



**EU-Wachstumsprospekt  
für das öffentliche Angebot**

von

294.984 neuen auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien)  
aus der vom Vorstand der Performance One AG am 22. Oktober 2021  
mit der Zustimmung des Aufsichtsrats der Performance One AG vom selben Tag beschlossenen  
Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen unter teilweiser Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2021,  
6.539 bestehenden auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien)  
aus dem eigenen Bestand der Gesellschaft

und

45.228 bestehenden auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien)  
aus dem Bestand der verleihenden Aktionäre im Zusammenhang mit einer möglichen Mehrzuteilung  
– jeweils mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von EUR 1,00 und  
voller Gewinnanteilsberechtigung ab dem 1. Januar 2021 –

der

**Performance One AG**  
Mannheim

**Preisspanne: EUR 36,00 – EUR 46,00**

International Securities Identification Number (ISIN): DE000A12UMB1  
Wertpapier-Kenn-Nummer (WKN): A12UMB  
Börsenkürzel: PO1

*Sole Global Coordinator und Sole Bookrunner*  
**Quirin Privatbank**

Das Datum dieses Prospekts ist der 25. Oktober 2021.

**DIE GÜLTIGKEIT DIESES PROSPEKTS WIRD MIT DEM AUSLAUFEN DER ANGEBOTSFRIST, D.H. VORAUSSICHTLICH AM 4. NOVEMBER 2021, ENDEN. DIE PFLICHT ZUR ERSTELLUNG EINES NACHTRAGS ZUM PROSPEKT IM FALLE WICHTIGER NEUER UMSTÄNDE, WESENTLICHER UNRICHTIGKEITEN ODER WESENTLICHER UNGENAUIGKEITEN BESTEHT NICHT, WENN DIESER PROSPEKT UNGÜLTIG GEWORDEN IST.**

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>1.</b>	<b>SPEZIELLE ZUSAMMENFASSUNG FÜR DEN EU-WACHSTUMSPROSPEKT.....</b>	<b>1</b>
<b>ABSCHNITT 1</b>	<b>EINFÜHRUNG .....</b>	<b>1</b>
<b>ABSCHNITT 2</b>	<b>BASISINFORMATIONEN ÜBER DEN EMITTENTEN.....</b>	<b>1</b>
<b>ABSCHNITT 3</b>	<b>BASISINFORMATIONEN ÜBER DIE WERTPAPIERE .....</b>	<b>3</b>
<b>ABSCHNITT 4</b>	<b>BASISINFORMATIONEN ÜBER DAS ÖFFENTLICHE ANGEBOT VON WERTPAPIEREN .....</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>VERANTWORTLICHE PERSONEN, ANGABEN VON SEITEN DRITTER, SACHVERSTÄNDIGENBERICHTE UND BILLIGUNG DURCH DIE ZUSTÄNDIGE BEHÖRDE.....</b>	<b>7</b>
2.1	VERANTWORTUNG FÜR DEN INHALT DES PROSPEKTS .....	7
2.2	ERKLÄRUNG HINSICHTLICH SACHVERSTÄNDIGER.....	7
2.3	ANGABEN VON SEITEN DRITTER .....	7
2.4	ERKLÄRUNG ZUR BILLIGUNG DES PROSPEKTS DURCH DIE ZUSTÄNDIGE BEHÖRDE.....	9
2.5	GÜLTIGKEITSDAUER DES PROSPEKTS.....	10
2.6	ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN.....	10
2.7	DARSTELLUNG VON FINANZINFORMATIONEN.....	10
2.8	WÄHRUNGSANGABEN .....	11
<b>3.</b>	<b>GRUNDLEGENDE ANGABEN ZUM ANGEBOT .....</b>	<b>12</b>
3.1	INTERESSEN UND INTERESSENKONFLIKTE VON PERSONEN, DIE AN DEM ANGEBOT BETEILIGT SIND.....	12
3.2	GRÜNDE FÜR DAS ANGEBOT, VERWENDUNG DER ERLÖSE UND KOSTEN DES ANGEBOTS.....	13
3.2.1	Erlöse und Kosten des Angebots .....	13
3.2.2	Gründe für das Angebot und Verwendung der Erlöse .....	14
3.3	WEITERE ANGABEN .....	14
3.3.1	Berater .....	14
3.3.2	Keine weiteren geprüften oder einer prüferischen Durchsicht unterzogenen Angaben.....	14
<b>4.</b>	<b>STRATEGIE, LEISTUNGSFÄHIGKEIT UND UNTERNEHMENSUMFELD .....</b>	<b>15</b>
4.1	ANGABEN ZUR GESELLSCHAFT.....	15
4.1.1	Firma, Sitz, Registrierung und Rechtsträgerkennung .....	15
4.1.2	Gründung .....	15

4.1.3	Dauer, Geschäftsjahr und Unternehmensgegenstand .....	15
4.1.4	Rechtsform, maßgebliche Rechtsordnung, Anschrift, Webseite der Gesellschaft.....	16
4.1.5	Angaben zu wesentlichen Veränderungen in der Schulden- und Finanzierungsstruktur der Gesellschaft seit dem 30. Juni 2021.....	16
4.1.6	Beschreibung der erwarteten Finanzierung der Tätigkeiten der Gesellschaft.....	16
4.2	<b>GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b> .....	16
4.2.1	Überblick .....	16
4.2.2	Wesentliche Stärken .....	17
4.2.3	Strategie und Ziele .....	20
4.2.4	Haupttätigkeitsbereiche .....	21
4.2.5	Historische Meilensteine von PERFORMANCE ONE .....	32
4.2.6	Regelungsumfeld, in dem PERFORMANCE ONE tätig ist.....	33
4.2.7	Wichtigste Märkte .....	40
4.2.8	Wettbewerb.....	44
4.3	<b>ORGANISATIONSTRUKTUR</b> .....	45
4.3.1	Übersicht über die Gruppe .....	45
4.3.2	Kooperationsverträge mit Tochtergesellschaften .....	46
4.4	<b>INVESTITIONEN</b> .....	47
4.4.1	Die wesentlichen Investitionen der Vergangenheit .....	47
4.4.2	Die wesentlichen laufenden Investitionen .....	48
4.4.3	Die wesentlichen künftigen Investitionen .....	48
4.5	<b>TRENDINFORMATIONEN</b> .....	48
4.6	<b>GEWINNPROGNOSE</b> .....	49
4.6.1	Definitionen von EBITDA.....	50
4.6.2	Gewinnprognose der PERFORMANCE ONE .....	50
4.6.3	Die zugrundeliegenden Prinzipien .....	50
4.6.4	Faktoren und Annahmen .....	51
4.6.5	Sonstige Erläuterungen.....	52
<b>5.</b>	<b>ERKLÄRUNG ZUM GESCHÄFTSKAPITAL</b> .....	<b>52</b>
<b>6.</b>	<b>RISIKOFAKTOREN</b> .....	<b>53</b>
6.1	EMITTENTENBEZOGENE RISIKEN .....	53

6.1.1	Risiken in Bezug auf die Märkte, auf denen PERFORMANCE ONE tätig ist.....	53
6.1.2	Risiken in Bezug auf die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE ....	56
6.1.3	Risiken in Bezug auf die Finanzlage der Gruppe.....	68
6.1.4	Rechtliche Risiken und Risiken im Zusammenhang mit dem regulatorischen und steuerlichen Umfeld .....	70
6.1.5	Risiken in Bezug auf die Personal- und Organisationsstruktur.....	78
6.2	WERTPAPIERBEZOGENE RISIKEN .....	80
6.2.1	Risiken in Bezug auf die Beschaffenheit der Wertpapiere .....	80
6.2.2	Risiken im Zusammenhang mit dem Listing .....	81
6.2.3	Risiken im Zusammenhang mit der Aktionärsstruktur .....	82
<b>7.</b>	<b>MODALITÄTEN UND BEDINGUNGEN DER WERTPAPIERE .....</b>	<b>84</b>
7.1	ANGABEN ZU DEN ANGEBOTENEN WERTPAPIEREN .....	84
7.1.1	Art und Gattung der angebotenen Wertpapiere, internationale Wertpapier-Identifikationsnummer (ISIN) .....	84
7.1.2	Rechtsvorschriften, auf deren Grundlage die Wertpapiere geschaffen worden sind .....	84
7.1.3	Verbriefung der Aktien .....	84
7.1.4	Währung der Aktien.....	84
7.1.5	Beschreibung der mit den Wertpapieren verbundenen Rechte .....	84
7.1.6	Beschlüsse, aufgrund deren die Neuen Aktien geschaffen werden sollen .....	86
7.1.7	Emissionstermin für die Neuen Aktien .....	86
7.1.8	Beschränkungen der Übertragbarkeit der Wertpapiere .....	86
7.1.9	Warnhinweis zur Steuergesetzgebung .....	86
7.1.10	Anbieter der Angebotsaktien.....	87
7.2	ÜBERNAHMEANGEBOTE UND VORSCHRIFTEN ZUM AUSSCHLUSS VON MINDERHEITSAKTIONÄREN (SQUEEZE-OUT).....	87
7.2.1	Übernahmeangebote.....	87
7.2.2	Ausschluss von Minderheitsaktionären (Squeeze-Out) .....	87
<b>8.</b>	<b>EINZELHEITEN ZUM ANGEBOT.....</b>	<b>89</b>
8.1	GEGENSTAND DES ANGEBOTS .....	89
8.2	ANGEBOTSKONDITIONEN .....	90
8.2.1	Preisspanne.....	90

8.2.2	Angebotsfrist.....	90
8.2.3	Änderungen der Angebotsbedingungen .....	91
8.2.4	Bestimmung des Angebotspreises und der endgültigen Anzahl platzierter Angebotsaktien .....	91
8.2.5	Zuteilungskriterien.....	92
8.2.6	Zahlung und Lieferung der Aktien .....	93
8.3	ZULASSUNG ZUM HANDEL UND HANDELSMODALITÄTEN.....	93
8.4	STABILISIERUNG, MEHRZUTEILUNG UND GREENSHOE-OPTION.....	93
8.5	ERWARTETER ZEITPLAN FÜR DAS ANGEBOT .....	94
8.6	DESIGNATED SPONSOR UND ZAHLSTELLE .....	94
8.7	LOCK-UP VEREINBARUNGEN.....	95
8.7.1	Gesellschaft.....	95
8.7.2	Mitglieder des Vorstands und Vorsitzender des Aufsichtsrats .....	95
8.7.3	Aktionäre der Gesellschaft.....	96
8.8	PLATZIERUNG UND ÜBERNAHME (UNDERWRITING) .....	96
8.8.1	Übernahmevertrag .....	96
8.8.2	Provisionen .....	97
8.8.3	Kündigung und Entschädigung .....	97
8.9	VERWÄSSERUNG .....	98
<b>9.</b>	<b>UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....</b>	<b>100</b>
9.1	VORSTAND .....	100
9.1.1	Allgemeine Angaben zum Vorstand.....	100
9.1.2	Derzeitige Mitglieder des Vorstands .....	100
9.1.3	Vergütung der Mitglieder des Vorstands .....	101
9.1.4	Aktienbesitz und Aktienoptionen der Mitglieder des Vorstands .....	102
9.1.5	Erreichbarkeit der Mitglieder des Vorstands.....	102
9.2	AUFSICHTSRAT .....	102
9.2.1	Allgemeine Angaben zum Aufsichtsrat.....	102
9.2.2	Derzeitige Mitglieder des Aufsichtsrats.....	104
9.2.3	Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats.....	106
9.2.4	Aktienbesitz und Aktienoptionen der Mitglieder des Aufsichtsrats.....	107
9.2.5	Erreichbarkeit der Mitglieder des Aufsichtsrats.....	107
9.3	ERGÄNZENDE INFORMATIONEN HINSICHTLICH DER ORGANMITGLIEDER .....	107

<b>10.</b>	<b>FINANZINFORMATIONEN UND WESENTLICHE LEISTUNGSINDIKATOREN (KPIS)</b>	<b>108</b>
10.1	ALLGEMEINE INFORMATIONEN .....	108
10.2	HISTORISCHE FINANZINFORMATIONEN .....	108
10.2.1	Ungeprüfter Konzernzwischenabschluss.....	108
10.2.2	Geprüfter Jahresabschluss.....	130
10.2.3	Konzernabschluss 2020.....	137
10.2.4	Konzernabschluss 2019.....	161
10.3	ERLÄUTERUNGEN ZU WESENTLICHEN LEISTUNGSINDIKATOREN (KPIS).....	187
10.3.1	Umsatzerlöse .....	187
10.3.2	Honorarumsätze für Dienstleistungen .....	187
10.3.3	APMs .....	188
10.4	WESENTLICHE VERÄNDERUNGEN IN DER FINANZLAGE .....	190
10.5	DIVIDENDENPOLITIK.....	191
10.5.1	Allgemeine Bestimmungen über die Gewinnverwendung und Dividendenzahlungen .....	191
10.5.2	Dividendenpolitik.....	192
<b>11.</b>	<b>ANGABEN ZU ANTEILSEIGNERN UND WERTPAPIERINHABERN .....</b>	<b>193</b>
11.1	HAUPTAKTIONÄRE .....	193
11.1.1	Übersicht über die Aktionärsstruktur .....	193
11.1.2	Stimmrechte der Aktionäre .....	193
11.1.3	Beherrschungsverhältnisse.....	194
11.1.4	Zukünftige Veränderung der Kontrollverhältnisse .....	194
11.2	GERICHTS- UND SCHIEDSGERICHTSVERFAHREN .....	194
11.3	VORSTAND UND AUFSICHTSRAT – POTENZIELLE INTERESSENKONFLIKTE.....	194
11.4	GESCHÄFTE MIT NAHESTEHENDEN PERSONEN.....	195
11.4.1	Übernahmevertrag .....	195
11.4.2	Lock-Up-Vereinbarungen.....	195
11.4.3	Kauf eigener Aktien durch die Gesellschaft von Mitgliedern des Vorstands .....	195
11.4.4	Vergütung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats.....	195
11.5	AKTIENKAPITAL .....	195
11.5.1	Grundkapital und Aktien.....	195

11.5.2	Aktien, die nicht Bestandteil des Eigenkapitals sind .....	196
11.5.3	Virtuelles Mitarbeiterbeteiligungsprogramm.....	196
11.5.4	Eigene Aktien .....	197
11.5.5	Genehmigtes Kapital.....	198
11.5.6	Optionsrechte auf Anteile von Mitgliedern der Gruppe .....	199
11.6	SATZUNG UND STATUTEN DER GESELLSCHAFT HINSICHTLICH IHRER BEHERRSCHUNG.....	199
11.7	WESENTLICHE VERTRÄGE .....	199
11.7.1	Förderkredit KfW .....	199
11.7.2	Kooperationsverträge bezüglich wesentlicher Tochtergesellschaften .	200
<b>12.</b>	<b>VERFÜGBARE DOKUMENTE.....</b>	<b>201</b>
<b>13.</b>	<b>GLOSSAR .....</b>	<b>202</b>

## 1. SPEZIELLE ZUSAMMENFASSUNG FÜR DEN EU-WACHSTUMSPROSPEKT

### ABSCHNITT 1 EINFÜHRUNG

#### 1.1 Bezeichnung und internationale Wertpapier-Identifikationsnummer (ISIN) der Wertpapiere

Dieser EU-Wachstumsprospekt ("**Prospekt**") bezieht sich auf auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien), internationale Wertpapier-Identifikationsnummer (*International Securities Identification Number* – "**ISIN**") DE000A12UMB1, der Performance One AG, Mannheim, Bundesrepublik Deutschland ("**Deutschland**") ("**Emittent**" oder "**Gesellschaft**" und, zusammen mit ihren konsolidierten Tochtergesellschaften, "**PERFORMANCE ONE**" oder "**Gruppe**").

#### 1.2 Identität und Kontaktdaten des Emittenten, einschließlich der Rechtsträgerkennung (LEI)

Emittent ist die Performance One AG mit Geschäftsadresse S 6, 35, 68161 Mannheim, Deutschland (Website: www.performance.one; Telefon: +49 (0) 621 586 794 90; Fax: +49 (0) 621 9500 044). Die Rechtsträgerkennung (LEI) des Emittenten lautet 391200D52H4LDIJVCZ45.

#### 1.3 Identität und Kontaktdaten der zuständigen Behörde, die den Prospekt gebilligt hat

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ("**BaFin**"), Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main, Deutschland (Telefon +49 (0) 228 4108 0; Website: www.bafin.de), hat diesen Prospekt als zuständige Behörde gemäß der Verordnung (EU) 2017/1129 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Juni 2017 über den Prospekt, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei deren Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt zu veröffentlichen ist und zur Aufhebung der Richtlinie 2003/71/EG, gebilligt.

#### 1.4 Datum der Billigung des Prospekts

Die BaFin hat den Prospekt am 25. Oktober 2021 gebilligt.

#### 1.5 Warnungen

(a) Diese Zusammenfassung sollte als Einleitung zum Prospekt verstanden werden und der Anleger sollte sich bei jeder Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, auf den Prospekt als Ganzes stützen. (b) Der Anleger könnte gegebenenfalls das gesamte angelegte Kapital oder einen Teil davon verlieren. (c) Ein Anleger, der wegen der in einem Prospekt enthaltenen Angaben Klage einreichen will, muss nach den nationalen Rechtsvorschriften seines Mitgliedsstaats möglicherweise für die Übersetzung des Prospekts aufkommen, bevor das Verfahren eingeleitet werden kann. (d) Zivilrechtlich haften nur diejenigen Personen, die die Zusammenfassung samt etwaiger Übersetzungen vorgelegt und übermittelt haben, und dies auch nur für den Fall, dass die Zusammenfassung, wenn sie zusammen mit den anderen Teilen des Prospekts gelesen wird, irreführend, unrichtig oder widersprüchlich ist oder dass sie, wenn sie zusammen mit den anderen Teilen des Prospekts gelesen wird, nicht die Basisinformationen vermittelt, die in Bezug auf Anlagen in die betreffenden Wertpapiere für die Anleger eine Entscheidungshilfe darstellen würden.

### ABSCHNITT 2 BASISINFORMATIONEN ÜBER DEN EMITTENTEN

#### 2.1 Wer ist der Emittent der Wertpapiere?

Emittent der Wertpapiere ist die Performance One AG.

##### 2.1.1 Angaben zum Emittenten

###### a) Rechtsform des Emittenten, für ihn geltendes Recht und Land der Eintragung

Der Emittent ist eine Aktiengesellschaft (AG) und unterliegt deutschem Recht. Der Emittent ist im Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim ("**Handelsregister**") unter der Registernummer HRB 720021 eingetragen.

###### b) Haupttätigkeiten des Emittenten

PERFORMANCE ONE ist ein Digital Solutions Provider (d.h. digitaler Lösungsanbieter), der seine Kunden im Bereich "Digital Services" durch datengetriebene Dienstleistungen und Produkte bei ihrer digitalen Transformation unterstützt und im Bereich "Innovation Products" seine Daten- und KI-Kompetenz u.a. für die Entwicklung und Umsetzung eigener digitaler Produkte und Geschäftsmodelle ausnutzt.

- **Digital Services.** Der Bereich "Digital Services" umfasst verschiedene datengetriebene Dienstleistungen im Digitalisierungsumfeld und reicht von Performance und Social Media Marketing über Kreativleistungen und entscheidungsunterstützende Smart Data-Beratung bis hin zu digitalem Personalmarketing und technologischer Infrastruktur samt Cloud-Lösungen.
- **Performance & Social Media Marketing.** Den größten Teil der Umsatzerlöse generiert PERFORMANCE ONE bislang im Bereich "Performance & Social Media Marketing". PERFORMANCE ONE unterstützt Kunden bei der Verbesserung von digitalen Vertriebsaktivitäten. Ziel dieser Maßnahmen ist es, dass die Kunden die richtigen Personen, am richtigen Ort, zur richtigen Zeit mit den richtigen Informationen erreichen, um so eine effektivere und effizientere Werbewirkung zu

erzielen. Dadurch will es PERFORMANCE ONE seinen Kunden ermöglichen, ihre Online-Präsenz zu verbessern und ihre digitale Marktposition kontinuierlich weiterzuentwickeln, um so Umsatz- und Kundenwachstum zu generieren.

- Kreativleistungen – Brand & Customer Experience. Im Bereich "Kreativleistungen – Brand & Customer Experience" bietet PERFORMANCE ONE die typischen Kreativleistungen einer Kommunikationsagentur an.
- Smart Data Beratung. Im Bereich "Smart Data Beratung" unterstützt PERFORMANCE ONE seine Kunden dabei, datenbasiert und technologiegestützt informierter unternehmerische Entscheidungen zu treffen.
- Digitales Personalmarketing. Im Bereich "Digitales Personalmarketing" unterstützt PERFORMANCE ONE die Kunden dabei, als Arbeitgeber eine höhere Sichtbarkeit in ihren Bewerberzielgruppen zu erlangen und die Prozesse im Personalwesen zu verbessern.
- Technology – Plattform, Automation & Cloud. Im Bereich "Technology – Plattform, Automation & Cloud" bietet PERFORMANCE ONE Lösungen zur technischen Infrastruktur, einschließlich Cloud-Lösungen, an.
- **Innovation Products**. Im Bereich "Innovation Products" nutzt PERFORMANCE ONE seine Daten- und KI-Kompetenz für die Entwicklung und Umsetzung eigener digitaler Produkte und Geschäftsmodelle. Dazu gehören aktuell die skalierbare Business-Intelligence-Software BIGNITE und die KI-gestützte psychologische Online-Plattform couch:now.
  - BIGNITE. Mit "BIGNITE" hat PERFORMANCE ONE kürzlich eine Softwarelösung für Business Intelligence in den Markt eingeführt. BIGNITE soll Unternehmen von der Komplexität der Datenbeschaffung und -modellierung befreien und es ihnen direkt ermöglichen, in der Anwenderrolle bessere unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Derzeit ist BIGNITE in der Early-Access-Phase, d.h. in einer Erprobungsphase, insbesondere bei ausgewählten Bestandskunden.
  - couch:now. Zudem plant PERFORMANCE ONE, mit "couch:now" eine digitale, datengetriebene Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe anzubieten. Die Markteinführung von couch:now soll noch im Herbst 2021 erfolgen.

c) Herrschende Aktionäre, sowohl direkt und indirekt herrschend

Zum Datum des Prospekts wird der Emittent durch keinen Aktionär des Emittenten beherrscht.

d) Name des Vorstandsvorsitzenden (oder Äquivalent)

Der Vorstand des Emittenten ("**Vorstand**") besteht aus Denis Lademann und Tobias Reinhardt. Derzeit hat der Vorstand keinen Vorsitzenden.

## 2.2 Welches sind die wesentlichen Finanzinformationen über den Emittenten?

Die Finanzinformationen in den folgenden Tabellen wurden (i) dem ungeprüften Konzernzwischenabschluss des Emittenten für das zum 30. Juni 2021 endende Halbjahr ("**Ungeprüfter Konzernzwischenabschluss**") und (ii) den geprüften Konzernabschlüssen des Emittenten für die zum 31. Dezember 2019 und 2020 endenden Geschäftsjahre ("**Geprüfte Konzernabschlüsse**") entnommen oder daraus abgeleitet. Der Emittent hat den Ungeprüften Konzernzwischenabschluss und die Geprüften Konzernabschlüsse in Übereinstimmung mit den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt. Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Büro Frankfurt am Main, Domstraße 15, 20095 Hamburg, Deutschland ("**Mazars**"), hat die Geprüften Konzernabschlüsse gemäß § 317 HGB sowie unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung geprüft und jeweils uneingeschränkte Bestätigungsvermerke des unabhängigen Abschlussprüfers auf die Geprüften Konzernabschlüsse erteilt. Zudem hat Mazars den Ungeprüften Konzernzwischenabschluss einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

a) Ausgewählte Daten aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember		Halbjahr endend zum 30. Juni	
	2019	2020	2020	2021
	(geprüft)		(ungeprüft)	
	(in EUR Tausend)			
Umsatzerlöse	10.292,5	10.363,5	4.984,7	5.293,5
Ergebnis nach Steuern	460,6	418,4	206,6	-641,9
Konzern-Jahresüberschuss/Konzern-Jahresfehlbetrag	459,2	416,0	205,3	-642,4

b) Ausgewählte Daten aus der Konzernbilanz

	Zum 31. Dezember		Zum 30. Juni
	2019	2020	2021
	(geprüft)		(ungeprüft)
	(in EUR Tausend)		
Aktiva	2.599,1	3.522,6	3.408,8
Eigenkapital	1.096,6	1.489,5	880,6

c) Ausgewählte Daten aus der Konzernkapitalflussrechnung

	Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember		Halbjahr endend zum 30. Juni	
	2019	2020	2020	2021
	(geprüft)		(ungeprüft)	
	(in EUR Tausend)			
Cashflows aus der				
laufenden Geschäftstätigkeit	539,8	861,1	522	-279
Investitionstätigkeit	-217,2	-735,4	-394	-363
Finanzierungstätigkeit	7,1	444,0	19	12

d) Ausgewählte wesentliche Leistungsindikatoren (Key performance indicators (KPIs))

	Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember		Halbjahr endend zum 30. Juni	
	2019	2020	2020	2021
	(geprüft, wenn nicht anders angegeben)		(ungeprüft)	
	(in EUR Tausend)			
Umsatzerlöse	10.292,5	10.363,5	4.984,7	5.293,5
Honorarumsätze für Dienstleistungen <sup>(1)</sup>	6.554,4	7.815,0	3.873,2	3.698,5
EBITDA <sup>(2)</sup>	732,8	787,8	360,3	-433,1
EBITDA-Marge <sup>(3)</sup>	7,1 %	7,6 %	7,2	-8,2 %

(1) Definiert als Teil der Umsatzerlöse, der auf erfolgsabhängiger oder stundenbasierter Abrechnung durch die von PERFORMANCE ONE fakturierten Dienstleistungen basiert.

(2) Definiert als Ergebnis nach Steuern addiert um (i) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, (ii) Zinsen und ähnliche Aufwendungen und (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie vermindert um sonstige Zinsen und ähnliche Erträge. EBITDA ist eine alternative Leistungskennzahl (Alternative Performance Measure – "APM"), d.h. eine Finanzkennzahl, die nicht nach den allgemein anerkannten deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des HGB erstellt wurde.

(3) Ungeprüft. Definiert als EBITDA geteilt durch Umsatzerlöse. EBITDA-Marge ist eine APM, d.h. eine Finanzkennzahl, die nicht nach den allgemein anerkannten deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des HGB erstellt wurde.

2.3 Welches sind die zentralen Risiken, die dem Emittenten eigen sind?

- Ungünstige allgemeine Wirtschafts- und Marktbedingungen könnten die Nachfrage nach den Dienstleistungen und Produkten von PERFORMANCE ONE verringern.
- Der Markt, in dem PERFORMANCE ONE tätig ist, ist sehr wettbewerbsintensiv.
- Die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen wie zum Beispiel BIGNITE und couch:now könnte nicht den erwünschten Erfolg bringen.
- Wenn PERFORMANCE ONE Unternehmen oder Technologien erwirbt und in sie investiert, könnte es sein, dass die erwarteten geschäftlichen oder finanziellen Vorteile nicht realisiert werden können.
- Die Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE sind von öffentlich zugänglichen und teilweise kostenpflichtigen Datenquellen Dritter abhängig. PERFORMANCE ONE könnte den Zugang zu diesen Datenquellen verlieren und/oder die Bedingungen, zu denen es diesen Zugang erhält, könnten sich ungünstig entwickeln.
- Die Sicherheit der vertraulichen Informationen oder persönlichen Daten von Kunden von PERFORMANCE ONE könnte kompromittiert werden.
- PERFORMANCE ONE könnte zusätzliches Kapital benötigen, das möglicherweise nicht zu akzeptablen Bedingungen oder überhaupt nicht verfügbar ist.
- Die bestehenden Bankverbindlichkeiten könnten die für die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE verfügbaren Cashflows einschränken, und ein Ausfall in Bezug auf Bankverbindlichkeiten könnte zur Insolvenz der Gesellschaft führen.
- PERFORMANCE ONE unterliegt Vorschriften zum Datenschutz sowie anderen regulatorischen Anforderungen, die sich weiterentwickeln und sich in einer für PERFORMANCE ONE nachteiligen Weise ändern könnten.
- Die Verwendung von Tracking-Technologien könnte durch Gesetzgebung weiter eingeschränkt werden und Nachfolgesysteme für das bestehende Tracking könnten für PERFORMANCE ONE nachteilig sein.
- Der Erfolg von PERFORMANCE ONE ist in hohem Maße abhängig von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen.
- In den letzten Jahren hat PERFORMANCE ONE ein schnelles Wachstum und organisatorische Veränderungen erlebt und erwartet, dass dies auch in Zukunft der Fall sein wird. PERFORMANCE ONE könnte außerstande sein, dieses Wachstum effektiv zu steuern.

ABSCHNITT 3 BASISINFORMATIONEN ÜBER DIE WERTPAPIERE

3.1 Welches sind die wichtigsten Merkmale der Wertpapiere?

a) Art und Gattung

Das Angebot bezieht sich auf auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft; ISIN DE000A12UMB1; Wertpapier-Kenn-Nummer (WKN) A12UMB; Börsenkürzel PO1. Zum Datum des Prospekts hat die Gesellschaft nur eine Aktiengattung.

b) Währung, Stückelung, Anzahl der begebenen Wertpapiere und Laufzeit der Wertpapiere

Zum Datum des Prospekts hat die Gesellschaft 705.016 auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) ("**Bestehende Aktien**") ausgegeben. Zudem hat der Vorstand am 22. Oktober 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats der Gesellschaft vom selben Tag beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft von EUR 705.016,00 um bis zu EUR 294.984,00 auf bis zu EUR 1.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu 294.984 neuen auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) ("**Neue Aktien**" und, zusammen mit den Bestehenden Aktien, "**Aktien**") gegen Bareinlagen unter teilweiser Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2021 zu erhöhen ("**IPO-Kapitalerhöhung**"). Die Aktien werden auf unbestimmte Zeit ausgegeben. Die Aktien sind in Euro ausgegeben. Jede Aktie entspricht einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft von EUR 1,00. Zum Datum des Prospekts hält die Gesellschaft 24.947 Bestehende Aktien als eigene Aktien.

c) Mit den Wertpapieren verbundene Rechte

Jede Aktie, einschließlich der Neuen Aktien, berechtigt den Aktionär zu einer Stimme in der Hauptversammlung der Gesellschaft. Die Aktien, einschließlich der Neuen Aktien, sind ab dem 1. Januar 2021 gewinnberechtig. Sämtliche Aktien, einschließlich der Neuen Aktien, vermitteln einen Anspruch am Liquidationserlös oder Insolvenzüberschuss im Verhältnis ihrer Beteiligung am Grundkapital. Grundsätzlich haben die Aktionäre bei der Ausgabe neuer Aktien ein Bezugsrecht im Verhältnis ihrer Beteiligung am Grundkapital der Gesellschaft.

d) Relativer Rang der Wertpapiere in der Kapitalstruktur des Emittenten im Fall einer Insolvenz

Die Aktien sind im Fall einer Insolvenz der Gesellschaft gegenüber allen anderen Wertpapieren und Forderungen nachrangig.

e) Angaben zur Dividenden- bzw. Ausschüttungspolitik

Die Gesellschaft hat bislang keine Dividenden gezahlt und beabsichtigt derzeit nicht, in absehbarer Zukunft Dividenden zu zahlen. Stattdessen will die Gesellschaft weiterhin in die Entwicklung ihrer Geschäftstätigkeit investieren. Die Fähigkeit und Absicht der Gesellschaft, in Zukunft Dividenden zu zahlen, erfolgt in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen und hängt von der Höhe des Bilanzgewinns ab, welcher der Gesellschaft zur Verfügung steht. Zudem unterliegen die durch die Gesellschaft aktivierten selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens abzüglich der darauf entfallenden latenten Steuern gemäß § 268 Abs. 8 HGB einer gesetzlichen Ausschüttungssperre. Die Gesellschaft kann keine Aussagen über die Höhe künftiger Bilanzgewinne treffen oder darüber, ob es in Zukunft überhaupt Bilanzgewinne geben wird. Zudem unterliegt die Gesellschaft derzeit aufgrund eines durch die KfW geförderten Kreditvertrages einem vertraglichen Verbot, Dividenden auszuschütten.

### 3.2 Wo werden die Wertpapiere gehandelt?

Die Gesellschaft wird gemeinsam mit der Quirin Privatbank AG mit Sitz in Berlin, Deutschland, und Geschäftsadresse Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin, Deutschland, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin (Charlottenburg) unter der Registernummer HRB 87859, LEI 5299004IU009FT2HTS78 ("**Emissionsbank**"), die Einbeziehung der Aktien in den Handel im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse ("**FWB**") (Segment Scale) mit gleichzeitiger Einbeziehung in das Basic Board des Freiverkehrs der FWB ("**Listing**") beantragen.

### 3.3 Wird für die Wertpapiere eine Garantie gestellt?

Für die Aktien wird keine Garantie gestellt.

### 3.4 Welche sind die zentralen Risiken, die den Wertpapieren eigen sind?

- Künftige Emissionen neuer Aktien oder Verkäufe einer erheblichen Anzahl bestehender Aktien könnten den Marktpreis der Aktien negativ beeinflussen. Darüber hinaus könnte jede Ausgabe neuer Aktien zu einer erheblichen Verwässerung führen.
- Die Aktien wurden bislang nicht börslich gehandelt und es gibt keine Garantie dafür, dass sich ein aktiver und liquider Markt für die Aktien entwickeln wird.
- Die Interessen von Großaktionären der Gesellschaft könnten von den Interessen der Gesellschaft und der übrigen Aktionäre abweichen.

## ABSCHNITT 4 BASISINFORMATIONEN ÜBER DAS ÖFFENTLICHE ANGEBOT VON WERTPAPIEREN

### 4.1 Zu welchen Konditionen und nach welchem Zeitplan kann ich in dieses Wertpapier investieren?

#### Angebotskonditionen

Der Prospekt bezieht sich auf das öffentliche Angebot von insgesamt 346.751 Aktien, bestehend aus (i) 294.984 Neuen Aktien, (ii) 6.539 Bestehenden Aktien aus dem eigenen Bestand der Gesellschaft ("**Angebotene Eigene Aktien**") und (iii) 45.228 Bestehenden

Aktien aus dem Bestand von Denis Lademann, Tobias Reinhardt und Dr. Yorck Schmidt ("**Verleihende Aktionäre**") im Zusammenhang mit einer möglichen Mehrzuteilung ("**Mehrzuteilungsaktien**" und, zusammen mit den Neuen Aktien und den Angebotenen Eigenen Aktien, "**Angebotsaktien**"). Das Angebot besteht aus einem öffentlichen Angebot der Angebotsaktien in Deutschland ("**Öffentliches Angebot**") und Privatplatzierungen in bestimmten Rechtsordnungen außerhalb Deutschlands mit Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika ("**Vereinigte Staaten**"), Kanadas, Japans, Australiens und des Vereinigten Königreichs, die nicht Gegenstand dieses Prospekts sind (zusammen mit dem Öffentlichen Angebot, "**Angebot**"). Die Angebotsaktien wurden und werden nicht nach dem United States Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung ("**Securities Act**") oder bei einer Wertpapieraufsichtsbehörde eines Bundesstaates oder einer anderen Rechtsordnung in den Vereinigten Staaten registriert. Außerhalb der Vereinigten Staaten werden die Angebotsaktien nur in Offshore-Transaktionen in Übereinstimmung mit der Regulation S des Securities Act angeboten und verkauft.

#### **Preisspanne, Angebotspreis und Angebotszeitraum**

Die Preisspanne, innerhalb der Kaufangebote für die Angebotsaktien abgegeben werden können, beträgt EUR 36,00 bis EUR 46,00 je Angebotsaktie ("**Preisspanne**"). Der Angebotspreis ("**Angebotspreis**") und die endgültige Anzahl der im Rahmen des Angebots zu platzierenden Angebotsaktien sind zum Datum des Prospekts noch nicht festgelegt. Der Zeitraum, innerhalb dessen Kaufangebote für die Angebotsaktien abgegeben werden können, beginnt am 26. Oktober 2021 und endet voraussichtlich am 4. November 2021 (i) um 12:00 Uhr (Mittleuropäische Zeit – "**MEZ**") für Privatinvestoren (natürliche Personen) und (ii) um 14:00 Uhr (MEZ) für institutionelle Investoren ("**Angebotszeitraum**"). Institutionelle Investoren können ihre Kaufangebote innerhalb der Angebotsfrist unmittelbar bei der Emissionsbank abgeben. Privatinvestoren können ihre Kaufangebote im Rahmen des Öffentlichen Angebots einen Arbeitstag nach Beginn des Öffentlichen Angebots über die Zeichnungsfunktionalität DirectPlace der FWB ("**Zeichnungsfunktionalität**") abgeben.

#### **Voraussichtlicher Zeitplan des Angebots**

Nachstehende Tabelle zeigt den voraussichtlichen Zeitplan des Angebots, der verlängert oder verkürzt werden kann:

- 26. Oktober 2021: Beginn des Angebotszeitraums (für institutionelle Investoren)
- 27. Oktober 2021: Beginn des Angebotszeitraums für Investoren, insbesondere Privatinvestoren, die Kaufangebote über die Zeichnungsfunktionalität abgeben wollen
- 4. November 2021: Ende des Angebotszeitraums für Kaufangebote über die Zeichnungsfunktionalität um 12:00 Uhr (MEZ) und für institutionelle Anleger um 14:00 Uhr (MEZ)
- 4. November 2021: Bestimmung des Angebotspreises und der endgültigen Anzahl der platzierten Angebotsaktien  
Veröffentlichung des Angebotspreises und der endgültigen Anzahl der platzierten Angebotsaktien in Form einer Ad hoc-Mitteilung über ein elektronisches Informationsverbreitungssystem und auf der Website der Gesellschaft ([www.performance.one](http://www.performance.one)) unter der Rubrik "Investor Relations"
- 4. November 2021: Zuteilung der Angebotsaktien an die Investoren (Trade Date)
- 9. November 2021: Eintragung der Durchführung der IPO-Kapitalerhöhung in das Handelsregister
- 10. November 2021: Entscheidung der Deutsche Börse Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, Deutschland, über das Listing
- 12. November 2021: Aufnahme des Handels der Aktien im Segment Scale des Freiverkehrs der FWB
- 12. November 2021: Buchmäßige Lieferung der Angebotsaktien gegen Zahlung des Angebotspreises (Abwicklung und Vollzug)

#### **Stabilisierungsmaßnahmen, Mehrzuteilung und Greenshoe-Option**

Im Zusammenhang mit dem Angebot und der Erfüllung der jeweiligen gesetzlichen Anforderungen fungiert die Emissionsbank oder in ihrem Namen handelnde Personen als Stabilisierungsmanager ("**Stabilisierungsmanager**"). Der Stabilisierungsmanager kann Mehrzuteilungen vornehmen und Stabilisierungsmaßnahmen ergreifen, um den Kurs der Aktien zu stützen und damit dem Verkaufsdruck entgegenzuwirken. Der Stabilisierungsmanager ist nicht verpflichtet, Stabilisierungsmaßnahmen zu ergreifen. Werden Stabilisierungsmaßnahmen ergriffen, können diese jederzeit und ohne Vorankündigung beendet werden. Die Stabilisierungsmaßnahmen müssen spätestens 30 Kalendertage nach der Aufnahme des Handels der Aktien im Freiverkehr der FWB beendet werden. Im Rahmen der möglichen Stabilisierungsmaßnahmen können den Anlegern neben den Neuen Aktien auch die Mehrzuteilungsaktien aus dem Bestand der Verleihenden Aktionäre zugeteilt werden (maximal 15 % der Gesamtzahl der Neuen Aktien und Angebotenen Eigenen Aktien), welche die Verleihenden Aktionäre der Emissionsbank durch ein Wertpapierdarlehen zur Verfügung stellen. Zur Abdeckung einer möglichen Mehrzuteilung haben die Verleihenden Aktionäre der Emissionsbank eine Option zum Kauf von bis zu 45.228 Bestehenden Aktien zum Angebotspreis (abzüglich vereinbarter Provisionen) eingeräumt, damit die Emissionsbank ihre Rückübertragungsverpflichtung aus dem Wertpapierdarlehen erfüllen kann ("**Greenshoe-Option**").

## **Plan für die Zuteilung**

Die Gesellschaft beschließt die Zuteilung von Angebotsaktien an Privatanleger und institutionelle Investoren nach Rücksprache mit der Emissionsbank. Bei Kaufangeboten von Privatinvestoren und über die Zeichnungsfunktionalität halten sich die Gesellschaft und die Emissionsbank an die "Grundsätze für die Zuteilung von Aktienemissionen an Privatanleger" der Börsensachverständigenkommission vom 7. Juni 2000.

## **Verwässerung**

Der prozentuale Anteil der Aktionäre am Grundkapital und den Stimmrechten der Gesellschaft (ohne eigene Aktien) wird um 30,7 % (ungeprüft) verwässert, wenn alle Neuen Aktien und alle Angebotene Eigenen Aktien platziert werden (ohne Ausübung der Greenshoe-Option). Für Investoren würde sich aufgrund des Angebots eine Verwässerung in Höhe von EUR 29,31 (ungeprüft) je Aktie, das entspricht 71,5 % (ungeprüft) je Aktie, ergeben, da der auf die Aktionäre entfallende angepasste Nettobuchwert der Gesellschaft je Aktie den angenommenen Angebotspreis (unter der Annahme, dass die IPO-Kapitalerhöhung in voller Höhe durchgeführt wird, alle Angebotene Eigenen Aktien platziert werden und einem Angebotspreis zur Mitte der Preisspanne) um diesen Betrag bzw. Prozentsatz unterschreitet. Für die bestehenden Aktionäre würde sich auf dieser Grundlage eine Wertsteigerung von EUR 10,42 (ungeprüft) je Aktie, das entspricht 820,2 % (ungeprüft) je Aktie, ergeben.

## **Schätzung der Gesamtkosten und Kosten, die Anlegern in Rechnung gestellt werden**

Die Gesamtkosten im Zusammenhang mit dem Angebot, einschließlich der Provisionen der Emissionsbank, hängen vom Angebotspreis und der Anzahl der Angebotsaktien ab, die im Rahmen des Angebots platziert werden. Die Gesellschaft schätzt, dass die Kosten der Gesellschaft im Zusammenhang mit dem Angebot und dem Listing, einschließlich der an die Emissionsbank zu zahlenden Provisionen, rund EUR 1.570 Tausend betragen werden (unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne und der Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien).

Weder die Gesellschaft noch die Verleihenden Aktionäre noch die Emissionsbank werden den Anlegern Kosten oder Steuern im Zusammenhang mit dem Angebot in Rechnung stellen. Die Transaktions- und Abwicklungskosten im Zusammenhang mit dem Angebot hängen allein von den Bedingungen der depotführenden Bank ab.

### **4.2 Weshalb wird dieser Prospekt erstellt?**

#### **a) Gründe für das Angebot**

Die Gesellschaft beabsichtigt, das Angebot zu verfolgen, um die Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien und der Angebotene Eigenen Aktien zu erhalten. Die Verleihenden Aktionäre stellen die Mehrzuteilungsaktien zur Verfügung, um Stabilisierungsmaßnahmen zu ermöglichen.

#### **b) Gesamtnettoerlöse und Zweckbestimmung der Erlöse**

Die Gesellschaft wird die Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien und der Angebotene Eigenen Aktien erhalten. Unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne und der Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien würde die Gesellschaft Nettoemissionserlöse in aus dem Verkauf der Neuen Aktien in Höhe von rund EUR 10.525 Tausend und aus dem Verkauf der Angebotene Eigenen Aktien in Höhe von rund EUR 268 Tausend erhalten. Unter diesen Annahmen beabsichtigt die Gesellschaft derzeit, die Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien wie folgt zu verwenden: (i) ca. 50 % zur Finanzierung von möglichen Akquisitionen zur Umsetzung der Buy & Build-Strategie, (ii) ca. 25 % zur weiteren Produktentwicklung und (iii) ca. 25 % für allgemeine Unternehmenszwecke. Die Nettoemissionserlöse in Höhe von rund EUR 268 Tausend aus dem Verkauf der Angebotene Eigenen Aktien sind als Barkomponente für die Berechtigten aus dem von der Gesellschaft aufgelegten virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramm bestimmt.

#### **c) Übernahmevertrag**

Am 25. Oktober 2021 haben die Gesellschaft, die Emissionsbank und die Verleihenden Aktionäre einen Übernahmevertrag im Zusammenhang mit dem Angebot und dem Listing abgeschlossen, gemäß dem sich die Emissionsbank unter bestimmten Bedingungen verpflichtet hat, die Angebotsaktien zum Angebotspreis zu übernehmen, um sie Investoren im Rahmen des Angebots anzubieten.

#### **d) Wesentliche Interessenkonflikte hinsichtlich des Angebots oder der Zulassung zum Handel**

In Bezug auf das Angebot bestehen keine Interessenkonflikte.

### **4.3 Wer ist der Anbieter der Wertpapiere und/oder die die Zulassung zum Handel beantragende Person?**

Die Angebotsaktien werden durch die Gesellschaft zusammen mit der Emissionsbank angeboten. Die Gesellschaft mit Sitz in Mannheim, Deutschland, und die Emissionsbank mit Sitz in Berlin, Deutschland, sind jeweils gegründet und eingetragen in Deutschland und unterliegen deutschem Recht. Die Gesellschaft wird zusammen mit der Emissionsbank den Antrag auf das Listing stellen.

## 2. VERANTWORTLICHE PERSONEN, ANGABEN VON SEITEN DRITTER, SACHVERSTÄNDIGENBERICHTE UND BILLIGUNG DURCH DIE ZUSTÄNDIGE BEHÖRDE

### 2.1 VERANTWORTUNG FÜR DEN INHALT DES PROSPEKTS

Für den Inhalt dieses EU-Wachstumsprospekts ("**Prospekt**") übernehmen

- die Performance One AG, eine Aktiengesellschaft nach dem Recht der Bundesrepublik Deutschland ("**Deutschland**"), mit Sitz in Mannheim, Deutschland, und Geschäftsadresse S 6, 35, 68161 Mannheim, Deutschland, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim ("**Handelsregister**") unter der Registernummer HRB 720021 ("**Gesellschaft**" und, zusammen mit ihren konsolidierten Tochtergesellschaften, "**Gruppe**" oder "**PERFORMANCE ONE**"), und
- die Quirin Privatbank AG, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht, mit Sitz in Berlin, Deutschland, und Geschäftsadresse Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin, Deutschland, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin (Charlottenburg) unter der Registernummer HRB 87859, LEI 5299004IU009FT2HTS78 ("**Quirin**" oder "**Emissionsbank**"),

die Verantwortung gemäß § 8 des Wertpapierprospektgesetzes ("**WpPG**") und Artikel 11 Abs. 1 Satz 2 der Verordnung (EU) 2017/1129 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Juni 2017 über den Prospekt, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei deren Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt zu veröffentlichen ist und zur Aufhebung der Richtlinie 2003/71/EG, in der jeweils gültigen Fassung ("**Prospektverordnung**"), und erklären, dass ihres Wissens die Angaben in diesem Prospekt richtig sind und dass der Prospekt keine Auslassungen enthält, die die Aussage des Prospekts verzerren könnten.

### 2.2 ERKLÄRUNG HINSICHTLICH SACHVERSTÄNDIGER

Dieser Prospekt enthält keine Erklärungen oder Berichte von Personen, die als Sachverständige gehandelt haben.

### 2.3 ANGABEN VON SEITEN DRITTER

Sofern nicht anders angegeben, beruhen die in diesem Prospekt enthaltenen Informationen über das Marktumfeld, die Marktentwicklungen, die Wachstumsraten, die Markttrends und den Wettbewerb in den Märkten, in denen PERFORMANCE ONE tätig ist, auf den Beurteilungen und Schätzungen der Gesellschaft unter Verwendung der zugrundeliegenden Daten von unabhängigen Dritten.

Die Gesellschaft hat für die Erstellung des Prospekts die folgenden, überwiegend öffentlich zugänglichen Drittquellen verwendet:

- Ärzteblatt, Psychotherapie: Fragen für eine gerechte Versorgung, 25. Januar 2021 ([www.aerzteblatt.de/nachrichten/120474/Psychotherapie-Fragen-fuer-eine-gerechte-Versorgung](http://www.aerzteblatt.de/nachrichten/120474/Psychotherapie-Fragen-fuer-eine-gerechte-Versorgung)) ("**Ärzteblatt vom 25. Januar 2021**");
- Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V., FOMA-Trendmonitor 2020 – Große Trends in Online Media, 2020 ([www.bvdw.org/fileadmin/bvdw/upload/publikationen/foma/FOMA\\_Trendmonitor\\_2020\\_final.pdf](http://www.bvdw.org/fileadmin/bvdw/upload/publikationen/foma/FOMA_Trendmonitor_2020_final.pdf)) ("**FOMA-Trendmonitor 2020**");
- Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V., OVK Online Report 2021/01, 2021, ([https://www.ovk.de/app/uploads/2021/05/OVK-Online-Report\\_2021-02\\_final.pdf](https://www.ovk.de/app/uploads/2021/05/OVK-Online-Report_2021-02_final.pdf)) ("**OVK Online Report 2021/01**");

- Capgemini Research Institute, The data-powered enterprise – Why organizations must strengthen their data mastery, 2020, ([www.capgemini.com/de-de/wp-content/uploads/sites/5/2020/11/Report\\_Data-powered-enterprise.pdf](http://www.capgemini.com/de-de/wp-content/uploads/sites/5/2020/11/Report_Data-powered-enterprise.pdf)) ("**Capgemini Research**");
- Dentsu, News Release, Ad Spend Forecast: Dentsu sieht Zeichen für langsame Erholung, 27. Januar 2021 ([www.dentsu.com/de/de/ad-spend-forecast:-dentsu-sieht-zeichen-f%C3%BCr-langsame-erholung#top](http://www.dentsu.com/de/de/ad-spend-forecast:-dentsu-sieht-zeichen-f%C3%BCr-langsame-erholung#top)) ("**Dentsu News Release 2021 Forecast**");
- Dentsu, News Release, Dentsu Report Highlights Green Shoots of Ad Spend Recovery Led by Digital Resilience, Promising Growth Into 2022, 12. Juli 2021 (<https://www.dentsu.com/hu/en/media-and-investors/news-releases/dentsu-report-highlights-green-shoots-of-ad-spend-recovery>) ("**Dentsu News Release 2022 Forecast**");
- Forbes, 175 Zettabytes By 2025, 27. November 2018 (<https://www.forbes.com/sites/tomcoughlin/2018/11/27/175-zettabytes-by-2025/?sh=326c41de5459>) ("**Forbes**");
- HDE Handelsverband Deutschland, Online Monitor 2021, 2021 ([www.einzelhandel.de/index.php?option=com\\_attachments&task=download&id=10572](http://www.einzelhandel.de/index.php?option=com_attachments&task=download&id=10572)) ("**HDE Online Monitor 2021**");
- IAB Europe, AdEx Benchmark 2020 Study, 2021 ([www.iabeurope.eu/knowledge-hub/iab-europe-adex-benchmark-2020-report/](http://www.iabeurope.eu/knowledge-hub/iab-europe-adex-benchmark-2020-report/)) ("**AdEx Benchmark 2020 Study**");
- Online-Portal invidis.de, Nielsen Bilanz 2020: OoH zeigt sich krisenresistent, 21. Januar 2021 ([www.invidis.de/2021/01/nielsen-bilanz-2020-ooH-zeigt-sich-krisenresistent/](http://www.invidis.de/2021/01/nielsen-bilanz-2020-ooH-zeigt-sich-krisenresistent/)) ("**Invidis**");
- Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV), Praxisnachrichten, Sprechstunde und probatorische Sitzungen jetzt auch per Video, 24. März 2020 ([https://www.kbv.de/html/1150\\_45109.php](https://www.kbv.de/html/1150_45109.php)) ("**KBV Praxisnachrichten**");
- MAGNA, Global Advertising Forecast – Winter Update, 7. Dezember 2020 (<https://s3.amazonaws.com/media.mediapost.com/uploads/MagnaYearEnd2020Forecast.pdf>) ("**MAGNA Advertising Forecast**");
- Market Data Forecast, Europe E-Health Market Size & Growth (2021 to 2026), April 2021 ([www.marketdataforecast.com/market-reports/eu-e-Health-market](http://www.marketdataforecast.com/market-reports/eu-e-Health-market)) ("**Market Data Forecast Europe E-Health Market**");
- Market Data Forecast, eHealth Market Size (2021 to 2026), April 2021 (<https://www.marketdataforecast.com/market-reports/e-Health-market>) ("**Market Data Forecast Global E-Health Market**");
- Nasdaq, UK Online Shopping and E-Commerce Statistics for 2017, 14. März 2017 (<https://www.nasdaq.com/articles/uk-online-shopping-and-e-commerce-statistics-2017-2017-03-14>) ("**Nasdaq UK Online Shopping and E-Commerce Statistics 2017**");
- Roland Berger, Future of health 2 – The rise of healthcare platforms, 2020 ("**Roland Berger, Future of health**");
- Statista, Prognose zur Entwicklung der Werbespendings weltweit in den Jahren 2020 und 2021, Dezember 2020, ([de.statista.com/statistik/daten/studie/236830/umfrage/entwicklung-der-werbespendings-weltweit](http://de.statista.com/statistik/daten/studie/236830/umfrage/entwicklung-der-werbespendings-weltweit)) ("**Statista Werbespendings**");

- Statista, Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2024, Dezember 2020 (<https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>) ("**Statista Retail e-commerce sales**");
- Statista, Revenues from the artificial intelligence (AI) software market in Europe from 2018 to 2025, April 2019 ([www.statista.com/statistics/1078459/europe-artificial-intelligence-market-revenues/](http://www.statista.com/statistics/1078459/europe-artificial-intelligence-market-revenues/)) ("**Statista AI Software**");
- Statista, Size of the business intelligence and analytics software application market worldwide, from 2019 to 2024, November 2020 ([www.statista.com/statistics/590054/worldwide-business-analytics-software-vendor-market/](http://www.statista.com/statistics/590054/worldwide-business-analytics-software-vendor-market/)) ("**Statista Global BI & Analytics Software**");
- Statista, E-commerce worldwide - statistics & facts, September 2021 (<https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/#dossier-chapter1>) ("**Statista E-commerce worldwide**");
- Verified Market Research, Business Intelligence and Analytics Market Size And Forecast, Juni 2021 (<https://www.verifiedmarketresearch.com/product/business-intelligence-and-analytics-market/>) ("**Verified Market Research**"); und
- Zenithmedia News, E-Commerce und Video sorgen für schnellere Erholung des weltweiten Werbemarktes, 18. Januar 2021 ([www.zenithmedia.de/e-commerce-und-video-sorgen-fuer-schnellere-erholung-des-weltweiten-werbemarktes](http://www.zenithmedia.de/e-commerce-und-video-sorgen-fuer-schnellere-erholung-des-weltweiten-werbemarktes)) ("**Zenithmedia News**").

Die Gesellschaft bestätigt, dass Angaben von Seiten Dritter, die in diesen Prospekt übernommen wurden, korrekt wiedergeben wurden und nach bestem Wissen der Gesellschaft und soweit für sie aus den von den jeweiligen Dritten veröffentlichten Angaben ersichtlich, nicht durch Auslassungen unkorrekt oder irreführend gestaltet wurden. Jedoch haben weder die Gesellschaft noch die Emissionsbank die Zahlen, Marktdaten oder sonstigen Informationen, auf die Dritte ihre Studien gestützt haben, unabhängig überprüft. Dementsprechend geben die Gesellschaft und die Emissionsbank keine Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der Richtigkeit und Vollständigkeit solcher Informationen aus Studien Dritter ab.

Ein Glossar mit den verwendeten Fachbegriffen und Abkürzungen befindet sich am Ende dieses Prospekts.

Der Inhalt sämtlicher Webseiten, die in diesem Prospekt genannt sind, dient ausschließlich zu Informationszwecken, ist nicht Teil dieses Prospekts und wird nicht durch Verweis in diesen Prospekt einbezogen. Er wurde nicht von der BaFin geprüft oder gebilligt.

## **2.4 ERKLÄRUNG ZUR BILLIGUNG DES PROSPEKTS DURCH DIE ZUSTÄNDIGE BEHÖRDE**

- (i) Dieser Prospekt wurde durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main, Deutschland (Telefon: +49 (0) 228 4108 0; Website: [www.bafin.de](http://www.bafin.de)), ("**BaFin**") als zuständige Behörde gemäß der Prospektverordnung gebilligt.
- (ii) Die BaFin hat diesen Prospekt nur bezüglich der Standards der Vollständigkeit, Verständlichkeit und Kohärenz gemäß der Prospektverordnung gebilligt.
- (iii) Die Billigung dieses Prospekts durch die BaFin sollte nicht als eine Bestätigung der Gesellschaft, die Gegenstand dieses Prospekts ist, erachtet werden.
- (iv) Die Billigung dieses Prospekts durch die BaFin sollte nicht als Bestätigung der Qualität der Wertpapiere, die Gegenstand dieses Prospekts sind, erachtet werden.
- (v) Anleger sollten ihre eigene Bewertung der Eignung dieser Wertpapiere für die Anlage vornehmen.

- (vi) Dieser Prospekt wurde als EU-Wachstumsprospekt gemäß Artikel 15 der Prospektverordnung erstellt.

## 2.5 GÜLTIGKEITSDAUER DES PROSPEKTS

Die Gültigkeit dieses Prospekts wird mit dem Auslaufen der Angebotsfrist des Öffentlichen Angebots (wie unter "8.1 Gegenstand des Angebots" definiert), d.h. voraussichtlich am 4. November 2021, enden. Nach diesem Datum besteht nach Artikel 23 Abs. 1 der Prospektverordnung keine Pflicht mehr, im Fall wichtiger neuer Umstände, wesentlicher Unrichtigkeiten oder wesentlicher Ungenauigkeiten einen Nachtrag zum Prospekt zu erstellen.

## 2.6 ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

**Dieser Prospekt enthält bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die sich nicht auf historische, sondern auf zukünftige Tatsachen, Ereignisse oder sonstige Umstände beziehen.**

Sie sind an Formulierungen mit Worten wie "glauben", "davon ausgehen", "erwarten", "annehmen", "schätzen", "planen", "beabsichtigen", "hoffen", "könnten" oder ähnlichen Ausdrücken erkennbar. Zukunftsgerichtete Aussagen beruhen auf gegenwärtigen Schätzungen und Annahmen, die von der Gesellschaft nach bestem Wissen vorgenommen werden, und sind Risiken und Ungewissheiten ausgesetzt, aufgrund derer die tatsächliche Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft und/oder der Gruppe wesentlich (insbesondere zum Negativen hin) von der abweichen kann, die in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen wurde.

Die Gesellschaft ist nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder an künftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen, soweit dies nicht anderweitig gesetzlich vorgeschrieben ist.

## 2.7 DARSTELLUNG VON FINANZINFORMATIONEN

Die Finanzinformationen in diesem Prospekt wurden entnommen oder abgeleitet aus:

- dem ungeprüften Konzernzwischenabschluss der Gesellschaft für das zum 30. Juni 2021 endende Halbjahr ("**Ungeprüfter Konzernzwischenabschluss**"),
- den geprüften Konzernabschlüssen der Gesellschaft für die zum 31. Dezember 2019 und 2020 endenden Geschäftsjahre ("**Geprüfte Konzernabschlüsse**"),
- dem geprüften Jahresabschluss der Gesellschaft für das zum 31. Dezember 2020 endende Geschäftsjahr ("**Geprüfter Jahresabschluss**"); und
- den Buchhaltungsunterlagen oder internen Management-Berichtssystemen der Gesellschaft.

Die Gesellschaft hat die vorstehenden Abschlüsse in Übereinstimmung mit den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des Handelsgesetzbuches ("**HGB**") erstellt.

Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Büro Frankfurt am Main, Domstraße 15, 20095 Hamburg, Deutschland ("**Mazars**"), hat die Geprüften Konzernabschlüsse und den Geprüften Jahresabschluss gemäß § 317 HGB sowie unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer ("**IDW**") festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung geprüft und jeweils uneingeschränkte Bestätigungsvermerke des unabhängigen Abschlussprüfers auf die Geprüften Konzernabschlüsse und den Geprüften Jahresabschluss erteilt. Zudem hat Mazars den Ungeprüften Konzernzwischenabschluss einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Finanzinformationen, die in diesem Prospekt als "geprüft" gekennzeichnet sind, wurden den Geprüften Konzernabschlüssen oder dem Geprüften Jahresabschluss entnommen. Die Kennzeichnung "ungeprüft" in diesem Prospekt weist auf Finanzinformationen hin, die (i) den Buchhaltungsunterlagen oder internen Management-Berichtssystemen der Gesellschaft entnommen oder daraus abgeleitet wurden, (ii) dem Ungeprüften Konzernzwischenabschluss entnommen oder daraus abgeleitet wurden oder die (iii) auf der Grundlage von Finanzinformationen aus dem Ungeprüften Konzernzwischenabschluss, den Geprüften Konzernabschlüssen oder dem Geprüften Jahresabschluss berechnet wurden.

Sofern nicht anders angegeben, werden alle Finanzinformationen in diesem Prospekt in Tausend Euro ("EUR Tausend" oder "TEUR") dargestellt. Bestimmte Finanzinformationen in diesem Prospekt, einschließlich Prozentangaben, wurden entsprechend den gängigen kaufmännischen Standards gerundet. In Tabellen enthaltene Gesamt- oder Zwischensummen können aufgrund kaufmännischer Rundungen unter Umständen geringfügig von den an anderer Stelle in diesem Prospekt angegebenen ungerundeten Werten abweichen. Ferner summieren sich einzelne Zahlen- und Prozentangaben aufgrund von Rundungen unter Umständen nicht genau zu Gesamt- oder Zwischensummen, die in Tabellen enthalten oder an anderer Stelle in diesem Prospekt genannt sind. Im Hinblick auf die in diesem Prospekt enthaltene Finanzinformation bedeutet "-", dass die entsprechende Zahl nicht verfügbar ist, während eine Null ("0") bedeutet, dass die entsprechende Zahl verfügbar, aber null beträgt oder auf null gerundet worden ist.

## **2.8 WÄHRUNGSANGABEN**

Dieser Prospekt enthält Währungsangaben. In diesem Prospekt

- bezeichnen "**EUR**" oder "**Euro**" die einheitliche europäische Währung, die von bestimmten teilnehmenden Mitgliedsstaaten der Europäischen Union ("**EU**"), einschließlich Deutschland, eingeführt wurde;
- bezeichnet "**US-Dollar**" die gesetzliche Währung der Vereinigten Staaten (sog. "United States Dollar").

### 3. GRUNDLEGENDE ANGABEN ZUM ANGEBOT

#### 3.1 INTERESSEN UND INTERESSENKONFLIKTE VON PERSONEN, DIE AN DEM ANGEBOT BETEILIGT SIND

Die Gesellschaft wird die Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der bis zu 294.984 neuen auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) ("**Neue Aktien**") und der 6.539 bestehenden auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft aus dem eigenen Bestand der Gesellschaft ("**Angebotene Eigene Aktien**") erhalten. Dementsprechend hat die Gesellschaft ein Interesse daran, dass das Angebot, das Gegenstand dieses Prospekts ist ("**Angebot**"), zu den bestmöglichen Bedingungen erfolgreich durchgeführt wird.

Soweit die 45.228 bestehenden auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft aus dem Bestand von Denis Lademann, Tobias Reinhardt und Dr. Yorck Schmidt ("**Verleihende Aktionäre**") im Zusammenhang mit einer möglichen Mehrzuteilung ("**Mehrzuteilungsaktien**" und, zusammen mit den Neuen Aktien und den Angebotenen Eigenen Aktien, "**Angebotsaktien**") verkauft werden und von der Greenshoe-Option (siehe "*8.4 Stabilisierung, Mehrzuteilung und Greenshoe-Option*") Gebrauch gemacht wird, erhalten die Verleihenden Aktionäre die Nettoemissionserlöse aus diesem Verkauf. Dementsprechend haben die Verleihenden Aktionäre ein Interesse daran, dass das Angebot zu den bestmöglichen Bedingungen erfolgreich durchgeführt wird.

Am 25. Oktober 2021 haben die Gesellschaft, die Emissionsbank und die Verleihenden Aktionäre einen Übernahmevertrag im Zusammenhang mit dem Angebot und der Einbeziehung der Aktien der Gesellschaft in den Handel im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse ("**FWB**") (Segment Scale) mit gleichzeitiger Einbeziehung in das Basic Board des Freiverkehrs der FWB ("**Listing**") abgeschlossen ("**Übernahmevertrag**"). Gemäß dem Übernahmevertrag hat sich die Emissionsbank unter bestimmten Bedingungen verpflichtet, die Angebotsaktien zum Angebotspreis zu übernehmen, um sie Investoren im Rahmen des Angebots anzubieten. In diesem Zusammenhang ist Quirin von der Gesellschaft als Emissionsbank (Sole Global Coordinator und Sole Bookrunner) und antragstellender Capital Market Partner im Sinne der "Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Deutsche Börse AG für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse" ("**AGB-Freiverkehr**") beauftragt worden. Quirin ist in ihrer Eigenschaft als Emissionsbank für die Gesellschaft bei dem Angebot tätig und koordiniert die Strukturierung und Durchführung des Angebots. Bei erfolgreichem Abschluss des Angebots erhält Quirin eine Provision, deren Höhe von den Ergebnissen des Angebots abhängt. Quirin hat daher ein Interesse daran, dass das Angebot zu den bestmöglichen Bedingungen erfolgreich durchgeführt wird.

Darüber hinaus können Quirin und mit ihr verbundene Unternehmen, die als Anleger auf eigene Rechnung handeln, im Zusammenhang mit dem Angebot Angebotsaktien erwerben und in dieser Eigenschaft solche Angebotsaktien oder damit zusammenhängende Anlagen auf eigene Rechnung behalten, kaufen oder verkaufen und solche Angebotsaktien oder andere Anlagen anders als im Zusammenhang mit dem Angebot anbieten oder verkaufen. Zudem können Quirin oder ihre verbundenen Unternehmen Finanzierungsvereinbarungen (einschließlich Swaps oder Differenzkontrakte) mit Anlegern abschließen, in deren Zusammenhang Quirin oder ihre verbundenen Unternehmen von Zeit zu Zeit Anteile erwerben, halten oder veräußern können. Quirin beabsichtigt nicht, den Umfang solcher Anlagen oder Transaktionen offenzulegen, es sei denn, dies geschieht in Übereinstimmung mit einer gesetzlichen oder aufsichtsrechtlichen Verpflichtung oder wie im Prospekt offengelegt.

Quirin oder mit ihr verbundene Unternehmen können in der Zukunft Geschäftsbeziehungen mit PERFORMANCE ONE und/oder Aktionären der Gesellschaft unterhalten oder im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsverkehrs Dienstleistungen für PERFORMANCE ONE und/oder Aktionären der Gesellschaft erbringen.

Die Uwe Bögershausen Unternehmensberatung GmbH hat die Gesellschaft im Zusammenhang mit dem Angebot als Advisor (IPO-Berater) beraten und erhält hierfür eine Vergütung, deren Höhe teilweise von den

Ergebnissen des Angebots abhängt. Die Uwe Bögershausen Unternehmensberatung GmbH hat daher ein Interesse daran, dass das Angebot zu den bestmöglichen Bedingungen erfolgreich durchgeführt wird.

Markus Förder hat die Gesellschaft im Rahmen zu Fragen des Angebots, insbesondere zu Finanzprozessen, beraten und erhält hierfür eine Vergütung, deren Höhe teilweise von den Ergebnissen des Angebots abhängt. Markus Förder hat daher ein Interesse daran, dass das Angebot zu den bestmöglichen Bedingungen erfolgreich durchgeführt wird.

Abgesehen von den oben beschriebenen Interessen bestehen keine wesentlichen Interessen in Bezug auf das Angebot. Keine der vorgenannten Interessen bezüglich des Angebots begründet einen Interessenkonflikt oder einen potenziellen Interessenkonflikt. Folglich bestehen keine Interessenkonflikte in Bezug auf das Angebot.

## **3.2 GRÜNDE FÜR DAS ANGEBOT, VERWENDUNG DER ERLÖSE UND KOSTEN DES ANGEBOTS**

### **3.2.1 Erlöse und Kosten des Angebots**

#### **3.2.1.1 Gesellschaft**

Die Gesellschaft wird die Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien und der Angebotenen Eigenen Aktien erhalten. Unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne (wie nachstehend definiert) und der Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien schätzt die Gesellschaft, dass

- die Bruttoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien rund EUR 12.094 Tausend und aus dem Verkauf der Angebotenen Eigenen Aktien rund EUR 268 Tausend betragen würden, wodurch die Bruttoerlöse der Gesellschaft aus dem Angebot insgesamt rund EUR 12.362 Tausend betragen würden,
- sich die Kosten der Gesellschaft im Zusammenhang mit dem Angebot und dem Listing, einschließlich der an die Emissionsbank zu zahlenden Provisionen, voraussichtlich auf insgesamt rund EUR 1.570 Tausend belaufen würden, und
- ihr Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien in Höhe von rund EUR 10.525 Tausend und aus dem Verkauf der Angebotenen Eigenen Aktien in Höhe von rund EUR 268 Tausend, insgesamt also Nettoemissionserlöse in Höhe von rund EUR 10.793 Tausend, zufließen würden.

Die Gesellschaft wird keine Erlöse aus dem möglichen Verkauf der Mehrzuteilungsaktien erhalten.

#### **3.2.1.2 Verleihende Aktionäre**

Die Verleihenden Aktionäre werden die Nettoemissionserlöse aus dem möglichen Verkauf der Mehrzuteilungsaktien erhalten, soweit die Greenshoe-Option (wie nachstehend definiert) ausgeübt wird. Unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne (wie nachstehend definiert), der Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien und vollständiger Ausübung der Greenshoe-Option (wie nachstehend definiert) schätzen die Verleihenden Aktionäre, dass

- die Bruttoemissionserlöse aus dem Verkauf der Mehrzuteilungsaktien rund EUR 1.854 Tausend betragen würden,
- sich die Kosten der Verleihenden Aktionäre im Zusammenhang mit dem Angebot, einschließlich der an die Emissionsbank zu zahlenden Provisionen, voraussichtlich auf insgesamt rund EUR 74 Tausend belaufen würden, und

- ihnen Nettoemissionserlöse in Höhe von rund EUR 1.780 Tausend zufließen würden.

Die Verleihenden Aktionäre werden keine Erlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien oder der Angebotenen Eigenen Aktien erhalten.

### **3.2.2 Gründe für das Angebot und Verwendung der Erlöse**

Die Gesellschaft beabsichtigt, das Angebot zu verfolgen, um die Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien und der Angebotenen Eigenen Aktien zu erhalten. Unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne (wie nachstehend definiert) und der Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien schätzt die Gesellschaft, dass ihr Nettoemissionserlöse in Höhe von insgesamt rund EUR 10.793 Tausend zufließen würden. Unter diesen Annahmen beabsichtigt die Gesellschaft derzeit, die Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien in Höhe von rund EUR 10.525 Tausend wie folgt zu verwenden:

- ca. 50 % zur Finanzierung von möglichen Akquisitionen zur Umsetzung der Buy & Build-Strategie (siehe hierzu "4.2.3.2 Buy & Build-Strategie");
- ca. 25 % zur weiteren Produktentwicklung; und
- ca. 25 % für allgemeine Unternehmenszwecke.

PERFORMANCE ONE ist der Ansicht, dass es durch die Verwendung der Erlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien für die Umsetzung der Buy & Build-Strategie sowie zur Produktentwicklung seine unter "4.2.3 Strategie und Ziele" beschriebenen Geschäftsziele wesentlich voranbringen kann.

Die Nettoemissionserlöse in Höhe von rund EUR 268 Tausend aus dem Verkauf der Angebotenen Eigenen Aktien sind als Barkomponente für die Berechtigten aus dem von der Gesellschaft aufgelegten virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms ("**VSOP**") bestimmt und werden zunächst für die Zahlung der Steuern und Abgaben verwendet, die sich für die jeweiligen Berechtigten aus dem VSOP infolge des Zuflusses aus dem VSOP ergeben, und im Übrigen an die Berechtigten ausgezahlt. Siehe hierzu die weiteren Ausführungen im Abschnitt "11.5.3 Virtuelles Mitarbeiterbeteiligungsprogramm".

Die Verleihenden Aktionäre stellen die Mehrzuteilungsaktien zur Verfügung, um Stabilisierungsmaßnahmen zu ermöglichen.

## **3.3 WEITERE ANGABEN**

### **3.3.1 Berater**

Abgesehen von der Emissionsbank, der Uwe Bögershausen Unternehmensberatung GmbH und Markus Förder werden keine an dem Öffentlichen Angebot beteiligten Berater im Prospekt genannt.

### **3.3.2 Keine weiteren geprüften oder einer prüferischen Durchsicht unterzogenen Angaben**

Mit Ausnahme der Angaben, die den in Abschnitt "10. FINANZINFORMATIONEN UND WESENTLICHE LEISTUNGSINDIKATOREN (KPIS)" enthaltenen Finanzinformationen entnommen worden sind, sind keine weiteren Angaben im Prospekt enthalten, die von den Abschlussprüfern der Gesellschaft geprüft oder einer prüferischen Durchsicht unterzogen wurden und über die ein Bestätigungsvermerk erstellt wurde.

## **4. STRATEGIE, LEISTUNGSFÄHIGKEIT UND UNTERNEHMENSUMFELD**

### **4.1 ANGABEN ZUR GESELLSCHAFT**

#### **4.1.1 Firma, Sitz, Registrierung und Rechtsträgerkennung**

Die Firma der Gesellschaft lautet "Performance One AG". Die Gruppe ist unter der kommerziellen Bezeichnung "PERFORMANCE ONE" tätig. Die Gesellschaft erbringt zudem Dienstleistungen unter der kommerziellen Bezeichnung "PERFORMANCE ONE DIALOG". Die PERREK GmbH erbringt Dienstleistungen unter der kommerziellen Bezeichnung "PERREK" und die E-Health Evolutions GmbH beabsichtigt, ihre Dienstleistungen unter der kommerziellen Bezeichnung "E-Health Evolutions Dienstleistungen" bzw. "couch:now" zu erbringen.

Sitz der Gesellschaft ist Mannheim, Deutschland.

Die Gesellschaft ist im Handelsregister unter der Registernummer HRB 720021 eingetragen.

Die Rechtsträgerkennung (LEI) der Gesellschaft lautet 391200D52H4LDIJVCZ45.

#### **4.1.2 Gründung**

Die Gesellschaft wurde als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) nach deutschem Recht unter der Firma "suchdialog GmbH" mit Sitz in Mannheim, Deutschland, mit Gesellschaftsvertrag vom 30. Juli 2009 gegründet. Die Gründung der Gesellschaft wurde am 2. September 2009 in das Handelsregister eingetragen.

Mit Umwandlungsbeschluss vom 20. März 2014 und 21. Juli 2014 wurde die Gesellschaft durch formwechselnde Umwandlung in die Rechtsform der Aktiengesellschaft (AG) nach deutschem Recht mit der Firma "suchdialog AG" umgewandelt. Der Formwechsel wurde am 24. Juli 2014 in das Handelsregister eingetragen.

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 26. August 2021 beschlossen, die Satzung der Gesellschaft vollständig neu zu fassen und die Firma der Gesellschaft von "suchdialog AG" in "Performance One AG" zu ändern. Die Satzungsänderung, einschließlich der Änderung der Firma, wurde am 2. September 2021 in das Handelsregister eingetragen.

#### **4.1.3 Dauer, Geschäftsjahr und Unternehmensgegenstand**

Die Dauer der Gesellschaft ist unbeschränkt.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft ist das Kalenderjahr.

Gemäß § 2 Abs. 1 der Satzung der Gesellschaft ("**Satzung**") ist der Gegenstand des Unternehmens die Entwicklung, die Herstellung und der Verkauf von Internet Marketing- und Vertriebsdienstleistungen einschließlich Datenanalysen, Consulting, Softwareentwicklung, künstliche Intelligenz, Big Data sowie damit verbundene Dienstleistungen.

Gemäß § 2 Abs. 2 der Satzung ist die Gesellschaft berechtigt, alle Geschäfte vorzunehmen und alle Maßnahmen zu ergreifen, die mit dem Unternehmensgegenstand zusammenhängen oder ihm unmittelbar oder mittelbar förderlich erscheinen. Sie kann dazu auch im In- und Ausland Zweigniederlassungen errichten, andere Unternehmen gründen und erwerben oder sich an ihnen beteiligen. Die Gesellschaft ist berechtigt, auf sämtlichen unter § 2 Abs. 1 der Satzung genannten Geschäftsgebieten selbst tätig zu werden oder solche Aufgaben verbundenen Unternehmen im Sinne der §§ 15 ff. des Aktiengesetzes ("**AktG**") zu übertragen. Die Gesellschaft kann Unternehmen, an denen sie beteiligt ist, unter einheitlicher Leitung zusammenfassen und Unternehmensverträge mit ihnen schließen.

Die Gesellschaft kann ihre Tätigkeit auf einen Teil der in § 2 Abs. 1 und 2 der Satzung bezeichneten Gebiete beschränken.

#### **4.1.4 Rechtsform, maßgebliche Rechtsordnung, Anschrift, Webseite der Gesellschaft**

Die Gesellschaft ist eine Aktiengesellschaft (AG) und unterliegt deutschem Recht.

Die Geschäftsanschrift lautet S 6, 35, 68161 Mannheim, Deutschland. Telefonisch ist die Gesellschaft unter +49 (0) 621 586 794 90 erreichbar, per Fax unter +49 (0) 621 9500 044.

Die Webseite der Gesellschaft ist [www.performance.one](http://www.performance.one). Die Angaben auf der Webseite der Gesellschaft sind nicht Teil dieses Prospekts und werden auch nicht durch Verweis in diesen Prospekt einbezogen.

#### **4.1.5 Angaben zu wesentlichen Veränderungen in der Schulden- und Finanzierungsstruktur der Gesellschaft seit dem 30. Juni 2021**

Am 29. Juni 2021 hat die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG, Speyer, Deutschland ("**VR Bank**"), der Gesellschaft zwei Darlehen in Höhe von EUR 200 Tausend bzw. EUR 1.300 Tausend gewährt, die durch die KfW im Rahmen des Programms "KfW-Unternehmerkredit-KMU (047)" gefördert werden und ebenfalls mit 1,0 % jährlich verzinst werden. Der insgesamt gewährte Kreditrahmen summiert sich dadurch auf EUR 2.000 Tausend (zusammen "**Förderkredit KfW**") (für weitere Informationen siehe "**11.7.1 Förderkredit KfW**"), von dem PERFORMANCE ONE bis zum 30. September 2021 insgesamt EUR 1.000 Tausend in Anspruch genommen hat.

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 26. August 2021 beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln von EUR 54.232,00 um EUR 650.784,00 auf EUR 705.016,00 durch Ausgabe von 650.784 Bestehenden Aktien zu erhöhen. Die Durchführung der Kapitalerhöhung wurde am 2. September 2021 in das Handelsregister eingetragen.

Darüber hinaus hat sich seit dem 30. Juni 2021 keine wesentliche Veränderung in der Schulden- und Finanzierungsstruktur der Gesellschaft ergeben.

#### **4.1.6 Beschreibung der erwarteten Finanzierung der Tätigkeiten der Gesellschaft**

Die Gesellschaft beabsichtigt, ihre weitere Geschäftstätigkeit durch die Nettoemissionserlöse aus dem Angebot und dem Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit zu finanzieren. Zur Umsetzung der angestrebten Strategie kann zukünftig die Aufnahme von Fremdkapital über eine Bankenfinanzierung bzw. über die Ausgabe von Schuldtiteln (ggf. auch mit Wandlungsrechten in Eigenkapital der Gesellschaft) und die zusätzliche Einwerbung von Eigenkapital über weitere Kapitalmaßnahmen genutzt werden.

## **4.2 GESCHÄFTSTÄTIGKEIT**

### **4.2.1 Überblick**

PERFORMANCE ONE ist ein Digital Solutions Provider (d.h. digitaler Lösungsanbieter), der seine Kunden im Bereich "Digital Services" durch datengetriebene Dienstleistungen und Produkte bei ihrer digitalen Transformation unterstützt und im Bereich "Innovation Products" seine Daten- und KI-Kompetenz u.a. für die Entwicklung und Umsetzung eigener digitaler Produkte und Geschäftsmodelle ausnutzt.

- **Digital Services.** Der Bereich "Digital Services" umfasst verschiedene datengetriebene Dienstleistungen im Digitalisierungsumfeld und reicht von Performance und Social Media Marketing über Kreativleistungen und entscheidungsunterstützende Smart Data-Beratung bis hin zu digitalem Personalmarketing und technologischer Infrastruktur samt Cloud-Lösungen.

- Performance & Social Media Marketing. Den größten Teil der Umsatzerlöse generiert PERFORMANCE ONE bislang im Bereich "Performance & Social Media Marketing". PERFORMANCE ONE unterstützt Kunden bei der Verbesserung von digitalen Vertriebsaktivitäten. Ziel dieser Maßnahmen ist es, dass die Kunden die richtigen Personen, am richtigen Ort, zur richtigen Zeit mit den richtigen Informationen erreichen, um so eine effektivere und effizientere Werbewirkung zu erzielen. Dadurch will es PERFORMANCE ONE seinen Kunden ermöglichen, ihre Online-Präsenz zu verbessern und ihre digitale Marktposition kontinuierlich weiterzuentwickeln, um so Umsatz- und Kundenwachstum zu generieren.
- Kreativleistungen – Brand & Customer Experience. Im Bereich "Kreativleistungen – Brand & Customer Experience" bietet PERFORMANCE ONE die typischen Kreativleistungen einer Kommunikationsagentur an.
- Smart Data Beratung. Im Bereich "Smart Data Beratung" unterstützt PERFORMANCE ONE seine Kunden dabei, datenbasiert und technologiegestützt einfacher und informierter unternehmerische Entscheidungen zu treffen.
- Digitales Personalmarketing. Im Bereich "Digitales Personalmarketing" unterstützt PERFORMANCE ONE die Kunden dabei, als Arbeitgeber eine höhere Sichtbarkeit in ihren Bewerberzielgruppen zu erlangen.
- Technology – Plattform, Automation & Cloud. Im Bereich "Technology – Plattform, Automation & Cloud" bietet PERFORMANCE ONE Lösungen zur technischen Infrastruktur, einschließlich Cloud-Lösungen, an.
- **Innovation Products**. Im Bereich "Innovation Products" nutzt PERFORMANCE ONE seine Daten- und KI-Kompetenz für die Entwicklung und Umsetzung eigener digitaler Produkte und Geschäftsmodelle. Dazu gehören aktuell die skalierbare Business-Intelligence-Software BIGNITE und die KI-gestützte psychologische Online-Plattform couch:now.
  - BIGNITE. Mit "BIGNITE" hat PERFORMANCE ONE kürzlich eine Softwarelösung für Business Intelligence in den Markt eingeführt. BIGNITE soll Unternehmen von der Komplexität der Datenbeschaffung und -modellierung befreien und es ihnen direkt ermöglichen, in der Anwenderrolle bessere unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Derzeit ist BIGNITE in der Early-Access-Phase, d.h. in einer Erprobungsphase, insbesondere bei ausgewählten Bestandskunden.
  - couch:now. Zudem plant PERFORMANCE ONE, mit "couch:now" eine digitale, datengetriebene Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe anzubieten. Die Markteinführung von couch:now soll noch im Herbst 2021 erfolgen.

Den größten Teil seiner Umsatzerlöse generiert PERFORMANCE ONE bislang mit dem "Performance & Social Media Marketing". Im Bereich Innovation Products wurden im ersten Halbjahr 2021 und in den Vorjahren keine Umsatzerlöse erzielt. Zum 30. Juni 2021 beschäftigte PERFORMANCE ONE 117 festangestellte Mitarbeiter.

#### 4.2.2 Wesentliche Stärken

##### 4.2.2.1 "Early Adopter" in einem noch jungen, stark wachsenden Markt

PERFORMANCE ONE ist der Ansicht, in einem stark wachsenden Markt tätig zu sein, der ein attraktives Marktumfeld für digitale Beratungsdienstleistungen bietet. Die COVID-19-Pandemie hat zwar gesamtwirtschaftlich zu einer kurzen Phase der wirtschaftlichen Stagnation oder gar Rezession geführt, gleichzeitig aber auch

die steigende Bedeutung digitaler Absatzwege und Geschäftsmodelle aufgezeigt. Allgemein hat die Akzeptanz digitaler Kommunikation zugenommen. Nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE wird dieser Wandel durch die COVID-19-Pandemie nachhaltig sein und die Digitalisierung daher weiter vorantreiben. Die zunehmende Komplexität der digitalen Absatzmärkte steigert nach Ansicht von PERFORMANCE ONE den Beratungsbedarf der Unternehmen in hochkompetitiven Märkten. Die Produkte und Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE tragen dazu bei, die traditionellen Absatzwege dieser Unternehmen um digitale Kommunikations- und Vertriebskanäle zu erweitern oder eine bereits bestehende digitale Präsenz zu verbessern sowie deren Erfolg bzw. Ergebnisbeitrag zu steigern. PERFORMANCE ONE hat dieses Marktpotenzial früh erkannt und sieht sich auf diesem Gebiet als "Early Adopter", d.h. als Unternehmen, das die neuen technischen Entwicklungen früh erkannt und aufgegriffen hat. Auf dieser Grundlage hat PERFORMANCE ONE nach eigener Einschätzung ein digitales Serviceangebot entwickelt, das auf die Anforderungen der Kunden und deren Zielgruppen zugeschnitten werden kann und eine Ergebnisorientierung der eingesetzten Maßnahmen bietet. Damit will PERFORMANCE ONE seinen Kunden insbesondere ermöglichen, die eigenen Ressourcen durch eine stärkere Performance- und Ergebnis-Orientierung effizienter einzusetzen und bessere Vertriebsfolge zu erzielen.

#### **4.2.2.2 Spezialist für datenbasierte und KI-gestützte Geschäftsmodelle**

PERFORMANCE ONE ist der Ansicht, über hohe Kompetenz im Bereich der Datenverarbeitung und -auswertung zu verfügen. PERFORMANCE ONE hat nach eigener Einschätzung umfangreiche Erfahrung in der Datenauswertung erworben, insbesondere aufgrund der zum Teil langjährigen Betreuung zahlreicher Kunden-Accounts. Zudem verfügt PERFORMANCE ONE über Erfahrung im Umgang mit Tracking-Systemen. PERFORMANCE ONE nutzt bereits vorstrukturierte Daten, weshalb kein oder weniger Data Mining (d.h. die systematische Erfassung oder Vorstrukturierung von Informationen und Daten) erforderlich ist, um Daten nutzbar zu machen. Daneben verfügt PERFORMANCE ONE über proprietäre Datentools, d.h. selbst entwickelte Instrumente zur Aufbereitung und Analyse von Daten. Durch die Datenanalyse im Bereich "Smart Data Beratung" hat PERFORMANCE ONE ferner eine Expertise im Bereich von künstlicher Intelligenz ("KI") entwickelt, einschließlich der Bereiche Machine Learning (d.h. Systeme, die automatisch Muster und Zusammenhänge aus Daten lernen, ohne explizit programmiert zu sein), künstliche neuronale Netzwerke (d.h. Algorithmen, die dem menschlichen Gehirn nachempfunden sind) und Natural Language Processing (d.h. Techniken/Methoden zur maschinellen Verarbeitung natürlicher Sprache).

Diese Daten- und KI-Kompetenz kann PERFORMANCE ONE in verschiedenen Geschäftsfeldern einsetzen. Darunter fällt insbesondere das Performance & Social Media Marketing, in dem PERFORMANCE ONE Kunden datenbasiert bei der Optimierung ihrer digitalen Aktivitäten berät, und die Smart Data Beratung, die die klassische Datenanalyse umfasst.

Darüber hinaus ermöglicht diese Daten- und KI-Kompetenz PERFORMANCE ONE, neue Geschäftsfelder und Produkte zu entwickeln. PERFORMANCE ONE hat mit BIGNITE eine Business Intelligence-Software entwickelt, die mittels KI Datenpunkte und -ströme verknüpft und dadurch für den Kunden entscheidungsrelevante Informationen schafft. Die Markteinführung von couch:now, einer von PERFORMANCE ONE entwickelten digitalen, datengetriebenen Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe, soll noch im Herbst 2021 erfolgen.

#### **4.2.2.3 Erprobtes Geschäftsmodell**

PERFORMANCE ONE hat im Bereich "Digital Services" ein erprobtes Geschäftsmodell. PERFORMANCE ONE kann seit dem zum 31. Dezember 2015 endenden Geschäftsjahr einen positiven Jahresüberschuss oder Konzern-Jahresüberschuss aufweisen. Dies basiert nach Ansicht von PERFORMANCE ONE auf einer breiten Kundenbasis mit über 100 aktiven Kunden in 2021. Seit dem zum 31. Dezember 2015 endenden Geschäftsjahr bis zum Geschäftsjahr 2020 konnte PERFORMANCE ONE ein stetiges Wachstum der Honorarumsätze aus

Dienstleistungen verzeichnen, das auch im Jahr 2020 infolge der aufgekommenen COVID-19-Pandemie nicht eingebrochen ist.

Die Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE aus Honorarumsätzen für Dienstleistungen (zur Definition siehe "10.3 ERLÄUTERUNGEN ZU WESENTLICHEN LEISTUNGSINDIKATOREN (KPIs)") sind von EUR 5.052,3 Tausend (ungeprüft) im zum 31. Dezember 2018 endenden Geschäftsjahr auf EUR 7.815,0 Tausend im Geschäftsjahr 2020 gestiegen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 24,5 % (ungeprüft) entspricht. Im Vergleich zum Vorjahreswert (EUR 6.554,4 Tausend im Geschäftsjahr 2019) sind die Honorarumsätze für Dienstleistungen im Geschäftsjahr 2020 um 19,2 % (ungeprüft) gestiegen. Für das zum 30. Juni 2021 endende Halbjahr ("**Halbjahr 1/2021**") betragen die Honorarumsätze für Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE EUR 3.698,5 Tausend (ungeprüft). Dies entspricht einer Reduktion von 4,5 % (ungeprüft) gegenüber den Honorarumsätzen für Dienstleistungen für das zum 30. Juni 2020 endende Halbjahr ("**Halbjahr 1/2020**") von EUR 3.873,2 Tausend (ungeprüft). Insgesamt stiegen die Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE aber von EUR 4.984,7 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2020 um 6,2 % (ungeprüft) auf EUR 5.293,5 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2021.

Insgesamt konnte PERFORMANCE ONE das EBITDA (zur Definition und zur Herleitung siehe unter "10.3.3 APMs") von EUR 732,8 Tausend im Geschäftsjahr 2019 auf EUR 787,8 Tausend im Geschäftsjahr 2020 steigern, was einer Wachstumsrate von 7,5 % (ungeprüft) entspricht. Die EBITDA-Marge von 7,6 % (ungeprüft; zur Definition und zur Herleitung siehe unter "10.3.3 APMs") im Geschäftsjahr 2020 zeigt nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE die Ertragskraft seines Kerngeschäfts. Im Halbjahr 1/2021 ist das EBITDA von PERFORMANCE ONE auf EUR -433,1 Tausend (ungeprüft) gesunken (Halbjahr 1/2020: EUR 360,3 Tausend (ungeprüft)). Dieser Rückgang im Halbjahr 1/2021 resultiert nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE auf höherem Personalaufwand, nicht aktivierten Entwicklungsleistungen für couch:now sowie verstärkten Vertriebs- und Marketingaufwendungen anlässlich der Produkteinführung von BIGNITE.

Durch den sog. digitalen Wandel und die digitale Transformation sieht PERFORMANCE ONE für die Zukunft weiteres Wachstumspotenzial. Der allgemeine Trend zur Digitalisierung hat sich durch die COVID-19-Pandemie nach Ansicht von PERFORMANCE ONE weiter verstärkt, was den Beratungsbedarf von Unternehmen mit einem digitalen Angebot erhöht und zusätzliche Chancen für die Erschließung neuer digitaler Dienstleistungen und Produkte eröffnet. PERFORMANCE ONE geht davon aus, dass seine Dienstleistungen in einem erheblichen Umfang skalierbar sind, weil spezifische Lösungen, die für einen bestimmten Kunden einen Nutzen generiert haben, auch in anderen Zusammenhängen genutzt werden können. Zudem sieht PERFORMANCE ONE gute Ansätze, neben dem Verkauf von Beratungsdienstleistungen zunehmend eine am Umsatz des Kunden orientierte Erfolgsvergütung durchzusetzen und Lizenzumsätze aus Softwareangeboten sowie Umsätze aus dem Verkauf anderer Produktarten, z. B. bei der geplanten digitalen Plattform couch:now, zu generieren.

#### **4.2.2.4 Motiviertes Team mit unternehmerischer Firmenkultur**

PERFORMANCE ONE weist ein motiviertes Team auf, das über unternehmerische Beteiligungen an das Unternehmen gebunden ist. Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE verfügen die Mitarbeiter über ein hohes Qualifikationsniveau und langjährige Expertise in den Bereichen Datenverarbeitung und -analyse. PERFORMANCE ONE hat die Mitarbeiter schon früh durch Mitarbeiterbeteiligungsprogramme am Unternehmen beteiligt und dadurch unternehmerische Anreize gesetzt. Derzeit halten über 40 Mitarbeiter der Gesellschaft Aktien der Gesellschaft. Nach Ansicht des Vorstands der Gesellschaft ("**Vorstand**") sind es die Mitarbeiter gewohnt, in ständig ändernden Märkten zu agieren und werden dabei von einem gut vernetzten Management-Team unterstützt. In der Unternehmensführung strebt PERFORMANCE ONE an, ökonomisch sinnvolle Strukturen mit unternehmerischer Sozialverantwortung ("Environment, Social, Governance" oder "ESG") zu verknüpfen.

PERFORMANCE ONE kann sich auf Kooperationen mit namhaften Unternehmen und Persönlichkeiten stützen und verfügt über ein gutes Netzwerk. Durch dieses Netzwerk war PERFORMANCE ONE etwa in der Lage, BIGNITE bei ausgewählten Bestandskunden zu erproben, um gezieltes Anwenderfeedback frühzeitig in die Produktentwicklung mit einfließen zu lassen. Auch bei dem Aufbau von couch:now kann PERFORMANCE ONE auf ein Netzwerk an Wissenschaftlern und Praktikern zurückgreifen.

### **4.2.3 Strategie und Ziele**

#### **4.2.3.1 Beschleunigung des organischen Wachstums durch Weiterentwicklung des Dienstleistungsangebots und Entwicklung neuer (Produkt-)Lösungen**

PERFORMANCE ONE strebt an, innerhalb der bereits bestehenden Unternehmensstrukturen und -bereiche zu wachsen. Hierfür sind die zentralen Dienstleistungsbereiche mit sog. "Productownern", d.h. verantwortlichen Mitarbeitern, besetzt, die kontinuierlich die Entwicklung der Kundenbedürfnisse und des Marktes beobachten und auf dieser Grundlage das bestehende Dienstleistungsangebot von PERFORMANCE ONE weiterentwickeln. PERFORMANCE ONE will neue Lösungsfelder in den Bereichen Business Intelligence, KI, Automatisierung und in weiteren Bereichen entwickeln. Solche innovativen Lösungsansätze können sich positiv auf das bestehende Dienstleistungsangebot auswirken, indem sie verbesserte Kampagnen, individuelle Dienstleistungen zur Steuerung und einen verbesserten Zugang zu Neukunden ermöglichen. PERFORMANCE ONE beabsichtigt zudem, geographisch zu expandieren und verstärkt Kunden im europäischen Ausland sowie international zu gewinnen.

Daneben beabsichtigt PERFORMANCE ONE, weitere innovative Softwarelösungen als eigenständige Produkte zu entwickeln, wie dies bereits mit der Business Intelligence-Software BIGNITE geschehen ist, die kürzlich in den Markt eingeführt worden ist. In diesem Zusammenhang will PERFORMANCE ONE skalierbare Software as a Service ("SaaS")-Lösungen aufbauen und noch stärker auf KI-basierte Lösungen setzen. Zudem beabsichtigt PERFORMANCE ONE, die Digitalisierung von Kunden weiter voranzutreiben.

Das geplante organische Wachstum stellt PERFORMANCE ONE vor die Herausforderung, dieses Wachstum gezielt und effizient zu steuern. Ferner besteht eine wesentliche Herausforderung von PERFORMANCE ONE darin, die mit der Einführung neuer Produktlösungen erwarteten Umsatzerlöse tatsächlich zu realisieren.

#### **4.2.3.2 Buy & Build-Strategie**

Neben dem organischen Wachstum seines Geschäfts erwägt PERFORMANCE ONE zusätzlich, durch gezielte Zukäufe die Geschwindigkeit der Entwicklung neuer Produkte und des Eintritts in neue Märkte zu erhöhen. Diese "Buy & Build"-Strategie besteht zum einen darin, kleinere Dienstleister im Digitalisierungsumfeld, z. B. in den Bereichen Social Media-Marketing (Werbung in sozialen Netzwerken), Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit), Business Intelligence oder digitale Beratung, mit einem bestehenden Kundenstamm zu erwerben und deren Dienstleistungen um ein digitales Angebot zu erweitern bzw. ein bereits bestehendes digitales Angebot auszubauen. Durch den Erwerb passender Zielunternehmen will PERFORMANCE ONE neben einem Ausbau des Kundenstamms auch Synergieeffekte erzielen. Zum anderen kann die Strategie auch beinhalten, innovative Unternehmen mit interessanten Geschäftsmodellen zu erwerben, die das Dienstleistungsangebot von PERFORMANCE ONE ergänzen oder die in besonderem Maße von der Daten- und KI-Kompetenz von PERFORMANCE ONE profitieren.

Als unabhängiger Anbieter kann sich PERFORMANCE ONE als attraktiver Partner für solche Unternehmen positionieren. Zudem verfügt PERFORMANCE ONE aufgrund seines integrativen und kooperativen unternehmerischen Ansatzes über die erforderliche Unternehmenskultur, um in geeigneten Fällen auch externe Gründer, Unternehmer, Entwickler, Berater und Investoren mit einzubeziehen. Neben dem Erwerb inländischer Unternehmen sieht PERFORMANCE ONE auch Unternehmen aus dem europäischen Ausland als mögliche

Akquisitionsziele. Dies könnte es PERFORMANCE ONE ermöglichen, über die erworbenen Gesellschaften in ausländische Märkte zu expandieren.

Zu diesem Zweck beobachtet PERFORMANCE ONE aktiv den Markt, um geeignete Akquisitionsziele zu identifizieren. PERFORMANCE ONE strebt an, bereits Anfang 2022 durch den Abschluss von Absichtserklärungen (*letters of intent*) entsprechende Transaktionen anzubahnen und ggf. im Laufe des Jahres 2022 abzuschließen. Bei zukünftigen Beteiligungsunternehmen strebt PERFORMANCE ONE in der Regel eine Mehrheitsbeteiligung von mindestens 51 % an. Die geplanten Zukäufe sollen im Wesentlichen durch die Verwendung der Erlöse des Angebots (siehe "3.2.2 Gründe für das Angebot und Verwendung der Erlöse") und gegebenenfalls ergänzend durch die Aufnahme von Fremdkapital finanziert werden.

Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE bietet die Buy & Build-Strategie erhebliche Chancen für die Weiterentwicklung seines Geschäfts, birgt aber auch Herausforderungen, insbesondere hinsichtlich der erfolgreichen Integration möglicher Zielunternehmen.

#### **4.2.3.3 Entwicklung und Vermarktung innovativer und disruptiver Geschäftsmodelle**

Es ist Teil der Strategie von PERFORMANCE ONE, neue innovative und disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln und zu vermarkten. Ein erster Schritt ist die Konzeption und der Aufbau von couch:now und der mögliche spätere Ausbau dieser Plattform zu einer neuen Produktfamilie im Bereich der psychologischen Online-Beratung.

Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE ist das vorhandene Instrumentarium und Know-how, das PERFORMANCE ONE im Rahmen der bestehenden Dienstleistungen einsetzt, für den Aufbau innovativer Geschäftsmodelle offen. PERFORMANCE ONE will als Venture Studio (d.h. Business-Inkubator, also ein Gründerzentrum zur Einrichtung und Unterstützung von unternehmerischen Neugründungen) neue Geschäftsideen in konkrete Unternehmensgründungen umsetzen und begleiten. Dabei werden die bereits im Unternehmen vorhandene Innovations-, Daten- und KI-Kompetenz gezielt für diese Unternehmensgründungen nutzbar gemacht. Gerade bei der von PERFORMANCE ONE aufgebauten Daten- und KI-Kompetenz handelt es sich um eine breit einsetzbare Schlüsselkompetenz, auf deren Basis sich nach Ansicht von PERFORMANCE ONE eine erhebliche Anzahl von neuen Produkten und Dienstleistungen entwickeln lässt. PERFORMANCE ONE will diese im Unternehmen befindliche Expertise nutzen, um neue Anwendungsfelder insbesondere für datengetriebene Technologien zu ermitteln und zu entwickeln.

Die Erschließung neuer innovativer und disruptiver Geschäftsmodelle stellt PERFORMANCE ONE vor die Herausforderung, in neue Märkte einzutreten und unter veränderten Rahmenbedingungen, die für die neuen Geschäftsfelder gelten, zu wirtschaften.

#### **4.2.4 Haupttätigkeitsbereiche**

##### **4.2.4.1 Beschreibung der wichtigsten Arten der vertriebenen Produkte und/oder erbrachten Dienstleistungen**

Der Bereich "Digital Services" umfasst verschiedene datengetriebene Dienstleistungen im Digitalisierungsumfeld und reicht von Performance & Social Media Marketing über Kreativleistungen und entscheidungsunterstützende Smart Data-Beratung bis hin zu digitalem Personalmarketing und technologischer Infrastruktur samt Cloud-Lösungen. Das Dienstleistungsangebot im Geschäftsfeld "Performance und Social Media Marketing" wird von der Gesellschaft selbst erbracht. Die Dienstleistungen in den anderen Geschäftsfeldern werden von Tochtergesellschaften erbracht, überwiegend aber von der Gesellschaft selbst an Kunden verkauft; die Gesellschaft bezieht diese von der jeweiligen Tochtergesellschaft. Die folgende Tabelle zeigt die Umsätze der

Gesellschaft und der betreffenden Tochtergesellschaften für das Halbjahr 1/2021, um die Größenrelationen zu verdeutlichen, ohne allerdings die Konsolidierungseffekte zu berücksichtigen:

Geschäftsfeld	Umsätze in EUR Tausend <sup>(1)</sup>	Anteil in Prozent
	(ungeprüft)	
<b>Performance One AG</b> (insb. Performance & Social Media Marketing)	5.306,6 <sup>(2)</sup>	83 %
<b>PERFORMANCE ONE HEART GmbH</b> (Kreativleistungen – Brand & Customer Experience)	500,8	8 %
<b>PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH</b> (Smart Data Beratung)	71,2	1 %
<b>PERREK GmbH</b> (Digitales Personalmarketing)	311,1	5 %
<b>PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH</b> (Technology – Plattform, Automation & Cloud)	181,9	3 %
<b>Total</b>	6.371,6	100 %

- (1) Die Tabelle enthält die ungeprüften und nicht konsolidierten Umsätze der Einzelabschlüsse der jeweiligen Gesellschaften. Die Summe dieser Umsätze übersteigt den Konzernumsatz entsprechend um die Konsolidierungsdifferenzen.  
(2) In den Umsätzen der Gesellschaft sind auch Leistungen enthalten, die die Gesellschaft von ihren Tochtergesellschaften bezogen hat.

### **Performance & Social Media Marketing**

PERFORMANCE ONE bietet im Bereich "Performance & Social Media Marketing" datengetriebene E-Business-Lösungen an, mit denen seine Kunden von der Digitalisierung profitieren sollen. Ziel der Verbesserung der digitalen Vermarktungsaktivitäten des Kunden ist es, dass die Kunden die richtigen Zielgruppen am richtigen Ort, zur richtigen Zeit mit den richtigen Informationen erreichen, um so eine effektivere und effizientere Werbewirkung zu erzielen. Dadurch will es PERFORMANCE ONE seinen Kunden ermöglichen, ihre Online-Präsenz zu verbessern und ihre digitale Marktposition kontinuierlich weiterzuentwickeln, um so Kunden- und Umsatzwachstum zu generieren. Kunden von PERFORMANCE ONE sind beispielsweise A.T.U., HDI, Borussia Dortmund, Daimler und SMA Solar.

Performance-Marketing bezeichnet im Digitalmarketing die Maßnahmen, die zu messbaren Reaktionen führen. Reaktionen können zum Beispiel Klicks auf Werbebanner, die Registrierung für einen Newsletter, die Anfrage für eine Probefahrt oder der Kauf eines Produkts in einem Online-Shop sein. Übergeordnete Ziele sind Neukundengewinnung, Kundenbindung und Stärkung der Marke in den relevanten Zielgruppen. Die Erfolgsmessung findet über die Webanalyse statt, welche das Nutzerverhalten und die Werbewirksamkeit analysierbar machen. Diese Erfolgsmessung liefert die Basis für die weiterführende Optimierung. Unterschiedliche Parameter (wie Werbetexte, Gestaltung der Werbemittel, Zielgruppeneigenschaften, Verhalten auf der Website, Klickpreise, usw.) werden einbezogen. Die fortlaufende metrische Verbesserung der einzelnen Maßnahmen soll dabei zur Erfolgsmaximierung führen.

Methodisch betrachtet will PERFORMANCE ONE ganzheitliches, ergebnisorientiertes Performance Marketing mit emotionalen Markenerlebnissen und datengestützten Dienstleistungen verbinden. In einem typischen Vorgehen werden beispielsweise geeignete Zielgruppen über Einkommens-, Bestandskunden- oder regionale Absatzanalysen identifiziert und validiert. Innerhalb der Zielgruppen werden sodann Trendthemen und Kommunikationsbotschaften als relevant definiert. Anschließend werden die individuellen Werbebotschaften automatisiert kanalübergreifend an die ausgewählten Zielgruppen gespielt. Auswertung und Testung stellen in

einem iterativen Prozess sicher, dass der Medien-Output stetig überwacht wird. Hierfür stellt PERFORMANCE ONE den Kunden Dashboards (d.h. IT-gestützte Übersichtsdarstellungen) zur Verfügung, um wesentliche Leistungskennzahlen (*Key Performance Indicators* – "**KPIs**") für weitere Entscheidungsprozesse verfügbar zu haben.

Je nach Zielsetzung und Zielgruppe variieren die eingesetzten Maßnahmen und die Kanäle. Suchmaschinenwerbung (*search engine advertisement* oder "**SEA**"), Suchmaschinenoptimierung (*search engine optimization* oder "**SEO**"), Display-Marketing, Affiliate-Marketing, Marktplätze-Marketing und Social Media-Marketing gehören zu den wesentlichen Lösungsfeldern und absatzstärksten Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE:

- **Suchmaschinenwerbung (SEA).** Suchmaschinenwerbung ist die Platzierung von bezahlten Textanzeigen auf den Ergebnisseiten von Suchmaschinen. Die marktdominanten Werbeplattformen sind Google Ads und Bing Ads. Bezahlt werden Google Ads und Bing Ads auf Grundlage der generierten Klicks auf die Anzeige. Die Suchmaschinen nehmen die Positionierung auktionenbasiert vor, d.h. je höher das Gebot für die Anzeige ist, desto besser ist deren Platzierung. Die Einbuchung erfolgt über sog. "Keywords". In diesem Bereich erbringt PERFORMANCE ONE im Wesentlichen die folgenden Dienstleistungen: Operatives Kampagnenmanagement zur Generierung von mehr Leads (d.h. Anfragen/Bestellungen von Interessenten/Kunden zu Dienstleistungen/Produkten) und Umsatz, Datengenerierung und Auswertung, Suchbegriffsanalyse einschließlich Klick-Kosten-Analyse, Anzeigengestaltung für zielgruppenangepasste Kommunikation.
- **Suchmaschinenoptimierung (SEO).** Durch Suchmaschinenoptimierung kann PERFORMANCE ONE den Internetverkehr über die organischen Treffer von Suchmaschinen, d.h. ohne Zahlung an den Betreiber der Suchmaschine, verbessern. Bestandteile der Suchmaschinenoptimierung sind zum Beispiel die Erstellung relevanter Inhalte (Content) auf der Website des Kunden, die technische Verbesserung der Website (zum Beispiel Ladezeit), die Einstellung von Tags (d.h. kleine Texteinheiten von Webseiten, die für die Auffindbarkeit in Suchmaschinen von Bedeutung sind) und Meta Descriptions (d.h. Einzelüberschriften von Webseiten, die für die Auffindbarkeit in Suchmaschinen von Bedeutung sind) sowie das interne Verlinken auf der Website des Kunden. Diese Änderungen tragen dazu bei, das Ranking der Website des Kunden zu verbessern, d.h. die Website wird weiter oben auf den Ergebnisseiten von Suchmaschinen angezeigt und daher häufiger angeklickt. PERFORMANCE ONE unterstützt seine Kunden in diesem Bereich durch Verbesserungen an der Webseite des Kunden, indem die Inhalte und Metadaten in einer Weise aufbereitet werden, dass die Webseite für die Indexierungsalgorithmen von Google ausgerichtet werden. Dies soll zu einer verbesserten organischen Präsenz des Kunden im Internet führen.
- **Display-Marketing.** Beim Display-Marketing schaltet PERFORMANCE ONE Werbemittel wie Banner oder Videos auf ausgewählten Websites. So können zum Beispiel Banner in zielgruppenrelevanten Blogs geschaltet werden oder auf einzelnen Webseiten, die einen kontextuellen Bezug zum Produkt- und Dienstleistungsangebot des Kunden besitzen. In diesem Bereich bietet PERFORMANCE ONE eine Nutzersegmentierung an, indem Werbebotschaften in Form von Display-, Text- oder Video-Anzeigen auf Webseiten zielgerichtet an die identifizierten Zielgruppensegmente ausgespielt werden. Mittels Werbewirksamkeitsanalysen werden Platzierungen, Botschaften und Zielgruppen aufeinander abgestimmt.
- **Affiliate-Marketing.** Beim Affiliate-Marketing bewerben ausgewählte Partner eines Unternehmens auf ihren Websites die Produkte und Dienstleistungen dieses Unternehmens und erhalten im Gegenzug von ihm eine vordefinierte Provision. Affiliate-Marketing ist partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Advertisern (d.h. dem Unternehmen) und seinen Affiliates (d.h. Partnern) und daher auch durch den Aufbau entsprechender persönlicher Beziehungen geprägt. In diesem Bereich bietet PERFORMANCE ONE die Entwicklung von Vergütungsmodellen, Trackingeinrichtung, Partnerverwaltung und die Konzeption von Kampagneninhalten an.

- **Marktplätze-Marketing.** Für Händler auf Amazon, eBay und vergleichbaren Internetseiten spielt die Sichtbarkeit auf diesen Plattformen eine ebenso große Rolle wie die Sichtbarkeit auf Suchmaschinen wie Google oder Bing. Durch das Ausspielen von Anzeigen können Sichtbarkeit und Verkaufsaktivitäten auf Online-Marktplätzen gesteigert werden. Zu den möglichen Verbesserungsmaßnahmen, die PERFORMANCE ONE für seine Kunden ausarbeitet und umsetzt, gehört auch eine überarbeitete Produktpräsenz, etwa durch eine Verbesserung der Bilder, Texte, Produktdaten, Informationsdichte, usw.
- **Social Media-Marketing.** Soziale Medien wie Facebook, Instagram, Pinterest, Twitter, LinkedIn oder TikTok bieten PERFORMANCE ONE zahlreiche Möglichkeiten, Werbeformate in die Feeds der Nutzer, d.h. die den Nutzern zur Verfügung gestellten Inhalte, zu platzieren. PERFORMANCE ONE schaltet Werbebotschaften auf sozialen Medien in Form von Display-, Text- oder Video-Anzeigen. Durch die zahlreichen Nutzersignale, die auf den jeweiligen Netzwerken zur Verfügung stehen, kann PERFORMANCE ONE in der Regel präzise Zielgruppen bilden, auf die es die Werbeinhalte zuschneiden kann. Die Auswahl der Zielgruppen erfolgt auf Grundlage soziodemografischer, interessen- und nutzungsbezogener, wettbewerbsorientierter oder geographischer Zielgruppenmerkmale. Das Ziel von Social Media-Marketing sind aufmerksamkeitsstarke Werbeformate auf der Grundlage kreativer Kampagnenkonzepte. PERFORMANCE ONE unterstützt die Kunden zudem bei der Auswahl der passenden Social Media-Plattform.

Weitere Leistungen umfassen das Community Management (d.h. die Verwaltung und Moderation von Social-Media-Kanälen von Unternehmen und/oder Organisationen), die Erstellung von Kommunikationsstrategien und Kreativkonzepten sowie die Erstellung von Werbemitteln. Neben klassischen Performance-Zielen sind im Bereich Social Media-Marketing auch Markenerlebnis und -erinnerung sowie Community Aufbau- und Engagement (d.h. Reichweitenaufbau und -dialog innerhalb von Social-Media-Kanälen von Unternehmen und/oder Organisationen) gängige Unternehmensziele.

Die Dienstleistungen im Bereich Performance & Social Media Marketing werden in erster Linie durch die Gesellschaft selbst unter der kommerziellen Bezeichnung "PERFORMANCE ONE DIALOG" erbracht. Die Abrechnung der Dienstleistungen erfolgt ganz überwiegend auf der Grundlage fester Preisvereinbarungen. Diese sehen typischerweise eine Vergütung in Abhängigkeit vom Zeitaufwand auf der Grundlage von mit dem Kunden vereinbarten Stundensätzen vor. Teilweise hat PERFORMANCE ONE mit seinen Kunden auch eine erfolgsabhängige Bezahlung vereinbart. Diese kann zum Beispiel in einem Anteil am generierten Umsatz, einer festen Pauschale pro generierter Anfrage und Termin, einem prozentualen Anteil an den Werbeausgaben oder Provisionstafeln auf Basis des erreichten Kosten-Umsatz-Verhältnisses bestehen.

Die Gesellschaft hat durch Performance & Social Media Marketing im Geschäftsjahr 2019 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 10.192,3 Tausend, im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 10.298,5 Tausend sowie im Halbjahr 1/2021 Umsatzerlöse von EUR 5.306,6 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) (Halbjahr 1/2020: EUR 4.978,8 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze)) erzielt.

### **Kreativleistungen – Brand & Customer Experience**

PERFORMANCE ONE bietet im Bereich "Kreativleistungen – Brand & Customer Experience" die typischen Kreativleistungen einer Kommunikationsagentur an. Zunächst werden in einem strategischen Prozess die Ziele des Kunden analysiert und zielgruppenspezifische Maßnahmen definiert. Mögliche Umsetzungsmaßnahmen im Bereich Brand & Customer Experience umfassen sodann zum Beispiel die Überarbeitung des Checkout-Prozesses (d.h. der virtuellen Kasse) von Online-Shops, das Design und die Texte der Website, die Verbesserung des digitalen Umfelds, die Entwicklung eines Logos und die Erstellung eines umfassenden Kommunikationskonzepts. Auch in diesem Bereich nutzt PERFORMANCE ONE Datenanalysen, etwa die Auswertung der Bewegung von Kunden auf einer Webseite.

Die Strategien und Maßnahmen von PERFORMANCE ONE finden ihren Ursprung im Digitalen, können aber auch Außenwerbung im öffentlichen Raum (Out-of-Home Media) und Werbung in Printmedien umfassen. PERFORMANCE ONE ist, je nach Zuschnitt des Auftrags, dann auch für andere Medien verantwortlich, d.h. sowohl für eigene Kommunikationskanäle des Kunden wie dessen Facebook- und Instagram-Accounts (Owned Media) als auch für die Verbreitung eigener, etwa redaktioneller Beiträge über den Kunden durch Dritte (Earned Media). Dadurch kann PERFORMANCE ONE die kommunikative Basis für das Performance- und Digital-Marketing durch bezahlte Werbeplatzierungen bereiten, insbesondere auf Plattformen wie Google, Facebook und Instagram. Ziel dieser Maßnahmen ist eine Verbesserung von Brand und Customer Experience, also eine Verbesserung der Kunden-, Technologie-, Mitarbeiter-, Produkt- und Markenerlebnisse für mehr Relevanz und eine bessere Performance.

Die Dienstleistungen im Bereich Kreativleistungen – Brand & Customer Experience werden insbesondere durch die PERFORMANCE ONE HEART GmbH, eine vollkonsolidierte Tochtergesellschaft der Gesellschaft, angeboten. Diese wurde im Jahr 2020 gegründet und hat im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 625,0 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) sowie im Halbjahr 1/2021 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 500,8 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) (Halbjahr 1/2020: EUR 370,1 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze)) erzielt. Die Abrechnung erfolgt ganz überwiegend mit festen Preisvereinbarungen auf der Grundlage von mit dem Kunden vereinbarten Stundensätzen.

Die Gesellschaft ist an der PERFORMANCE ONE HEART GmbH mit 75 % beteiligt. Die restlichen 25 % werden von Nicola-André Hagmann gehalten, der auch Geschäftsführer der PERFORMANCE ONE HEART GmbH ist. Sofern Nicola-André Hagmann die mit ihm vereinbarten Umsatzziele erreicht, ist er berechtigt, seine Beteiligung auf bis zu 35 % aufzustocken (siehe "11.7.2 Kooperationsverträge bezüglich wesentlicher Tochtergesellschaften").

### **Smart Data Beratung**

PERFORMANCE ONE unterstützt im Bereich "Smart Data Beratung" seine Kunden dabei, auf datenbasierter und technologiegestützter Basis informierter unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Die angebotenen Dienstleistungen umfassen zunächst die Beratung bei der Definition der unternehmerischen Ziele und der für die Erreichung dieser Ziele erforderlichen Daten. Die Datenanalysen werden auf Grundlage von Daten, die die Kunden bereitstellen, öffentlich verfügbaren Daten (wie zum Beispiel von Websites) und gekauften Daten erstellt. Dabei greift PERFORMANCE ONE auch auf sog. "Webcrawler" zurück, also auf Computerprogramme, die das Internet automatisch nach bestimmten Informationen durchsuchen. PERFORMANCE ONE analysiert die relevanten Datenpunkte und wandelt sie in Handlungsempfehlungen um. Die Ergebnisse lassen sich ergebnisorientiert mit Digitalmarketingmaßnahmen verknüpfen und können so zur Umsatz- und Effizienzsteigerung beitragen. Die Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE decken mit den Themen Datenstrategie, Prototyping (d.h. ein exemplarisches, praxisnahes Testszenario zur Daten-Projektentwicklung), Datenerfassung, -aufbereitung, -speicherung, -analyse, -modellierung und -visualisierung (z. B. durch Dashboards) wesentliche Teile der Wertschöpfungskette der Smart Data Beratung ab.

Im Bereich der Smart Data Beratung setzt PERFORMANCE ONE zudem verschiedene KI-basierte Methoden in den Bereichen Machine Learning, neuronale Netzwerke und Natural Language Processing ein. Diese Methoden nutzt PERFORMANCE ONE im Bereich Smart Data Beratung, um die Datenanalyse zu verbessern. Gleichzeitig dienen diese KI-Methoden als Grundlage für die Entwicklung von KI-Anwendungen, die PERFORMANCE ONE in Kundenprojekten und für die Entwicklung eigenständiger Produkte einsetzen oder nutzen kann, um etwa SaaS-Lösungen wie BIGNITE zu entwickeln.

Die Dienstleistungen im Bereich Smart Data Beratung werden durch die PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH, eine vollkonsolidierte Tochtergesellschaft der Gesellschaft, angeboten. Diese hat im Geschäftsjahr 2019 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 90,5 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze), im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 218,5 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) sowie im

Halbjahr 1/2021 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 71,2 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) (Halbjahr 1/2020: EUR 102,6 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze)) erzielt. Die Abrechnung erfolgt ganz überwiegend mit festen Preisvereinbarungen auf der Grundlage von mit dem Kunden vereinbarten Stundensätzen.

Die Gesellschaft ist an der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH mit 76 % beteiligt. Die restlichen 24 % werden von Marco Butz, Dr. Thomas Johann und Dr. Mark Leach gehalten. Marco Butz ist auch Geschäftsführer der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH. Sofern Marco Butz die mit ihm vereinbarten Umsatzziele erreicht, ist er berechtigt, seine Beteiligung von gegenwärtig 12 % auf bis zu 20 % aufzustocken (siehe "11.7.2 Kooperationsverträge bezüglich wesentlicher Tochtergesellschaften").

### **Digitales Personalmarketing**

Im Bereich "Digitales Personalmarketing" bietet PERFORMANCE ONE digitale Marketing-Dienstleistungen für datengetriebenes Recruiting (d.h. Personalbeschaffung) und Prozesse im Personalwesen an. PERFORMANCE ONE unterstützt seine Kunden mit Digitalmarketing und zielgenauen Kampagnen dabei, als Arbeitgeber eine höhere Sichtbarkeit in ihren Bewerberzielgruppen zu erlangen. Die Kampagnen setzen entlang der digitalen "Candidate Journey" an, also beim Suchverhalten potenzieller Bewerber im Internet. Dabei bietet PERFORMANCE ONE digitale Recruiting- und Employer Branding-Lösungen für Unternehmen mit dem Ziel, die Visibilität des Kunden auf dem Personalmarkt zu steigern, dessen Employer Brand (Arbeitgebermarke) zu stärken und damit dessen Chancen im Wettbewerb um neue Mitarbeiter zu erhöhen. Die Dienstleistungen im Bereich digitales Personalmarketing umfassen zum Beispiel Performance Marketing für das Anwerben von Mitarbeitern (datengetriebene Personalwerbung), Suchmaschinenmarketing für Arbeitgeber, Stellenanzeigenoptimierung und Personalmarketing in sozialen Medien. Dabei wendet PERFORMANCE ONE insbesondere die Methoden des Performance Marketing auf den Personalbereich an. Ein wesentlicher Kunde von PERFORMANCE ONE in diesem Bereich ist zum Beispiel Carl Zeiss Meditec.

Die Dienstleistungen im Bereich digitales Personalmarketing werden durch die PERREK GmbH, eine vollkonsolidierte Tochtergesellschaft der Gesellschaft, angeboten. Diese hat im Geschäftsjahr 2019 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 187,6 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze), im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 286,1 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) sowie im Halbjahr 1/2021 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 311,1 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) (Halbjahr 1/2020: EUR 116,5 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze)) erzielt. Die Abrechnung erfolgt ganz überwiegend mit festen Preisvereinbarungen auf der Grundlage von mit dem Kunden vereinbarten Stundensätzen.

Die Gesellschaft ist an der PERREK GmbH mit 80 % beteiligt. Die restlichen 20 % werden von Thorsten Volz gehalten, der auch Geschäftsführer der PERREK GmbH ist. Sofern Thorsten Volz die mit ihm vereinbarten Umsatzziele erreicht, ist er berechtigt, seine Beteiligung auf bis zu 35 % aufzustocken (siehe "11.7.2 Kooperationsverträge bezüglich wesentlicher Tochtergesellschaften").

### **Technology – Plattform, Automation & Cloud**

PERFORMANCE ONE bietet im Bereich "Technology – Plattform, Automation & Cloud" technische Lösungen an, die seine Kunden dabei unterstützen, ihre unternehmerischen Ziele im Bereich Digitalmarketing und On-linevertrieb umzusetzen. Hierzu berät PERFORMANCE ONE bei den Themen Konzeption, Technologieauswahl und Entwicklung, zum Beispiel bei der technischen Verbesserung von Websites, der Wahl der Hosting-Provider, der Cloud-Infrastruktur und der Marketing-Automatisierung, etwa der Automatisierung von Werbe-E-Mails. PERFORMANCE ONE verfügt in diesem Bereich über technische Kenntnisse und Erfahrungen in Bereichen wie etwa Open Source-Software, Cloud-Technologie oder SaaS.

Die Dienstleistungen im Bereich Technology – Plattform, Automation & Cloud werden durch die PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH, eine hundertprozentige und vollkonsolidierte Tochtergesellschaft der Gesellschaft, angeboten. Diese wurde im Jahr 2020 gegründet und hat im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 235,3 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) sowie im Halbjahr 1/2021 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 181,9 Tausend (ungeprüfte und nicht konsolidierte Umsätze) erzielt. Die Abrechnung erfolgt ganz überwiegend mit festen Preisvereinbarungen auf der Grundlage von mit dem Kunden vereinbarten Stundensätzen.

#### **4.2.4.2 Angaben zu wichtigen neuen Produkten, Dienstleistungen oder Tätigkeiten, die seit dem 31. Dezember 2020 eingeführt wurden**

##### **Business Intelligence / KI Lösungen – BIGNITE**

PERFORMANCE ONE hat mit BIGNITE eine Softwarelösung für sog. Business Intelligence ("BI") entwickelt, die kürzlich in den Markt eingeführt worden ist. BIGNITE ist als eine modulare cloudbasierte SaaS-Anwendung konzipiert, d.h. es soll auf Abonnementbasis vermarktet werden. BIGNITE bietet modulare Dashboards und KI-gestützte Analysen für datenbasierte Entscheidungen. Durch von PERFORMANCE ONE entwickelte Algorithmen, deskriptive Methoden und die integrierte KI soll BIGNITE es Unternehmen erleichtern, interne und externe Daten nutzbar zu machen. BIGNITE ist derzeit noch in der Early-Access-Phase, d.h. in einer Erprobungsphase, insbesondere bei ausgewählten Bestandskunden, um gezieltes Anwenderfeedback frühzeitig in die Produktentwicklung mit einfließen zu lassen.

BI ist der Oberbegriff für eine Kombination von Business Analytics (d.h. Fähigkeiten und Technologien zur iterativen Datenuntersuchung), Data-Mining, Datenvisualisierung, Infrastruktur sowie konkreter Anwendung mit dem Ziel, datengesteuerte (und damit informiertere) Entscheidungen im Unternehmen zu treffen. Ziel von BI ist, das erfolgsorientierte Wissen über den aktuellen Status und die zukünftige Entwicklung sowohl des eigenen Unternehmens als auch des jeweiligen geschäftlichen Umfeldes zur Verfügung zu stellen und dadurch zu einer Beschleunigung und Verbesserung von Entscheidungs- und Geschäftsprozessen, zur Steigerung der betrieblichen Effizienz, zur Steigerung eigener Umsätze und der Erlangung von Wettbewerbsvorteilen gegenüber Mitbewerbern beizutragen.

Unternehmen stehen nach Ansicht von PERFORMANCE ONE vor der Herausforderung, große Mengen an Informationen und Daten verarbeiten und auf dieser Basis Entscheidungen treffen zu müssen. Dabei wird die Datenlage zunehmend komplexer und die Entscheidungslage entsprechend schwieriger. In einem dynamischen Markt- und Wettbewerbsumfeld ist die Fähigkeit, Wirkungsgrade und Veränderungen unmittelbar zu erkennen, nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE ein erfolgsentscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen. Mit der BI-Lösung "BIGNITE" will PERFORMANCE ONE eine Architektur liefern, die den Anwender von der Komplexität einer eigenen Datenbeschaffung und -modellierung befreien und ihm ermöglichen soll, sofort in der Anwenderrolle bessere unternehmerische Entscheidungen zu treffen. BIGNITE soll kompakt und tagesaktuell Transparenz und Orientierung für Entscheider im oberen und mittleren Management der Kunden liefern.

Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE stellen Datenqualität, datenschutzkonformes Tracking sowie die Umsetzung von Daten in Handlungen die größten Herausforderungen für Unternehmen dar, die BI-Lösungen einsetzen wollen. Cloud-basierte Data Warehouse-Lösungen (d.h. ein zentriertes, informationsbasiertes Datenbanksystem) ermöglichen es den Unternehmen zwar, ihre Daten zu zentralisieren und weiterzuverarbeiten. Der Umgang mit solchen Self-Service-Plattformen setzt jedoch erhebliches fachliches Know-how voraus, das in vielen Unternehmen nicht oder nur begrenzt vorhanden ist. Die Schaffung eines eigenen analysefähigen Dashboards ist sehr aufwändig, da die Plattformen nicht auf einzelne Business Cases ausgerichtet sind, und setzen daher eine intensive Kooperation zwischen IT- und Datenfachkräften und Entscheidern voraus. Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE steht Entscheidern in Unternehmen deshalb häufig keine Möglichkeit

zur Verfügung, mit eigenen Ressourcen von den Vorteilen datengetriebener Entscheidungshilfen zu profitieren. Diesen Bedarf will PERFORMANCE ONE mit der BI-Lösung BIGNITE abdecken.

Ziel von BIGNITE ist es, dem Nutzer zu ermöglichen, auf Basis historischer Daten Vorhersagen darüber zu treffen, wie sich seine Kunden in Zukunft verhalten werden. Dafür arbeitet BIGNITE mit einer Datenverarbeitungseinheit, die mit Hilfe von KI die für das Unternehmen relevanten Daten aus verschiedenen Quellen strukturiert, analysiert und aufbereitet. Als Datenquellen werden öffentlich zugängliche Daten (etwa zum Wetter, zur Entwicklung an den Kapitalmärkten, zu den regionalen Schulferien und Feiertagen oder zur Entwicklung der COVID-19-Pandemie), zugekaufte Daten (etwa Bewegungsdaten aus Innenstädten oder Wettbewerbsdaten zu Mediaspendings (Medienausgaben) sowie allgemeine Website-Daten oder sog. Social Listening-Daten (Messwerte aus sozialen Medien)) sowie Daten des Kunden (etwa aus einer Analyse der Bewegungen auf seinen Websites oder aus Anwendungen wie Google Analytics) verwendet. Die Beziehungen von PERFORMANCE ONE zu Datenanbietern (einschließlich sozialer Medien) unterliegen den jeweiligen Lizenzbedingungen dieser Datenanbieter, die die Verfügbarkeit und den Zugriff auf sowie die zulässige Nutzung dieser Daten regeln. Die technische Umsetzung findet in einer sog. Data Pipeline statt. Auf täglicher Basis werden dort die Daten zusammengeführt, bereinigt und analysiert. Die Ergebnisse der Analysen werden dann, zusammen mit den gesammelten Rohdaten, in einem Data Warehouse abgelegt. Über einen sog. Connector wird die Datenverbindung zwischen dem Data Warehouse und dem Dashboard erstellt. Dadurch soll gewährleistet werden, dass das Dashboard ständig auf dem neusten Stand ist. Mithilfe von KI versucht BIGNITE sodann Muster sichtbar zu machen, d.h. Korrelationen zwischen diesen Daten und den Geschäftsvorfällen des Unternehmens sowie dem Verhalten seiner Kunden aufzudecken und Prognosen zu erstellen. Ein Abgleich der Prognosen mit den real eintretenden Daten soll es der KI von BIGNITE als "lernendes System" ermöglichen, das eigene Modell und damit die Prognosen zu verbessern. Das Dashboard analysiert und visualisiert die Daten, so dass die Entscheider im Unternehmen daraus Schlüsse für ihr tägliches Handeln ziehen und ihren Ressourceneinsatz in Echtzeit darauf ausrichten können.

Beispielsweise berücksichtigen die KI-gestützte Analysen von BIGNITE lokale Wetterdaten und Events, damit etwa das Unternehmen seine Ressourcen entsprechend umsteuern kann, wenn es in regionalen Teilmärkten regnet. Dasselbe gilt zum Beispiel für Passantendaten, die einen Einfluss auf das Geschäft des Unternehmens haben können. Dadurch, dass diese Effekte am Dashboard sichtbar gemacht werden, kann das Unternehmen seine Marketing- und Vertriebsmaßnahmen und andere geschäftliche Felder und Prozesse an die relevanten Faktoren und Ereignissen anpassen. Zudem kann BIGNITE Informationen dazu liefern, wie sich die Anzahl der Kunden und Verkäufe im Gesamtzeitraum und innerhalb bestimmter Intervalle (saisonal) entwickeln. Durch diese Informationen kann das Unternehmen eine Aussage über das Kaufverhalten seiner Kunden treffen und dazu, welche Produktgruppen etwa Neukunden ansprechen oder auch in Zukunft relevant sein werden. Daneben kann BIGNITE dazu beitragen zu erkennen, welche Wettbewerber es in dem relevanten Markt gibt und wie diese agieren, um sich an deren Benchmarks zu orientieren, deren Stärken und Schwächen sichtbar zu machen und entsprechend zu reagieren. Aus den für das Unternehmen relevanten Leistungskennzahlen kann BIGNITE ein Ranking berechnen, aufgrund dessen ein aufschlussreicher Vergleich mit den Wettbewerbern möglich ist. Hierdurch soll die eigene Verortung im Marktumfeld erleichtert werden.

BIGNITE bietet derzeit die folgenden vier Module:

- **Company View.** Der Bereich "Company View" stellt unternehmerische Ziele dar, zum Beispiel die wichtigsten Kennzahlen, Produkte, Leistungsvergleiche zum Vorjahr und Umsatzentwicklung. Dieser Bereich stützt sich auf die Analyse der Website und der KPIs des Kunden sowie einer Traffic-Analyse (d.h. einer Analyse des Verhaltens von Besuchern auf der Website des Kunden).
- **Customer View.** Der Bereich "Customer View" soll dem Kunden helfen, das Verhalten seiner Zielgruppen zu prognostizieren, zum Beispiel durch Informationen zu Kundensegmenten, Average Customer Lifetime Value (d.h. der Deckungsbeitrag eines Kunden vom Erstkontakt bis zum Ende

der Kundenbeziehung), Produkten und Umsatzprognosen. Dieser Bereich stützt sich auf die Analyse der Kundensegmentierung, Prognosen und der Historie.

- **Market View.** Der Bereich "Market View" enthält unter anderem Marktentwicklungen und -trends und soll es dem Kunden ermöglichen, seine Strategie den Marktveränderungen anzupassen. Dieser Bereich stützt sich auf die Analyse von externen Datenquellen, Entwicklungen am Markt sowie auf Trenderkennung.
- **Competitor View.** Der Bereich "Competitor View" enthält Angaben zum Wettbewerbsumfeld des Kunden. Dieser Bereich stützt sich unter anderem auf die Analyse von Rankings und dem Vergleich bestimmter Benchmarks.

PERFORMANCE ONE vermarktet BIGNITE als ein skalierbares Abonnement-Modell mit monatlichen Lizenzgebühren. Damit stellt BIGNITE ein klassisches SaaS-Geschäftsmodell dar. "Software as a Service" oder SaaS basiert auf dem Grundsatz, dass die Software und die IT-Infrastruktur bei einem externen IT-Dienstleister betrieben und vom Kunden als Dienstleistung gegen ein regelmäßiges Entgelt genutzt werden. Die Einstiegshürden sollen durch kostenlose Testzeiträume niedrig gehalten werden. Die Umsatzerlöse aus BIGNITE sollen primär aus den monatlichen Lizenzgebühren generiert werden. Daneben sind zusätzliche sekundäre Umsatzquellen denkbar, zum Beispiel Einnahmen aus Beratung, Service und Training, Whitelabeling, der Durchführung von Sonderanalysen, dem Weiterverkauf von Daten oder der Kampagnenautomatisierung.

Die vier standardisierten Module von BIGNITE können individuell oder zusammen gebucht werden. Darüber hinaus können die Module für einzelne Kunden auch individuell erweitert werden. PERFORMANCE ONE beabsichtigt hierfür zusätzlich zu den Lizenzkosten für BIGNITE Beratungs- oder Serviceleistungen abzurechnen (zum Beispiel für Datenbereinigung, Datenbeschaffung, individuelles Design, Anbindung von Schnittstellen zur Programmierung von zusätzlichen Anwendungen (*application programming interfaces* oder "**APIs**"), usw.).

PERFORMANCE ONE plant in der Zukunft, weiter in BIGNITE zu investieren und die Funktionalität der Plattform zu erweitern. Zukünftige Investments in BIGNITE könnten genutzt werden, um die Benutzererfahrung durch ein eigenentwickeltes Front-End zu verbessern, zusätzliche Datenquellen einzukaufen, Marketingmaßnahmen zu steigern, Mitarbeiter im Bereich Entwicklung und Kundenservice einzustellen, weitere Module zu entwickeln, internationale Märkte durch verschiedene Sprachversionen zu erschließen und branchenspezifische Lösungen zu entwickeln. Zudem beabsichtigt PERFORMANCE ONE, eine "ESG-Funktion" in BIGNITE zu integrieren, die Informationen zu Nachhaltigkeitsthemen ("Environment, Social, Governance" oder "ESG") wie z.B. dem CO<sub>2</sub>-Verbrauch der digitalen Absatzstrategie des Kunden bereitstellen soll. Dieses ESG-Modul befindet sich derzeit noch in der Konzeptionsphase.

BIGNITE wird von der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH, einer vollkonsolidierten Tochtergesellschaft der Gesellschaft, betrieben. Die Gesellschaft ist an der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH mit 76 % beteiligt. Im Geschäftsjahr 2020 wurden im Einzelabschluss der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH und auch im Konzernabschluss der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2020 erstmalig in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände für BIGNITE in Höhe von EUR 136,6 Tausend aktiviert; dieser Betrag lag zum 30. Juni 2021 bei EUR 271,5 Tausend. Für das zum 31. Dezember 2021 endende Geschäftsjahr ("**Geschäftsjahr 2021**") hat PERFORMANCE ONE Umsatzerlöse mit BIGNITE in Höhe von rund EUR 100 Tausend geplant.

Neben BIGNITE hat PERFORMANCE ONE seit dem 31. Dezember 2020 keine weiteren neuen wichtigen Produkte, Dienstleistungen oder Tätigkeiten eingeführt.

#### 4.2.4.3 Geplante neue Produkte, Dienstleistungen oder Tätigkeiten

##### Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe – couch:now

PERFORMANCE ONE hat eine digitale, datengetriebene Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe mit dem Namen "couch:now" konzipiert, die noch im Herbst 2021 an den Markt gebracht werden soll. Couch:now soll online Zugriff auf die Erfahrungen und das Wissen von Experten zur Bewältigung akuter Lebensherausforderungen bieten. Couch:now ist als digitale Plattform mit KI-gestützter, automatisierter Hilfe zur Selbsthilfe nach dem Prinzip "Mental Support on Demand" konzipiert, die zunächst auf das Themenfeld "Paarbeziehung" fokussiert ist und perspektivisch auf weitere psychologische Lebensherausforderungen ausgedehnt werden soll. Auf dieser Grundlage bietet die Plattform dem Kunden ein Programm an vorproduzierten und didaktisch aufbereiteten Video-Inhalten von Experten.

Einzelpersonen erleben häufig große Herausforderungen und psychischen Belastungen und suchen nach Unterstützung. Eine professionelle Beratung scheidet vielfach daran, dass Beratungs- oder Therapieplätze erst nach langen Wartezeiten verfügbar sind. Persönliche Hilfe im privaten Umfeld wird häufig als problematisch empfunden, zumal insbesondere für sensible Themen ein hohes Bedürfnis nach Anonymität besteht.

Die vorhandenen Beratungs- und Therapieangebote für Menschen in herausfordernden Lebenssituationen decken den tatsächlichen Bedarf vor diesem Hintergrund nicht ab. Betroffene sehen sich mit langen Wartezeiten und großen Unsicherheiten bei der Auswahl passender Experten und Ansätze konfrontiert. Dieser Bedarf wird nach Ansicht von PERFORMANCE ONE auch durch das vorhandene Angebot im Bereich der Online-Selbsthilfe nicht abgedeckt. Niederschwellige, online verfügbare Selbsthilfeangebote sind vielfach wenig fundiert und schlecht aufbereitet. Darüber hinaus bildet nach Ansicht von PERFORMANCE ONE der Markt für psychologische Online-Beratung das Spektrum evidenzbasierter psychologischer Behandlungs- und Beratungsverfahren nur unzureichend ab. Aus Sicht von PERFORMANCE ONE wird in den bestehenden Angeboten zudem das Interesse der Betroffenen nach authentischer Begegnung und am Individuum orientierter Begleitung nicht befriedigt. Die zentrale Rolle der Beziehungsebene spiegelt sich in bestehenden Online-Selbsthilfeangeboten häufig nur ungenügend wider.

Demgegenüber ist couch:now als eine psychologische Online-Selbsthilfe konzipiert, d.h. als eine Online-Plattform, die Menschen einen individualisierten und persönlichen Zugang zum Fachwissen, den Praxiserfahrungen und der zugrundeliegenden Haltung von Experten aus Therapie und Beratung ermöglichen soll. Die Videoplattform soll nach dem Prinzip "Mental Support on Demand" nach Bedarf des Betroffenen online zur Verfügung stehen. Als ersten Baustein plant PERFORMANCE ONE das Modul "Paarbeziehungen" anzubieten, das das Thema Beziehungskrise behandelt. Mittelfristig erwägt PERFORMANCE ONE ein umfassenderes Online-Angebot zu schaffen, das anstelle starrer Kursprogramme die Betroffenen mittels KI entsprechend den individuellen und tagesaktuellen Bedürfnissen durch die Vielfalt der Inhalte lotst. Durch Mensch-Maschine-Interaktion sollen Charakteristika menschlicher Interaktion im virtuellen Raum abgebildet werden.

Nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE wird sich das Angebot von couch:now durch die folgenden Charakteristika auszeichnen:

- **Interdisziplinärer Ansatz.** PERFORMANCE ONE hat sich bei der Konzeption von couch:now an einem interdisziplinären Ansatz orientiert und Experten verschiedener Fachrichtungen, d.h. neben der Kognitiven Verhaltenstherapie (KVT) insbesondere auch aus den Bereichen Systemische Therapie und Beratung und Tiefenpsychologie, angesprochen. Zu dem Beraterteam gehören über ein Dutzend Experten, die aus Psychologinnen und Psychologen, (Sozial-)Pädagoginnen und Pädagogen sowie Ärztinnen und Ärzten mit vielfältigen Weiterbildungen und fundiertem Praxiswissen bestehen. Zusätzlich fließt punktuell das Know-how von Fachleuten anderer Disziplinen ein (Wissenschaftsjournalismus, Seelsorge, Gesellschaftsforschung, etc.).

Die fachliche Leitung und Federführung bei der Konzeption liegt bei Dr. Stefan Junker, der auch Mitgründer der E-Health Evolutions GmbH ist, die die Plattform couch:now betreiben soll. Er ist promovierter Diplom-Psychologe und psychologischer Psychotherapeut mit eigener Praxis. Daneben ist er Lehrtherapeut für Systemische Therapie und Verhaltenstherapie sowie lehrender Supervisor und Coach.

- **Hochwertige und aufwändige Inhalte.** PERFORMANCE ONE hat für couch:now selbst die Kontrolle und Verantwortung für den gesamten Prozess der Programmerstellung übernommen. Dazu gehören zunächst die Definition und Strukturierung der relevanten Themenfelder sowie die Einbindung und Verpflichtung der Experten. Die Experten haben die Themen didaktisch und inhaltlich aufbereitet, die Rahmenstruktur mit Inhalten, Haltung und ihrer persönlichen Note gefüllt und die Präsentation vor der Kamera übernommen. Hierdurch sollen dem Nutzer Einblicke in die Praxis der Experten gewährt werden, die aus Sicht von PERFORMANCE ONE das erforderliche Beziehungsfundament von wirksamer Online-Selbsthilfe darstellen. Im nächsten Schritt ist die Produktion des Video-Contents zum Thema "Paarbeziehung" unter eigener Regie bei fortlaufender Einbindung der Experten erfolgt. PERFORMANCE ONE hat diesen Video-Content überwiegend im persönlichen Praxis-Setting der Experten produzieren lassen. Ein Drittanbieter hat die zugrundeliegende Plattform nach den Vorgaben von PERFORMANCE ONE entwickelt und wird auch für den laufenden technischen Betrieb der Plattform verantwortlich sein. Daneben werden den Nutzern ergänzende Inhalte in weiteren Formaten zur Verfügung gestellt wie Reflexionstools, Audio- und Leseinhalte sowie Möglichkeiten zur Gestaltung eines persönlichen Tagebuchs, in dem der Nutzer Notizen zu einzelnen Videos ablegen und seine "Reise" durch die Plattform immer wieder nachvollziehen kann.

Nach Positionierung von couch:now am Markt und Beginn der Vermarktung strebt PERFORMANCE ONE eine fortlaufende Weiterentwicklung der Plattform an. Stetige wissenschaftliche Begleitung soll der Fundierung und Weiterentwicklung der einzelnen Inhalte dienen.

- **Bedarfsgerechtes und vertrauenswürdiges Angebot.** Couch:now soll jederzeit einen anonymen Zugang zu psychologischer Online-Selbsthilfe im Videoformat bieten, die durch Übungen in anderen Formaten (Texte, Anleitungen, Tests, Reflexionstools, etc.) ergänzt wird. Aufgrund der Begleitung durch Experten aus Therapie und Beratung soll das Angebot vertrauenswürdig sein und durch den Online-Zugang in einem für den Nutzer geschützten Rahmen stattfinden. Durch eine intuitive und interaktive Nutzerführung (anstelle starrer Kursprogramme) soll die Chance erhöht werden, dass die Nutzer die Impulse erhalten, die ihnen Entlastung und persönliche Weiterentwicklung ermöglichen.
- **KI-gestützte, automatisierte Benutzerführung.** Nach der gegenwärtigen Konzeption bildet eine kompakte Teststatistik den Ausgangspunkt der Nutzerführung, die nach Vorbild eines echten Erstgesprächs in interaktiver Weise erfolgt. In der Interaktion mit einer aufgezeichneten menschlichen Begleitperson soll dabei zunächst geklärt werden, ob sich der Nutzer in einer kritischen Situation befindet, etwa infolge einer Depression oder aufgrund häuslicher Gewalt, und deswegen professionelle Hilfe durch reale Personen geboten ist. Auf Basis der Ergebnisse der Teststatistik wird der weitere Prozess strukturiert. Durch Skalierungsfragen können sodann bei jedem weiteren Besuch subjektiv relevante Veränderungen erfasst werden. Statt einer starren Teststatistik soll dabei ein lernendes System den Nutzern die Möglichkeit geben, Veränderungen in ihrem Erleben und ihren Bedürfnissen mitzuteilen. Die Nutzungsdaten werden in anonymisierter Form automatisch anhand mathematischer Verfahren ausgewertet, sodass mit jedem Besuch die Wahrscheinlichkeit steigt, dass eine vorgeschlagene Content-Einheit für die Nutzer relevant sein könnte. Indem das System nach jeder Content-Einheit das Feedback der Nutzer einholt, kann es sich selbst verbessern und auf deren Bedürfnisse und Wünsche einstellen. Mit dem Ziel, Charakteristika einer realen Gesprächssituation im virtuellen Raum abzubilden, begleitet ein Schauspieler in Form von kurzen Videosequenzen die Nutzer als (virtueller) Moderator interaktiv durch das Angebot. Dies soll eine beständige

virtuelle Beziehungsebene ermöglichen. Ein Abschlussritual (Abschlussreflexion, Entspannung am Ende jeder Sitzung, etc.) schließt jeder Einheit ab, soll Rückmeldung zur Relevanz der Inhalte geben und zugleich zum aktiven Abschalten motivieren.

PERFORMANCE ONE hat sich bei der Konzeption von couch:now zunächst auf den Themenkomplex "Paarbeziehung" konzentriert. Neben der hohen Nachfrage für diesen Bereich ist ein Grund hierfür, dass die von couch:now angebotene Dienstleistung nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE keine therapeutische Behandlung krankheitswertiger Störungen darstellt und deswegen nicht den entsprechenden gesetzlichen Regularien unterliegen wird. Perspektivisch plant PERFORMANCE ONE, couch:now zu einer Plattform für Themen rund um Psychologie auszubauen. Als angrenzende Themenbereiche kommen etwa Herausforderungen im Sozialleben, Stress- und Trauerbewältigung, Umgang mit Krankheiten, Pflege von Angehörigen, Kindererziehung und Älterwerden in Betracht.

Couch:now wird von der E-Health Evolutions GmbH betrieben. Die Gesellschaft ist an der E-Health Evolutions GmbH mit 75 % beteiligt. Die restlichen Anteile werden zu 10 % von Andreas Leonhard und zu 15 % von Dr. Stefan Junker gehalten. Andreas Leonhard ist zudem Geschäftsführer und Mitgründer der E-Health Evolutions GmbH. Er verfügt als Gründer mehrerer erfolgreicher Start-ups wie meisterklasse.de, Scraegg und Social Media Akademie über eine langjährige unternehmerische Erfahrung. Für den Vertrieb von couch:now ist zunächst ein Single Sales Verkauf, d.h. ein Einzelverkauf von Online Programmen vorgesehen, der ggf. später auf ein Abonnementmodell umgestellt wird. Durch den Einsatz von lernender KI soll eine hohe Skalierbarkeit aufgrund eines geringen Anteils menschlicher Interaktion mit den Nutzern erreicht werden.

PERFORMANCE ONE strebt die Markteinführung von couch:now noch im Herbst 2021 an. Zum Zwecke der Entwicklung und Markteinführung von couch:now wurde die E-Health Evolutions GmbH bei ihrer Gründung mit einem Eigenkapital in Höhe von EUR 213,8 Tausend ausgestattet. Auf die PERFORMANCE ONE entfällt dabei ein Betrag von EUR 200,0 Tausend.

#### **4.2.5 Historische Meilensteine von PERFORMANCE ONE**

PERFORMANCE ONE ist der Ansicht, dass die folgenden Ereignisse historische Meilensteine in der Entwicklung des Unternehmens waren:

- **2009:** Gründung als suchdialog GmbH
- **2011:** Start der Kooperation mit der dualen Hochschule Baden-Württemberg Mannheim
- **2012-2014:** US-Projekt "ParkNow" für BMW
- **2014:** Umwandlung der suchdialog GmbH in die suchdialog AG
- **2015:** Frühzeitige Konzentration auf Verknüpfung interner und externer Daten als Basis für digitale Marketing-Strategien
- **2015:** Borussia Dortmund wird Kunde
- **2016:** A.T.U. wird Kunde
- **2019:** Start der Eigenentwicklung von daten- und KI-getriebenen Produkten und Lösungen
- **2020:** Entscheidung, als Venture Studio in den E-Health-Markt einzusteigen, und Schaffung des Kompetenznetzwerks für couch:now
- **2021:** Markteinführung und erste Kunden für BIGNITE

- **2021:** Umfirmierung in Performance One AG

#### **4.2.6 Regelungsumfeld, in dem PERFORMANCE ONE tätig ist**

PERFORMANCE ONE unterliegt verschiedenen regulatorischen Anforderungen nach deutschem und europäischem Recht. Die folgende Beschreibung gibt einen Überblick über ausgewählte gesetzliche Anforderungen, die für die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE von wesentlicher Bedeutung sind.

##### **4.2.6.1 Datenschutz und Schutz der Privatsphäre**

Das Geschäftsmodell von PERFORMANCE ONE ist stark datengetrieben. Dies gilt sowohl für die Dienstleistungen, die PERFORMANCE ONE an Unternehmenskunden erbringt, als auch für "BIGNITE" und die geplante Online-Plattform "couch:now". Die rechtlichen Anforderungen für Datenschutz und den Schutz der Privatsphäre sind deshalb von besonderer Bedeutung für PERFORMANCE ONE.

##### **Allgemeiner Rahmen für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten**

Die Verarbeitung personenbezogener Daten durch PERFORMANCE ONE ist durch europäische und nationale Rechtsvorschriften umfassend geregelt. In der EU bildet die Verordnung (EU) 2016/679 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. April 2016 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten, zum freien Datenverkehr und zur Aufhebung der Richtlinie 95/46/EG (Datenschutz-Grundverordnung oder "**DSGVO**") den generellen Regelungsrahmen für die Verarbeitung personenbezogener Daten. In Deutschland wird die DSGVO durch das Bundesdatenschutzgesetz ("**BDSG**") ergänzt und modifiziert. Neben der DSGVO und dem BDSG legen verschiedene Gesetze spezifische datenschutzrechtliche Regeln fest, die für bestimmte Branchen, Unternehmen oder Verarbeitungstätigkeiten gelten. Die DSGVO und die nationalen Datenschutzgesetze regeln, unter welchen Bedingungen und wie personenbezogene Daten verarbeitet werden dürfen. In der DSGVO wird "Verarbeitung" definiert als jeder mit oder ohne Hilfe automatisierter Verfahren ausgeführte Vorgang oder jede solche Vorgangsreihe im Zusammenhang mit personenbezogenen Daten wie das Erheben, das Erfassen, die Organisation, das Ordnen, die Speicherung, die Anpassung oder Veränderung, das Auslesen, das Abfragen, die Verwendung, die Offenlegung durch Übermittlung, Verbreitung oder eine andere Form der Bereitstellung, der Abgleich oder die Verknüpfung, die Einschränkung, das Löschen oder die Vernichtung.

Die Gesellschaften der Gruppe können bei ihrer Geschäftstätigkeit zwei unterschiedliche datenschutzrechtliche Rollen einnehmen, mit denen jeweils unterschiedliche datenschutzrechtliche Pflichten einhergehen: Wenn und soweit eine Gesellschaft der Gruppe über die Zwecke und Mittel der Verarbeitung personenbezogener Daten bestimmt, ist diese Gesellschaft „Verantwortlicher“ im Sinne der DSGVO. Der Verantwortliche muss umfassend sicherstellen, dass die von ihm kontrollierten Verarbeitungen personenbezogener Daten gemäß den datenschutzrechtlichen Vorschriften erfolgen. Wenn und soweit eine Gesellschaft der Gruppe im Auftrag Dritter, insbesondere im Auftrag ihrer Kunden, personenbezogene Daten verarbeitet, ist die relevante Gesellschaft „Auftragsverarbeiter“ im Sinne der DSGVO. Der Auftragsverarbeiter darf personenbezogene Daten grundsätzlich nur nach Weisung des Verantwortlichen auf der Grundlage einer mit dem Verantwortlichen abzuschließenden Auftragsverarbeitungsvereinbarung verarbeiten.

Jede Verarbeitung personenbezogener Daten ist nur zulässig, soweit eine in der DSGVO festgelegte Rechtsgrundlage für die Verarbeitung einschlägig ist. Darüber hinaus dürfen personenbezogene Daten nur für festgelegte, eindeutige und legitime Zwecke erhoben werden, müssen dem Zweck angemessen und erheblich sowie auf das für die Zwecke der Verarbeitung notwendige Maß beschränkt sein, müssen sachlich richtig und, erforderlichenfalls auf dem neuesten Stand sein, dürfen nicht länger gespeichert werden, als es für die verfolgten Zwecke erforderlich ist, und müssen in einer Weise verarbeitet werden, die eine angemessene Sicherheit der Daten gewährleistet. Ist für eine bestimmte Verarbeitungstätigkeit des Unternehmens die Einwilligung der betroffenen Personen (d.h. der natürlichen Personen, auf die sich die personenbezogenen

Daten beziehen) erforderlich, müssen strenge Transparenz- und Informationsanforderungen eingehalten werden, um eine gültige Einwilligung zu erhalten. Darüber hinaus muss die Einwilligung in eine Verarbeitung personenbezogener Daten freiwillig erteilt worden sein, um wirksam zu sein, und kann jederzeit und ohne Grund von den betroffenen Personen widerrufen werden.

Die DSGVO verlangt zudem, dass die Gesellschaft der Gruppe für die Verarbeitungen personenbezogener Daten, für die diese datenschutzrechtlich Verantwortlicher ist, geeignete technische und organisatorische Maßnahmen ergreift, um sicherzustellen und nachweisen zu können, dass die Verarbeitung personenbezogener Daten im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE in Übereinstimmung mit der DSGVO erfolgt. Dazu gehören unter anderem die Ernennung eines Datenschutzbeauftragten, die Führung von Aufzeichnungen über die Verarbeitungstätigkeiten, der Abschluss von Datenverarbeitungsverträgen mit Auftragsverarbeitern (auch zwischen Gesellschaften der Gruppe) und die Durchführung verschiedener Rechts- und Risikobewertungen für jeden Geschäftsprozess, der die Verarbeitung personenbezogener Daten umfasst, wie zum Beispiel Datenschutz-Folgenabschätzungen in Fällen, in denen die Verarbeitung personenbezogener Daten wahrscheinlich zu einem hohen Risiko für die Rechte und Freiheiten von betroffenen Personen führt.

Wenn und soweit eine Gesellschaft der Gruppe im Auftrag eines anderen Verantwortlichen, insbesondere eines Kunden, personenbezogene Daten verarbeitet, muss die relevante Gesellschaft der Gruppe ebenfalls geeignete technische und organisatorische Maßnahmen ergreifen, um sicherzustellen, dass die Verarbeitung in Übereinstimmung mit der DSGVO erfolgt. Insbesondere müssen mit den jeweiligen Verantwortlichen Auftragsverarbeitungsvereinbarungen mit dem in der DSGVO vorgeschriebenen Inhalt abgeschlossen werden und die Einhaltung der sich hieraus ergebenden Pflichten, wie etwa die Befolgung von Weisungen des Verantwortlichen betreffend der Verarbeitung, die Einholung einer Genehmigung des Verantwortlichen für den Einsatz von weiteren Auftragsverarbeitern, sowie die Ergreifung von angemessenen Maßnahmen zur Gewährleistung der Datensicherheit, sichergestellt werden. Zudem ist auch der Auftragsverarbeiter in bestimmten Fällen dazu verpflichtet, weitere sich aus der DSGVO ergebende Pflichten zu erfüllen, wie etwa einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen, ein Verarbeitungsverzeichnis zu führen oder den Verantwortlichen über Verletzungen des Schutzes personenbezogener Daten zu informieren.

### **Folgen der Nichteinhaltung der DSGVO**

Jeder Verstoß gegen die DSGVO kann zu hohen Bußgeldern führen. Je nach Schwere des Verstoßes können Bußgelder bis zum höheren Betrag von (i) 4 % des weltweiten Jahresumsatzes der Gruppe im vorangegangenen Geschäftsjahr oder (ii) EUR 20 Millionen verhängt werden. Darüber hinaus kann die zuständige Datenschutzaufsichtsbehörde ein Verwaltungsverfahren einleiten und die erforderlichen Maßnahmen ergreifen, um den Verstoß zu beseitigen. Zudem haben die betroffenen Personen unter bestimmten Voraussetzungen einen Anspruch auf Schadensersatz, auch für immaterielle Schäden und Unannehmlichkeiten, die durch die Verletzung des Datenschutzrechts entstanden sind. Auch können Kunden gegen PERFORMANCE ONE Schadensersatzansprüche geltend machen, wenn den Kunden durch Datenschutzrechtsverletzungen von PERFORMANCE ONE und/oder Verletzungen der Auftragsverarbeitungsvereinbarung ein Schaden entsteht. Solche Schäden können zum Beispiel Regressansprüche der Kunden sein. Die folgenden ausgewählten Themen im Zusammenhang mit dem Datenschutz und den Gesetzen zum Schutz der Privatsphäre sind für unser Geschäft von besonderer Bedeutung:

### **Individuelle Rechte der betroffenen Personen**

Gemäß DSGVO ist PERFORMANCE ONE verpflichtet, die betroffenen Personen proaktiv über die Modalitäten der Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten zu informieren, zum Beispiel durch eine regelmäßig aktualisierte Datenschutzrichtlinie, wenn und soweit die Gesellschaften der Gruppe personenbezogene Daten als Verantwortlicher verarbeiten.

Darüber hinaus hat jede betroffene Person mehrere Rechte in Bezug auf die Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten gegenüber dem Verantwortlichen. Unter anderem hat jede betroffene Person das Recht, umfassende Informationen über die Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten zu verlangen, das Recht auf Datenübertragbarkeit sowie das Recht auf Widerspruch gegen bestimmte Verarbeitungen ihrer personenbezogenen Daten. Wenn und soweit die Gesellschaften der Gruppe personenbezogene Daten als Verantwortliche verarbeiten, sind sie zur Erfüllung dieser Ansprüche selbst verpflichtet. Wenn und soweit die Gesellschaften der Gruppe personenbezogene Daten als Auftragsverarbeiter verarbeiten, müssen sie den Verantwortlichen bei der Erfüllung dieser Ansprüche ggf. unterstützen.

Ferner sieht die DSGVO ein Recht auf Löschung personenbezogener Daten vor. Daher können betroffene Personen von einer Gesellschaft der Gruppe, die Verantwortlicher für eine Verarbeitung ist, verlangen, dass personenbezogene Daten, die sich auf diese Personen beziehen, unter bestimmten Bedingungen gelöscht werden, insbesondere wenn die personenbezogenen Daten für die Zwecke, für die sie verarbeitet wurden, nicht mehr erforderlich sind, wenn die personenbezogenen Daten unrechtmäßig verarbeitet wurden oder wenn die betroffenen Personen ihre Einwilligung zur Verarbeitung widerrufen haben.

### Webanalyse

Webanalysetechnologien wie Cookies oder andere Tracking-Tools ermöglichen es PERFORMANCE ONE, die Nutzung einer Website zu beobachten und mithilfe der hierdurch generierten Daten bestimmte Marketingmaßnahmen für ihre Kunden durchzuführen. Der Einsatz solcher Webanalysetechnologien beinhaltet in der Regel die Verarbeitung personenbezogener Daten und unterliegt daher den datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere der DSGVO. In diesem Zusammenhang sind die Gesellschaften der Gruppe für ihre Kunden regelmäßig als weisungsgebundene Auftragsverarbeiter tätig. Die DSGVO verpflichtet die Kunden von PERFORMANCE ONE als Verantwortliche unter anderem dazu, die betroffenen Personen umfassend und in transparenter Weise über die Kategorien der verarbeiteten personenbezogenen Daten, die verfolgten Zwecke, die Dauer der Speicherung der personenbezogenen Daten sowie die Empfänger der erhobenen personenbezogenen Daten zu informieren. Hierbei muss die jeweilige Gesellschaft der Gruppe ihre Kunden unterstützen. Zudem ist die Verarbeitung personenbezogener Daten im Zusammenhang mit Webanalysetechnologien für Marketingzwecke nur sehr eingeschränkt ohne Einwilligung zulässig.

Darüber hinaus ist gemäß der Richtlinie 2002/58/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Juli 2002 über die Verarbeitung personenbezogener Daten und den Schutz der Privatsphäre in der elektronischen Kommunikation ("**ePrivacy-Richtlinie**") die Speicherung von Informationen in den Endgeräten des Nutzers, insbesondere von Cookies, oder der Zugriff auf Informationen, die bereits in dem Endgerät gespeichert sind, etwa mittels Browser Fingerprinting, für Webanalysezwecke nur unter der Voraussetzung zulässig, dass die betroffene Person ihre Einwilligung gegeben hat, nachdem sie klar und umfassend über die Verarbeitung informiert wurde. Eine gültige Einwilligung erfordert eine eindeutige, bestätigende Handlung des Nutzers. Weder die bloße Nutzung einer Website oder App noch eine voraktivierte Checkbox oder ein anderer Opt-Out-Mechanismus stellen eine gültige Einwilligung dar. Zudem muss der Nutzer umfassend über die Cookies, insbesondere ihre Funktion, informiert werden. Daher ist die Implementierung einer Einwilligungsmanagement-Plattform, zum Beispiel durch die Verwendung von Cookie-Bannern, für die rechtmäßige Verwendung von Cookies für Webanalysezwecke zwingend erforderlich.

In Zukunft werden die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Speichern und Auslesen von Informationen in dem Endgerät des Nutzers in Deutschland im Telekommunikation-Telemedien-Datenschutzgesetz ("**TTDSG**") geregelt. Das TTDSG tritt zum 1. Dezember 2021 in Kraft. Verstöße gegen die vorstehend beschriebenen Anforderungen können unter Geltung des TTDSG unter anderem mit einem Bußgeld bis zu EUR 300.000,00 geahndet werden. Werden die Verstöße aus einem Unternehmen heraus begangen, kann auch gegen das Unternehmen eine Verbandsgeldbuße in gleicher Höhe verhängt werden. Reicht das Höchstmaß nicht aus, um dem Unternehmen den durch den Verstoß gegen das TTDSG erzielten wirtschaftlichen Vorteil zu entziehen, kann das Höchstmaß im Einzelfall auch überschritten werden.

Mit Blick auf die andauernden Diskussionen über den Erlass einer Verordnung über die Achtung des Privatlebens und den Schutz personenbezogener Daten in der elektronischen Kommunikation ("**ePrivacy-VO**") auf Ebene der EU, die perspektivisch die ePrivacy-Richtlinie ersetzen soll, kann jedoch nicht verlässlich prognostiziert werden, wie lange die vorstehend beschriebenen Regelungen der ePrivacy-Richtlinie bzw. des TTDSG in Zukunft anwendbar sein werden. Als europäische Verordnung würde die ePrivacy-VO grundsätzlich die Regelungen des TTDSG verdrängen, soweit diese einen zur ePrivacy-VO identischen Regelungsgegenstand haben. Die ePrivacy-VO kann in Vergleich zur jetzigen Rechtslage höhere Anforderungen für den Einsatz von Webanalysetechnologien enthalten und verschärfte Sanktionen für Verstöße vorsehen.

### Direktmarketing

Werbung per Telefonanruf oder elektronischer Post, wie zum Beispiel Newsletter, bedarf grundsätzlich der ausdrücklichen vorherigen Zustimmung des Empfängers zum Erhalt einer solchen Kommunikation. Um eine gültige Einwilligung nachweisen zu können, muss die Einwilligung im Wege eines Double-Opt-In-Verfahrens eingeholt werden. Dieses Verfahren setzt voraus, dass der Empfänger aktiv seine Einwilligung gibt, zum Beispiel durch die Anmeldung zu einem Newsletter, und anschließend zusätzlich seine Kontaktdaten bestätigt, bevor er für Werbung kontaktiert wird.

Um eine gültige Einwilligung zu erhalten, müssen die Empfänger transparent und umfassend darüber informiert werden, über welche Produkte oder Dienstleistungen welcher Unternehmen sie durch solche Direktmarketing-Aktivitäten informiert werden und welche Unternehmen die Einwilligung nutzen werden.

Als Ausnahme vom Erfordernis der Einwilligung darf Werbung, zum Beispiel personalisierte Produktempfehlungen, per E-Mail an Kunden ohne deren ausdrückliche vorherige Einwilligung versandt werden, wenn die E-Mail-Adresse im Zusammenhang mit einem früheren Verkauf von Waren oder Dienstleistungen an den jeweiligen Kunden erlangt wurde, die Werbung sich auf Produkte bezieht, die mit den zuvor vom jeweiligen Kunden erworbenen Produkten identisch oder ihnen ähnlich sind und der Kunde nicht widersprochen hat und ordnungsgemäß über sein Widerspruchsrecht gegen den Erhalt solcher Empfehlungen bei erstmaliger Erhebung seiner Daten und bei jeder hierauf gestützten Werbe-E-Mail informiert wurde.

Bei rechtswidrigem Direktmarketing können PERFORMANCE ONE bzw. die Kunden von PERFORMANCE ONE sowohl von den Empfängern als auch von Wettbewerbern auf Beseitigung, Unterlassung und Schadensersatz in Anspruch genommen werden. Wenn es sich um telefonisches Direktmarketing handelt, ist zudem die Bundesnetzagentur berechtigt, Bußgelder bis zu EUR 300.000,00 zu verhängen.

### Übermittlung von personenbezogenen Daten in Drittstaaten

Durch die Schrems II-Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs ("**EuGH**") vom 16. Juli 2020 (Rechtssache C-311/18) ist die DSGVO-konforme Übermittlung personenbezogener Daten aus der EU an Empfänger in Staaten außerhalb der EU oder des Europäischen Wirtschaftsraums ("**Drittstaaten**"), insbesondere in die Vereinigten Staaten von Amerika, für alle Unternehmen in der EU schwieriger geworden. In seiner Schrems II-Entscheidung hat der EuGH das EU-US Privacy Shield für ungültig erklärt, das in vielen Fällen die Grundlage für die Übermittlung personenbezogener Daten aus der EU in die Vereinigten Staaten von Amerika war. Darüber hinaus hat der EuGH entschieden, dass die Umsetzung der in der DSGVO vorgesehenen Standardgarantien, wie zum Beispiel die EU-Standardvertragsklauseln, auf die sich die meisten Übermittlungen personenbezogener Daten aus der EU in Drittstaaten stützen, allein nicht mehr ausreichen, um die Einhaltung der DSGVO zu gewährleisten, wenn in einem Drittstaat trotz der Umsetzung dieser Standardgarantien kein Datenschutzniveau gewährleistet ist, das im Wesentlichen dem Datenschutzniveau in der EU entspricht.

Vor diesem Hintergrund muss PERFORMANCE ONE in erster Linie eine auch vom Europäischen Datenschutzausschuss empfohlene Transfer Impact Analysis erstellen, um die datenschutzrechtliche Rechts- und Bedrohungslage zu eruieren; auf deren Grundlage muss PERFORMANCE ONE ggf. zusätzliche technische (zum

Beispiel Verschlüsselung) und/oder organisatorische Maßnahmen zur Einhaltung der DSGVO ergreifen oder seine Geschäftsprozesse, die die Übermittlung personenbezogener Daten in Drittländer beinhalten, umstrukturieren, insbesondere im Hinblick auf die Nutzung von Cloud-Diensten, sozialen Medien und Tracking-Tools.

### Cybersicherheit

PERFORMANCE ONE ist auch verpflichtet, verschiedene Anforderungen an die Cybersicherheit einzuhalten. Insbesondere verpflichtet die DSGVO PERFORMANCE ONE, geeignete technische und organisatorische Maßnahmen zu ergreifen, um ein dem Risiko angemessenes Sicherheitsniveau in Bezug auf die Verarbeitung personenbezogener Daten zu gewährleisten. Dies gilt sowohl dann, wenn Gesellschaften der Gruppe als Verantwortliche personenbezogene Daten verarbeiten, wie auch dann, wenn Gesellschaften der Gruppe als Auftragsverarbeiter, etwa im Auftrag von Kunden, personenbezogene Daten verarbeiten. Dazu gehören unter anderem Maßnahmen zur Gewährleistung der fortlaufenden Vertraulichkeit, Integrität, Verfügbarkeit und Belastbarkeit von Verarbeitungssystemen und -diensten, die Fähigkeit, die Verfügbarkeit und den Zugriff auf personenbezogene Daten im Falle eines Vorfalls zeitnah wiederherzustellen, ggf. sogar die Verschlüsselung personenbezogener Daten, sowie ein Verfahren zur regelmäßigen Bewertung der Wirksamkeit der getroffenen Maßnahmen.

Darüber hinaus ist jede Gesellschaft der Gruppe gemäß der DSGVO generell verpflichtet, die zuständige Datenschutzaufsichtsbehörde innerhalb von 72 Stunden nach Kenntniserlangung über jede Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten zu informieren, soweit diese eine Verarbeitung betrifft, für die die Gesellschaft der Gruppe Verantwortlicher ist. Soweit die Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten eine Verarbeitung betrifft, die eine Gesellschaft der Gruppe als Auftragsverarbeiter durchführt, ist der Verantwortliche zu informieren. Eine "Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten" im Sinne der DSGVO ist jede Sicherheitsverletzung, die zur versehentlichen oder unrechtmäßigen Zerstörung, zum Verlust, zur Änderung, zur unbefugten Offenlegung von oder zum Zugriff auf personenbezogene Daten führt, die von einer Gesellschaft der Gruppe verarbeitet werden. Wenn die betreffende Verletzung wahrscheinlich zu einem hohen Risiko für die Rechte und Freiheiten der betroffenen Personen führt, ist der Verantwortliche außerdem verpflichtet, diese Personen unverzüglich über eine solche Datenverletzung zu informieren.

#### **4.2.6.2 Rechtlicher Schutz von Daten und Datenbanken**

PERFORMANCE ONE nutzt Daten von Drittanbietern, einschließlich bestimmter Datenbanken. Sammlungen von Daten, die aufgrund der Auswahl oder Anordnung der Elemente eine persönliche geistige Schöpfung sind (Sammelwerke), genießen nach § 4 des Urheberrechtsgesetzes ("**UrhG**") urheberrechtlichen Schutz. Zudem sind auch sonstige Datenbanken durch das Schutzrecht des Datenbankherstellers (§ 87a ff. UrhG) geschützt, wenn es sich hierbei um eine Sammlung von Werken, Daten oder anderen unabhängigen Elementen handelt, die systematisch oder methodisch angeordnet und einzeln mit Hilfe elektronischer Mittel oder auf andere Weise zugänglich sind und deren Beschaffung, Überprüfung oder Darstellung eine nach Art oder Umfang wesentliche Investition erfordert.

Die Nutzung von Datenbanken Dritter, die Sammelwerke i.S.d. § 4 UrhG sind oder an denen ein Schutzrecht des Datenbankherstellers besteht, bedarf grundsätzlich der Einräumung entsprechender Nutzungsrechte durch den Rechteinhaber. Nur ausnahmsweise ist aufgrund gesetzlicher Vorschriften eine Nutzung der betreffenden Datenbank oder Teilen davon auch ohne Nutzungsrechteinräumung durch den Rechteinhaber zulässig. Werden urheberrechtlich geschützte Datenbanken ohne hinreichende Nutzungsrechte genutzt, kann dies zu rechtlichen Konsequenzen führen. Gemäß § 97 Abs. 2 UrhG kann jeder, der Urheberrechte widerrechtlich verletzt, von dem Rechteinhaber auf Beseitigung der Beeinträchtigung, bei Wiederholungsgefahr auf Unterlassung in Anspruch genommen werden. Wer die Urheberrechtsverletzung vorsätzlich oder fahrlässig vornimmt, ist dem Verletzten zudem gemäß § 97 Abs. 2 UrhG zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens verpflichtet. Des Weiteren kann die unerlaubte Verwertung urheberrechtlich geschützter Werke strafbar sein (§§ 106 ff. UrhG). Wird eine solche Straftat aus einem Unternehmen heraus begangen, kann

zudem gegen das Unternehmen eine Verbands Geldbuße in einer Höhe von bis zu zehn Millionen Euro verhängt werden. Reicht das Höchstmaß nicht aus, um dem Unternehmen den durch den Verstoß gegen das UrhG erzielten wirtschaftlichen Vorteil zu entziehen, kann das Höchstmaß auch überschritten werden.

Ferner unterliegt die Nutzung von Daten, die PERFORMANCE ONE von Drittanbietern bezieht, in der Regel vertraglichen Vereinbarungen zur Nutzung dieser Daten, auch wenn die Daten keinen urheberrechtlichen Schutz genießen. Bei einem Verstoß gegen diese vertraglichen Vereinbarungen, etwa einer Überschreitung der vertraglich eingeräumten Nutzungsrechte, könnte der Drittanbieter PERFORMANCE ONE auf Unterlassen und/oder auf Schadensersatz in Anspruch entnehmen.

#### **4.2.6.3 Regulatorische Anforderungen, die speziell für couch:now gelten**

Neben den vorgenannten rechtlichen Anforderungen für Datenschutz und den Schutz der Privatsphäre sind für das Geschäftsmodell von couch:now, einer geplanten digitalen, datengetriebenen Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe, insbesondere noch die nachfolgenden rechtlichen Rahmenbedingungen relevant.

#### **Psychotherapeutengesetz**

Das Psychotherapeutengesetz ("**PsychThG**") regelt in Deutschland die Ausübung der Psychotherapie. Das PsychThG behält das Recht zur Ausübung der Psychotherapie unter der Bezeichnung Psychologischer Psychotherapeut und Kinder- und Jugendlichenpsychotherapeut den dafür zugelassenen, approbierten Therapeuten vor. Die Bezeichnung Psychotherapeut darf im Interesse des Patientenschutzes nur von Ärzten, Psychologischen Psychotherapeuten und Kinder- und Jugendlichenpsychotherapeuten geführt werden. Als Voraussetzung für die Berufsausübung wird im PsychThG der Erwerb der Approbation (staatliche Zulassung) festgelegt, die nur unter den im PsychThG genannten Voraussetzungen erteilt wird.

Psychotherapie im Sinne des PsychThG ist "jede mittels wissenschaftlich geprüfter und anerkannter psychotherapeutischer Verfahren oder Methoden berufs- oder geschäftsmäßig vorgenommene Tätigkeit zur Feststellung, Heilung oder Linderung von Störungen mit Krankheitswert, bei denen Psychotherapie indiziert ist". Das heißt, es muss eine behandlungsbedürftige psychische Erkrankung vorliegen, damit eine Psychotherapie durchgeführt werden kann. Nicht zur Ausübung von Psychotherapie gehören dagegen psychologische Tätigkeiten, die die Aufarbeitung und Überwindung sozialer Konflikte oder sonstige Zwecke außerhalb der Heilkunde zum Gegenstand haben (beratende Psychologie).

Psychotherapeutische Behandlung ist grundsätzlich im persönlichen Kontakt vorzunehmen und setzt eine Diagnostik und Indikationsstellung vor. Tätigkeiten, die keine Psychotherapie nach dem PsychThG darstellen, sind von psychotherapeutischen Angeboten abzugrenzen und stellen etwa lediglich psychologische Beratung oder Coaching zu Zwecken außerhalb der Heilkunde dar. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass eine psychologische Beratung bzw. ein Coaching dann eine psychotherapeutische Behandlung darstellt bzw. in diese nahtlos übergeht, wenn mittels wissenschaftlich anerkannter psychotherapeutischer Verfahren Tätigkeiten zur Feststellung, Linderung oder Störungen mit Krankheitswert, bei denen Psychotherapie indiziert ist, ausgeführt werden. Eine Störung mit Krankheitswert liegt vor, sofern diese in der aktuellen Fassung der Internationalen statistischen Klassifikation der Krankheiten und verwandter Gesundheitsprobleme ("**ICD-10**") aufgeführt ist. Entscheidend ist daher die Abgrenzung zwischen der (psycho-)therapeutischen Behandlung eines pathologischen Zustandes oder einer (lediglich psychologischen) Beratung bzw. einem (lediglich psychologischen) Coaching außerhalb der Heilkunde, wobei zu letzterem auch die reine Informationsbereitstellung bzw. reine Wissensvermittlung gegen Entgelt gehört.

Eine psychotherapeutische Behandlung wäre ohne den persönlichen Kontakt mit einem Therapeuten, der dann Medien des E-Health (zum Beispiel Sitzungen über Zoom, digitale Gesundheitsanwendungen als

Medizinprodukte Apps, browserbasierte Webanwendungen oder Software zur Verwendung auf klassischen Desktop-Rechnern) einsetzen oder verschreiben kann, nach gegenwärtiger Rechtslage nicht zulässig.

### Weitere relevante rechtliche Rahmenbedingungen

Das Medizinproduktegesetz ("**MPG**") enthält die technischen, medizinischen und informationellen Anforderungen für das Inverkehrbringen von Medizinprodukten (durch Herstellung oder Einfuhr) im Europäischen Wirtschaftsraum.

Auch eine Software kann ein Medizinprodukt darstellen. Bei derartiger Software kann unterschieden werden zwischen der Software als Teil eines Medizinproduktes (zum Beispiel embedded Software eines Medizingerätes), Software als eigenständiges Medizinprodukt (Standalone-Software) oder Software als Zubehör zu einem Medizinprodukt, wobei es sich bei browserbasierter Software bzw. einer Software zum Herunterladen für das Smartphone um eine eigenständige Software handelt. Die Qualifizierung einer Software als Medizinprodukt wird anhand der rechtlichen Definition des Begriffs "Medizinprodukt" vorgenommen. Der Begriff des Medizinproduktes ist in Artikel 2 Nr. 1 der Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte (MDR) definiert. Hiernach bezeichnet "Medizinprodukt" unter anderem eine Software, die dem Hersteller zufolge für Menschen bestimmt ist und allein oder in Kombination einen oder mehrere der folgenden spezifischen medizinischen Zwecke erfüllen soll:

- Diagnose, Verhütung, Überwachung, Vorhersage, Prognose, Behandlung oder Linderung von Krankheiten,
- Diagnose, Überwachung, Behandlung, Linderung von oder Kompensierung von Verletzungen oder Behinderungen,
- Untersuchung, Ersatz oder Veränderung der Anatomie oder eines physiologischen oder pathologischen Vorgangs oder Zustands,
- Gewinnung von Informationen durch die In-vitro-Untersuchung von aus dem menschlichen Körper- auch aus Organ-, Blut- und Gewebespender stammenden Proben

und dessen bestimmungsgemäße Hauptwirkung im oder am menschlichen Körper weder durch pharmakologische oder immunologische Mittel noch metabolisch erreicht wird, dessen Wirkungsweise aber durch solche Mittel unterstützt werden kann.

Ausschlaggebend für die Qualifizierung ist also die medizinische Zweckbestimmung, welche subjektiv-objektiv zu bestimmen ist. Software ist danach ein Medizinprodukt, wenn sie spezifisch vom Hersteller für einen der in der Definition für Medizinprodukte genannten medizinischen Zwecke bestimmt ist. Die Zweckbestimmung kann also vom Hersteller des Produktes subjektiv vorgegeben und somit gestalterisch definiert werden. Damit kommt der Zweckbestimmung des Herstellers vorrangige Bedeutung zu. Diese subjektive Zweckbestimmung durch den Hersteller muss allerdings objektiv wissenschaftlich haltbar, also objektivierbar, sein. Vor diesem Hintergrund könnten psychotherapeutischen Behandlungsverfahren in Gestalt einer Software als Medizinprodukte-Software zertifiziert und zur psychotherapeutischen Behandlung verwendet werden. Es müsste allerdings eine Diagnostik bzw. Indikationsstellung mit einem persönlichen Kontakt zwischen Therapeuten und Patienten vorgeschaltet werden.

Der Betrieb und das Inverkehrbringen eines Medizinproduktes setzen verschiedene Qualitätsmanagementmaßnahmen und Schaffung von Strukturen im Unternehmen nach der Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte (MDR) voraus. Diese können auch durch Kooperation mit einem auf Medizinprodukte-Software spezialisierten regulatorischen Dienstleister dargestellt werden.

Das Heilmittelwerbeengesetz ("**HWG**") bildet neben dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb ("**UWG**") und den Berufsordnungen den rechtlichen Rahmen für Werbung im deutschen Gesundheitswesen. Es gilt für die Hersteller und Anbieter von Arzneimitteln und Medizinprodukten sowie die Leistungserbringer, etwa Krankenhäuser, Apotheken und – in eingeschränktem Umfang – Ärzte. Das Heilmittelwerbeengesetz soll in erster Linie Gefahren begegnen, die der Gesundheit des Einzelnen und den Gesundheitsinteressen der Allgemeinheit durch unsachgemäße Selbstmedikation unabhängig davon drohen, ob sie im Einzelfall wirklich eintreten. Die Werbeverbote des Heilmittelwerbegesetzes sollen verhindern, dass kranke Menschen durch eine unangemessene Werbung zu Fehlentscheidungen beim Arzneimittel- oder Medizinproduktegebrauch verleitet werden.

Das HWG findet auch Anwendung auf die Werbung für andere Mittel, Verfahren und Behandlungen, soweit sich die Werbeaussagen auf die Erkennung, Beseitigung oder Linderung von Krankheiten, Leiden, Körperschäden oder krankhaften Beschwerden bei Menschen beziehen. Sofern Angebote auf einer Internetplattform gegen Entgelt angeboten werden, ist davon auszugehen, dass alle Aussageinhalte als Werbung im Sinne der einschlägigen wettbewerbsrechtlichen Vorschriften anzusehen sind.

Nach Einschätzung der Gesellschaft sind das MPG und das HWG für die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE bislang nicht relevant, könnten es in der Zukunft jedoch werden.

#### **4.2.7 Wichtigste Märkte**

PERFORMANCE ONE ist ein Digital Solutions Provider, der im Bereich "Digital Services" verschiedene digitale Dienstleistungen in Form von Lösungen und Produkten für Kunden erbringt. Den Großteil der Umsatzerlöse generiert PERFORMANCE ONE im Bereich "Performance & Social Media Marketing", der ebenso wie die Bereiche "Kreativleistungen – Brand & Customer Experience" und "Digitales Personalmarketing" dem Digitalmarketing zuzurechnen ist. Der Markt für Digitalmarketing ist daher das wichtigste Marktsegment für PERFORMANCE ONE. Die Bereiche "Smart Data Beratung" und "Technology – Plattform, Automation & Cloud", die angrenzende Marktsegmente im Digitalisierungsumfeld betreffen, sind gegenüber dem Digitalmarketing bislang von geringerer Bedeutung für PERFORMANCE ONE.

Daneben hat PERFORMANCE ONE mit BIGNITE eine Business Intelligence-Lösung entwickelt, die kürzlich in den Markt eingeführt worden ist und sich gegenwärtig in einer Erprobungsphase befindet. PERFORMANCE ONE ist damit auch im Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware tätig, der für PERFORMANCE ONE ein wichtiges Marktsegment werden soll.

Mit couch:now plant PERFORMANCE ONE zudem, in den Markt für psychologische Online-Beratung einzutreten. Perspektivisch erwägt PERFORMANCE ONE darüber hinaus, couch:now zu einer Produktfamilie auszubauen, was die Präsenz auf dem Markt für psychologische Online-Beratung weiter verstärken würde.

##### **4.2.7.1 Markt für Digitalmarketing**

Der Markt für Digitalmarketing ist ein Teilbereich des allgemeinen Werbemarktes. Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE ist nicht erst seit dem Digitalisierungsschub durch die COVID-19-Pandemie ein deutlicher Trend sichtbar, Marketing-Budgets in digitale Werbung zu verschieben. Auch im Krisenjahr 2020, das durch die COVID-19-Pandemie belastet war, hat sich der Markt für Digitalmarketing deutlich besser entwickelt als der allgemeine Werbemarkt.

#### **Entwicklung des globalen und europäischen Werbemarkts**

In 2020 kam es durch die COVID-19-Pandemie und die daraus resultierende wirtschaftliche Rezession zunächst zu einem weltweiten Einbruch des Werbemarktes. Die von Zenithmedia veröffentlichte Werbemarkt-Prognose geht von einem Rückgang des globalen Werbemarktes in 2020 um 7,5 % auf 585 Milliarden US-Dollar aus (*Quelle: Zenithmedia News*). Die globalen Werbeausgaben sind im Jahr 2020 um 5,8 % gegenüber

dem Vorjahr gesunken (*Quelle: Statista Werbespendings*). Auch im Krisenjahr 2020 erwiesen sich Digitale Medien im Vergleich zum allgemeinem Werbemarkt als robuster. Magna hat prognostiziert, dass die Werbeausgaben für digitale Medien im Vergleich zum Vorjahr um 8 % auf 336 Milliarden US-Dollar in 2020 ansteigen und rund 59 % aller globalen Werbeausgaben ausmachen (*Quelle: MAGNA Advertising Forecast*).

Nach Zahlen von IAB Europe wuchs der europäische Markt für digitale Werbung in 2020 um 6,3 %, auf ein Marktvolumen von insgesamt EUR 69 Milliarden. Dabei konnte der Bereich Display-Marketing das größte Wachstum verzeichnen (+9,1 %), gefolgt von Suchmaschinenmarketing ("Paid-for Search") (+7,8 %). (*Quelle: AdEx Benchmark 2020 Study*).

Nach Ansicht von Magna wird sich der globale Werbemarkt im Jahr 2021 voraussichtlich aufgrund der wirtschaftlichen Erholung von der COVID-19-Pandemie, starken organischen Treibern für das Wachstum des digitalen Marktes und sportlichen Großereignissen (Olympische Spiele und UEFA-Fußball-Europameisterschaft) wieder erholen. Magna prognostiziert einen Anstieg der globalen Werbeausgaben um 7,6 % auf 612 Milliarden US-Dollar in 2021. Lineare Medien werden laut Magna in 2021 um 3,5 %, digitale Medien dagegen überproportional um 10,4 % ansteigen (*Quelle: MAGNA Advertising Forecast*). Dentsu erwartet ebenfalls einen Zuwachs des globalen Werbemarktes um 5,8 % auf 579 Milliarden US-Dollar in 2021 (*Quelle: Dentsu News Release 2021 Forecast*). Die wichtigsten Treiber des Wachstums digitaler Medien im Jahr 2021 werden laut Dentsu die sozialen Netzwerke (23%), Video-Formate (17%) und Search (16,3%) sein (*Quelle: Dentsu News Release 2022 Forecast*). Zenithmedia prognostiziert für das Jahr 2021 eine Steigerung der globalen Werbeinvestitionen um 5,6 % auf 620 Milliarden US-Dollar (*Quelle: Zenithmedia News*). Für das Jahr 2022 geht Dentsu weiterhin von einem Wachstum der weltweiten Werbeausgaben um 10,4 % aus, wodurch sich die Gesamtausgaben in diesem Marktumfeld auf 634 Milliarden US-Dollar erhöhen und das Vor-Pandemie-Niveau wieder erreicht wird. Zusätzlich wird der Bereich Digitales die Erholung weiter vorantreiben und laut Dentsu ein zweistelliges Wachstum verzeichnen und für 50 % der weltweiten Gesamtausgaben verantwortlich sein (*Quelle: Dentsu News Release 2022 Forecast*).

Magna prognostiziert einen Anstieg der globalen Ausgaben für digitale Werbung von 336 Milliarden US-Dollar in 2020 um 52 % bzw. durchschnittlich 9 % pro Jahr auf 510 Milliarden US-Dollar in 2025 und einen Anstieg des Anteils der digitalen Werbung am Gesamtwerbemarkt von 59 % auf 70 % (*Quelle: MAGNA Advertising Forecast*). Die Gesellschaft führt den überproportionalen Anstieg bei der digitalen Werbung auf die zunehmende Bedeutung digitaler Absatzkanäle zurück. Der weltweite Retail E-Commerce Umsatz, d.h. der weltweite Umsatz mit Verbrauchern über digitale Absatzkanäle, ist in den Jahren 2018, 2019 und 2020 von 2.982 über 3.354 auf 4.280 Milliarden US-Dollar gestiegen; für die Jahre 2021 bis 2024 wird eine Steigerung von 4.891 über 5.424 und 5.908 auf 6.388 Milliarden US-Dollar erwartet (*Quelle: Statista E-commerce worldwide - Statista Retail e-commerce sales*).

### **Entwicklung des deutschen Werbemarkts**

Das Auftragsvolumens des deutschen Werbemarktes ging in 2020 insgesamt um 4,4 % zurück, was auf die Einschränkungen und Unsicherheiten aufgrund der COVID-19-Pandemie zurückgeführt wird. Im Gegensatz zu diesem allgemeinen Trend verzeichnete Online-Werbung in Deutschland ein Plus von 4,9 % gegenüber dem Vorjahr (*Quelle: Invidis*). Laut Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V. ("**OVK**") beliefen sich die Umsätze mit digitaler Display-Werbung in Deutschland auf EUR 4,1 Milliarden in 2020, was ein Wachstum von rund EUR 465 Millionen oder 12,9 % gegenüber 2019 bedeutet (*Quelle: OVK Online Report 2021/01*). Dentsu gibt hingegen an, dass die Netto-Ausgaben für digitale Werbung in 2020 kein Wachstum verzeichnen konnten (*Quelle: Dentsu News Release 2021 Forecast*).

Für das Jahr 2021 hat der OKV Umsätze mit digitaler Display-Werbung in Höhe von EUR 4,5 Milliarden prognostiziert, was einem Wachstum gegenüber 2020 von 9,7 % entspräche (*Quelle: OVK Online Report 2021/01*). Dentsu erwartet für 2021 einen Anstieg der Netto-Werbeinvestitionen in um 4,3 %. Davon sollen 41,9 % auf

digitale Medien entfallen, für die Dentsu mit einem Anstieg um 5 % gegenüber 2020 rechnet (*Quelle: Dentsu News Release 2021 Forecast*).

In einer Umfrage des Bundesverbands Digitale Wirtschaft e.V. ("**BVDW**") unter den Mitgliedern der Fachgruppe Online-Mediaagenturen in 2020 gaben 64 % der Befragten (2019: 42 %) an, dass digitale Werbung von den Kunden insgesamt eher stark nachgefragt wird. 28 % der Befragten (2019: 47 %) schätzen die Nachfrage als stark ein. Insgesamt 24 % der Befragten gaben in 2020 an, dass sie die aktuelle Nachfragesituation nach digitaler Werbung im Verhältnis zu seiner Leistungsfähigkeit und im Verhältnis zur Mediennutzungsrealität als eher unterrepräsentiert (21 %) oder stark unterrepräsentiert (3 %) empfinden. Die Befragten erwarten zudem, dass der digitale Werbemarkt in 2021 insgesamt um 9 % gegenüber 2020 wachsen wird, was einem absoluten Investitionsvolumen von EUR 4 Milliarden entspräche. Innerhalb der verschiedenen Werbekanäle wird dem Bereich der Suchmaschinenwerbung aktuell die größte Bedeutung zugemessen. Das größte Wachstumspotenzial wird hingegen für die Bereiche "Digital Audio" (erwartetes Wachstum von 16 % in 2021), "Addressable TV" (20 %) und "Digitale Werbung bei eRetailern" (19 %) gesehen (*Quelle: FOMA-Trendmonitor 2020*).

### **Wesentliche Markttrends**

Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE könnte die Entwicklung des globalen und nationalen Werbemarktes weiterhin volatil ausfallen, sobald unvorhergesehene Ereignisse wie die COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 eintreten. Dennoch ist PERFORMANCE ONE der Ansicht, dass die folgenden Trends ein Wachstum des Marktes für Digitalmarketing begünstigen:

- **Fortgesetzte Digitalisierung der Werbung:** PERFORMANCE ONE rechnet damit, dass sich der Trend zur Digitalisierung der Werbung weiter fortsetzen wird, der durch die COVID-19-Pandemie befeuert wurde. Neue Werbemöglichkeiten in den digitalen Medien und eine noch stärkere Nutzung sozialer Medien könnten die Zuteilung der Werbebudgets dauerhaft verändern und eine weitere Verschiebung von klassischen Werbemitteln hin zum Digitalmarketing bewirken.
- **Weitere Digitalisierung des Einzelhandels:** Der Umsatz des Online-Handels in Deutschland ist im Jahr 2020 auf EUR 73 Milliarden gewachsen, was einen Zuwachs von EUR 13,6 Milliarden bzw. 23 % gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Der Onlineanteil am Einzelhandel im engeren Sinne betrug im Jahr 2020 12,6 % (2019: 10,8 %) (*Quelle: HDE Online Monitor 2021*). Es wird erwartet, dass die Retail E-Commerce-Verkäufe bis 2024 auf EUR 6.388 Milliarden steigen werden (*Quelle: Statista Retail e-commerce sales*) und dass im Jahr 2040 95 % aller Einkäufe online getätigt werden (*Quelle: Nasdaq UK Online Shopping and E-Commerce Statistics 2017*). Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE könnte diese Verschiebung zum Online-Geschäft im Einzelhandel dazu beitragen, dass auch der Bedarf nach digitaler Werbung weiter wächst.

#### **4.2.7.2 Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware**

Mit der Business Intelligence-Plattform "BIGNITE" hat sich PERFORMANCE ONE auf dem Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware positioniert, für den ein deutliches Wachstum erwartet wird. Software für Business Intelligence ermöglicht es Unternehmen, durch die Analyse und Aufbereitung von Daten Erkenntnisse über Marktentwicklungen und andere Faktoren zu erhalten und dadurch bessere unternehmerische Entscheidungen zu treffen.

### **Entwicklung des Marktes für Business Intelligence- und Analysesoftware**

Gemäß statista hatte der Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware in 2019 weltweit ein Volumen von 14,9 Milliarden US-Dollar und soll bis 2024 auf ein Volumen von 17,6 Milliarden US-Dollar steigen (*Quelle: Statista Global BI & Analytics Software*). Demgegenüber geht Verified Market Research von einem globalen

Marktvolumen für den Bereich Business Intelligence and Analytics von 26,1 Milliarden US-Dollar in 2019 aus, der bis 2027 auf 54,8 Milliarden US-Dollar steigen soll. Als Treiber des erwarteten Wachstums werden eine steigende Nachfrage nach der Echtzeit-Analyse von Daten, die vermehrte Nutzung von Cloud-Technologien in verschiedenen Branchen und die große Menge an Echtzeitdaten genannt (*Quelle: Verified Market Research*). Für Europa wird prognostiziert, dass der Umsatz mit Unternehmensanwendungen im Bereich künstlicher Intelligenz bis zum Jahr 2025 auf 26,5 Milliarden US-Dollar steigen wird (*Quelle: Statista AI Software*).

### **Wesentliche Markttrends**

Nach einer Studie von Capgemini erzielen Unternehmen, die beim Dateneinsatz führend sind, 22 % mehr Gewinn und pro Mitarbeiter 70 % mehr Umsatz als ihre Wettbewerber. Dennoch tragen datengestützte Entscheidungen erst in 38 % der befragten Unternehmen zum Geschäftserfolg bei (*Quelle: Capgemini Research*). Eine Herausforderung für datengestützte unternehmerische Entscheidungen besteht darin, dass die Menge der zu verarbeitenden Daten steigt. Es wurde prognostiziert, dass die Menge der global generierten digitalen Daten von 33 Zettabyte im Jahr 2018 auf 175 Zettabyte im Jahr 2025 steigen wird (*Quelle: Forbes*). Nach Ansicht von PERFORMANCE ONE besteht ein erhebliches Wachstumspotenzial für den Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware, wenn weitere Unternehmen ihre Geschäftsmodelle stärker durch datengestützte Entscheidungsprozesse optimieren wollen.

#### **4.2.7.3 Markt für psychologische Online-Beratung**

Mit couch:now, einer digitalen, datengetriebenen Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe, plant PERFORMANCE ONE zudem, in den Markt für psychologische Online-Beratung einzutreten. Dieser lässt sich als Teilbereich des Marktes für digitale Gesundheitsdienstleistungen betrachten.

### **Entwicklung des Marktes für digitale Gesundheitsdienstleistungen**

Der globale e-Health-Markt wird auf 14,8 Milliarden US-Dollar im Jahr 2021 geschätzt. Es wird mit einem Wachstum auf 29,5 Milliarden US-Dollar im Jahr 2026 gerechnet, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 14,8 % entspricht (*Quelle: Market Data Forecast Global E-Health Market*). Der europäische e-Health-Markt wird für 2021 auf 3,9 Milliarden US-Dollar geschätzt. Zudem wird mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 15,9 % und einem Wachstum auf 8,2 Milliarden US-Dollar bis 2026 gerechnet (*Quelle: Market Data Forecast Europe E-Health Market*). Nach einer Umfrage von Roland Berger unter Experten der Gesundheitsindustrie aus 2020 sind die Befragten (gewichteter Median) der Ansicht, dass 2025 12 % der Ausgaben im Gesundheitswesen auf digitale Produkte und Dienstleistungen entfallen werden. In einer vergleichbaren Umfrage 2019 betrug dieser Wert noch 8 %. Auf dieser Grundlage berechnet Roland Berger für 2025 Ausgaben für digitale Gesundheitsleistungen in Höhe von EUR 57 Milliarden in Deutschland und EUR 232 Milliarden in der EU (*Quelle: Roland Berger, Future of health*).

### **Wesentliche Markttrends**

PERFORMANCE ONE geht davon aus, dass sich auch im Bereich von Gesundheits- und Beratungsdienstleistungen die Digitalisierung weiter fortsetzen wird, was durch die folgenden Trends beeinflusst wird:

- **Engpass bei psychologischer Beratung:** Es gibt nach Ansicht von PERFORMANCE ONE erhebliche Engpässe bei psychologischer Beratung bzw. Psychotherapie, was teilweise zu erheblichen Wartezeiten auf Beratungs- bzw. Therapieplätze führt. Die durchschnittliche Wartezeit auf die Aufnahme einer Psychotherapiebehandlung betrug Ende 2020 laut einer Befragung des Verbands Psychologischer Psychotherapeutinnen und Psychotherapeuten bei niedergelassenen Psychotherapeuten 22 Wochen (*Quelle: Ärzteblatt vom 25. Januar 2021*). Auch bei Paartherapie ist nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE mit erheblichen Wartezeiten zu rechnen. PERFORMANCE ONE glaubt, dass

dieser Engpass dazu führen wird, dass auch die Nachfrage nach Online-Angeboten für psychologische Beratung wächst.

- **Digitalisierungsschub durch die COVID-19-Pandemie:** Die COVID-19-Pandemie ist ein wesentlicher Faktor, der die Entwicklung und Akzeptanz digitaler Gesundheitsdienstleistungen verstärkt hat. In der Umfrage von Roland Berger gaben 78 % der Befragten an, dass die COVID-19-Pandemie die Entwicklung digitaler Gesundheitsdienstleistungen um zwei oder mehr Jahre beschleunigen wird (*Quelle: Roland Berger, Future of health*). Auch in Bezug auf Online-Psychotherapie hat die COVID-19-Pandemie eine Trendwende herbeigeführt. Krisenbedingt haben die Kassenärztliche Bundesvereinigung und der Spitzenverband der gesetzlichen Krankenversicherungen im März 2020 beschlossen, die Durchführung von psychotherapeutischen Sprechstunden im Rahmen von Videosprechstunden zu ermöglichen (*Quelle: KBV Praxisnachrichten*). Diese Faktoren tragen nach Ansicht von PERFORMANCE ONE dazu bei, dass sich die Akzeptanz von Online-Beratungsangeboten für psychologische Selbsthilfe wie couch:now erhöhen wird.

#### **4.2.8 Wettbewerb**

##### **4.2.8.1 Wettbewerb im Markt für Digitalmarketing**

Der Markt für Digitalmarketing ist nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE hart umkämpft, fragmentiert und unterliegt einem starken Wandel. Das Wettbewerbsumfeld von PERFORMANCE ONE ist daher durch einen starken und zunehmenden Wettbewerbsdruck gekennzeichnet, insbesondere durch den fortlaufenden Trend und Wandel zum E-Commerce und zur Digitalisierung. Die COVID-19-Pandemie hat diesen Trend und Wandel weiter beschleunigt.

Die Wettbewerber, die sich in diesem Markt bewegen, verfolgen nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE unterschiedliche Strategien, insbesondere hinsichtlich der Kanal- oder Wertschöpfungstiefe in ihrer jeweiligen Ausprägung. Die Marktkonsolidierung ist nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE in Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Ländern weniger weit fortgeschritten. Weltweite Konzerne, wie zum Beispiel Amazon, Google und Facebook, haben einen großen Einfluss auf die allgemeinen Marktentwicklungen.

Die Wettbewerber, mit denen PERFORMANCE ONE im Wettbewerb steht, unterscheiden sich vor allem in ihrer geografischen Reichweite und in den von ihnen angebotenen verschiedenen Dienstleistungen. Sie umfassen unter anderem:

- 360° Digital Agenturen, wie zum Beispiel diva-e, artefact, Reply, Syzygy und Team Neusta;
- Spezialdienstleister, wie amz-marketing.de für Amazon, SMARKETER für Paid Search, SEOKRATIE für SEO, ad pepper für Performance Marketing; und
- Mediaagenturen, wie zum Beispiel Mediacom, OMD und Carat.

Letztere bieten nach Wahrnehmung von PERFORMANCE ONE verstärkt digitale Dienstleistungen an.

PERFORMANCE ONE versteht sich als Dienstleister, der ein ganzheitliches Service-Portfolio im Bereich der digitalen Vermarktung anbietet. Nach eigener Auffassung ist PERFORMANCE ONE mit seinen Schwerpunkten auf Performance, Daten sowie KI in der Lage, sich im umkämpften Markt für Digitalmarketing gegen den Wettbewerb zu behaupten und seine ambitionierten Ziele (siehe "4.2.3 Strategie und Ziele") zu erreichen.

##### **4.2.8.2 Wettbewerb im Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware**

Der Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware ist nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE ebenfalls hart umkämpft und stark fragmentiert. Datenbank- und Datenanalyselösungen werden von vielen,

teilweise weltweit agierenden Unternehmen angeboten. Das Wettbewerbsumfeld für Business Intelligence Software unterteilt sich dabei in Datenlieferanten, Anbieter von Cloud-basierten Datenbanken, Softwareunternehmen und Beratungsunternehmen. Dominierende Anbieter sind etwa global agierende Konzerne wie Microsoft, Oracle oder IBM. Mit Blick auf die Menge der zur Verfügung stehenden Daten sind zudem auch Google, Amazon und Snowflake dominierende Wettbewerber, die ebenfalls Datenbank- und Datenanalyselösungen anbieten. Daneben bieten zum Beispiel Semrush, Similarweb, Ubermetrics, Meltwater und Orpheus bereits fertige Lösungen im BI-Umfeld an. Diese fertigen Lösungen arbeiten häufig ausschließlich mit eigenen Daten, d.h. sie geben dem Nutzer keine oder nur geringe Möglichkeiten, eigene Daten in die Datenbank einzuspielen. Schließlich wird der Markt durch hohe Investitionen in den Bereich Business Intelligence und auch mit zahlreichen Start-ups und neu eintretenden Marktteilnehmern penetriert, die einzeln u.a. auch versuchen, unbesetzte Nischen mit neuen Lösungen zu besetzen.

Nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE wird der Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware weiterhin stark wachsen. In diesem Markt bewegt sich die Business Intelligence-Lösung "BIGNITE" von PERFORMANCE ONE mit einem Schwerpunkt auf Digitalmarketing und Handel. Während große Wettbewerber im Markt (bzw. im Bereich Cloud-basierter Datenbanken) den Unternehmen die Entwicklung von Anwendungen (Datenbeschaffung, Datenbereinigung, Modellierung, Dashboard-Aufbau etc.) überlassen, positioniert sich BIGNITE als "All-in-One"-Lösung, die sofort anwendbare Lösungen ermöglichen und den Nutzer von Komplexität befreien soll.

#### **4.2.8.3 Wettbewerb im Markt für psychologische Online-Beratung**

Im Unterschied zum Markt für Digitalmarketing sowie zum Markt für Business Intelligence- und Analysesoftware ist der Markt für psychologische Online-Beratung nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE ein vergleichsweise junger Markt mit einem bislang überschaubaren Wettbewerbsumfeld.

Als mögliche Wettbewerber in diesem Markt agieren unter anderem HelloBetter, PAIRfect, BetterHelp und Selfapy.

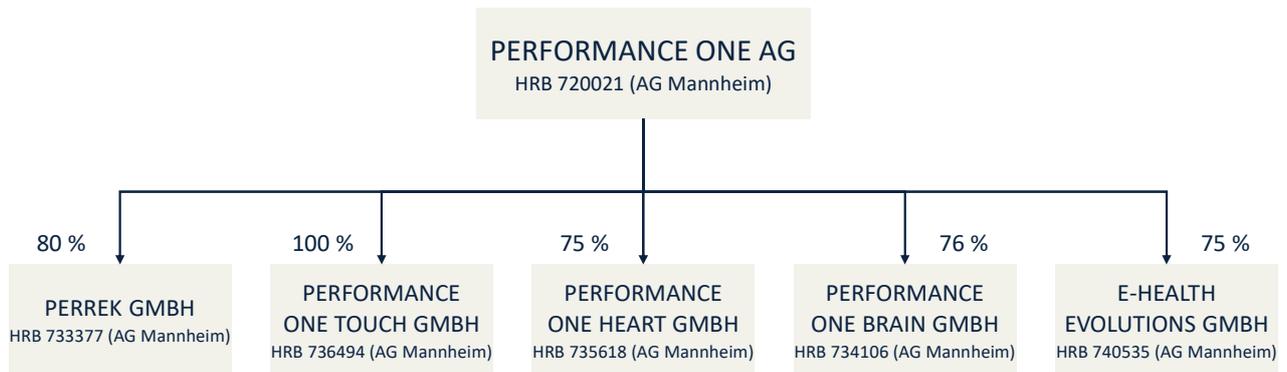
Nach eigener Einschätzung kann PERFORMANCE ONE ein führender Anbieter in Deutschland werden, der eine KI-gestützte, videobasierte Beratung durch Experteninhalte automatisiert und skalierend anbieten kann, ohne dafür zusätzliches psychologisches Beratungspersonal zu benötigen. Die Programme anderer Anbieter sehen hingegen vielfach ein 1:1-Gespräch mit einem Therapeuten vor oder bestehen zu großen Teilen aus schriftlichen Anweisungen, PDF-Downloads oder Erklärvideos.

### **4.3 ORGANISATIONSTRUKTUR**

Die Gesellschaft ist die Muttergesellschaft der Gruppe. Die Gesellschaft und ihre Tochtergesellschaften sind jeweils für bestimmte Bereiche des operativen Geschäfts der Gruppe verantwortlich.

#### **4.3.1 Übersicht über die Gruppe**

Das folgende Schaubild zeigt einen Überblick der Gruppenstruktur von PERFORMANCE ONE zum Datum des Prospekts:



#### 4.3.2 Kooperationsverträge mit Tochtergesellschaften

Die Gesellschaft hat bezüglich ihrer wesentlichen Tochtergesellschaften Kooperationsverträge mit außenstehenden Gesellschaftern geschlossen. Die nachfolgende Übersicht gibt die wesentlichen Inhalte dieser Kooperationsverträge wieder:

Betroffene Gesellschaft	Vertragspartner bzw. Mitgesellschafter	Wesentliche Regelungen der Kooperationsverträge
Datum der Vereinbarung	Gehaltener Anteil	
PERREK GmbH 25. April 2019	Thorsten Volz 20 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wesentliche Beschlüsse der Gesellschafterversammlung der PERREK GmbH bedürften der Zustimmung beider Gesellschafter.</li> <li>Soweit Thorsten Volz als Geschäftsführer die von den Gesellschaftern der PERREK GmbH beschlossenen Umsatzziele in den betreffenden Jahren erreicht, kann er seine Beteiligung an der PERREK GmbH schrittweise auf maximal 35 % aufstocken.<sup>(1)</sup></li> <li>Wenn die Gesellschaft eine Börsennotierung beschließt, kann sie von Thorsten Volz eine Übertragung von dessen Geschäftsanteilen an der PERREK GmbH zum Verkehrswert verlangen.<sup>(3)</sup></li> <li>Die Gesellschafter der PERREK GmbH haben sich gegenseitig Vorkaufs- und Mitverkaufsrechte eingeräumt.</li> </ul>
PERFORMANCE ONE HEART GmbH 21. Januar 2020	Nicola-André Hagmann 25 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wesentliche Beschlüsse der Gesellschafterversammlung der PERFORMANCE ONE HEART GmbH bedürften der Zustimmung beider Gesellschafter.</li> <li>Soweit Nicola-André Hagmann als Geschäftsführer die von den Gesellschaftern der PERFORMANCE ONE HEART GmbH beschlossenen Umsatzziele in den betreffenden Jahren erreicht, kann er seine Beteiligung an der PERFORMANCE ONE HEART GmbH schrittweise auf maximal 35 % aufstocken.<sup>(1) (2)</sup></li> <li>Wenn die Gesellschaft eine Börsennotierung beschließt, kann sie von Nicola-André Hagmann eine Übertragung von dessen Geschäftsanteilen an der</li> </ul>

		<p>PERFORMANCE ONE HEART GmbH zum Verkehrswert verlangen.<sup>(3)</sup></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Gesellschaft steht ein Vorkaufsrecht zu, wenn Nicola-André Hagmann seine Beteiligung an der PERFORMANCE ONE HEART GmbH verkauft.</li> </ul>
<p>PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH</p> <p>18. Juli 2019</p>	<p>Marco Butz</p> <p>12 %</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wenn die Beteiligung von Marco Butz mehr als 14 % beträgt, bedürfen wesentliche Beschlüsse der Gesellschafterversammlung der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH seiner Zustimmung.</li> <li>• Soweit Marco Butz als Geschäftsführer die von den Gesellschaftern der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH beschlossenen Umsatzziele bis zum Jahr 2023 erreicht, kann er seine Beteiligung an der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH schrittweise auf maximal 20 % aufstocken.<sup>(1)</sup></li> <li>• Wenn die Gesellschaft eine Börsennotierung beschließt, kann sie von Marco Butz eine Übertragung von dessen Geschäftsanteilen an der PERFORMANCE ONE HEART GmbH zum Verkehrswert verlangen.<sup>(3)</sup></li> <li>• Der Gesellschaft steht ein Vorkaufsrecht zu, wenn Marco Butz seine Beteiligung an der PERFORMANCE ONE HEART GmbH verkauft.</li> </ul>
<p>E-Health Evolutions GmbH</p> <p>15. April 2021</p>	<p>Passion People GmbH (gehalten von Andreas Leonhard),</p> <p>10 %</p> <p>Dr. Stefan Klaus Junker,</p> <p>15 %</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wesentliche Beschlüsse der Gesellschafterversammlung der E-Health Evolutions GmbH bedürften der Zustimmung von 76 % der Gesellschafter.</li> <li>• Die Beteiligung von Dr. Stefan Klaus Junker basiert auf der Übereinkunft bezüglich seiner persönlichen Mitarbeit, in dessen Rahmen er seine Expertise einbringt.</li> <li>• Die Gesellschafter der E-Health Evolutions GmbH haben sich gegenseitig Vorkaufs- und Mitverkaufsrechte eingeräumt.</li> </ul>

- (1) Soweit der Geschäftsführer von seiner Aufstockungsoption Gebrauch macht, verringert sich der Anteil der Gesellschaft an der jeweiligen Tochtergesellschaft entsprechend. Die Gesellschaft wird auch bei Ausübung der Erwerbsoption des Geschäftsführers jedenfalls die Mehrheit der Anteile an der jeweiligen Tochtergesellschaft behalten.
- (2) Durch notariellen Vertrag vom 27. September 2021 wurden auf Grundlage dieser Regelung von der Gesellschaft 5 % der Anteile an Nicola-André Hagmann übertragen, sodass sich dessen Beteiligung an der PERFORMANCE ONE HEART GmbH von 20 % auf 25 % erhöht hat (vgl. "10.2.1.5 Konzernanhang der Performance One AG (vormals suchdialog AG) für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021, F.")
- (3) Die Gesellschaft plant zum Datum des Prospekts nicht, die genannten Optionen zum Erwerb der Geschäftsanteile auszuüben, obwohl sie der Meinung ist, dass ihr infolge des Listings ein entsprechendes Recht zusteht.

## 4.4 INVESTITIONEN

### 4.4.1 Die wesentlichen Investitionen der Vergangenheit

Vom 1. Juli 2021 bis zum Datum dieses Prospekts hat PERFORMANCE ONE keine wesentlichen neuen Investitionen abgeschlossen.

Im Halbjahr 1/2021 hat PERFORMANCE ONE Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen sowie selbstgeschaffene immaterielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 327,1 Tausend, überwiegend für die Entwicklung von Software, getätigt. Des Weiteren wurden Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von EUR 36,4 Tausend für Büro- und IT-Ausstattung getätigt.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen in Höhe von EUR 642,1 Tausend getätigt. Hiervon entfallen auf in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte EUR 282,5 Tausend und auf selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände EUR 166,3 Tausend. Bei den in der Entwicklung befindlichen immateriellen Vermögensgegenständen handelt es sich überwiegend um das Produkt BIGNITE und ein System zum Management von Kundenbeziehungen (CRM-System). Zudem wurde in verschiedene selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände investiert, die als Basis für die Analyse von Daten dem Projekt BIGNITE dienen und im Rahmen der Datenanalyse bei Kundenprojekten. Hier handelt es sich, im weitesten Sinne, um Datenbanktechnologien und Algorithmen.

Seit 2019 werden in der Gruppe selbst erstellte und in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert. Zudem wurden im Geschäftsjahr 2020 Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von EUR 42,4 Tausend getätigt.

Die Gesellschaft konnte diese Investitionen durch den Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit finanzieren. Zusätzlich waren im Geschäftsjahr weitere Fremdmittel durch die Aufnahme von Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten verfügbar (für weitere Informationen siehe "11.7.1 Förderkredit KfW").

#### **4.4.2 Die wesentlichen laufenden Investitionen**

Die derzeit wichtigsten laufenden und fest beschlossenen Investitionen der Gesellschaft sind Investitionen in Höhe von insgesamt EUR 363,1 Tausend, die überwiegend in die Entwicklung von Software fließen. Diese Investitionen werden durch Eigenmittel und Fremdmittel finanziert.

#### **4.4.3 Die wesentlichen künftigen Investitionen**

Zum Datum des Prospekts hat der Vorstand künftige Investitionen in Höhe von EUR 1.206,7 Tausend fest beschlossen, im Wesentlichen für die Entwicklung von Software sowie die Weiterentwicklung von BIGNITE und couch:now. Hiervon fallen voraussichtlich ca. EUR 550,1 Tausend (einschließlich der laufenden Investitionen in Höhe von EUR 363,1 Tausend, siehe "4.4.2 Die wesentlichen laufenden Investitionen") im Geschäftsjahr 2021 an.

### **4.5 TRENDINFORMATIONEN**

Die Geschäftsentwicklung im Zeitraum vom Ende des letzten Geschäftsjahres bis zum Datum des Prospekts bewertet PERFORMANCE ONE als insgesamt positiv.

Trotz leicht angestiegener Umsätze von EUR 5.293,5 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2021 (Halbjahr 1/2020: EUR 4.984,7 Tausend (ungeprüft)), dies entspricht einer Steigerung von 6,2 % (ungeprüft), ist das EBITDA von EUR 360,3 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2020 planmäßig auf EUR -433,1 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2021 gesunken. Grund hierfür ist im Wesentlichen der höhere Personalaufwand, der von EUR 2.060,2 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2020 auf EUR 2.835,0 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2021 gestiegen ist. Der Anstieg des Personalaufwands resultiert im Wesentlichen aus einer gestiegenen Mitarbeiteranzahl und gestiegenen Gehältern. Ferner resultiert der Rückgang des EBITDA auf nicht aktivierten Entwicklungsleistungen für couch:now sowie verstärkten Vertriebs- und Marketingaufwendungen anlässlich der Produkteinführung von BIGNITE. Diese Minderung des Ergebnisses schlägt sich auch im operativen Cashflow nieder, der von EUR 522,4 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2020 auf EUR -279,0 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2021 gesunken ist. Die Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der Verbindlichkeiten aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf den operativen Cash Flow. Im Ergebnis ist es hierdurch auch zu einer Reduzierung der Gesamtliquidität (Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) von EUR 1.401,5 Tausend zum 31. Dezember 2020 um EUR 630,1 Tausend (ungeprüft) auf EUR 771,4 Tausend (ungeprüft) zum 30. Juni 2021 gekommen.

Das 3. Quartal 2021 hat sich nach Einschätzung von PERFORMANCE ONE planmäßig entwickelt. So konnten mehr als zehn Neukunden gewonnen werden. Die Markteinführung der BI-Lösung BITGNITE verläuft positiv; es konnten bereits fünf Referenzkunden akquiriert werden. Auch die weitere Entwicklung von "couch:now" erfolgt plangemäß, sodass die PERFORMANCE ONE die Markteinführung noch im Herbst 2021 erwartet. Die Gesellschaft geht davon aus, dass auch das Ergebnis des 3. Quartals 2021 durch weitere Investitionen in BIGNITE und couch:now belastet wird. Sollten die Investitionen zum Teil oder überwiegend aktiviert werden, würde das Ergebnis von PERFORMANCE ONE entsprechend weniger belastet werden.

Im Übrigen liegen, nach derzeitigen Kenntnisstand die Entwicklungen im 3. Quartal 2021 im Rahmen der Erwartungen für die Prognose für das Gesamtjahr.

Darüber hinaus bestehen keine aktuellen Trends bei Produktion, Umsatz und Vorräten sowie bei Kosten und Verkaufspreisen zwischen dem Ende des letzten Geschäftsjahres und dem Datum des Prospekts.

#### **4.6 GEWINNPROGNOSE**

Die in diesem Abschnitt erörterte Prognose für das EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) von PERFORMANCE ONE für das Geschäftsjahr 2021 ("**Gewinnprognose**") stellt keine Tatsachenbehauptung dar und sollte von Anlegern nicht als solche angesehen werden.

Das EBITDA der PERFORMANCE ONE gehört zu den alternativen Leistungskennzahlen (*Alternative Performance Measures* – "**APMs**"), wie sie in den von der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ("**ESMA**") am 5. Oktober 2015 herausgegebenen Leitlinien zu APMs ("**ESMA-Leitlinien**") definiert sind. PERFORMANCE ONE nutzt solche APMs, um das Erreichen von (kurz- und mittelfristigen) Geschäftszahlen zu messen und um strategische Entscheidungen zu treffen. Das EBITDA ist keine Messgröße für den Erfolg oder die Liquidität von PERFORMANCE ONE nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften des HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen. Das EBITDA sollte nicht als Alternative zum Konzern-Jahresüberschuss oder anderen Leistungskennzahlen, die nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften des HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erstellt werden, gesehen werden. Das EBITDA ist nicht unbedingt ein Indikator für die künftigen Ergebnisse von PERFORMANCE ONE. APMs, einschließlich dem EBITDA von PERFORMANCE ONE, sind nach den deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung (HGB) nicht anerkannt und sollten nicht als Ersatz für eine nach den deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung (HGB) erstellte Analyse des Betriebsergebnisses von PERFORMANCE ONE angesehen werden. Das EBITDA sollte nicht isoliert oder als Ersatz für eine Analyse der operativen Ergebnisse der Gesellschaft, wie sie nach HGB ausgewiesen werden, als Alternative zu den Periodenergebnissen oder anderen abgeleiteten Leistungskennzahlen betrachtet werden. Das EBITDA ist möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen vergleichbar, die von anderen Unternehmen veröffentlicht werden, und kann als Analyseinstrument Einschränkungen aufweisen. Weitere Einzelheiten, einschließlich ihrer Berechnung auf der Grundlage geprüfter Abschlüsse, finden Sie im Abschnitt "**10.3 ERLÄUTERUNGEN ZU WESENTLICHEN LEISTUNGSINDIKATOREN (KPIS)**".

Die Gewinnprognose spiegelt die zukunftsgerichteten Erwartungen der Gesellschaft wider, die notwendigerweise auf einer Reihe von Annahmen und Schätzungen über künftige Ereignisse und Maßnahmen beruhen, einschließlich der Einschätzung von Chancen und Risiken durch das Management. Solche Annahmen und Schätzungen sind naturgemäß mit erheblichen geschäftlichen, betrieblichen, wirtschaftlichen und wettbewerblichen Unsicherheiten und Unwägbarkeiten verbunden, von denen viele außerhalb der Kontrolle der Gesellschaft liegen. Sollten sich eine oder mehrere dieser Annahmen als unangemessen oder unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse der Gesellschaft erheblich von der Gewinnprognose der Gesellschaft abweichen. Dementsprechend sollten potenzielle Anleger diese Informationen mit Vorsicht behandeln und sich nicht in unangemessener Weise auf die Gewinnprognose verlassen.

#### 4.6.1 Definitionen von EBITDA

Die Gesellschaft verwendet EBITDA als primäre Kennzahl zur Steuerung und Kontrolle der Profitabilität von PERFORMANCE ONE insgesamt. Die Gesellschaft hält das EBITDA für eine nützliche Kennzahl zur Bewertung der Leistung von PERFORMANCE ONE, da es den Vergleich der operativen Ergebnisse der Gruppe von Periode zu Periode erleichtert und eine Analyse der Rentabilität vor Berücksichtigung von Zinszahlungen, Ertragsteuern und Abschreibungen ermöglicht.

Das EBITDA wird wie folgt aus dem Konzernabschluss der Gesellschaft abgeleitet:

Ergebnis nach Steuern

+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen

- Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

= EBITDA

#### 4.6.2 Gewinnprognose der PERFORMANCE ONE

Die Gesellschaft ist in ihrem Konzernzwischenlagebericht für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021 für das Geschäftsjahr 2021 von einem operativen Verlust definiert als EBITDA im Bereich von EUR 1,3 bis 1,7 Millionen ausgegangen, der im Wesentlichen durch Anlaufkosten von Produktentwicklungen und zusätzlichen Marketing- und Vertriebsaufwendungen bedingt sein sollte. Ohne diese Zusatzaufwendungen hat PERFORMANCE ONE, wie in den Jahren zuvor, mit einem positiven operativen Ergebnis gerechnet. Diese Prognose ist nicht mehr gültig. Auf Basis aktueller Erkenntnisse geht die Gesellschaft davon aus, dass Einmalaufwendungen von insgesamt rund EUR 2.199 Tausend anfallen werden, welche bisher nur teilweise in der Prognose berücksichtigt waren. Diese Einmalaufwendungen setzen sich zusammen aus (i) Kosten der Gesellschaft verbunden mit dem Listing und dem Angebot in Höhe von rund EUR 1.570 Tausend (unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne und der Platzierung der maximalen Anzahl an Angebotsaktien) und (ii) Aufwendungen der Gesellschaft im Zusammenhang mit dem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm auf Basis sog. virtueller Aktien (VSOP) in Höhe von rund EUR 629 Tausend (unter der Annahme eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne). Bei vollständiger Berücksichtigung dieser Kosten rechnet die Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2021 nunmehr mit einem operativen Verlust definiert als EBITDA im Bereich von EUR 3,5 bis 3,9 Millionen.

Die Gesellschaft geht nicht mehr davon aus, dass im laufenden Geschäftsjahr noch Akquisitionen erfolgen werden, die diese Prognosen positiv oder negativ beeinflussen würden. Die Ertragslage der Gruppe wird weiterhin von der Entwicklung der operativen Einheiten und von den zukünftigen Zinserträgen der Gesellschaft bestimmt.

#### 4.6.3 Die zugrundeliegenden Prinzipien

Die Gewinnprognose wurde nach den Grundsätzen des IDW gemäß dem IDW Rechnungslegungshinweis "Erstellung von Gewinnprognosen und -schätzungen nach den besonderen Anforderungen der Prospektverordnung" (IDW RH HFA 2.003) erstellt.

Obwohl das EBITDA keine nach HGB anerkannte Kennzahl ist, wurde diese Gewinnprognose auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des HGB erstellt. Bezüglich der angewandten Bilanzierungs- und

Bewertungsmethoden wird auf die entsprechende Darstellung in dem Ungeprüften Konzernzwischenabschluss und den Geprüften Konzernabschlüssen verwiesen.

Die Gewinnprognose wurde auf einer Grundlage erstellt, die sowohl (i) mit den in diesem Prospekt enthaltenen historischen Finanzinformationen von PERFORMANCE ONE vergleichbar ist (d.h. mit dem Ungeprüften Konzernzwischenabschluss und den Geprüften Konzernabschlüssen) und (ii) in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsgrundsätzen der Gesellschaft steht.

Die Gewinnprognose wurde ausschließlich zur Aufnahme in einen Prospekt für das Angebot erstellt und stellt die besten Schätzungen von PERFORMANCE ONE zum Datum des Prospekts dar.

Bei der Erstellung der Gewinnprognose hat PERFORMANCE ONE eine Reihe von Faktoren berücksichtigt, um die operative und finanzielle Entwicklung der PERFORMANCE ONE für die Gewinnprognose zu berücksichtigen. Die wichtigsten Faktoren und Annahmen, die sich auf die Gewinnprognose auswirken, sind nachstehend aufgeführt.

#### **4.6.4 Faktoren und Annahmen**

##### **4.6.4.1 Faktoren, die von PERFORMANCE ONE beeinflusst werden können**

###### **Kundenbindung und Kundengewinnung**

Sowohl die Bindung als auch die Gewinnung von Kunden sind Schlüsselemente im Geschäft von PERFORMANCE ONE. Sollte sich die Gewinnung neuer und das Halten bestehender Kundenbeziehungen als schwieriger als erwartet erweisen, könnte dies negative Auswirkungen auf die Erreichung der Gewinnprognose haben. Wir haben derzeit keine Anzeichen dafür, dass sowohl die Kundenbindung als auch die Kundengewinnung schlechter verläuft als bei der Erstellung der Gewinnprognose angenommen.

###### **Marktentwicklung**

Die für das Geschäftsjahr 2021 erwarteten Umsatzerlöse basieren auf der unter "4.2.7.1 Markt für Digitalmarketing" beschriebenen Marktentwicklung für den digitalen Werbemarkt. Sollte diese anders als erwartet eintreten, könnte dies die prognostizierte Umsatzentwicklung negativ beeinflussen. Wir haben derzeit keine Anzeichen, dass diese Annahme nicht zutreffen könnte.

###### **Honorargestaltung**

Für alle Umsatzerlöse, die für das Geschäftsjahr 2021 erwartet werden, werden die im Geschäftsjahr 2020 realisierten Preise und Honorarsätze zugrunde gelegt. Wir haben derzeit keine Anzeichen, dass diese Annahme nicht zutreffen könnte.

###### **Personalaufwand**

Als Dienstleistungsunternehmen hängt die Gewinnprognose von PERFORMANCE ONE in besonderem Maße von der Entwicklung der Personalaufwendungen ab. Es wird erwartet, dass der Personalaufwand im Geschäftsjahr 2021 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2020 im Wesentlichen aufgrund des wachsenden Geschäfts sowie aufgrund von Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit dem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm der Gesellschaft auf Basis sog. virtueller Aktien (VSOP) um rund 53 % steigen wird. Wir haben derzeit keine Anzeichen, dass diese Annahme nicht zutreffen könnte.

### **Sonstige betriebliche Aufwendungen**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen werden im Geschäftsjahr 2021 voraussichtlich um rund 201 % im Vergleich zum Geschäftsjahr 2020 steigen. Grund für diesen Anstieg sind Einmalaufwendungen verbunden mit dem Listing und dem Angebot sowie die steigenden Aufwendungen für Vertrieb und Marketing, die notwendig sind, um die gesteckten Wachstumsziele zu erreichen. Es bestehen derzeit keine Anzeichen, dass diese Annahme nicht zutreffen könnte.

#### **4.6.4.2 Faktoren, die außerhalb des Einflussbereichs von PERFORMANCE ONE liegen**

Ungünstige wirtschaftliche Bedingungen und insbesondere künftige politische und wirtschaftliche Faktoren, die eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums und der Kaufkraft zur Folge haben und die Kaufkraft beeinträchtigen, können sich negativ auf das Geschäft von PERFORMANCE ONE auswirken. Hierbei ist insbesondere die Fortsetzung oder Verschlimmerung der COVID-19-Pandemie (einschließlich weiterer Verzögerungen bei der Einführung des Impfplans in unserem Kernmarkt Deutschland) zu nennen.

Für die Zwecke der Gewinnprognose geht PERFORMANCE ONE von ähnlichen wirtschaftlichen und politischen Bedingungen wie im Geschäftsjahr 2020 für das Geschäftsjahr 2021 aus. Ebenso wird angenommen, dass es keine wesentlichen Änderungen der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen geben wird, in denen PERFORMANCE ONE tätig ist.

Ungünstige unvorhergesehene Ereignisse wie höhere Gewalt (z. B. Feuer, Überschwemmungen, Erdbeben oder andere Naturkatastrophen), Cyber-Attacken oder Terroranschläge, Kriege oder außergewöhnliche makroökonomische Ereignisse können sich negativ auf das Geschäft von PERFORMANCE ONE auswirken. Für die Zwecke dieser Gewinnprognose geht PERFORMANCE ONE davon aus, dass keine wesentlichen unvorhergesehenen Ereignisse eintreten, die zu wesentlichen oder dauerhaften Einschränkungen der laufenden Geschäftstätigkeit führen könnten.

#### **4.6.5 Sonstige Erläuterungen**

Da sich die Gewinnprognose auf einen noch nicht abgeschlossenen Zeitraum bezieht und auf mehreren Annahmen über ungewisse zukünftige Ereignisse und Handlungen beruht, ist sie naturgemäß mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Aufgrund dieser Unsicherheiten kann das tatsächliche EBITDA von PERFORMANCE ONE für das Geschäftsjahr 2021 auch erheblich von der Gewinnprognose abweichen.

Die Gewinnprognose wurde am 22. Oktober 2021 erstellt und ist zum Datum dieses Prospekts noch gültig.

## **5. ERKLÄRUNG ZUM GESCHÄFTSKAPITAL**

Nach Ansicht der Gesellschaft deckt das Geschäftskapital, ohne Berücksichtigung der Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien im Rahmen des Angebots, die derzeitigen Anforderungen der Gruppe für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten nach dem Datum des Prospekts.

## 6. RISIKOFAKTOREN

Anleger sollten bei der Entscheidung über den Kauf von Aktien der Gesellschaft ("**Aktien**") die nachfolgenden Risikofaktoren, verbunden mit den anderen in diesem Prospekt enthaltenen Informationen, sorgfältig lesen und berücksichtigen. Der Eintritt eines oder mehrerer dieser Risiken kann die jeweils am Ende der Risikobeschreibung genannten nachteiligen Auswirkungen auf PERFORMANCE ONE haben. Der Börsenkurs der Aktien könnte aufgrund jedes dieser Risiken erheblich fallen und Anleger könnten ihr investiertes Kapital teilweise oder vollständig verlieren.

Nachstehend sind nur diejenigen der Gesellschaft bekannten Risikofaktoren beschrieben,

- die für die Gesellschaft und für die angebotenen Wertpapiere spezifisch sind und
- die die Gesellschaft als wesentlich für eine fundierte Anlageentscheidung einstuft. Die Wesentlichkeit ergibt sich dabei aus dem Verhältnis der von der Gesellschaft angenommenen Eintrittswahrscheinlichkeit zum Umfang der von der Gesellschaft angenommenen möglichen negativen wirtschaftlichen Auswirkungen.

Die folgenden Risikofaktoren sind in die Abschnitte "*6.1 EMITTENTENBEZOGENE RISIKEN*" und "*6.2 WERTPAPIERBEZOGENE RISIKEN*" aufgeteilt. Ferner sind diese beiden Abschnitte zum besseren Verständnis weiter in Kategorien (6.1.1 bis 6.1.5 und 6.2.1 bis 6.2.3) unterteilt. Nach Einschätzung der Gesellschaft werden in jeder dieser Kategorien die beiden wesentlichsten Risikofaktoren (basierend auf der Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens und den erwarteten negativen Auswirkungen) zuerst genannt. Die weitere Reihenfolge der Risikofaktoren in der jeweiligen Kategorie sagt nichts über die Wesentlichkeit der Risikofaktoren aus. Gleiches gilt für die Reihenfolge der Kategorien selbst.

Die Risikoeinschätzung durch PERFORMANCE ONE und die entsprechende Darstellung in den folgenden Risikofaktoren beruhen auf einer Risikobewertung zum Datum des Prospekts unter besonderer Berücksichtigung des Angebots und prospektrechtlicher Anforderungen an die Darstellung von Risikofaktoren. Dementsprechend können Darstellung und Einschätzung der folgenden Risikofaktoren von der Darstellung und Einschätzung von Risiken in den Lageberichten von PERFORMANCE ONE, die in den Prospekts aufgenommen worden sind (siehe "*10.2 Historische Finanzinformationen*"), abweichen. Die Aussagen in diesen Lageberichten relativieren nicht die in den folgenden Risikofaktoren enthaltene Risikoeinschätzung.

### 6.1 EMITTENTENBEZOGENE RISIKEN

#### 6.1.1 Risiken in Bezug auf die Märkte, auf denen PERFORMANCE ONE tätig ist

##### 6.1.1.1 Ungünstige allgemeine Wirtschafts- und Marktbedingungen könnten die Nachfrage nach den Dienstleistungen und Produkten von PERFORMANCE ONE verringern.

PERFORMANCE ONE ist ein Digital Solutions Provider (d.h. digitaler Lösungsanbieter), der seine Kunden im Bereich "Digital Services" durch datengetriebenen Dienstleistungen und Produkte bei ihrer digitalen Transformation unterstützt und im Bereich "Innovation Products" seine Daten- und KI-Kompetenz u.a. für die Entwicklung und Umsetzung eigener digitaler Produkte und Geschäftsmodelle ausnutzt. Die Nachfrage nach den Dienstleistungen und Produkten von PERFORMANCE ONE in diesen Bereichen hängt wesentlich von der Bereitschaft der Unternehmenskunden von PERFORMANCE ONE ab, Geld für digitale Beratungsdienstleistungen oder digitale Produkte auszugeben.

Neben der internen Strategie der jeweiligen Kunden, die nicht vorhersehbar ist und Änderungen unterliegen kann, hängen diese Ausgaben stark von den gesamtwirtschaftlichen Bedingungen in Deutschland und anderen Ländern ab. Deutschland hat in der Vergangenheit zyklische Abschwünge erlebt, in denen die Wirtschaftstätigkeit durch eine sinkende Nachfrage nach einer Vielzahl von Waren und Dienstleistungen,

eingeschränkte Kreditvergaben, geringe Liquidität, verringerte Unternehmensrentabilität, Volatilität auf den Kredit-, Aktien- und Devisenmärkten, Insolvenzen, Krisen im Gesundheitswesen und Pandemien sowie eine allgemeine wirtschaftliche Unsicherheit beeinträchtigt wurde. Diese wirtschaftlichen Veränderungen können plötzlich auftreten. Kleine und mittlere Unternehmen ("**KMUs**"), die ein wichtiges Segment des Kundenstamms von PERFORMANCE ONE ausmachen, könnten diese Marktveränderungen unverhältnismäßig stark betreffen. Bedenken hinsichtlich der systemischen Auswirkungen einer wirtschaftlichen Rezession, der Energiekosten, geopolitischer Fragen oder der Verfügbarkeit und Kosten von Krediten könnten zu erhöhter Marktvolatilität, verringertem Verbrauchervertrauen und verminderten Wachstumserwartungen in Deutschland führen, was sich negativ auf die Fähigkeit oder Bereitschaft von Kunden auswirken könnte, Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE in Anspruch zu nehmen oder Produkte von PERFORMANCE ONE zu erwerben.

Eine besondere Bedeutung kommt in diesem Kontext der COVID-19-Pandemie zu, die seit ihrem globalen Ausbruch im Frühjahr 2020 einen beispiellosen Einfluss auf die Märkte von PERFORMANCE ONE hatte. Als Reaktion auf die COVID-19-Pandemie haben nationale und lokale Regierungen, einschließlich der Regierungen in allen großen europäischen Volkswirtschaften, wiederholt verschiedene Präventivmaßnahmen wie generelle Lock-Downs und Reisebeschränkungen verhängt und werden dies möglicherweise auch in Zukunft tun. Dies hat zu erheblichen Umsatzeinbußen bei Unternehmen vieler Branchen geführt. Die negativen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und der Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie haben die bestehenden Rezessionsängste in Europa verstärkt. In der Folge könnten Kunden ihre Budgets für Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE reduzieren oder streichen. Im Zuge der COVID-19 Pandemie kam es dazu, dass Projekte von PERFORMANCE ONE zwar verwirklicht, jedoch pandemiebedingt verschoben wurden. Trotz der Pandemie sind die Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE von EUR 10.292,5 Tausend im Geschäftsjahr 2019 auf EUR 10.363,5 Tausend im Geschäftsjahr 2020 gewachsen. Die weitere Entwicklung der COVID-19-Pandemie bleibt aber schwer vorherzusagen. Die zunehmende Verbreitung der sog. "Delta-Variante" des Virus sowie andere Mutationen könnte zu weiteren Infektionswellen führen, die belastende Folgen für Kunden von PERFORMANCE ONE haben könnten. Zudem besteht die Gefahr, dass die wirtschaftlichen Folgen weiterer Ausbrüche der COVID-19-Pandemie zu einer schweren Rezession in Deutschland führen können. Dies könnte zu Zahlungsausfällen führen, wenn Kunden von PERFORMANCE ONE die Belastungen durch die wirtschaftliche Krise nicht mehr tragen können. Es besteht zudem das Risiko, dass Kunden von PERFORMANCE ONE aufgrund der COVID-19 Pandemie ihre Aufträge zurücknehmen. Dies könnte zu einem deutlichen Umsatzrückgang bei PERFORMANCE ONE führen und auch seine Ertragslage unter Druck setzen, wenn es nicht gelingt die Umsatzverluste durch Einsparungen zu kompensieren. Zudem könnte die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE im Falle weiterer COVID-19-Wellen eingeschränkt werden. Die technische Infrastruktur zur Serviceerbringung ist konsequent auf Cloud-Systeme umgestellt und erlaubt somit dem Großteil der Belegschaft von PERFORMANCE ONE aus dem Homeoffice zu arbeiten. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass Mitarbeiter von PERFORMANCE ONE krankheitsbedingt ausfallen oder sich aufgrund eines positiven COVID-19-Tests in Quarantäne begeben müssen, was auch dazu führen könnte, dass PERFORMANCE ONE seinen Leistungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen kann.

Insbesondere das Ausgabeverhalten von KMUs lässt sich nur schwer vorhersagen und ist abhängig von der allgemeinen Wirtschaftslage, den spezifischen wirtschaftlichen Aussichten für KMUs, dem aktuellen Rentabilitätsniveau der KMUs und dem allgemeinen Verbrauchervertrauen. Darüber hinaus können schwache wirtschaftliche Bedingungen dazu führen, dass Kunden versuchen, kostenlose oder kostengünstigere Lösungen aus alternativen Quellen zu nutzen. Eine anhaltende Konjunkturabschwächung könnte dazu führen, dass Kunden PERFORMANCE ONE dazu auffordern, bestehende Verträge zu weniger vorteilhaften Bedingungen neu zu verhandeln, dass es zu Zahlungsausfällen bei bestehenden Verträgen kommt oder dass Verträge am Ende der Laufzeit nicht erneuert werden.

PERFORMANCE ONE hat mit seinen Kunden keine langfristigen Verträge abgeschlossen. Die Kunden von PERFORMANCE ONE können daher ohne weiteres den Bezug von Produkten und Dienstleistungen

beschränken oder einstellen. Wenn sich etwa aufgrund einer allgemeinen Verschlechterung der Wirtschafts- und Marktbedingungen auch der finanzielle Handlungsspielraum der Kunden von PERFORMANCE ONE einengt, werden diese bestrebt sein, ihre Ausgaben und Kosten zu beobachten und zu reduzieren. Dies ist bei vielen Kostenpositionen, etwa Personalausgaben, Zinszahlungen und Mieten, nur eingeschränkt oder mit erheblicher Verzögerung möglich. Daher besteht das Risiko, dass Kunden bei einer Verschlechterung ihrer wirtschaftlichen Rahmenbedingungen infolge einer konjunkturellen Eintrübung insbesondere bei Dienstleistungen, wie denen von PERFORMANCE ONE, Einsparungen vornehmen, da diese ohne weiteres umgesetzt werden können. Im Ergebnis könnten daher Kunden von PERFORMANCE ONE ihre Budgets für Produkte und Dienstleistungen der PERFORMANCE ONE reduzieren oder streichen, was zu einem Auftragsrückgang führen würde und sich in sinkenden Umsatzzahlen niederschlagen könnte.

PERFORMANCE ONE ist in diesem Fall darauf angewiesen, die eigene Kostenbasis schnell genug zu reduzieren, damit keine Verluste entstehen. Dies ist schwer umzusetzen, da PERFORMANCE ONE etwa mit dem Personalaufwand von EUR 4.415,0 Tausend im Geschäftsjahr 2020 einen sehr hohen Fixkostenblock hat. Wenn bei einem Umsatzeinbruch die notwendigen Kapazitätsanpassungen ihre Wirkung nur zeitverzögert entfalten oder Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen entstehen, kann dies zu erheblichen Verlusten führen.

Wenn sich die allgemeinen Wirtschafts- und Marktbedingungen aus den oben genannten Gründen erheblich verschlechtern, könnte dies das Jahresergebnis von PERFORMANCE ONE bis hin zur Entstehung eines Jahresfehlbetrags belasten.

#### **6.1.1.2 Der Markt, in dem PERFORMANCE ONE tätig ist, ist sehr wettbewerbsintensiv.**

Der Markt für die Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE ist fragmentiert, entwickelt sich schnell weiter und ist sehr wettbewerbsintensiv, wobei die Eintrittsbarrieren relativ niedrig sind.

Viele der derzeitigen und zukünftigen Wettbewerber, wie z. B. Reply, Syzygy und ad pepper, verfügen über Wettbewerbsvorteile gegenüber PERFORMANCE ONE. Diese Wettbewerbsvorteile ergeben sich zum Beispiel aus einem größeren Bekanntheitsgrad, einer längeren Betriebsgeschichte, größeren Umsätzen und etablierteren Beziehungen zu Kunden, Drittanbietern von Daten, Online-Einzelhandelsplattformen oder sozialen Medien. Darüber hinaus wenden viele der Wettbewerber von PERFORMANCE ONE möglicherweise erheblich mehr Mittel für ihre Forschungs- und Entwicklungsprogramme auf, was die Wettbewerbsposition von PERFORMANCE ONE verschlechtern könnte. Zudem könnten Wettbewerber, die bislang nicht über wesentliche Wettbewerbsvorteile verfügen, von größeren Unternehmen übernommen werden, die z.B. mehr Ressourcen für Forschungs- und Entwicklungsprogramme und Kundenakquise bereitstellen. Darüber hinaus könnten einige der Wettbewerber strategische Beziehungen eingehen oder strategische Akquisitionen tätigen, um einen breiteren Funktionsumfang als PERFORMANCE ONE anzubieten, wettbewerbsfähigere Dienstleistungen oder Produkte zu entwickeln oder Anforderungen von Kunden zu erfüllen, die die Dienstleistungen oder Produkte von PERFORMANCE ONE nicht erfüllen können. Solche Unternehmenszusammenschlüsse könnten es für PERFORMANCE ONE schwieriger machen, neue Kunden zu gewinnen, was sich letztlich nachteilig auf seine Fähigkeit auswirken könnte, im Wettbewerb zu bestehen. Global agierende Großkonzerne wie Amazon, Google, Facebook oder IBM, die in jeder Hinsicht über Ressourcen verfügen, die die von PERFORMANCE ONE bei weitem übersteigen, könnten Softwarelösungen anbieten, die mit den Dienstleistungen und Angeboten von PERFORMANCE ONE konkurrieren oder diese ganz oder teilweise überflüssig machen. Schließlich könnten derzeitige Kunden von PERFORMANCE ONE, wie in der Vergangenheit bereits geschehen, eigenständige Lösungen entwickeln, die sie unabhängig von den Dienstleistungen und Produkten von PERFORMANCE ONE machen. PERFORMANCE ONE geht davon aus, dass dieser Wettbewerbsdruck anhalten wird oder sich sogar erhöhen könnte, da Wettbewerber unter Umständen versuchen werden, ihre Marktpositionen zu stärken oder zu erhalten, und neue Wettbewerber in den Markt eintreten könnten.

Die Nachfrage nach den Dienstleistungen und Produkten von PERFORMANCE ONE ist zudem preissensitiv. Viele Faktoren, darunter Marketing-, Vertriebs- und Technologiekosten sowie die Preis- und

Marketingstrategien von Wettbewerbern, können die Preisstrategie von PERFORMANCE ONE erheblich beeinflussen. Bestimmte Wettbewerber wie Reply können, z. B. aufgrund ihrer Größe und geringerer Betriebskosten, preisgünstigere oder sogar kostenlose Dienstleistungen oder Produkten anbieten, die mit den Dienstleistungen und Produkten von PERFORMANCE ONE konkurrieren. Ferner könnten Wettbewerber ihre Dienstleistungs- und Produktportfolio mit den Angeboten anderer Unternehmen bündeln, um einen breiteren Funktionsumfang zu reduzierten Volumenpreisen anzubieten. Ebenso könnten Wettbewerber Marketingstrategien anwenden, die es ihnen ermöglichen, Kunden zu niedrigeren Kosten als PERFORMANCE ONE zu gewinnen. Selbst wenn die Dienstleistungen und Produkte von Wettbewerbern nicht alle Merkmale und Funktionen enthalten, die PERFORMANCE ONE bieten kann, könnte PERFORMANCE ONE einem Preisdruck ausgesetzt sein. Denn Kunden könnten solche Dienstleistungen und Produkte für ausreichend halten, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen, und könnten in den zusätzlichen Merkmalen und Funktionen, die sie durch die Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE im Vergleich zu den Lösungen der Wettbewerber erhalten würden, keine wesentlichen Vorteile sehen. Darüber hinaus könnten die Wettbewerber von PERFORMANCE ONE ihre Preise durch strategische Unternehmenszusammenschlüsse weiter senken. PERFORMANCE ONE könnte gezwungen sein, als Reaktion auf den Wettbewerbsdruck Preise zu senken, Rabatte anzubieten oder seine Vertriebs- und Marketing- und sonstigen Ausgaben zu erhöhen, um Kunden zu gewinnen und zu halten, was sich aufgrund der bestehenden Fixkosten nachteilig auf die Profitabilität von PERFORMANCE ONE auswirken könnte. Für den Fall, dass es dauerhaft nicht gelänge das operative Geschäft an die nachteilige Wettbewerbssituation anzupassen, könnte es die Insolvenz von PERFORMANCE ONE nach sich ziehen.

#### **6.1.1.3 Der Markt für psychologische Online-Beratung ist unreif und volatil. Dies könnte sich negativ auf die Geschäftsentwicklung von couch:now auswirken.**

Mit couch:now, einer digitalen, datengetriebenen Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe, beabsichtigt PERFORMANCE ONE in den Markt für psychologische Online-Beratung einzutreten. Die Markteinführung von couch:now soll noch im Herbst 2021 erfolgen. Dieser Markt ist im Allgemeinen noch relativ neu und unerprobt. Es ist ungewiss, ob sich ein hohes Maß an Nachfrage, Kundenakzeptanz und Marktakzeptanz für derartige digitale Beratungsangebote entwickeln wird. Der Erfolg von PERFORMANCE ONE mit couch:now wird in erheblichem Maße von der gesellschaftlichen Akzeptanz von psychologischer Online-Beratung abhängen. Ebenso könnten Bedenken in Bezug auf die Vertraulichkeit und den Schutz der Privatsphäre von Kunden im Zusammenhang mit digitalen Beratungsangeboten die Marktakzeptanz von Plattformen wie couch:now erheblich einschränken. Sollte sich der Markt für psychologische Online-Beratung ungünstig entwickeln, müsste PERFORMANCE ONE die für couch:now getätigten Investitionen als Verluste abschreiben und könnte sein Umsatzwachstum nicht wie geplant weiterentwickeln.

#### **6.1.2 Risiken in Bezug auf die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE**

##### **6.1.2.1 Die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen wie zum Beispiel BIGNITE und couch:now könnte nicht den erwünschten Erfolg bringen.**

PERFORMANCE ONE beabsichtigt, weitere neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Es gibt jedoch keine Garantie, dass neue Produkte und Dienstleistungen den gewünschten Erfolg bringen und sich die getätigten Investitionen amortisieren.

So hat PERFORMANCE ONE mit BIGNITE ein neues "Software as a Service"-Produkt entwickelt und kürzlich in den Markt eingeführt. Zudem plant PERFORMANCE ONE couch:now, eine digitale, datengetriebene Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe, noch im Herbst 2021 in den Markt einführen. Der Aufbau und die Vermarktung von BIGNITE und couch:now sind wesentliche Eckpfeiler der Strategie von PERFORMANCE ONE. PERFORMANCE ONE hat in ihre Entwicklung erhebliche zeitliche, personelle und finanzielle Ressourcen investiert. Für BIGNITE hat PERFORMANCE ONE in seiner Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020 in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 136,6

Tausend aktiviert. Dieser Betrag lag zum 30. Juni 2021 bei EUR 271,5 Tausend. Zum Zwecke der Entwicklung und Markteinführung von couch:now wurde die E-Health Evolutions GmbH bei ihrer Gründung mit einem Eigenkapital in Höhe von EUR 213,8 Tausend ausgestattet. Da sich BIGNITE noch in der Erprobungsphase befindet und laufend weiterentwickelt wird und couch:now noch im Aufbau ist, sind zudem weiterhin erhebliche Ressourcen in beiden Bereichen gebunden, die für andere Bereiche nicht zur Verfügung stehen. Es besteht jedoch keine Garantie dafür, dass sich die bisher entstandenen und noch anfallenden Kosten amortisieren und PERFORMANCE ONE die erwarteten Umsatzerlöse mit BIGNITE oder couch:now generieren wird. Sollte BIGNITE nicht am Markt erfolgreich sein, müssten zudem die vorgenannten immaterielle Vermögenswerte teilweise oder ganz abgeschrieben werden.

BIGNITE ist eine Business Intelligence-Plattform, die über ein Abonnement-Modell Umsatzerlöse generieren soll. PERFORMANCE ONE bietet für BIGNITE vier verschiedene Module an, die einzeln oder zusammen buchbar sind. Dabei gewährt PERFORMANCE ONE Kunden, die alle Module buchen, einen Rabatt. PERFORMANCE ONE bietet Premium-Abonnements für BIGNITE auf monatlicher oder jährlicher Basis an, wobei Jahresabonnements einen Rabatt für die längerfristige Bindung erhalten. Der Erfolg von BIGNITE hängt wesentlich davon ab, dass Kunden kostenpflichtige Monats- oder Jahresabonnements abschließen und erneuern, wenn bestehende Vertragslaufzeiten auslaufen, oder zusätzliche Module buchen. Eine nennenswerte Kundenbasis besteht für BIGNITE derzeit noch nicht. Es ist noch offen, ob BIGNITE eine breite Akzeptanz am Markt findet und profitabel betrieben werden kann. Sollte dies nicht der Fall sein, müsste PERFORMANCE ONE weiter substantiell in BIGNITE investieren oder BIGNITE wieder vom Markt nehmen.

Die bislang bestehenden Kunden wählen gegenwärtig überwiegend monatliche Abonnementlaufzeiten, die es ihnen ermöglichen, ihre Premium-Abonnements monatlich zu kündigen oder anzupassen, sollten sich externe Faktoren ändern. Das könnte dazu führen, dass der Umsatz, den PERFORMANCE ONE durch BIGNITE generiert, von Quartal zu Quartal erheblich schwankt. Dies wird auch für künftige Kunden so erwartet. Obwohl die Verträge mit den Kunden eine automatische Verlängerung der Abonnements für BIGNITE vorsehen, sind zahlende Kunden nicht verpflichtet, ihre Premium-Abonnements zu verlängern, wenn sie ihren Wunsch nach einer Nichtverlängerung ordnungsgemäß mitteilen. Dementsprechend kann PERFORMANCE ONE nicht garantieren, dass Kunden ihre Premium-Abonnements für dieselbe oder eine längere Laufzeit oder überhaupt verlängern werden. Verlängerungsraten können aufgrund einer Reihe von Faktoren sinken oder schwanken, wie zum Beispiel der Zufriedenheit der Kunden mit BIGNITE, der Zuverlässigkeit der BIGNITE-Plattform, dem Erfolg der Kunden und der Erfahrung und Qualität des Kundensupports von PERFORMANCE ONE, dem Preis und der Funktionalität der BIGNITE-Plattform im Vergleich zu denen von Wettbewerbern, Fusionen und Übernahmen, die sich auf den Kundenstamm auswirken, den Auswirkungen der globalen Wirtschaftslage und anderen externen Faktoren oder der Verringerung der Ausgaben der Kunden von PERFORMANCE ONE.

Wenn keine nennenswerte Kundenbasis für BIGNITE aufgebaut werden kann, Kunden weniger kostenpflichtige Abonnements für BIGNITE abschließen oder ihre kostenpflichtigen Abonnements kündigen, oder wenn Kunden weniger Module von BIGNITE buchen, könnte dies erhebliche negative Auswirkungen auf den Umsatz haben, den PERFORMANCE ONE mit BIGNITE generieren kann.

Vergleichbare Risiken ergeben sich für die Plattform für couch:now, eine Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe, deren Markteinführung noch im Herbst 2021 erfolgen soll. couch:now soll perspektivisch sogar zu einer größeren Produktfamilie ausgebaut werden. Auch hier besteht das Risiko, dass die Plattform nicht erfolgreich am Markt platziert und betrieben werden kann. Der Erfolg von couch:now könnte insbesondere durch den Eintritt der folgenden Risiken beeinträchtigt werden:

- Couch:now könnte im Wettbewerb gegen bereits im Markt etablierte oder neue Online-Beratungsplattformen nicht bestehen, insbesondere gegenüber Plattformen, die Live-Videotherapien anbieten.

- PERFORMANCE ONE könnte es nicht gelingen, ausreichend Akzeptanz für couch:now herzustellen und die Kunden von der Sicherheit und Vertraulichkeit der Plattform oder der Qualität des Angebots zu überzeugen.
- PERFORMANCE ONE ist darauf angewiesen, renommierte Experten verschiedener Fachgebiete zu finden, die Videoinhalte für couch:now erstellen. Wenn PERFORMANCE ONE dies in der Zukunft nicht gelingt, könnte dies dazu führen, dass PERFORMANCE ONE keine neuen Videoinhalte von der erhofften Qualität auf couch:now anbieten kann.
- PERFORMANCE ONE könnte aufgrund des Angebots von couch:now besonderen regulatorischen Anforderungen unterliegen (siehe "6.1.4.9 Die über couch:now erbrachten Beratungsdienstleistungen könnten als psychotherapeutische Behandlungen eingeordnet werden.") und Haftungsansprüchen ausgesetzt sein (siehe "6.1.4.10 Durch couch:now könnte PERFORMANCE ONE Haftungsansprüchen oder Ansprüchen wegen unlauterem Wettbewerb ausgesetzt sein.>").
- Es könnte zu technischen Problem bei PERFORMANCE ONE oder Drittanbietern kommen, die die Funktionalität und Verfügbarkeit der Plattform stören (siehe auch "6.1.2.14 Es könnte zu Ausfällen oder Verlusten oder wesentlichen Änderungen in Bezug auf die Hardware, Software und Infrastruktur von Drittanbietern kommen, auf die PERFORMANCE ONE angewiesen ist." und "6.1.2.15 Es könnte zu technischen Problemen oder Unterbrechungen bei den IT-Systemen bzw. der Software und den internen Anwendungen von PERFORMANCE ONE kommen.>").

Wenn die Umsatzerlöse, die PERFORMANCE ONE durch BIGINTE oder couch:now generieren kann, erheblich niedriger als erwartet ausfallen oder vollständig ausbleiben, stünden den erheblichen Entwicklungskosten für BIGINTE und couch:now keine entsprechenden Umsätze gegenüber, was sich nachteilig auf die Profitabilität und das weitere geschäftliche Wachstum von PERFORMANCE ONE auswirken könnte. In Bezug auf BIGINTE könnte PERFORMANCE ONE zudem gezwungen sein, die als immaterielle Vermögensgegenstände in der Bilanz aktivierten Entwicklungskosten ganz oder teilweise abzuschreiben, was einen ergebnismindernden Effekt hätte.

Die anderen Geschäftsbereiche könnten eine negative Entwicklung von BIGINTE und couch:now möglicherweise nicht auffangen, weil PERFORMANCE ONE seinen strategischen Fokus auf BIGINTE und couch:now gelegt und weniger in die Weiterentwicklung des bestehenden Dienstleistungsangebots investiert hat. Daraus können erhebliche Verluste für PERFORMANCE ONE erwachsen und seine Ertragslage könnte sich dementsprechend dauerhaft verschlechtern.

#### **6.1.2.2 Wenn PERFORMANCE ONE Unternehmen oder Technologien erwirbt und in sie investiert, könnte es sein, dass die erwarteten geschäftlichen oder finanziellen Vorteile nicht realisiert werden können.**

Es ist ein wesentlicher Bestandteil der Strategie von PERFORMANCE ONE, selektive Akquisitionen zur Ergänzung des Dienstleistungs- und Produktangebots und zur Erschließung neuer Geschäftsfelder durchzuführen. Der Erfolg dieser "Buy & Build"-Strategie hängt von der Verfügbarkeit geeigneter Akquisitionskandidaten sowie der Fähigkeit, diese zu identifizieren und/oder erfolgreich anzusprechen, ab. PERFORMANCE ONE könnte nicht in der Lage sein, geeignete Akquisitionskandidaten zu finden und Akquisitionen zu günstigen Bedingungen oder überhaupt abzuschließen. Zudem könnte PERFORMANCE ONE Schwierigkeiten haben, das Personal, das Geschäft, die Vermögenswerte und die Technologien erworbener Unternehmen effektiv in das eigene Unternehmen zu integrieren und die strategischen Ziele der Akquisitionen zu erreichen. Die Kosten im Zusammenhang mit Akquisitionen und Integrationen könnten erheblich höher als erwartet ausfallen, und unvorhergesehene akquisitionsbezogene Kosten könnten auftreten. Jede Akquisition, die PERFORMANCE ONE abschließt, könnte von Kunden, Anwendern, Entwicklern und anderen Mitarbeitern, Geschäftspartnern oder Investoren negativ gesehen werden und sich nachteilig auf die bestehenden Geschäftsbeziehungen und die

Unternehmenskultur von PERFORMANCE ONE auswirken. Vor allem ist es nicht gesichert, dass sich die mit Akquisitionen beabsichtigten Synergieeffekte tatsächlich realisieren.

Akquisitionen und andere Transaktionen, Vereinbarungen und Investitionen sind mit zahlreichen Risiken verbunden und könnten zu unvorhergesehenen operativen Schwierigkeiten und Ausgaben führen, darunter:

- Schwierigkeiten und Kosten bei der Integration von Personal und Unternehmenskultur, Betriebsabläufen, Technologien, Produkten, Dienstleistungen und Plattformen, die dazu führen können, dass die erwarteten Vorteile nicht rechtzeitig oder überhaupt nicht realisiert werden;
- der Abfluss von Finanz- und Management-Ressourcen aus dem bestehenden Geschäft;
- der mögliche Eintritt in neue Märkte, einschließlich neuer geographischer Märkte beim Erwerb ausländischer Zielgesellschaften, in denen PERFORMANCE ONE wenig oder keine Erfahrung hat oder in denen Wettbewerber über eine stärkere Marktposition verfügen;
- vergebliche Aufwendungen, insbesondere in Form von Transaktionskosten, wenn es gar nicht erst zum Erwerb kommt oder ein Erwerb rückabgewickelt werden muss;
- potenzielle Abschreibungen auf erworbene Vermögenswerte oder Investitionen sowie potenzielle Finanz- und Kreditrisiken;
- die Unfähigkeit, genügend Umsatz zu generieren, um die Akquisitions- und/oder Investitionskosten auszugleichen;
- die Unfähigkeit, die Beziehungen zu Kunden und Geschäftspartnern des übernommenen Unternehmens aufrechtzuerhalten, oder nachteilige Änderungen in diesen Beziehungen;
- potenzielle unbekannte Verbindlichkeiten oder Risiken im Zusammenhang mit den erworbenen Unternehmen, einschließlich Risiken im Zusammenhang mit erworbenem geistigen Eigentum und/oder Technologien;
- Herausforderungen im Zusammenhang mit der Struktur einer Beteiligung, wie zum Beispiel Unternehmensführung, Verantwortlichkeit und Entscheidungskonflikte;
- steuerliche Auswirkungen und Kosten von Akquisitionen, einschließlich der damit verbundenen Integration in die Steuerstruktur von PERFORMANCE ONE und der Beurteilung der Auswirkungen auf die Realisierbarkeit zukünftiger Steuerforderungen oder -verbindlichkeiten; und
- mögliche Interventionen durch staatliche Behörden aus kartellrechtlichen oder anderen Gründen.

Jedes dieser Risiken könnte dazu führen, dass PERFORMANCE ONE die erwarteten geschäftlichen oder finanziellen Vorteile aus Akquisitionen oder Investitionen nicht realisieren kann und/oder erhebliche Kosten tragen muss. Folglich könnte PERFORMANCE ONE einen wesentlichen Bestandteil seiner Geschäftsstrategie nicht wie geplant umsetzen und könnte nicht in der Lage sein, seine Geschäftstätigkeit und sein Dienstleistungs- und Produktportfolio wie gewünscht weiterzuentwickeln, was u. a. seine Wettbewerbsposition erheblich verschlechtern könnte. Die vorstehend beschriebenen Risiken könnten die Finanzlage von PERFORMANCE ONE daher erheblich belasten und seine Ertragslage dauerhaft einschränken.

#### **6.1.2.3 Die Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE sind von öffentlich zugänglichen und teilweise kostenpflichtigen Datenquellen Dritter abhängig. PERFORMANCE ONE könnte den**

**Zugang zu diesen Datenquellen verlieren und/oder die Bedingungen, zu denen es diesen Zugang erhält, könnten sich ungünstig entwickeln.**

Die von PERFORMANCE ONE angebotenen Dienstleistungen und Produkte, insbesondere die Business Intelligence-Lösung BIGNITE, sind zum Teil auf den Zugang zu Daten aus Drittquellen angewiesen. Die Attraktivität der BIGNITE-Plattform hängt wesentlich davon ab, dass PERFORMANCE ONE Daten von Drittanbietern in einem wirtschaftlichen Rahmen in seine Produkte und Dienstleistungen integrieren kann, um hieraus etwa analytische Anwendungen in BIGNITE zu erzeugen.

PERFORMANCE ONE gewinnt Daten zum Teil durch "Webcrawler", also Computerprogramme, die das Internet automatisch nach bestimmten Informationen durchsuchen. Für BIGNITE bezieht PERFORMANCE ONE Daten aber auch über digitale Schnittstellen zur Programmierung von Anwendungen (*application programming interfaces* oder "**APIs**") von Drittanbietern. Zudem erhält PERFORMANCE ONE dadurch Daten, dass etwa bei BIGNITE für den jeweiligen Kunden dessen Daten aus Google Analytics und anderen Anwendungen in das System integriert werden.

Die Beziehungen von PERFORMANCE ONE zu Datenanbietern (einschließlich sozialer Medien) unterliegen den jeweiligen Lizenzbedingungen dieser Datenanbieter, die die Verfügbarkeit und den Zugriff auf sowie die zulässige Nutzung dieser Daten (auch über APIs) regeln. Datenanbieter könnten ihre Lizenzbedingungen regelmäßig und mit wenig oder gar keiner Vorankündigung ändern. Hierdurch könnten sich die Nutzungsbedingungen für PERFORMANCE ONE verschlechtern, was einen negativen Einfluss auf die Produkte und Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE hätte. Ebenso kann der Zugriff von PERFORMANCE ONE auf öffentlich zugängliche Daten von Beschränkungen abhängen, die von Website-Eigentümern durch technische Maßnahmen oder anderweitig auferlegt werden, einschließlich Beschränkungen der automatischen Datenerfassung. PERFORMANCE ONE kann die Auswirkungen von Änderungen der Lizenzbedingungen von Datenanbietern, die den Zugriff auf Daten erschweren könnten, nicht genau vorhersagen. Wenn diese Datenanbieter oder Websites ihre Daten nicht mehr zu den gleichen Bedingungen oder überhaupt nicht mehr zur Verfügung stellen, müsste PERFORMANCE ONE nach alternativen Quellen suchen, was sich als teuer und zeitaufwendig oder gar unmöglich erweisen könnte. Solche Änderungen könnten sich auf die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE auswirken, Dienstleistungen zeitnah oder überhaupt zu erbringen und könnte die Funktionalität von Produkten wie BIGNITE erheblich beschränken.

In dem Maße, in dem PERFORMANCE ONE Daten von Dritten bezieht, kann es zudem vertraglichen Verpflichtungen unterliegen, um bestimmte Anforderungen nach geltendem Recht zu erfüllen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die öffentliche Bekanntgabe von Datenverarbeitungsaktivitäten und die Einholung entsprechender Zustimmungen, sofern erforderlich. Wenn einer oder mehrere dieser Drittanbieter von Daten der Ansicht wären, dass PERFORMANCE ONE diese Anforderungen nicht erfüllt hat, könnten sie Ansprüche gegen PERFORMANCE ONE geltend machen und Schadenersatz fordern und/oder versuchen, die künftige Nutzung von bereits zur Verfügung gestellten Daten zu verhindern.

Sofern PERFORMANCE ONE Daten von Dritten bezieht und in die eigenen Produkte und Dienstleistungen integriert, ist PERFORMANCE ONE von der gelieferten Datenqualität abhängig. Sind die bezogenen Daten unzutreffend, unvollständig, irreführend oder in sonstiger Weise mangelhaft, könnte dies auch negative Auswirkungen auf die von PERFORMANCE ONE angebotenen Produkte und Dienstleistungen, wie etwa BIGNITE, haben.

Wenn PERFORMANCE ONE aus den genannten Gründen nicht in der Lage ist, Daten von Drittanbietern zu wirtschaftlich angemessenen Bedingungen zu beziehen, wenn diese Datenanbieter aufhören, PERFORMANCE ONE ihre Daten zur Verfügung zu stellen, wenn die bezogenen Daten mangelhaft sind oder wenn Wettbewerber in der Lage sind, Daten zu besseren Bedingungen zu erwerben, könnte sich dies nachteilig auf die Qualität des Angebots von PERFORMANCE ONE auswirken und somit seine

Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen. Dementsprechend hätte PERFORMANCE ONE mit einem Rückgang seiner Erträge umzugehen und seine Profitabilität wäre beeinträchtigt.

#### **6.1.2.4 Die Sicherheit der vertraulichen Informationen oder persönlichen Daten von Kunden von PERFORMANCE ONE könnte kompromittiert werden.**

Mit Zustimmung seiner Kunden erhält PERFORMANCE ONE vertrauliche und andere Kundendaten, um auf Grundlage dieser Daten Dienstleistungen, insbesondere im Bereich des Performance & Social Media Marketings, erbringen oder Produkte wie BIGNITE anbieten zu können. Dabei erfasst und speichert PERFORMANCE ONE mit Zustimmung der Kunden unter anderem auch bestimmte personenbezogene Daten. PERFORMANCE ONE geht davon aus, angemessene Maßnahmen zu ergreifen, um die Sicherheit, Integrität, Verfügbarkeit und Vertraulichkeit der von PERFORMANCE ONE und seinen Drittanbietern wie zum Beispiel Cloud-Dienstleistern (für Daten-Hosting) gespeicherten Daten zu schützen. Ungeachtet dieser Bemühungen könnte es zu unbeabsichtigten oder unbefugten Offenlegungen, Sicherheitslücken und anderen Sicherheitsproblemen oder einem Verlust von persönlichen oder anderen vertraulichen Daten kommen und Dritte könnten unbefugten Zugriff auf diese Daten erhalten, zum Beispiel aufgrund von Softwarefehlern oder anderen technischen Störungen, Fehlverhalten von Mitarbeitern, Cyber- oder Hackerangriffen oder anderen Faktoren. Beispielsweise war PERFORMANCE ONE in der Vergangenheit wiederholt das Ziel von Phishing-Attacken. Da sich die Techniken, die zur Erlangung eines nicht autorisierten Zugriffs verwendet werden, häufig ändern, sind PERFORMANCE ONE und seine Drittdienstleister möglicherweise nicht in der Lage, diese Techniken vorherzusehen oder angemessene Präventivmaßnahmen einzuführen.

Wenn die Sicherheitsvorkehrungen von PERFORMANCE ONE oder die Sicherheitsvorkehrungen der Drittanbieter aufgrund von Handlungen Dritter, Mitarbeiterfehlern, Fehlverhalten oder anderweitig verletzt werden oder wenn Designfehler in der Software von PERFORMANCE ONE aufgedeckt und ausgenutzt werden und infolgedessen ein Dritter unbefugten Zugriff auf Kundendaten erhält, könnten die Beziehungen von PERFORMANCE ONE zu seinen Kunden Schaden nehmen und PERFORMANCE ONE könnte haftbar gemacht werden. Es ist auch möglich, dass unberechtigter Zugriff auf Kundendaten durch unzureichende Sicherheitskontrollen von Kunden, Lieferanten oder anderen Anbietern erlangt wird. Solche Sicherheitsverstöße könnten zu negativer Berichterstattung über PERFORMANCE ONE führen, seinem Ruf erheblich schaden. Potenzielle und bestehende Kunden von PERFORMANCE ONE könnten so das Vertrauen in die Wirksamkeit seiner Datensicherheitsmaßnahmen verlieren und mithin seine Leistungen nicht oder nicht mehr nachfragen. Dies hätte erhebliche Umsatzverluste für PERFORMANCE ONE zur Folge.

#### **6.1.2.5 Das Wachstum von PERFORMANCE ONE könnte sich in Zukunft verlangsamen und PERFORMANCE ONE kann nicht garantieren, dass es auch in Zukunft profitabel bleiben wird.**

PERFORMANCE ONE hat in den letzten Jahren ein Wachstum erlebt. Die Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE aus Honorarumsätzen für Dienstleistungen sind von EUR 6.554,4 Tausend im Geschäftsjahr 2019 auf EUR 7.815,0 Tausend im Geschäftsjahr 2020 gestiegen, was einem Wachstum von 19,2 % (ungeprüft) entspricht. Es kann jedoch nicht garantiert werden, dass PERFORMANCE ONE in künftigen Geschäftsjahren ein signifikantes Wachstum oder überhaupt ein Wachstum erfahren wird. Wachstumsraten der Vergangenheit müssen nicht aussagekräftig für die Zukunft sein. So sind die Honorarumsätze für Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE im Halbjahr 1/2021 im Vergleich zur Vorjahresperiode (Halbjahr 1/2020: EUR 3.873,2 (ungeprüft)) um 4,5 % (ungeprüft) auf EUR 3.698,5 Tausend (ungeprüft) gesunken.

Zudem lässt ein Umsatzwachstum keine Rückschlüsse auf die Gewinne von PERFORMANCE ONE zu. Für das Halbjahr 1/2021 betrug das EBITDA EUR -433,1 Tausend (ungeprüft), was einem Rückgang um EUR 793,4 Tausend (ungeprüft) im Vergleich zu dem EBITDA von EUR 360,3 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2020 entspricht, obwohl die Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE insgesamt von EUR 4.984,7 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2020 um 6,2 % (ungeprüft) auf EUR 5.293,5 Tausend (ungeprüft) im Halbjahr 1/2021 gestiegen sind.

PERFORMANCE ONE könnte zudem außerstande sein, seine strategischen Ziele zu erreichen, sein Gesamtgeschäft zu vergrößern, Margen weiter zu verbessern und profitabel zu bleiben. Strategische Entscheidungen, ein schnelleres Wachstum anzustreben, um die Wettbewerbsposition zu festigen, wie z. B. höhere Vertriebs- und Marketingausgaben und Preisrabatte, können die Margen von PERFORMANCE ONE beeinträchtigen oder zu Verlusten in den entsprechenden Zeiträumen führen. Um auch in Zukunft weiter zu wachsen und profitabel zu bleiben, muss PERFORMANCE ONE möglicherweise erhebliche Investitionen tätigen, um seinen Bekanntheitsgrad und die Wahrnehmung seiner Marke zu steigern, das Dienstleistungs- und Produktportfolio zu erweitern, das Kundenerlebnis zu verbessern und die IT-Infrastruktur weiterzuentwickeln. Da dem überwiegenden Teil seiner Umsätze zwar auf Stundenbasis kalkulierte, aber im Übrigen feste Preisvereinbarungen zugrunde liegen, kann PERFORMANCE ONE höhere Kosten möglicherweise nicht unmittelbar durch Preiserhöhungen decken. PERFORMANCE ONE könnte daher gezwungen sein, die Effizienz der Geschäftstätigkeit zu erhöhen und die Kostenbasis zu verbessern, um seine Rentabilität zu erhalten oder zu steigern. Kosteneinsparungsmaßnahmen oder Preiserhöhungen könnten sich jedoch negativ auf die Marktposition von PERFORMANCE ONE auswirken und das Wachstum verlangsamen oder stoppen. Dies könnte die Vorteile von Kosteneinsparungsmaßnahmen und anderen betrieblichen Verbesserungen zunichtemachen und seine Erträge durch die Kosten verzehrt werden. Infolgedessen könnte PERFORMANCE ONE sowohl mit einer Verlangsamung seines Wachstums rechnen müssen als auch damit konfrontiert werden, dass es Jahresfehlbeträge erwirtschaftet.

#### **6.1.2.6 PERFORMANCE ONE könnte es nicht gelingen, neue potenzielle Kunden durch unbezahlte und bezahlte Marketingmaßnahmen zu gewinnen.**

Die Anzahl der neuen Kunden, die PERFORMANCE ONE gewinnt, ist ein Schlüsselfaktor für sein Wachstum und den Erfolg seiner Geschäftstätigkeit. Um den bisherigen Kundenstamm zu erhalten und zu erweitern ist es für PERFORMANCE ONE entscheidend, seine Markenbekanntheit weiter zu stärken. PERFORMANCE ONE nutzt verschiedene Marketing-Strategien, einschließlich bezahlter Suchmaschinenanzeigen, Suchmaschinenoptimierung, Remarketing (d.h. die wiederholte Ansprache von Zielgruppen durch Banner-/Textanzeigen im Internet), Präsenz in sozialen Medien, E-Mail-Marketing, Content-Platzierung, Kooperationen, Webinare, Kaltakquise-Maßnahmen und einem Callcenter, um Kunden zu gewinnen. PERFORMANCE ONE kann jedoch nicht garantieren, dass diese unbezahlten oder bezahlten Marketingmaßnahmen in Zukunft weiterhin das gleiche Volumen und die gleiche Qualität an Kunden anziehen.

Daher könnte PERFORMANCE ONE gezwungen sein, seine Ausgaben für Marketing zu erhöhen, um neue Kunden anzuwerben und seine Markenbekanntheit zu erhöhen. Es gibt jedoch keine Garantie dafür, dass erhöhte Vertriebs- und Marketingausgaben mehr Kunden generieren, ohne dass sich die Kundenakquisitionskosten pro zahlendem Kunden erhöhen. In dem Maße, in dem neue Kunden zunehmend aus bezahlten statt aus kostenlosen Marketinginitiativen gewonnen werden müssen, werden die Kundenakquisitionskosten von PERFORMANCE ONE steigen.

#### **6.1.2.7 Ein erheblicher Teil der Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE stammt von einer begrenzten Anzahl von Kunden.**

PERFORMANCE ONE ist bestrebt, Risiken im Zusammenhang mit seiner Kundenbasis durch eine breite und diversifizierte Kundenbasis entgegenzuwirken. Gleichwohl generiert PERFORMANCE ONE einen erheblichen Teil seiner Umsatzerlöse durch Geschäfte mit einer begrenzten Anzahl an Kunden. Insbesondere generierte PERFORMANCE ONE im Geschäftsjahr 2020 rund 13 % seiner Umsatzerlöse mit einem einzigen Kunden. Zudem sind die Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE nicht durch lange Vertragslaufzeiten abgesichert und werden in der Regel über Einzelverträge mit einem begrenzten zeitlichen Umfang erwirtschaftet. Es ist daher nicht garantiert, dass PERFORMANCE ONE Großkunden langfristig an sich binden kann. In der Vergangenheit haben Kunden immer wieder einzelne Projekte bzw. allgemein die Geschäftsbeziehungen mit PERFORMANCE ONE beendet, wobei PERFORMANCE ONE der Meinung ist, dass dies bislang nur im branchenüblichen Umfang vorgefallen ist. Wichtige Kunden könnten sich dazu entscheiden, die Dienstleistungen von

Wettbewerbern in Anspruch zu nehmen und Rahmenverträge mit PERFORMANCE ONE zu kündigen oder auslaufen zu lassen. Darüber hinaus könnten Fusionen und Übernahmen, an denen Kunden von PERFORMANCE ONE beteiligt sind, zum Verlust dieser Kunden führen. Wenn PERFORMANCE ONE seinen wesentlichen Kunden oder mehrere andere Großkunden verliert, könnte dies zu erheblichen Umsatzeinbrüchen führen. Zudem können die Empfehlungen von Großkunden dabei helfen, Neukunden zu werben. Der Verlust von Großkunden könnte daher erhebliche negative Auswirkungen auf den Ruf von PERFORMANCE ONE und dessen Fähigkeit, neue Kunden zu gewinnen, haben. Diese Risiken können Umsatzeinbußen nach sich ziehen oder dazu führen, dass PERFORMANCE ONE sein Umsatzpotenzial nicht wie beabsichtigt realisieren kann.

#### **6.1.2.8 Der Erfolg von PERFORMANCE ONE hängt davon ab, neue Marktentwicklungen zu antizipieren und sein Produkt- und Dienstleistungsangebot entsprechend weiterzuentwickeln.**

PERFORMANCE ONE ist in einem innovativen Markt aktiv, der von der Entwicklung neuer Methoden und Dienstleistungen geprägt ist. Die Lösungen von PERFORMANCE ONE unterliegen schnellen technologischen Veränderungen, die zusammen mit den steigenden Bedürfnissen der Kunden immer komplexeren Entwicklungstätigkeiten notwendig machen. Der Erfolg von PERFORMANCE ONE hängt daher wesentlich davon ab, dass PERFORMANCE ONE innovativ bleibt und neue Entwicklungen am Markt antizipiert, neue Produkte und Dienstleistungen entwickelt und das bestehende Angebot an Produkten und Dienstleistungen verbessert. Es ist daher erforderlich, eine angemessene Anzahl von Mitarbeitern und Ressourcen für die Beobachtung aktueller Marktentwicklungen sowie für die Entwicklung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios einzusetzen. Eine hohe Fluktuation des Personals in diesem Bereich, eine mangelnde Fähigkeit des Managements, den Bereich Entwicklung zu leiten, oder ein Mangel an finanziellen Ressourcen könnten dazu führen, dass PERFORMANCE ONE neue Produktentwicklungen und strategische Chancen verpasst oder nicht umsetzen kann und folglich potenzielle und tatsächliche Marktanteile verliert. Sollte es PERFORMANCE ONE nicht gelingen, angemessene Ressourcen für die Weiterentwicklung des Produkt- und Dienstleistungsangebots vorzuhalten, diese Ressourcen effizient zu nutzen und die Anforderungen von potenziellen und tatsächlichen Kunden zu erfüllen, könnte dies die Geschäftstätigkeit und Wettbewerbsposition von PERFORMANCE ONE erheblich beeinträchtigen. Darüber hinaus könnten die steigenden Kundenbedürfnisse und die damit verbundene Komplexität der Entwicklungstätigkeit dazu führen, dass die getätigten Investitionen in keinem Verhältnis zum wirtschaftlichen Nutzen dieser Neuerungen stehen. Dies könnte sich negativ auf die Profitabilität von PERFORMANCE ONE auswirken, weil einer Steigerung seiner Entwicklungskosten unter Umständen keine entsprechende Steigerung der Umsatzerlöse gegenübersteht.

#### **6.1.2.9 PERFORMANCE ONE könnte es misslingen, seine Methoden und Technologien zu verbessern oder die Entwicklung neuer Methoden oder Technologien zur Datenerfassung und -analyse und neuer Hardware und Software-bezogener Technologien zu antizipieren.**

PERFORMANCE ONE erwartet weiterhin eine dynamische Entwicklung auf dem Markt in Bezug auf Datenabgleich, Datenfilterung, Datenvorhersage, Algorithmen, Machine Learning (d.h. Systeme, die automatisch Muster und Zusammenhänge aus Daten lernen, ohne explizit programmiert zu sein) und andere verwandte Technologien und Methoden zum Sammeln, Katalogisieren, Aktualisieren, Verarbeiten, Analysieren und Kommunizieren von Daten und anderen Informationen darüber, wie Verbraucher digitale Inhalte finden, mit ihnen interagieren und sie verarbeiten. In ähnlicher Weise erwartet PERFORMANCE ONE kontinuierliche Veränderungen bei Computer-Hardware, Netzwerk-Betriebssystemen, Programmier-Tools, Programmiersprachen, Betriebssystemen, der Nutzung des Internets und der Vielzahl von Netzwerk-, Hardware-, Mobil- und Browser-seitigen Plattformen und verwandten Technologien, die für die Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE von Bedeutung sind. Darüber hinaus könnten Änderungen der Kundenpräferenzen oder regulatorische Anforderungen Änderungen in der Technologie erfordern, die zur Erfassung und Verarbeitung der Daten verwendet wird.

PERFORMANCE ONE könnte es misslingen, mit diesen Entwicklungen Schritt zu halten und seine Methoden und Technologien entsprechend zu verbessern oder die Entwicklung neuer Methoden oder Technologien zur Datenerfassung und -analyse und neuer Hardware und Software-bezogener Technologien zu antizipieren und in die eigenen Produkte und Dienstleistungen zu integrieren. Wenn PERFORMANCE ONE in technischen Hinsicht zurückfällt, wird das eigene Produkt- und Dienstleistungsangebot im Marktvergleich zunehmend unattraktiv und in der Folge am Markt nicht mehr nachgefragt. Zudem könnte jede technische Entwicklung und Änderung einem oder mehreren Wettbewerbern die Möglichkeit geben, Produkte oder Dienstleistungen zu entwickeln, die mit den Produkten oder Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE vergleichbar oder diesen überlegen sind. Diese Entwicklungen könnten die Wettbewerbsfähigkeit von PERFORMANCE ONE verschlechtern und die Ertragslage von PERFORMANCE ONE negativ beeinflussen.

**6.1.2.10 Wenn Suchmaschinen, soziale Netzwerke und andere Dienste von Drittanbietern ihre zugrundeliegenden Technologiekonfigurationen oder Richtlinien hinsichtlich der Nutzung ihrer Plattformen und/oder Technologien für kommerzielle Zwecke, einschließlich Anti-Spam-Richtlinien, ändern, könnte dies die Wirksamkeit bestimmter Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE verringern.**

Im Bereich des digitalen Marketings unterstützt PERFORMANCE ONE Kunden unter anderem darin, mit Verbrauchern über eine Vielzahl digitaler Kanäle, Suchmaschinen, soziale Netzwerke und andere Dienste von Drittanbietern in Kontakt zu treten. Diese Dienste können ihre Strategien und Richtlinien im Laufe der Zeit anpassen und ändern. Suchmaschinen liefern in der Regel zwei Arten von Suchergebnissen: organische (d. h. nicht bezahlte) und gekaufte Suchergebnisse. Organische Suchergebnisse werden ausschließlich durch automatisierte Kriterien bestimmt und organisiert, die von der Suchmaschine festgelegt werden, und eine Rangstufe kann nicht gekauft werden. Anbieter von Suchmaschinen wie z.B. Google überarbeiten ihre Algorithmen regelmäßig, um ihre Suchergebnislisten zu optimieren. Änderungen an den Algorithmen von Suchmaschinen könnten die Effektivität bestimmter Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE, insbesondere der Suchmaschinenwerbung und Suchmaschinenoptimierung, beeinträchtigen und sie möglicherweise obsolet machen. Als Reaktion auf diese Art von Änderungen könnte PERFORMANCE ONE gezwungen sein, sein Dienstleistungs- und Produktangebot neu zu kalibrieren, indem es seine Preise senkt oder anderweitig reagiert. Diese Reaktionen könnten kostspielig sein.

Darüber hinaus verfügen Suchmaschinen, soziale Medien und andere Dienste von Drittanbietern in der Regel über Nutzungsbedingungen, Richtlinien und andere Grundsätze, zu deren Einhaltung ihre Nutzer vertraglich verpflichtet sind. Das Google-Gmail-Angebot hat beispielsweise eine Spam- und Missbrauchsrichtlinie, die das Versenden von Spam, die Verbreitung von Viren oder den sonstigen Missbrauch des Dienstes verbietet. Wenn weitere Anbieter vergleichbare Regelungen einführen, könnte dies zum Beispiel negative Auswirkungen auf automatisiertes E-Mail-Marketing haben, das PERFORMANCE ONE sowohl für Kunden im Bereich "Technology – Plattform, Automation & Cloud" einrichtet als auch als eigenes Marketinginstrument nutzt. Die mit den vorgenannten Risiken einhergehende Verringerung der Qualität und Reichweite der Dienstleistungen durch PERFORMANCE ONE könnte zu erheblichen Umsatzeinbußen führen.

**6.1.2.11 Die Betriebshaftpflichtversicherung von PERFORMANCE ONE könnte nicht ausreichend sein, um Ansprüche zu decken, und die Verfügbarkeit der Betriebshaftpflichtversicherung könnte sich ändern.**

Es besteht das Risiko, dass die Betriebshaftpflichtversicherung von PERFORMANCE ONE mögliche Ansprüche für Fehler der Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE nicht vollständig abdeckt. PERFORMANCE ONE ist in einem komplexen Geschäftsumfeld tätig, das ständigem Wandel unterliegt. Es kann deshalb zu Fehlern der Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE kommen, die unter Umständen Schäden in erheblichem Umfang verursachen, welche die Deckungssumme der Betriebshaftpflichtversicherung übersteigen. Grund hierfür könnte etwa sein, dass die von PERFORMANCE ONE erbrachten Dienstleistungen typischerweise eine breite Öffentlichkeitswirkung für den Kunden entfalten. Daher kann

beim Kunden ein breitenwirksamer Inhaltsschaden entstehen, wenn es bei der Projektabwicklung zu Qualitätsmängeln in der Ausführung kommt. Dies kann zu erheblichen Umsatzeinbußen und sonstigen Schäden beim Kunden führen. Zudem kann es aufgrund des komplexen und variablen Geschäftsumfelds unsicher sein, welche Ansprüche von der Betriebshaftpflichtversicherung übernommen werden. Zudem gibt es keine Garantie dafür, dass die Betriebshaftpflichtversicherung in der Zukunft weiterhin zu akzeptablen Bedingungen zur Verfügung stehen wird. Ferner könnte der Versicherer die Deckung bestimmter Ansprüche verweigern. Die erfolgreiche Geltendmachung eines oder mehrerer großer Ansprüche gegen PERFORMANCE ONE, die die verfügbare Versicherungsdeckung übersteigen, oder das Eintreten von Änderungen in Versicherungsverträgen, einschließlich Prämien erhöhungen oder der Auferlegung von hohen Selbstbehalten oder Mitversicherungsanforderungen, könnte seine Finanzlage unter Druck setzen, seinen Barmittelbestand verringern sowie seinen Cashflow beeinträchtigen.

**6.1.2.12 Wenn es PERFORMANCE ONE misslingt, die Entwicklung neuer und zunehmend verbreiteter sozialer Medien zu antizipieren und sich an diese anzupassen, könnten konkurrierende Produkte und Dienstleistungen, die dies effektiver tun, PERFORMANCE ONE überholen.**

Die Nutzung sozialer Medien ist weltweit allgegenwärtig und nimmt weiter zu. Soziale Medien haben aufgrund der sich entwickelnden Trends und Vorlieben der Nutzer einen rasanten Wandel erlebt und werden diesen wahrscheinlich auch weiterhin erfahren. PERFORMANCE ONE nutzt soziale Medien insbesondere im Bereich "Social Media-Marketing" aktiv, um für Kunden auf diesen Plattformen Werbebotschaften zu platzieren. Zudem berät PERFORMANCE ONE Arbeitgeber beim Personalmarketing über soziale Medien. Wenn Verbraucher neue soziale Medien auf breiter Basis annehmen, muss PERFORMANCE ONE seine Dienstleistungen und Produkte ggfs. an diese neuen sozialen Medien anpassen. Dies könnte erhebliche Entwicklungs-, Vertriebs- und Marketingressourcen sowie Lizenzgebühren erfordern, was sich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit und die Ertragslage von PERFORMANCE ONE auswirken könnte. Darüber hinaus bieten neue soziale Medien möglicherweise keinen ausreichenden Zugang zu den Daten ihrer Plattformen, was PERFORMANCE ONE daran hindern könnte, seine Dienstleistungen und Produkte in Bezug auf diese sozialen Medien effektiv anzubieten. Wenn PERFORMANCE ONE nicht in der Lage ist, auf Veränderungen in der Landschaft sozialer Medien kosteneffizient zu reagieren, könnten seine Dienstleistungen und Produkte weniger marktgängig und weniger wettbewerbsfähig oder obsolet werden, was die Geschäftstätigkeit einschränken und folglich die Ertragslage von PERFORMANCE ONE negativ beeinflussen könnte.

**6.1.2.13 Wenn es PERFORMANCE ONE misslingt, einen qualitativ hochwertigen Kundenservice anzubieten und ein positives Kundenerlebnis zu schaffen, könnte es schwieriger werden, Kunden für Plattform-Lösungen wie BIGNITE oder das Dienstleistungsangebot von PERFORMANCE ONE zu gewinnen.**

Die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE, zahlende Kunden für Plattformen mit Abonnement-Modell wie BIGNITE oder als Kunden für sein Dienstleistungsangebot zu gewinnen und zu halten, hängt zum Teil vom Kundenservice ab. Die wahrgenommene Qualität des Kundenservices ist ein wichtiger Aspekt bei der Entscheidung von Kunden zwischen konkurrierenden Produkten oder Anbietern von Dienstleistungen. Wenn PERFORMANCE ONE die Anzahl seiner Kunden steigern kann, muss es möglicherweise mehr Ressourcen für den Kundenservice aufwenden, und es könnte schwierig und/oder kostspielig werden, die Skalierung effektiv durchzuführen. Wenn PERFORMANCE ONE die Anzahl seiner Mitarbeiter im Bereich Kundenservice nicht entsprechend erhöhen kann, um den Anforderungen neuer und bestehender Kunden gerecht zu werden, oder wenn PERFORMANCE ONE aus anderen Gründen keinen qualitativ hochwertigen Kundenservice während des Onboardings oder in einer anderen Phase der Kundenbeziehung bieten kann, könnten solche Kunden zur Konkurrenz abwandern. Dies könnte erhebliche negative Auswirkungen auf den Umsatz haben, den PERFORMANCE ONE mit BIGNITE generieren kann.

**6.1.2.14 Es könnte zu Ausfällen oder Verlusten oder wesentlichen Änderungen in Bezug auf die Hardware, Software und Infrastruktur von Drittanbietern kommen, auf die PERFORMANCE ONE angewiesen ist.**

PERFORMANCE ONE ist auf Hardware, Software und Infrastruktur Dritter angewiesen. Beispielsweise wurde die Plattform, die couch:now zugrunde liegt, nach den Vorgaben von PERFORMANCE ONE von einem Drittanbieter entwickelt, der nach der Markteinführung auch für den laufenden technischen Betrieb der Plattform verantwortlich sein wird. Zudem nutzt PERFORMANCE ONE Hardware, Software und Infrastruktur von Drittanbietern wie zum Beispiel Cloud-Dienste zum Daten-Hosting, Software zur Datenvisualisierung, virtuelle Maschinen, Konnektoren/APIs und Webhosting-Dienste.

Sollte es bei diesen Drittanbietern zu Störungen oder Ausfällen kommen, könnte dies zu erheblichen Verzögerungen bei der Bereitstellung der betroffenen Dienstleistungen oder Produkte von PERFORMANCE ONE führen, was mit erheblichen zusätzlichen Kosten verbunden sein könnte. PERFORMANCE ONE hat keine Kontrolle über den Betrieb der Einrichtungen von Drittanbietern, die Einbrüchen, Computerviren, Sabotage, vorsätzlichem Vandalismus und anderem Fehlverhalten ausgesetzt sein könnten. Die COVID-19-Pandemie könnte zudem dazu führen, dass Drittanbieter wie zum Beispiel Anbieter von Cloud-Diensten, die für die Infrastruktur von PERFORMANCE ONE von entscheidender Bedeutung sind, ihren Betrieb einstellen, dass technische oder sicherheitsrelevante Vorfälle auftreten, die die Leistung oder Bereitstellung von Diensten für PERFORMANCE ONE verzögern oder unterbrechen, oder dass die Lieferkette für die von ihren Systemen und Diensten benötigte Hardware gestört wird.

Sollte es zu Ausfällen oder Verlusten oder wesentlichen Änderungen in Bezug auf die Hardware, Software und Infrastruktur von Drittanbietern kommen, könnte dies erhebliche negative Auswirkungen auf die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE haben, seine Produkte und Dienstleistungen zu erbringen. Darunter könnte die Kundenzufriedenheit und Reputation von PERFORMANCE ONE erheblich leiden. PERFORMANCE ONE könnte dadurch Kunden an Wettbewerber verlieren. Dies könnte die von PERFORMANCE ONE erzielbaren Umsatzerlöse deutlich verringern.

**6.1.2.15 Es könnte zu technischen Problemen oder Unterbrechungen bei den IT-Systemen bzw. der Software und den internen Anwendungen von PERFORMANCE ONE kommen.**

Die Geschäftstätigkeit und die Reputation von PERFORMANCE ONE sowie die Fähigkeit, Kunden zu gewinnen und zu binden, hängen von der zufriedenstellenden Leistung, Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit der Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE ab, die wiederum von der Verfügbarkeit der IT-Systeme von PERFORMANCE ONE abhängen. Unterbrechungen dieser Systeme, sei es aufgrund von Systemausfällen, Computerviren, Softwarefehlern, physischen oder elektronischen Einbrüchen, böswilligen Hacks oder Angriffen auf die IT-Systeme von PERFORMANCE ONE (wie zum Beispiel Denial-of-Service-Attacken) oder Ereignissen höherer Gewalt, könnten die Sicherheit und Verfügbarkeit der Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE beeinträchtigen. Insbesondere war PERFORMANCE ONE in der Vergangenheit wiederholt das Ziel von Phishing-Attacken. Darüber hinaus sind die Software, internen Anwendungen und Systeme, die den Dienstleistungen und Produkten von PERFORMANCE ONE zugrunde liegen, komplex und möglicherweise nicht fehlerfrei. PERFORMANCE ONE könnte auf technische Probleme stoßen, wenn es versucht, Routinewartungen durchzuführen oder seine Software, interne Anwendungen und Systeme zu verbessern. Darüber hinaus könnte BIGNITE durch technische Probleme negativ beeinflusst werden und Kunden vorübergehend nicht zur Verfügung stehen.

Ausfälle oder Unterbrechungen der IT-Systeme oder Ineffizienzen, Fehler oder technische Probleme mit Software, internen Anwendungen und Systemen könnten die Qualität der Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE erheblich beeinträchtigen. Dies könnte sich negativ auf die Reputation von PERFORMANCE ONE auswirken, die Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen von PERFORMANCE

ONE verringern, die Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE senken und die Kosten von PERFORMANCE ONE erhöhen.

#### **6.1.2.16 PERFORMANCE ONE ist Risiken im Zusammenhang mit seinen Abrechnungssystemen und Zahlungsausfällen durch Kunden ausgesetzt.**

PERFORMANCE ONE verlässt sich bei Abrechnungen derzeit auf seine eigenen Abrechnungssysteme. Sollte es bei PERFORMANCE ONE im Rahmen von Unterbrechungen zu Verzögerungen oder einem Ausfall der internen Abrechnungssysteme kommen, könnte PERFORMANCE ONE nicht in der Lage sein, Rechnungen zu stellen, neue und erneuerte Abonnements für Plattformen wie BIGNITE zu verarbeiten oder sonstige Zahlungen abzuwickeln. In dem Maße, in dem es zu Unterbrechungen in den Abrechnungssystemen von PERFORMANCE ONE kommt, könnte es zu Umsatzeinbußen, Problemen bei der Rechnungslegung und einer Schädigung des Rufs und der Kundenbeziehungen von PERFORMANCE ONE kommen, was sich negativ auf die Geschäftstätigkeit und Ertragslage von PERFORMANCE ONE auswirken könnte.

PERFORMANCE ONE rechnet die Gebühren für seine Dienstleistungen derzeit ab, indem es Rechnungen gegenüber seinen Kunden ausstellt. Rechnungen könnten fehlerhaft ausgestellt werden, was wiederum zu verzögerten Zahlungen durch Kunden oder zu Rückerstattungsansprüchen von Kunden führen könnte. Zudem ist PERFORMANCE ONE in der Zeit zwischen der Rechnungsausstellung bis zur Bezahlung durch den Kunden dem Ausfallrisiko und damit dem Insolvenzrisiko seiner Kunden ausgesetzt. Es kommt immer wieder dazu, dass Kunden Zahlungen verweigern bzw. Ansprüche von PERFORMANCE ONE nicht anerkennen, wobei PERFORMANCE ONE der Meinung ist, dass dies das branchenübliche Maß nicht übersteigt. Wenn es durch unterbliebene oder verweigte Zahlungen durch Kunden zu erheblichen Zahlungsausfällen kommt, könnte dies erhebliche negative Auswirkungen auf die Finanzlage und den Cashflow von PERFORMANCE ONE haben.

#### **6.1.2.17 Veränderungen des Kundenstamms könnten sich auf die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE auswirken.**

PERFORMANCE ONE erbringt Dienstleistungen und verkauft Produkte an Kunden aller Größenordnungen, von Einzelunternehmern über KMUs bis hin zu großen Unternehmenskunden. Bislang gab es im Rahmen der Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE keine wesentlichen Änderungen in der Zusammensetzung des Kundenstamms. Geschäfte mit KMUs sind im Allgemeinen mit niedrigeren Bindungsraten (insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit, in denen Marketing- und Vertriebsbudgets einer verstärkten Prüfung und Kürzung unterliegen) verbunden als Geschäfte mit Großunternehmen. Eine verringerte Zahl an Großkunden könnte daher zu einer verstärkten Unsicherheit in der Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE führen und zudem den Ruf und die Markenbekanntheit von PERFORMANCE ONE beeinträchtigen.

Umgekehrt sind Geschäfte mit Großunternehmen in der Regel mit längeren Verkaufszyklen, umfangreicheren und kostspieligeren Verkaufs- und Supportbemühungen sowie einer größeren Unsicherheit hinsichtlich des Vertragsabschlusses verbunden als Geschäfte mit KMUs. Sollte sich der Kundenstamm um mehr große Unternehmenskunden erweitern, könnten die Vertriebskosten von PERFORMANCE ONE steigen, die Vertriebszyklen könnten sich verlängern und weniger vorhersehbar werden, und PERFORMANCE ONE könnte eine größere Anzahl von Kunden mit längeren Laufzeiten und verlängerten Zahlungsfristen haben, was wiederum die Akquisitionskosten für Kunden erhöhen, das Kreditrisiko steigern und sich auf andere Weise negativ auf die Betriebsergebnisse von PERFORMANCE ONE auswirken könnte.

Darüber hinaus kann sich der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE in Abhängigkeit von der Zusammensetzung des Kundenstamms und der entsprechenden Nachfrage verändern. Je nach Zusammensetzung des Kundenstamms könnte das Verhältnis der Umsätze von PERFORMANCE ONE, die mit Software generiert werden, und der Umsätze, die durch Digitaldienstleistungen generiert werden, verändern. Dies könnte Anpassungen erforderlich machen, die mit zusätzlichem Aufwand und Kosten verbunden wären.

### 6.1.3 Risiken in Bezug auf die Finanzlage der Gruppe

#### 6.1.3.1 PERFORMANCE ONE könnte zusätzliches Kapital benötigen, das möglicherweise nicht zu akzeptablen Bedingungen oder überhaupt nicht verfügbar ist.

PERFORMANCE ONE strebt an, innerhalb der bereits bestehenden Unternehmensstrukturen und -bereiche zu wachsen. Neben dem organischen Wachstum seines Geschäfts erwägt PERFORMANCE ONE zusätzlich, durch gezielte Zukäufe die Geschwindigkeit der Entwicklung neuer Produkte und des Eintritts in neue Märkte zu erhöhen. PERFORMANCE ONE könnte erhebliches zusätzliches Kapital benötigen, zum Beispiel um weiteres Wachstum und die mögliche Expansion in neue Märkte zu fördern oder in die Entwicklung neuer Produkte oder Technologien zu investieren. Zum 30. Juni 2021 hatte PERFORMANCE ONE Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von EUR 558 Tausend. Am 29. Juni 2021 hat die VR Bank der Gesellschaft zwei Darlehen in Höhe von EUR 200 Tausend bzw. EUR 1.300 Tausend gewährt. Der insgesamt gewährte Kreditrahmen unter dem Förderkredit KfW summiert sich dadurch auf EUR 2.000 Tausend, von dem PERFORMANCE ONE bis zum 30. September 2021 insgesamt EUR 1.000 Tausend in Anspruch genommen hat.

Jede Verschlechterung der Aussichten oder des wahrgenommenen Wertes des Unternehmens könnte die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE in Frage stellen, bei Bedarf Kapital zu beschaffen. Es könnte zudem sein, dass PERFORMANCE ONE seinen Kapitalbedarf nicht genau prognostizieren kann. PERFORMANCE ONE könnte daher über zu wenig Kapital verfügen, um seine Geschäftstätigkeit mittel- bis langfristig weiterzuführen. Wenn PERFORMANCE ONE Kapital benötigt, aber nicht in der Lage ist, es zu wirtschaftlich akzeptablen Bedingungen oder überhaupt zu beschaffen, könnte es gezwungen sein, seine Geschäftstätigkeit einzuschränken. Dies könnte sich wiederum negativ auf das Wachstum, die Geschäftstätigkeit und den Marktanteil von PERFORMANCE ONE auswirken und letztlich zu einer Insolvenz der Gesellschaft und/oder ihrer Tochtergesellschaften führen.

Wenn sich die Gesellschaft für eine Kapitalbeschaffung durch die Ausgabe neuer Aktien entscheidet, hängt ihre Fähigkeit, diese Aktien zu attraktiven Preisen oder überhaupt zu platzieren, von der Verfassung der Aktienmärkte im Allgemeinen und dem künftigen Aktienkurs der Gesellschaft im Besonderen ab, der erheblichen Schwankungen unterliegen kann (siehe auch "6.2.2.2 Der künftige Aktienkurs der Gesellschaft kann signifikanten Kursschwankungen unterliegen"). Wenn sich PERFORMANCE ONE für die Aufnahme von Fremdkapital entscheidet, könnte es gezwungen sein, den jeweiligen Kreditgebern Sicherheiten zu stellen oder andere Beschränkungen seiner Geschäfts- und Finanzlage (zum Beispiel in Form von Covenants in Kreditverträgen) zu akzeptieren. Solche Beschränkungen könnten sich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE auswirken. Eine Verletzung der entsprechenden Covenants könnte die sofortige Fälligkeit auslösen oder dazu führen, dass die entsprechenden Kreditgeber die von PERFORMANCE ONE gestellten Sicherheiten verwerten. Darüber hinaus könnte die Aufnahme von Fremdkapital zu ungünstigen Konditionen die operative Flexibilität und Rentabilität von PERFORMANCE ONE beeinträchtigen.

Wenn PERFORMANCE ONE zusätzliches Kapital benötigt und dieses nicht zu akzeptablen Bedingungen oder überhaupt nicht aufbringen kann, ist es möglicherweise nicht in der Lage, unter anderem:

- bestehende Dienstleistungen und Produkte weiterzuentwickeln oder neue Dienstleistungen oder Produkte zu entwickeln;
- Produkt- und Entwicklungs- sowie Vertriebs- und Marketingteams weiter auszubauen;
- Mitarbeiter einzustellen, auszubilden und zu halten;
- auf Wettbewerbsdruck oder unvorhergesehenen Betriebskapitalbedarf zu reagieren; oder
- Akquisitionsmöglichkeiten zu verfolgen.

Dies könnte sich wiederum negativ auf das Wachstum, die Geschäftstätigkeit und den Marktanteil von PERFORMANCE ONE auswirken und letztlich zu einer Insolvenz der Gesellschaft und/oder ihrer Tochtergesellschaften führen.

#### **6.1.3.2 Die bestehenden Bankverbindlichkeiten könnten die für die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE verfügbaren Cashflows einschränken, und ein Ausfall in Bezug auf Bankverbindlichkeiten könnte zur Insolvenz der Gesellschaft führen.**

Zum 31. Dezember 2019 hatte PERFORMANCE ONE Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von EUR 97,8 Tausend. Zum 31. Dezember 2020 haben sich die Verbindlichkeiten von PERFORMANCE ONE gegenüber Kreditinstituten erheblich um 484,3 % auf EUR 571,4 Tausend erhöht. Zur Finanzierung seines Tagesgeschäfts nutzt PERFORMANCE ONE im Wesentlichen die Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Zudem hat die VR Bank der Gesellschaft den Förderkredit KfW, d.h. Darlehen im Gesamtvolumen von bis zu EUR 2.000 Tausend, gewährt, von denen PERFORMANCE ONE bis zum 30. September 2021 insgesamt EUR 1.000 Tausend in Anspruch genommen hat.

Die Verschuldung von PERFORMANCE ONE könnte sich nachteilig auf seine Geschäftstätigkeit auswirken, unter anderem durch:

- höhere Anfälligkeit für ungünstige Wirtschafts- und Marktentwicklungen;
- eingeschränkte Flexibilität bei der Planung von oder Reaktion auf Veränderungen des Marktumfelds;
- die Einschränkung der Fähigkeit, zusätzliche Finanzierungen zu erhalten;
- die Notwendigkeit, einen wesentlichen Teil der Cashflows für die Bedienung von Schulden zu verwenden, wodurch die für andere Zwecke verfügbaren Mittel reduziert werden;
- erhöhte Anfälligkeit für Zinserhöhungen, soweit die betreffenden Bankverbindlichkeiten variabel verzinst werden oder im Falle einer Refinanzierung; und
- Wettbewerbsnachteile gegenüber Konkurrenten mit geringerem Verschuldungsgrad und Konkurrenten, die einen besseren Zugang zu Kapitalressourcen haben.

PERFORMANCE ONE könnte nicht in der Lage sein, ausreichende Barreserven vorzuhalten oder Cashflows in ausreichender Höhe zu generieren, um Zinszahlungen und Rückzahlungen von Schulden bei Fälligkeit zu leisten. Wenn PERFORMANCE ONE nicht in der Lage ist, die erforderlichen Mittel zu beschaffen, um Zahlungen bei Fälligkeit zu leisten, oder wenn es anderweitig die verschiedenen Anforderungen im Rahmen der bestehenden Bankverbindlichkeiten nicht erfüllt, würde PERFORMANCE ONE in Verzug geraten oder in sonstiger Weise seine vertraglichen Verpflichtungen verletzen. Ein Zahlungsverzug oder eine sonstige Vertragspflichtverletzung könnte es den betreffenden Kreditgebern erlauben, Bankverbindlichkeiten vorzeitig fällig zu stellen. Die bestehenden Bankverbindlichkeiten oder eine Nichterfüllung fälliger Verbindlichkeiten könnte letztlich zur Insolvenz der Gesellschaft und/oder ihrer Tochtergesellschaften führen.

## **6.1.4 Rechtliche Risiken und Risiken im Zusammenhang mit dem regulatorischen und steuerlichen Umfeld**

### **6.1.4.1 PERFORMANCE ONE unterliegt Vorschriften zum Datenschutz sowie anderen regulatorischen Anforderungen, die sich weiterentwickeln und sich in einer für PERFORMANCE ONE nachteiligen Weise ändern könnten.**

Staatliche Regulierung und Rechtsunsicherheiten können die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE belasten. PERFORMANCE ONE unterliegt einer Vielzahl von Vorschriften und Gesetzen, die allgemein für Unternehmen gelten, insbesondere Vorschriften zum Datenschutz. Das Geschäftsmodell von PERFORMANCE ONE basiert wesentlich darauf, Daten zu erheben und zu analysieren. Dies gilt insbesondere für den Bereich "Smart Data Beratung", in dem PERFORMANCE ONE seine Kunden dabei unterstützt, datenbasiert einfachere unternehmerische Entscheidungen zu treffen, und die Plattform BIGNITE, die eigene Daten und Daten von Drittanbietern integriert, um hieraus durch analytische Anwendungen neue Informationen für Kunden zu generieren. Zudem wird PERFORMANCE ONE über die Online-Plattform couch:now mit besonders sensiblen personenbezogenen Daten in Kontakt kommen.

Die DSGVO ist im Mai 2018 in Kraft getreten und sieht strengere Einschränkungen für die Verarbeitung, Nutzung und Übermittlung personenbezogener Daten vor. Die Vorgaben der DSGVO sind sehr weitreichend und können im Einzelfall unklar sein. Beispielsweise ist durch die Schrems-II-Entscheidung des EuGH vom 16. Juli 2020 (Rechtssache C-311/18) die Übermittlung personenbezogener Daten aus der EU in Nicht-EU-Mitgliedsstaaten, insbesondere in die Vereinigten Staaten von Amerika, unter Einhaltung der DSGVO für PERFORMANCE ONE erheblich schwieriger geworden. Hieraus ergibt sich insbesondere das Risiko, dass PERFORMANCE ONE Geschäftsprozesse, die die Übermittlung personenbezogener Daten in Nicht-EU-Mitgliedsstaaten beinhalten, insbesondere im Zusammenhang mit der Nutzung von Cloud-Diensten, umstrukturieren oder aussetzen muss. Die Erstreckung der Vorgaben der DSGVO auf andere Sachverhalte kann zu weiteren Einschränkungen im Umgang mit und der Nutzung von Daten führen.

Bei einem Verstoß gegen die DSGVO drohen erhebliche Sanktionen. Wenn PERFORMANCE ONE gegen die Bestimmungen der DSGVO verstößt, könnte es mit einem Bußgeld belegt werden, das dem höheren Betrag von EUR 20 Millionen und 4 % des weltweiten Jahresumsatzes im letzten Geschäftsjahr entspricht. Darüber hinaus könnte die zuständige Datenschutzaufsichtsbehörde ein Verwaltungsverfahren einleiten und PERFORMANCE ONE dazu verpflichten, die erforderlichen Maßnahmen zur Untersuchung und Behebung des Verstoßes zu ergreifen. Zudem haben die betroffenen Personen unter Umständen auch das Recht, von PERFORMANCE ONE Schadensersatz und sogar Ersatz für immaterielle Schäden und Unannehmlichkeiten zu erhalten, die durch die Verletzung des Datenschutzrechts entstanden sind. Darüber hinaus könnte PERFORMANCE ONE insbesondere bei rechtswidrigem Direktmarketing sowohl von den Empfängern als auch von Wettbewerbern auf Beseitigung und Unterlassung in Anspruch genommen werden, und die Bundesnetzagentur ist berechtigt, Bußgelder bis zu EUR 300.000,00 zu verhängen. Zudem sind Datenschutz und Privatsphäre in Europa besonders sensible und politisch aufgeladene Themen, und jede tatsächliche oder angebliche Nichteinhaltung geltender Gesetze oder Vorschriften durch PERFORMANCE ONE könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Reputation von PERFORMANCE ONE bei bestehenden und potenziellen Kunden haben.

Zudem unterliegt PERFORMANCE ONE Gesetzen und Vorschriften, die den Versand von Marketing und Werbung auf elektronischem Wege regeln. Danach ist E-Mail-Werbung grundsätzlich nur mit vorheriger ausdrücklicher Einwilligung des Adressaten zulässig. Diese und weitere Vorgaben, die digitale Werbung regeln, könnten die Effektivität der Marketingdienstleistungen, die PERFORMANCE ONE seinen Kunden anbietet, verringern, was sich negativ auf die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE auswirken könnte. Zudem könnten solche Vorschriften die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE beeinträchtigen, neue Kunden durch eigene Werbemaßnahmen zu gewinnen.

Darüber hinaus könnten die EU und/oder Deutschland neue regulatorische Anforderungen, einschließlich weiterer Regelungen zum Datenschutz, zur Regulierung des Internets oder des elektronischen Marketings, erlassen oder die bestehenden Regeln verschärfen und die zuständigen Behörden könnten die bestehenden Vorschriften zum Datenschutz oder andere regulatorische Anforderungen in Zukunft noch restriktiver auslegen. Es gibt keine Garantie, dass PERFORMANCE ONE in der Lage sein wird, solche neuen regulatorischen Anforderungen oder restriktiver ausgelegten Vorschriften einzuhalten. Zudem könnten sich die Kosten für die Einhaltung der Vorschriften und der damit verbundene Verwaltungsaufwand erheblich erhöhen. Darüber hinaus könnten Änderungen der regulatorischen Anforderungen dazu führen, dass PERFORMANCE ONE bestimmte Dienstleistungen oder Produkte nicht mehr oder nur noch eingeschränkt anbieten kann. Dies könnte die Geschäftstätigkeit und die Ertragslage von PERFORMANCE ONE erheblich beeinträchtigen.

#### **6.1.4.2 Die Verwendung von Tracking-Technologien könnte durch Gesetzgebung weiter eingeschränkt werden und Nachfolgesysteme für das bestehende Tracking könnten für PERFORMANCE ONE nachteilig sein.**

Im digitalen Werbeumfeld versteht man unter Tracking die quantitative Messung und das Erfassen des Nutzerverhaltens auf Websites. Ein valides Tracking, das Einblicke über alle relevanten Metriken liefert und Rückschlüsse über Optimierungsmaßnahmen ermöglicht, ist für die Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE von hoher Bedeutung. Die technologische Grundlage für ein funktionales Website-Tracking liefert historisch das Browsercookie ("**Cookie**").

Cookies und andere Tracking-Technologien unterliegen Gesetzen und Vorschriften, die sich von Zeit zu Zeit ändern können. In Deutschland sind Cookies gegenwärtig durch die Richtlinie 2002/58/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Juli 2002 über die Verarbeitung personenbezogener Daten und den Schutz der Privatsphäre in der elektronischen Kommunikation (Datenschutzrichtlinie für elektronische Kommunikation) und die damit zusammenhängenden Umsetzungsgesetze in Deutschland reguliert. Diese Vorschriften sehen vor, dass der Zugriff auf oder die Speicherung von Informationen auf dem Gerät eines Internetnutzers, zum Beispiel durch ein Cookie, nur dann erlaubt ist, wenn der Internetnutzer darüber informiert wurde und zuvor seine eindeutige, spezifische und informierte Zustimmung zur Platzierung eines Cookies auf dem Gerät eines Nutzers erteilt hat. Auf dieser Grundlage können Cookies nur noch mit expliziter Zustimmung des Nutzers der Website erfasst werden (Cookie-Consent-Abfrage), was zu einer Reduzierung des Datenbestands geführt hat.

Derzeit wird auf Ebene der EU der Erlass der ePrivacy-VO diskutiert, einer Verordnung über die Achtung des Privatlebens und den Schutz personenbezogener Daten in der elektronischen Kommunikation. Gegenwärtig ist noch nicht verlässlich absehbar, welche Auswirkungen der Erlass der ePrivacy-VO oder andere zukünftige Gesetze, Vorschriften und Standards auf die Verwendung von Drittanbieter-Cookies haben würden. Solche neuen Vorschriften könnten jedoch dazu führen, dass noch strengere Standards für die Zustimmung zur Platzierung von Cookies eingeführt werden, die Verwendung von Cookies von Drittanbietern für verhaltensbezogene Online-Werbung im Vergleich zur bisherigen Rechtslage noch weiter eingeschränkt wird und Sanktionen bei Verstößen deutlich verschärft werden.

Gleichzeitig nimmt die Bedeutung der sog. Drittanbieter-Cookies, die neben der Erfassung von Metriken auch eine zentrale Basis für das Zielgruppentargeting im Online-Marketing dargestellt haben, an Bedeutung ab. Dies ist vor allem im Default-Cookie-Handling von Browsern (zum Beispiel Firefox) und Marktteilnehmern (zum Beispiel Apple) begründet. Mit der Bekanntmachung Googles, mit dem Ablauf des Jahres 2023 das Aus für Web-Cookies im eigenen Browser Chrome einzuleiten, ist das Ende der "Cookie-Ära" bereits deutlich abzusehen. Aus dieser Entwicklung heraus entstehen Veränderungen im digitalen Werbeumfeld. Die Nachfolgesysteme, die an die Stelle des bestehenden Trackings treten könnten, könnten für PERFORMANCE ONE nachteilig sein. Zum einen ist die technologische Nachfolge des Cookies als dominante Lösung zur Messung des Nutzungsverhaltens aktuell noch offen. Lösungen, die in Zukunft an Bedeutung gewinnen könnten, sind unter anderen: FloC (Federated Learning of Cohorts), Advertising-Identifikationsnummern, Fingerprinting,

Browser-Session-Tracking und Kontextuelles Targeting. Zudem gibt es einen Wettlauf zwischen den sog. Wallet-Garden-Plattformen (geschlossenen Plattformen, die über sehr große Datenmengen verfügen, zum Beispiel Google, Facebook) und kleineren Netzwerken, die sich zusammenschließen und Datenmengen mittels zentraler Identifikationsnummern ("IDs") teilen. Bereits heute ist absehbar, dass die Sammlung von eigenen Daten (sog. "First-Party-Data") enorm an Bedeutung gewinnen wird. Mit der fortlaufenden Übergangsphase, in der sich ein neuer technologischer Standard in der Branche etabliert hat, ergeben sich Ungewissheiten. Denkbar wäre es, dass es zu einer fragmentierenden Datenlandschaft kommt und die Auswertung von wesentlichen Leistungskennzahlen sowie das Targeting weniger präzise als in der Vergangenheit wird. Wenn Unternehmen keine gemeinsamen IDs im gesamten Ökosystem verwenden, könnte sich dies negativ auf die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE auswirken, Daten zum Konsum von Inhalten zu erhalten. Während dieser technologischen Übergangsphase könnte zudem eine erhebliche Unsicherheit dahingehend bestehen, wie sich die rechtlichen Rahmenbedingungen für Tracking-Technologien künftig darstellen werden.

Eine fortgesetzte Regulierung von Tracking-Maßnahmen und Änderungen in der Auslegung und Durchsetzung bestehender Gesetze, Vorschriften, Standards und anderer Verpflichtungen sowie eine verstärkte Durchsetzung durch Branchengruppen oder Datenschutzbehörden könnten die Aktivitäten von PERFORMANCE ONE einschränken, wie zum Beispiel die Bemühungen, die Internetnutzung von Kunden zu verstehen und darauf abgestimmte Marketingaktivitäten durchzuführen. Sollte PERFORMANCE ONE nicht in der Lage sein, Informationen über das Nutzungsverhalten zu erhalten, könnte dies seine Fähigkeit beeinträchtigen, seine bisherigen oder darauf aufbauenden Produkte und Dienstleistungen erfolgreich zu vermarkten, neue Kunden anzusprechen und zu gewinnen und den Bedarf von Kunden an bestimmten Produkten und Dienstleistungen einzuschätzen, was zu einem Umsatzrückgang oder einer Verringerung des Umsatzwachstums führen könnte.

#### **6.1.4.3 PERFORMANCE ONE könnte wegen einer Vielzahl von Ansprüchen in Rechtsstreitigkeiten verwickelt werden.**

Im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit könnte sich PERFORMANCE ONE einer Vielzahl von Ansprüchen ausgesetzt sehen und in Rechtsstreitigkeiten oder behördliche Verfahren verwickelt werden. Diese Ansprüche, Klagen und Verfahren könnten einen zivilrechtlichen, arbeitsrechtlichen, einkommensteuerrechtlichen, handels- und gesellschaftsrechtlichen, datenschutzrechtlichen, kartellrechtlichen, kapitalmarktrechtlichen oder sonstigen Hintergrund haben. PERFORMANCE ONE übernimmt gegenüber Kunden projektbezogen die gängigen Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen. PERFORMANCE ONE ist in einem komplexen Geschäftsumfeld tätig, das ständigem Wandel unterliegt. Es kann deshalb zu Fehlern der Dienstleistungen und Produkte von PERFORMANCE ONE kommen, die unter Umständen erhebliche Schäden verursachen. Daher könnten Kunden vertragliche Gewährleistungsansprüche gegen PERFORMANCE ONE in erheblichem Ausmaß geltend machen. Wenn bekannte Großkunden involviert sind, können diese Fehler zudem zu einem breitenwirksamen Imageschaden bei PERFORMANCE ONE führen, der erhebliche negative Auswirkungen auf das Geschäft von PERFORMANCE ONE haben könnte. Zudem kommt es immer wieder dazu, dass Kunden Zahlungen verweigern bzw. Ansprüche von PERFORMANCE ONE nicht anerkennen. Dies macht es erforderlich und könnte es auch in Zukunft erforderlich machen, dass PERFORMANCE ONE Zahlungsansprüche gegen Kunden gerichtlich oder außergerichtlich durchsetzen muss.

Die Anzahl und Bedeutung dieser potenziellen Ansprüche und Streitigkeiten könnte mit der Ausweitung der Geschäftstätigkeiten von PERFORMANCE ONE erheblich zunehmen. Jede Klage gegen PERFORMANCE ONE, unabhängig von ihrer Berechtigung, könnte erhebliche Rechtsverteidigungskosten verursachen, die Aufmerksamkeit des Managements und betriebliche Ressourcen binden und den Ruf von PERFORMANCE ONE schädigen.

Der Ausgang von Rechtsstreitigkeiten ist von Natur aus kaum zu prognostizieren. PERFORMANCE ONE kann daher nicht ausschließen, dass mögliche Ansprüche oder Rechtsstreitigkeiten wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, Ertragslage, Cashflows oder Finanzlage von PERFORMANCE ONE haben

werden. Zudem könnten Ansprüche oder Rechtsstreitigkeiten es PERFORMANCE ONE erschweren, im Wettbewerb effektiv zu bestehen oder in Zukunft angemessene Rechtsschutzversicherungen zu erhalten.

#### **6.1.4.4 PERFORMANCE ONE ist möglicherweise nicht in der Lage, seine geistigen Eigentumsrechte angemessen zu schützen.**

Der Erfolg von PERFORMANCE ONE hängt zum Teil davon ab, dass es gelingt das eigene geistige Eigentum, Know-how, Geschäftsgeheimnisse, Technologien und andere wertvolle Unternehmensinformationen zu schützen. Das Portfolio an geistigem Eigentum von PERFORMANCE ONE besteht hauptsächlich aus eingetragenen Marken, wie z. B. BIGNITE und PERFORMANCE ONE, nicht eingetragenen Marken, nicht eingetragenen Urheberrechten, Domainnamen, Know-how und Geschäftsgeheimnissen. Es könnte PERFORMANCE ONE nicht gelingen, dieses geistige Eigentum angemessen vor dem Zugriff Dritter zu schützen. So besteht das Risiko, dass Vertraulichkeits-, Geheimhaltungs-, Erfindungs- oder Urheberrechtsabtretungsvereinbarungen mit Mitarbeitern, Beratern, Geschäftspartnern oder anderen Parteien gebrochen werden. Zum Teil bestehen auch gar keine rechtlichen Möglichkeiten, das geistige Eigentum zu schützen. Ferner hindern diese Vereinbarungen Wettbewerber nicht daran, unabhängig von PERFORMANCE ONE Technologien zu entwickeln, die den Technologien von PERFORMANCE ONE im Wesentlichen gleichwertig oder überlegen sein könnten. Darüber hinaus könnte die unbefugte Nutzung von geistigem Eigentum von PERFORMANCE ONE unentdeckt bleiben, oder PERFORMANCE ONE könnte auf rechtliche oder praktische Hindernisse bei der Durchsetzung von Rechten stoßen, selbst wenn eine unbefugte Nutzung entdeckt wird.

Die geltenden Gesetze bieten möglicherweise keinen ausreichenden Schutz für die geistigen Eigentumsrechte von PERFORMANCE ONE. Die rechtlichen Regelungen in Bezug auf die Gültigkeit, die Durchsetzbarkeit und den Umfang des Schutzes von geistigen Eigentumsrechten in internetbezogenen Geschäften sind unsicher und entwickeln sich ständig weiter, und Änderungen dieser Regelungen können sich nachteilig auf den Wert der geistigen Eigentumsrechte von PERFORMANCE ONE auswirken. Es ist nicht auszuschließen, dass Dritte unbefugt Technologien oder Daten von PERFORMANCE ONE kopieren. Wettbewerber, Kriminelle oder andere Dritte könnten unbefugten Zugriff auf geschützte Informationen und Technologien erlangen. Dementsprechend könnte es sein, dass PERFORMANCE ONE nicht in der Lage ist, Dritte daran zu hindern, Technologie und geistiges Eigentum zu verletzen oder unbefugt zu nutzen oder zu behaupten, dass PERFORMANCE ONE ihre Technologie und ihr geistiges Eigentum verletzt oder unbefugt nutzt.

So könnte etwa ein Dritter die Geschäftsidee von couch:now kopieren und ein vergleichbares Online-Angebot "nachbauen", ohne dass PERFORMANCE ONE rechtlich oder tatsächlich die Möglichkeit hätte, dagegen vorzugehen. Hierdurch könnte es zu einer erheblichen Einschränkung des Umsatzpotenzials von couch:now kommen. Dieses Risiko besteht auch bei anderen Produkten und Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE.

Zum Schutz des eigenen geistigen Eigentums muss PERFORMANCE ONE möglicherweise erhebliche Ressourcen aufwenden, um diese Rechte zu überwachen, zu schützen und zu verteidigen. Die diesbezüglichen Maßnahmen von PERFORMANCE ONE schließen die Inanspruchnahme der Dienste spezialisierter Kanzleien und Markenrechtsexperten ein, um wichtige Vermögenswerte von PERFORMANCE ONE zu bewahren und zu schützen, einschließlich der Verfolgung von Verstößen durch Dritte. PERFORMANCE ONE könnte nicht in der Lage sein, Verletzungen durch Kunden oder Dritte zu erkennen. Zur Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum und zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen könnten zudem Rechtsstreitigkeiten erforderlich sein. Solche Rechtsstreitigkeiten könnten kostspielig und zeitaufwendig sein und die Aufmerksamkeit des Managements und andere Ressourcen binden. Darüber hinaus könnten die Bemühungen von PERFORMANCE ONE, den Schutz der geistigen Eigentumsrechte durchzusetzen, auf Abwehrmaßnahmen und Gegenklagen stoßen, die die Gültigkeit und Durchsetzbarkeit der geistigen Eigentumsrechte von PERFORMANCE ONE angreifen. Unterliegt PERFORMANCE ONE bei einem solchen Rechtsstreit und hat es das betreffende geistige Eigentumsrecht bislang im Anlagevermögen bilanziert, so wirkt sich die Niederlage in dem Rechtsstreit nachteilig auf die Vermögenslage der Gesellschaft aus. Kann PERFORMANCE ONE sein geistiges Eigentum im Übrigen

nicht effektiv schützen, führt dies zu Einschränkungen hinsichtlich ihrer Geschäftstätigkeit und Wettbewerbssituation. Dies würde die Umsatz- und Ertragslage der Gesellschaft beeinträchtigen.

#### **6.1.4.5 Dritte könnten behaupten, dass PERFORMANCE ONE ihre geistigen Eigentumsrechte verletzt.**

Der zukünftige Erfolg von PERFORMANCE ONE hängt zum Teil davon ab, dass es die geistigen Eigentumsrechte anderer nicht verletzt. Konkurrenten oder andere Dritte könnten behaupten, dass PERFORMANCE ONE ihre geistigen Eigentumsrechte verletzt, und gerichtlich gegen PERFORMANCE ONE vorgehen. Darüber hinaus besitzt PERFORMANCE ONE weder erteilte noch angemeldete Patente, was seine Möglichkeit einschränkt, Patentverletzungsansprüche von Wettbewerbern und anderen Dritten, die Patente halten, abzuwehren. Es könnte sein, dass sich PERFORMANCE ONE der geistigen Eigentumsrechte anderer nicht bewusst ist, die bestimmte Technologien abdecken, die PERFORMANCE ONE nutzt. Zudem könnten die Patente, Urheberrechte und sonstigen geistigen Eigentumsrechte anderer die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE einschränken, seine Technologie zu verbessern und effektiv zu konkurrieren. In solchen Situationen könnte es erforderlich sein, dass PERFORMANCE ONE Technologien von Dritten lizenziert, um die eigenen Produkte und Dienstleistungen weiter anbieten zu können oder neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und zu vermarkten. PERFORMANCE ONE kann dann nicht sicher sein, dass solche Technologien zu wirtschaftlich angemessenen Bedingungen oder überhaupt verfügbar sind, was die Wettbewerbsfähigkeit von PERFORMANCE ONE beeinträchtigen könnte.

Jegliche Ansprüche wegen Verletzung von geistigen Eigentumsrechten, auch wenn sie unbegründet sind, könnten:

- kostspielig und zeitaufwendig in der Verteidigung sein;
- dazu führen, dass PERFORMANCE ONE die Herstellung, Lizenzierung oder Nutzung von Produkten und Dienstleistungen, die geistige Eigentumsrechte Dritter verletzen, einstellen muss;
- von PERFORMANCE ONE verlangen, seine Produkte zu modifizieren, neu zu entwerfen, umzugestalten oder neu zu markieren, falls dies möglich ist;
- die Aufmerksamkeit und Ressourcen des Managements binden; oder
- von PERFORMANCE ONE verlangen, Lizenzvereinbarungen abzuschließen, um das Recht zur Nutzung des geistigen Eigentums eines Dritten zu erhalten.

Etwaige Lizenzgebühren oder Lizenzvereinbarungen, falls erforderlich, könnten für PERFORMANCE ONE zu nicht akzeptablen Bedingungen oder überhaupt nicht verfügbar sein. Eine erfolgreiche Klage wegen einer Rechtsverletzung gegen PERFORMANCE ONE könnte dazu führen, dass PERFORMANCE ONE erhebliche Schadensersatzzahlungen leisten oder kostspielige Vergleichsvereinbarungen eingehen muss oder daran gehindert wird, bestimmte Produkte oder Dienstleistungen weiterhin anzubieten, was sich nachteilig auf die Finanz- und Ertragslage von PERFORMANCE ONE auswirken könnte. Rechtsstreitigkeiten im Hinblick auf die angebliche oder tatsächliche Verletzung geistiger Eigentumsrechte könnten auch die Funktionalität der Produkte und Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE stören, was sich negativ auf die Kundenzufriedenheit und die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE, Kunden zu gewinnen, auswirken könnte. Dies hätte wiederum Nachteile für die Umsatzentwicklung von PERFORMANCE ONE.

#### **6.1.4.6 Die Lizenzbedingungen für die Verwendung von "Open Source"-Software könnten sich für PERFORMANCE ONE nachteilig verändern.**

Seit der Unternehmensgründung verwendet PERFORMANCE ONE im Rahmen seiner Dienstleistungen und Produkte Open-Source-Software und erwartet, dies auch in Zukunft zu tun. Insbesondere die Softwarelösungen von PERFORMANCE ONE nutzen verschiedene Open-Source-Elemente. Es bestehen Unsicherheiten

hinsichtlich der korrekten Auslegung und Einhaltung von Open-Source-Lizenzen. Solche Lizenzen könnten in einer Weise ausgelegt werden, die unvorhergesehene Bedingungen oder Beschränkungen für die Nutzung der Software bedeuten. Obwohl die Nutzung von Open-Source-Software in der Vergangenheit kostenlos war, haben in letzter Zeit zudem einige Open-Source-Anbieter damit begonnen, Lizenzgebühren für die Nutzung ihrer Software zu verlangen. In der Vergangenheit kam es für PERFORMANCE ONE zu keinen unvorhergesehenen Veränderungen im Bereich Open-Source. Die derzeitigen Open-Source-Anbieter von PERFORMANCE ONE könnten jedoch anfangen, für ihre Lizenzen Gebühren zu erheben, oder ihre bereits erhobenen Lizenzgebühren deutlich erhöhen. In diesem Fall müsste PERFORMANCE ONE entweder solche Lizenzgebühren zahlen oder die Open-Source-Software durch andere Software von Drittanbietern oder proprietäre Software ersetzen. Darüber hinaus könnte die Verwendung bestimmter Open-Source-Software zu größeren Risiken führen als die Verwendung kommerzieller Software von Drittanbietern, da Open-Source-Lizenzgeber in der Regel keine Garantien oder Kontrollen bezüglich der Herkunft der Software oder Entschädigungsleistungen für Ansprüche Dritter aus Rechtsverletzungen anbieten. Dies könnte die Betriebskosten und/oder Forschungs- und Entwicklungskosten von PERFORMANCE ONE erheblich erhöhen und sich somit nachteilig auf die Ertragslage von PERFORMANCE ONE auswirken.

#### **6.1.4.7 Hinsichtlich der von ihm verwendeten Open-Source-Software könnte sich PERFORMANCE ONE den Ansprüchen Dritter ausgesetzt sehen.**

PERFORMANCE ONE könnte mit Ansprüchen Dritter konfrontiert werden, die das Recht an einer Open-Source-Lizenz beanspruchen oder versuchen, die Bedingungen einer Open-Source-Lizenz durchzusetzen. Dies könnte die Forderung einschließen, dass PERFORMANCE ONE eigene Quellcodes, die es unter Verwendung einer solchen Open-Source-Software entwickelt hat, herausgeben soll. Daraus entstehende Rechtsstreitigkeiten könnten zusätzliche Kosten und Aufwendungen verursachen und den Ruf von PERFORMANCE ONE schädigen. Wenn sich die Lizenzbedingungen für die von PERFORMANCE ONE genutzte Open-Source-Software ändern, könnte PERFORMANCE ONE zudem gezwungen sein, seine Produkte umzugestalten oder zusätzliche Kosten zu tragen, um die geänderten Lizenzbedingungen zu erfüllen oder die betroffene Open-Source-Software zu ersetzen. Dies könnte zu deutlich erhöhten Betriebsausgaben führen und die Profitabilität von PERFORMANCE ONE reduzieren.

#### **6.1.4.8 Die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE unterliegt den allgemeinen steuerlichen Rahmenbedingungen in Deutschland und jede Änderung dieser Rahmenbedingungen könnte die Steuerlast von PERFORMANCE ONE erhöhen.**

Die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE unterliegt den allgemeinen steuerlichen Rahmenbedingungen in Deutschland. Die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE, steuerliche Verlustvorträge und andere vorteilhafte Steuervorschriften zu nutzen, hängt von den deutschen Steuergesetzen und deren Auslegung durch die Finanzbehörden ab. Änderungen der Steuergesetzgebung, der Verwaltungspraxis oder der Rechtsprechung könnten die Steuerlast von PERFORMANCE ONE erhöhen, und solche Änderungen könnten sogar rückwirkend erfolgen. Darüber hinaus könnten die Steuergesetze von den zuständigen Steuerbehörden und Gerichten unterschiedlich ausgelegt werden, und ihre Auslegung kann sich jederzeit ändern, was zu einer Erhöhung der Steuerlast führen könnte. Gerichtsentscheidungen werden zudem teilweise von den zuständigen Steuerbehörden ignoriert oder von höheren Gerichten aufgehoben, was zu höheren Rechts- und Steuerberatungskosten führen und eine erhebliche Rechtsunsicherheit schaffen könnte.

PERFORMANCE ONE platziert im Bereich des Performance & Social Media Marketings auch Werbemaßnahmen auf Webseiten ausländischer Portalbetreiber. Von Teilen der Finanzverwaltung wird die Auffassung vertreten, dass Dienstleister wie PERFORMANCE ONE zum Einbehalt und zur Abführung von Quellensteuern zu Lasten von beschränkt steuerpflichtigen Steuerausländern verpflichtet seien. Gemäß gewichtiger Literaturmeinungen und anderer Teile der Finanzverwaltung soll dies hingegen in der Regel nicht der Fall sein. Das Bundesministerium der Finanzen hat mit dem Schreiben vom 3. April 2019 mitgeteilt, dass Vergütungen, die ausländische Plattformbetreiber und Internetdienstleister für die Platzierung oder Vermittlung von

elektronischer Werbung auf Internetseiten erhalten, nicht dem Steuerabzug nach § 50a Abs. 1 Nr. 3 EStG unterliegen. PERFORMANCE ONE hat in seiner bisherigen Geschäftspraxis keine Quellensteuer einbehalten. Eine Steuerprüfung im Hinblick auf die Quellensteuer gab es bei PERFORMANCE ONE bislang nicht. Sollte PERFORMANCE ONE zum Einbehalt von Quellensteuer verpflichtet gewesen sein könnte PERFORMANCE ONE für nicht abgeführte Quellensteuern in wesentlichem Umfang in Haftung genommen werden.

Die in zukünftigen Betriebsprüfungen tatsächlich veranlagten Steuern können die von PERFORMANCE ONE bereits gezahlten Steuern übersteigen. Dies könnte dazu führen, dass PERFORMANCE ONE für frühere Zeiträume erhebliche Steuernachzahlungen leisten müsste. Darüber hinaus könnten die zuständigen Steuerbehörden ihre ursprünglichen Steuerbescheide ändern (zum Beispiel im Hinblick auf die Anerkennung von in Rechnung gestellten Umsatzsteuern). Von den Erwartungen abweichende Steuerbescheide könnten zu einer Erhöhung der Steuerlast von PERFORMANCE ONE führen. Darüber hinaus könnte PERFORMANCE ONE zur Zahlung von Zinsen auf diese zusätzlichen Steuern sowie von Säumniszuschlägen verpflichtet sein. Die Realisierung dieser Risiken könnte sich nachteilig auf die Finanzlage und die Cashflows von PERFORMANCE ONE auswirken.

#### **6.1.4.9 Die über couch:now erbrachten Beratungsdienstleistungen könnten als psychotherapeutische Behandlungen eingeordnet werden.**

PERFORMANCE ONE beabsichtigt, mit couch:now noch im Herbst 2021 eine digitale, datengetriebene Plattform für KI-gestützte psychologische Online-Selbsthilfe an den Markt zu bringen. Die rechtliche Einordnung von couch:now hängt entscheidend davon ab, ob die angebotenen Beratungsleistungen als (psycho-)therapeutische Behandlung eines pathologischen Zustands oder lediglich als (psychologische) Beratung außerhalb der Heilkunde eingeordnet werden. Die Übergänge zwischen psychologischer Beratung und psychotherapeutischer Behandlung können fließend sein. Dies gilt insbesondere dann, wenn der psychologischen Beratung psychotherapeutische Behandlungsansätze zugrunde liegen. Eine Störung mit Krankheitswert liegt vor, sofern diese in der aktuellen Fassung der Internationalen statistischen Klassifikation der Krankheiten und verwandter Gesundheitsprobleme ("ICD-10") aufgeführt ist. Die Beratung im zunächst geplanten Modul "Paarbeziehung" könnte zum Beispiel dann als psychotherapeutische Behandlung eingestuft werden, wenn die Beziehungskrise des Kunden auf einer Anpassungsstörung nach ICD-10 beruht.

PERFORMANCE ONE ist der Auffassung, dass die Beratungsdienstleistungen über couch:now nicht als psychotherapeutische Behandlung einzuordnen sind und stützt diese Auffassung auch auf eine anwaltliche Prüfung. Daher geht PERFORMANCE ONE davon aus, dass geplante Angebot von couch:now wie geplant umsetzen zu können. Weil es sich dabei um ein relativ neues Geschäftsmodell handelt, sind die rechtlichen Rahmenbedingungen, die für couch:now gelten, jedoch noch nicht abschließend geklärt. Würden die Beratungsdienstleistungen über couch:now als psychotherapeutische Behandlung eingeordnet, ließe sich das derzeit geplante Modell einer automatisierten Online-Beratungsplattform voraussichtlich nicht umsetzen. Denn nach Berufsrecht für Psychotherapeuten ist eine psychotherapeutische Behandlung ohne den persönlichen Kontakt mit einem Therapeuten unzulässig. Zudem setzt eine psychotherapeutische Behandlung eine vorherige differenzialdiagnostische Abklärung unter Einbeziehung anamnestischer Erhebungen voraus. Auf dieser Grundlage könnte PERFORMANCE ONE couch:now überhaupt nicht bzw. nur mit einem wesentlich geänderten Funktionsmodell anbieten. Falls über couch:now dennoch psychotherapeutische Behandlungen erbracht werden, könnte dies strafrechtliche Konsequenzen für die handelnden Personen haben, weil es an der notwendigen Einwilligung des Patienten in die Heilbehandlung fehlen könnte. Zudem könnten Verstöße gegen das psychotherapeutische Berufsrecht dem Ruf von PERFORMANCE ONE erheblich schaden und zu berufsrechtlichen Konsequenzen gegen die beteiligten Psychotherapeuten führen. Eine unsichere Rechtslage in Bezug auf strafrechtliche Konsequenzen oder mögliche Verstöße gegen das Berufsrecht könnten auch dazu führen, dass Experten künftig nicht mehr bereit wären, Videoinhalte für couch:now zu produzieren. Diese Faktoren könnten dazu führen, dass PERFORMANCE ONE den durch couch:now erwarteten Umsatz überhaupt nicht oder nur teilweise realisieren könnte und zugleich auf Grund möglicher Sanktionen Einbußen hinsichtlich seiner Finanzlage und Cashflows hinzunehmen hätte.

#### **6.1.4.10 Durch couch:now könnte PERFORMANCE ONE Haftungsansprüchen oder Ansprüchen wegen unlauterem Wettbewerb ausgesetzt sein.**

Couch:now birgt das Risiko, dass Kunden der Plattform Haftungsansprüche sowohl gegen die Experten, die Videoinhalte auf couch:now anbieten, als auch gegen PERFORMANCE ONE selbst geltend machen. Die Kunden könnten hierbei eine Verletzung vertraglicher Pflichten aus den zwischen PERFORMANCE ONE und den Kunden zustande kommenden Beratungsverträgen geltend machen. Die Videoinhalte könnten sich als objektiv falsch erweisen oder von den Kunden fehlerhaft interpretiert werden. Darüber hinaus könnten auch fehlerfreie Videoinhalte nicht den gewünschten Erfolg bringen. Als Ergebnis könnte die Buchung von couch:now dem Kunden keine Vorteile bringen oder die Lebenssituation der Kunden sogar nachteilig verändern. So könnten Videoinhalte im Modul "Paarbeziehung" die Beziehungssituation des Kunden verschlechtern. Im schlimmsten Fall könnten sogar gesundheitliche Nachteile bei Kunden auftreten, die diese auf couch:now zurückführen könnten. Darüber hinaus könnten die über couch:now angebotenen Beratungsleistungen als psychotherapeutische Behandlung krankheitswertiger Störungen eingestuft werden (siehe auch "6.1.4.9 Die über couch:now erbrachten Beratungsdienstleistungen könnten als psychotherapeutische Behandlungen eingeordnet werden."). In diesem Fall könnten Kunden medizinische Haftungsansprüche auf die Verletzung des Behandlungsvertrages stützen.

Als Folge könnten Kunden von PERFORMANCE ONE Schadensersatzansprüche oder sonstige Ansprüche gegen PERFORMANCE ONE erheben und diese gerichtlich geltend machen. Da es sich bei couch:now um ein relativ neues Geschäftsmodell handelt, ist nicht absehbar, wie Gerichte über entsprechende Klagen entscheiden würden. Alle gegen PERFORMANCE ONE geltend gemachten Ansprüche, die nicht (vollständig) durch eine Versicherung abgedeckt sind, könnten kostspielig abzuwehren sein, zu erheblichen Zahlungsverpflichtungen von PERFORMANCE ONE führen und die Aufmerksamkeit des Managements von der normalen Geschäftstätigkeit ablenken. Ansprüche, die gegen die von PERFORMANCE ONE beauftragten Experten gerichtet sind, könnten zudem zu Regressforderungen dieser Experten gegen PERFORMANCE ONE führen. PERFORMANCE ONE strebt an, einen entsprechenden Versicherungsschutz gegen diese Risiken aus der Geschäftstätigkeit im Zusammenhang mit couch:now abzuschließen. Zum Datum des Prospekts besteht jedoch kein solcher Versicherungsschutz.

Wenn die Beratungsdienstleistungen über couch:now als psychotherapeutische Behandlung eingeordnet werden, würden auch die wettbewerbsrechtlichen Regeln des HWG und des UWG zur Anwendung kommen. Nach § 3 HWG ist irreführende Werbung unzulässig. Eine solche irreführende Werbung liegt insbesondere dann vor, wenn Medizinprodukten, Verfahren und Behandlungen eine therapeutische Wirksamkeit oder Wirkungen beigelegt werden, die sie nicht haben. Wettbewerber von PERFORMANCE ONE könnten PERFORMANCE ONE irreführende Werbung vorwerfen und auf dieser Grundlage Ansprüche auf Unterlassung des wettbewerbswidrigen Verhaltens sowie Schadensersatzansprüche geltend machen. Wenn es aufgrund von couch:now zu Ansprüchen gegen PERFORMANCE ONE kommt, könnte dies erhebliche Kosten für PERFORMANCE ONE verursachen und erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und die Finanz- und Ertragslage von PERFORMANCE ONE haben.

Wenn Ansprüche gegen die von PERFORMANCE ONE engagierten Experten geltend gemacht werden, könnten diese Rückgriffs- oder Regressansprüche gegen PERFORMANCE ONE geltend machen. Insbesondere könnte PERFORMANCE ONE gezwungen sein, das Geschäftsmodell von couch:now anzupassen oder ganz aufzugeben. Hierdurch ließe sich der durch couch:now erwartete Umsatz überhaupt nicht oder nur teilweise realisieren. Darüber hinaus könnte der Ruf von PERFORMANCE ONE negativ beeinflusst werden, was sich gleichfalls nachteilig auf ihre Umsatzsituation auswirken könnte.

## **6.1.5 Risiken in Bezug auf die Personal- und Organisationsstruktur**

### **6.1.5.1 Der Erfolg von PERFORMANCE ONE ist in hohem Maße abhängig von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen.**

Die Erfahrungen und persönlichen sowie geschäftlichen Kontakte von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen haben einen wesentlichen Beitrag zu der bisherigen Entwicklung von PERFORMANCE ONE geleistet. Die Leistungsfähigkeit von PERFORMANCE ONE beruht insbesondere im Service-Geschäft stark auf der Leistungsfähigkeit einzelner Personen und Personengruppen, denen aufgrund ihrer hohen Qualifikation eine große Bedeutung zukommt. PERFORMANCE ONE ist davon überzeugt, dass auch die künftige Entwicklung stark von Personen in Schlüsselpositionen abhängt. Das Ausscheiden solcher Personen oder möglicherweise sogar ganzer Personengruppen (Teams), was insbesondere in der Kreativ-Branche nicht selten vorkommt, könnte daher erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die weitere Entwicklung der Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE haben. Dies trifft insbesondere auf die beiden derzeitigen Mitglieder des Vorstands zu, die auch zu den Gründern von PERFORMANCE ONE zählen.

PERFORMANCE ONE ist zudem der Ansicht, dass eine entscheidende Komponente seines Erfolgs seine besondere Unternehmenskultur ist. PERFORMANCE ONE hat viel Zeit und Ressourcen in den Aufbau seines Teams innerhalb dieser Unternehmenskultur investiert. Während PERFORMANCE ONE wächst und die Infrastruktur eines im Freiverkehr notierten Unternehmens entwickelt, könnte es schwieriger werden, diese grundlegenden Aspekte der Unternehmenskultur zu erhalten. Wenn es PERFORMANCE ONE nicht gelingt, seine Unternehmenskultur zu bewahren, könnte sich dies negativ auf die Fähigkeit auswirken, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu halten oder neu zu gewinnen.

PERFORMANCE ONE ist insbesondere darauf angewiesen, für die weitere Geschäftsentwicklung qualifiziertes Fachpersonal, insbesondere mit besonderen Kenntnissen in den Bereichen Datenverarbeitung und -analyse sowie künstliche Intelligenz, zu gewinnen. Dies stellt vor dem Hintergrund des Wettbewerbs und des bestehenden Mangels an Fachkräften in der Branche eine große Herausforderung dar, die das weitere Wachstum der Gesellschaft nachteilig beeinträchtigen könnte. Sollte es PERFORMANCE ONE nicht gelingen, im Fall des Verlusts von Personen in Schlüsselpositionen oder Personengruppen (Teams), wie zum Beispiel der beiden Mitglieder des Vorstands, zeitnah einen geeigneten Ersatz zu finden oder das für die weitere Geschäftsentwicklung erforderliche Fachpersonal zu gewinnen, könnte dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die weitere Entwicklung der Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE haben, weil es seine Wachstumschancen dann nicht erreichen würde. Seine Umsatzentwicklung würde dies erheblich einschränken.

### **6.1.5.2 In den letzten Jahren hat PERFORMANCE ONE ein schnelles Wachstum und organisatorische Veränderungen erlebt und erwartet, dass dies auch in Zukunft der Fall sein wird. PERFORMANCE ONE könnte außerstande sein, dieses Wachstum effektiv zu steuern.**

PERFORMANCE ONE hat ein schnelles Wachstum erlebt und erwartet, dass dieser Trend sich in Zukunft weiter fortsetzt. Die Anzahl der Mitarbeiter von PERFORMANCE ONE ist von 80 zum 31. Dezember 2019 auf 103 zum 31. Dezember 2020 gestiegen, was einem Wachstum von 28,75 % innerhalb eines Jahres entspricht. Das erwartete anhaltende Wachstum könnte es erforderlich machen, dass PERFORMANCE ONE seine Mitarbeiterzahl weiter ausbaut. Es könnte sich als schwierig erweisen, genügend Personal zu finden, einzustellen, zu schulen und zu verwalten, um den Geschäftsbetrieb von PERFORMANCE ONE effizient zu skalieren, die Produktentwicklung effektiv zu steuern und mit dem Wachstum des Kundenstamms Schritt zu halten. Während PERFORMANCE ONE weiter wächst, steht es vor der Herausforderung, einen schnell wachsenden und verstreuten Mitarbeiterstamm zu integrieren, zu entwickeln, zu schulen und zu motivieren. Wenn es PERFORMANCE ONE nicht gelingt, das erwartete Wachstum effektiv zu steuern, könnten dies seinen Ruf negativ beeinflussen, was die Fähigkeit von PERFORMANCE ONE, neue Mitarbeiter und Kunden zu gewinnen, beeinträchtigen könnte.

Um das erwartete Wachstum des Geschäftsbetriebs und Personals zu bewältigen, müsste PERFORMANCE ONE seine Betriebs-, Finanz- und Managementkontrollen sowie Berichtssysteme und -verfahren weiter skalieren und verbessern, was erhebliche Investitionsausgaben und die Neuzuweisung wertvoller Managementressourcen erfordern könnte. Mit zunehmender Größe könnte es schwieriger werden und zusätzliche Investitionen erfordern, die Produktivität der Mitarbeiter aufrechtzuerhalten und zu steigern, auf die Bedürfnisse der aktuellen und potenziellen Kunden einzugehen und einen hochwertigen Kundenservice zu bieten, Dienstleistungen und Produkte weiterzuentwickeln und zu verbessern und wettbewerbsfähig zu bleiben. Darüber hinaus wird das erwartete Wachstum von PERFORMANCE ONE das Management, die Beraterteams, die Produkt- und Entwicklungsabteilung, den Vertrieb und das Marketing stark beanspruchen, was sich negativ auf die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE auswirken und mithin seine Umsatz- und Ertragslage belasten könnte.

#### **6.1.5.3 Die interne Organisations- und Kontrollstruktur von PERFORMANCE ONE könnte sich als unzureichend erweisen.**

Es besteht das Risiko, dass PERFORMANCE ONE noch nicht die interne Organisations- und Kontrollstruktur besitzt, um das geplante Wachstum effektiv zu steuern. Die derzeitige interne Unternehmensorganisation von PERFORMANCE ONE ist möglicherweise unausgereift und könnte nicht die empfohlenen Strukturen aufweisen, wie zum Beispiel eine klare Aufgabentrennung zwischen den Führungskräften.

Die Compliance Organisation, d.h. der derzeitige Rahmen für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, könnte für die Größe der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unzureichend sein. In Anbetracht des geplanten weiteren Wachstums von PERFORMANCE ONE könnte es von entscheidender Bedeutung sein, eine verbesserte Compliance-Organisation zu entwickeln, um Korruption, Betrug und anderes kriminelles Verhalten oder andere Formen der Nichteinhaltung von Vorschriften durch das Management, Mitarbeiter, Berater, Vertreter und Dienstleister zu verhindern. Die Nichteinhaltung geltender Gesetze und Vorschriften oder vertraglicher Bindungen könnte dem Ruf und der Wettbewerbsfähigkeit von PERFORMANCE ONE erheblich schaden und zukünftiges Wachstum verhindern oder beschränken. PERFORMANCE ONE sowie seine Organmitglieder und Mitarbeiter könnten rechtlichen Schritten, straf- und zivilrechtlichen Sanktionen oder verwaltungsrechtlichen Bußgeldern und Strafen ausgesetzt sein. Zudem könnte es zu Schadensersatzansprüchen Dritter oder anderen nachteiligen Auswirkungen kommen und somit die Finanzlage und Cashflows von PERFORMANCE ONE belastet werden.

Zudem könnten sich die derzeitigen Risikomanagementsysteme von PERFORMANCE ONE als unzureichend erweisen. PERFORMANCE ONE könnte außerstande sein, alle mit einem bestimmten Vorgang verbundenen Risiken zu identifizieren. Ferner könnte das Management von PERFORMANCE ONE die Ergebnisse der Risikomanagementsysteme falsch interpretieren. Darüber hinaus sind die internen Kontrollrichtlinien und -verfahren der Gesellschaft möglicherweise nicht ausreichend, um Cyberangriffe durch Viren, "Backdoors", "Trojaner", "Würmer" usw. zu erkennen. Unzureichende Risikomanagementsysteme könnten dazu führen, dass Risiken nicht oder zu spät entdeckt werden oder PERFORMANCE ONE unzureichend auf Risiken reagiert und mithin mit den daraus resultierenden Schäden umzugehen hätte. Dies könnte sich insbesondere für die Finanzlage von PERFORMANCE ONE als nachteilig erweisen.

#### **6.1.5.4 PERFORMANCE ONE könnte nicht in der Lage sein, um die Anforderungen an ein im Freiverkehr der FWB notiertes Unternehmen zu erfüllen.**

Es besteht das Risiko, dass PERFORMANCE ONE noch nicht die interne Organisations- und Kontrollstruktur besitzt, um die Anforderungen an ein im Freiverkehr der FWB notiertes Unternehmen zu erfüllen. Nach dem Listing unterliegt die Gesellschaft den Einbeziehungsfolgepflichten, die in den AGB-Freiverkehr geregelt sind, sowie bestimmten gesetzlichen Anforderungen. Dies umfasst verstärkte Anforderungen an die Unternehmensführung, strengere Regeln an die Regelpublizität, die Anwendbarkeit der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 über Marktmissbrauch in der jeweils

geltenden Fassung ("MMVO") (einschließlich des Insiderrechts, insbesondere der Pflicht zur Veröffentlichung von Ad-Hoc-Mitteilungen) sowie Wertpapier- und Investor-Relations-Angelegenheiten. Es gibt keine Garantie, dass die Gesellschaft in der Lage sein wird, diese zusätzlichen gesetzlichen und vertraglichen Anforderungen ohne Schwierigkeiten und Ineffizienzen zu erfüllen. Verstöße gegen die geltenden Anforderungen könnten zur Darstellung falscher Finanzinformationen führen, erhebliche zusätzliche Kosten verursachen und/oder die Gesellschaft behördlichen Verfahren oder zivilrechtlichen Streitigkeiten aussetzen. Die BaFin oder andere Behörden könnten verwaltungsrechtliche Sanktionen gegen die Gesellschaft verhängen oder Strafverfahren einleiten. Zudem könnten Verstöße gegen gesetzliche oder vertragliche Anforderungen dem Ruf von PERFORMANCE ONE schaden und zukünftiges Wachstum verhindern oder beschränken und somit seine Ertragslage nachteilig beeinflussen.

#### **6.1.5.5 Die Mitglieder des Vorstands haben keine Erfahrung in der Führung eines Unternehmens, dessen Aktien im Freiverkehr notiert sind.**

Die Mitglieder des Vorstands haben keine Erfahrung in der Führung eines Unternehmens, dessen Aktien im Freiverkehr notiert sind. Dies betrifft insbesondere den Umgang mit institutionellen Investoren und die Einhaltung der gesetzlichen und vertraglichen Anforderungen, die für im Freiverkehr notierte Unternehmen gelten. Die Einhaltung dieser Vorschriften könnte deshalb die Einschaltung externer Berater oder die Einstellung von Mitarbeitern mit besonderer Expertise in diesem Bereich erfordern und damit die Compliance-Kosten der Gesellschaft erhöhen. Zudem erfordert die Compliance mit sämtlichen Anforderungen, die aus dem Listing resultieren, erhebliche Aufmerksamkeit des Vorstands und könnte dessen Aufmerksamkeit vom Tagesgeschäft ablenken. Dies könnte die Fähigkeit des Vorstands, das Tagesgeschäft der Gesellschaft zu leiten, beeinträchtigen, und sich deshalb negativ auf die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE und seiner Ertragslage auswirken.

## **6.2 WERTPAPIERBEZOGENE RISIKEN**

### **6.2.1 Risiken in Bezug auf die Beschaffenheit der Wertpapiere**

#### **6.2.1.1 Künftige Emissionen neuer Aktien oder Verkäufe einer erheblichen Anzahl bestehender Aktien könnten den Marktpreis der Aktien negativ beeinflussen. Darüber hinaus könnte jede Ausgabe neuer Aktien zu einer erheblichen Verwässerung führen.**

Die Satzung der Gesellschaft sieht ein genehmigtes Kapital in Höhe von EUR 352.508,00 vor, was im Rahmen des Börsengangs nicht vollständig ausgeübt wird. In Zukunft könnte die Gesellschaft zusätzliches Kapital benötigen, um ihre Geschäftstätigkeit und ihr weiteres Wachstum zu finanzieren. Die Gesellschaft könnte versuchen, solches Kapital durch die Ausgabe zusätzlicher Aktien oder Schuldverschreibungen mit Wandlungsrechten (zum Beispiel Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen) zu beschaffen. Zudem könnte die Gesellschaft beschließen, neue Aktien im Rahmen der Durchführung künftiger Aktienoptions- oder Mitarbeiterbeteiligungsprogramme auszugeben. Da der Zeitpunkt und die Art einer künftigen Aktienemission von den dann vorherrschenden Marktbedingungen abhängen, kann die Gesellschaft den Betrag, den Zeitpunkt oder die Art künftiger Aktienemissionen nicht vorhersagen. Infolgedessen tragen die Aktionäre der Gesellschaft das Risiko, dass künftige Aktienemissionen den Marktpreis der Aktien senken oder ihren Anteilsbesitz verwässern könnten.

Wenn die Gesellschaft Aktien oder Schuldverschreibungen mit Wandlungsrechten unter Ausschluss des Bezugsrechts der bestehenden Aktionäre ausgibt, würde dies zudem zu einer Verwässerung der wirtschaftlichen Beteiligung und der Stimmrechte der bestehenden Aktionäre führen. Ferner könnte eine Verwässerung durch den Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen im Tausch gegen neu ausgegebene Aktien der Gesellschaft, die Gewährung von Optionen an Geschäftspartner und die Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter im Rahmen zukünftiger Aktienoptions- oder Mitarbeiterbeteiligungsprogramme eintreten.

Selbst wenn den Aktionären Bezugsrechte eingeräumt werden, könnte es für Investoren in bestimmten Ländern aufgrund lokaler Gesetze ausgeschlossen sein, Bezugsrechte zu erwerben oder auszuüben.

Eine solche Verwässerung wird im Zusammenhang mit der Abwicklung der Aktienkomponente des virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms der Gesellschaft eintreten. Denn die Berechtigten erhalten im Fall der Börsennotierung der Gesellschaft (IPO-Exit) im Tausch der gemäß dem virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramm ausgegebenen "virtuellen Aktien" bestehende Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft zur Zeit noch als eigene Aktien hält. Die Anzahl der aus der Aktienkomponente an die Berechtigten zu liefernden Aktien wird voraussichtlich 6.539 betragen. Die Gesellschaft kann nicht ausschließen, dass die Berechtigten einen Teil ihrer Aktien nach Ablauf einer Haltefrist von 180 Tagen zeitnah verkaufen werden, was negative Auswirkungen auf den künftigen Kurs der Aktien haben könnte.

#### **6.2.1.2 Dividendenzahlungen können für die Zukunft nicht garantiert werden.**

Die Gesellschaft hat bislang keine Dividenden gezahlt und beabsichtigt derzeit nicht, in absehbarer Zukunft Dividenden zu zahlen. Die Fähigkeit und Absicht der Gesellschaft, in Zukunft Dividenden zu zahlen, erfolgt in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen und hängt von der Höhe des Bilanzgewinns ab, der der Gesellschaft zur Verfügung steht. Die Gesellschaft kann keine Aussagen über die Höhe künftiger Bilanzgewinne treffen oder darüber, ob es in Zukunft überhaupt Bilanzgewinne geben wird. Die Höhe des Bilanzgewinns basiert auf den unkonsolidierten Jahresabschlüssen der Gesellschaft, die in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung nach dem Handelsgesetzbuch erstellt werden. Dividenden dürfen nur aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung und nur aus dem Bilanzgewinn gezahlt werden, der im ordnungsgemäß festgestellten Jahresabschluss der Gesellschaft ausgewiesen ist. Zudem unterliegen die durch die Gesellschaft aktivierten selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens abzüglich der darauf entfallenden latenten Steuern gemäß § 268 Abs. 8 HGB einer gesetzlichen Ausschüttungssperre. Die Gesellschaft unterliegt derzeit zudem aufgrund eines durch die KfW geförderten Kreditvertrages einem vertraglichen Verbot, Dividenden auszuschütten. Bis zur Rückzahlung des Darlehens sind Dividendenausschüttungen der Gesellschaft mit Ausnahme von gesetzlich vorgeschriebenen Dividendenausschüttungen unzulässig. Dies gilt auch für bereits von Hauptversammlungen gefasste Gewinn- und Dividendenausschüttungsbeschlüsse.

Die Gesellschaft kann aus den oben ausgeführten Gründen nicht zusichern, dass sie in Zukunft Dividenden vorschlagen oder ausschütten kann, was negative Auswirkungen auf den künftigen Kurs der Aktien haben könnte und die Generierung von laufenden Erträgen durch das Halten der Aktien ausschliesse.

### **6.2.2 Risiken im Zusammenhang mit dem Listing**

#### **6.2.2.1 Die Aktien wurden bislang nicht börslich gehandelt und es gibt keine Garantie dafür, dass sich ein aktiver und liquider Markt für die Aktien entwickeln wird.**

Vor dem Listing gab es keinen öffentlichen Handel mit den Aktien und sie wurden bislang auch nicht öffentlich angeboten. Der Angebotspreis für die auf Grundlage dieses Prospekts angebotenen Angebotsaktien wird im Rahmen eines Bookbuilding-Verfahrens ermittelt. Der auf diese Weise ermittelte und festgestellte Angebotspreis muss nicht dem Preis entsprechen, zu dem die Aktien nach dem Angebot im Freiverkehr der FWB gehandelt werden. Daher kann es sein, dass Anleger ihre Aktien nur zu einem Preis verkaufen können, der unter dem Angebotspreis liegt. Es gibt auch keine Garantie dafür, dass sich nach dem Listing ein aktiver und liquider Markt für den Handel der Aktien entwickelt. Daher könnte es sein, dass Anleger ihre Aktien überhaupt nicht oder nur mit zeitlichen Verzögerungen verkaufen können.

### **6.2.2.2 Der künftige Aktienkurs der Gesellschaft kann signifikanten Kursschwankungen unterliegen.**

Der künftige Aktienkurs der Gesellschaft kann als Reaktion auf zahlreiche Faktoren, von denen viele außerhalb der Kontrolle der Gesellschaft liegen, erheblich schwanken. Schwankungen können auf die Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE zurückzuführen sein, aber auch auf den allgemeinen Kurs- und Umsatzenschwankungen der Wertpapiermärkte beruhen. Auswirkungen haben insbesondere konjunkturelle Schwankungen, die Entwicklung des Finanzmarktes, wechselhafte tatsächliche oder prognostizierte Betriebsergebnisse von PERFORMANCE ONE oder seiner Wettbewerber, geänderte Gewinnprognosen oder die Nichterfüllung der Gewinnerwartungen von Investoren und Wertpapieranalysten, mögliche Rechtsstreitigkeiten oder gesetzgeberische Maßnahmen, veränderte allgemeine Wirtschaftsbedingungen oder die Realisierung eines Risikos oder mehrerer Risiken, die in diesem Prospekt genannt sind. Die allgemeine Aktienkursvolatilität könnte den Aktienkurs der Gesellschaft zusätzlich unter Druck setzen, ohne dass dies in einem direkten Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit, der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage oder den Geschäftsaussichten von PERFORMANCE ONE stehen muss. Besonders die Aktienkurse jüngerer Wachstumsunternehmen sind häufig starken Schwankungen ausgesetzt. Diese Volatilität des Aktienkurses kann Werte erreichen, die nicht mit der tatsächlichen operativen Leistungsfähigkeit des Unternehmens zusammenhängen.

Der künftige Aktienkurs kann aus den geschilderten verschiedenen Gründen erheblichen Schwankungen unterliegen, die nicht der wirtschaftlichen Lage der Gruppe entsprechen müssen. Eine mögliche negative wirtschaftliche Entwicklung von PERFORMANCE ONE könnte dabei ferner zu einer Überreaktion der Kurse nach unten führen, so dass die Kurse stärker sinken würden, als dies angesichts der wirtschaftlichen Lage von PERFORMANCE ONE angemessen wäre. Zudem besteht die Gefahr, dass über eine mögliche negative Entwicklung des Gesamtmarktes hinaus auch eine negative Entwicklung der Kurse vergleichbarer Unternehmen den Kurs der Aktien erheblich negativ beeinflussen könnte. Diese Gefahr kann auch dann bestehen, wenn die wirtschaftliche Situation der Gesellschaft selbst hierzu keinen Anlass gibt.

Hohe Schwankungen des Aktienkurses bei geringen gehandelten Stückzahlen ebenso wie Änderungen der Anzahl der im Streubesitz gehaltenen Aktien können zur Folge haben, dass das investierte Kapital der Inhaber von Aktien hohen Schwankungen unterworfen ist.

### **6.2.2.3 Der Kurs der Aktien könnte durch Analystenschätzungen und sonstige in Internetforen, Börsenbriefen oder sonstigen Medien geäußerten Meinungen beeinflusst werden.**

Der Aktienkurs der Gesellschaft kann aufgrund von Analysteneinschätzungen, öffentlichen Äußerungen beispielsweise in Anlegerforen oder Börsenbriefempfehlungen sowie Meinungsäußerungen in sonstigen Medien stark beeinflusst werden. Solche Empfehlungen von Dritten können den Kurs sowohl positiv als auch negativ erheblich beeinflussen. Zudem sind in den letzten Jahren sog. Fax- bzw. E-Mail-Spams mit Unternehmensinformationen sprunghaft angestiegen, wodurch ebenfalls erhebliche Risiken für den Kursverlauf entstehen können. Es besteht auch das Risiko, dass die Aufsichts- und Ermittlungsbehörden aufgrund solcher Spamaktivitäten das Listing der Aktie einstellen bzw. Ermittlungen aufnehmen, welche PERFORMANCE ONE in seiner operativen Tätigkeit einschränken könnten.

## **6.2.3 Risiken im Zusammenhang mit der Aktionärsstruktur**

### **6.2.3.1 Die Interessen von Großaktionären der Gesellschaft könnten von den Interessen der Gesellschaft und der übrigen Aktionäre abweichen.**

Auch nach Vollzug des Angebots werden Denis Lademann, Tobias Reinhardt (jeweils Mitglieder des Vorstands) und Dr. Yorck Schmidt (Vorsitzender des Aufsichtsrats der Gesellschaft ("**Aufsichtsrat**"))-mindestens rund 16,51 %, 16,52 % bzw. 19,46 % des Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft halten (unter der Annahme einer Platzierung sämtlicher Angebotsaktien und vollständiger Ausübung der Greenshoe-Option). Je nach Hauptversammlungspräsenz könnten die genannten Aktionäre weiterhin in der Lage sein,

unabhängig von dem Abstimmungsverhalten der anderen Aktionäre bedeutenden Einfluss auf alle wesentlichen Entscheidungen, die die Geschäfte der Gesellschaft betreffen, wie etwa die Ausschüttung von Dividenden, die künftige Zusammensetzung des Aufsichtsrats und somit mittelbar auch die Besetzung des Vorstands, Beschlüsse über Kapitalerhöhungen mit oder ohne Ausschluss des Bezugsrechts, Satzungsänderungen einschließlich der Änderung des Gesellschaftszwecks, Kapitalherabsetzungen, Schaffung eines genehmigten oder bedingten Kapitals, bestimmte Umwandlungsmaßnahmen wie Verschmelzungen und Spaltungen, Liquidation der Gesellschaft oder die formwechselnde Umwandlung zu nehmen.

Berechtigte Interessen von Minderheitsgesellschaftern und Gläubigern in Bezug auf die Führung und Entwicklung von PERFORMANCE ONE könnten beeinträchtigt werden, wenn gesellschaftsfremde Partikularinteressen eines oder mehrerer Großaktionäre bestehen und wirksam in der Gesellschaft zur Geltung gebracht werden. Das deutsche Recht enthält zwar eine Reihe von Vorschriften zum Schutz der Interessen von Minderheitsaktionären und Gläubigern. Gleichwohl könnte es durch die bedeutende Beteiligung mehrerer Großaktionäre, auch wenn keiner dieser Aktionäre der Gesellschaft eine beherrschende Stellung ausübt, zu einer Interessenausrichtung kommen, die dem Interesse der Gesellschaft und der übrigen Aktionäre zuwiderläuft und sich die Ertragssituation von PERFORMANCE ONE mithin nicht so optimal entwickelt wie erwartet.

#### **6.2.3.2 Der Verkauf von wesentlichen Beteiligungen durch Großaktionäre könnte den Börsenkurs der Aktien beeinträchtigen.**

Jede Veräußerung einer erheblichen Anzahl von Aktien durch Großaktionäre könnte den Marktpreis der Aktien nachteilig negativ beeinflussen. Dies gilt insbesondere nach dem Ablauf aller Haltevereinbarungen der Altaktionäre, die im Zusammenhang mit dem Angebot eingegangen wurden, bzw. im Rahmen von Ausnahmen von diesen Verpflichtungen. Sollte ein Großaktionär einen wesentlichen Teil seiner Aktien verkaufen oder sollte sich auf dem Markt die Überzeugung herausbilden, dass es zu solchen Verkäufen kommen könnte, könnte der Börsenkurs der Aktien beeinträchtigt werden. Durch solche Verkäufe könnte es für die Gesellschaft auch schwieriger werden, zukünftig neue Aktien zu einem von der Gesellschaft für angemessen gehaltenen Zeitpunkt und Preis auszugeben. Darüber hinaus kann es bei einem eventuellen zukünftigen Verkauf der Beteiligung von Großaktionären an einen Dritten zu einem Verfall des Aktienkurses kommen, abhängig von den Erwartungen der Teilnehmer am Aktienmarkt an die zukünftige Geschäftspolitik des dann neuen Großaktionärs.

## **7. MODALITÄTEN UND BEDINGUNGEN DER WERTPAPIERE**

### **7.1 ANGABEN ZU DEN ANGEBOTENEN WERTPAPIEREN**

#### **7.1.1 Art und Gattung der angebotenen Wertpapiere, internationale Wertpapier-Identifikationsnummer (ISIN)**

Alle Aktien, einschließlich der Angebotsaktien, sind auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft von EUR 1,00 je Aktie. Sämtliche Aktien lauten auf Euro.

Die internationale Wertpapier-Identifikationsnummer (*International Securities Identification Number* – "**ISIN**") der Aktien lautet DE000A12UMB1. Die Wertpapier-Kenn-Nummer (WKN) lautet A12UMB. Das Börsenkürzel lautet PO1.

#### **7.1.2 Rechtsvorschriften, auf deren Grundlage die Wertpapiere geschaffen worden sind**

Alle 705.016 bestehenden auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft ("**Bestehende Aktien**") wurden auf der Basis des deutschen Aktienrechts geschaffen. Gesetzliche Grundlage für die Schaffung der Bestehenden Aktien sind im Wesentlichen die §§ 23 ff., 185 ff. AktG.

Grundlage der Schaffung der Neuen Aktien sind die §§ 202 ff., 185 ff. AktG.

#### **7.1.3 Verbriefung der Aktien**

Das derzeitige Grundkapital der Gesellschaft ist verbrieft durch eine Globalurkunde ohne Gewinnanteils-scheine, die bei der Clearstream Banking Aktiengesellschaft, Mergenthalerallee 61, 65760 Eschborn, Deutschland ("**Clearstream**"), verwahrt werden. Nach Eintragung der Durchführung der IPO-Kapitalerhöhung (wie nachstehend definiert) in das Handelsregister werden die Neuen Aktien in einer weiteren Globalurkunde ohne Gewinnanteilschein verbrieft, die voraussichtlich am 10. November 2021 bei der Clearstream hinterlegt werden wird. Der Anspruch der Aktionäre auf Einzelverbriefung ihrer Aktien ist satzungsgemäß ausgeschlossen, soweit dies gesetzlich zulässig ist.

#### **7.1.4 Währung der Aktien**

Die Aktien sind in Euro ausgegeben.

#### **7.1.5 Beschreibung der mit den Wertpapieren verbundenen Rechte**

##### **7.1.5.1 Allgemeine Hinweise**

Die Angebotsaktien sind mit den gleichen Rechten ausgestattet wie alle anderen Aktien und vermitteln keine darüber hinausgehenden Rechte oder Vorteile. Alle Aktien unterliegen deutschem Aktienrecht.

##### **7.1.5.2 Dividendenrechte**

Nach den Regelungen des deutschen Aktienrechts bestimmt sich der Anteil eines Aktionärs an einer Dividendausschüttung nach seinem Anteil am Grundkapital der Gesellschaft. Werden Einlagen erst im Laufe eines Geschäftsjahres geleistet, werden sie grundsätzlich nach dem Verhältnis der Zeit berücksichtigt, die seit der Leistung verstrichen ist (§ 60 Abs. 2 Satz 3 AktG). Nach § 6 Abs. 4 der Satzung kann in einem Kapitalerhöhungsbeschluss die Gewinnverteilung neuer Aktien abweichend von § 60 Abs. 2 Satz 3 AktG festgesetzt werden.

Über die Gewinnverwendung beschließt die Hauptversammlung. Vor dem Beschluss der Hauptversammlung besteht ein Anspruch gegen die Gesellschaft auf Herbeiführung des Gewinnverwendungsbeschlusses. Die Hauptversammlung ist berechtigt, im Beschluss über die Verwendung des Bilanzgewinns über die aufgrund § 58 Abs. 1 und Abs. 2 AktG gebildeten Rücklagen hinaus weitere Beträge in Gewinnrücklagen einzustellen oder als Gewinn vorzutragen.

Der Anspruch auf Auszahlung der Dividende entsteht mit dem Wirksamwerden des Gewinnverwendungsbeschlusses. Der Anspruch auf Auszahlung der Dividende verjährt drei Jahre nach Ablauf des Jahres, in dem die Hauptversammlung den Gewinnverwendungsbeschluss gefasst und der Aktionär davon Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit hätte erlangen müssen. Verjährt der Anspruch auf Auszahlung der Dividende, ist die Gesellschaft berechtigt, aber nicht verpflichtet, die Dividende an den Aktionär, dessen Anspruch verjährt ist, auszusahlen.

Es gibt weder Dividendenbeschränkungen noch ein besonderes Verfahren für gebietsfremde Wertpapierinhaber. Die Gesellschaft unterliegt derzeit aufgrund eines durch die KfW geförderten Kreditvertrages jedoch einem vertraglichen Verbot, Dividenden auszuschütten. Bis zur Rückzahlung des Darlehens sind Dividendenausschüttungen der Gesellschaft mit Ausnahme von gesetzlich vorgeschriebenen Dividendenausschüttungen unzulässig. Dies gilt auch für bereits von Hauptversammlungen gefasste Gewinn- und Dividendenausschüttungsbeschlüsse.

Der auf die einzelnen Aktien entfallende Betrag ergibt sich aus der Division des gemäß dem von der Hauptversammlung gefassten Gewinnverwendungsbeschluss insgesamt auszuschüttenden Betrages durch die Anzahl der im Zeitpunkt des Dividendenbeschlusses gewinnberechtigten Aktien.

#### **7.1.5.3 Stimmrechte**

Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung der Gesellschaft eine Stimme.

#### **7.1.5.4 Bezugsrechte bei Angeboten zur Zeichnung von Wertpapieren derselben Gattung**

Jedem Aktionär der Gesellschaft steht grundsätzlich ein gesetzliches Bezugsrecht zu, das besagt, dass ihm bei Kapitalerhöhungen auf sein Verlangen ein seinem Anteil an dem bisherigen Grundkapital entsprechender Teil der neuen Aktien zugeteilt werden muss. Das gesetzliche Bezugsrecht erstreckt sich auch auf neu auszugebende Wandelschuldverschreibungen, Optionsanleihen, Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen. Bezugsrechte sind frei übertragbar.

In dem Beschluss über die Erhöhung des Grundkapitals kann die Hauptversammlung jedoch mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen und gleichzeitiger Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre ausschließen. Im Falle eines Bezugsrechtsausschlusses hat der Vorstand einen schriftlichen Bericht über den Grund des Bezugsrechtsausschlusses und die Höhe des vorgeschlagenen Ausgabebetrages zu erstatten.

#### **7.1.5.5 Recht auf Beteiligung am Gewinn der Gesellschaft**

Die Beschlussfassung über die Ausschüttung von Dividenden sowie deren Höhe für ein Geschäftsjahr ist Aufgabe der Hauptversammlung des darauffolgenden Geschäftsjahres. Die Hauptversammlung entscheidet aufgrund eines Vorschlages von Vorstand und Aufsichtsrat. Dividenden dürfen nur aus einem Bilanzgewinn der Gesellschaft ausgeschüttet werden. Der Bilanzgewinn wird anhand des Jahresabschlusses der Gesellschaft, der nach Maßgabe der Bilanzierungsvorschriften des Handelsgesetzbuches aufgestellt wird, errechnet. Der für eine Ausschüttung zur Verfügung stehende Betrag ist um Gewinn- oder Verlustvorträge des Vorjahres sowie um Entnahmen bzw. Einstellungen in die Rücklagen zu korrigieren. Bestimmte Rücklagen sind kraft Gesetzes zu bilden. Die dort einzustellenden Beträge sind bei der Berechnung des Ausschüttungsbetrages

abzuziehen. Zudem unterliegen die durch die Gesellschaft aktivierten selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens abzüglich der darauf entfallenden latenten Steuern gemäß § 268 Abs. 8 HGB einer gesetzlichen Ausschüttungssperre.

Der Vorstand stellt den Jahresabschluss auf und stellt diesen gemeinsam mit dem Aufsichtsrat fest. Wenn sich Vorstand und Aufsichtsrat nicht auf die Feststellung des Jahresabschlusses einigen können oder wenn sie beschließen, die Feststellung der Hauptversammlung zu überlassen, stellt die Hauptversammlung den Jahresabschluss fest. Die Hauptversammlung kann im Gewinnverwendungsbeschluss weitere Beträge in Gewinnrücklagen einstellen oder als Gewinn vortragen.

#### **7.1.5.6 Recht auf Beteiligung am Liquidationserlös**

Die Gesellschaft kann, außer im Insolvenzfall, durch einen Beschluss der Hauptversammlung aufgelöst werden, der einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals bedarf. Das nach Berichtigung der Verbindlichkeiten verbleibende Vermögen der Gesellschaft (Liquidationsüberschuss) wird an die Aktionäre nach dem Verhältnis ihrer Beteiligung am Grundkapital der Gesellschaft, also entsprechend der Stückzahl ihrer Aktien verteilt. Vorzugsaktien an der Gesellschaft bestehen nicht.

#### **7.1.5.7 Sonstige Rechte**

Sonstige wesentliche Rechte der Aktionäre bestehen nicht. Insbesondere gibt es keinen festen Anspruch auf Tilgungsleistungen oder Rechte zur Wandlung in andere Wertpapiere.

#### **7.1.6 Beschlüsse, aufgrund deren die Neuen Aktien geschaffen werden sollen**

Der Vorstand hat am 22. Oktober 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom selben Tag beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft von EUR 705.016,00 um bis zu EUR 294.984,00 auf bis zu EUR 1.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu 294.984 Neuen Aktien gegen Bareinlagen unter teilweiser Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2021 zu erhöhen ("**IPO-Kapitalerhöhung**"). Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen. Die Neuen Aktien werden zu einem Ausgabebetrag von EUR 1,00 je Aktie ausgegeben. Zur Zeichnung und Übernahme der Neuen Aktien wurde ausschließlich die Emissionsbank zugelassen. Grundlage der Schaffung der Neuen Aktien sind die §§ 202 ff., 185 ff. AktG. Die IPO-Kapitalerhöhung wird voraussichtlich am 9. November 2021 in das Handelsregister eingetragen.

#### **7.1.7 Emissionstermin für die Neuen Aktien**

Nach Eintragung der Durchführung der IPO-Kapitalerhöhung in das Handelsregister, die voraussichtlich am 9. November 2021 erfolgt, werden die Neuen Aktien in einer weiteren Globalurkunde ohne Gewinnanteilschein verbrieft, die voraussichtlich am 10. November 2021 bei der Clearstream hinterlegt werden wird.

#### **7.1.8 Beschränkungen der Übertragbarkeit der Wertpapiere**

Die Aktien der Gesellschaft sind nach den allgemeinen gesetzlichen Regelungen frei übertragbar. Mit Ausnahme der unter "**8.7 Lock-Up Vereinbarungen**" beschriebenen Haltevereinbarungen unterliegen die Aktionäre der Gesellschaft keinen Haltevereinbarungen oder Veräußerungsbeschränkungen im Hinblick auf die Aktien. Alle Aktien sind frei übertragbar.

#### **7.1.9 Warnhinweis zur Steuergesetzgebung**

**Die Steuergesetzgebung des Mitgliedstaats des Anlegers und des Gründungsstaats der Gesellschaft (Deutschland) könnte sich auf die Erträge aus den Wertpapieren auswirken.**

Es wird daher empfohlen, dass Anleger ihre eigenen Steuerberater hinsichtlich der steuerlichen Auswirkungen des Erwerbs, des Haltens oder der Übertragung von Aktien der Gesellschaft konsultieren. Nur qualifizierte Steuerberater sind in der Lage, die besondere steuerliche Situation des einzelnen Anlegers zu bewerten.

#### **7.1.10 Anbieter der Angebotsaktien**

Die Angebotsaktien werden durch die Gesellschaft zusammen mit der Quirin Privatbank AG mit Sitz in Berlin, Deutschland, und Geschäftsadresse Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin, Deutschland, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin (Charlottenburg) unter der Registernummer HRB 87859, LEI 5299004IU009FT2HTS78, angeboten.

### **7.2 ÜBERNAHMEANGEBOTE UND VORSCHRIFTEN ZUM AUSSCHLUSS VON MINDERHEITSAKTIONÄREN (SQUEEZE-OUT)**

#### **7.2.1 Übernahmeangebote**

Es bestehen derzeit keine Übernahmeangebote bezüglich der Aktien. Auch bestehen keine Ausschluss- und Andienungsregeln. Öffentliche Übernahmeangebote bezüglich der Gesellschaft sind bisher nicht erfolgt.

Die Vorschriften des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes ("**WpÜG**") finden auch nach dem Listing keine Anwendung auf Übernahmeangebot in Bezug auf die Gesellschaft, da es sich beim Freiverkehr um keinen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 des Wertpapierhandelsgesetzes ("**WpHG**") handelt.

#### **7.2.2 Ausschluss von Minderheitsaktionären (Squeeze-Out)**

Nach den Vorschriften der §§ 327a ff. AktG zum sog. "aktienrechtlichen Squeeze-Out" kann die Hauptversammlung einer Aktiengesellschaft auf Verlangen eines Aktionärs, dem mindestens 95 % des Grundkapitals ("**Hauptaktionär**") gehören, die Übertragung der Aktien der übrigen Minderheitsaktionäre auf den Hauptaktionär gegen Gewährung einer angemessenen Barabfindung beschließen. Der Hauptaktionär ist von der Beschlussfassung nicht ausgeschlossen. Die Höhe der den Minderheitsaktionären zu gewährenden Barabfindung muss dabei die Verhältnisse der Gesellschaft im Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung berücksichtigen. Maßgeblich für die Abfindungshöhe ist der volle Wert des Unternehmens, der in der Regel im Wege der Ertragswertmethode festgestellt wird. Außerdem darf die Abfindung grundsätzlich nicht unter dem durchschnittlichen Börsenpreis der Aktien während der letzten drei Monate vor Bekanntmachung des geplanten Squeeze-Out liegen. Die Minderheitsaktionäre sind berechtigt ein Spruchverfahren einzuleiten, sofern die Angemessenheit der Barabfindung streitig ist.

Zudem kann nach § 62 Abs. 5 des Umwandlungsgesetzes die Hauptversammlung einer übertragenden Aktiengesellschaft innerhalb von drei Monaten nach Abschluss eines Verschmelzungsvertrages einen Beschluss nach § 327a Abs. 1 Satz 1 AktG, d.h. einen Beschluss zur Übertragung der Aktien der übrigen Aktionäre (Minderheitsaktionäre) auf die übernehmende Gesellschaft (Hauptaktionär) gegen Gewährung einer angemessenen Barabfindung fassen, wenn dem Hauptaktionär Aktien in Höhe von 90 % des Grundkapitals gehören. In der Folge dieses sog. "umwandlungsrechtlichen Squeeze-Out" scheiden die Minderheitsaktionäre aus der übertragenden Gesellschaft aus. Der Abfindungsanspruch der Minderheitsaktionäre richtet sich nach den in den §§ 327a ff. AktG enthaltenen Bestimmungen.

Die Bestimmungen zum sog. "übernahmerechtlichen Squeeze-Out" gemäß §§ 39a und 39b WpÜG finden auf die Gesellschaft auch nach dem Listing keine Anwendung.

Nach den Vorschriften der §§ 319 ff. AktG über die sog. Eingliederung kann die Hauptversammlung einer Aktiengesellschaft die Eingliederung in eine andere Aktiengesellschaft mit Sitz im Inland beschließen, wenn die künftige Hauptgesellschaft 95 % der Aktien der einzugliedernden Gesellschaft hält. Mit Eintragung der

Eingliederung in das Handelsregister gehen alle Aktien, die sich nicht in der Hand der Hauptgesellschaft befinden, auf diese über. Die ausgeschiedenen Aktionäre der eingegliederten Gesellschaft haben Anspruch auf eine angemessene Abfindung, die grundsätzlich in eigenen Aktien der Hauptgesellschaft zu gewähren ist. Werden als Abfindung Aktien der Hauptgesellschaft gewährt, so ist die Abfindung als angemessen anzusehen, wenn die Aktien in dem Verhältnis gewährt werden, in dem bei einer Verschmelzung auf eine Aktie der Gesellschaft Aktien der Hauptgesellschaft zu gewähren wären, wobei Spitzenbeträge durch bare Zuzahlungen ausgeglichen werden können.

## 8. EINZELHEITEN ZUM ANGEBOT

### 8.1 GEGENSTAND DES ANGEBOTS

Der Prospekt bezieht sich auf das Angebot (wie nachstehend definiert) von insgesamt 346.751 auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft, jeweils mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft von EUR 1,00 und mit voller Gewinnanteilsberechtigung ab dem 1. Januar 2021, bestehend aus

- (i) den Neuen Aktien, d.h. 294.984 neuen auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft aus der vom Vorstand am 22. Oktober 2021 mit der Zustimmung des Aufsichtsrats vom selben Tag beschlossenen IPO-Kapitalerhöhung;
- (ii) den Angebotene Eigene Aktien, d.h. 6.539 bestehenden auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft aus dem eigenen Bestand der Gesellschaft; und
- (iii) den Mehrzuteilungsaktien, d.h. 45.228 bestehenden auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft aus dem Bestand der Verleihenden Aktionäre im Zusammenhang mit einer möglichen Mehrzuteilung.

Das Angebot besteht aus einem erstmaligen öffentlichen Angebot der Angebotsaktien in Deutschland ("**Öffentliches Angebot**") und Privatplatzierungen in bestimmten Rechtsordnungen außerhalb Deutschlands mit Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika ("**Vereinigte Staaten**"), Kanadas, Japans, Australiens und des Vereinigten Königreichs, die nicht Gegenstand dieses Prospekts sind ("**Privatplatzierung**"). Die Angebotsaktien wurden und werden nicht nach dem United States Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung ("**Securities Act**") oder bei einer Wertpapieraufsichtsbehörde eines Bundesstaates oder einer anderen Rechtsordnung in den Vereinigten Staaten registriert. Außerhalb der Vereinigten Staaten werden die Angebotsaktien nur in Offshore-Transaktionen in Übereinstimmung mit der Regulation S des Securities Act angeboten und verkauft.

Im Zusammenhang mit dem Angebot beabsichtigt die Gesellschaft, gemeinsam mit der Emissionsbank, das Listing, d.h. die Einbeziehung in den Handel im Freiverkehr der FWB (Segment Scale) mit gleichzeitiger Einbeziehung in das Basic Board des Freiverkehrs, zu beantragen für

- bis zu 294.984 Neue Aktien, und
- 705.016 Bestehende Aktien,

entsprechend dem gesamten Grundkapital der Gesellschaft nach Eintragung der IPO-Kapitalerhöhung in das Handelsregister, wobei jede dieser Aktien einen anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft von EUR 1,00 repräsentiert und mit voller Gewinnanteilsberechtigung ab dem 1. Januar 2021 ausgestattet ist. Gemäß § 17 Abs. 1 lit. b) der AGB-Freiverkehr setzt das Listing unter anderem die Erstellung und Veröffentlichung eines Prospekts voraus.

Die Angebotsaktien werden von der Gesellschaft und Quirin angeboten. Quirin handelt als Emissionsbank (Sole Global Coordinator und Sole Bookrunner) und als Underwriter.

Zum Datum des Prospekts beträgt das Grundkapital der Gesellschaft EUR 705.016,00, eingeteilt in 705.016 Bestehende Aktien. Am 22. Oktober 2021 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats die IPO-Kapitalerhöhung beschlossen um die Neuen Aktien zu schaffen. Die Eintragung der Durchführung der IPO-Kapitalerhöhung in das Handelsregister wird voraussichtlich am 9. November 2021 erfolgen. Zum Zeitpunkt der Aufnahme des Handels der Aktien im Segment Scale des Freiverkehrs der FWB (mit gleichzeitiger

Einbeziehung in das Basic Board) wird das Grundkapital der Gesellschaft bis zu EUR 1.000.000,00 betragen, eingeteilt in bis zu 1.000.000 Aktien. Sämtliche Bestehende Aktien sind voll eingezahlt.

Zur Abdeckung einer möglichen Mehrzuteilung haben die Verleihenden Aktionäre der Emissionsbank eine Option zum Kauf von bis zu 45.228 Bestehenden Aktien aus dem Bestand der Verleihenden Aktionäre zum Angebotspreis (abzüglich vereinbarter Provisionen) eingeräumt ("**Greenshoe-Option**"), damit die Emissionsbank ihre Rückübertragungsverpflichtung aus dem Wertpapierdarlehen erfüllen kann, die für 30 Kalendertage nach der Aufnahme des Handels der Aktien im Segment Scale des Freiverkehrs der FWB ausübbar ist.

Die Bedeutenden Aktionäre (wie nachstehend definiert) und damit auch die Mitglieder des Vorstands werden keine Angebotsaktien im Rahmen des Angebots erwerben. Darüber hinaus ist der Gesellschaft nicht bekannt, ob Mitglieder des Aufsichtsrats planen, Angebotsaktien im Rahmen des Angebots zu erwerben, oder ob Personen planen, Angebotsaktien im Rahmen des Angebots im Umfang von mehr als 5 % am Grundkapital und den Stimmrechten der Gesellschaft zu erwerben.

## **8.2 ANGEBOTSKONDITIONEN**

### **8.2.1 Preisspanne**

Die Preisspanne, innerhalb derer Kaufangebote für die Angebotsaktien abgegeben werden können, beträgt EUR 36,00 bis EUR 46,00 pro Angebotsaktie ("**Preisspanne**"). Der Angebotspreis ("**Angebotspreis**") und die endgültige Anzahl der im Rahmen des Angebots zu platzierenden Angebotsaktien sind zum Datum des Prospekts noch nicht festgelegt.

### **8.2.2 Angebotsfrist**

Die Angebotsfrist, innerhalb der Kaufangebote für die Angebotsaktien abgegeben werden können, beginnt am 26. Oktober 2021 und endet voraussichtlich am 4. November 2021 (i) um 12:00 Uhr Mitteleuropäische Zeit ("**MEZ**") für Privatanleger (natürliche Personen) und (ii) um 14:00 Uhr MEZ für institutionelle Investoren ("**Angebotsfrist**"). Institutionelle Investoren können ihre Kaufangebote innerhalb der Angebotsfrist unmittelbar bei der Emissionsbank abgeben.

Privatanleger können ihre Kaufangebote im Rahmen des Öffentlichen Angebots einen Arbeitstag nach Beginn des Öffentlichen Angebots über die Zeichnungsfunktionalität DirectPlace der FWB ("**Zeichnungsfunktionalität**") abgeben. Investoren, die auf diesem Wege Kaufangebote abgeben möchten, müssen diese über ihre jeweilige Depotbank zwischen dem 27. Oktober 2021 und dem 4. November 2021, 12:00 Uhr (MEZ) abgeben. Dies setzt voraus, dass die depotführende Stelle (i) als Handelsteilnehmer an der FWB zugelassen ist oder über einen an der FWB zugelassenen Handelsteilnehmer Zugang zum Handel hat, (ii) einen Xetra®-Anschluss hat und (iii) nach den "Nutzungsbedingungen der Deutsche Börse AG für die Xetra®-Zeichnungsfunktionalität DirectPlace" zur Nutzung dieser Zeichnungsfunktionalität berechtigt und in der Lage ist ("**Handelsteilnehmer**").

Der Handelsteilnehmer gibt für den Investor auf dessen Aufforderung Kaufangebote über die Zeichnungsfunktionalität ab. Kaufangebote können innerhalb der Preisspanne Preisgrenzen (in 10-Euro-Cent-Schritten) haben. In seiner Funktion als Orderbuchmanager erfasst die mwB fairtrade Wertpapierhandelsbank AG, Rotenbacher Straße 28, 82166 Gräfelfing, Deutschland (in dieser Funktion "**Orderbuchmanager**"), alle Zeichnungsanträge des Handelsteilnehmers in einem zentralen Orderbuch und wird diese nach Ablauf der Angebotsfrist und nach Anweisung der Emissionsbank ganz oder teilweise annehmen oder im Rahmen der Zuteilung unter Berücksichtigung etwaiger Limits nicht annehmen. Kaufangebote, die über die Zeichnungsfunktionalität abgegeben werden, gelten als zugegangen, sobald der Orderbuchmanager im Auftrag der Gesellschaft eine Bestätigung abgegeben hat, die diese Zeichnungsaufträge während des Angebotszeitraums

berücksichtigt. Durch die Annahme der Kaufaufträge schließt der Orderbuchmanager einen Kaufvertrag über die jeweilige Anzahl von Angebotsaktien ab.

Kaufaufträge müssen für mindestens 50 Angebotsaktien erteilt werden und der gewählte Angebotspreis muss in vollen Eurobeträgen und in 10-Euro-Cent-Schritten für jede Angebotsaktie angegeben werden. Mehrfache Kaufaufträge durch Investoren sind zulässig. Kaufaufträge können bis zum Ende der Angebotsfrist frei widerrufen werden, sofern nicht individuell etwas anderes vereinbart wurde. Der Rücktritt von einer ordnungsgemäß abgegebenen Kauforder ist bis zum Ende der Angebotsfrist möglich. In der Regel wird es auch im Falle eines teilweisen oder vollständigen Rücktritts oder einer Reduzierung einer Kauforder nicht erforderlich sein, zu viel gezahlte Beträge zurückzuerstatten, da die Zuteilung der Angebotsaktien nach Ende der Angebotsfrist im Wege der Zahlung gegen Lieferung erfolgt und die Investoren daher den Angebotspreis nicht im Voraus zahlen. Sollte ein Investor im Einzelfall die Beträge bereits eingezahlt haben und dann seine Kauforder ganz oder teilweise zurückziehen oder seine Kauforder reduzieren, wird dem Investor der eingezahlte Betrag unverzüglich auf das für die Einzahlung verwendete Bankkonto erstattet.

### **8.2.3 Änderungen der Angebotsbedingungen**

Vorbehaltlich der Veröffentlichung eines Nachtrags zu diesem Prospekt, falls erforderlich, behalten sich die Gesellschaft, die Verleihenden Aktionäre und die Emissionsbank das Recht vor, die Gesamtzahl der Angebotsaktien zu verringern, die Obergrenze und/oder die Untergrenze der Preisspanne zu erhöhen oder zu verringern und/oder die Angebotsfrist zu verlängern oder zu verkürzen. Eine Verringerung der Anzahl der Angebotsaktien, eine Änderung der Preisspanne oder eine Verlängerung oder Verkürzung der Angebotsfrist führt nicht dazu, dass bereits abgegebene Angebote zum Kauf von Angebotsaktien ungültig werden. Sofern derartige Änderungen die Veröffentlichung eines Nachtrags zu diesem Prospekt erfordern, haben Investoren, die vor der Veröffentlichung des Nachtrags Kaufanträge abgegeben haben, das Recht, diese Kaufangebote innerhalb von drei Arbeitstagen nach der Veröffentlichung des Nachtrags gemäß Artikel 23 Abs. 1 in Verbindung mit Artikel 21 Abs. 2 und Abs. 2a der Prospektverordnung zurückzuziehen, vorausgesetzt, dass der wichtige neue Umstand, die wesentliche Unrichtigkeit oder die wesentliche Ungenauigkeit vor dem Auslaufen der Angebotsfrist oder vor der Lieferung der Wertpapiere eingetreten ist oder festgestellt wurde. Anstatt ihre vor der Veröffentlichung des Nachtrags abgegebenen Kaufangebote zurückzuziehen, können Investoren innerhalb von drei Arbeitstagen nach Veröffentlichung des Nachtrags ihre Aufträge ändern oder neue befristete oder unbefristete Kaufangebote abgeben.

Etwaige Änderungen der Angebotsbedingungen werden über elektronische Medien wie Reuters oder Bloomberg und, falls aufgrund der MMVO, des WpPG oder des WpHG erforderlich, als Ad-hoc-Mitteilung über ein elektronisches Informationsverbreitungssystem, auf der Website der Gesellschaft ([www.performance.one](http://www.performance.one)) unter der Rubrik "Investor Relations" und als Nachtrag zum Prospekt veröffentlicht.

Investoren, die Kaufaufträge eingereicht haben, werden nicht einzeln benachrichtigt. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Emissionsbank den Übernahmevertrag auch nach Aufnahme des Handels der Aktien an der FWB kündigen (siehe "*8.8.3 Kündigung und Entschädigung*"). Wird der Übernahmevertrag gekündigt, findet das Angebot nicht statt, so dass bereits erfolgte Zuteilungen an Investoren ungültig werden und Investoren keinen Anspruch auf Lieferung der Aktien haben. Ansprüche in Bezug auf bereits gezahlte Zeichnungsgebühren und Kosten, die einem Investor im Zusammenhang mit der Zeichnung entstanden sind, richten sich ausschließlich nach dem Rechtsverhältnis zwischen dem Investor und dem Intermediär, bei dem der Investor seinen Kaufauftrag eingereicht hat. Investoren, die Leerverkäufe tätigen, tragen das Risiko, dass sie ihren Lieferverpflichtungen nicht nachkommen können.

### **8.2.4 Bestimmung des Angebotspreises und der endgültigen Anzahl platzierter Angebotsaktien**

Nach Ablauf der Angebotsfrist werden der Angebotspreis und die endgültige Anzahl der Angebotsaktien am Ende des Bookbuilding-Verfahrens von der Gesellschaft und den Verleihenden Aktionären nach Rücksprache

mit der Emissionsbank festgelegt. Dies wird voraussichtlich am oder um den 4. November 2021 erfolgen. Der Angebotspreis und die endgültige Anzahl der Angebotsaktien werden auf der Grundlage der von Investoren während des Angebotszeitraums abgegebenen Kaufaufträge festgelegt, die in dem im Bookbuilding-Verfahren erstellten Orderbuch zusammengefasst werden. Diese Aufträge werden nach den angebotenen Preisen und den erwarteten Anlagehorizonten der jeweiligen Investoren ausgewertet. Diese Methode der Festlegung des Angebotspreises zielt grundsätzlich darauf ab, den höchstmöglichen Angebotspreis zu erreichen. Dabei wird auch berücksichtigt, ob der Angebotspreis und die Anzahl der zu platzierenden Angebotsaktien die begründete Erwartung zulassen, dass sich der Aktienkurs im Sekundärmarkt angesichts der sich im Orderbuch abzeichnenden Nachfrage nach den Aktien stabil entwickelt. Dabei werden nicht nur die von den Investoren angebotenen Preise und die Anzahl der am Erwerb der Aktien zu einem bestimmten Preis interessierten Investoren berücksichtigt, sondern auch die Zusammensetzung der Aktionärsstruktur der Gesellschaft, die sich bei einem bestimmten Preis ergeben würde, sowie das erwartete Verhalten der Investoren. Die Gesellschaft und die Verleihenden Aktionäre werden den Investoren keine besonderen mit dem Angebot verbundenen Kosten und Steuern in Rechnung stellen.

Der Angebotspreis und die endgültige Anzahl der Angebotsaktien (d.h. das Ergebnis des Angebots) werden voraussichtlich am oder um den 4. November 2021 durch eine Ad-hoc-Mitteilung in einem elektronischen Informationsverbreitungssystem und auf der Website der Gesellschaft ([www.performance.one](http://www.performance.one)) unter der Rubrik "Investor Relations" veröffentlicht. Nach Festlegung des Angebotspreises erfolgt die Zuteilung der Angebotsaktien an die Investoren auf Basis der dann vorliegenden Kaufaufträge. Investoren, die bei der Emissionsbank Aufträge zum Kauf von Angebotsaktien erteilt haben, können sich an dem auf die Festlegung des Angebotspreises folgenden Geschäftstag bei der Emissionsbank über den Angebotspreis und die Anzahl der ihnen zugeteilten Angebotsaktien informieren. Die buchmäßige Lieferung der zugeteilten Angebotsaktien gegen Zahlung des Angebotspreises wird voraussichtlich am 12. November 2021 erfolgen. Sollte sich das Platzierungsvolumen als nicht ausreichend erweisen, um alle zum Angebotspreis erteilten Aufträge zu erfüllen, behält sich die Emissionsbank das Recht vor, Aufträge abzulehnen oder nur teilweise anzunehmen.

Den Investoren werden von der Gesellschaft, den Verleihenden Aktionären oder der Emissionsbank keine Kosten im Zusammenhang mit dem Angebot in Rechnung gestellt. Die Investoren müssen die üblichen Transaktions- und Bearbeitungsgebühren tragen, die von ihren Brokern, über die sie ihre Wertpapiere halten, erhoben werden.

### **8.2.5 Zuteilungskriterien**

Die Zuteilung von Aktien an Privatinvestoren und institutionelle Investoren wird von der Gesellschaft in Absprache mit der Emissionsbank entschieden. Es bestehen keine Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und dem der Emissionsbank über das Zuteilungsverfahren. Die endgültige Entscheidung über die Zuteilung der Angebotsaktien an die Investoren liegt bei der Gesellschaft.

Die Zuteilung erfolgt auf der Grundlage der Beschaffenheit der einzelnen Investoren (u. a. im Hinblick auf die erwartete Haltestrategie und die Ordergröße) sowie weiterer wichtiger Zuteilungskriterien, die von der Gesellschaft und den Verleihenden Aktionären unter Absprache mit der Emissionsbank festgelegt werden. Die Gesellschaft, die Verleihenden Aktionäre und die Emissionsbank werden bei Kaufaufträgen von Privatanlegern oder über die Zeichnungsfunktionalität die "Grundsätze für die Zuteilung von Aktienemissionen an Privatanleger" beachten, die am 7. Juni 2000 von der Börsensachverständigenkommission beim Bundesministerium der Finanzen herausgegeben wurden. Die Einzelheiten des Zuteilungsverfahrens bei Kaufaufträgen über die Zeichnungsfunktionalität werden nach Ablauf der Angebotsfrist festgelegt und gemäß den vorgenannten Zuteilungsgrundsätzen veröffentlicht.

### 8.2.6 Zahlung und Lieferung der Aktien

Die buchmäßige Lieferung der zugeteilten Angebotsaktien gegen Zahlung des Angebotspreises wird voraussichtlich am 12. November 2021 erfolgen. Die Angebotsaktien werden den Investoren als Miteigentumsanteile an der jeweiligen bei Clearstream hinterlegten Globalurkunde zur Verfügung gestellt. Die im Rahmen des Angebots erworbenen Angebotsaktien werden einem von einer deutschen Bank bei Clearstream geführten Wertpapierdepot gutgeschrieben.

### 8.3 ZULASSUNG ZUM HANDEL UND HANDELSMODALITÄTEN

Die Gesellschaft beabsichtigt, gemeinsam mit der Emissionsbank, das Listing, also die Einbeziehung der 705.016 Bestehenden Aktien und der bis zu 294.984 Neuen Aktien in den Handel im Freiverkehr der FWB (Segment Scale) mit gleichzeitiger Einbeziehung in das Basic Board des Freiverkehrs der FWB zu beantragen. Die Emissionsbank fungiert als antragstellender Capital Market Partner. Die Entscheidung der Deutsche Börse Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, Deutschland ("**DBAG**"), über das Listing wird voraussichtlich am oder um den 10. November erfolgen. Der Handel mit den Aktien an der FWB wird voraussichtlich am oder um den 12. November 2021 beginnen.

### 8.4 STABILISIERUNG, MEHRZUTEILUNG UND GREENSHOE-OPTION

Im Zusammenhang mit der Platzierung der Angebotsaktien und soweit nach Artikel 5 Abs. 4 MMVO in Verbindung mit den erlassenen technischen Regulierungsstandards zulässig, kann die Quirin oder in ihrem Namen handelnde Personen (in dieser Funktion "**Stabilisierungsmanager**") als Stabilisierungsmanager Mehrzuteilungen vornehmen und Stabilisierungsmaßnahmen gemäß Artikel 5 Abs. 4 und 5 MMVO in Verbindung mit Artikel 5 bis 8 der Delegierten Verordnung (EU) 2016/1052 der Kommission vom 8. März 2016 zur Ergänzung der MMVO vornehmen.

Stabilisierungsmaßnahmen können an jedem Handelsplatz ergriffen werden, an dem die Aktien gehandelt werden. Diese Maßnahmen zielen darauf ab, den Marktpreis der Aktien während des Stabilisierungszeitraums (wie nachstehend definiert) zu stützen und dadurch den von kurzfristigen Investoren erzeugten Verkaufsdruck zu mindern und einen geordneten Markt für die Aktien aufrechtzuerhalten. Diese Maßnahmen können dazu führen, dass der Marktpreis der Aktien höher ist, als es sonst der Fall gewesen wäre. Außerdem kann sich der Marktpreis vorübergehend auf einem nicht nachhaltigen Niveau befinden.

Der Stabilisierungsmanager ist nicht verpflichtet, Stabilisierungsmaßnahmen zu ergreifen. Daher müssen Stabilisierungsmaßnahmen nicht zwangsläufig erfolgen und können jederzeit beendet werden. Solche Maßnahmen können ab dem ersten Tag des Handels der Aktien im Freiverkehr der FWB (Segment Scale) mit gleichzeitiger Einbeziehung in das Basic Board des Freiverkehrs der FWB ergriffen werden und müssen spätestens 30 Kalendertage danach enden ("**Stabilisierungszeitraum**").

Im Rahmen der möglichen Stabilisierungsmaßnahmen können Investoren neben den Neuen Aktien bis zu 45.228 Mehrzuteilungsaktien im Rahmen der Zuteilung der Angebotsaktien zugeteilt werden. Zum Zwecke einer solchen möglichen Mehrzuteilung stellen die Verleihenden Aktionäre dem Stabilisierungsmanager bis zu 45.228 Mehrzuteilungsaktien in Form eines Wertpapierdarlehens zur Verfügung. Die Gesamtzahl der Mehrzuteilungsaktien wird 15 % der endgültigen Anzahl der im Rahmen des Angebots platzierten Neuen Aktien und Angebotenen Eigenen Aktien nicht überschreiten. Die Verleihenden Aktionäre haben dem Stabilisierungsmanager die Greenshoe-Option ausschließlich zu dem Zweck eingeräumt, den Stabilisierungsmanager in die Lage zu versetzen, seine Rückübertragungsverpflichtung aus dem von den Verleihenden Aktionären gewährten Wertpapierdarlehen zu erfüllen. Die Greenshoe-Option kann nur während des Stabilisierungszeitraums ausgeübt werden und endet 30 Kalendertage nach Aufnahme des Handels der Aktien.

Der Stabilisierungsmanager kann die Greenshoe-Option in dem Umfang ausüben, in dem Mehrzuteilungsaktien an Investoren im Rahmen des Angebots zugeteilt wurden. Die Anzahl der im Rahmen der Greenshoe-Option erworbenen Aktien ist um die vom Stabilisierungsmanager bei Ausübung der Greenshoe-Option gehaltenen Aktien der Gesellschaft zu reduzieren, sofern diese Aktien vom Stabilisierungsmanager im Rahmen von Stabilisierungsmaßnahmen erworben wurden.

Öffentliche Bekanntmachungen über Stabilisierungsmaßnahmen erfolgen gemäß Artikel 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2016/1052 der Kommission vom 8. März 2016 zur Ergänzung der MMVO (i) vor Beginn des Angebots, (ii) bis zum Ende des siebten Handelstags nach dem Tag, an dem Stabilisierungsmaßnahmen ergriffen wurden und (iii) innerhalb einer Woche nach Ende des Stabilisierungszeitraums.

Die Ausübung der Greenshoe-Option wird der Öffentlichkeit unverzüglich gemäß Artikel 8 lit. (f) der Delegierten Verordnung (EU) 2016/1052 der Kommission vom 8. März 2016 zur Ergänzung der MMVO mitgeteilt.

## **8.5 ERWARTETER ZEITPLAN FÜR DAS ANGEBOT**

Für das öffentliche Angebot ist folgender Zeitplan vorgesehen:

- 26. Oktober 2021: Beginn des Angebotszeitraumes (für institutionelle Investoren)
- 27. Oktober 2021: Beginn des Angebotszeitraums für Investoren, insbesondere Privatinvestoren, die Kaufangebote über die Zeichnungsfunktionalität abgeben wollen
- 4. November 2021: Ende des Angebotszeitraumes für Kaufangebote über die Zeichnungsfunktionalität um 12:00 Uhr (MEZ) und für institutionelle Anleger um 14:00 Uhr (MEZ)
- 4. November 2021: Bestimmung des Angebotspreises und der endgültigen Anzahl der im Rahmen des Angebots platzierten Angebotsaktien  
  
Veröffentlichung des Angebotspreises und der endgültigen Anzahl der im Rahmen des Angebots platzierten Angebotsaktien in Form einer Ad hoc-Mitteilung über ein elektronisches Informationsverbreitungssystem und auf der Website der Gesellschaft ([www.performance.one](http://www.performance.one)) unter der Rubrik "Investor Relations"
- 4. November 2021: Zuteilung der Angebotsaktien an die Investoren (Trade Date)
- 9. November 2021: Eintragung der Durchführung der IPO-Kapitalerhöhung in das Handelsregister
- 10. November 2021: Entscheidung der DBAG über das Listing
- 12. November 2021: Aufnahme des Handels der Bestehenden Aktien und der Neuen Aktien im Segment Scale des Freiverkehrs an der FWB
- 12. November 2021: Buchmäßige Lieferung der Angebotsaktien gegen Zahlung des Angebotspreises (Abwicklung und Vollzug)

Es wird darauf hingewiesen, dass der vorstehende Zeitplan vorläufig ist und sich Änderungen ergeben können.

## **8.6 DESIGNATED SPONSOR UND ZAHLSTELLE**

Die mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG, Rottenbacher Straße 28, 82166 Gräfelfing, Deutschland (in dieser Funktion "**Designated Sponsor**"), wurde als Designated Sponsor für die Aktien mandatiert. Gemäß

dem Designated-Sponsor-Vertrag zwischen dem Designated Sponsor und der Gesellschaft wird der Designated Sponsor unter anderem limitierte Kauf- und Verkaufsaufträge für die Aktien auf der Handelsplattform Xetra® während der regulären Handelszeiten platzieren. Dadurch soll eine höhere Liquidität im Markt für die Aktien erreicht werden.

Die Zahlstelle ist Quirin.

## **8.7 LOCK-UP VEREINBARUNGEN**

### **8.7.1 Gesellschaft**

Im Übernahmevertrag hat sich die Gesellschaft verpflichtet, für einen Zeitraum von 180 Tagen nach dem ersten Handelstag der Aktien an der FWB (derzeit voraussichtlich am 12. November 2021) ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der Emissionsbank, die nicht unbillig verweigert oder verzögert werden darf:

- keine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital anzukündigen oder durchzuführen;
- der Hauptversammlung der Gesellschaft keine Kapitalerhöhung vorzuschlagen;
- keine Ausgabe von Wertpapieren, die in Aktien umgewandelt werden können oder mit Optionsrechten auf Aktien ausgestattet sind, anzukündigen, durchzuführen oder einen Vorschlag hierfür zu unterbreiten; und
- keine andere Transaktion einzugehen oder Handlung vorzunehmen, die den in den obigen Aufzählungspunkten beschriebenen wirtschaftlich ähnlich ist.

Die Gesellschaft kann jedoch (i) Anteile oder andere Wertpapiere, einschließlich tatsächlicher oder virtueller Optionen, im Rahmen von Managementbeteiligungsplänen an ehemalige und künftige Mitarbeiter, Unterstützer, ehemalige, gegenwärtige und künftige Organmitglieder, Dienstleister und Geschäftspartner der Gesellschaft oder ihrer Tochtergesellschaften oder ihrer jeweiligen Anlagevehikel ausgeben oder verkaufen, und (ii) die Durchführung von Kapitalmaßnahmen der Gesellschaft zum Zwecke des Abschlusses von Vereinbarungen oder Beschlüssen über den Abschluss von Joint Ventures oder den Erwerb von Unternehmen, vorausgesetzt, dass die Parteien des Joint Ventures oder des erwerbenden Unternehmens, an das diese Aktien ausgegeben werden, gegenüber der Emissionsbank zustimmen, an dieselbe Lock-Up-Verpflichtung wie die Gesellschaft gebunden zu sein. Der Lock-Up der Gesellschaft gilt nicht für (i) die IPO-Kapitalerhöhung im Zusammenhang mit dem Angebot und (ii) zur Abgeltung von Zahlungsansprüchen des Vorstands im Wege der Ausgabe von Aktien.

### **8.7.2 Mitglieder des Vorstands und Vorsitzender des Aufsichtsrats**

Für den Zeitraum von 365 Tagen nach dem ersten Handelstag der Aktien der Gesellschaft an der FWB (derzeit voraussichtlich am 12. November 2021) haben die Mitglieder des Vorstands und der Vorsitzende des Aufsichtsrats mit der Gesellschaft, auch zugunsten der Emissionsbank, vereinbart, dass sie ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Emissionsbank

- keine Aktien oder andere Wertpapiere der Gesellschaft verkaufen, vermarkten, übertragen oder anderweitig veräußern; oder
- keine Options- oder Wandlungsrechte auf Aktien gewähren, ausgeben oder verkaufen; oder
- nicht für eine vorgeschlagene Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft oder die Ausgabe von Finanzinstrumenten stimmen, die mit Umwandlungs- oder Optionsrechten auf Aktien verbunden sind; oder

- keine anderen Geschäfte abschließen oder Handlungen vornehmen, die eine ähnliche wirtschaftliche Wirkung haben wie die oben beschriebenen.

Die vorstehende Lock-Up Verpflichtung der Mitglieder des Vorstands und des Vorsitzenden des Aufsichtsrats gilt nicht, (i) wenn ein Dritter ein öffentliches Angebot auf den Erwerb von Aktien der Gesellschaft abgibt, (ii) wenn die Gesellschaft ein öffentliches Aktienrückkaufangebot auf die eigenen Aktien abgibt oder (iii) wenn die Veräußerung von Aktien der Gesellschaft gesetzlich vorgeschrieben ist.

### **8.7.3 Aktionäre der Gesellschaft**

Für den Zeitraum von 180 Tage nach dem ersten Handelstag der Aktien an der FWB (derzeit voraussichtlich am 12. November 2021) haben alle Altaktionäre der Gesellschaft, mit Ausnahme (i) der Altaktionäre, die dem Lock-Up Verpflichtungen unter "*8.7.2 Mitglieder des Vorstands und Vorsitzender des Aufsichtsrats*" unterliegen, sowie von (ii) fünf Altaktionären der Gesellschaft, die zusammen weniger als 0,5 % der Bestehenden Aktien halten ("**Eingeschränkte Aktionäre**"), mit der Gesellschaft und zugunsten der Emissionsbank vereinbart, dass sie ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Emissionsbank

- keine Aktien oder andere Wertpapiere der Gesellschaft verkaufen, vermarkten, übertragen oder anderweitig veräußern; oder
- keine Options- oder Wandlungsrechte auf Aktien gewähren, ausgeben oder verkaufen; oder
- nicht für eine vorgeschlagene Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft oder die Ausgabe von Finanzinstrumenten stimmen, die mit Umwandlungs- oder Optionsrechten auf Aktien verbunden sind; oder
- keine anderen Geschäfte abschließen oder Handlungen vornehmen, die eine ähnliche wirtschaftliche Wirkung haben wie die oben beschriebenen.

Die vorstehende Lock-Up Verpflichtung der Eingeschränkten Aktionäre gilt nicht, (i) wenn ein Dritter ein öffentliches Angebot auf den Erwerb von Aktien der Gesellschaft abgibt, (ii) wenn die Gesellschaft ein öffentliches Aktienrückkaufangebot auf die eigenen Aktien abgibt oder (iii) wenn die Veräußerung von Aktien der Gesellschaft gesetzlich vorgeschrieben ist.

## **8.8 PLATZIERUNG UND ÜBERNAHME (UNDERWRITING)**

### **8.8.1 Übernahmevertrag**

Am 25. Oktober 2021 haben die Gesellschaft, die Emissionsbank und die Verleihenden Aktionäre den Übernahmevertrag im Zusammenhang mit dem Angebot und dem Listing geschlossen, gemäß dem sich die Emissionsbank unter bestimmten Bedingungen verpflichtet hat, die Angebotsaktien zum Angebotspreis zu übernehmen, um sie Investoren im Rahmen des Angebots anzubieten.

Die Verpflichtungen der Emissionsbank unter dem Übernahmevertrag unterliegen verschiedenen Bedingungen, einschließlich (i) der Einigung der Emissionsbank, der Gesellschaft und der Verleihenden Aktionäre über den Angebotspreis und die endgültige Anzahl der von der Emissionsbank zu erwerbenden Angebotsaktien, (ii) des Ausbleibens einer nachteiligen Änderung (siehe "*8.8.3 Kündigung und Entschädigung*") und (iii) des Erhalts üblicher Dokumente (zum Beispiel Rechtsgutachten).

Die Emissionsbank und ihre verbundenen Unternehmen können in Zukunft im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs Dienstleistungen für PERFORMANCE ONE erbringen und in seiner Eigenschaft als Finanzinstitut an PERFORMANCE ONE Kredite vergeben und mit PERFORMANCE ONE in regelmäßigem

Geschäftsverkehr stehen. Für eine detailliertere Beschreibung der Interessen der Emissionsbank an dem Angebot siehe "3.1 INTERESSEN UND INTERESSENKONFLIKTE VON PERSONEN, DIE AN DEM ANGEBOT BETEILIGT SIND".

### **8.8.2 Provisionen**

Die Emissionsbank wird die Angebotsaktien zum Angebotspreis anbieten. Im Gegenzug erhält die Emissionsbank eine feste Übernahme provision, die als Prozentsatz des Bruttoerlöses aus dem Angebot berechnet wird. Im Falle einer vollständigen Platzierung sämtlicher Neuen Aktien und Angebotenen Eigenen Aktien erhält die Emissionsbank von der Gesellschaft zusätzlich eine Bonusvergütung als Prozentsatz des Bruttoemissionserlöses aus dem Angebot. Weiterhin erhält die Emissionsbank von der Gesellschaft eine Börseneinführungs provision, die als Prozentsatz des im Rahmen des Listings einbezogenen Grundkapitals berechnet wird.

Die Gesellschaft trägt etwaige Provisionen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Neuen Aktien, während die Verleihenden Aktionäre etwaige Provisionen im Zusammenhang mit dem möglichen Verkauf der Mehrzuteilungsaktien tragen. Unter der Annahme (i) eines Angebotspreises zur Mitte der Preisspanne, (ii) der Platzierung der maximalen Anzahl von Angebotsaktien und (iii) vollständiger Ausübung der Greenshoe-Option schätzt die Gesellschaft, dass die Emissionsbank im Zusammenhang mit dem Angebot und dem Listing insgesamt Provisionen in Höhe von rund EUR 697 Tausend erhalten würde. Die Emissionsbank ist berechtigt, die Provisionen von dem Bruttoemissionserlös aus dem Verkauf der Angebotsaktien einzubehalten.

### **8.8.3 Kündigung und Entschädigung**

Unter bestimmten Umständen kann die Emissionsbank den Übernahmevertrag kündigen, auch nach der Zuteilung der Angebotsaktien und dem Listing, bis zum Abschluss des Angebots. Ein Kündigungsgrund besteht insbesondere im Fall einer "nachteiligen Änderung", d.h. bei Eintritt eines oder mehrerer der nachfolgend beschriebenen Ereignisse, soweit dieses nach billigem Ermessen der Emissionsbank unter Berücksichtigung der Interessen aller Parteien das Angebot zu den vorgesehenen Konditionen undurchführbar oder unzumutbar werden lässt:

- eine wesentliche nachteilige Änderung oder voraussichtliche wesentliche nachteilige Änderung der Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage oder Wesentliche Beeinträchtigung der Gesellschaft (unabhängig davon, ob diese im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auftritt, vorhersehbar war oder aus den vor dem Unterzeichnungstag veröffentlichten Finanzinformationen ersichtlich ist) sowie eine wesentliche Änderung der Aktionärsstruktur der Gesellschaft (unbeschadet der im Prospekt beschriebenen Änderungen);
- die gänzliche oder teilweise generelle Aussetzung des Handels an der Frankfurter Wertpapierbörse oder einer der Londoner oder New Yorker Wertpapierbörsen, eine wesentliche Störung in den Clearing-Systemen oder den Bankensystemen in Europa oder den Vereinigten Staaten, Moratorien oder Zahlungsaufschübe bezogen auf Banken in Europa oder den Vereinigten Staaten;
- wesentliche Änderungen in Wechselkursen oder Systemen zur Kontrolle von Wechselkurssystemen oder eine Unterbrechung von Abwicklungssystemen für Banken jeweils in Europa oder den Vereinigten Staaten;
- eine wesentliche nachteilige Änderung der nationalen oder internationalen finanziellen, politischen oder wirtschaftlichen Rahmenbedingungen oder der Devisenmärkte oder der Ausbruch oder eine Verschärfung von kriegerischen oder terroristischen Handlungen, die voraussichtlich bei verständiger Betrachtung eine wesentliche nachteilige Auswirkung auf die Eigenkapitalmärkte, das Angebot oder den Handel mit den Aktien der Gesellschaft hat; oder

- zum geplanten Emissionszeitpunkt besteht nach begründeter Auffassung der Emissionsbank keine hinreichende Nachfrage nach den Angebotsaktien.

Im Übernahmevertrag hat sich die Gesellschaft verpflichtet, die Emissionsbank von bestimmten Verbindlichkeiten freizustellen, die im Zusammenhang mit dem Angebot entstehen können, einschließlich Verbindlichkeiten nach anwendbarem Wertpapierrecht.

## **8.9 VERWÄSSERUNG**

Das Bezugsrecht der Aktionäre der Gesellschaft auf die Neuen Aktien und auf die Angebotenen Eigenen Aktien aus der IPO-Kapitalerhöhung wird ausgeschlossen. Daher wird der prozentuale Anteil der bestehenden Aktionäre der Gesellschaft am Grundkapital der Gesellschaft und an den Stimmrechten (ohne eigene Aktien) um 30,7 % je Aktie verwässert, unter der Annahme, dass alle Neuen Aktien und alle Angebotenen Eigenen Aktien platziert werden und keine Ausübung der Greenshoe-Option erfolgt.

Vor dem Angebot betrug der Nettobuchwert der Gesellschaft (berechnet als Summe der Aktiva abzüglich Rückstellungen, Verbindlichkeiten und passiven latenten Steuern) in ihrer Konzernbilanz auf Basis des Ungeprüften Konzernabschlusses zum 30. Juni 2021 EUR 895,6 Tausend (ungeprüft), was EUR 1,27 (ungeprüft) je Aktie entspricht, berechnet auf Basis von 705.016 ausgegebenen Aktien.

Der Verwässerungseffekt des Angebots ist in der nachstehenden Tabelle dargestellt, die unter anderem den Betrag aufzeigt, um den der Angebotspreis den Nettobuchwert je Aktie nach Abschluss des Angebots übersteigt, unter der Annahme, dass das Angebot am 30. Juni 2021 abgeschlossen worden wäre. Dabei wird der Nettobuchwert zum 30. Juni 2021 um die Auswirkungen des Vollzugs des Angebots bereinigt, unter der Annahme

- einer vollständigen Durchführung der IPO-Kapitalerhöhung durch Ausgabe von 294.984 Neuen Aktien gegen Bareinlagen,
- der Platzierung aller 6.539 Angebotenen Eigenen Aktien und
- einem angenommenen Angebotspreis in Höhe von EUR 41,00 je Neuer Aktie (Mitte der Preisspanne).

Der bereinigte Nettobuchwert wird als Zahl pro Aktie ausgedrückt, wobei von 1.000.000 ausstehenden Aktien nach Abschluss des Angebots ausgegangen wird (diese Zahl pro Aktie wird als "Post-IPO-Eigenkapital je Aktie" bezeichnet).

	(ungeprüft) (in EUR, soweit nicht anders angegeben)
Nettobuchwert je Aktie zum 30. Juni 2021	1,27
Bruttoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien und der Angebotenen Eigenen Aktien(in EUR Tausend)	12.362
Erwartete Kosten der Gesellschaft im Zusammenhang mit dem Angebot und dem Listing (in EUR Tausend)	1.570
Nettoemissionserlöse aus dem Verkauf der Neuen Aktien und der Angebotenen Eigenen Aktien	10.793
Post-IPO-Eigenkapital je Aktie	11,69
Betrag, um den das Post-IPO-Eigenkapital je Aktie den Angebotspreis unterschreitet (unmittelbare Verwässerung der neuen Aktionäre der Gesellschaft)	29,31
Prozentsatz, um den das Post-IPO-Eigenkapital je Aktie den Angebotspreis unterschreitet (in %)	71,5%
Betrag, um den das Post-IPO-Eigenkapital je Aktie den Nettobuchwert je Aktie unmittelbar vor dem Angebot übersteigt (Wertzuwachs für die Altaktionäre)	10,42
Prozentsatz, um den das Post-IPO-Eigenkapital je Aktie den Nettobuchwert je Aktie unmittelbar vor dem Angebot übersteigt (in %)	820,2%

## 9. UNTERNEHMENSFÜHRUNG

### 9.1 VORSTAND

#### 9.1.1 Allgemeine Angaben zum Vorstand

Der Vorstand besteht aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands auf die Dauer von höchstens fünf Jahren und bestimmt ihre Zahl. Wiederbestellungen sind zulässig. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden oder Sprecher ernennen. Der Aufsichtsrat kann auch zwei Mitglieder des Vorstands zu Vorsitzenden oder Sprechern ernennen.

Der Vorstand leitet die Gesellschaft in eigener Verantwortung. Er hat die Geschäfte der Gesellschaft nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und der Geschäftsordnung für den Vorstand zu führen.

Ein aus nur zwei Personen bestehender Vorstand ist nur beschlussfähig, wenn alle Mitglieder an der Beschlussfassung persönlich oder durch elektronische Medien teilnehmen. Ein aus drei oder mehr Personen bestehender Vorstand ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder an der Beschlussfassung persönlich oder durch elektronische Medien teilnimmt. Die Beschlüsse des Vorstands werden mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen der an der Beschlussfassung teilnehmenden Mitglieder des Vorstands gefasst, soweit nicht durch Gesetz, die Satzung oder die Geschäftsordnung für den Vorstand andere Mehrheiten zwingend vorgeschrieben sind. Besteht der Vorstand nur aus zwei Mitgliedern, kann er nur einstimmige Beschlüsse fassen.

Die Gesellschaft wird durch zwei Mitglieder des Vorstands gemeinsam oder durch ein Mitglied des Vorstands zusammen mit einem Prokuristen gesetzlich vertreten. Ist nur ein Mitglied des Vorstands bestellt, so vertritt dieses die Gesellschaft allein. Der Aufsichtsrat kann bestimmen, dass einzelne oder alle Mitglieder des Vorstands allein zur Vertretung der Gesellschaft befugt sein sollen. Der Aufsichtsrat kann ferner einzelne oder alle Mitglieder des Vorstands allgemein oder für den Einzelfall von dem Verbot der Mehrfachvertretung des § 181 Alternative 2 BGB befreien. § 112 AktG bleibt unberührt.

Der Aufsichtsrat hat in der Geschäftsordnung für den Vorstand bestimmt, welche Arten von Geschäften nur mit Zustimmung durch den Vorstand vorgenommen werden dürfen.

#### 9.1.2 Derzeitige Mitglieder des Vorstands

Der Vorstand besteht derzeit aus zwei Mitgliedern:

Name	Geburtsjahr	Bestellt seit	Bestellt bis	Zuständigkeit
Denis Lademann <sup>(1)</sup>	1973	Juli 2014	2024	Dienstleistungen/Produkte, strategische und budgetäre Planung, HR, Sales und Marketing und gesellschaftsrechtliche Themengebiete
Tobias Reinhardt <sup>(1)</sup>	1972	Juli 2014	2024	Kunden / Projekte, Finance, Controlling, Operations, IT und vertragsrechtliche Themengebiete

(1) Zuvor Geschäftsführer der suchdialog GmbH.

**Denis Lademann** wurde 1973 in Möckmühl, Deutschland, geboren und ist Mitgründer der Gesellschaft. Er studierte Soziologie/Erziehungswissenschaften an der Universität Heidelberg und schloss sein Studium 2004 als Magister im Bereich Verhaltens- und empirische Kulturwissenschaften ab. Von 2004 bis 2009 arbeitete Denis Lademann als freier Berater in den Bereichen Digitalisierung, Marketing und Organisationsentwicklung, bevor er 2009 als Mitgründer der suchdialog GmbH seine dortige Tätigkeit als Geschäftsführer aufnahm. Seit deren Formwechsel in eine Aktiengesellschaft im Jahre 2014 ist er Mitglied des Vorstands. Darüber hinaus

ist Denis Lademann Geschäftsführer der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH, der PERFORMANCE ONE HEART GmbH sowie der E-Health Evolutions GmbH.

Neben seiner Tätigkeit für PERFORMANCE ONE ist Denis Lademann seit November 2011 Geschäftsführer der Munde Media UG, Mannheim. Hiervon abgesehen war Denis Lademann innerhalb der letzten fünf Jahre kein Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bzw. Partner eines anderen Unternehmens oder einer anderen Gesellschaft außerhalb von PERFORMANCE ONE.

**Tobias Reinhardt** wurde 1972 in Bad Mergentheim, Deutschland, geboren und ist Mitgründer der Gesellschaft. Er studierte Sportwissenschaften mit dem Schwerpunkt Sportmarketing und -business und schloss das Studium im Jahre 2000 als Magister ab. Seine berufliche Karriere begann Tobias Reinhardt bei der Bühler & Partner GmbH, Frankfurt, wo er von 2000 bis 2002 als Projektmanager und Kundenberater tätig war, bevor er 2003 seine Arbeit bei der Werbeagentur Leo Burnett aufnahm. Hier war Tobias Reinhardt als Account Manager, Senior Account Manager und schließlich Account Director in Frankfurt, Chicago und Zürich tätig, bis er 2008 als Marketing Director bei der Private Residences Real Estate Group einstieg. Als Mitgründer der suchdialog GmbH im Jahre 2009 nahm Tobias Reinhardt seine dortige Tätigkeit als Geschäftsführer auf und ist seit deren Formwechsel in eine Aktiengesellschaft Mitglied des Vorstands. Darüber hinaus ist Tobias Reinhardt Geschäftsführer der PERREK GmbH sowie der PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH.

Neben seiner Tätigkeit für PERFORMANCE ONE ist Tobias Reinhardt seit November 2011 Geschäftsführer der Munde Media UG, Mannheim. Hiervon abgesehen war Tobias Reinhardt innerhalb der letzten fünf Jahre kein Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bzw. Partner eines anderen Unternehmens oder einer anderen Gesellschaft außerhalb von PERFORMANCE ONE.

### **9.1.3 Vergütung der Mitglieder des Vorstands**

#### **9.1.3.1 Im Geschäftsjahr 2020 gezahlte Vergütung**

Die Gesellschaft hat den Mitgliedern des Vorstands im Geschäftsjahr 2020 die folgende Gesamtvergütung gezahlt:

- Tobias Reinhardt: EUR 134.335,80 EUR;
- Denis Lademann: EUR 129.279,36 EUR.

Die Gesamtvergütung von Tobias Reinhardt enthält die private Kfz-Nutzung in Höhe von EUR 3.600. Im Geschäftsjahr 2020 wurden keine variablen Vergütungsbestandteile gezahlt.

#### **9.1.3.2 Künftige Vergütung**

Die jährliche feste Barvergütung für die Mitglieder des Vorstands beträgt derzeit insgesamt EUR 138.000 je Vorstandsmitglied (ab dem 1. September 2022: EUR 144.000 je Vorstandsmitglied). Zudem erhalten die Mitglieder des Vorstands unter bestimmten Voraussetzungen einen Jahresbonus in Höhe von 5 % des dividendenfähigen Jahresabschlusses (nach Minderheiten) sowie einen Langfristbonus von bis zu EUR 7.500, wenn bestimmte Wachstumsziele erreicht werden. Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Vorstands einen Sonderbonus von EUR 250.000 im Fall eines Barverkaufs von 90 % oder mehr der Aktien zu einer unverwässerten Unternehmensbewertung von mindestens EUR 20 Millionen (inflationbereinigt) oder eines Börsengangs der Gesellschaft mit einer Marktkapitalisierung von mindestens EUR 20 Millionen (inflationbereinigt) über einen Zeitraum von 90 Tagen. Die Mitglieder des Vorstands haben jeweils auf 50 % des Sonderbonus im Fall eines Börsengangs verzichtet, sodass sich der Sonderbonus im Fall eines Börsengangs jeweils auf EUR 125.000 reduziert hat.

Zusätzlich gewährt die Gesellschaft den Mitgliedern des Vorstands einen Zuschuss von 50 % zu den Beiträgen zur Kranken- und Pflegeversicherung sowie, soweit keine Versicherungsfreiheit besteht, zur gesetzlichen Renten- und Arbeitslosenversicherung. Zudem zahlt die Gesellschaft den Mitgliedern des Vorstands einen monatlichen Zuschuss zur Altersversorgung.

Weiterhin hat die Gesellschaft auf eigene Kosten eine marktübliche D&O-Versicherung zu Gunsten der Mitglieder des Vorstands abgeschlossen.

PERFORMANCE ONE hat keine Rückstellungen für Pensions- und Rentenzahlungen oder ähnliche Leistungen an die Mitglieder des Vorstands gebildet.

#### **9.1.4 Aktienbesitz und Aktienoptionen der Mitglieder des Vorstands**

Die Mitglieder des Vorstands halten zum Datum des Prospekts wie folgt Bestehende Aktien:

- Denis Lademann: 180.193 Bestehende Aktien, entsprechend rund 25,56 % des Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft;
- Tobias Reinhardt: 180.310 Bestehende Aktien, entsprechend rund 25,58 % des Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft.

Die Gesellschaft hat bislang keine Optionen oder sonstige Bezugsrechte auf Aktien an die Mitglieder des Vorstands ausgegeben.

#### **9.1.5 Erreichbarkeit der Mitglieder des Vorstands**

Die Mitglieder des Vorstands sind unter der Geschäftsanschrift der Gesellschaft, S 6, 35, 68161 Mannheim, Deutschland, erreichbar.

### **9.2 AUFSICHTSRAT**

#### **9.2.1 Allgemeine Angaben zum Aufsichtsrat**

Der Aufsichtsrat besteht satzungsgemäß aus drei Mitgliedern, die von der Hauptversammlung mit einfacher Mehrheit gewählt werden.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden vorbehaltlich einer anderweitigen Festlegung der Amtszeit bei der Wahl durch die Hauptversammlung bis zum Ende der Hauptversammlung bestellt, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt. Das Geschäftsjahr, in welchem die Amtszeit beginnt, wird hierbei nicht mitgerechnet. Wiederbestellungen sind zulässig. Die Hauptversammlung kann für die Mitglieder des Aufsichtsrats gleichzeitig Ersatzmitglieder wählen. Diese treten in einer von der Hauptversammlung bei der Wahl bestimmten Reihenfolge an die Stelle der vor Ablauf der regulären Amtszeit ausscheidenden Mitglieder des Aufsichtsrats.

Jedes Mitglied des Aufsichtsrats kann sein Amt auch ohne wichtigen Grund durch eine an den Vorsitzenden des Aufsichtsrats – oder, im Falle einer Amtsniederlegung durch den Vorsitzenden, an seinen Stellvertreter – zu richtende schriftliche Erklärung unter Einhaltung einer Frist von mindestens einem Monat niederlegen. Der Vorsitzende oder, im Falle der Niederlegung durch den Vorsitzenden, sein Stellvertreter, kann die Frist abkürzen oder auf die Einhaltung der Frist verzichten.

Die Einberufung der Sitzungen des Aufsichtsrats erfolgt durch den Vorsitzenden unter Einhaltung einer Frist von mindestens fünf Werktagen. Die Einberufung kann schriftlich, per Telefax, per E-Mail oder mittels sonstiger gebräuchlicher Telekommunikationsmittel erfolgen. In dringenden Fällen kann der Vorsitzende die Frist

verkürzen und die Sitzung mündlich oder fernmündlich einberufen. Im Übrigen gelten hinsichtlich der Einberufung der Sitzungen des Aufsichtsrats die gesetzlichen Bestimmungen sowie die Regelungen der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat. Die Sitzungen des Aufsichtsrats werden vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats geleitet.

Beschlüsse des Aufsichtsrats werden in der Regel in Präsenzsitzungen gefasst. Es ist jedoch, vorbehaltlich einer entsprechenden Festlegung durch den Vorsitzenden, zulässig, Sitzungen des Aufsichtsrats in Form einer Video- oder Telefonkonferenz abzuhalten oder einzelne Mitglieder des Aufsichtsrats im Wege der Videoübertragung oder telefonisch zuzuschalten und in diesen Fällen auch die Beschlussfassung oder Stimmabgabe per Videokonferenz bzw. Videoübertragung oder telefonisch vorzunehmen. Abwesende bzw. nicht an der Konferenzschaltung teilnehmende oder zugeschaltete Mitglieder des Aufsichtsrats können auch dadurch an der Beschlussfassung des Aufsichtsrats teilnehmen, dass sie schriftliche Stimmabgaben durch ein anderes Mitglied des Aufsichtsrats überreichen lassen. Darüber hinaus können sie ihre Stimme auch im Vorfeld der Sitzung, während der Sitzung oder nachträglich innerhalb einer vom Vorsitzenden zu bestimmenden angemessenen Frist auch mündlich, fernmündlich, per Telefax, per E-Mail oder mittels sonstiger gebräuchlicher Kommunikationsmittel abgeben. Ein Recht zum Widerspruch gegen die vom Vorsitzenden angeordnete Form der Beschlussfassung besteht nicht.

Beschlussfassungen können auch außerhalb von Sitzungen schriftlich, per Telefax, per E-Mail oder mittels sonstiger gebräuchlicher Kommunikationsmittel sowie in Kombination der vorgenannten Formen erfolgen, wenn der Vorsitzende dies unter Beachtung einer angemessenen Frist anordnet oder sich alle Mitglieder des Aufsichtsrats an der Beschlussfassung beteiligen. Mitglieder des Aufsichtsrats, die sich bei der Beschlussfassung der Stimme enthalten, nehmen in diesem Sinne an der Beschlussfassung teil. Ein Recht zum Widerspruch gegen die vom Vorsitzenden angeordnete Form der Beschlussfassung besteht nicht.

Der Aufsichtsrat ist nur beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder, aus denen er insgesamt zu bestehen hat, wenigstens aber drei Mitglieder, an der Beschlussfassung teilnehmen. Abwesende bzw. nicht telefonisch oder über elektronische Kommunikationsmittel (insbesondere Videokonferenz) teilnehmende oder zugeschaltete Mitglieder des Aufsichtsrats, die nach Maßgabe von § 15 Abs. 3 bzw. Abs. 4 der Satzung ihre Stimme abgeben, sowie Mitglieder des Aufsichtsrats, die sich bei der Beschlussfassung der Stimme enthalten, nehmen in diesem Sinne an der Beschlussfassung teil.

Beschlüsse des Aufsichtsrats werden, soweit das Gesetz nicht zwingend etwas anderes bestimmt, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst. Stimmenthaltungen gelten in diesem Sinne nicht als abgegebene Stimmen. Ergibt eine Abstimmung im Aufsichtsrat Stimmengleichheit, gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag.

Über die Sitzungen des Aufsichtsrats sowie über in diesen Sitzungen verabschiedete Beschlüsse sind Niederschriften zu fertigen, die vom Vorsitzenden zu unterzeichnen sind. Beschlüsse außerhalb von Sitzungen werden vom Vorsitzenden schriftlich festgehalten und allen Mitgliedern des Aufsichtsrats zugeleitet.

Die Mitglieder des Vorstands können auf Einladung des Vorsitzenden oder des Aufsichtsrats an den Sitzungen des Aufsichtsrats mit beratender Stimme teilnehmen.

Willenserklärungen des Aufsichtsrats werden namens des Aufsichtsrats durch den Vorsitzenden abgegeben. Der Aufsichtsrat kann auch andere Mitglieder des Aufsichtsrats hierzu ermächtigen. Der Vorsitzende ist ermächtigt, Erklärungen für den Aufsichtsrat entgegenzunehmen

Der Aufsichtsrat gibt sich eine Geschäftsordnung im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften und der Bestimmungen der Satzung.

## 9.2.2 Derzeitige Mitglieder des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht derzeit aus den folgenden drei Mitgliedern:

Name	Bestellt seit	Bestellt bis zum Ende der Hauptversammlung im Geschäftsjahr	Zuständigkeit
Dr. Yorck Schmidt	Juli 2014	2023	Vorsitzender
Markus Sauerland	Juli 2014	2023	Stellvertretender Vorsitzender
Hubertus von Tiele-Winckler	Juli 2014	2023	Mitglied

Der Aufsichtsrat hat aufgrund seiner Größe von drei Mitgliedern derzeit keine Ausschüsse gebildet, insbesondere auch keinen Audit-Ausschuss oder Vergütungsausschuss.

**Dr. Yorck Schmidt** wurde 1965 in Mexiko-Stadt, Mexiko, geboren und ist Mitgründer der Gesellschaft und seit Juli 2014 Vorsitzender des Aufsichtsrats. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Leopold Franzens Universität Innsbruck, Österreich, wo er 1995 als Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften abschloss. Im Jahre 2000 erwarb er den Doktorgrad der Karl-Franzens-Universität Graz, Österreich, im Bereich der Betriebswirtschaftslehre. Von 1995 bis 2003 war Dr. Yorck Schmidt für den Fresenius Konzern tätig, unter anderem als Division Head of Controlling & Organisation, als Mitglied im Aufsichtsrat verschiedener Konzerngesellschaften, als Managing Director (Corporate Sector CFO) der Fresenius HemoCare GmbH, sowie als Executive Vice President und Chief Restructuring Officer der Fresenius KABI A.B., Uppsala, Schweden. Nach einer Anstellung bei der Volkswagen AG als Senior Head of Department von 2003 bis 2004 nahm Dr. York Schmidt 2004 seine Tätigkeit für die General Motors Corporation / Adam Opel auf. Hier war er bis 2010 in verschiedenen Konzernbereichen tätig und bekleidete unter anderem die Positionen des General Directors im General Motors Treasurer's Office, New York und des European Finance Directors für General Motors Europe/Adam Opel AG, Rüsselsheim.

Die folgende Übersicht zeigt sämtliche Unternehmen und Gesellschaften, bei denen Dr. Yorck Schmidt derzeit Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bzw. Partner ist oder während der letzten fünf Jahre war:

### **Gegenwärtig:**

- AVL List GmbH (Österreich) – Geschäftsführer seit September 2019
- Dtech Steyr GmbH (Österreich) – Geschäftsführer seit September 2019
- AVL Technical Centre Private Limited (Indien) – Director seit Februar 2020
- AVL Italia S.r.l. (Italien) – Director seit Oktober 2020
- AVL Japan K.K. (Japan) – Director seit Oktober 2019
- AVL Korea Co., Ltd. (Südkorea) – Director seit Oktober 2019
- AVL Michigan Holding Corp. (Vereinigte Staaten) – President of the Corporation seit Dezember 2019
- AVL Test Systems, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019
- AVL Properties, Inc. (Vereinigte Staaten) – President of the Corporation seit Dezember 2019
- AVL North America Corporate Services, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019

- Schrick, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019
- AVL PEI Equipment, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019
- AVL TSI Equipment, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019
- AVL Powertrain Engineering, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019

**Zuvor:**

- Lenze Americas Corporation (Vereinigte Staaten) – Board of Directors bis Oktober 2018
- Lenze Drives Systems (Shanghai) Co. Ltd (China) – Board of Directors bis Oktober 2018
- Lenze Drive Systems France SARL (Frankreich) – Geschäftsführer bis August 2018
- Lenze A-S (Dänemark) – Verwaltungsrat bis Dezember 2018
- Lenze Transmisiones S.A (Spanien) – Verwaltungsrat bis Dezember 2018
- Lenze S.A.S (Frankreich) – Président bis Januar 2019
- Lenze Service GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer bis Januar 2019
- Lenze SE (Deutschland) – Vorstand bis Dezember 2018
- Lenze Müh. San. Ve Tic. A. Ş (Türkei) – Board of Directors bis Dezember 2018

Hiervon abgesehen war Dr. Yorck Schmidt innerhalb der letzten fünf Jahre kein Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bzw. Partner eines anderen Unternehmens oder einer anderen Gesellschaft außerhalb von PERFORMANCE ONE.

**Markus Sauerland** wurde 1964 in Hannover, Deutschland, geboren und ist seit Juli 2014 Mitglied des Aufsichtsrats. Nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann in Hannover und einer Anstellung bei der Sparkasse Hannover studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Georg-August-Universität, Göttingen, wo er 1993 mit einem Diplom abschloss. 1993 nahm Markus Sauerland seine Tätigkeit bei der Deutschen Bank auf, wo er bis 2012 in verschiedenen Bereichen in Frankfurt, London und New York tätig war, darunter als CFO Foreign Exchange and Commodities, CFO Fixed Income, Americas, Head of Strategic Controlling, CFO Europe, Middle East, Africa (ohne Deutschland und Vereinigtes Königreich), Global CFO Trading & Sales, Debt and Equity Origination und schließlich als Chief Operating Officer Group Finance. Von 2014 bis 2018 arbeitete Markus Sauerland bei PricewaterhouseCoopers in Frankfurt, bis er 2019 seine derzeitige Tätigkeit als Geschäftsführer der Nomura Financial Products Europe GmbH aufnahm.

Die folgende Übersicht zeigt sämtliche Unternehmen und Gesellschaften, bei denen Markus Sauerland derzeit Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bzw. Partner ist oder während der letzten fünf Jahre war:

**Gegenwärtig:**

- Nomura Financial Products Europe GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2019

**Zuvor:**

- Nomura Saudia Arabia, Riad, Saudi Arabien – Mitglied des Verwaltungsrats von August 2020 bis Juni 2021

Hiervon abgesehen war Markus Sauerland innerhalb der letzten fünf Jahre kein Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bzw. Partner eines anderen Unternehmens oder einer anderen Gesellschaft außerhalb von PERFORMANCE ONE.

**Hubertus von Tiele-Winckler** wurde 1961 in Düsseldorf, Deutschland, geboren und ist seit Juli 2014 Mitglied des Aufsichtsrats. Nach einer Ausbildung zum Industriekaufmann und einem Studium der Betriebswirtschaftslehre, das er 1990 als Diplom-Kaufmann abschloss, nahm Hubertus von Tiele-Winckler seine Arbeit bei der Marketing Stollwerck AG, Köln, auf, wo er von 1994 bis 1995 als Marketingdirektor tätig war. Seit 1995 ist Hubertus von Tiele-Winckler als selbständiger Unternehmer tätig, insbesondere im Bereich Promotion (einschließlich Sales-Promotion, Hard-Selling, Vertriebs-Promotion, Beratungs-Promotion, Recruiting/Schulung, Monitoring/Reporting/Controlling und Arbeitnehmerüberlassung).

Die folgende Übersicht zeigt sämtliche Unternehmen und Gesellschaften, bei denen Hubertus von Tiele-Winckler derzeit Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bzw. Partner ist oder während der letzten fünf Jahre war:

**Gegenwärtig:**

- POOL Die Agentur GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit April 2005
- HTW/O Holding GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2011
- POOL Die Agentur MUC GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2020
- Sales Force GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit September 2016

**Zuvor:**

- Geschäftsführer HTW/O Promotion GmbH – Geschäftsführer bis Januar 2020
- HTW/O Sales GmbH – Geschäftsführer bis Januar 2020

Hiervon abgesehen war Hubertus von Tiele-Winckler innerhalb der letzten fünf Jahre kein Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bzw. Partner eines anderen Unternehmens oder einer anderen Gesellschaft außerhalb von PERFORMANCE ONE.

**9.2.3 Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats**

Für das Geschäftsjahr 2020 haben die Mitglieder des Aufsichtsrats keine Vergütung erhalten.

Nach § 16 Abs. 1 der Satzung erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats jährlich eine feste Vergütung in Höhe von EUR 6.000,00. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält jährlich EUR 12.000,00 und sein Stellvertreter EUR 9.000,00. Die Vergütungen werden fällig nach Ablauf der Hauptversammlung, die den Jahresabschluss über das Geschäftsjahr, für das die Vergütung gezahlt wird, entgegennimmt oder über seine Billigung entscheidet.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten Ersatz aller baren Auslagen sowie Ersatz der etwa auf eine ihnen bewilligte Vergütung und Auslagen zu errichtende Umsatzsteuer. Weiterhin hat die Gesellschaft auf eigene Kosten eine marktübliche D&O-Versicherung zu Gunsten der Mitglieder des Aufsichtsrats abgeschlossen.

PERFORMANCE ONE hat keine Rückstellungen für Pensions- und Rentenzahlungen oder ähnliche Leistungen an die Mitglieder des Aufsichtsrats gebildet.

#### **9.2.4 Aktienbesitz und Aktienoptionen der Mitglieder des Aufsichtsrats**

Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten zum Datum des Prospekts wie folgt Bestehende Aktien:

- Dr. Yorck Schmidt: 209.664 Bestehende Aktien, entsprechend 29,74 % des Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft;
- Markus Sauerland: 32.500 Bestehende Aktien, entsprechend 4,61 % des Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft;
- Hubertus von Tiele-Winckler: 2.600 Bestehende Aktien, entsprechend 0,37 % des Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft.

Die Gesellschaft hat keine Optionen oder sonstige Bezugsrechte auf Aktien an die Mitglieder des Aufsichtsrats ausgegeben.

#### **9.2.5 Erreichbarkeit der Mitglieder des Aufsichtsrats**

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind unter der Geschäftsanschrift der Gesellschaft, S 6, 35, 68161 Mannheim, Deutschland, erreichbar.

### **9.3 ERGÄNZENDE INFORMATIONEN HINSICHTLICH DER ORGANMITGLIEDER**

Zwischen den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats bestehen keine verwandtschaftlichen Beziehungen.

In den letzten fünf Jahren ist kein Mitglied des Vorstands oder des Aufsichtsrats wegen betrügerischer Straftaten verurteilt worden.

Gegen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats wurden keine öffentlichen Anschuldigungen und/oder Sanktionen vonseiten der gesetzlichen Behörden oder der Regulierungsbehörden (einschließlich bestimmter Berufsverbände) erhoben bzw. verhängt. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats wurden niemals von einem Gericht für die Mitgliedschaft in einem Verwaltungs-, Geschäftsführungs- oder Aufsichtsorgan eines Emittenten oder für die Tätigkeit im Management oder die Führung der Geschäfte eines Emittenten während zumindest der letzten fünf Jahre als untauglich angesehen.

## 10. FINANZINFORMATIONEN UND WESENTLICHE LEISTUNGSINDIKATOREN (KPIS)

### 10.1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Die Gesellschaft hat für die Geschäftsjahre 2019 und 2020 die Geprüften Konzernabschlüsse erstellt, die aus dem geprüften Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019 ("**Konzernabschluss 2019**") und dem geprüften Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2020 ("**Konzernabschluss 2020**") bestehen. Mazars hat die Geprüften Konzernabschlüsse gemäß § 317 HGB sowie unter Beachtung der vom IDW festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung geprüft und uneingeschränkte Bestätigungsvermerke des unabhängigen Abschlussprüfers auf die Geprüften Konzernabschlüsse erteilt.

Für das Geschäftsjahr 2020 hat die Gesellschaft zudem den Geprüften Jahresabschluss erstellt. Mazars hat den Jahresabschluss 2020 gemäß § 317 HGB sowie unter Beachtung der vom IDW festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung geprüft und einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers darauf erteilt.

Die Gesellschaft hat auch den Ungeprüften Konzernzwischenabschluss erstellt.

Für weitere Informationen zu den Finanzinformationen siehe "**2.7 DARSTELLUNG VON FINANZINFORMATIONEN**".

### 10.2 HISTORISCHE FINANZINFORMATIONEN

#### 10.2.1 Ungeprüfter Konzernzwischenabschluss

##### 10.2.1.1 Konzern-Bilanz zum 30. Juni 2021

in EUR	30.06.2021	31.12.2020
<b>AKTIVA</b>		
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
1. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte.....	234.152,05	172.987,00
2. in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte .....	554.294,20	386.550,20
3. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten.....	82.987,82	92.871,00
4. Geschäfts- oder Firmenwert .....	58.127,95	66.081,40
	<b>929.562,02</b>	<b>718.489,60</b>
<b>II. Sachanlagen .....</b>		
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung .....	47.235,55	37.242,00
	<b>976.797,57</b>	<b>755.731,60</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN .....</b>		
<b>I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände.....</b>		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.....	1.527.233,81	1.302.898,25
2. sonstige Vermögensgegenstände .....	119.008,38	42.559,72
	<b>1.646.242,19</b>	<b>1.345.457,97</b>
<b>II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten .....</b>	<b>771.393,31</b>	<b>1.401.465,56</b>
	<b>2.417.635,50</b>	<b>2.746.923,53</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN .....</b>	<b>14.341,57</b>	<b>19.895,87</b>
	<b>3.408.774,64</b>	<b>3.522.551,00</b>

in EUR	30.06.2021	31.12.2020
<b>PASSIVA</b>		
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
<b>I. Gezeichnetes Kapital .....</b>	<b>54.232,00</b>	<b>54.232,00</b>
eigene Anteile .....	-1.919,00	-1.919,00
	<b>52.313,00</b>	<b>52.313,00</b>
<b>II. Kapitalrücklage .....</b>	<b>346.952,65</b>	<b>346.952,65</b>
<b>III. Gewinnvortrag .....</b>	<b>1.006.079,72</b>	<b>617.223,44</b>
<b>IV. Konzern-Jahresfehlbetrag (Vorjahr: Jahresüberschuss) .....</b>	<b>-605.017,66</b>	<b>388.856,28</b>
<b>V. Nicht beherrschende Anteile .....</b>	<b>80.227,71</b>	<b>84.196,18</b>
	<b>880.555,43</b>	<b>1.489.541,55</b>
<b>B. UNTERSCHIEDSBETRAG AUS DER KAPITALKONSOLIDIERUNG.....</b>	<b>14.995,29</b>	<b>14.995,29</b>
<b>C. RÜCKSTELLUNGEN .....</b>		
1. Steuerrückstellungen .....	230.665,00	241.001,00
2. sonstige Rückstellungen.....	218.585,00	63.570,00
	<b>449.250,00</b>	<b>304.571,00</b>
<b>D. VERBINDLICHKEITEN .....</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.....	558.004,11	571.421,39
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	753.094,04	645.242,54
3. sonstige Verbindlichkeiten.....	509.435,77	324.009,23
	<b>1.820.533,92</b>	<b>1.540.673,16</b>
<b>E. PASSIVE LATENTE STEUERN .....</b>	<b>243.440,00</b>	<b>172.770,00</b>
	<b>3.408.774,64</b>	<b>3.522.551,00</b>

### 10.2.1.2 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 30. Juni 2021

in EUR	30.06.2021	30.06.2020	31.12.2020
1. Umsatzerlöse .....	5.293.514,83	4.984.745,77	10.363.491,79
2. andere aktivierte Eigenleistungen .....	277.643,00	211.636,00	448.828,40
3. sonstige betriebliche Erträge .....	53.321,03	113.279,79	112.796,77
4. Materialaufwand.....			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe und für bezogene Waren.....	-968,53	35,57	-1.357,82
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen .....	-2.173.841,11	-1.900.023,38	-3.908.964,20
	<b>-2.174.809,64</b>	<b>-1.899.987,81</b>	<b>-3.910.322,02</b>
5. Personalaufwand .....			
a) Löhne und Gehälter .....	-2.407.921,86	-1.753.261,45	-3.708.350,31
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung .....	-427.067,15	-306.927,19	-706.645,01
<i>davon für Altersversorgung:</i>	-21.270,22	-2.163,36	-39.476,92
	<b>-2.834.989,01</b>	<b>-2.060.188,64</b>	<b>-4.414.995,32</b>
6. Abschreibungen .....			
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen .....	-130.549,62	-39.342,51	-146.179,58
7. sonstige betriebliche Aufwendungen .....	-1.047.751,85	-989.213,77	-1.811.979,00
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge .....	0,00	1.019,24	1.019,24
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen.....	-7.576,53	-1.480,85	-4.452,05
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	-70.739,83	-113.908,76	-219.817,18
<i>davon für latente Steuern:</i>	-70.670,00	-60.254,00	-116.390,00
11. Ergebnis nach Steuern .....	-641.937,62	206.558,46	418.391,05
12. sonstige Steuern .....	-486,00	-1.215,78	-2.351,78
13. Konzern-Jahresfehlbetrag (Vorjahr: Jahresüberschuss).....	-642.423,62	205.342,68	416.039,27
14. auf nicht beherrschende Anteile entfallender Gewinn.....	0,00	-24.376,47	-27.182,99
15. auf nicht beherrschende Anteile entfallender Verlust.....	37.405,96	5.372,23	0,00
16. Konzern-Jahresfehlbetrag (Vorjahr: Jahresüberschuss) nach nicht beherrschenden Anteilen.....	-605.017,66	186.338,44	388.856,28

### 10.2.1.3 Konzern-Kapitalflussrechnung vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2021

	in EUR tausend	30.06.2021	30.06.2020	Veränderung	31.12.2020
1. Periodenergebnis.....		-642	205	-847	416
2. +/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens.....		131	39	92	146
3. +/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen .....		145	54	91	13
4. +/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-54	-60	6	-116
5. +/- Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind .....		-298	-208	-90	222
6. +/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind.....		363	431	-68	26
7. +/- Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens.....		12	0	12	0
8. +/- Zinsaufwendungen/Zinserträge.....		8	1	7	4
9. +/- Ertragsteueraufwand/-ertrag .....		71	114	-43	220
10. +/- Ertragsteuerzahlungen.....		-15	-54	39	-70
<b>11. = Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit.....</b>		<b>-279</b>	<b>522</b>	<b>-801</b>	<b>861</b>
12. - Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen sowie selbstgeschaffener immaterieller Vermögenswerte .....		-327	-326	-1	-642
13. - Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen.....		-36	-13	-23	-42
14. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen.....		0	-56	56	0
15. - Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis..		0	0	0	-52
16. + Erhaltene Zinsen .....		0	1	-1	1
<b>17. = Cashflow aus der Investitionstätigkeit .....</b>		<b>-363</b>	<b>-394</b>	<b>31</b>	<b>-735</b>
18. + Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von anderen Gesellschaftern.....		33	34	-1	34
19. - Auszahlungen aus Eigenkapitalherabsetzungen an Gesellschafter des Mutterunternehmens .....		0	0	0	-59
20. + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten .....		0	8	-8	474
21. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten ..		-13	-21	8	0
22. - Gezahlte Zinsen.....		-8	-2	-6	-5
<b>23. = Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit .....</b>		<b>12</b>	<b>19</b>	<b>-7</b>	<b>444</b>
24. Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe aus 10, 15, 21).....		-630	147	-777	570
25. +/- Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds .....		0	0	0	28
26. + Finanzmittelfonds am Anfang der Periode .....		1.401	804	597	803
<b>27. = Finanzmittelfonds am Ende der Periode .....</b>		<b>771</b>	<b>951</b>	<b>-180</b>	<b>1.401</b>

#### 10.2.1.4 Konzern-Eigenkapitalspiegel für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021

in EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinnvortrag	Konzern- Jahresfehlbetrag (Vorjahr: Jahres- überschuss)	nicht beherrschende Anteile	Konzern- Eigenkapital
<b>Stand 1. Januar 2020</b> .....	<b>54.232,00</b>	<b>346.952,65</b>	<b>674.428,83</b>	<b>0,00</b>	<b>21.036,24</b>	<b>1.096.649,72</b>
Konzernjahresüberschuss 31. Dezember 2020 .....	0,00	0,00	0,00	388.856,28	27.182,99	416.039,27
Erwerb eigener Anteile.....	-1.919,00	0,00	-57.205,39	0,00	0,00	-59.124,39
Änderung des Konsolidierungskreises.....	0,00	0,00	0,00	0,00	35.976,95	35.976,95
<b>Stand 31. Dezember 2020</b> .....	<b>52.313,00</b>	<b>346.952,65</b>	<b>617.223,44</b>	<b>388.856,28</b>	<b>84.196,18</b>	<b>1.489.541,55</b>
<b>Stand 1. Januar 2021</b> .....	<b>52.313,00</b>	<b>346.952,65</b>	<b>1.006.079,72</b>	<b>0,00</b>	<b>84.196,18</b>	<b>1.489.541,55</b>
Konzernjahresfehlbetrag 30. Juni 2021.....	0,00	0,00	0,00	-605.017,66	-37.405,96	-642.423,62
Änderung des Konsolidierungskreises.....	0,00	0,00	0,00	0,00	33.437,50	33.437,50
<b>Stand 30. Juni 2021</b> .....	<b>52.313,00</b>	<b>346.952,65</b>	<b>1.006.079,72</b>	<b>-605.017,66</b>	<b>80.227,72</b>	<b>880.555,43</b>

### **10.2.1.5 Konzernanhang der Performance One AG (vormals suchdialog AG) für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021**

#### **A. Angaben zu den Konsolidierungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen**

##### **I. Allgemeine Angaben**

Der Konzernzwischenabschluss der Performance One AG, Mannheim, (Registergericht: Mannheim, HRB 720021) zum 30. Juni 2021 ist nach den Vorschriften der §§ 290 ff. HGB und des AktG aufgestellt. Die Konzernbilanz ist gemäß § 266 i.V.m. § 298 HGB gegliedert. Für die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gemäß § 275 Abs. 2 i.V.m. § 298 HGB gewählt.

Der Konzernzwischenabschluss entspricht den gesetzlichen Vorschriften unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und gibt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zutreffend wieder.

Der Konzernzwischenabschluss besteht aus der Konzernbilanz, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzernanhang, der Kapitalflussrechnung und dem Eigenkapitalpiegel.

Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Dieser Konzernanhang bezieht sich auf den Zwischenabschluss für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021. Zur besseren Vergleichbarkeit wird in der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Kapitalflussrechnung der Vergleichszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2020 dargestellt.

##### **II. Konsolidierungskreis**

In den Konzernzwischenabschluss sind neben der Performance One AG, Mannheim, als Muttergesellschaft, die PERREK GmbH, Mannheim, die PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH, Mannheim, die PERFORMANCE ONE HEART GmbH, Mannheim, die PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH, Mannheim, und die E-Health Evolutions GmbH, Mannheim, im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogen.

Es handelt sich bei dem Anteil der PERREK GMBH um einen 80 %-igen, bei der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH um einen 76 %-igen, bei der PERFORMANCE ONE HEART GmbH um einen 80 %-igen, bei der PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH um einen 100 %-igen und bei der E-Health Evolutions GmbH um einen 75 %-igen Anteil. Es handelt sich bei den fünf Gesellschaften um Tochterunternehmen der Performance One AG.

##### **III. Veränderung des Konsolidierungskreises durch Erwerb einer inländischen Gesellschaft - Vergleichbarkeit der Vorjahreszahlen**

In 2021 wird erstmalig die E-Health Evolutions GmbH, Mannheim. konsolidiert.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung der E-Health Evolutions GmbH stiegen die liquiden Mittel um TEUR 110,4 und die Personalaufwendungen um TEUR 20,2.

## Aufstellung des Anteilsbesitzes:

Name und Sitz des Unternehmens	Beteiligungsquote in %	Nennkapital 30.06.2021 in EUR	Eigenkapital 30.06.2021 in EUR
<b>Im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernzwischenabschluss einbezogene Unternehmen:</b>			
PERREK GmbH, Mannheim .....	80	25.000,00	88.337,52
PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH, Mannheim .....	76	25.000,00	-34.680,64
PERFORMANCE ONE HEART GmbH, Mannheim .....	80	25.000,00	222.285,05
PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH, Mannheim.....	100	25.000,00	-103.971,58
E-Health Evolutions GmbH, Mannheim.....	75	25.000,00	106.039,01

Die Beteiligungsquote entspricht jeweils dem Anteil an den Stimmrechten.

Bei sämtlichen in den Konzernzwischenabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Zwischenabschlusses mit dem Stichtag des Konzernzwischenabschlusses zum 30. Juni 2021. Die Konzerngesellschaften wurden mit ihrem für Konsolidierungszwecke erstellten Zwischenabschluss für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021 in den Konzernzwischenabschluss einbezogen.

## IV. Konsolidierungsgrundsätze

### Kapitalkonsolidierung

Die Erstkonsolidierung der PERREK GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 15. April 2019. Die aus der Erstkonsolidierung der PERREK GmbH resultierenden passiven Unterschiedsbeträge betragen 8.000,00 EUR und haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter.

Die Erstkonsolidierung der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 1. Juli 2019. Die aus der Erstkonsolidierung der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH und nachträglichen Änderungen der Beteiligungsquote resultierenden passiven Unterschiedsbeträge betragen 6.995,29 EUR und haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter.

Die Erstkonsolidierung der PERFORMANCE ONE HEART GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 21. Januar 2020.

Die Erstkonsolidierung der PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Erlangung der Kapital- und Stimmrechtsmehrheit am 2. Juli 2020.

Die Erstkonsolidierung der E-Health Evolutions GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 15. April 2021.

### Zeitpunkt der Erstkonsolidierung

Zeitpunkt der Verrechnung des konsolidierungspflichtigen Kapitals i.S.d. § 301 Abs. 2 HGB ist grundsätzlich der Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung der Tochterunternehmen in den Konzernabschluss.

### Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung

Im Rahmen der Erstkonsolidierung der PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH wurde der sich ergebende aktive Unterschiedsbetrag in Höhe von EUR 79.297,68 als Geschäfts- und Firmenwert aktiviert und wird innerhalb der erwarteten Nutzungsdauer von 3 Jahren abgeschrieben. Die Nutzungsdauer wird aufgrund des schnellen

technischen Wandels innerhalb der Branche angenommen. Aufgrund nachträglicher Anschaffungskosten der Beteiligung erhöhte sich der aktive Unterschiedsbetrag um EUR 15.000 auf EUR 94.297,68.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung der E-Health Evolutions GmbH wurde der sich ergebende aktive Unterschiedsbetrag in Höhe von EUR 19.687,50 als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und wird innerhalb der erwarteten Nutzungsdauer von 3 Jahren abgeschrieben. Die Nutzungsdauer wird aufgrund des schnellen technischen Wandels innerhalb der Branche angenommen.

### **Schuldenkonsolidierung**

Konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie alle Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden eliminiert.

Zwischenergebnisse aus konzerninternen Transaktionen werden ebenfalls eliminiert.

Bei der Schuldenkonsolidierung werden wechselseitige Forderungen und Verbindlichkeiten der einbezogenen Unternehmen gegeneinander aufgerechnet und eliminiert.

Die Aufrechnungsdifferenzen werden unter Berücksichtigung erforderlicher Steuerabgrenzungen erfolgswirksam behandelt.

Bei den Pflichtangaben zu Haftungsverhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind die Positionen gegenüber einbezogenen Unternehmen eliminiert.

### **Aufwands- und Ertragskonsolidierung**

Konzerninterne Umsätze werden mit den entsprechenden konzerninternen Aufwendungen verrechnet.

Aufwendungen und Erträge aus sonstigen Geschäftsvorfällen zwischen den einbezogenen Unternehmen werden ebenfalls aufgerechnet.

## **V. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

Die Zwischenabschlüsse der in den Konzernzwischenabschluss einbezogenen Unternehmen wurden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen erstellt.

Die zur Erläuterung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung erforderlichen Angaben sind, soweit zulässig, in den Anhang übernommen.

Für die Erstellung des Konzernzwischenabschlusses sind die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend:

Das Ansatzwahlrecht für **selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens** gem. § 248 Abs. 2 S. 1 HGB wurde ausgeübt. Aktiviert wurden die direkt zurechenbaren Herstellungskosten sowie zurechenbare Verwaltungsgemeinkosten für die Entwicklung von Softwareprodukten ab dem Zeitpunkt, zu dem eine hinreichende Marktfähigkeit des Softwareprodukts erreicht war. Vor zu diesem Zeitpunkt anfallende Entwicklungskosten werden aufwandswirksam erfasst. Fremdkapitalzinsen wurden nicht aktiviert. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer zwischen drei und fünf Jahren.

Die **entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände** werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen oder, falls erforderlich, dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

**Geringwertige Vermögensgegenstände** werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Das **Sachanlagevermögen** wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.

Geringwertige Vermögensgegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

**Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände** sind mit dem Nennwert oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken werden durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Für die zu erwartenden Skontoinsanspruchnahmen, das allgemeine Kreditrisiko und den Zinsverlust wird eine Pauschalwertberichtigung gebildet.

**Guthaben bei Kreditinstituten** sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

Als **aktive Rechnungsabgrenzungsposten** sind Ausgaben vor dem Abschlussstichtag angesetzt, soweit sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Zeitpunkt darstellen.

Das **gezeichnete Kapital** wird mit dem Nennwert angesetzt.

**Steuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen** werden für ungewisse Verbindlichkeiten mit dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrag gemäß § 253 Abs. 1 HGB gebildet. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt, sofern ausreichend objektive Hinweise für deren Eintritt vorliegen.

**Verbindlichkeiten** sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

**Latente Steuern** werden für zukünftige Steuereffekte gebildet, die aus temporären Differenzen zwischen dem Bilanzansatz von Vermögenswerten und Schulden und deren Steuerwert resultieren oder sich aus noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen ergeben.

## **B. Angaben zur Konzernbilanz**

### **1. Geschäftsjahresabschreibung**

Die Geschäftsjahresabschreibung je Posten der Konzernbilanz ist aus dem Konzern-Anlagenspiegel zu entnehmen.

Die Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter (EUR 410 bis EUR 800) wird als Abschreibung im Anlagenspiegel ausgewiesen. Die Geschäftsjahresabschreibung enthält diese Beträge somit.

Der Betrag der in den kumulierten Abschreibungsbeträgen enthaltenen Sofortabschreibungen für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 beläuft sich auf EUR 15.047,37 (Vorjahr EUR 13.590,08).

### **2. Anlagevermögen**

Die Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr ist im Folgenden dargestellt.

in EUR	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Aufgelaufene Abschreibungen				Nettobuchwerte	
	01.01.2021	Zugänge	Abgänge	30.06.2021	01.01.2021	Zugänge	Abgänge	30.06.2021	30.06.2021	31.12.2020
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>										
1. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte .....	256.397,54	109.899,00	0,00	366.296,54	83.410,54	48.733,95	0,00	132.144,49	234.152,05	172.987,00
2. in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte .....	386.550,20	179.633,00	11.889,00	554.294,20	0,00	0,00	0,00	0,00	554.294,20	386.550,20
3. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewertliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten .....	148.119,74	2.916,81	0,00	151.036,55	55.248,74	12.799,99	0,00	68.048,73	82.987,82	92.871,00
4. Geschäfts- oder Firmenwert .....	79.297,68	34.687,50	0,00	113.985,18	13.216,28	42.640,95	0,00	55.857,23	58.127,95	66.081,40
	<b>870.365,16</b>	<b>327.136,31</b>	<b>11.889,00</b>	<b>1.185.612,47</b>	<b>151.875,56</b>	<b>104.174,89</b>	<b>0,00</b>	<b>256.050,45</b>	<b>929.562,02</b>	<b>718.489,60</b>
<b>II. Sachanlagen</b>										
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung...	123.051,66	36.371,28	18.016,97	141.405,97	85.809,66	26.374,73	18.013,97	94.170,42	47.235,55	37.242,00
	<b>123.051,66</b>	<b>36.371,28</b>	<b>18.016,97</b>	<b>141.405,97</b>	<b>85.809,66</b>	<b>26.374,73</b>	<b>18.013,97</b>	<b>94.170,42</b>	<b>47.235,55</b>	<b>37.242,00</b>
	<b>993.416,82</b>	<b>363.507,59</b>	<b>29.905,97</b>	<b>1.327.018,44</b>	<b>237.685,22</b>	<b>130.549,62</b>	<b>18.013,97</b>	<b>350.220,87</b>	<b>976.797,57</b>	<b>755.731,60</b>

### 3. Umlaufvermögen

Sämtliche Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine Fälligkeit von bis zu einem Jahr.

### 4. Eigenkapital

Das Grundkapital setzt sich zusammen aus 54.232 Stückaktien, die auf den Namen lauten, mit einem rechnerischen Betrag je Aktie von 1,00 EUR. Die Gesellschaft hat am 30. September 2020 1.919 eigene Aktien mit einem Nennwert von EUR 1.919 zum Kaufpreis von 59.124,39 EUR erworben. Das darüberhinausgehende Aufgeld in Höhe von 57.205,39 EUR wurde erfolgsneutral mit dem Gewinnvortrag verrechnet. Die Gesellschaft hat diese eigenen Aktien von den Mitgliedern des Vorstands erworben, um sie Mitarbeitern auf der Grundlage des virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms zum Erwerb anzubieten.

Das genehmigte Kapital beträgt zum 30. Juni 2021 5.422,00 EUR und setzt sich wie folgt zusammen:

- Genehmigtes Kapital 2019/I (bis zum 26.08.2024) 2.711,00 EUR
- Genehmigtes Kapital 2019/II (bis zum 26.08.2024) 2.711,00 EUR.

Im Ausgleichsposten für nicht beherrschende Anteile wird das gezeichnete Kapital der Minderheitsgesellschafter, sowie die Kapitalrücklagen und der Jahresüberschuss entsprechend ihren Anteilen am gezeichneten Kapital ausgewiesen.

Die aus der Erstkonsolidierung sowie nachträglichen Änderungen der Beteiligungsquote der PERREK GmbH und der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH resultierenden passiven Unterschiedsbeträge haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter und haben somit Eigenkapitalcharakter. Eine erfolgswirksame Auflösung ist nicht vorgesehen, weil der Unterschiedsbetrag nicht auf erworbene Vermögensgegenstände entfällt.

### 5. Angaben und Erläuterungen zu Rückstellungen

Im Posten sonstige Rückstellungen sind die nachfolgenden nicht unerheblichen Rückstellungsarten enthalten (in EUR):

- Urlaubsrückstellungen sowie Rückstellungen für Berufsgenossenschaft TEUR 113,06
- Rückstellungen für Abschlusskosten und Comfort Letter TEUR 95,23

## 6. Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von EUR 429.898,11 (Vorjahr: EUR 448.976,18) haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Im Übrigen haben sämtliche Verbindlichkeiten wie im Vorjahr eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen in Höhe von EUR 412.795,11 (Vorjahr: EUR 244.844,28) Steuern und in Höhe von EUR 4.558,81 (Vorjahr: EUR 4.511,21) Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit.

## 7. Latente Steuern

Latente Steuern ergeben sich aus der Aktivierung selbst erstellter Vermögensgegenstände des Anlagevermögens in der Handelsbilanz. Latente Steuern auf Verlustvorträge werden nur berücksichtigt, soweit der Steuervorteil aus der Nutzung des Verlustvortrags innerhalb absehbarer Zeit mit hinreichender Sicherheit realisiert werden kann. Für die Berechnung wird ein Gewerbesteuersatz von 15,05% sowie der Körperschaftsteuersatz (inkl. Solidaritätszuschlag) von 15,825 % angesetzt.

Am Bilanzstichtag entfallen sämtliche latente Steuern auf zu versteuernde Differenzen aus der Aktivierung selbst erstellter Vermögensgegenstände des Anlagevermögens.

Die passiven latenten Steuern entwickelten sich wie folgt:

in EUR	EUR
Stand 1. Januar 2021 .....	172.770,00
Zugang aus temporären Differenzen.....	70.670,00
<b>Stand 30. Juni 2021.....</b>	<b>243.440,00</b>

Auf eine Überleitung von dem auf Basis des handelsbilanziellen Ergebnisses erwarteten Steueraufwand und dem in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steueraufwand wird verzichtet, da keine gesetzliche Verpflichtung dazu besteht.

## C. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereich:

	EUR
Mediabudget (Kauf von digitalen Werbemaßnahmen mit anschließender Weiterbelastung an den Kunden) .....	1.595.008,92
Honorarumsätze für Dienstleistungen .....	3.698.505,91
<b>Summe .....</b>	<b>5.293.514,83</b>

Entwicklungskosten sind insgesamt in Höhe von 289.532,00 EUR angefallen. Diese entfallen vollständig auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens.

## D. Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Im Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 wurden Zinsen in Höhe von TEUR 7,6 gezahlt.

Im Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 wurden Ertragssteuerzahlungen in Höhe von TEUR 15,0 geleistet.

Bezüglich des Periodenergebnisses wird auf die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung verwiesen

Die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen/Erträge in Höhe von TEUR -53,8 beinhalten im Wesentlichen die Aktivierung von Steuererstattungsansprüchen sowie Zuführungen zu passiven latenten Steuern.

Der Finanzmittelfonds setzt sich zusammen aus Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks in Höhe von TEUR 771,4.

#### E. Erläuterungen zum Konzern-Eigenkapitalpiegel

Am Stichtag steht ein Betrag von TEUR 298,6 für Gewinnausschüttungen zur Verfügung, der sich aus dem Gewinnvortrag und dem Jahresüberschuss des Mutterunternehmens abzüglich des einer gesetzlichen Ausschüttungssperre unterliegenden Betrags zusammensetzt. Einer gesetzlichen Ausschüttungssperre unterliegen die selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (TEUR 497,0) abzüglich der darauf entfallenden latenten Steuern (TEUR 153,4).

#### F. Sonstige Angaben

##### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

in EUR	Mit Fälligkeit bis 1 Jahr	Mit Fälligkeit über 1 Jahr
KFZ Leasing .....	18.673 (24.455)	4.172 (16.169)
Miete .....	73.296 (83.496)	183.240 (219.888)
Jobräder .....	3.772 (2.487)	3.756 (985)
	<b>95.741</b> <b>(110.438)</b>	<b>191.168</b> <b>(237.042)</b>

Die Werte beziehen sich auf den 30. Juni 2021. Die Werte in Klammern sind die Angaben per 31. Dezember 2020.

Vorteile des Abschlusses von Miet- und Leasingverträgen sind u. a. die Liquiditätsverschönerung, die Bilanzneutralität und eine transparente Kalkulationsgrundlage. Risiken ergeben sich u. U. aus insgesamt höheren Kosten, der Laufzeitbindung und damit Bestehen eines Fixkostenblocks.

#### Anzahl Mitarbeiter

Im Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 beschäftigte der Konzern im Durchschnitt 113 Angestellte. Es gibt lediglich Angestellte.

#### Verpflichtungen des Mutterunternehmens aus Optionen

Es bestehen Verpflichtungen der Performance One AG gegenüber den Geschäftsleitungen der Tochtergesellschaften PERREK GmbH, PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH und PERFORMANCE ONE HEART GmbH aus Optionen zur Übertragung von zweimal 5 % (PERREK GmbH), zweimal 4 % (PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH) und dreimal 5 % (PERFORMANCE ONE HEART GmbH) der Anteile an den Tochtergesellschaften unter der Voraussetzung, dass bestimmte Umsatz- und Ergebnisziele erreicht werden. Die materiellen Voraussetzungen für die Ausübung einer Option zur Übertragung von 5 % der Anteile an der PERFORMANCE ONE HEART GmbH sind erfüllt. Lediglich die Feststellung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2020 steht noch aus.

## Mitglieder des Vorstands

Tobias Reinhard, Mannheim	Vorstand der Performance One AG, Geschäftsführer der PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH und der PERREK GMBH
Denis Lademann, Mannheim	Vorstand der Performance One AG, Geschäftsführer der PERFORMANCE ONE HEART GmbH, E-Health Evolutions GmbH und der PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH

## Gesamtbezüge der Organmitglieder

Von der Befreiungsvorschrift gemäß § 286 Absatz 4 HGB im Zusammenhang mit den Angaben zu § 314 Nr. 6 HGB wurde Gebrauch gemacht.

## Mitglieder des Aufsichtsrates

---

Dr. Yorck Schmidt, Vorsitzender, Geschäftsführer,	AVL List GmbH (Österreich) – Geschäftsführer seit September 2019 Dtech Steyr GmbH (Österreich) – Geschäftsführer seit September 2019 AVL Technical Centre Private Limited (Indien) – Director seit Februar 2020 AVL Italia S.r.l. (Italien) – Director seit Oktober 2020 AVL Japan K.K. (Japan) – Director seit Oktober 2019 AVL Korea Co., Ltd. (Südkorea) – Director seit Oktober 2019 AVL Michigan Holding Corp. (Vereinigte Staaten) – President of the Corporation seit Dezember 2019 AVL Test Systems, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019 AVL Properties, Inc. (Vereinigte Staaten) – President of the Corporation seit Dezember 2019 AVL North America Corporate Services, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019 Schrack, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL PEI Equipment, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL TSI Equipment, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL Powertrain Engineering, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019
Markus Sauerland, Geschäftsführer,	Nomura Financial Products Europe GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2019
Hubertus von Tiele- Winckler, Geschäftsführer,	POOL Die Agentur GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit April 2005 HTW/O Holding GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2011 POOL Die Agentur MUC GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2020 Sales Force GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit September 2016

## Gesamthonorar des Abschlussprüfers

Das Honorar für Leistungen gegenüber dem Mutterunternehmen und den vollkonsolidierten Tochterunternehmen entfällt in Höhe von TEUR 42 vollständig auf sonstige Bestätigungsleistungen.

## **G. Nachtragsbericht**

Am 26. August 2021 hat die Hauptversammlung die Umfirmierung der Gesellschaft in Performance One AG, die Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln auf EUR 705.016,00 sowie die Ermächtigung des Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 25. August 2026 das Grundkapital der Gesellschaft ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 352.508,00 durch Ausgabe von bis zu 352.508 neuen, auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen ("Genehmigtes Kapital 2021"), beschlossen.

Die Gesellschaft hat in 2021 weitere Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 1.500 TEUR bei der KfW Bank abgeschlossen, davon wurde am 13. Juli 2021 ein Betrag in Höhe von 500 TEUR abgerufen.

Mannheim, 8. September 2021

Tobias Reinhardt

Denis Lademann

### **10.2.1.6 Konzernzwischenlagebericht für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021**

#### **1. Allgemein**

Am 26. August 2021 hat die Hauptversammlung die Umfirmierung der Muttergesellschaft von suchdialog AG in Performance One AG beschlossen. Im folgenden Konzernzwischenlagebericht wird die Lage des Konzerns (im Folgenden „PERFORMANCE ONE“, „Konzern“ oder „Gruppe“) dargestellt. Darin wird die Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gruppe im Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021 aufgezeigt und auf die voraussichtliche zukünftige Entwicklung des Geschäftes sowie die wesentlichen Risiken und Chancen eingegangen.

Am 26. August 2021 hat die Hauptversammlung die Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln auf EUR 705.016,00 sowie die Ermächtigung des Vorstands, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 25. August 2026 das Grundkapital der Gesellschaft ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 352.508,00 durch Ausgabe von bis zu 352.508 neuen, auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen ("Genehmigtes Kapital 2021"), beschlossen.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden durch die Muttergesellschaft, eigene Anteile erworben. Wir verweisen bezüglich der Angaben nach § 160 Abs.1 Nr.2 AktG auf die Angabe unter B. 4 Eigenkapital im Konzernanhang.

Die dargestellten Erläuterungen für die Bilanz beziehen sich auf den Vergleich 30. Juni 2021 zum 31. Dezember 2020, die Erläuterungen für die Gewinn- und Verlustrechnung beziehen sich auf den Vergleichszeitraum 1. Januar bis zum 30. Juni 2021 im Vergleich zum 1. Januar bis zum 30. Juni 2020.

#### **2. Grundlagen des Konzerns**

##### **2.1 Geschäftstätigkeit und Struktur**

PERFORMANCE ONE bietet Lösungen für die digitale Transformation und Strategie in Marketing und Vertrieb an und ist ein Beratungs- und Umsetzungsunternehmen, das digitale Erlebnisse und Produkte für Marken, Unternehmen und Menschen kreiert, orchestriert und gestaltet. Strategie, Digital Marketing und Datenanalysen sind die zentralen Servicethemen der Gruppe. Datengetriebene Lösungen sind dabei das verbindende und skalierende Element.

Die Gruppe beschäftigt zum 30. Juni 2021 rund 117 (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: 94) Mitarbeiter in Mannheim, Deutschland.

Zur Gruppe gehören neben der Performance One AG als operative Holding mit Fokus Digital Marketing fünf Tochtergesellschaften, in denen weitere Service-Aktivitäten forciert werden:

- **PERFORMANCE ONE BRAIN GmbH:** Smart Data-Beratung, spezialisiert auf Data Science und Data Analytics
- **PERFORMANCE ONE TOUCH GmbH:** Cloud- und Automation-Spezialist
- **PERFORMANCE ONE HEART GmbH:** Spezialist für datengetriebene Kreativleistungen, Human Experience-Agentur
- **PERREK GmbH:** Personalmarketing mit digitalem Methodeneinsatz
- **E-Health Evolutions GmbH:** Plattform und Webinare für KI-gestützte psychologische Dienstleistungen - Gegründet in 2021

Zu den Kunden gehören Unternehmen/Marken wie HDI, BVB Borussia Dortmund, A.T.U, Dometic und weitere.

## 2.2 Konzernsteuerung

Die Organisationsstruktur der Gruppe ist gemischt, da die Performance One AG als Holding die Tochtergesellschaften anhand von Finanz- und Unternehmenszielen (management by objectives) führt, jedoch auch selbst operativ tätig ist im Hauptbereich Digital Marketing/Performance Marketing. Zur Steuerung und Kontrolle des Konzerns besteht ein Controlling- und Berichtsvorgehen, in dem die Finanzzahlen den Planwerten auf monatlicher Basis gegenübergestellt werden.

Gemäß DRS 20 sind in die Berichterstattung finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren aufzunehmen, sofern sie auch zur internen Steuerung des Konzerns herangezogen werden.

### Finanzielle Leistungsindikatoren

Wesentliche finanzielle Leistungsindikatoren, nach denen der Konzern gesteuert wird, sind Umsatzerlöse sowie das operative Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern sowie Abschreibungen (EBITDA).

in EUR	30.06.2021
Ergebnis nach Steuern.....	- 641.937,62
+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	+ 70.739,83
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen .....	+ 7.576,53
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen .....	+130.549,62
<b>EBITDA .....</b>	<b>- 433.071,64</b>

Diese werden im nachfolgenden Konzernzwischenlagebericht dargestellt und erläutert. Die im Vorjahr für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 geplanten Umsatzerlösen in Höhe von EUR 4,5 Mio. wurden mit EUR 5,3 Mio. deutlich um 17,8% übertroffen. Die Honorarleistungen für Dienstleistungen haben sich im Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 um -4,5 % reduziert (siehe dazu Kapitel 4.3 Ertragslage). Das im Vorjahr für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 geplante EBITDA in Höhe von EUR 0,1 Mio. wurde aufgrund von höheren Personalaufwendungen und höheren Materialaufwendungen nicht erreicht.

### 3. Wirtschaftsbericht

#### 3.1 Allgemeine Wirtschaftsentwicklung

2020 stand die Weltwirtschaft im Zeichen der COVID-19-Pandemie. Der Einbruch der Weltwirtschaft stellte nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit einem Minus von 3,5 Prozent die schlimmste Rezession seit der Weltwirtschaftskrise vor rund 90 Jahren dar.<sup>1</sup> Viele Staaten reagierten mit Eindämmungsmaßnahmen wie der Einschränkung von sozialen Kontakten, Reisebeschränkungen, Geschäftsschließungen oder Verbote von Großveranstaltungen. Staaten und Zentralbanken haben mit umfangreichen geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen entgegengewirkt, um den wirtschaftlichen Einbruch abzumildern. Verschiedene Lockdownmaßnahmen halfen dabei, das Infektionsgeschehen nach mehreren Monaten in den Griff zu bekommen. Zugleich spiegelten sie die Anfälligkeit der Wirtschaft für Störungen in den Konsumentenmärkten und den globalen Lieferketten. In der Pharmaindustrie bspw. zeigte sich die hohe Abhängigkeit von Zulieferern aus Asien. Digitale Geschäftsmodelle wie der Onlinehandel verzeichneten teils deutliche Zuwächse,<sup>2</sup> während der stationäre Handel schwere Verluste erlitt. Digitalen Medien kommt in diesem Zusammenhang eine stetig steigende Bedeutung zu.

In Deutschland, aus Sicht der PERFORMANCE ONE der wichtigste Markt, unterbricht die COVID-19-Pandemie den wirtschaftlichen Aufwärtstrend. Damit endete eine mehr als ein Jahrzehnt währende Wachstumsphase. In 2020 ist die deutsche Wirtschaft aufgrund der Folgen der Pandemie nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) um 5 Prozent geschrumpft. Einen vergleichbaren Rückgang hatte es zuletzt in 2009 durch die globale Finanzkrise mit 5,7 Prozent gegeben.<sup>3</sup>

Die globalen Aussichten für 2021 bleiben auch nach mehr als 15 Monaten der Covid-19 Pandemie unsicher. Neue Virusmutationen können weitere Infektionswellen hervorrufen, während eine zunehmend hohe Impfquote eine Rückkehr zu geringeren Einschränkungen ermöglicht.

Für 2021 wird nach dem World Economic Outlook des Internationalen Währungsfonds („IWF“) ein globales Wachstum von 5,5 Prozent prognostiziert. Für Deutschland senkte der IWF seine Prognose 2021 um 0,7 Prozentpunkte auf 3,5 Prozent.<sup>4</sup>

Je digitaler, desto krisenfester: Wer zu Beginn der Pandemie digital gut aufgestellt war, meisterte nicht nur besser die Krise, sondern für den eröffneten sich sogar Wachstumschancen.<sup>5</sup> Der Erfolg von morgen braucht digitale Fähigkeiten.

#### 3.2 Entwicklung des Marktes für digitale Medien und Digitalisierung

Digitale Medien zählten bereits in den vergangenen Jahren zu den Gewinnern am Werbemarkt und behaupten sich nun in Krisenzeiten.<sup>6</sup> Marketing-Budgets in digitale Werbung zu verschieben, bleibt ein stetiger Trend.<sup>7</sup> Digitalisierung und digitale Medien sind damit Teil der Lösung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen der Zukunft.

---

<sup>1</sup> <https://www.manager-magazin.de/politik/weltwirtschaft/iwf-internationaler-waehrungsfonds-hebt-prognose-fuer-globales-wachstum-an-a-b5bd2c1f-f58e-4bae-b32d-3f4c8ef2851a>

<sup>2</sup> [https://einzelhandel.de/index.php?option=com\\_attachments&task=download&id=10572](https://einzelhandel.de/index.php?option=com_attachments&task=download&id=10572)

<sup>3</sup> [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/01/PD21\\_020\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/01/PD21_020_811.html)

<sup>4</sup> <https://www.manager-magazin.de/politik/weltwirtschaft/iwf-internationaler-waehrungsfonds-hebt-prognose-fuer-globales-wachstum-an-a-b5bd2c1f-f58e-4bae-b32d-3f4c8ef2851a>

<sup>5</sup> <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Corona-Unternehmen-spueren-wirtschaftlichen-Nutzen-der-Digitalisierung->

<sup>6</sup> <https://www.healthcaremarketing.eu/medien/detail.php?nr=75237>

<sup>7</sup> <https://marketing.ch/tiefere-b2b-marketing-budgets-aufgrund-corona-krise/>

Als Vergleichswert haben Statistiken des Werbemarktes dabei für die Entwicklung digitaler Medien nur eine bedingte Aussagekraft. Die Ergebnisse aufgrund unterschiedlicher Erhebungsmethoden sind nur schwierig vergleichbar.

PERFORMANCE ONE beschäftigt sich mit der kreativen und technologischen Entwicklung von Markenplattformen, datengetriebenen Geschäftsmodellen und Business Analytics, was von diesen Erhebungen nicht abgedeckt wird. Digitale Werbung stellt lediglich einen Teil der Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE dar, so dass Veränderungen in den reinen Mediabudgets nur zum Teil auf die Entwicklungen in der vielschichtigen Digitalbranche übertragen werden können. Das weltweite Marktvolumen für die an Bedeutung zunehmenden Business Analytics-Anwendungen lag im Jahr 2019 bereits bei 189,1 Mrd. US-Dollar und wird bis 2022 einen voraussichtlichen Anstieg auf 274,3 Mrd. US-Dollar erfahren.<sup>8</sup>

Nachdem für das Kalenderjahr 2020 ein Wachstum von rund 4 Prozent prognostiziert wurde, kam es durch die Pandemie und die daraus resultierende wirtschaftliche Rezession zunächst zu einem weltweiten Einbruch des Werbemarktes. Die von Zenithmedia veröffentlichte Werbemarkt-Prognose geht von einem Rückgang des globalen Werbemarktes von 7,5 Prozent, auf 587 Mrd. US-Dollar, aus.<sup>9</sup>

Für das Kalenderjahr 2021 prognostiziert Zenithmedia positivere Aussichten mit einem Wachstum von 5,9 Prozent für Deutschland.<sup>10</sup>

Insgesamt bewegte sich der Konzern in einem sich verbessernden Marktumfeld, auch wenn sich Rahmenbedingungen ändern oder von pandemie-bedingter Unsicherheit geprägt sind. Die daraus resultierenden Veränderungen sollten den Beratungsbedarf für digitale Transformation im Marketing zusätzlich forcieren.

### **3.3 Mitarbeiter**

Der Personalbestand der Gruppe ist während der Berichtsperiode gewachsen: Zum 30. Juni 2021 beschäftigte der Konzern 117 fest angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind 23 Personen mehr als am Stichtag des Vorjahres.

### **3.4 Investitionen**

Die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen erhöhten sich um EUR 221,1 Tsd. auf EUR 976,8 Tsd. (31. Dezember 2020: EUR 755,7 Tsd.)

Im Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 fielen Abschreibungen in Höhe von EUR 130,6 Tsd. (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: EUR 39,3 Tsd.) an.

Seit 2019 werden im Konzern selbst erstellte und in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert. Vom 1. Januar bis 30. Juni 2021 wurden EUR 289,5 Tsd. aktiviert. Dies entspricht 80 Prozent der gesamten Investitionen in das Anlagevermögen. Im Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2021 entfielen EUR 48,7 Tsd. auf Abschreibungen der selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände.

---

<sup>8</sup> <https://www.businesswire.com/news/home/20190404005662/en/IDC-Forecasts-Revenues-for-Big-Data-and-Business-Analytics-Solutions-Will-Research-189.1-Billion-This-Year-with>

<sup>9</sup> <https://www.zenithmedia.de/e-commerce-und-video-sorgen-fuer-schnellere-erholung-des-weltweiten-werbemarktes/>

<sup>10</sup> <https://www.zenithmedia.de/globaler-werbemarkt-erholt-sich-elf-prozent-wachstum-dank-e-commerce-und-online-video/>

## **4. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage**

### **4.1 Vermögenslage**

Die Bilanzsumme reduzierte sich im Berichtszeitraum um EUR 0,1 Mio. auf EUR 3,4 Mio. (31. Dezember 2020: EUR 3,5 Mio.).

Das Anlagevermögen stieg im Berichtszeitraum um EUR 221,1 Tsd. auf EUR 976,8 Tsd. (31. Dezember 2020: EUR 755,7 Tsd.). Die Veränderung ist im Wesentlichen auf den Anstieg der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen auf EUR 929,6 Tsd. (31. Dezember 2020: EUR 718,5 Tsd.) zurückzuführen. Dieser Anstieg ist bedingt durch die Aktivierung von Software, welche im Geschäftsjahr entwickelt wurde. Hierbei wurden EUR 234,2 Tsd. bereits fertiggestellt, EUR 554,3 Tsd. befinden sich noch in Entwicklung.

Das Umlaufvermögen beläuft sich auf EUR 2,4 Mio. und reduzierte sich um EUR 329,3 Tsd. (31. Dezember 2020: EUR 2,7 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf den gesunkenen Bestand an Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten in Höhe von 1,4 Mio. auf EUR 0,8 Mio. zurückzuführen, welchem von EUR 1,3 Mio. auf EUR 1,5 Mio. gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüberstehen.

Das Eigenkapital reduzierte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2020 um EUR 0,6 Mio. auf EUR 0,9 Mio. (31. Dezember 2020: EUR 1,5 Mio.) und entspricht 26 Prozent der Bilanzsumme. Die Reduzierung ist auf den Konzernjahresfehlbetrag in Höhe von EUR 605,0 Tsd. zurückzuführen, welcher sich primär durch den Anstieg des Personalaufwands im Vergleichszeitraum ergeben hat. Das gezeichnete Kapital ist wie im Vorjahr unverändert.

Die Steuerrückstellungen sind im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Die sonstigen Rückstellungen sind von EUR 63,6 Tsd. am 31. Dezember 2020 auf EUR 218,6 Tsd. gestiegen und beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für die Erstellung der Jahresabschlüsse und Urlaubsrückstellungen.

Die Verbindlichkeiten stiegen in Summe um EUR 279,9 Tsd. auf EUR 1,8 Mio. an. Dies ist im Wesentlichen durch den Anstieg der sonstigen Verbindlichkeiten um EUR 185,4 Tsd. von EUR 324,0 Tsd. am 31. Dezember 2020 auf EUR 509,4 Tsd. zurückzuführen, bedingt durch höhere sonstige Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuern.

### **4.2 Finanzlage**

Der Konzern weist zum 30. Juni 2021 eine Gesamtliquidität (Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) von EUR 0,8 Mio. aus. Dies entspricht einer Reduzierung von EUR 630,1 Tsd. gegenüber dem 31. Dezember 2020 von EUR 1,4 Mio. Der Konzern hat Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen in Höhe von EUR 2,0 Mio. bei der KfW Bank abgeschlossen, davon wurde am 13. Juli 2021 ein weiterer Betrag in Höhe von EUR 500 Tsd. abgerufen. Die Summe der abgerufenen Beträge bei der KfW Bank erhöht sich somit um EUR 500 Tsd. auf EUR 1.000 Tsd. nach dem Stichtag dieses Konzernlageberichts. Die Finanzierung erfolgt primär über die Kreditverträge sowie die operative Tätigkeit.

Der Gesamt-Cashflow der Gruppe summierte sich zum 30. Juni 2021 auf - EUR 630,1 Tsd. (31. Dezember 2020: EUR 569,7 Tsd.). Dieser Betrag setzt sich aus einem deutlich reduzierten negativen operativen Cashflow in Höhe von - EUR 279,0 Tsd. und einem von EUR 444,0 auf EUR 12,4 Tsd. gesunkenen Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zusammen. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit war negativ in Höhe von - EUR 363,5 Tsd. und hat sich um EUR 371,9 Tsd. verbessert. Der im Vergleich zum Vorjahr gesunkene operative Cashflow besteht im Wesentlichen aus dem Periodenergebnis - EUR 642,4 Tsd., den Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens + EUR 130,6 Tsd., der Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind - EUR 297,2 Tsd., der Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen + EUR 363,9 Tsd.

und dem Ertragsteueraufwand + EUR 70,7 Tsd. Der im Vergleich zum 31. Dezember 2020 um EUR 371,9 Tsd. höhere Cashflow aus der Investitionstätigkeit ist geprägt durch Auszahlungen für Investitionen in das selbst entwickelte immaterielle Anlagevermögen in Höhe von - EUR 327,1 Tsd., welche insbesondere die Softwareentwicklung betrafen. Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit hat sich im Vergleich zum Vorjahr um EUR 431,6 Tsd. reduziert, was auf die im Vorjahr aufgenommenen Kredite bei der KfW zurückzuführen ist.

### **4.3 Ertragslage**

Mit Umsatzerlösen in Höhe von EUR 5,3 Mio. (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: EUR 5,0 Mio.) sind diese um 6,2 Prozent angestiegen. Von diesen entfällt ein Anteil von EUR 3,7 Mio. (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: EUR 3,9 Mio.) auf Honorarumsätze für Dienstleistungen, der Rest der Umsatzerlöse entfällt primär auf Mediabudget (Kauf von digitalen Werbemaßnahmen mit anschließender Weiterbelastung an den Kunden).

Das EBITDA in Höhe von EUR - 433,1 Tsd. ist im Vergleich zum 30. Juni 2020 in Höhe von EUR 321,9 Tsd. gesunken. Die Veränderung ist vor allem auf den um EUR 774,8 Tsd. auf EUR 2,8 Mio. gestiegenen Personalaufwand (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: EUR 2,1 Mio.) zurückzuführen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus einer gestiegenen Mitarbeiteranzahl und gestiegenen Gehältern. Die anderen aktivierten Eigenleistungen erhöhten sich auf EUR 277,6 Tsd. von EUR 211,6 Tsd. zum 30. Juni 2020. Der Materialaufwand hat sich um EUR 1,9 Mio. auf EUR 2,2 Mio. leicht erhöht (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: EUR 1,9 Mio.). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf EUR 1,0 Mio. (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: EUR 1,0 Mio.).

Das Vorsteuerergebnis sank im Berichtszeitraum um EUR 891,7 Tsd. auf EUR - 571,2 Tsd. (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: EUR 320,5 Tsd.) an, ebenso sank auch das Konzernergebnis nach Abzug der Steueraufwendungen um EUR 848,5 Tsd. auf EUR - 641,9 Tsd. (Vergleichszeitraum 30. Juni 2020: EUR 206,6 Tsd.).

Insgesamt wird die Vermögens- Finanz- und Ertragslage durch die Konzernleitung als positiv angesehen.

### **4.4 Prognosebericht**

#### **4.4.1 Prognoseannahmen**

Veränderungen in der allgemeinen Wirtschaftslage und -stimmung können sich sowohl positiv als auch negativ auf das Wachstum der Gruppe auswirken.

Aussagen über die Zukunft der Gruppe beruhen daher auf Informationen und Erkenntnissen, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernlageberichts bekannt und verfügbar waren. Da diese Daten kontinuierlichen Änderungen unterliegen, sind Prognosen stets mit Unsicherheiten behaftet. Die tatsächlichen Ergebnisse in den Folgeperioden können daher abweichen.

Die Gruppe erstellt ihre Prognosen auf Basis ihrer organischen Entwicklung. Akquisitionen können das künftige Wachstum des Konzerns positiv oder negativ beeinflussen.

Ferner können positive Impulse für die Geschäftsentwicklung aus dem Gewinn bedeutender Neukunden erzielt werden, ebenso wie aus der Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen, wenn über die geplanten Projekte hinaus zusätzliche Kunden-Budgets aktiviert werden können.

#### **4.4.2 Voraussichtliche Entwicklung**

Die nachhaltige Verschiebung von Marketingbudgets in digitale Kanäle und die fortgesetzten Investitionen in die Digitalisierung von Prozessen in Vertrieb und Marketing, bieten der Gruppe grundsätzlich gute Rahmenbedingungen. Reine Onlinewerbung, stellen dabei lediglich eine Facette des komplexen Digital-Marketings dar und repräsentiert nur einen Teil des Leistungsspektrums der Gruppe.

Die derzeit noch nicht absehbaren weiteren Auswirkungen der Coronavirus SARS-CoV-2 Pandemie könnten zu einem rückläufigen Ausgabeverhalten auch der Kunden von PERFORMANCE ONE führen.

Für das Geschäftsjahr 2021 wurde mit steigenden Umsatzerlösen im Bereich zwischen 5-10 Prozent sowie einem operativen Verlust definiert als EBITDA im Bereich EUR 1,3 bis 1,7 Mio. gerechnet, der im Wesentlichen durch Anlaufkosten von Produktentwicklungen und zusätzlichen Marketing- und Vertriebsaufwendungen bedingt ist. Ohne diese Zusatzaufwendungen wäre, wie in den Jahren zuvor, mit einem positiven operativen Ergebnis zu rechnen gewesen. Im ersten Halbjahr wurden bisher Umsatzerlöse in Höhe von EUR 5,3 Mio. sowie ein negatives EBITDA in Höhe von EUR 0,4 Mio. erreicht. Die Unternehmensfortführung ist weiterhin gewährleistet, auch auf Basis der vorhandenen Kreditlinien bei der KfW. Wir bestätigen die für das Gesamtjahr 2021 getroffene Prognose mit steigenden Umsatzerlösen im Bereich zwischen 5-10 Prozent sowie einem operativen Verlust definiert als EBITDA im Bereich EUR 1,3 bis 1,7 Mio. Durch neue, in der Entwicklung befindliche Produkte, können die Umsatzerlöse möglicherweise über 10 Prozent steigen. Mögliche Akquisitionen, die zur Wachstumsstrategie der Gruppe gehören, können diese Prognosen sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Die Ertragslage des Konzerns wird von der Entwicklung der operativen Einheiten bestimmt.

## **5. Risiken und Chancen der zukünftigen Geschäftsentwicklung**

Wesentliche Risikofaktoren beziehen sich insbesondere auf die SARS-CoV-2 Pandemie. Daneben müssen noch die allgemeinen Risiken der Konjunktur der Werbewirtschaft für PERFORMANCE ONE sowie die technologische Dynamik der Märkte für Internet- bzw. Digitalisierungs-Dienstleistungen im Besonderen betrachtet werden.

Durch den Vorstand der Performance One AG werden Risiken überwacht, um negativen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage frühzeitig entgegenwirken zu können. Die Risikoeinschätzung bezieht sich hierbei sowohl auf den Umfang einer möglichen Auswirkung auf die Ertrags- und Finanzlage als auch auf die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Risikofaktor Auswirkungen haben kann.

Im besetzten Markt des Digital Marketings ist es dabei genauso wichtig, Chancen zu erkennen und zu nutzen. Ein funktionsfähiges Risiko- und Chancen-Management-System ist daher ein wichtiges Element einer nachhaltigen Unternehmensführung.

Auf Grundlage der gegenwärtig verfügbaren Informationen sind keine Risiken wahrscheinlich, die den Fortbestand der Performance One AG und ihrer Tochtergesellschaften gefährden würden.

### **5.1 Wesentliche Einzelrisiken durch das Coronavirus**

Die Verbreitung des Coronavirus SARS-CoV-2 hat weltweite Auswirkungen. Dazu zählen wirtschaftliche Auswirkungen auf Unternehmen aufgrund von Einschränkungen in der Produktion und Handel, die durch Lockdown-Maßnahmen geprägt sind oder aufgrund von Reisebeschränkungen. Das Ausmaß und die Dauer einzelner Auswirkungen sind weiterhin schwer vorherzusagen. Die wesentliche Unsicherheit der COVID-19-Krise für das Geschäftsjahr 2021 bezieht sich auf die Dauer und Anzahl weiterer Infektionswellen oder Mutationen durch das Virus sowie die dadurch belastenden Folgen für Kunden der Gruppe. In der Folge könnten Kunden ihre Budgets für Dienstleistungen der Gruppe reduzieren oder streichen. Ferner könnten Zahlungsausfälle eintreten, wenn Kunden die Belastungen aus der Krise nicht mehr tragen können. Es ist davon auszugehen, dass die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zu einer Rezession in den Hauptmärkten der Gruppe führen werden. Inwieweit sich dies auf bereits geschlossene Verträge oder neue Beauftragungen auswirkt, lässt sich zum Zeitpunkt der Berichterstellung nicht abschließend beurteilen. Das Risiko von Auftragsrücknahmen wird als hoch eingestuft.

Die Gruppe sieht sich organisatorisch zur Bewältigung der COVID-19-Pandemie gut aufgestellt. Die Arbeitsfähigkeit aller Mitarbeiter bei PERFORMANCE ONE war bereits zu Beginn des ersten Lockdowns im April 2020 sichergestellt. Ferner haben sich die Kunden im Verlauf des Jahres 2020 und 2021 auf die veränderten Arbeitsbedingungen eingestellt, so dass die Projektarbeit ohne weitere Schwierigkeiten sichergestellt ist. Im ersten Halbjahr 2021 hat sich das bestehende Organisationkonzept für die Pandemie weiterhin bewährt. In der 2. und 3. Welle konnten alle Kundenprojekte ohne Einschränkungen fortgeführt werden. Mögliche zukünftige Einschränkungen oder weitere Infektionswellen sollten keine Auswirkungen auf die Arbeitsfähigkeit aller Mitarbeiter haben.

Ferner liegen bei PERFORMANCE ONE entsprechende Planungen vor, um auch bei Infektionen der Beschäftigten den laufenden Betrieb aufrecht zu erhalten. Die technische Infrastruktur zur Serviceerbringung ist konsequent auf Cloud-Systeme umgestellt und erlaubt somit dem Großteil der Belegschaft aus dem Homeoffice zu arbeiten. Das Risiko, aufgrund der Pandemie den eingegangenen Leistungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen zu können, wird daher als gering eingestuft.

### **Operative Risiken**

Die Umsätze von PERFORMANCE ONE sind nicht durch lange Vertragslaufzeiten abgesichert. Umsätze werden in der Regel über Einzelverträge mit einem begrenzten zeitlichen Umfang erwirtschaftet. Alle Planungen, die sich auf die Entwicklung des Umsatzes beziehen, beinhalten deshalb zwangsläufig eine große Unsicherheit.

Dem überwiegenden Teil der Umsätze liegen feste Preisvereinbarungen zugrunde. Die Kundenverträge des überwiegenden Teils der PERFORMANCE ONE-Einheiten basieren auf Festpreis-Projekten. PERFORMANCE ONE übernimmt darüber hinaus projektbezogen die gängigen Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen. Dies kann zu Folgekosten in den Projekten führen.

Den beiden oben genannten Risiken wird durch eine breite und diversifizierte Kundenbasis entgegengewirkt.

Die von PERFORMANCE ONE erbrachten Dienstleistungen besitzen eine Öffentlichkeitswirkung. Daher kann ein breitenwirksamer Imageschaden entstehen, wenn es bei einer Projektabwicklung zu Qualitätsmängeln in der Ausführung kommt. Ein solcher Imageschaden kann die weitere Geschäftsentwicklung spürbar negativ beeinflussen.

Aufgrund sehr stabiler und langjähriger Kundenbeziehungen und den daraus resultierenden Erfahrungen im Umgang mit der geschilderten Öffentlichkeitswirksamkeit wird das Risiko als mittel angesehen.

### **Konjunkturelle Risiken**

Die grundsätzliche Bereitschaft von Unternehmen, in Werbe- und Marketingmaßnahmen zu investieren, kann von der allgemeinen konjunkturellen Lage beeinflusst werden. Ein Nachlassen der Konjunktur kann für PERFORMANCE ONE daher zu einem verminderten Auftragsvolumen und damit zu entsprechenden Umsatzeinbußen führen. Gegebenenfalls notwendige Kapazitätsanpassungen entfalten ihre Wirkung zeitverzögert und können Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen zur Folge haben. Das Risiko wird aufgrund der COVID-19-Pandemie als hoch eingestuft und durch eine breite und diversifizierte Kundenbasis minimiert.

### **Währungsrisiken**

PERFORMANCE ONE ist keinen nennenswerten Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risiko durch Währungsschwankungen wird insgesamt als gering eingestuft.

## **Steuerrisiken**

PERFORMANCE ONE ist Performance Marketing Spezialist und platziert Werbemaßnahmen auf Webseiten, auch bei ausländischen Portalbetreibern. Insofern besteht ein Risiko, dass PERFORMANCE ONE zum Einbehalt von Quellensteuer verpflichtet, gewesen sein könnte und für nicht abgeführte Quellensteuern in wesentlichem Umfang in Haftung genommen werden könnte. Das Risiko wird als gering eingestuft.

## **Personelle Risiken**

Die Leistungsfähigkeit des Konzerns beruht im Service-Geschäft stark auf der Leistungsfähigkeit seiner Mitarbeiter. Einzelnen Personen und Personengruppen kommen hierbei aufgrund ihrer hohen Qualifikation eine große Bedeutung zu. Sollte es nicht gelingen, diese Mitarbeiter im Unternehmen zu halten bzw. fortlaufend neue und hoch qualifizierte Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, kann der Erfolg von PERFORMANCE ONE darunter leiden. Diesem Risiko wird durch die besondere, kooperative Unternehmenskultur sowie ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das Schlüsselmitarbeiter am Unternehmenserfolg teilhaben lässt, entgegengewirkt. Das Risiko wird daher als gering eingestuft.

## **Risiken aus Akquisitionen**

Zukünftige Unternehmensakquisitionen sind ein Teil des Wachstumswegs von PERFORMANCE ONE. Der wirtschaftliche Erfolg von Übernahmen ist davon abhängig, wie gut die erworbene Unternehmung in die bestehende Kultur und Struktur eingegliedert werden kann und wie es gelingt, die angestrebten Synergieeffekte tatsächlich zu erzielen. Sollten die Bemühungen einer erfolgreichen Integration misslingen, so kann sich der Wert des übernommenen Unternehmens deutlich verringern. Diesem Risiko wird durch die besondere, kooperative Unternehmenskultur sowie ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das Mitarbeiter in akquirierten Unternehmen am Erfolg teilhaben lassen soll, entgegengewirkt. Das Risiko wird als gering eingestuft.

## **Risiken aus Produktentwicklungen**

PERFORMANCE ONE ist in einem innovativen Marktsegment aktiv, das von der Entwicklung neuer Methoden und Dienstleistungen geprägt ist. Der Erfolg der Gruppe hängt damit auch von der Fähigkeit ab, Entwicklungen zu antizipieren und kontinuierliche Investitionen im Bereich Innovationen zu tätigen. Diese Investitionen können fehlschlagen. Diesem Risiko wird durch permanente Marktbeobachtungen und einem prozessualen Entwicklungsvorgehen entgegengewirkt.

## **Technologische Risiken**

Die Lösungen der Performance One AG unterliegen raschen technologischen Veränderungen, die zusammen mit den steigenden Bedürfnissen der Kunden zu immer komplexeren Entwicklungstätigkeiten führen. Die daraus resultierenden Aufwendungen können in keinem Verhältnis zum wirtschaftlichen Nutzen dieser Neuerungen stehen. Dies kann negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns haben. Diesem Risiko wird durch Marktbeobachtungen entgegengewirkt.

## **Wettbewerbsrisiken**

Der Markt von PERFORMANCE ONE ist hart umkämpft. Wettbewerber könnten ihren Marktanteil auf Kosten von PERFORMANCE ONE ausbauen und folglich den Marktanteil des Konzerns verringern. Neue Unternehmen könnten in den Markt eintreten, die über höhere personelle, finanzielle und technologische Kapazitäten verfügen. Diesem Risiko wird durch eine Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfeldes Rechnung getragen.

## 5.2 Chancen

PERFORMANCE ONE hat im Bereich Digitalmarketing ein erprobtes Geschäftsmodell. Dies basiert nach Ansicht von PERFORMANCE ONE auf einer breiten Basis von Kunden.

### Digitalisierung

Es ist davon auszugehen, dass die Konsolidierung am Markt für digitale Beratungs- und Werbeleistungen durch die COVID-19-Pandemie zusätzlich beschleunigt wird, da die Akzeptanz digitaler Kommunikation zugenommen hat. Die PERFORMANCE ONE sieht sich gut aufgestellt und erwartet eine erhöhte Nachfrage nach Beratungs- und Implementierungs-Dienstleistungen rund um die Digitalisierung und Gestaltung von Prozessen für Ihre Kunden.

PERFORMANCE ONE unterstützt und berät Kunden bei der Transformation von Vertriebs- und Marketingprozessen.

### Datenbasierte und KI-gestützte Geschäftsmodelle

PERFORMANCE ONE bietet Dienstleistungen im Bereich Datenauswertung, Data Mining und proprietäre Datentools für Kunden. Durch die Datenanalyse im Bereich "Smart Data Beratung" hat PERFORMANCE ONE Dienstleistungen im Bereich der künstlichen Intelligenz ("KI") entwickelt.

### Ergebnisorientierte Dienstleistungen

PERFORMANCE ONE ermöglicht seinen Kunden insbesondere, die eigenen Ressourcen durch eine stärkere Performance- und Outcome-Orientierung effizienter einzusetzen und bessere Vertriebsserfolge zu erzielen. Daher bietet die PERFORMANCE ONE Transparenz bei digitalen Beratungsdienstleistungen und der Optimierung von digitalen Kommunikations- und Vertriebskanälen.

### Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

PERFORMANCE ONE hat die Mitarbeiter durch Mitarbeiterbeteiligungsprogramme am Unternehmen beteiligt und dadurch unternehmerisch incentiviert.

## 6. Internes Kontrollsystem

Die verwendeten Risikofrüherkennungssysteme basieren auf dem monatlichen Berichtswesen, das neben einem Finanzreporting (Budget und Ist-Zahlen) die Neugeschäftsaktivitäten und die qualitative Entwicklung der Gesellschaften umfasst.

Mannheim, 8. September 2021

Tobias Reinhardt

Denis Lademann

### 10.2.2 Geprüfter Jahresabschluss

#### 10.2.2.1 Bilanz zum 31. Dezember 2020

in EUR	31.12.2020	31.12.2019
<b>AKTIVA</b>		
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		

1. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte .....	157.404,00	78.582,00
2. in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte .....	249.941,00	104.022,00
3. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten .....	5,00	5,00
	<b>407.350,00</b>	<b>182.609,00</b>
<b>II. Sachanlagen</b>		
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung .....	19.743,00	34.838,00
<b>III. Finanzanlagen</b>		
Beteiligungen .....	355.027,76	78.000,00
	<b>782.120,76</b>	<b>295.447,00</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen .....	1.210.458,15	1.452.913,51
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen .....	88.118,34	17.384,53
3. sonstige Vermögensgegenstände .....	16.577,49	24.205,00
	<b>1.315.153,98</b>	<b>1.494.503,04</b>
<b>II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten .....</b>	<b>1.236.765,17</b>	<b>712.634,61</b>
	<b>2.551.919,15</b>	<b>2.207.137,65</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN .....</b>	<b>19.788,11</b>	<b>22.410,94</b>
	<b>3.353.828,02</b>	<b>2.524.995,59</b>
<b>in EUR</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.12.2019</b>
<b>PASSIVA</b>		<b>EUR</b>
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
<b>I. Gezeichnetes Kapital .....</b>	<b>54.232,00</b>	<b>54.232,00</b>
eigene Anteile .....	-1.919,00	0,00
	<b>52.313,00</b>	<b>54.232,00</b>
<b>II. Kapitalrücklage .....</b>	<b>346.952,65</b>	<b>346.952,65</b>
<b>III. Gewinnvortrag .....</b>	<b>618.105,76</b>	<b>217.055,50</b>
<b>IV. Jahresüberschuss .....</b>	<b>355.836,13</b>	<b>458.255,65</b>
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN .....</b>		
1. Steuerrückstellungen .....	317.525,00	184.125,00
2. sonstige Rückstellungen .....	35.170,00	143.247,00
	<b>352.695,00</b>	<b>327.372,00</b>
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten .....	571.421,39	97.797,93
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	599.173,46	708.548,64
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen .....	194.451,00	5.824,22
4. sonstige Verbindlichkeiten .....	262.879,63	308.957,00
	<b>1.627.925,48</b>	<b>1.121.127,79</b>
	<b>3.353.828,02</b>	<b>2.524.995,59</b>

#### 10.2.2.2 Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

in EUR	2020	2019
1. Umsatzerlöse .....	10.298.459,34	10.192.285,14
2. andere aktivierte Eigenleistungen .....	295.522,00	194.119,34

3. sonstige betriebliche Erträge .....	79.621,84	150.682,29
4. Materialaufwand.....		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren .....	-1.357,82	-1.315,61
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen .....	-4.848.864,29	-4.468.587,62
	<b>-4.850.222,11</b>	<b>-4.469.903,23</b>
5. Personalaufwand .....		
a) Löhne und Gehälter .....	-3.006.244,13	-2.808.438,21
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung ....	-558.629,46	-499.551,41
	<b>-3.564.873,59</b>	<b>-3.307.989,62</b>
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen .....	-101.211,18	-41.831,12
7. sonstige betriebliche Aufwendungen .....	-1.670.057,62	-2.041.392,10
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge .....	1.019,24	47,00
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen.....	-3.213,05	-4.713,42
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	-126.856,96	-211.596,41
11. Ergebnis nach Steuern .....	358.187,91	459.707,87
12. sonstige Steuern .....	-2.351,78	-1.452,22
<b>13. Jahresüberschuss.....</b>	<b>355.836,13</b>	<b>458.255,65</b>

### 10.2.2.3 Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

#### I. Allgemeines

Die suchdialog AG hat ihren Sitz in Mannheim und ist eingetragen in das Handelsregister beim Amtsgericht Mannheim unter der HRB Nummer 720021.

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2020 wurde auf der Grundlage der handelsrechtlichen Ansatz-, Bewertungs- und Gliederungsvorschriften in der Fassung des Bilanzrichtlinienumsetzungsgesetzes (BilRUG) erstellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren (§ 275 Abs. 2 HGB) aufgestellt.

Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

Bei der Bewertung wurde der Grundsatz der Fortführung der Unternehmenstätigkeit (Going-Concern-Prämisse) gem. § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB beachtet.

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 1 HGB.

Die größenabhängigen Erleichterungen bei der Aufstellung des Jahresabschlusses gemäß §§ 266 Abs. 1 Satz 2, 274a und 288 Abs. 1 HGB wurden zum Teil in Anspruch genommen.

Zur Klarheit der Darstellung werden "Davon-Vermerke" nicht in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Anhang vorgenommen.

#### II. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Das Ansatzwahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens gem. § 248 Abs. 2 S. 1 HGB wurde ausgeübt. Aktiviert wurden die direkt zurechenbaren Herstellungskosten für die Entwicklung von Software ab dem Zeitpunkt, zu dem eine hinreichende Marktfähigkeit des Softwareprodukts erreicht war. Vor diesem Zeitpunkt anfallende Entwicklungskosten wurden aufwandswirksam erfasst. Verwaltungsgemeinkosten und Fremdkapitalzinsen wurden nicht aktiviert. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer zwischen drei und fünf Jahren.

Die entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen oder, falls erforderlich, dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer zwischen drei und zehn Jahren.

Geringwertige Vermögensgegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Die als Finanzanlagen ausgewiesenen Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bzw. bei nachhaltiger Wertminderung mit den niedrigeren beizulegenden Zeitwerten angesetzt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind mit dem Nennbetrag oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken werden durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Für die zu erwartenden Skontoansprüche, das allgemeine Kreditrisiko und den Zinsverlust wird eine Pauschalwertberichtigung gebildet.

Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

Als aktive Rechnungsabgrenzungsposten sind Ausgaben vor dem Abschlussstichtag angesetzt, soweit sie Aufwand für einen bestimmten Zeitraum nach diesem Zeitpunkt darstellen.

Das Eigenkapital wird zum Nominalwert bilanziert.

Die Steuerrückstellungen beinhalten die das Geschäftsjahr betreffenden, noch nicht veranlagten Steuern sowie den Ausweis der passiven latenten Steuern aus der Aktivierung der selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens gem. § 248 Abs. 2 S. 1 HGB. Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt mit einem Steuersatz in Höhe von 30,875 %.

Sonstige Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten mit dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrag gem. § 253 Abs. 1 HGB gebildet. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt, sofern ausreichende objektive Hinweise für deren Eintritt vorliegen.

Die Verbindlichkeiten sind zu ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt.

### **III. Erläuterungen zur Bilanz**

Sämtliche Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine Fälligkeit bis zu einem Jahr.

Der Betrag der Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr beträgt EUR 448.976,18 (Vorjahr: EUR 65.564,40). Im Übrigen haben sämtliche Verbindlichkeiten wie im Vorjahr eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen in Höhe von EUR 192.004,87 Steuern (Vorjahr: EUR 222.545,85).

### **IV. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung**

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von EUR 39.476,92 (Vorjahr: EUR 14.127,12) enthalten.

## V. Ergänzende Angaben

### 1. Anteilsbesitz

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital 31.12.2020 in EUR	Jahresergebnis 2020 in EUR
PERREK GmbH, Mannheim .....	80,00	105.847,53	15.753,58
BRAIN ONE GmbH, Mannheim .....	76,00	49.130,04	28.320,07
TOUCH ONE GmbH, Mannheim .....	100,00	-2.079,22	-77.079,22
HEART ONE GmbH, Mannheim .....	80,00	256.177,31	86.177,31

### 2. Erwerb eigener Anteile

Die Gesellschaft hat am 30. September 2020 insgesamt 1.919 Stück nennwertlose Stückaktien, nebst sämtlicher Nebenrechte (die „Aktien“), erworben, um sie Mitarbeitern auf der Grundlage eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms zum Erwerb anzubieten. Der Kaufpreis betrug insgesamt EUR 59.124,39, pro Stückaktie waren dies EUR 30,81. Jede Stückaktie entspricht rechnerisch einem Euro des Grundkapitals. Der Erwerb entspricht einem prozentualen Anteil von 3,54% des Grundkapitals. Das darüber hinausgehende Aufgeld in Höhe von 57.205,39 wurde erfolgsneutral mit dem Gewinnvortrag verrechnet.

### 3. Anzahl Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr beschäftigte die Gesellschaft durchschnittlich 69 Arbeitnehmer.

### 4. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen betragen am Bilanzstichtag TEUR 347 (Vorjahr: TEUR 463) und betreffen Miet- und Leasingverträge.

in EUR	Mit Fälligkeit bis 1 Jahr	Mit Fälligkeit über 1 Jahr
KFZ Leasing .....	24.455	16.169
	(26.416)	(24.763)
Miete .....	83.496	219.888
	(103.896)	(303.384)
Jobräder .....	2.487	985
	(2.634)	(1.865)
	<b>110.438</b>	<b>237.042</b>
	<b>(132.946)</b>	<b>(330.012)</b>

Mannheim, den 29. Juli 2021

Tobias Reinhardt

Denis Lademann

#### **10.2.2.4 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers**

An die suchdialog AG, Mannheim

##### **Prüfungsurteile**

Wir haben den Jahresabschluss der suchdialog AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2020 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2020 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

##### **Grundlage für die Prüfungsurteile**

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss zu dienen.

##### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss**

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses.

## Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Frankfurt am Main, 30. Juli 2021

Mazars GmbH & Co. KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Marco Bergmann  
Wirtschaftsprüfer

Patrick Riedel  
Wirtschaftsprüfer

### 10.2.3 Konzernabschluss 2020

#### 10.2.3.1 Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2020

in EUR	31.12.2020	31.12.2019
<b>AKTIVA</b>		
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
1. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte .....	172.987,00	78.582,00
2. in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte .....	386.550,20	104.022,00
3. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten .....	92.871,00	5,00
4. Geschäfts- oder Firmenwert .....	66.081,40	0,00
	<b>718.489,60</b>	<b>182.609,00</b>
<b>II. Sachanlagen</b>		
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung .....	37.242,00	34.839,00
	<b>755.731,60</b>	<b>217.448,00</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen .....	1.302.898,25	1.531.117,36
2. sonstige Vermögensgegenstände .....	42.559,72	24.350,42
	<b>1.345.457,97</b>	<b>1.555.467,78</b>
<b>II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten .....</b>	<b>1.401.465,56</b>	<b>803.750,90</b>
	<b>2.746.923,53</b>	<b>2.359.218,68</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN .....</b>	<b>19.895,87</b>	<b>22.460,16</b>
	<b>3.522.551,00</b>	<b>2.599.126,84</b>

in EUR	31.12.2020	31.12.2019
<b>PASSIVA</b>		
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
<b>I. Gezeichnetes Kapital .....</b>	<b>54.232,00</b>	<b>54.232,00</b>
eigene Anteile .....	-1.919,00	0,00
	<b>52.313,00</b>	<b>54.232,00</b>
<b>II. Kapitalrücklage .....</b>	<b>346.952,65</b>	<b>346.952,65</b>
<b>III. Gewinnvortrag .....</b>	<b>617.223,44</b>	<b>217.055,50</b>
<b>IV. Konzern-Jahresüberschuss .....</b>	<b>388.856,28</b>	<b>457.373,33</b>
<b>V. Nicht beherrschende Anteile .....</b>	<b>84.196,18</b>	<b>21.036,24</b>
	<b>1.489.541,55</b>	<b>1.096.649,72</b>
<b>B. UNTERSCHIEDSBETRAG AUS DER KAPITALKONSOLIDIERUNG .....</b>	<b>14.995,29</b>	<b>12.750,00</b>
<b>C. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
1. Steuerrückstellungen .....	241.001,00	138.081,00
2. sonstige Rückstellungen .....	63.570,00	153.247,00
	<b>304.571,00</b>	<b>291.328,00</b>
<b>D. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten .....	571.421,39	97.797,93
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	645.242,54	709.627,66
3. sonstige Verbindlichkeiten .....	324.009,23	334.593,53
	<b>1.540.673,16</b>	<b>1.142.019,12</b>
<b>E. PASSIVE LATENTE STEUERN .....</b>	<b>172.770,00</b>	<b>56.380,00</b>
	<b>3.522.551,00</b>	<b>2.599.126,84</b>

### 10.2.3.2 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

in EUR	2020	2019
1. Umsatzerlöse .....	10.363.491,79	10.292.471,10
2. andere aktivierte Eigenleistungen .....	448.828,40	194.119,34
3. sonstige betriebliche Erträge .....	112.796,77	151.368,89
4. Materialaufwand .....		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe und für bezogene Waren .....	-1.357,82	-1.315,61
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen .....	-3.908.964,20	-4.359.824,80
	<b>-3.910.322,02</b>	<b>-4.361.140,41</b>
5. Personalaufwand .....		
a) Löhne und Gehälter .....	-3.708.350,31	-2.946.372,18
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung ....	-706.645,01	-527.627,44
<i>davon für Altersversorgung: EUR -39.476,92 (EUR -14.127,12) .....</i>		
	<b>-4.414.995,32</b>	<b>-3.473.999,62</b>
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen .....	-146.179,58	-42.473,09
7. sonstige betriebliche Aufwendungen .....	-1.811.979,00	-2.070.049,09
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge .....	1.019,24	47,00
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen .....	-4.452,05	-4.713,42
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	-219.817,18	-225.018,91
<i>davon für latente Steuern: EUR -116.390,00 (EUR -56.380,00) .....</i>		
11. Ergebnis nach Steuern .....	418.391,05	460.611,79

12. sonstige Steuern .....	-2.351,78	-1.452,22
13. Konzern-Jahresüberschuss.....	416.039,27	459.159,57
14. auf nicht beherrschende Anteile entfallender Gewinn.....	-27.182,99	-6.018,79
15. auf nicht beherrschende Anteile entfallender Verlust.....	0,00	4.232,55
16. Konzern-Jahresüberschuss nach nicht beherrschenden Anteilen.....	388.856,28	457.373,33

### 10.2.3.3 Konzern-Kapitalflussrechnung vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020

in EUR tausend	2020	2019
1. Periodenergebnis.....	416	459
2. +/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens.....	146	42
3. +/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen .....	13	131
4. +/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge .....	-116	-15
5. -/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind.....	222	-502
6. +/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind.....	26	244
7. +/- Zinsaufwendungen/Zinserträge.....	4	5
8. +/- Ertragsteueraufwand/-ertrag .....	220	225
9. -/+ Ertragsteuerzahlungen.....	-70	-49
<b>10. = Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit.....</b>	<b>861</b>	<b>540</b>
11. - Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen sowie selbstgeschaffener immaterieller Vermögenswerte .....	-642	-194
12. - Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen.....	-42	-23
13. - Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis.....	-52	0
14. + Erhaltene Zinsen .....	1	0
<b>15. = Cashflow aus der Investitionstätigkeit .....</b>	<b>-735</b>	<b>-217</b>
16. + Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von anderen Gesellschaftern .....	34	30
17. - Auszahlungen aus Eigenkapitalhreabsetzungen an Gesellschafter des Mutterunternehmens .....	-59	0
18. + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten .....	474	8
19. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten .....	0	-26
20. - Gezahlte Zinsen.....	-5	-5
<b>21. = Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit .....</b>	<b>444</b>	<b>7</b>
22. Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe aus 10, 15, 21)...	570	330
23. +/- Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds.....	28	0
24. + Finanzmittelfonds am Anfang der Periode .....	803	474
<b>25. = Finanzmittelfonds am Ende der Periode .....</b>	<b>1.401</b>	<b>804</b>

### 10.2.3.4 Konzern-Eigenkapitalspiegel für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

in EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Gewinnvortrag	Konzern- Jahres- überschuss	nicht beherrschende Anteile	Konzern- Eigenkapital
<b>Stand 1. Januar 2019</b> .....	<b>54.232,00</b>	<b>340.441,00</b>	<b>6.511,65</b>	<b>217.055,50</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>618.240,15</b>
Konzernjahresüberschuss 2019.....	0,00	0,00	0,00	0,00	457.373,33	1.786,24	459.159,57
Entnahme aus der Rücklage .....	0,00	0,00	-6.511,65	0,00	0,00	0,00	-6.511,65
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln .....	0,00	6.511,65	0,00	0,00	0,00	0,00	6.511,65
Änderung des Konsolidierungskreises.....	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19.250,00	19.250,00
<b>Stand 31. Dezember 2019</b> .....	<b>54.232,00</b>	<b>346.952,65</b>	<b>0,00</b>	<b>217.055,50</b>	<b>457.373,33</b>	<b>21.036,24</b>	<b>1.096.649,72</b>
<b>Stand 1. Januar 2020</b> .....	<b>54.232,00</b>	<b>346.952,65</b>	<b>0,00</b>	<b>674.428,83</b>	<b>0,00</b>	<b>21.036,24</b>	<b>1.096.649,72</b>
Konzernjahresüberschuss 2020.....	0,00	0,00	0,00	0,00	388.856,28	27.182,99	416.039,27
Erwerb eigener Anteile.....	-1.919,00	0,00	0,00	-57.205,39	0,00	0,00	-59.124,39
Änderung des Konsolidierungskreises.....	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	35.976,95	35.976,95
<b>Stand 31. Dezember 2020</b> .....	<b>52.313,00</b>	<b>346.952,65</b>	<b>0,00</b>	<b>617.223,44</b>	<b>388.856,28</b>	<b>84.196,18</b>	<b>1.489.541,55</b>

### 10.2.3.5 Konzernanhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

#### A. Angaben zu den Konsolidierungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen

##### 1. Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der suchdialog AG, Mannheim, (Registergericht: Mannheim, HRB 720021) zum 31. Dezember 2020 ist nach den Vorschriften der §§ 290 ff. HGB und des AktG aufgestellt. Die Konzernbilanz ist gemäß § 266 i.V.m. § 298 HGB gegliedert. Für die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gemäß § 275 Abs. 2 i.V.m. § 298 HGB gewählt.

Der Konzernabschluss entspricht den gesetzlichen Vorschriften unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und gibt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zutreffend wieder.

Der Konzernabschluss besteht aus der Konzernbilanz, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzernanhang, der Kapitalflussrechnung und dem Eigenkapitalpiegel.

Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020.

##### 2. Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der suchdialog AG, Mannheim, als Muttergesellschaft, die PERREK GmbH, Mannheim, die BRAIN ONE GmbH, Mannheim, die HEART ONE GmbH, Mannheim und die TOUCH ONE GmbH, Mannheim, im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogen.

Es handelt sich bei dem Anteil der PERREK GMBH um einen 80 %-igen, bei der BRAIN ONE GmbH um einen 76 %-igen, bei der HEART ONE GmbH um einen 80 %-igen und bei der TOUCH ONE GmbH um einen 100 %-igen Anteil. Es handelt sich bei den vier Gesellschaften um Tochterunternehmen der suchdialog AG.

##### 3. Veränderung des Konsolidierungskreises durch Erwerb einer inländischen Gesellschaft - Vergleichbarkeit der Vorjahreszahlen

In 2020 werden erstmalig die HEART ONE GmbH, Mannheim und die TOUCH ONE GmbH, Mannheim konsolidiert.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung der HEART ONE GmbH stiegen die entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten um TEUR 92,9, die Steuerrückstellungen um TEUR 38,9 sowie die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um TEUR 24,4. In der Konzerngewinn- und Verlustrechnung stiegen die Personalaufwendungen um TEUR 346,5.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung der TOUCH ONE GmbH stiegen die Aufwendungen für bezogene Leistungen um TEUR 34,2 Personalaufwendungen um TEUR 160,7 sowie sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von TEUR 26,8.

Aufstellung des Anteilsbesitzes:

Name und Sitz des Unternehmens	Beteiligungsquote in %	Nennkapital 31.12.2020 in EUR	Eigenkapital 31.12.2020 in EUR
<b>Im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen:</b>			
PERREK GmbH, Mannheim.....	80	25.000,00	105.847,53

BRAIN ONE GmbH, Mannheim.....	76	25.000,00	49.130,04
HEART ONE GmbH, Mannheim .....	80	25.000,00	256.177,31
TOUCH ONE GmbH, Mannheim .....	100	25.000,00	-2.079,22

Die Beteiligungsquote entspricht jeweils dem Anteil an den Stimmrechten.

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Jahresabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2020. Die Konzerngesellschaften wurden mit ihrem für Konsolidierungszwecke erstellten Abschluss für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020 in den Konzernabschluss einbezogen.

#### **4. Konsolidierungsgrundsätze**

##### **Kapitalkonsolidierung**

Die Erstkonsolidierung der PERREK GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 15. April 2019. Die aus der Erstkonsolidierung der PERREK GmbH resultierenden passiven Unterschiedsbeträge betragen 8.000,00 EUR und haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter.

Die Erstkonsolidierung der BRAIN ONE GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 1. Juli 2019. Die aus der Erstkonsolidierung der BRAIN ONE GmbH und nachträglichen Änderungen der Beteiligungsquote resultierenden passiven Unterschiedsbeträge betragen 6.995,29 EUR und haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter.

Die Erstkonsolidierung der HEART ONE GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 21. Januar 2020.

Die Erstkonsolidierung der TOUCH ONE GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Erlangung der Kapital- und Stimmrechtsmehrheit am 2. Juli 2020.

##### **Zeitpunkt der Erstkonsolidierung**

Zeitpunkt der Verrechnung des konsolidierungspflichtigen Kapitals i.S.d. § 301 Abs. 2 HGB ist grundsätzlich der Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung der Tochterunternehmen in den Konzernabschluss.

##### **Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung**

Im Rahmen der Kapitalkonsolidierung entstandene aktive Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- und Firmenwert unter den Immateriellen Vermögensgegenständen aktiviert und innerhalb der erwarteten Nutzungsdauer abgeschrieben.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung der TOUCH ONE GmbH wurde der sich ergebende aktive Unterschiedsbetrag in Höhe von EUR 79.297,68 als Geschäfts- und Firmenwert aktiviert und wird innerhalb der erwarteten Nutzungsdauer von 3 Jahren abgeschrieben. Die Nutzungsdauer wird aufgrund des schnellen technischen Wandels innerhalb der Branche angenommen.

##### **Schuldenkonsolidierung**

Konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie alle Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden eliminiert.

Zwischenergebnisse aus konzerninternen Transaktionen werden ebenfalls eliminiert.

Bei der Schuldenkonsolidierung werden wechselseitige Forderungen und Verbindlichkeiten der einbezogenen Unternehmen gegeneinander aufgerechnet und eliminiert.

Die Aufrechnungsdifferenzen werden unter Berücksichtigung erforderlicher Steuerabgrenzungen erfolgswirksam behandelt.

Bei den Pflichtangaben zu Haftungsverhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind die Positionen gegenüber einbezogenen Unternehmen eliminiert.

### **Aufwands- und Ertragskonsolidierung**

Konzerninterne Umsätze werden mit den entsprechenden konzerninternen Aufwendungen verrechnet.

Aufwendungen und Erträge aus sonstigen Geschäftsvorfällen zwischen den einbezogenen Unternehmen werden ebenfalls aufgerechnet.

## **5. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wurden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen erstellt.

Die zur Erläuterung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung erforderlichen Angaben sind, soweit zulässig, in den Anhang übernommen.

Für die Erstellung des Konzernabschlusses sind die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend:

Das Ansatzwahlrecht für **selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens** gem. § 248 Abs. 2 S. 1 HGB wurde ausgeübt. Aktiviert wurden die direkt zurechenbaren Herstellungskosten sowie zurechenbare Verwaltungsgemeinkosten für die Entwicklung von Softwareprodukten ab dem Zeitpunkt, zu dem eine hinreichende Marktfähigkeit des Softwareprodukts erreicht war. Vor zu diesem Zeitpunkt anfallende Entwicklungskosten werden aufwandswirksam erfasst. Fremdkapitalzinsen wurden nicht aktiviert. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer zwischen drei und fünf Jahren.

Die entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen oder, falls erforderlich, dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Geringwertige Vermögensgegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.

Geringwertige Vermögensgegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind mit dem Nennwert oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken werden durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Für die zu erwartenden Skontoanspruchnahmen, das allgemeine Kreditrisiko und den Zinsverlust wird eine Pauschalwertberichtigung gebildet.

Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

Als aktive Rechnungsabgrenzungsposten sind Ausgaben vor dem Abschlussstichtag angesetzt, soweit sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Zeitpunkt darstellen.

Das gezeichnete Kapital wird mit dem Nennwert angesetzt.

Steuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten mit dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrag gemäß § 253 Abs. 1 HGB gebildet. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt, sofern ausreichend objektive Hinweise für deren Eintritt vorliegen.

Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

Latente Steuern werden für zukünftige Steuereffekte gebildet, die aus temporären Differenzen zwischen dem Bilanzansatz von Vermögenswerten und Schulden und deren Steuerwert resultieren oder sich aus noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen ergeben.

## B. Angaben zur Konzernbilanz

### 1. Geschäftsjahresabschreibung

Die Geschäftsjahresabschreibung je Posten der Konzernbilanz ist aus dem Konzern-Anlagenspiegel zu entnehmen.

Die Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter (EUR 410 bis EUR 800) wird als Abschreibung im Anlagenspiegel ausgewiesen. Die Geschäftsjahresabschreibung enthält diese Beträge somit.

Der Betrag der in den kumulierten Abschreibungsbeträgen enthaltenen Sofortabschreibungen beläuft sich auf: EUR 27.965,97 (Vorjahr EUR 19.665,96).

### 2. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr ist im Folgenden dargestellt.

in EUR	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Aufgelaufene Abschreibungen				Nettobuchwerte	
	01.01.2020	Zugänge	Abgänge	31.12.2020	01.01.2020	Zugänge	Abgänge	31.12.2020	31.12.2020	31.12.2019
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>										
1. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte .....	90.097,34	166.300,20	0,00	256.397,54	11.515,34	71.895,20	0,00	83.410,54	172.987,00	78.582,00
2. in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte .....	104.022,00	282.528,20	0,00	386.550,20	0,00	0,00	0,00	0,00	386.550,20	104.022,00
3. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten .....	34.119,74	114.000,00	0,00	148.119,74	34.114,74	21.134,00	0,00	55.248,74	92.871,00	5,00
4. Geschäfts- oder Firmenwert .....	0,00	79.297,68	0,00	79.297,68	0,00	13.216,28	0,00	13.216,28	66.081,40	0,00
	<b>228.239,08</b>	<b>642.126,08</b>	<b>0,00</b>	<b>870.365,16</b>	<b>45.630,08</b>	<b>106.245,48</b>	<b>0,00</b>	<b>151.875,56</b>	<b>718.489,60</b>	<b>182.609,00</b>
<b>II. Sachanlagen</b>										
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung...	147.768,37	42.369,10	67.085,81	123.051,66	112.929,37	39.934,10	67.053,81	85.809,66	37.242,00	34.839,00
	<b>147.768,37</b>	<b>42.369,10</b>	<b>67.085,81</b>	<b>123.051,66</b>	<b>112.929,37</b>	<b>39.934,10</b>	<b>67.053,81</b>	<b>85.809,66</b>	<b>37.242,00</b>	<b>34.839,00</b>
	<b>376.007,45</b>	<b>684.495,18</b>	<b>67.085,81</b>	<b>993.416,82</b>	<b>158.559,45</b>	<b>146.179,58</b>	<b>67.053,81</b>	<b>237.685,22</b>	<b>755.731,60</b>	<b>217.448,00</b>

### 3. Umlaufvermögen

Sämtliche Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine Fälligkeit von bis zu einem Jahr.

#### 4. Eigenkapital

Das Grundkapital setzt sich zusammen aus 54.232 Stückaktien, die auf den Namen lauten, mit einem rechnerischen Betrag je Aktie von 1,00 EUR. Die Gesellschaft hat am 30. September 2020 1.919 eigene Aktien mit einem Nennwert von EUR 1.919 zum Kaufpreis von 59.124,39 EUR erworben. Das darüberhinausgehende Aufgeld in Höhe von 57.205,39 EUR wurde erfolgsneutral mit dem Gewinnvortrag verrechnet. Die Gesellschaft hat diese eigenen Aktien von den Mitgliedern des Vorstands erworben, um sie Mitarbeitern auf der Grundlage des virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms zum Erwerb anzubieten.

Das genehmigte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2020 5.422,00 EUR und setzt sich wie folgt zusammen:

- Genehmigtes Kapital 2019/I (bis zum 26.08.2024) 2.711,00 EUR
- Genehmigtes Kapital 2019/II (bis zum 26.08.2024) 2.711,00 EUR.

Im Ausgleichsposten für nicht beherrschende Anteile wird das gezeichnete Kapital der Minderheitsgesellschafter, sowie die Kapitalrücklagen und der Jahresüberschuss entsprechend ihren Anteilen am gezeichneten Kapital ausgewiesen.

Die aus der Erstkonsolidierung sowie nachträglichen Änderungen der Beteiligungsquote der PERREK GmbH und der BRAIN ONE GmbH resultierenden passiven Unterschiedsbeträge haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter und haben somit Eigenkapitalcharakter. Eine erfolgswirksame Auflösung ist nicht vorgesehen, weil der Unterschiedsbetrag nicht auf erworbene Vermögensgegenstände entfällt.

#### 5. Angaben und Erläuterungen zu Rückstellungen

Im Posten sonstige Rückstellungen sind die nachfolgenden nicht unerheblichen Rückstellungsarten enthalten (in EUR):

in EUR	
Urlaubsrückstellungen sowie Rückstellungen für Berufsgenossenschaft .....	21.170,00
Rückstellungen für Abschlusskosten .....	13.000,00

#### 6. Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von EUR 448.976,18 (Vorjahr: EUR 65.564,40) haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Im Übrigen haben sämtliche Verbindlichkeiten wie im Vorjahr eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen in Höhe von EUR 244.844,28 (Vorjahr: EUR 244.339,95) Steuern und in Höhe von EUR 4.511,21 (Vorjahr: 832,63) Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit.

#### 7. Latente Steuern

Latente Steuern ergeben sich aus der Aktivierung selbst erstellter Vermögensgegenstände des Anlagevermögens in der Handelsbilanz. Latente Steuern auf Verlustvorträge werden nur berücksichtigt, soweit der Steuervorteil aus der Nutzung des Verlustvortrags innerhalb absehbarer Zeit mit hinreichender Sicherheit realisiert werden kann. Für die Berechnung wird ein Gewerbesteuersatz von 15,05% sowie der Körperschaftsteuersatz (inkl. Solidaritätszuschlag) von 15,825 % angesetzt.

Am Bilanzstichtag entfallen sämtliche latente Steuern auf zu versteuernde Differenzen aus der Aktivierung selbst erstellter Vermögensgegenstände des Anlagevermögens.

Die passiven latenten Steuern entwickelten sich wie folgt:

in EUR	
Stand 1. Januar 2020 .....	56.380,00
Zugang aus temporären Differenzen.....	116.390,00
Stand 31. Dezember 2020 .....	172.770,00

Auf eine Überleitung von dem auf Basis des handelsbilanziellen Ergebnisses erwarteten Steueraufwand und dem in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steueraufwand wird verzichtet, da keine gesetzliche Verpflichtung dazu besteht.

### C. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereich:

in EUR	
Mediabudget (Kauf von digitalen Werbemaßnahmen mit anschließender Weiterbelastung an den Kunden) .....	2.549.997,96
Honorarumsätze für Dienstleistungen .....	7.814.983,19
Sonstige Erlöse .....	-1.444,36
<b>Summe .....</b>	<b>10.363.491,79</b>

Entwicklungskosten sind insgesamt in Höhe von 448.828,40 EUR angefallen. Diese entfallen vollständig auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens.

### D. Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Im Geschäftsjahr wurden Zinsen in Höhe von TEUR 4,5 gezahlt.

Im Geschäftsjahr wurden Ertragssteuerzahlungen in Höhe von TEUR 69,8 geleistet.

Bezüglich des Periodenergebnisses wird auf die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung verwiesen.

Die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen/Erträge in Höhe von TEUR -116,4 beinhalten im Wesentlichen Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zuführungen zu den Steuerrückstellungen und passive latente Steuern.

Der Finanzmittelfonds setzt sich zusammen aus Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks in Höhe von TEUR 1.401,5.

### E. Erläuterungen zum Konzern-Eigenkapitalspiegel

Am Bilanzstichtag steht ein Betrag von TEUR 692,3 für Gewinnausschüttungen zur Verfügung, der sich aus dem Gewinnvortrag und dem Jahresüberschuss des Mutterunternehmens abzüglich des einer gesetzlichen Ausschüttungssperre unterliegenden Betrags zusammensetzt. Einer gesetzlichen Ausschüttungssperre unterliegen die selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (TEUR 559,5) abzüglich der darauf entfallenden latenten Steuern (TEUR 172,8)

## F. Sonstige Angaben

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

in EUR	Mit Fälligkeit bis 1 Jahr	Mit Fälligkeit über 1 Jahr
KFZ Leasing .....	24.455	16.169
	(26.416)	(24.763)
Miete .....	83.496	219.888
	(103.896)	(303.384)
Jobräder .....	2.487	985
	(2.634)	(1.865)
	<b>110.438</b>	<b>237.042</b>
	<b>(132.946)</b>	<b>(330.012)</b>

Vorteile des Abschlusses von Miet- und Leasingverträgen sind u. a. die Liquiditätsverschönerung, die Bilanzneutralität und eine transparente Kalkulationsgrundlage. Risiken ergeben sich u. U. aus insgesamt höheren Kosten, der Laufzeitbindung und damit Bestehen eines Fixkostenblocks.

### Anzahl Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Konzern 101 Angestellte. Es gibt lediglich Angestellte.

### Verpflichtungen des Mutterunternehmens aus Optionen

Es bestehen Verpflichtungen der suchdialog AG gegenüber den Geschäftsleitungen der Tochtergesellschaften PERREK GmbH, BRAIN ONE GmbH und HEART ONE GmbH aus Optionen zur Übertragung von jeweils zweimal 5 % bzw. zweimal 4 % der Anteile an den Tochtergesellschaften unter der Voraussetzung, dass bestimmte Umsatz- und Ergebnisziele erreicht werden.

### Mitglieder des Vorstands

Tobias Reinhard, Mannheim	Vorstand der suchdialog AG Geschäftsführer der BRAIN ONE GmbH und der PERREK GMBH
Denis Lademann, Mannheim	Vorstand der suchdialog AG Geschäftsführer der PERFORMANCE ONE HEART GmbH und der BRAIN ONE GmbH

### Gesamtbezüge der Organmitglieder

Von der Befreiungsvorschrift gemäß § 286 Absatz 4 HGB im Zusammenhang mit den Angaben zu § 314 Nr. 6 HGB wurde Gebrauch gemacht.

## Mitglieder des Aufsichtsrates

---

Dr. Yorck Schmidt, Vorsitzender, Geschäftsführer,	AVL List GmbH (Österreich) – Geschäftsführer seit September 2019 Dtech Steyr GmbH (Österreich) – Geschäftsführer seit September 2019 AVL Technical Centre Private Limited (Indien) – Director seit Februar 2020 AVL Italia S.r.l. (Italien) – Director seit Oktober 2020 AVL Japan K.K. (Japan) – Director seit Oktober 2019 AVL Korea Co., Ltd. (Südkorea) – Director seit Oktober 2019 AVL Michigan Holding Corp. (Vereinigte Staaten) – President of the Corporation seit Dezember 2019 AVL Test Systems, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019 AVL Properties, Inc. (Vereinigte Staaten) – President of the Corporation seit Dezember 2019 AVL North America Corporate Services, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019 Schrack, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL PEI Equipment, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL TSI Equipment, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL Powertrain Engineering, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019
Markus Sauerland, Geschäftsführer,	Nomura Financial Products Europe GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2019
Hubertus von Tiele- Winckler, Geschäftsführer,	POOL Die Agentur GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit April 2005 HTW/O Holding GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2011 POOL Die Agentur MUC GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2020 Sales Force GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit September 2016

## Gesamthonorar des Abschlussprüfers

Das Honorar für Leistungen gegenüber dem Mutterunternehmen und den vollkonsolidierten Tochterunternehmen entfällt in Höhe von TEUR 46 vollständig auf die Abschlussprüfung.

## Ergebnisverwendungsvorschlag

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Konzernjahresüberschuss der suchdialog AG aus dem Geschäftsjahr 2020 in Höhe von EUR 388.856,28 wie folgt zu verwenden:

Der Betrag in Höhe von EUR 388.856,28 wird in voller Höhe den Gewinnrücklagen zugeführt.

## G. Nachtragsbericht

Am 15. April 2021 wurde die E-Health Evolutions GmbH, Mannheim, gegründet, an der die suchdialog AG 75 % der Anteile hält.

Die Gesellschaft hat in 2021 weitere Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 1.500 TEUR bei der KfW Bank abgeschlossen, davon wurde am 13. Juli 2021 ein Betrag in Höhe von 500 TEUR abgerufen.

Mannheim, 4. August 2021

Tobias Reinhardt

Denis Lademann

### **10.2.3.6 Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020**

#### **1. Allgemein**

Im folgenden Konzernlagebericht wird die Lage des Konzerns (im Folgenden „SUCHDIALOG“, „Konzern“ oder „Gruppe“) dargestellt. Darin wird die Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gruppe im Geschäftsjahr 2020 aufgezeigt und auf die voraussichtliche zukünftige Entwicklung des Geschäftes sowie die wesentlichen Risiken und Chancen eingegangen.

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

Im Geschäftsjahr wurden durch die Muttergesellschaft, die suchdialog AG, eigene Anteile erworben. Wir verweisen bezüglich der Angaben nach § 160 Abs.1 Nr.2 AktG auf die Angabe unter B. 4 Eigenkapital im Konzernanhang.

#### **2. Grundlagen des Konzerns**

##### **2.1 Geschäftstätigkeit und Struktur**

SUCHDIALOG bietet unter der Marke **Performance ONE** Lösungen für die digitale Transformation und Strategie in Marketing und Vertrieb an. SUCHDIALOG ist ein Beratungs- und Umsetzungsunternehmen, das digitale Erlebnisse und Produkte für Marken, Unternehmen und Menschen kreiert, orchestriert und gestaltet. Strategie, Digital Marketing und Datenanalysen sind die zentralen Servicethemen der Gruppe. Datengetriebene Lösungen sind dabei das verbindende und skalierende Element.

Die Gruppe beschäftigt rund 100 (Vorjahr: 75) Mitarbeiter in Mannheim, Deutschland.

Zur Gruppe gehören neben der suchdialog AG als operative Holding mit Fokus Digital Marketing zwei Tochtergesellschaften, in denen weitere Service-Aktivitäten forciert werden:

- BRAIN ONE GmbH: Smart Data-Beratung, spezialisiert auf Data Science und Data Analytics
- TOUCH ONE GmbH: Cloud- und Automation-Spezialist – Gegründet in 2020
- HEART ONE GmbH: Spezialist für datengetriebene Kreativleistungen, Human Experience-Agentur – Gegründet in 2020
- PERREK GmbH: Personalmarketing mit digitalem Methodeneinsatz

Zu den Kunden gehören Unternehmen/Marken wie HDI, BVB Borussia Dortmund, A.T.U, Dometic und weitere.

##### **2.2 Konzernsteuerung**

Die Organisationsstruktur der Gruppe ist gemischt, da die suchdialog AG als Holding die Tochtergesellschaften anhand von Finanz- und Unternehmenszielen (management by objectives) führt, jedoch auch selbst operativ tätig ist im Hauptbereich Digital Marketing/Performance Marketing. Zur Steuerung und Kontrolle des

Konzerns besteht ein Controlling- und Berichtsvorgehen, in dem die Finanzzahlen den Planwerten auf monatlicher Basis gegenübergestellt werden.

Gemäß DRS 20 sind in die Berichterstattung finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren aufzunehmen, sofern sie auch zur internen Steuerung des Konzerns herangezogen werden.

### Finanzielle Leistungsindikatoren

Wesentlichen finanzielle Leistungsindikatoren, nach denen der Konzern gesteuert wird, sind einerseits Umsatzerlöse sowie das operative Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern sowie Abschreibungen (EBITDA).

in EUR	2020
Ergebnis nach Steuern.....	+ 418.391,05
+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	+ 219.817,18
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen .....	+ 4.452,05
- Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge .....	- 1.019,24
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen .....	+ 146.179,58
<b>EBITDA .....</b>	<b>787.820,62</b>

Diese werden im nachfolgenden Konzernlagebericht dargestellt und erläutert. Die im Vorjahr geplanten Umsatzerlösen in Höhe von EUR 12,7 Mio. wurde aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie nicht erreicht. Die Honorarleistungen für Dienstleistungen haben sich positiv entwickelt (Siehe dazu Kapitel 4.3 Ertragslage). Das im Vorjahr geplante EBITDA in Höhe von EUR 0,7 Mio. wurde leicht übertroffen.

## 3. Wirtschaftsbericht

### 3.1 Allgemeine Wirtschaftsentwicklung

2020 stand die Weltwirtschaft im Zeichen der COVID-19-Pandemie. Der Einbruch der Weltwirtschaft stellte nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit einem Minus von 3,5 Prozent die schlimmste Rezession seit der Weltwirtschaftskrise vor rund 90 Jahren dar.<sup>1</sup> Viele Staaten reagierten mit Eindämmungsmaßnahmen wie der Einschränkung von sozialen Kontakten, Reisebeschränkungen, Geschäftsschließungen oder Verbote von Großveranstaltungen. Staaten und Zentralbanken haben mit umfangreichen geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen entgegengewirkt, um den wirtschaftlichen Einbruch abzumildern. Verschiedene Lockdownmaßnahmen halfen dabei, das Infektionsgeschehen nach mehreren Monaten in den Griff zu bekommen. Zugleich spiegelten sie die Anfälligkeit der Wirtschaft für Störungen in den Konsumentenmärkten und den globalen Lieferketten. In der Pharmaindustrie bspw. zeigte sich die hohe Abhängigkeit von Zulieferern aus Asien. Digitale Geschäftsmodelle wie der Onlinehandel verzeichneten teils deutliche Zuwächse,<sup>2</sup> während der stationäre Handel schwere Verluste erlitt. Digitalen Medien kommt in diesem Zusammenhang eine stetig steigende Bedeutung zu.

In Deutschland, aus Sicht der SUCHDIALOG der wichtigste Markt, unterbricht die COVID-19-Pandemie den wirtschaftlichen Aufwärtstrend. Damit endete eine mehr als ein Jahrzehnt währende Wachstumsphase. In 2020 ist die deutsche Wirtschaft aufgrund der Folgen der Pandemie nach Berechnungen des Statistischen

<sup>1</sup> <https://www.manager-magazin.de/politik/weltwirtschaft/iwf-internationaler-waehrungsfonds-hebt-prognose-fuer-globales-wachstum-an-a-b5bd2c1f-f58e-4bae-b32d-3f4c8ef2851a>

<sup>2</sup> [https://einzelhandel.de/index.php?option=com\\_attachments&task=download&id=10572](https://einzelhandel.de/index.php?option=com_attachments&task=download&id=10572)

Bundesamtes (Destatis) um 5 Prozent geschrumpft. Einen vergleichbaren Rückgang hatte es zuletzt in 2009 durch die globale Finanzkrise mit 5,7 Prozent gegeben.<sup>3</sup>

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die deutsche Wirtschaft sind spürbar. Massive Rückgänge verzeichnete der Dienstleistungsbereich, der Wirtschaftsbereich Handel, sowie Verkehr und Gastgewerbe.<sup>4</sup> Auf der anderen Seite verzeichneten auch hier digitale Geschäftsmodelle deutliche Zuwächse.

Je digitaler, desto krisenfester: Wer zu Beginn der Pandemie digital gut aufgestellt war, meisterte nicht nur besser Krise, sondern für den eröffneten sich sogar Wachstumschancen.<sup>5</sup> Der Erfolg von morgen braucht digitale Fähigkeiten.

### **3.2 Entwicklung des Marktes für digitale Medien und Digitalisierung**

Digitale Medien zählten bereits in den vergangenen Jahren zu den Gewinnern am Werbemarkt und behaupten sich nun in Krisenzeiten.<sup>6</sup> Marketing-Budgets in digitale Werbung zu verschieben, bleibt ein stetiger Trend.<sup>7</sup> Digitalisierung und digitale Medien sind damit Teil der Lösung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen der Zukunft.

Als Vergleichswert haben Statistiken des Werbemarktes dabei für die Entwicklung digitaler Medien nur eine bedingte Aussagekraft. Die Ergebnisse aufgrund unterschiedlicher Erhebungsmethoden sind nur schwierig vergleichbar.

SUCHDIALOG beschäftigt sich mit der kreativen und technologischen Entwicklung von Markenplattformen, datengetriebenen Geschäftsmodellen und Business Analytics, was von diesen Erhebungen nicht abgedeckt wird. Digitale Werbung stellt lediglich einen Teil der Umsatzerlöse von SUCHDIALOG dar, so dass Veränderungen in den reinen Mediabudgets nur zum Teil auf die Entwicklungen in der vielschichtigen Digitalbranche übertragen werden können. Das weltweite Marktvolumen für die an Bedeutung zunehmenden Business Analytics-Anwendungen lag im Jahr 2019 bereits bei 189,1 Mrd. US-Dollar und wird bis 2022 einen voraussichtlichen Anstieg auf 274,3 Mrd. US-Dollar erfahren.<sup>8</sup>

Nachdem für das Kalenderjahr 2020 ein Wachstum von rund 4 Prozent prognostiziert wurde, kam es durch die Pandemie und die daraus resultierende wirtschaftliche Rezession zunächst zu einem weltweiten Einbruch des Werbemarktes. Die von Zenithmedia veröffentlichte Werbemarkt-Prognose geht von einem Rückgang des globalen Werbemarktes von 7,5 Prozent, auf 587 Mrd. US-Dollar, aus.<sup>9</sup>

Digitale Medien erwiesen sich als weitaus robuster. Magna schätzt, dass digitale Medien rund 59 Prozent aller globalen Werbeausgaben ausmachen werden.<sup>10</sup>

---

<sup>3</sup> [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/01/PD21\\_020\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/01/PD21_020_811.html)

<sup>4</sup> ebd.

<sup>5</sup> <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Corona-Unternehmen-spueren-wirtschaftlichen-Nutzen-der-Digitalisierung> -

<sup>6</sup> <https://www.healthcaremarketing.eu/medien/detail.php?nr=75237>

<sup>7</sup> <https://marketing.ch/tiefere-b2b-marketing-budgets-aufgrund-corona-krise/>

<sup>8</sup> <https://www.businesswire.com/news/home/20190404005662/en/IDC-Forecasts-Revenues-for-Big-Data-and-Business-Analytics-Solutions-Will-Reach-189.1-Billion-This-Year-with>

<sup>9</sup> <https://www.zenithmedia.de/e-commerce-und-video-sorgen-fuer-schnellere-erholung-des-weltweiten-werbemarktes/>

<sup>10</sup> <https://magnaglobal.com/magna-advertising-forecasts-december-2020/>

In Deutschland zeigte sich ein ähnlicher Digitalisierungstrend. Dem Analyse- und Marktforschungsunternehmen Nielsen zufolge verzeichneten die Online-Werbeträger ein Plus von 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr, während die Werbeausgaben insgesamt um 4,4 Prozent fielen.<sup>11</sup>

Insgesamt bewegte sich der Konzern in einem neutralen Marktumfeld, auch wenn sich Rahmenbedingungen ändern oder von pandemie-bedingter Unsicherheit geprägt sind. Die daraus resultierenden Veränderungen sollten den Beratungsbedarf für digitale Transformation im Marketing zusätzlich forcieren.

### **3.3 Mitarbeiter**

Der Personalbestand der Gruppe ist während der Berichtsperiode gewachsen: Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte der Konzern 103 fest angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind 23 Personen mehr als am Stichtag des Vorjahres.

### **3.4 Investitionen**

Die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen erhöhten sich um EUR 538,3 Tsd. auf EUR 755,7 Tsd. (Vorjahr: EUR 217,4 Tsd.)

Im Geschäftsjahr 2020 fielen Abschreibungen in Höhe von EUR 146,1 Tsd. (Vorjahr EUR 42,5 Tsd.) an.

Seit 2019 werden im Konzern selbst erstellte und in der Entwicklung befindliche Immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert. Im Geschäftsjahr 2020 wurden EUR 448,8 Tsd. aktiviert. Dies entspricht 61 Prozent der gesamten Investitionen in das Anlagevermögen. Im Geschäftsjahr entfielen EUR 71,9 Tsd. auf Abschreibungen der selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände.

## **4. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage**

### **4.1 Vermögenslage**

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Berichtszeitraum um EUR 0,9 Mio. auf EUR 3,5 Mio. (Vorjahr EUR 2,6 Mio.).

Das Anlagevermögen stieg im Berichtszeitraum um EUR 538,3 Tsd. auf EUR 755,7 Tsd. (Vorjahr EUR 217,4 Tsd.). Die Veränderung ist im Wesentlichen auf den Anstieg der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen auf EUR 718,5 Tsd. (Vorjahr: EUR 182,6 Tsd.) zurückzuführen. Dieser Anstieg ist bedingt durch die Aktivierung von Software, welche im Geschäftsjahr entwickelt wurde. Hierbei wurden EUR 173,0 Tsd. bereits fertiggestellt, EUR 386,6 Tsd. befinden sich noch in Entwicklung. Weitere EUR 92,9 Tsd. entfallen auf entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte aus der Erstkonsolidierung der HEART ONE GmbH, zudem ergab sich aus der Kapitalkonsolidierung der TOUCH ONE GmbH ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von EUR 79,3 Tsd.

Das Umlaufvermögen beläuft sich auf EUR 2,7 Mio. und stieg um EUR 387,7 Tsd. (Vorjahr EUR 2,4 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg des Kassenbestands von EUR 803,8 Tsd. auf EUR 1.4 Mio. zurückzuführen, welchem von EUR 1,5 Mio. auf EUR 1,3 Mio. gesunkene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüberstehen.

Das Eigenkapital erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um EUR 0,4 Mio. auf EUR 1,5 Mio. (Vorjahr EUR 1,1 Mio.) an und entspricht 42 Prozent der Bilanzsumme. Der Anstieg ist auf die gute Ergebnissituation zurückzuführen. Das gezeichnete Kapital blieb wie im Vorjahr unverändert. Im Geschäftsjahr wurden eigene Aktien in Höhe des Nennwerts von EUR 1,9 Tsd. für ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm erworben.

---

<sup>11</sup> <https://invidis.de/2021/01/nielsen-bilanz-2020-ooh-zeigt-sich-krisenresistent/>

Die Steuerrückstellungen stiegen im Wesentlichen aufgrund der guten Ergebnissituation von EUR 138,1 Tsd. auf EUR 241,0 Tsd. an. Die sonstigen Rückstellungen sind von EUR 153,2 Tsd. auf EUR 63,6 Tsd. gefallen und beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für die Erstellung der Jahresabschlüsse.

Die Verbindlichkeiten stiegen in Summe um EUR 398,7 Tsd. auf EUR 1,5 Mio. an. Dies ist im Wesentlichen durch den Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, um EUR 473,6 Tsd. von EUR 97,8 Tsd. auf EUR 571,4 Tsd. zurückzuführen, bedingt durch die Aufnahme eines KfW Kredits über EUR 500,0 Tsd.

## **4.2 Finanzlage**

Der Konzern weist zum 31. Dezember 2020 eine Gesamtliquidität (Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) von EUR 1,4 Mio. aus. Dies entspricht einem Anstieg von EUR 597,7 Tsd. gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 803,8 Tsd. Der Konzern finanzierte sich im Geschäftsjahr im Wesentlichen durch die operative Geschäftstätigkeit sowie über ein KfW Darlehen in Höhe von EUR 500,0 Tsd., welches mit 1 Prozent verzinst wird und eine Fälligkeit bis zum 30. Juni 2026 hat.

Der Gesamt-Cashflow der Gruppe summierte sich zum Jahresende auf EUR 569,7 Tsd. (Vorjahr: EUR 329,7 Tsd.). Dieser Betrag setzt sich aus einem deutlich angestiegenen positiven operativen Cashflow in Höhe von EUR 861,1 Tsd. und einem höheren Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von EUR 444,0 Tsd. zusammen, welche ausreichen um den negativen Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von – EUR 735,4 Tsd. zu finanzieren. Der im Vergleich zum Vorjahr angestiegene operative Cashflow besteht im Wesentlichen aus dem Periodenergebnis + EUR 416,0 Tsd., den Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens + EUR 146,2 Tsd., der Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind + EUR 222,3 Tsd. und dem Ertragsteueraufwand + EUR 219,8 Tsd. Der im Vergleich zum Vorjahr um - EUR 518,3 Tsd. höhere Cashflow aus Investitionstätigkeit ist geprägt durch Auszahlungen für Investitionen in das selbst entwickelte immaterielle Anlagevermögen - EUR 642,1 Tsd., welche insbesondere die Softwareentwicklung betrafen. Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ist maßgeblich von der Aufnahme eines KfW Darlehens in Höhe von + EUR 500,0 Tsd. geprägt.

## **4.3 Ertragslage**

Mit Umsatzerlösen in Höhe von EUR 10,4 Mio. (Vorjahr EUR 10,3 Mio.) waren diese auf Vorjahresniveau. Von diesen entfällt ein Anteil von EUR 7,8 Mio. (Vorjahr: EUR 6,6 Mio.) auf Honorarumsätze für Dienstleistungen, der Rest der Umsatzerlöse entfällt primär auf Mediabudget (Kauf von digitalen Werbemaßnahmen mit anschließender Weiterbelastung an den Kunden).

Das EBITDA in Höhe von EUR 787,8 Tsd. ist im Vergleich zum Vorjahr in Höhe von EUR 732,7 Tsd. geringfügig gestiegen. Die EBITDA-Marge hat sich leicht auf 8 Prozent im Geschäftsjahr 2020 verbessert. Dabei wurden die um EUR 254,7 Tsd. gestiegenen aktivierten Eigenleistungen aus der Aktivierung von selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenständen, die um EUR 450,8 Tsd. gesunkenen Materialaufwendungen sowie die um EUR 258,1 Tsd. gesunkenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen durch um EUR 941,0 Tsd. gestiegene Personalaufwendungen kompensiert.

Der Materialaufwand hat sich um EUR 450,8 Tsd. auf EUR 3,9 Mio. verringert (Vorjahr: EUR 4,4 Mio.). Der Rückgang ist auf geringere Mediadienstleistungen für Kunden zurückzuführen.

Der Personalaufwand erhöhte sich um EUR 941,0 Tsd. auf EUR 4,4 Mio. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus einer gestiegenen Mitarbeiteranzahl, gestiegenen Gehältern sowie EUR 346,5 Tsd. Personalaufwendungen aus der Erstkonsolidierung der HEART ONE GmbH und EUR 160,7 Tsd. aus der Erstkonsolidierung der TOUCH ONE GmbH.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen belaufen sich auf EUR 1,8 Mio. (Vorjahr: EUR 2,1 Mio.).

Das Vorsteuerergebnis sank im Berichtszeitraum um EUR 47,4 Tsd. auf EUR 638,2 Tsd. (Vorjahr: EUR 685,6 Tsd.) an, ebenso sank auch das Konzernergebnis nach Abzug der Steueraufwendungen um EUR 43,1 Tsd. auf EUR 416,0 Tsd. (Vorjahr: EUR 459,2 Tsd.).

Insgesamt wird die Vermögens- Finanz- und Ertragslage durch die Konzernleitung als positiv angesehen.

#### **4.4 Prognosebericht**

##### **4.4.1 Prognoseannahmen**

Veränderungen in der allgemeinen Wirtschaftslage und -stimmung können sich sowohl positiv als auch negativ auf das Wachstum der Gruppe auswirken.

Aussagen über die Zukunft der Gruppe beruhen daher auf Informationen und Erkenntnissen, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernlageberichts bekannt und verfügbar waren. Da diese Daten kontinuierlichen Änderungen unterliegen, sind Prognosen stets mit Unsicherheiten behaftet. Die tatsächlichen Ergebnisse in den Folgeperioden können daher abweichen.

Die Gruppe erstellt ihre Prognosen auf Basis ihrer organischen Entwicklung. Akquisitionen können das künftige Wachstum des Konzerns positiv oder negativ beeinflussen.

Ferner können positive Impulse für die Geschäftsentwicklung aus dem Gewinn bedeutender Neukunden erzielt werden, ebenso wie aus der Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen, wenn über die geplanten Projekte hinaus zusätzliche Kunden-Budgets aktiviert werden können.

##### **4.4.2 Voraussichtliche Entwicklung**

Die nachhaltige Verschiebung von Marketingbudgets in digitale Kanäle und die fortgesetzten Investitionen in die Digitalisierung von Prozessen in Vertrieb und Marketing, bieten der Gruppe grundsätzlich gute Rahmenbedingungen. Reine Onlinewerbung, stellen dabei lediglich eine Facette des komplexen Digital-Marketings dar und repräsentiert nur einen Teil des Leistungsspektrums der Gruppe.

Die derzeit noch nicht absehbaren weiteren Auswirkungen der Coronavirus SARS-CoV-2 Pandemie könnten zu einem rückläufigen Ausgabeverhalten auch der Kunden von SUCHDIALOG führen.

Für das Geschäftsjahr 2021 wird mit steigenden Umsatzerlösen im Bereich zwischen 5-10 Prozent sowie einem operativen Verlust definiert als EBITDA im Bereich 1,3 bis 1,7 Millionen EUR gerechnet, der im Wesentlichen durch Anlaufkosten von Produktentwicklungen und zusätzlichen Marketing- und Vertriebsaufwendungen bedingt ist. Ohne diese Zusatzaufwendungen würden wir, wie in den Jahren zuvor, mit einem positiven operativen Ergebnis rechnen. Die Unternehmensfortführung ist weiterhin gewährleistet auch auf Basis der vorhandenen Kreditlinien bei der KfW.

Mögliche Akquisitionen, die zur Wachstumsstrategie der Gruppe gehören, können diese Prognosen sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Die Ertragslage des Konzerns wird von der Entwicklung der operativen Einheiten und von den zukünftigen Zinserträgen der SUCHDIALOG bestimmt.

#### **5. Risiken und Chancen der zukünftigen Geschäftsentwicklung**

Wesentliche Risikofaktoren beziehen sich insbesondere auf die SARS-CoV-2 Pandemie. Daneben müssen noch die allgemeinen Risiken der Konjunktur der Werbewirtschaft für SUCHDIALOG sowie die technologische Dynamik der Märkte für Internet- bzw. Digitalisierungs-Dienstleistungen im Besonderen betrachtet werden.

Durch den Vorstand der suchdialog AG werden Risiken überwacht, um negativen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage frühzeitig entgegenwirken zu können. Die Risikoeinschätzung bezieht sich

hierbei sowohl auf den Umfang einer möglichen Auswirkung auf die Ertrags- und Finanzlage als auch auf die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Risikofaktor Auswirkungen haben kann.

Im besetzten Markt des Digital Marketings ist es dabei genauso wichtig, Chancen zu erkennen und zu nutzen. Ein funktionsfähiges Risiko- und Chancen-Management-System ist daher ein wichtiges Element einer nachhaltigen Unternehmensführung.

Auf Grundlage der gegenwärtig verfügbaren Informationen sind keine Risiken wahrscheinlich, die den Fortbestand der suchdialog AG und ihrer Tochtergesellschaften gefährden würden.

## **5.1 Wesentliche Einzelrisiken Risiken durch das Coronavirus**

Die Verbreitung des Coronavirus SARS-CoV-2 hat weltweite Auswirkungen. Dazu zählen wirtschaftliche Auswirkungen auf Unternehmen aufgrund von Einschränkungen in der Produktion und Handel, die durch Lockdown-Maßnahmen geprägt sind oder aufgrund von Reisebeschränkungen. Das Ausmaß und die Dauer einzelner Auswirkungen sind weiterhin schwer vorherzusagen. Die wesentliche Unsicherheit der COVID-19-Krise für das Geschäftsjahr 2021 bezieht sich auf die Dauer und Anzahl weiterer Infektionswellen oder Mutationen durch das Virus sowie die dadurch belastenden Folgen für Kunden der Gruppe. In der Folge könnten Kunden ihre Budgets für Dienstleistungen der Gruppe reduzieren oder streichen. Ferner könnten Zahlungsausfälle eintreten, wenn Kunden die Belastungen aus der Krise nicht mehr tragen können. Es ist davon auszugehen, dass die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zu einer Rezession in den Hauptmärkten der Gruppe führen werden. Inwieweit sich dies auf bereits geschlossene Verträge oder neue Beauftragungen auswirkt, lässt sich zum Zeitpunkt der Berichterstellung nicht abschließend beurteilen. Das Risiko von Auftragsrücknahmen wird als hoch eingestuft.

Die Gruppe sieht sich organisatorisch zur Bewältigung der COVID-19-Pandemie gut aufgestellt. Die Arbeitsfähigkeit aller Mitarbeiter bei SUCHDIALOG war bereits zu Beginn des ersten Lockdowns im April 2020 sichergestellt. Ferner haben sich die Kunden im Verlauf des Jahres 2020 auf die veränderten Arbeitsbedingungen eingestellt, so dass die Projektarbeit ohne weitere Schwierigkeiten sichergestellt ist.

Ferner liegen bei SUCHDIALOG entsprechende Planungen vor, um auch bei Infektionen der Beschäftigten den laufenden Betrieb aufrecht zu erhalten. Die technische Infrastruktur zur Serviceerbringung ist konsequent auf Cloud-Systeme umgestellt und erlaubt somit dem Großteil der Belegschaft aus dem Homeoffice zu arbeiten. Das Risiko, aufgrund der Pandemie den eingegangenen Leistungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen zu können, wird daher als gering eingestuft.

### **Operative Risiken**

Die Umsätze von SUCHDIALOG sind nicht durch lange Vertragslaufzeiten abgesichert. Umsätze werden in der Regel über Einzelverträge mit einem begrenzten zeitlichen Umfang erwirtschaftet. Alle Planungen, die sich auf die Entwicklung des Umsatzes beziehen, beinhalten deshalb zwangsläufig eine große Unsicherheit.

Dem überwiegenden Teil der Umsätze liegen feste Preisvereinbarungen zugrunde. Die Kundenverträge des überwiegenden Teils der SUCHDIALOG-Einheiten basieren auf Festpreis-Projekten. SUCHDIALOG übernimmt darüber hinaus projektbezogen die gängigen Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen. Dies kann zu Folgekosten in den Projekten führen.

Den beiden oben genannten Risiken wird durch eine breite und diversifizierte Kundenbasis entgegengewirkt.

Die von SUCHDIALOG erbrachten Dienstleistungen besitzen eine Öffentlichkeitswirkung. Daher kann ein breitenwirksamer Imageschaden entstehen, wenn es bei einer Projektabwicklung zu Qualitätsmängeln in der Ausführung kommt. Ein solcher Imageschaden kann die weitere Geschäftsentwicklung spürbar negativ beeinflussen.

Aufgrund sehr stabiler und langjähriger Kundenbeziehungen und den daraus resultierenden Erfahrungen im Umgang mit der geschilderten Öffentlichkeitswirksamkeit wird das Risiko als mittel angesehen.

### **Konjunkturelle Risiken**

Die grundsätzliche Bereitschaft von Unternehmen, in Werbe- und Marketingmaßnahmen zu investieren, kann von der allgemeinen konjunkturellen Lage beeinflusst werden. Ein Nachlassen der Konjunktur kann für SUCHDIALOG daher zu einem verminderten Auftragsvolumen und damit zu entsprechenden Umsatzeinbußen führen. Gegebenenfalls notwendige Kapazitätsanpassungen entfalten ihre Wirkung zeitverzögert und können Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen zur Folge haben. Das Risiko wird aufgrund der COVID-19-Pandemie als hoch eingestuft und durch eine breite und diversifizierte Kundenbasis minimiert.

### **Währungsrisiken**

SUCHDIALOG ist keinen nennenswerten Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risiko durch Währungsschwankungen wird insgesamt als gering eingestuft.

### **Steuerrisiken**

SUCHDIALOG ist Performance Marketing Spezialist und platziert Werbemaßnahmen auf Webseiten, auch bei ausländischen Portalbetreibern. Insofern besteht ein Risiko, dass SUCHDIALOG zum Einbehalt von Quellensteuer verpflichtet, gewesen sein könnte und für nicht abgeführte Quellensteuern in wesentlichem Umfang in Haftung genommen werden könnte. Das Risiko wird als gering eingestuft.

### **Personelle Risiken**

Die Leistungsfähigkeit des Konzerns beruht im Service-Geschäft stark auf der Leistungsfähigkeit seiner Mitarbeiter. Einzelnen Personen und Personengruppen kommen hierbei aufgrund ihrer hohen Qualifikation eine große Bedeutung zu. Sollte es nicht gelingen, diese Mitarbeiter im Unternehmen zu halten bzw. fortlaufend neue und hoch qualifizierte Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, kann der Erfolg von SUCHDIALOG darunter leiden. Diesem Risiko wird durch die besondere, kooperative Unternehmenskultur sowie ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das Schlüsselmitarbeiter am Unternehmenserfolg teilhaben lässt, entgegengewirkt. Das Risiko wird daher als gering eingestuft.

### **Risiken aus Akquisitionen**

Zukünftige Unternehmensakquisitionen sind ein Teil des Wachstumswegs von SUCHDIALOG. Der wirtschaftliche Erfolg von Übernahmen ist davon abhängig, wie gut die erworbene Unternehmung in die bestehende Kultur und Struktur eingegliedert werden kann und wie es gelingt, die angestrebten Synergieeffekte tatsächlich zu erzielen. Sollten die Bemühungen einer erfolgreichen Integration misslingen, so kann sich der Wert des übernommenen Unternehmens deutlich verringern. Diesem Risiko wird durch die besondere, kooperative Unternehmenskultur sowie ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das Mitarbeiter in akquirierten Unternehmen am Erfolg teilhaben lassen soll, entgegengewirkt. Das Risiko wird als gering eingestuft.

### **Risiken aus Produktentwicklungen**

SUCHDIALOG ist in einem innovativen Marktsegment aktiv, das von der Entwicklung neuer Methoden und Dienstleistungen geprägt ist. Der Erfolg der Gruppe hängt damit auch von der Fähigkeit ab, Entwicklungen zu antizipieren und kontinuierliche Investitionen im Bereich Innovationen zu tätigen. Diese Investitionen können fehlschlagen. Diesem Risiko wird durch permanente Marktbeobachtungen und einem prozessualen Entwicklungsvorgehen entgegengewirkt.

## **Technologische Risiken**

Die Lösungen der suchdialog AG unterliegen raschen technologischen Veränderungen, die zusammen mit den steigenden Bedürfnissen der Kunden zu immer komplexeren Entwicklungstätigkeiten führen. Die daraus resultierenden Aufwendungen können in keinem Verhältnis zum wirtschaftlichen Nutzen dieser Neuerungen stehen. Dies kann negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns haben. Diesem Risiko wird durch Marktbeobachtungen entgegengewirkt.

## **Wettbewerbsrisiken**

Der Markt von SUCHDIALOG ist hart umkämpft. Wettbewerber könnten ihren Marktanteil auf Kosten von SUCHDIALOG ausbauen und folglich den Marktanteil des Konzerns verringern. Neue Unternehmen könnten in den Markt eintreten, die über höhere personelle, finanzielle und technologische Kapazitäten verfügen. Diesem Risiko wird durch eine Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfeldes Rechnung getragen.

## **5.2 Chancen**

SUCHDIALOG hat im Bereich Digitalmarketing ein erprobtes Geschäftsmodell. Dies basiert nach Ansicht von PERFORMANCE ONE auf einer breiten Basis von Kunden.

### **Digitalisierung**

Es ist davon auszugehen, dass die Konsolidierung am Markt für digitale Beratungs- und Werbeleistungen durch die COVID-19-Pandemie zusätzlich beschleunigt wird, da die Akzeptanz digitaler Kommunikation zugenommen hat. Die SUCHDIALOG sieht sich gut aufgestellt und erwartet eine erhöhte Nachfrage nach Beratungs- und Implementierungs-Dienstleistungen rund um die Digitalisierung und Gestaltung von Prozessen für Ihre Kunden.

SUCHDIALOG unterstützt und berät Kunden bei der Transformation von Vertriebs- und Marketingprozessen.

### **Datenbasierte und KI-gestützte Geschäftsmodelle**

SUCHDIALOG bietet Dienstleistungen im Bereich Datenauswertung, Data Mining und proprietäre Datentools für Kunden. Durch die Datenanalyse im Bereich "Smart Data Beratung" hat Suchdialog Dienstleistungen im Bereich der künstlichen Intelligenz ("KI") entwickelt.

### **Ergebnisorientierte Dienstleistungen**

SUCHDIALOG ermöglicht seinen Kunden insbesondere, die eigenen Ressourcen durch eine stärkere Performance- und Outcome-Orientierung effizienter einzusetzen und bessere Vertriebsfolge zu erzielen. Daher bietet die SUCHDIALOG Transparenz bei digitalen Beratungsdienstleistungen und der Optimierung von digitalen Kommunikations- und Vertriebskanälen.

### **Mitarbeiterbeteiligungsprogramm**

SUCHDIALOG hat die Mitarbeiter durch Mitarbeiterbeteiligungsprogramme am Unternehmen beteiligt und dadurch unternehmerisch incentiviert.

## **6. Internes Kontrollsystem**

Die verwendeten Risikofrüherkennungssysteme basieren auf dem monatlichen Berichtswesen, das neben einem Finanzreporting (Budget und Ist-Zahlen) die Neugeschäftsaktivitäten und die qualitative Entwicklung der Gesellschaften umfasst.

Mannheim, 4. August 2021

Tobias Reinhardt

Denis Lademann

### **10.2.3.7 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers**

An die suchdialog AG, Mannheim

#### **Prüfungsurteile**

Wir haben den Konzernabschluss der suchdialog AG, Mannheim, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzerneigenkapitalspiegel und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der suchdialog AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

#### **Grundlage für die Prüfungsurteile**

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

#### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht**

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit

den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

### **Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts**

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Frankfurt am Main, 6. August 2021

Mazars GmbH & Co. KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Marco Bergmann  
Wirtschaftsprüfer

Patrick Riedel  
Wirtschaftsprüfer

## 10.2.4 Konzernabschluss 2019

### 10.2.4.1 Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2019

in EUR	31.12.2019	31.12.2018
<b>AKTIVA</b>		
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
1. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte .....	78.582,00	0,00
2. in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte .....	104.022,00	0,00
3. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten .....	5,00	5,00
	<b>182.609,00</b>	<b>5,00</b>
<b>II. Sachanlagen</b>		
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung .....	34.839,00	42.715,00
	<b>217.448,00</b>	<b>42.720,00</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen .....	1.531.117,36	1.188.229,65
2. sonstige Vermögensgegenstände .....	24.350,42	34.740,60
	<b>1.555.467,78</b>	<b>1.222.970,25</b>
<b>II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten .....</b>		
	<b>803.750,90</b>	<b>474.070,10</b>
	<b>2.359.218,68</b>	<b>1.697.040,35</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN .....</b>		
	<b>22.460,16</b>	<b>10.998,22</b>
	<b>2.599.126,84</b>	<b>1.750.758,57</b>
<hr/>		
in EUR	31.12.2019	31.12.2018
<b>PASSIVA</b>		
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
<b>I. Gezeichnetes Kapital .....</b>		
	<b>54.232,00</b>	<b>54.232,00</b>
<b>II. Kapitalrücklage .....</b>		
	<b>346.952,65</b>	<b>340.441,00</b>
<b>III. Gewinnrücklagen .....</b>		
	<b>0,00</b>	<b>6.511,65</b>
<b>IV. Gewinnvortrag .....</b>		
	<b>217.055,50</b>	<b>175.027,86</b>
<b>V. Konzern-Jahresüberschuss .....</b>		
	<b>457.373,33</b>	<b>42.027,64</b>
<b>VI. Nicht beherrschende Anteile .....</b>		
	<b>21.036,24</b>	<b>0,00</b>
	<b>1.096.649,72</b>	<b>618.240,15</b>
<b>B. UNTERSCHIEDSBETRAG AUS DER KAPITALKONSOLIDIERUNG .....</b>		
	<b>12.750,00</b>	<b>0,00</b>
<b>C. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
1. Steuerrückstellungen .....	138.081,00	23.669,20

2. sonstige Rückstellungen .....	153.247,00	136.410,24
	<b>291.328,00</b>	<b>160.079,44</b>
<b>D. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.....	97.797,93	116.001,03
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.....	709.627,66	643.757,04
3. sonstige Verbindlichkeiten.....	334.593,53	212.680,91
	<b>1.142.019,12</b>	<b>972.438,98</b>
<b>E. PASSIVE LATENTE STEUERN .....</b>	<b>56.380,00</b>	<b>0,00</b>
	<b><u>2.599.126,84</u></b>	<b><u>1.750.758,57</u></b>

#### 10.2.4.2 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in EUR	2019	2018
1. Umsatzerlöse .....	10.292.471,10	8.330.765,59
2. andere aktivierte Eigenleistungen .....	194.119,34	0,00
3. sonstige betriebliche Erträge .....	151.368,89	32.911,82
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe und für bezogene Waren .....	-1.315,61	-1.603,61
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen .....	-4.359.824,80	-3.781.221,53
	<b>-4.361.140,41</b>	<b>-3.782.825,14</b>
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter .....	-2.946.372,18	-2.503.224,11
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung ... <i>davon für Altersversorgung: EUR -14.127,12 (EUR -5.427,12)</i>	-527.627,44	-421.481,23
	<b>-3.473.999,62</b>	<b>-2.924.705,34</b>
6. Abschreibungen		
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen...	-42.473,09	-40.045,76
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten .....	0,00	-77.098,69
	<b>-42.473,09</b>	<b>-117.144,45</b>
7. sonstige betriebliche Aufwendungen .....	-2.070.049,09	-1.461.336,23
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge .....	47,00	177,00
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen .....	-4.713,42	-4.913,75
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	-225.018,91	-22.082,26
<i>davon für latente Steuern: EUR -56.380,00 (EUR 0,00)</i> .....		
11. Ergebnis nach Steuern .....	460.611,79	50.847,24
12. sonstige Steuern .....	-1.452,22	-8.819,60
13. Konzern-Jahresüberschuss .....	459.159,57	42.027,64
14. auf nicht beherrschende Anteile entfallender Gewinn .....	-6.018,79	0,00
15. auf nicht beherrschende Anteile entfallender Verlust .....	4.232,55	0,00
<b>16. Konzern-Jahresüberschuss nach nicht beherrschenden Anteilen .....</b>	<b>457.373,33</b>	<b>42.027,64</b>

### 10.2.4.3 Konzern-Kapitalflussrechnung vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019

in tausend EUR	2019	2018	Veränderung
1. Periodenergebnis .....	459	42	417
2. +/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens .....	42	40	2
3. +/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen .....	131	62	69
4. +/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge .....	-15	76	-91
5. -/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind.....	-502	-147	-355
6. +/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind.....	244	101	143
7. -/+ Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens .....	0	-3	3
8. +/- Zinsaufwendungen/Zinserträge.....	5	5	0
9. +/- Ertragsteueraufwand/-ertrag .....	225	22	203
10. -/+ Ertragsteuerzahlungen.....	-49	-21	-28
<b>11. = Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit.....</b>	<b>540</b>	<b>177</b>	<b>363</b>
12. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens .....	0	8	-8
13. - Auszahlungen für Investitionen in das selbstgeschaffene immaterielle Anlagevermögen .....	-194	0	-194
14. - Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen.....	-23	-12	-11
<b>15. = Cashflow aus der Investitionstätigkeit .....</b>	<b>-217</b>	<b>-4</b>	<b>-213</b>
16. + Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von anderen Gesellschaftern .....	30	0	30
17. + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten .....	8	0	8
18. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten .....	-26	-50	24
19. - Gezahlte Zinsen.....	-5	-5	0
<b>20. = Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit .....</b>	<b>7</b>	<b>-55</b>	<b>62</b>
21. Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe aus 11, 15, 20) .....	330	119	211
22. + Finanzmittelfonds am Anfang der Periode .....	474	355	119
<b>23. = Finanzmittelfonds am Ende der Periode .....</b>	<b>804</b>	<b>474</b>	<b>330</b>

#### 10.2.4.4 Konzern-Eigenkapitalspiegel für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Gewinnvortrag	Konzern- Jahres- überschuss	nicht beherrschende Anteile	Konzern- Eigenkapital
<b>Stand 1. Januar 2018</b> .....	<b>54.232,00</b>	<b>340.441,00</b>	<b>6.511,65</b>	<b>175.027,86</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>576.212,51</b>
Konzernjahresüberschuss 2018.....	0,00	0,00	0,00	0,00	42.027,64	0,00	42.027,64
<b>Stand 31. Dezember 2018</b> .....	<b>54.232,00</b>	<b>340.441,00</b>	<b>6.511,65</b>	<b>175.027,86</b>	<b>42.027,64</b>	<b>0,00</b>	<b>618.240,15</b>
<b>Stand 1. Januar 2019</b> .....	<b>54.232,00</b>	<b>340.441,00</b>	<b>6.511,65</b>	<b>217.055,50</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>618.240,15</b>
Konzernjahresüberschuss 2019.....	0,00	0,00	0,00	0,00	457.373,33	1.786,24	459.159,57
Entnahme aus der Rücklage .....	0,00	0,00	-6.511,65	0,00	0,00	0,00	-6.511,65
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln .....	0,00	6.511,65	0,00	0,00	0,00	0,00	6.511,65
Änderungen des Konsolidierungskreises.....	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19.250,00	19.250,00
<b>Stand 31. Dezember 2019</b> .....	<b>54.232,00</b>	<b>346.952,65</b>	<b>0,00</b>	<b>217.055,50</b>	<b>457.373,33</b>	<b>21.036,24</b>	<b>1.096.649,72</b>

#### 10.2.4.5 Konzernanhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

##### A. Angaben zu den Konsolidierungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen

###### 1. Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der suchdialog AG, Mannheim, (Registergericht: Mannheim, HRB 720021) zum 31. Dezember 2019 ist nach den Vorschriften der §§ 290 ff. HGB und des AktG aufgestellt. Die Konzernbilanz ist gemäß § 266 i. V. m. § 298 HGB gegliedert. Für die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gemäß § 275 Abs. 2 i. V. m. § 298 HGB gewählt.

Der Konzernabschluss entspricht den gesetzlichen Vorschriften unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und gibt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zutreffend wieder.

Der Konzernabschluss besteht aus der Konzernbilanz, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzernanhang, der Kapitalflussrechnung und dem Eigenkapitalspiegel.

Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019.

###### 2. Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der suchdialog AG, Mannheim, als Muttergesellschaft, die PERREK GMBH, Mannheim, und die BRAIN ONE GmbH, Mannheim, im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogen.

Es handelt sich bei dem Anteil der PERREK GMBH um einen 80 %-igen und bei der BRAIN ONE GmbH um einen 85,5 %-igen Anteil. Es handelt sich bei beiden Gesellschaften um Tochterunternehmen der suchdialog AG.

Aufstellung des Anteilsbesitzes:

Name und Sitz des Unternehmens	Beteiligungsquote in %	Nennkapital 31.12.2019 in EUR	Eigenkapital 31.12.2019 in EUR
<b>Im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen:</b>			
PERREK GmbH, Mannheim.....	80,0	25.000,00	90.093,95
BRAIN ONE GmbH, Mannheim.....	85,5	25.000,00	20.809,97

Die Beteiligungsquote entspricht jeweils dem Anteil an den Stimmrechten.

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Jahresabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2019. Die Konzerngesellschaften wurden mit ihrem für Konsolidierungszwecke erstellten Abschluss für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019 in den Konzernabschluss einbezogen.

### **3. Konsolidierungsgrundsätze**

#### **Kapitalkonsolidierung**

Die Erstkonsolidierung der PERREK GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 15. April 2019. Die aus der Erstkonsolidierung der PERREK GmbH resultierenden passiven Unterschiedsbeträge betragen 8.000,00 EUR und haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter.

Die Erstkonsolidierung der Brain ONE GmbH, Mannheim, erfolgte mit der Gründung am 1. Juli 2019. Die aus der Erstkonsolidierung der Brain ONE GmbH resultierenden passiven Unterschiedsbeträge betragen 4.750,00 EUR und haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter.

#### **Zeitpunkt der Erstkonsolidierung**

Zeitpunkt der Verrechnung des konsolidierungspflichtigen Kapitals i.S.d. § 301 Abs. 2 HGB ist grundsätzlich der Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung der Tochterunternehmen in den Konzernabschluss.

#### **Schuldenkonsolidierung**

Konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie alle Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden eliminiert.

Zwischenergebnisse aus konzerninternen Transaktionen werden ebenfalls eliminiert.

Bei der Schuldenkonsolidierung werden wechselseitige Forderungen und Verbindlichkeiten der einbezogenen Unternehmen gegeneinander aufgerechnet und eliminiert.

Die Aufrechnungsdifferenzen werden unter Berücksichtigung erforderlicher Steuerabgrenzungen erfolgswirksam behandelt.

Bei den Pflichtangaben zu Haftungsverhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind die Positionen gegenüber einbezogenen Unternehmen eliminiert.

#### **Aufwands- und Ertragskonsolidierung**

Konzerninterne Umsätze werden mit den entsprechenden konzerninternen Aufwendungen verrechnet.

Aufwendungen und Erträge aus sonstigen Geschäftsvorfällen zwischen den einbezogenen Unternehmen werden ebenfalls aufgerechnet.

### **4. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze**

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wurden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen erstellt.

Die zur Erläuterung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung erforderlichen Angaben sind, soweit zulässig, in den Anhang übernommen.

Für die Erstellung des Konzernabschlusses sind die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend:

Das Ansatzwahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens gem. § 248 Abs. 2 S. 1 HGB wurde ausgeübt. Aktiviert wurden die direkt zurechenbaren Herstellungskosten sowie zurechenbare Verwaltungsgemeinkosten für die Entwicklung von Softwareprodukten ab dem Zeitpunkt, zu dem eine hinreichende Marktfähigkeit des Softwareprodukts erreicht war. Vor zu diesem Zeitpunkt anfallende Entwicklungskosten werden aufwandswirksam erfasst. Fremdkapitalzinsen wurden nicht aktiviert. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer zwischen drei und fünf Jahren.

Die entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen oder, falls erforderlich, dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Geringwertige Vermögensgegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.

Geringwertige Vermögensgegenstände werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind mit dem Nennwert oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Erkennbare Einzelrisiken werden durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Für die zu erwartenden Skontoinsprachnahmen, das allgemeine Kreditrisiko und den Zinsverlust wird eine Pauschalwertberichtigung gebildet.

Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

Als aktive Rechnungsabgrenzungsposten sind Ausgaben vor dem Abschlussstichtag angesetzt, soweit sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Zeitpunkt darstellen.

Das gezeichnete Kapital wird mit dem Nennwert angesetzt.

Steuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten mit dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrag gemäß § 253 Abs. 1 HGB gebildet. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt, sofern ausreichend objektive Hinweise für deren Eintritt vorliegen.

Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

Latente Steuern werden für zukünftige Steuereffekte gebildet, die aus temporären Differenzen zwischen dem Bilanzansatz von Vermögenswerten und Schulden und deren Steuerwert resultieren.

## **B. Angaben zur Konzernbilanz**

### **1. Geschäftsjahresabschreibung**

Die Geschäftsjahresabschreibung je Posten der Konzernbilanz ist aus dem Konzern-Anlagenspiegel zu entnehmen.

Die Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter (EUR 410 bis EUR 800) wird als Abschreibung im Anlagenspiegel ausgewiesen. Die Geschäftsjahresabschreibung enthält diese Beträge somit.

Der Betrag der in den kumulierten Abschreibungsbeträgen enthaltenen Sofortabschreibungen beläuft sich auf: EUR 19.665,96 (Vorjahr EUR 27.043,02).

## 2. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr ist im Folgenden dargestellt.

in EUR	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Aufgelaufene Abschreibungen				Nettobuchwerte	
	01.01.2019	Zugänge	Abgänge	31.12.2019	01.01.2019	Zugänge	Abgänge	31.12.2019	31.12.2019	31.12.2018
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>										
1. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte .....	0,00	90.097,34	0,00	90.097,34	0,00	11.515,34	0,00	11.515,34	78.582,00	0,00
2. in der Entwicklung befindliche selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte .....	0,00	104.022,00	0,00	104.022,00	0,00	0,00	0,00	0,00	104.022,00	0,00
3. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten .....	34.119,74	0,00	0,00	34.119,74	34.114,74	0,00	0,00	34.114,74	5,00	5,00
	<b>34.119,74</b>	<b>194.119,34</b>	<b>0,00</b>	<b>228.239,08</b>	<b>34.114,74</b>	<b>11.515,34</b>	<b>0,00</b>	<b>45.630,08</b>	<b>182.609,00</b>	<b>5,00</b>
<b>II. Sachanlagen</b>										
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung...	134.092,17	23.081,75	9.405,52	147.768,40	91.377,17	30.957,75	9.405,52	112.929,40	34.839,00	42.715,00
	<b>134.092,17</b>	<b>23.081,75</b>	<b>9.405,52</b>	<b>147.768,40</b>	<b>91.377,17</b>	<b>30.957,75</b>	<b>9.405,52</b>	<b>112.929,40</b>	<b>34.839,00</b>	<b>42.715,00</b>
	<b>168.211,91</b>	<b>217.201,09</b>	<b>9.405,52</b>	<b>376.007,48</b>	<b>125.491,91</b>	<b>42.473,09</b>	<b>9.405,52</b>	<b>158.559,48</b>	<b>217.448,00</b>	<b>42.720,00</b>

## 3. Umlaufvermögen

Sämtliche Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine Fälligkeit von bis zu einem Jahr.

## 4. Eigenkapital

Das Grundkapital setzt sich zusammen aus 54.232 Stückaktien, die auf den Namen lauten, mit einem rechnerischen Betrag je Aktie von 1,00 EUR.

Das genehmigte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2019 5.422,00 EUR und setzt sich wie folgt zusammen:

- Genehmigtes Kapital 2019/I (bis zum 26. August 2024) 2.711,00 EUR
- Genehmigtes Kapital 2019/II (bis zum 26. August 2024) 2.711,00 EUR.

Im Ausgleichsposten für nicht beherrschende Anteile wird das gezeichnete Kapital der Minderheitsgesellschafter, sowie die Kapitalrücklagen und der Jahresüberschuss entsprechend ihren Anteilen am gezeichneten Kapital ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr wurden 6.511,65 EUR aus der gesetzlichen Rücklage in die Kapitalrücklage eingestellt.

Die aus der Erstkonsolidierung der PERREK GmbH und der BRAIN ONE GmbH resultierenden passiven Unterschiedsbeträge haben ihre Ursache in von der Beteiligungsquote abweichenden Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter und haben somit Eigenkapitalcharakter. Eine erfolgswirksame Auflösung ist nicht vorgesehen, weil der Unterschiedsbetrag nicht auf erworbene Vermögensgegenstände entfällt.

## 5. Angaben und Erläuterungen zu Rückstellungen

Im Posten sonstige Rückstellungen sind die nachfolgenden nicht unerheblichen Rückstellungsarten enthalten:

in EUR	
Urlaubsrückstellungen sowie Rückstellungen für Berufsgenossenschaft .....	60.000,00
Rückstellungen für Fremdleistung und Vertrieb .....	14.000,00
Rückstellungen für Fremdleistungen und Beratung .....	48.300,00
Rückstellungen für Abschlusskosten .....	12.000,00

## 6. Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von EUR 65.564,40 (Vorjahr: EUR 93.680,40) haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Im Übrigen haben sämtliche Verbindlichkeiten wie im Vorjahr eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen in Höhe von EUR 244.339,95 (Vorjahr: EUR 114.625,28) Steuern und in Höhe von EUR 832,63 (Vorjahr: 0,00) Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit.

## 7. Latente Steuern

Latente Steuern ergeben sich aus der Aktivierung selbst erstellter Vermögensgegenstände des Anlagevermögens in der Handelsbilanz. Für die Berechnung wird ein Gewerbesteuersatz von 15,05 % sowie der Körperschaftsteuersatz (inkl. Solidaritätszuschlag) von 15,825 % angesetzt.

Am Bilanzstichtag entfallen sämtliche latente Steuern auf zu versteuernde Differenzen aus der Aktivierung selbst erstellter Vermögensgegenstände des Anlagevermögens.

Die passiven latenten Steuern entwickelten sich wie folgt:

in EUR	
Stand 1. Januar 2019 .....	0,00
Zugang aus temporären Differenzen .....	56.380,00
Stand 31. Dezember 2019 .....	56.380,00

Auf eine Überleitung von dem auf Basis des handelsbilanziellen Ergebnisses erwarteten Steueraufwand und dem in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steueraufwand wird verzichtet, da keine gesetzliche Verpflichtung dazu besteht.

## C. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereich

in	EUR
Mediabudget (Kauf von digitalen Werbemaßnahmen mit anschließender Weiterbelastung an den Kunden) .....	3.663.613,07
Honorarumsätze für Dienstleistungen .....	6.554.416,91

Sonstige Erlöse .....	74.441,12
<b>Summe .....</b>	<b>10.292.471,10</b>

Entwicklungskosten sind insgesamt in Höhe von 194.119,34 EUR angefallen. Diese entfallen vollständig auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens.

#### D. Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Im Geschäftsjahr wurden Zinsen in Höhe von TEUR 4,7 gezahlt.

Im Geschäftsjahr wurden Ertragssteuerzahlungen in Höhe von TEUR 49,0 geleistet.

Bezüglich des Periodenergebnisses wird auf die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung verwiesen

Die sonstigen zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge beinhalten im Wesentlichen Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Steuerrückstellungen und passive latente Steuern.

Der Finanzmittelfonds setzt sich zusammen aus Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks in Höhe von TEUR 804.

#### E. Erläuterungen zum Konzern-Eigenkapitalspiegel

Am Bilanzstichtag steht ein Betrag von TEUR 549 für Gewinnausschüttungen zur Verfügung, der sich aus dem Gewinnvortrag und dem Jahresüberschuss des Mutterunternehmens abzüglich des einer gesetzlichen Ausschüttungssperre unterliegenden Betrags zusammensetzt. Einer gesetzlichen Ausschüttungssperre unterliegen die selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (TEUR 183) abzüglich der darauf entfallenden latenten Steuern (TEUR 56).

#### F. Sonstige Angaben

##### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen betragen am Bilanzstichtag TEUR 463 (Vorjahr: TEUR 512) und betreffen Miet- und Leasingverträge.

in EUR	Mit Fälligkeit bis 1 Jahr	Mit Fälligkeit über 1 Jahr	Mit Fälligkeit über 5 Jahre
KFZ Leasing .....	26.416	24.763	0
	(12.287)	(11.794)	(73.296)
Miete .....	103.896	303.384	0
	(87.596)	(319.584)	(0)
Jobräder .....	2.634	1.865	0
	(2.634)	(4.499)	(0)
	<b>132.946</b>	<b>330.012</b>	<b>0</b>
	<b>(102.517)</b>	<b>(335.877)</b>	<b>(73.296)</b>

Vorteile des Abschlusses von Miet- und Leasingverträgen sind u. a. die Liquiditätsverschönerung, die Bilanzneutralität und eine transparente Kalkulationsgrundlage. Risiken ergeben sich u. a. aus insgesamt höheren Kosten, der Laufzeitbindung und damit Bestehen eines Fixkostenblocks.

### **Anzahl Mitarbeiter**

Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Konzern 78 Angestellte. Es gibt lediglich Angestellte.

### **Verpflichtungen des Mutterunternehmens aus Optionen**

Es bestehen Verpflichtungen der suchdialog AG gegenüber den Geschäftsleitungen der Tochtergesellschaften PERREK GmbH und BRAIN ONE GmbH aus Optionen zur Übertragung von zweimal 5 % bzw. zweimal 4 % der Anteile an den Tochtergesellschaften an diese unter der Voraussetzung, dass bestimmte Umsatz- und Ergebnisziele erreicht werden.

### **Mitglieder des Vorstands**

Tobias Reinhard, Mannheim	Vorstand der suchdialog AG, Geschäftsführer der BRAIN ONE GmbH und der PERREK GMBH
Denis Lademann, Mannheim	Vorstand der suchdialog AG, Geschäftsführer der PERFORMANCE ONE HEART GmbH und der BRAIN ONE GmbH

### **Gesamtbezüge der Organmitglieder**

Von der Befreiungsvorschrift gemäß § 286 Absatz 4 HGB im Zusammenhang mit den Angaben zu § 314 Nr. 6 HGB wurde Gebrauch gemacht.

## Mitglieder des Aufsichtsrates

---

Dr. Yorck Schmidt Vorsitzender / Geschäftsführer der:	AVL List GmbH (Österreich) – Geschäftsführer seit September 2019 Dtech Steyr GmbH (Österreich) – Geschäftsführer seit September 2019 AVL Technical Centre Private Limited (Indien) – Director seit Februar 2020 AVL Italia S.r.l. (Italien) – Director seit Oktober 2020 AVL Japan K.K. (Japan) – Director seit Oktober 2019 AVL Korea Co., Ltd. (Südkorea) – Director seit Oktober 2019 AVL Michigan Holding Corp. (Vereinigte Staaten) – President of the Corporation seit Dezember 2019 AVL Test Systems, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019 AVL Properties, Inc. (Vereinigte Staaten) – President of the Corporation seit Dezember 2019 AVL North America Corporate Services, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019 Schrack, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL PEI Equipment, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL TSI Equipment, LLC. (Vereinigte Staaten) – Board of Managers seit Dezember 2019 AVL Powertrain Engineering, Inc. (Vereinigte Staaten) – Board of Directors seit Dezember 2019
Markus Sauerland Geschäftsführer der:	Nomura Financial Products Europe GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2019
Hubertus von Tiele- Winckler Geschäftsführer der:	POOL Die Agentur GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit April 2005 HTW/O Holding GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2011 POOL Die Agentur MUC GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit Januar 2020 Sales Force GmbH (Deutschland) – Geschäftsführer seit September 2016 Geschäftsführer HTW/O Promotion GmbH - bis 2020 Geschäftsführer HTW/O Sales GmbH - bis 2020

## Gesamthonorar des Abschlussprüfers

Das Honorar für Leistungen gegenüber dem Mutterunternehmen und den vollkonsolidierten Tochterunternehmen entfällt in Höhe von TEUR 40 vollständig auf die Abschlussprüfung.

## Ergebnisverwendungsvorschlag

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Konzernjahresüberschuss der suchdialog AG aus dem Geschäftsjahr 2019 in Höhe von EUR 457.373,33 wie folgt zu verwenden:

Der Betrag in Höhe von EUR 457.373,33 wird in voller Höhe auf neue Rechnung vorgetragen.

## **G. Nachtragsbericht**

Am 21. Januar 2020 wurde die HEART ONE GmbH, Mannheim, gegründet, an der die suchdialog AG 80 % der Anteile hält.

Am 2. Juli 2020 hat die suchdialog AG sämtliche Anteile der am 12. März 2020 gegründeten TOUCH ONE GmbH, Mannheim, übernommen.

Am 15. April 2021 wurde die E-Health Evolutions GmbH, Mannheim, gegründet, an der die suchdialog AG 75 % der Anteile hält.

Die Gesellschaft hat am 30. September 2020 1.919 eigene Aktien erworben. Die Gesellschaft hat diese eigenen Aktien von den Mitgliedern des Vorstands erworben, um sie Mitarbeitern auf der Grundlage des virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms zum Erwerb anzubieten.

Am 18. Mai 2020 hat die Gesellschaft einen Kreditvertrag bei der KfW Bank abgeschlossen von welchem Sie zum 4. November 2020 einen Betrag in Höhe von 500 TEUR abgerufen hat.

Die Gesellschaft hat in 2021 weitere Kreditverträge mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 1.500 TEUR bei der KfW Bank abgeschlossen, davon wurde am 13. Juli 2021 ein Betrag in Höhe von 500 TEUR abgerufen.

Mannheim, 4. August 2021

Tobias Reinhardt

Denis Lademann

#### **10.2.4.6 Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019**

##### **1. Allgemein**

Im folgenden Konzernlagebericht wird die Lage des Konzerns (im Folgenden „SUCHDIALOG“, „Konzern“ oder „Gruppe“) dargestellt. Darin wird die Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gruppe im Geschäftsjahr 2019 aufgezeigt und auf die voraussichtliche zukünftige Entwicklung des Geschäftes sowie die wesentlichen Risiken und Chancen eingegangen.

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

##### **2. Grundlagen des Konzerns**

###### **2.1 Geschäftstätigkeit und Struktur**

SUCHDIALOG bietet unter der Marke Performance ONE Lösungen für die digitale Transformation und Strategie in Marketing und Vertrieb an. SUCHDIALOG ist ein Beratungs- und Umsetzungsunternehmen, das digitale Erlebnisse und Produkte für Marken, Unternehmen und Menschen kreiert, orchestriert und gestaltet. Strategie, Digital Marketing und Datenanalysen sind die zentralen Servicethemen der Gruppe. Datengetriebene Lösungen sind dabei das verbindende und skalierende Element.

Zur Gruppe gehören neben der suchdialog AG als operative Holding mit Fokus Digital Marketing zwei Tochtergesellschaften, in denen weitere Service-Aktivitäten forciert werden:

- BRAIN ONE GmbH: Smart Data-Beratung, spezialisiert auf Data Science und Data Analytics – Gegründet in 2019
- PERREK GmbH: Personalmarketing mit digitalem Methodeneinsatz – Gegründet in 2019

Zu den Kunden gehören Unternehmen/Marken wie HDI, BVB Borussia Dortmund, A.T.U, Dometic und weitere.

###### **2.2 Konzernsteuerung**

Die Organisationsstruktur der Gruppe ist gemischt, da die suchdialog AG als Holding die Tochtergesellschaften anhand von Finanz- und Unternehmenszielen (management by objectives) führt, jedoch auch selbst operativ tätig ist im Hauptbereich Digital Marketing/Performance Marketing. Zur Steuerung und Kontrolle des Konzerns besteht ein Controlling- und Berichtsvorgehen, in dem die Finanzzahlen den Planwerten auf monatlicher Basis gegenübergestellt werden.

Gemäß DRS 20 sind in die Berichterstattung finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren aufzunehmen, sofern sie auch zur internen Steuerung des Konzerns herangezogen werden.

###### **Finanzielle Leistungsindikatoren**

Wesentlichen finanzielle Leistungsindikatoren, nach denen der Konzern gesteuert wird, sind einerseits Umsatzerlöse sowie das operative Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern sowie Abschreibungen (EBITDA).

in EUR	2019
Ergebnis nach Steuern .....	+ 460.611,79
+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	+ 225.018,91
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen .....	+ 4.713,42
-Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge .....	-47,00
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen.....	+42.473,09
<b>EBITDA.....</b>	<b>732.770,21</b>

Diese werden im nachfolgenden Konzernlagebericht dargestellt und erläutert. Die im Vorjahr geplanten Umsatzerlösen in Höhe von EUR 11,2 Mio. wurde aufgrund des geringeren Mediabudgets (Kauf von digitalen Werbemaßnahmen mit anschließender Weiterbelastung an den Kunden) nicht erreicht. Das im Vorjahr geplante EBITDA in Höhe von EUR 0,6 Mio. wurde leicht übertroffen.

### 3. Wirtschaftsbericht

#### 3.1 Allgemeine Wirtschaftsentwicklung

2020 stand die Weltwirtschaft im Zeichen der COVID-19-Pandemie. Der Einbruch der Weltwirtschaft stellte nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit einem Minus von 3,5 Prozent die schlimmste Rezession seit der Weltwirtschaftskrise vor rund 90 Jahren dar.<sup>1</sup> Viele Staaten reagierten mit Eindämmungsmaßnahmen wie der Einschränkung von sozialen Kontakten, Reisebeschränkungen, Geschäftsschließungen oder Verbote von Großveranstaltungen. Staaten und Zentralbanken haben mit umfangreichen geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen entgegengewirkt, um den wirtschaftlichen Einbruch abzumildern. Verschiedene Lockdownmaßnahmen halfen dabei, das Infektionsgeschehen nach mehreren Monaten in den Griff zu bekommen. Zugleich spiegelten sie die Anfälligkeit der Wirtschaft für Störungen in den Konsumentenmärkten und den globalen Lieferketten. In der Pharmaindustrie bspw. zeigte sich die hohe Abhängigkeit von Zulieferern aus Asien. Digitale Geschäftsmodelle wie der Onlinehandel verzeichneten teils deutliche Zuwächse,<sup>2</sup> während der stationäre Handel schwere Verluste erlitt. Digitalen Medien kommt in diesem Zusammenhang eine stetig steigende Bedeutung zu.

In Deutschland, aus Sicht der SUCHDIALOG der wichtigste Markt, unterbricht die COVID-19-Pandemie den wirtschaftlichen Aufwärtstrend. Damit endete eine mehr als ein Jahrzehnt währende Wachstumsphase. In 2020 ist die deutsche Wirtschaft aufgrund der Folgen der Pandemie nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) um 5 Prozent geschrumpft. Einen vergleichbaren Rückgang hatte es zuletzt in 2009 durch die globale Finanzkrise mit 5,7 Prozent gegeben.<sup>3</sup>

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die deutsche Wirtschaft sind spürbar. Massive Rückgänge verzeichnete der Dienstleistungsbereich, der Wirtschaftsbereich Handel, sowie Verkehr und Gastgewerbe.<sup>4</sup> Auf der anderen Seite verzeichneten auch hier digitale Geschäftsmodelle deutliche Zuwächse.

<sup>1</sup> <https://www.manager-magazin.de/politik/weltwirtschaft/iwf-internationaler-waehrungsfonds-hebt-prognose-fuer-globales-wachstum-an-a-b5bd2c1f-f58e-4bae-b32d-3f4c8ef2851a>

<sup>2</sup> [https://einzelhandel.de/index.php?option=com\\_attachments&task=download&id=10572](https://einzelhandel.de/index.php?option=com_attachments&task=download&id=10572)

<sup>3</sup> [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/01/PD21\\_020\\_811.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/01/PD21_020_811.html)

<sup>4</sup> ebd.

Je digitaler, desto krisenfester: Wer zu Beginn der Pandemie digital gut aufgestellt war, meisterte nicht nur besser Krise, sondern für den eröffneten sich sogar Wachstumschancen.<sup>5</sup> Der Erfolg von morgen braucht digitale Fähigkeiten.

### 3.2 Entwicklung des Marktes für digitale Medien und Digitalisierung

Digitale Medien zählten bereits in den vergangenen Jahren zu den Gewinnern am Werbemarkt und behaupten sich nun in Krisenzeiten.<sup>6</sup> Marketing-Budgets in digitale Werbung zu verschieben, bleibt ein stetiger Trend.<sup>7</sup> Digitalisierung und digitale Medien sind damit Teil der Lösung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen der Zukunft.

Als Vergleichswert haben Statistiken des Werbemarktes dabei für die Entwicklung digitaler Medien nur eine bedingte Aussagekraft. Die Ergebnisse aufgrund unterschiedlicher Erhebungsmethoden sind nur schwierig vergleichbar.

SUCHDIALOG beschäftigt sich mit der kreativen und technologischen Entwicklung von Markenplattformen, datengetriebenen Geschäftsmodellen und Business Analytics, was von diesen Erhebungen nicht abgedeckt wird. Digitale Werbung stellt lediglich einen Teil der Umsatzerlöse von SUCHDIALOG dar, so dass Veränderungen in den reinen Mediabudgets nur zum Teil auf die Entwicklungen in der vielschichtigen Digitalbranche übertragen werden können. Das weltweite Marktvolumen für die an Bedeutung zunehmenden Business Analytics-Anwendungen lag im Jahr 2019 bereits bei 189,1 Mrd. US-Dollar und wird bis 2022 einen voraussichtlichen Anstieg auf 274,3 Mrd. US-Dollar erfahren.<sup>8</sup>

Nachdem für das Kalenderjahr 2020 ein Wachstum von rund 4 Prozent prognostiziert wurde, kam es durch die Pandemie und die daraus resultierende wirtschaftliche Rezession zunächst zu einem weltweiten Einbruch des Werbemarktes. Die von Zenithmedia veröffentlichte Werbemarkt-Prognose geht von einem Rückgang des globalen Werbemarktes von 7,5 Prozent, auf 585 Mrd. US-Dollar, aus.<sup>9</sup>

Digitale Medien erwiesen sich als weitaus robuster. Magna schätzt, dass digitale Medien rund 59 Prozent aller globalen Werbeausgaben ausmachen werden.<sup>10</sup>

In Deutschland zeigte sich ein ähnlicher Digitalisierungstrend. Dem Analyse- und Marktforschungsunternehmen Nielsen zufolge verzeichneten die Online-Werbeträger ein Plus von 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr, während die Werbeausgaben insgesamt um 4,4 Prozent fielen.<sup>11</sup>

Insgesamt bewegte sich der Konzern in einem neutralen Marktumfeld, auch wenn sich Rahmenbedingungen ändern oder von pandemie-bedingter Unsicherheit geprägt sind. Die daraus resultierenden Veränderungen sollten den Beratungsbedarf für digitale Transformation im Marketing zusätzlich forcieren.

---

<sup>5</sup> <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Corona-Unternehmen-spueren-wirtschaftlichen-Nutzen-der-Digitalisierung> -

<sup>6</sup> <https://www.healthcaremarketing.eu/medien/detail.php?nr=75237>

<sup>7</sup> <https://marketing.ch/tiefere-b2b-marketing-budgets-aufgrund-corona-krise/>

<sup>8</sup> <https://www.businesswire.com/news/home/20190404005662/en/IDC-Forecasts-Revenues-for-Big-Data-and-Busines-Analytics-Solutions-Wi-Il-Research-189.1-Billion-This-Year-with>

<sup>9</sup> <https://www.zenithmedia.de/e-commerce-und-video-sorgen-fuer-schnellere-erholung-des-weltweiten-werbemarktes/>

<sup>10</sup> <https://magnaglobal.com/magna-advertising-forecasts-december-2020/>

<sup>11</sup> <https://invidis.de/2021/01/nielsen-bilanz-2020-ooh-zeigt-sich-krisenresistent/>

### **3.3 Mitarbeiter**

Der Personalbestand der Gruppe ist während der Berichtsperiode gewachsen: Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte der Konzern 80 fest angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind 11 Personen mehr als am Stichtag des Vorjahres.

### **3.4 Investitionen**

Die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen erhöhten sich um EUR 174,7 Tsd. auf EUR 217,4 Tsd. (Vorjahr: EUR 42,7 Tsd.).

Im Geschäftsjahr 2019 fielen Abschreibungen in Höhe von EUR 42,5 Tsd. (Vorjahr EUR 117,1 Tsd.) an.

Seit 2019 werden im Konzern selbst erstellte und in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert. Im Geschäftsjahr 2019 wurden EUR 194,1 Tsd. aktiviert. Dies entspricht 89 Prozent der gesamten Investitionen in das Anlagevermögen. Im Geschäftsjahr entfielen EUR 11,5 Tsd. auf Abschreibungen der selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände.

## **4. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage**

### **4.1 Vermögenslage**

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Berichtszeitraum um 48 Prozent auf EUR 2,6 Mio. (Vorjahr: EUR 1,8 Mio.).

Das Anlagevermögen stieg im Berichtszeitraum um EUR 174,7 Tsd. auf EUR 217,4 Tsd. (Vorjahr: EUR 42,7 Tsd.). Die Veränderung ist im Wesentlichen auf den Anstieg der selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte zurückzuführen. Dieser Anstieg ist bedingt durch die Aktivierung von Software, welche im Geschäftsjahr entwickelt wurde. Hierbei wurden EUR 78,6 Tsd. bereits fertiggestellt, EUR 104,0 Tsd. befinden sich noch in Entwicklung.

Das Umlaufvermögen beläuft sich auf EUR 2,4 Mio. (Vorjahr: EUR 1,7 Mio.) und stieg um EUR 662,2 Tsd. Dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, um EUR 342,9 Tsd. von EUR 1,2 Mio. auf EUR 1,5 Mio. zurückzuführen. Der Anstieg dieser resultiert aus dem Umsatzwachstum. Der Kassenbestand stieg aufgrund der gestiegenen Umsatzerlöse um EUR 329,7 Tsd. deutlich von EUR 474,1 Tsd. auf EUR 803,8 Tsd. zum 31. Dezember 2019.

Das Eigenkapital erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 77 Prozent von EUR 0,6 Mio. auf EUR 1,1 Mio. und entspricht 42 Prozent der Bilanzsumme. Der Anstieg ist auf die gute Ergebnissituation zurückzuführen. Das gezeichnete Kapital blieb unverändert im Vergleich zum Vorjahr.

Die Steuerrückstellungen stiegen im Wesentlichen aufgrund der guten Ergebnissituation von EUR 23,7 Tsd. auf EUR 138,1 Tsd. an. Die sonstigen Rückstellungen stiegen um 12 Prozent auf EUR 153 Tsd. und beinhalten im Wesentlichen Urlaubsrückstellungen, Rückstellungen für die Erstellung der Jahresabschlüsse sowie für Beratungs- und Vertriebsdienstleistungen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind im Vergleich zum Vorjahr um 16 Prozent von EUR 116,0 Tsd. auf EUR 97,8 Tsd. gesunken. Der Rückgang ist auf die planmäßige Tilgung des Darlehens zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten stiegen in Summe um EUR 169,6 Tsd. auf EUR 1,1 Mio. an. Dies ist im Wesentlichen durch den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um EUR 65,9 Tsd. auf EUR 709,6 Tsd. sowie der sonstigen Verbindlichkeiten um EUR 121,9 Tsd. auf EUR 334,6 Tsd. begründet. Ursächlich sind die gestiegenen Umsätze sowie die gute Ergebnissituation der Gesellschaft.

## 4.2 Finanzlage

Der Konzern weist zum 31. Dezember 2019 eine Gesamtliquidität (Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) von EUR 803,8 Tsd. aus. Dies entspricht einem Anstieg um EUR 329,7 Tsd. gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 474,1 Tsd. Der Konzern, finanzierte sich im Geschäftsjahr im Wesentlichen durch die operative Geschäftstätigkeit.

Der Gesamt-Cashflow der Gruppe summierte sich zum Jahresende auf EUR 329,7 Tsd. (Vorjahr: EUR 118,7 Tsd.). Dieser Betrag setzt sich aus einem deutlich angestiegenen positiven operativen Cashflow in Höhe von EUR 540,0 Tsd., Investitionen in Höhe von EUR -217,1 Tsd. und einem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von EUR 7,1 Tsd. zusammen.

Der operative Cashflow ist maßgeblich vom deutlich gestiegenen Konzern-Jahresüberschuss + EUR 459,1 Tsd., der Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung sowie anderer Passiva + EUR 244,1 Tsd., der Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind – EUR 502,4 Tsd. und der Ertragssteuerausgaben + EUR 225,0 Tsd., geprägt. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit ist maßgeblich geprägt von den Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen – EUR 194,1 Tsd. Die Investitionen betrafen insbesondere die Entwicklung von Software.

## 4.3 Ertragslage

Mit Umsatzerlösen von EUR 10,3 Mio. (Anstieg um EUR 1,96 Mio. gegenüber dem Vorjahr) war das Geschäftsjahr von Wachstum geprägt. Davon entfällt ein Anteil von EUR 6,6 Mio. (Vorjahr: EUR 5,1 Mio.) auf Honorarumsätze für Dienstleistungen, der Rest der Umsatzerlöse entfällt primär auf Mediabudget. Der Anstieg ist insbesondere auf höheren Umsatz bei bestehenden Kunden und Aufträge von neuen Kunden zurückzuführen. Der Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse primär in Deutschland.

Das EBITDA vervielfachte sich von EUR 194,8 Tsd. auf EUR 732,7 Tsd. im Geschäftsjahr 2019. Die EBITDA-Marge stieg damit von 2 Prozent im Vorjahr auf 7 Prozent im Geschäftsjahr 2019. Der Anstieg des EBITDA ist im Wesentlichen zurückzuführen auf den gestiegenen Umsatz und die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von EUR 194,0 Tsd. aufgrund der erstmalig im Konzern aktivierten selbsterstellten Software Produkte.

Der Materialaufwand hat sich um EUR 578,3 Tsd. auf EUR 4,4 Mio. erhöht (Vorjahr: EUR 3,8 Mio.). Der Anstieg ist insbesondere auf die gestiegenen Umsatzerlöse zurückzuführen.

Der Personalaufwand erhöhte sich um EUR 549,3 Tsd. auf EUR 3,5 Mio. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus einer gestiegenen Mitarbeiter Anzahl sowie aus gestiegenen Gehältern.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen belaufen sich auf EUR 2,1 Mio. (Vorjahr: EUR 1,5 Mio.) Dabei erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen insbesondere aufgrund von Marketing- und Werbekosten.

Das Vorsteuerergebnis stieg im Berichtszeitraum um EUR 612,7 Tsd. auf EUR 685,6 Tsd. (Vorjahr: EUR 72,9 Tsd.) an, ebenso stieg auch der Konzernjahresüberschuss nach Abzug der Steuerausgaben um EUR 417,2 Tsd. auf EUR 459,2 Tsd. (Vorjahr: EUR 42,0 Tsd.).

Insgesamt wird die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch die Konzernleitung als positiv angesehen.

## **4.4. Prognosebericht**

### **4.4.1 Prognoseannahmen**

Veränderungen in der allgemeinen Wirtschaftslage und -stimmung können sich sowohl positiv als auch negativ auf das Wachstum der Gruppe auswirken.

Aussagen über die Zukunft der Gruppe beruhen daher auf Informationen und Erkenntnissen, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernlageberichts bekannt und verfügbar waren. Da diese Daten kontinuierlichen Änderungen unterliegen, sind Prognosen stets mit Unsicherheiten behaftet. Die tatsächlichen Ergebnisse in den Folgeperioden können daher abweichen.

Die Gruppe erstellt ihre Prognosen auf Basis ihrer organischen Entwicklung. Akquisitionen können das künftige Wachstum des Konzerns positiv oder negativ beeinflussen.

Ferner können positive Impulse für die Geschäftsentwicklung aus dem Gewinn bedeutender Neukunden erzielt werden, ebenso wie aus der Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen, wenn über die geplanten Projekte hinaus zusätzliche Kunden-Budgets aktiviert werden können.

### **4.4.2 Voraussichtliche Entwicklung**

Die nachhaltige Verschiebung von Marketingbudgets in digitale Kanäle und die fortgesetzten Investitionen in die Digitalisierung von Prozessen in Vertrieb und Marketing, bieten der Gruppe grundsätzlich gute Rahmenbedingungen. Reine Onlinewerbung, stellen dabei lediglich eine Facette des komplexen Digital-Marketings dar und repräsentiert nur einen Teil des Leistungsspektrums der Gruppe.

Die derzeit noch nicht absehbaren weiteren Auswirkungen der Coronavirus SARS-CoV-2 Pandemie könnten zu einem rückläufigen Ausgabeverhalten auch der Kunden von SUCHDIALOG führen.

Für das Geschäftsjahr 2020 haben wir einen Umsatz in Höhe von EUR 10.363 Tsd. erreicht sowie ein operatives Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern sowie Abschreibungen (EBITDA) in Höhe von EUR 787,8 Tsd. Dies entsprach im Wesentlichen unseren Erwartungen für das Geschäftsjahr 2020.

Für das Geschäftsjahr 2021 wird mit steigenden Umsatzerlösen im Bereich zwischen 5-10 Prozent sowie einem operativen Verlust definiert als EBITDA im Bereich 1,3 bis 1,7 Millionen EUR gerechnet, der im Wesentlichen durch Anlaufkosten von Produktentwicklungen und zusätzlichen Marketing- und Vertriebsaufwendungen bedingt ist. Ohne diese Zusatzaufwendungen würden wir, wie in den Jahren zuvor, mit einem positiven operativen Ergebnis rechnen. Die Unternehmensfortführung ist weiterhin gewährleistet auch auf Basis der vorhandenen Kreditlinien bei der KfW.

Mögliche Akquisitionen, die zur Wachstumsstrategie der Gruppe gehören, können diese Prognosen sowohl positiv als auch negativ beeinflussen. Die Ertragslage des Konzerns wird von der Entwicklung der operativen Einheiten und von den zukünftigen Zinserträgen der SUCHDIALOG bestimmt.

## **5. Risiken und Chancen der zukünftigen Geschäftsentwicklung**

Wesentliche Risikofaktoren beziehen sich insbesondere auf die SARS-CoV-2 Pandemie. Daneben müssen noch die allgemeinen Risiken der Konjunktur der Werbewirtschaft für SUCHDIALOG sowie die technologische Dynamik der Märkte für Internet- bzw. Digitalisierungs-Dienstleistungen im Besonderen betrachtet werden.

Durch den Vorstand der suchdialog AG werden Risiken überwacht, um negativen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage frühzeitig entgegenwirken zu können. Die Risikoeinschätzung bezieht sich hierbei sowohl auf den Umfang einer möglichen Auswirkung auf die Ertrags- und Finanzlage als auch auf die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Risikofaktor Auswirkungen haben kann.

Im besetzten Markt des Digital Marketings ist es dabei genauso wichtig, Chancen zu erkennen und zu nutzen. Ein funktionsfähiges Risiko- und Chancen-Management-System ist daher ein wichtiges Element einer nachhaltigen Unternehmensführung.

Auf Grundlage der gegenwärtig verfügbaren Informationen sind keine Risiken wahrscheinlich, die den Fortbestand der suchdialog AG und ihrer Tochtergesellschaften gefährden würden.

### **5.1 Wesentliche Einzelrisiken Risiken durch das Coronavirus**

Die Verbreitung des Coronavirus SARS-CoV-2 hat weltweite Auswirkungen. Dazu zählen wirtschaftliche Auswirkungen auf Unternehmen aufgrund von Einschränkungen in der Produktion und Handel, die durch Lockdown-Maßnahmen geprägt sind oder aufgrund von Reisebeschränkungen. Das Ausmaß und die Dauer einzelner Auswirkungen sind weiterhin schwer vorherzusagen. Die wesentliche Unsicherheit der COVID-19-Krise für das Geschäftsjahr 2021 bezieht sich auf die Dauer und Anzahl weiterer Infektionswellen oder Mutationen durch das Virus sowie die dadurch belastenden Folgen für Kunden der Gruppe. In der Folge könnten Kunden ihre Budgets für Dienstleistungen der Gruppe reduzieren oder streichen. Ferner könnten Zahlungsausfälle eintreten, wenn Kunden die Belastungen aus der Krise nicht mehr tragen können. Es ist davon auszugehen, dass die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zu einer Rezession in den Hauptmärkten der Gruppe führen werden. Inwieweit sich dies auf bereits geschlossene Verträge oder neue Beauftragungen auswirkt, lässt sich zum Zeitpunkt der Berichterstellung nicht abschließend beurteilen. Das Risiko von Auftragsrücknahmen wird als hoch eingestuft.

Die Gruppe sieht sich organisatorisch zur Bewältigung der COVID-19-Pandemie gut aufgestellt. Die Arbeitsfähigkeit aller Mitarbeiter bei SUCHDIALOG war bereits zu Beginn des ersten Lockdowns im April 2020 sichergestellt. Ferner haben sich die Kunden im Verlauf des Jahres 2020 auf die veränderten Arbeitsbedingungen eingestellt, so dass die Projektarbeit ohne weitere Schwierigkeiten sichergestellt ist.

Ferner liegen bei SUCHDIALOG entsprechende Planungen vor, um auch bei Infektionen der Beschäftigten den laufenden Betrieb aufrecht zu erhalten. Die technische Infrastruktur zur Serviceerbringung ist konsequent auf Cloud-Systeme umgestellt und erlaubt somit dem Großteil der Belegschaft aus dem Homeoffice zu arbeiten. Das Risiko, aufgrund der Pandemie den eingegangenen Leistungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen zu können, wird daher als gering eingestuft.

#### **Operative Risiken**

Die Umsätze von SUCHDIALOG sind nicht durch lange Vertragslaufzeiten abgesichert. Umsätze werden in der Regel über Einzelverträge mit einem begrenzten zeitlichen Umfang erwirtschaftet. Alle Planungen, die sich auf die Entwicklung des Umsatzes beziehen, beinhalten deshalb zwangsläufig eine große Unsicherheit.

Dem überwiegenden Teil der Umsätze liegen feste Preisvereinbarungen zugrunde. Die Kundenverträge des überwiegenden Teils der SUCHDIALOG-Einheiten basieren auf Festpreis-Projekten. SUCHDIALOG übernimmt darüber hinaus projektbezogen die gängigen Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen. Dies kann zu Folgekosten in den Projekten führen.

Den beiden oben genannten Risiken wird durch eine breite und diversifizierte Kundenbasis entgegengewirkt.

Die von SUCHDIALOG erbrachten Dienstleistungen besitzen eine Öffentlichkeitswirkung. Daher kann ein breitenwirksamer Imageschaden entstehen, wenn es bei einer Projektabwicklung zu Qualitätsmängeln in der Ausführung kommt. Ein solcher Imageschaden kann die weitere Geschäftsentwicklung spürbar negativ beeinflussen.

Aufgrund sehr stabiler und langjähriger Kundenbeziehungen und den daraus resultierenden Erfahrungen im Umgang mit der geschilderten Öffentlichkeitswirksamkeit wird das Risiko als mittel angesehen.

### **Konjunkturelle Risiken**

Die grundsätzliche Bereitschaft von Unternehmen, in Werbe- und Marketingmaßnahmen zu investieren, kann von der allgemeinen konjunkturellen Lage beeinflusst werden. Ein Nachlassen der Konjunktur kann für SUCHDIALOG daher zu einem verminderten Auftragsvolumen und damit zu entsprechenden Umsatzeinbußen führen. Gegebenenfalls notwendige Kapazitätsanpassungen entfalten ihre Wirkung zeitverzögert und können Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen zur Folge haben. Das Risiko wird aufgrund der COVID-19-Pandemie als hoch eingestuft und durch eine breite und diversifizierte Kundenbasis minimiert.

### **Währungsrisiken**

SUCHDIALOG ist keinen nennenswerten Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Das Risiko durch Währungsschwankungen wird insgesamt als gering eingestuft.

### **Steuerrisiken**

SUCHDIALOG ist Performance Marketing Spezialist und platziert in diesem Zusammenhang Werbemaßnahmen auf Webseiten, auch bei ausländischen Portalbetreibern. Insofern besteht ein Risiko, dass SUCHDIALOG zum Einbehalt von Quellensteuer verpflichtet, gewesen sein könnte und für nicht abgeführte Quellensteuern in wesentlichem Umfang in Haftung genommen werden könnte. Das Risiko wird als gering eingestuft.

### **Personelle Risiken**

Die Leistungsfähigkeit des Konzerns beruht im Service-Geschäft stark auf der Leistungsfähigkeit seiner Mitarbeiter. Einzelnen Personen und Personengruppen kommen hierbei aufgrund ihrer hohen Qualifikation eine große Bedeutung zu. Sollte es nicht gelingen, diese Mitarbeiter im Unternehmen zu halten bzw. fortlaufend neue und hoch qualifizierte Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, kann der Erfolg von SUCHDIALOG darunter leiden. Diesem Risiko wird durch die besondere, kooperative Unternehmenskultur sowie ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das Schlüsselmitarbeiter am Unternehmenserfolg teilhaben lässt, entgegengewirkt. Das Risiko wird daher als gering eingestuft.

### **Risiken aus Akquisitionen**

Zukünftige Unternehmensakquisitionen sind ein Teil des Wachstumswegs von SUCHDIALOG. Der wirtschaftliche Erfolg von Übernahmen ist davon abhängig, wie gut die erworbene Unternehmung in die bestehende Kultur und Struktur eingegliedert werden kann und wie es gelingt, die angestrebten Synergieeffekte tatsächlich zu erzielen. Sollten die Bemühungen einer erfolgreichen Integration misslingen, so kann sich der Wert des übernommenen Unternehmens deutlich verringern. Diesem Risiko wird durch die besondere, kooperative Unternehmenskultur sowie ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das Mitarbeiter in akquirierten Unternehmen am Erfolg teilhaben lassen soll, entgegengewirkt. Das Risiko wird als gering eingestuft.

## **Risiken aus Produktentwicklungen**

SUCHDIALOG ist in einem innovativen Marktsegment aktiv, das von der Entwicklung neuer Methoden und Dienstleistungen geprägt ist. Der Erfolg der Gruppe hängt damit auch von der Fähigkeit ab, Entwicklungen zu antizipieren und kontinuierliche Investitionen im Bereich Innovationen zu tätigen. Diese Investitionen können fehlschlagen. Diesem Risiko wird durch permanente Marktbeobachtungen und einem prozessualen Entwicklungsvorgehen entgegengewirkt.

## **Technologische Risiken**

Die Lösungen der suchdialog AG unterliegen raschen technologischen Veränderungen, die zusammen mit den steigenden Bedürfnissen der Kunden zu immer komplexeren Entwicklungstätigkeiten führen. Die daraus resultierenden Aufwendungen können in keinem Verhältnis zum wirtschaftlichen Nutzen dieser Neuerungen stehen. Dies kann negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns haben. Diesem Risiko wird durch Marktbeobachtungen entgegengewirkt.

## **Wettbewerbsrisiken**

Der Markt von SUCHDIALOG ist hart umkämpft. Wettbewerber könnten ihren Marktanteil auf Kosten von SUCHDIALOG ausbauen und folglich den Marktanteil des Konzerns verringern. Neue Unternehmen könnten in den Markt eintreten, die über höhere personelle, finanzielle und technologische Kapazitäten verfügen. Diesem Risiko wird durch eine Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfeldes Rechnung getragen.

## **5.2 Chancen**

SUCHDIALOG hat im Bereich Digitalmarketing ein erprobtes Geschäftsmodell. Dies basiert nach Ansicht von SUCHDIALOG auf einer breiten Basis von Kunden.

### **Digitalisierung**

Es ist davon auszugehen, dass die Konsolidierung am Markt für digitale Beratungs- und Werbeleistungen durch die COVID-19-Pandemie zusätzlich beschleunigt wird, da die Akzeptanz digitaler Kommunikation zugenommen hat. Die SUCHDIALOG sieht sich gut aufgestellt und erwartet eine erhöhte Nachfrage nach Beratungs- und Implementierungs-Dienstleistungen rund um die Digitalisierung und Gestaltung von Prozessen für Ihre Kunden.

SUCHDIALOG unterstützt und berät Kunden bei der Transformation von Vertriebs- und Marketingprozessen.

### **Datenbasierte und KI-gestützte Geschäftsmodelle**

SUCHDIALOG bietet Dienstleistungen im Bereich Datenauswertung, Data Mining und proprietäre Datentools für Kunden. Durch die Datenanalyse im Bereich "Smart Data Beratung" hat Suchdialog Dienstleistungen im Bereich der künstlichen Intelligenz ("KI") entwickelt.

### **Ergebnisorientierte Dienstleistungen**

SUCHDIALOG ermöglicht seinen Kunden insbesondere, die eigenen Ressourcen durch eine stärkere Performance- und Outcome-Orientierung effizienter einzusetzen und bessere Vertriebsfolge zu erzielen. Daher bietet die SUCHDIALOG Transparenz bei digitalen Beratungsdienstleistungen und der Optimierung von digitalen Kommunikations- und Vertriebskanälen.

## **Mitarbeiterbeteiligungsprogramm**

SUCHDIALOG hat die Mitarbeiter durch Mitarbeiterbeteiligungsprogramme am Unternehmen beteiligt und dadurch unternehmerisch incentiviert.

## **6. Internes Kontrollsystem**

Die verwendeten Risikofrüherkennungssysteme basieren auf dem monatlichen Berichtswesen, das neben einem Finanzreporting (Budget und Ist-Zahlen) die Neugeschäftsaktivitäten und die qualitative Entwicklung der Gesellschaften umfasst.

Mannheim, 4. August 2021

Tobias Reinhardt

Denis Lademann

### **10.2.4.7 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers**

An die suchdialog AG, Mannheim

#### **Prüfungsurteile**

Wir haben den Konzernabschluss der suchdialog AG, Mannheim, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzerneigenkapitalspiegel und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der suchdialog AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

#### **Grundlage für die Prüfungsurteile**

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den

Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht**

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

### **Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts**

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche

Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.

- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Frankfurt am Main, 6. August 2021

Mazars GmbH & Co. KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Marco Bergmann  
Wirtschaftsprüfer

Patrick Riedel  
Wirtschaftsprüfer

### **10.3 ERLÄUTERUNGEN ZU WESENTLICHEN LEISTUNGSINDIKATOREN (KPIs)**

Wesentliche Leistungsindikatoren (KPIs) von PERFORMANCE ONE sind die Umsatzerlöse von PERFORMANCE ONE, die Honorarumsätze für Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE sowie Vorsteuerergebnis (EBT), EBIT, EBITDA, EBITDA-Marge, Finanzergebnis und Free Cashflow von PERFORMANCE ONE, wobei es sich bei Vorsteuerergebnis (EBT), EBIT, EBITDA, EBITDA-Marge, Finanzergebnis und Free Cashflow um alternative Leistungskennzahlen handelt, wie sie in den von der ESMA am 5. Oktober 2015 veröffentlichten ESMA-Leitlinien definiert sind.

#### **10.3.1 Umsatzerlöse**

Die Umsatzerlöse sind ein wesentlicher Leistungsindikator (KPI) für PERFORMANCE ONE, da hierdurch das Wachstum im Vergleich zu Wettbewerbern und dem Gesamtmarkt strategisch analysiert und verglichen werden kann. PERFORMANCE ONE hat im Geschäftsjahr 2019 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 10.292,5 Tausend, im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 10.363,5 Tausend und im Halbjahr 1/2021 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 5.293,5 Tausend (ungeprüft) (Halbjahr 1/2020: EUR 4.984,7 Tausend (ungeprüft)) erzielt.

#### **10.3.2 Honorarumsätze für Dienstleistungen**

Die Honorarumsätze für Dienstleistungen sind der Teil der Umsatzerlöse, der auf erfolgsabhängiger oder stundenbasierter Abrechnung durch die von der Gesellschaft fakturierten Dienstleistungen basiert.

Als wesentlicher Leistungsindikator (KPI) dienen die Honorarumsätze für Dienstleistungen der Unternehmenssteuerung und als Indikator zur Überprüfung der Erreichung der Wachstumsziele und Budgets von PERFORMANCE ONE.

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung von den Umsatzerlösen von PERFORMANCE ONE aus den Geprüften Konzernabschlüssen und dem Ungeprüften Konzernzwischenabschluss zu den Honorarumsätzen für Dienstleistungen von PERFORMANCE ONE für die angegebenen Zeiträume:

	Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember			Halbjahr endend zum 30. Juni	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(ungeprüft)	(geprüft)		(ungeprüft)	
	(in Tausend EUR)				
Umsatzerlöse	8.330,8	10.292,5	10.363,5	4.984,7	5.293,5
- Mediabudget (Kauf von digitalen Werbemaßnahmen mit anschließender Weiterbelastung an den Kunden)	3.232,8	3.663,6	2.550,0	1.091,6	1.595,0
- Sonstige Erlöse	45,6	74,4	-1,4	–	–
<b>= Honorarumsätze für Dienstleistungen</b>	<b>5.052,3</b>	<b>6.554,4</b>	<b>7.815,0</b>	<b>3.873,2</b>	<b>3.698,5</b>

### 10.3.3 APMs

Vorsteuerergebnis (EBT), EBIT, EBITDA, EBITDA-Marge, Finanzergebnis und Free Cashflow von PERFORMANCE ONE sind Finanzkennzahlen, die nicht nach den allgemein anerkannten deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des HGB erstellt wurden. Bei Vorsteuerergebnis (EBT), EBIT, EBITDA, EBITDA-Marge, Finanzergebnis und Free Cashflow handelt es sich um APMs bzw. alternative Leistungskennzahlen, wie sie in den von der ESMA am 5. Oktober 2015 veröffentlichten ESMA-Leitlinien definiert sind. PERFORMANCE ONE nutzt diese APMs zur Messung seiner operativen Leistung und als Grundlage für seine strategische Planung. PERFORMANCE ONE ist der Ansicht, dass diese APMs von Investoren und Analysten zur Bewertung seiner Leistung verwendet werden.

APMs sind keine Messgrößen für den Erfolg oder die Liquidität von PERFORMANCE ONE nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften des HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen. Sie sind ungeprüft und sollten nicht als Alternative zum Konzern-Jahresüberschuss oder Konzern-Jahresfehlbetrag oder anderen Leistungskennzahlen, die nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften des HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erstellt werden, gesehen werden. Ferner sollten APMs nicht als Alternative zum Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit, aus Investitionstätigkeit oder aus Finanzierungstätigkeit betrachtet werden. APMs geben nicht notwendigerweise Aufschluss darüber, ob die Cashflows zur Deckung des Cash-Bedarfs von PERFORMANCE ONE ausreichen werden. APMs sind nicht unbedingt ein Indikator für die künftigen Ergebnisse von PERFORMANCE ONE. Darüber hinaus sind die APMs nach HGB nicht anerkannt und sollten nicht als Ersatz für eine nach HGB erstellte Analyse der Betriebsergebnisse von PERFORMANCE ONE angesehen werden. Sie sind möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen vergleichbar, die von anderen Unternehmen veröffentlicht werden, und können als Analyseinstrumente Einschränkungen aufweisen.

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung vom Ergebnis nach Steuern von PERFORMANCE ONE aus den Geprüften Konzernabschlüssen und dem Ungeprüften Konzernzwischenabschluss zu Vorsteuerergebnis (EBT), EBIT, EBITDA und EBITDA-Marge von PERFORMANCE ONE für die angegebenen Zeiträume:

	Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember			Halbjahr endend zum 30. Juni	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(ungeprüft)	(geprüft, soweit nicht anders angegeben)		(ungeprüft)	
	(in Tausend EUR)				
Ergebnis nach Steuern (EAT)	50,8	460,6	418,4	206,6	-641,9
+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	22,1	225,0	219,8	113,9	70,7
<b>= Vorsteuerergebnis (EBT)</b>	<b>72,9</b>	<b>685,6</b>	<b>638,2</b>	<b>320,5</b>	<b>-571,2</b>
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen	4,9	4,7	4,5	1,5	7,6
- Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0,2	0,0	1,0	1,0	0,0
<b>= EBIT<sup>(1)</sup></b>	<b>77,7</b>	<b>690,3</b>	<b>641,6</b>	<b>320,9</b>	<b>-563,6</b>
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	40,0 <sup>(2)</sup>	42,5	146,2	39,3	130,5
<b>= EBITDA</b>	<b>117,7</b>	<b>732,8</b>	<b>787,8</b>	<b>360,3</b>	<b>-433,1</b>
/ Umsatzerlöse	8.330,8	10.292,5	10.363,5	4.984,7	5.293,5
<b>= EBITDA-Marge<sup>(1)</sup></b>	<b>1,4 %</b>	<b>7,1 %</b>	<b>7,6 %</b>	<b>7,2 %</b>	<b>-8,2 %</b>

(1) Ungeprüft.

(2) Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Konzernabschlusses 2019 enthält in den Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2018 "Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten", in Höhe von EUR -77,1 Tausend. Dieser Betrag ist nicht Teil der in der Tabelle enthaltenen Abschreibungen für das Geschäftsjahr 2018.

Für weitere Informationen zum EBITDA sowie der Gewinnprognose in Bezug auf das EBITDA für das Geschäftsjahr 2021 siehe "4.6 GEWINNPROGNOSE".

Die folgende Tabelle zeigt enthält eine Überleitung von Zinsen und ähnliche Aufwendungen aus den Geprüften Konzernabschlüssen und dem Ungeprüften Konzernzwischenabschluss zum Finanzergebnis von PERFORMANCE ONE für die angegebenen Zeiträume:

	Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember			Halbjahr endend zum 30. Juni	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(ungeprüft)	(geprüft, soweit nicht anders angegeben)		(ungeprüft)	
	(in Tausend EUR)				
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4,9	-4,7	-4,5	-1,5	-7,6
+ Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0,2	0,0	1,0	1,0	0,0
<b>= Finanzergebnis<sup>(1)</sup></b>	<b>-4,7</b>	<b>-4,7</b>	<b>-3,5</b>	<b>-0,5</b>	<b>-7,6</b>

(1) Ungeprüft.

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung vom Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit von PERFORMANCE ONE aus den Geprüften Konzernabschlüssen und dem Ungeprüften Konzernzwischenabschluss zum Free Cashflow von PERFORMANCE ONE für die angegebenen Zeiträume:

	Geschäftsjahr endend zum 31. Dezember			Halbjahr endend zum 30. Juni	
	2018	2019	2020	2020	2021
	(ungeprüft)	(geprüft, soweit nicht anders angegeben)		(ungeprüft)	
	(in Tausend EUR)				
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	177	540	861	522	-279
+ Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-4	-217	-735	-394	-363
<b>= Free Cashflow<sup>(1)</sup></b>	<b>173</b>	<b>323</b>	<b>126</b>	<b>128</b>	<b>-642</b>

(1) Ungeprüft.

#### 10.4 WESENTLICHE VERÄNDERUNGEN IN DER FINANZLAGE

Am 29. Juni 2021 hat die VR Bank der Gesellschaft zwei Darlehen in Höhe von EUR 200 Tausend und EUR 1.300 Tausend gewährt, die durch die KfW im Rahmen des Programms "KfW-Unternehmerkredit-KMU (047)" gefördert werden und ebenfalls mit 1,0 % jährlich verzinst werden. Der insgesamt im Rahmen des Förderkredits KfW gewährte Kreditrahmen summiert sich dadurch auf EUR 2.000 Tausend (für weitere Informationen siehe "11.7.1 Förderkredit KfW"), von dem PERFORMANCE ONE bis zum 30. September 2021 insgesamt EUR 1.000 Tausend in Anspruch genommen hat.

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 26. August 2021 beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln von EUR 54.232,00 um EUR 650.784,00 auf EUR 705.016,00 durch Ausgabe von 650.784 Bestehenden Aktien zu erhöhen. Die Durchführung der Kapitalerhöhung wurde am 2. September 2021 in das Handelsregister eingetragen.

Darüber hinaus sind seit dem 30. Juni 2021 keine wesentlichen Veränderungen in der Finanzlage von PERFORMANCE ONE eingetreten.

## **10.5 DIVIDENDENPOLITIK**

### **10.5.1 Allgemeine Bestimmungen über die Gewinnverwendung und Dividendenzahlungen**

Der Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft bestimmt sich nach ihren jeweiligen Anteilen am Grundkapital der Gesellschaft. Bei einer Aktiengesellschaft wie der Gesellschaft werden die Ausschüttung einer Dividende für ein bestimmtes Geschäftsjahr sowie deren Höhe und Fälligkeit von der Hauptversammlung der Gesellschaft im nachfolgenden Geschäftsjahr beschlossen, und zwar entweder auf gemeinsamen Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat oder auf Vorschlag des Vorstands, zu dem der Aufsichtsrat in seinem Bericht an die Hauptversammlung Stellung nimmt, wobei die Hauptversammlung der Gesellschaft an diese Vorschläge nicht gebunden ist. Die Hauptversammlung der Gesellschaft hat innerhalb der ersten acht Monate eines jeden Geschäftsjahres stattzufinden.

Dividenden dürfen nur aus dem Bilanzgewinn der Gesellschaft ausgeschüttet werden. Der ausschüttungsfähige Gewinn wird auf der Grundlage des unkonsolidierten Jahresabschlusses der Gesellschaft, der in Übereinstimmung mit den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des HGB erstellt wird, berechnet.

Bei der Ermittlung des Bilanzgewinns ist der Jahresüberschuss/-fehlbetrag um Gewinn-/Verlustvorträge aus dem vorangegangenen Geschäftsjahr sowie um Entnahmen aus bzw. Einstellungen in Gewinnrücklagen zu bereinigen. Bestimmte Rücklagen sind nach dem Gesetz zu bilden und bei der Ermittlung des ausschüttungsfähigen Gewinns abzuziehen.

Der Vorstand hat für das vergangene Geschäftsjahr innerhalb der gesetzlichen Fristen einen Jahresabschluss (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Anhang) und einen Lagebericht aufzustellen und unverzüglich nach Aufstellung dem Aufsichtsrat und dem Abschlussprüfer vorzulegen. Zugleich hat der Vorstand dem Aufsichtsrat gemäß § 170 Abs. 2 AktG einen Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns der Gesellschaft vorzulegen. Der Aufsichtsrat hat gemäß § 171 AktG den Jahresabschluss, den Lagebericht des Vorstands und den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns zu prüfen und über das Ergebnis der Prüfung schriftlich an die Hauptversammlung der Gesellschaft zu berichten.

Der Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft über die Gewinnverwendung bedarf der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Stellen Vorstand und Aufsichtsrat den Jahresabschluss fest, so können sie einen Betrag von bis zur Hälfte des Jahresüberschusses der Gesellschaft in andere Gewinnrücklagen einstellen. Bei der Ermittlung des in andere Gewinnrücklagen einzustellenden Jahresüberschusses/-fehlbetrages sind Einstellungen in die gesetzliche Rücklage und Verlustvorträge vorab abzuziehen. Gemäß § 23 der Satzung kann die Hauptversammlung der Gesellschaft neben oder anstelle einer Barausschüttung auch eine Sachausschüttung beschließen. Zudem kann die Hauptversammlung der Gesellschaft im Beschluss über die Gewinnverwendung weitere Beträge in die Gewinnrücklagen einstellen oder als Gewinn vortragen. Die Bekanntmachung einer beschlossenen Dividendenausschüttung wird unverzüglich nach der Hauptversammlung der Gesellschaft im Bundesanzeiger veröffentlicht.

Die von der Hauptversammlung der Gesellschaft beschlossenen Dividenden sind gemäß den Regeln des jeweiligen Clearing-Systems am dritten Geschäftstag nach der jeweiligen Hauptversammlung der Gesellschaft fällig und zahlbar, sofern nicht im Dividendenbeschluss oder in der Satzung ein späterer Fälligkeitstermin festgelegt ist. Da alle Dividendenansprüche der Gesellschaft durch eine oder mehrere bei Clearstream hinterlegte Globalurkunden verbrieft sind, wird Clearstream die Dividenden an die Depotbanken der Aktionäre

zur Gutschrift auf deren Konten weiterleiten. Die deutschen Depotbanken sind verpflichtet, die Mittel an ihre Kunden auszuschütten. Aktionäre, die eine Depotbank mit Sitz außerhalb Deutschlands nutzen, müssen sich bei ihrer jeweiligen Depotbank über die in ihrem Fall geltenden Bedingungen erkundigen. Soweit Dividenden von der Gesellschaft nach deutschem Recht ausgeschüttet werden können und entsprechende Beschlüsse gefasst werden, gibt es keine Beschränkungen der Rechte der Aktionäre auf den Erhalt solcher Dividenden.

Von ausgeschütteten Dividenden wird in der Regel Kapitalertragsteuer einbehalten.

Dividenden, die nicht innerhalb von drei Jahren geltend gemacht werden, verjähren. Nach Eintritt der Verjährung geht der Anspruch auf die entsprechenden Dividendenzahlungen auf die Gesellschaft über.

### **10.5.2 Dividendenpolitik**

Die Gesellschaft hat bislang keine Dividenden gezahlt und beabsichtigt derzeit nicht, in absehbarer Zukunft Dividenden zu zahlen. Stattdessen will die Gesellschaft weiterhin in die Entwicklung ihres Geschäfts investieren.

Die Fähigkeit und Absicht der Gesellschaft, in Zukunft Dividenden zu zahlen, erfolgt in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen und hängt von der Höhe des Bilanzgewinns ab, der der Gesellschaft zur Verfügung steht. Die Gesellschaft kann keine Aussagen über die Höhe künftiger Bilanzgewinne treffen oder darüber, ob es in Zukunft überhaupt Bilanzgewinne geben wird. Die Höhe des Bilanzgewinns basiert auf den unkonsolidierten Jahresabschlüssen der Gesellschaft, die in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung nach dem HGB erstellt werden. Dividenden dürfen nur aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung und nur aus dem Bilanzgewinn gezahlt werden, der im ordnungsgemäß festgestellten Jahresabschluss der Gesellschaft ausgewiesen ist. Zudem unterliegen die durch die Gesellschaft aktivierten selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens abzüglich der darauf entfallenden latenten Steuern gemäß § 268 Abs. 8 HGB einer gesetzlichen Ausschüttungssperre. Die Gesellschaft kann daher nicht zusichern, dass sie in Zukunft Dividenden vorschlagen oder ausschütten kann, was einen wesentlichen negativen Einfluss auf die Aktien haben könnte.

Die Gesellschaft unterliegt aufgrund des Förderkredits KfW (siehe "11.7.1 Förderkredit KfW") einem vertraglichen Verbot der Ausschüttung von Dividenden. Bis zur vollständigen Rückzahlung des Förderkredits KfW sind Dividendenausschüttungen der Gesellschaft mit Ausnahme von gesetzlich vorgeschriebenen Dividendenausschüttungen unzulässig. Dies gilt auch für bereits von Hauptversammlungen gefasste Gewinn- und Dividendenausschüttungsbeschlüsse. Das Darlehen in Höhe von EUR 200 Tausend ist in 16 Tilgungsraten letztmalig am 30. Juni 2027 zurückzuzahlen. Das Darlehen in Höhe von EUR 1.300 Tausend ist in 32 Tilgungsraten letztmalig am 30. Juni 2031 zurückzuzahlen. Die Gesellschaft unterliegt daher bis zum 30. Juni 2031 dem Verbot der Dividendenausschüttung unter dem Förderkredit KfW. Die Rückzahlung durch die Gesellschaft kann jedoch gegen Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung außerplanmäßig vor diesem Zeitpunkt erfolgen und somit eine Dividendenausschüttung vor dem 30. Juni 2031 ermöglichen.

## 11. ANGABEN ZU ANTEILSEIGNERN UND WERTPAPIERINHABERN

### 11.1 HAUPTAKTIONÄRE

#### 11.1.1 Übersicht über die Aktionärsstruktur

Zum Datum des Prospekts halten nur die folgenden Personen ("**Bedeutende Aktionäre**") jeweils eine Beteiligung an der Gesellschaft in Höhe von mindestens 5 % am Grundkapital und der Stimmrechte der Gesellschaft:

- Dr. Yorck Schmidt (Vorsitzender des Aufsichtsrats);
- Denis Lademann (Mitglied des Vorstands); und
- Tobias Reinhardt (Mitglied des Vorstands).

Die folgende Tabelle zeigt (i) die prozentuale Beteiligung der Bedeutenden Aktionäre am Grundkapital und den Stimmrechten der Gesellschaft zum Datum des Prospekts, (ii) ihre erwartete prozentuale Beteiligung am Grundkapital und den Stimmrechten der Gesellschaft nach Vollzug des Angebots unter der Annahme der vollständigen Platzierung der Angebotsaktien ohne Ausübung der Greenshoe-Option und (iii) ihre erwartete prozentuale Beteiligung am Grundkapital und den Stimmrechten der Gesellschaft nach Vollzug des Angebots unter der Annahme der vollständigen Platzierung der Angebotsaktien und vollständiger Ausübung der Greenshoe-Option:

Aktionär	Beteiligung am Grundkapital und den Stimmrechten in % <sup>(1)</sup>		
	Zum Datum des Prospekts (i)	Nach Vollzug des Angebots (keine Ausübung der Greenshoe-Option) (ii)	Nach Vollzug des Angebots (vollständige Ausübung der Greenshoe-Option) <sup>(3)</sup> (iii)
Dr. Yorck Schmidt	29,74 %	20,97 %	19,46 %
Denis Lademann	25,56 %	18,02 %	16,51 %
Tobias Reinhardt	25,58 %	18,03 %	16,52 %
Gesellschaft (eigene Aktien)	3,54 %	1,84 %	1,84 %
Streubesitz <sup>(2)</sup>	15,59 %	41,14 %	45,67%
<b>TOTAL</b>		<b>100.00 %</b>	

- (1) Die Prozentangaben in dieser Tabelle sind kaufmännisch gerundet. In der Tabelle summieren sich die Prozentangaben deshalb ggf. nicht genau zu den in der Tabelle ebenfalls enthaltenen Summenangaben.
- (2) Unter Streubesitz werden alle übrigen Aktionäre, mit Ausnahme der Gesellschaft, mit einem Anteil am Grundkapital und den Stimmrechten der Gesellschaft von jeweils weniger als 5 % erfasst.
- (3) Unter der Annahme, dass die Verleihenden Aktionäre der Emissionsbank jeweils ein Drittel der Mehrzuteilungsaktien im Wege eines Wertpapierdarlehens zur Verfügung stellen.

#### 11.1.2 Stimmrechte der Aktionäre

Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung der Gesellschaft eine Stimme. Unterschiedliche Stimmrechte bestehen bei der Gesellschaft nicht. Beschränkungen des Stimmrechts bestehen nicht.

### **11.1.3 Beherrschungsverhältnisse**

Die Beherrschung über die Gesellschaft beruht ausschließlich auf dem Besitz der oben genannten Bestehenden Aktien und der damit verbundenen Stimmrechte. Der Gesellschaft ist keine andere Form der Kontrolle über die Gesellschaft als eine Beteiligung am Grundkapital der Gesellschaft bekannt (wie zum Beispiel vertragliche Vereinbarungen).

Zum Datum des Prospekts beherrscht keiner der Aktionäre der Gesellschaft die Gesellschaft.

Jedoch werden auch nach Vollzug des Angebots die Bedeutenden Aktionäre je nach Hauptversammlungspräsenz weiterhin in der Lage sein, unabhängig von dem Abstimmungsverhalten der anderen Aktionäre bedeutenden Einfluss auf alle wesentlichen Entscheidungen, die die Geschäfte der Gesellschaft betreffen, zu nehmen (siehe "6.2.3.1 Die Interessen von Großaktionären der Gesellschaft könnten von den Interessen der Gesellschaft und der übrigen Aktionäre abweichen.")

Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Regelungen des deutschen Gesellschaftsrechts, insbesondere des Aktienrechts sowie des Kapitalmarktrechts, ausreichen, um einen Missbrauch von Kontrolle zu verhindern. Besondere Maßnahmen im Hinblick auf die Gesellschaft wurden nicht getroffen.

### **11.1.4 Zukünftige Veränderung der Kontrollverhältnisse**

Vereinbarungen, die zu einem späteren Zeitpunkt zu einer Veränderung bei der Kontrolle der Gesellschaft führen können, sind der Gesellschaft nicht bekannt.

## **11.2 GERICHTS- UND SCHIEDSGERICHTSVERFAHREN**

Es bestanden bzw. bestehen keine staatlichen Interventionen, Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahren (einschließlich derjenigen Verfahren, die nach Kenntnis der Gesellschaft noch anhängig sind oder eingeleitet werden könnten), die im Zeitraum der mindestens zwölf letzten Monate stattfanden und die sich in jüngster Zeit erheblich auf die Finanzlage oder die Rentabilität von PERFORMANCE ONE ausgewirkt haben oder sich in Zukunft auswirken könnten.

## **11.3 VORSTAND UND AUFSICHTSRAT – POTENZIELLE INTERESSENKONFLIKTE**

Die beiden Mitglieder des Vorstands, Denis Lademann und Tobias Reinhardt, sind jeweils Aktionäre der Gesellschaft (siehe "9.1.4 Aktienbesitz und Aktienoptionen der Mitglieder des Vorstands"). Soweit ihre Interessen als Aktionäre von den Interessen der Gesellschaft abweichen, würde dies zu einem Interessenkonflikt für Denis Lademann und Tobias Reinhardt führen.

Die drei Mitglieder des Aufsichtsrats, Dr. Yorck Schmidt, Markus Sauerland und Hubertus von Tiele-Winckler, sind jeweils Aktionäre der Gesellschaft (siehe "9.2.4 Aktienbesitz und Aktienoptionen der Mitglieder des Aufsichtsrats"). Soweit ihre Interessen als Aktionäre von den Interessen der Gesellschaft abweichen, würde dies zu einem Interessenkonflikt für Dr. Yorck Schmidt, Markus Sauerland und Hubertus von Tiele-Winckler führen.

Hiervon abgesehen gibt es keine Interessenkonflikte oder potenzielle Interessenkonflikte zwischen den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats in Bezug auf ihre Pflichten gegenüber der Gesellschaft einerseits und ihre privaten Interessen, ihre Mitgliedschaft in Organen von Unternehmen oder sonstige Verpflichtungen andererseits.

## **11.4 GESCHÄFTE MIT NAHESTEHENDEN PERSONEN**

*Zu den mit der Gesellschaft nahestehenden Personen zählen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, einschließlich deren naher Familienangehöriger, sowie diejenigen Unternehmen, auf die Mitglieder des Vorstands oder des Aufsichtsrats oder deren nahe Familienangehörige einen maßgeblichen Einfluss ausüben können oder an denen sie einen wesentlichen Stimmrechtsanteil besitzen. Darüber hinaus gelten als nahestehende Personen auch Unternehmen, mit denen die Gesellschaft eine Unternehmensgruppe bildet oder an denen die Gesellschaft eine Beteiligung hält, die es ihr ermöglicht, einen maßgeblichen Einfluss auszuüben, sowie die Hauptaktionäre der Gesellschaft, einschließlich deren verbundener Unternehmen.*

*Nachfolgend findet sich eine detaillierte Beschreibung der Geschäfte der Gesellschaft mit nahe stehenden Parteien für die Geschäftsjahre 2019 und 2020 sowie für den Zeitraum vom 1. Januar 2021 bis zum Datum des Prospekts. Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen der Gruppe sind nicht enthalten.*

### **11.4.1 Übernahmevertrag**

Am 25. Oktober 2021 haben die Gesellschaft, die Emissionsbank und Tobias Reinhardt und Denis Lademann, jeweils Mitglieder des Vorstands, sowie Dr. Yorck Schmidt, Mitglied des Aufsichtsrats, den Übernahmevertrag im Zusammenhang mit dem Angebot und dem Listing geschlossen (für mehr Informationen siehe "8.8.1 Übernahmevertrag").

### **11.4.2 Lock-Up-Vereinbarungen**

Tobias Reinhardt und Denis Lademann, jeweils Mitglieder des Vorstands, sowie Dr. Yorck Schmidt, Mitglied des Aufsichtsrats, haben jeweils bestimmte Lock-Up Vereinbarungen mit der Gesellschaft abgeschlossen (für mehr Informationen siehe "8.7.2 Mitglieder des Vorstands und Vorsitzender des Aufsichtsrats").

### **11.4.3 Kauf eigener Aktien durch die Gesellschaft von Mitgliedern des Vorstands**

Am 10. September 2020 hat Tobias Reinhardt, Mitglied des Vorstands, 1.034 Bestehende Aktien an die Gesellschaft verkauft. Der Kaufpreis betrug EUR 30,81 je Bestehende Aktie, also insgesamt EUR 31.857,54.

Am 10. September 2020 hat Denis Lademann, Mitglied des Vorstands, 885 Bestehende Aktien an die Gesellschaft verkauft. Der Kaufpreis betrug EUR 30,81 je Bestehende Aktie, also insgesamt EUR 27.266,85.

### **11.4.4 Vergütung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats**

Hinsichtlich der Dienstverträge und der Vergütung der Mitglieder des Vorstandes und der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wird auf die Abschnitte "9.1.3 Vergütung der Mitglieder des Vorstands" und "9.2.3 Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats" dieses Prospekts verwiesen.

## **11.5 AKTIENKAPITAL**

### **11.5.1 Grundkapital und Aktien**

Das Grundkapital der Gesellschaft betrug zum 31. Dezember 2020 EUR 54.232,00, eingeteilt in 54.232 Bestehende Aktien und beträgt zum Datum des Prospekts EUR 705.016,00, eingeteilt in 705.016 Bestehende Aktien. Sämtliche Bestehenden Aktien sind voll eingezahlt.

Die Gesellschaft wurde mit notarieller Urkunde vom 20. März 2014 und 21. Juli 2014 durch Formwechsel der suchdialog GmbH mit einem Grundkapital in Höhe von EUR 50.000,00 in die Rechtsform der Aktiengesellschaft (AG) nach deutschem Rechte umgewandelt, welches in 50.000 Bestehende Aktien eingeteilt wurde. Das Grundkapital der Gesellschaft war in voller Höhe von EUR 50.000,00 durch das Reinvermögen der suchdialog GmbH gedeckt. Der Formwechsel wurde am 24. Juli 2014 in das Handelsregister eingetragen.

Der Vorstand hat am 2. August 2014 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom selben Tag beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2014 von EUR 50.000,00 um bis zu EUR 4.000,00 durch Ausgabe von bis zu 4.000 neuen Aktien auf bis zu EUR 54.000,00 zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung wurde im Umfang von EUR 3.500,00 durch die Ausgabe von 3.500 Bestehenden Aktien durchgeführt. Die Durchführung der Kapitalerhöhung wurde am 25. September 2014 in das Handelsregister eingetragen. Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich damit von EUR 50.000,00 auf EUR 53.500,00 erhöht.

Der Vorstand hat am 4. Mai 2016 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom selben Tag beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2014 von EUR 53.500,00 um bis zu EUR 1.000,00 durch Ausgabe von bis zu 1.000 auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft von EUR 1,00 je Aktie auf bis zu EUR 54.500,00 zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung wurde im Umfang von EUR 732 durch Ausgabe von 732 neuen Aktien durchgeführt. Die Durchführung der Kapitalerhöhung wurde am 1. Juli 2016 in das Handelsregister eingetragen. Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich damit von EUR 53.500,00 auf EUR 54.232,00 erhöht.

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 26. August 2021 beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln von EUR 54.232,00 um EUR 650.784,00 auf EUR 705.016,00 durch Ausgabe von 650.784 Bestehenden Aktien zu erhöhen. Die Durchführung der Kapitalerhöhung wurde am 2. September 2021 in das Handelsregister eingetragen.

Die folgende Tabelle zeigt die Anzahl der Aktien zu Beginn und zum Ende der Geschäftsjahre 2019 und 2020:

Zeitpunkt	Anzahl der Bestehenden Aktien
1. Januar 2019	54.232
31. Dezember 2019	54.232
1. Januar 2020	54.232
31. Dezember 2020	54.232

### 11.5.2 Aktien, die nicht Bestandteil des Eigenkapitals sind

Die Gesellschaft hat keine Anteile ausgegeben, die keinen Anteil am Kapital der Gesellschaft gewähren. Sämtliche Bestehenden Aktien sind Bestandteil des Eigenkapitals der Gesellschaft.

### 11.5.3 Virtuelles Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Die Gesellschaft hat im Oktober 2020 ein Beteiligungsprogramm für ihre Mitarbeiter auf Basis sog. virtueller Aktien ("VSOP") aufgelegt. Zur Bedienung des VSOP hat die Gesellschaft 1.919 eigene Aktien erworben, deren Bestand sich infolge der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, die von der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 26. August 2021 beschlossen und mit Eintragung im Handelsregister am 2. September 2021 wirksam geworden ist, auf 24.947 eigenen Aktien erhöht hat. Die Gesellschaft hält diese zur Bedienung der Berechtigten aus dem VSOP vor (siehe hierzu "11.5.4 Eigene Aktien").

Das VSOP sieht vor, dass die Gesellschaft auf rein freiwilliger Basis sog. virtuelle Aktien an Mitarbeiter der Gesellschaft oder Mitarbeiter von deren Tochterunternehmen ausgibt. Die Ausgabe liegt im freien Ermessen des Vorstands der Gesellschaft. Die an die Berechtigten ausgegebenen virtuellen Aktien können pro rata verfallen, wenn das Arbeit- bzw. Dienstleistungsverhältnis mit dem Berechtigten vorzeitig endet. Die gewährten virtuellen Aktien werden erstmals zwölf Monate nach dem Zuteilungstag unverfallbar unter der Voraussetzung, dass die Beschäftigungszeit des Berechtigten mindestens 18 Monate beträgt. War der Berechtigte am Zuteilungstag weniger als zwölf Monate beschäftigt, verlängert sich die Frist für die Unverfallbarkeit der gewährten virtuellen Aktien so lange, bis die Beschäftigungszeit des Berechtigten 18 Monate beträgt.

Das VSOP sah bislang vor, dass die Berechtigten bei einer Börsennotierung der Gesellschaft ("**IPO-Exit**") zu einem Tausch der virtuellen Aktien in tatsächliche Aktien der Gesellschaft berechtigt sind. Die Gesellschaft war verpflichtet, die Berechtigten unverzüglich über einen solchen IPO-Exit zu informieren. Die Berechtigten konnten ihre virtuellen Aktien dann innerhalb von 14 Tagen nach Zugang der Benachrichtigung durch schriftliche Mitteilung an die Gesellschaft in tatsächliche Aktien der Gesellschaft tauschen. Die Gesellschaft musste die Aktien innerhalb eines Monats nach Zugang der Ausübungsmitteilung liefern.

Mit Schreiben vom 28. September 2021 hat die Gesellschaft den Berechtigten angeboten, den VSOP dahingehend zu ändern, dass die Gesellschaft den Berechtigten bei einem IPO-Exit nur die Hälfte der ihnen zustehenden Aktien überträgt und ihnen für die andere Hälfte einen Betrag in bar bezahlt ("**Barausgleich**"). Die Höhe des Barausgleichs entspricht der Anzahl der anderen Hälfte der Aktien multipliziert mit dem Angebotspreis. Der Betrag des Barausgleichs wird zur Zahlung der Steuern und Abgaben verwendet, die sich für den jeweiligen Berechtigten infolge des Zuflusses aus dem VSOP ergeben, und im Übrigen an den jeweiligen Berechtigten ausgezahlt. Dieses Änderungsangebot ist von allen Berechtigten angenommen worden.

Die andere Hälfte der Aktien, für die der Barausgleich gezahlt wird und die daher nicht an die Berechtigten übertragen werden, wird von der Gesellschaft im Rahmen des Angebots verkauft. Es handelt sich hierbei um die 6.539 Angebotene Eigene Aktien. Der darauf entfallende Emissionserlös wird zur Zahlung der Steuern und Abgaben verwendet, die sich für die jeweiligen Berechtigten infolge des Zuflusses aus dem VSOP ergeben, und im Übrigen an die Berechtigten ausgezahlt.

Zum Datum des Prospekts halten 32 Mitarbeiter virtuelle Aktien im Rahmen des VSOP. Insgesamt hat die Gesellschaft 12.792 virtuelle Aktien (nach Wirksamwerden der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln) unter dem VSOP ausgegeben.

#### **11.5.4 Eigene Aktien**

Zum Datum des Prospekts hält die Gesellschaft 24.947 Bestehende Aktien als eigene Aktien. Die Gesellschaft hat Bestehenden Aktien von den Mitgliedern des Vorstands erworben (siehe "*11.4.3 Kauf eigener Aktien durch die Gesellschaft von Mitgliedern des Vorstands*"), um sie Mitarbeitern anbieten zu können, die auf Grundlage des virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms einen Anspruch haben, virtuelle Aktien in tatsächliche Aktien umzutauschen (siehe oben, "*11.5.3 Virtuelles Mitarbeiterbeteiligungsprogramm*").

Die Gesellschaft beabsichtigt, 6.539 Angebotene Eigene Aktien im Rahmen des Angebots zu verkaufen. Der auf die Angebotene Eigenen Aktien entfallende Emissionserlös wird zur Zahlung der Steuern und Abgaben verwendet, die sich für den jeweiligen Berechtigten aus dem VSOP infolge des Zuflusses aus dem VSOP ergeben, und im Übrigen an die Berechtigten ausgezahlt.

### 11.5.5 Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist gemäß § 5 Abs. 3 der Satzung ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 25. August 2026 das Grundkapital der Gesellschaft ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 352.508,00 durch Ausgabe von bis zu 352.508 neuen, auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen ("**Genehmigtes Kapital 2021**").

Den Aktionären ist ein Bezugsrecht einzuräumen, soweit der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats nicht von den nachfolgenden Ermächtigungen, das Bezugsrecht auszuschließen, Gebrauch macht. Die neuen Aktien können auch von einem durch den Vorstand zu bestimmenden Kreditinstitut oder einem nach § 53 Abs. 1 Satz 1 KWG oder § 53b Abs. 1 Satz 1 oder Abs. 7 KWG tätigen Unternehmen (Finanzinstitut) oder einem Konsortium solcher Kredit- oder Finanzinstitute mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats für eine oder mehrere Kapitalerhöhungen im Rahmen des Genehmigten Kapitals 2021 in den folgenden Fällen das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen:

- (a) zum Ausgleich von infolge einer Kapitalerhöhung entstehenden Spitzenbeträgen;
- (b) wenn die neuen Aktien gegen Bareinlagen ausgegeben werden und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrags, die möglichst zeitnah zur Platzierung der Aktien erfolgen soll, nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung zum Ausschluss des Bezugsrechts gilt jedoch nur, soweit der rechnerisch auf die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien entfallende Anteil am Grundkapital insgesamt 10 % des Grundkapitals nicht überschreitet, und zwar weder das bei Wirksamwerden dieser Ermächtigung bestehende Grundkapital noch das zum Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung bestehende Grundkapital. Auf diese Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zum Zeitpunkt ihrer Ausnutzung aufgrund anderer Ermächtigungen in unmittelbarer oder entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss veräußert oder ausgegeben wurden;
- (c) sofern die Kapitalerhöhung zur Gewährung von Aktien gegen Sacheinlagen erfolgt, insbesondere zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder von Beteiligungen an Unternehmen oder von sonstigen Vermögensgegenständen (einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft);
- (d) um die neuen Aktien im Wege eines öffentlichen Angebots oder einer Privatplatzierung zu einem durch den Vorstand festzulegenden Verkaufspreis, der der Zustimmung durch einen Beschluss des Aufsichtsrats bedarf, anzubieten, verbunden mit einer Einführung der Aktien der Gesellschaft zum Handel an einer deutschen Wertpapierbörse ("Börsengang") sowie um eine beim Börsengang der Gesellschaft mit der Emissionsbank vereinbarte Option zum Erwerb von zusätzlichen neuen Aktien (Greenshoe-Option) erfüllen zu können, falls der Emissionsbank im Rahmen einer etwaigen Mehrzuteilung von Aktien bestehende Aktien von bestehenden Aktionären zur Verfügung gestellt werden, aber die Emissionsbank im Zusammenhang mit Stabilisierungsmaßnahmen nicht genügend Aktien im Markt erwirbt, um diese Wertpapierdarlehen zurückführen zu können; der Verkaufspreis hat dabei dem Platzierungspreis der Aktien im Rahmen des Börsengangs (abzüglich Bankenkommissionen) zu entsprechen.

Der Vorstand ist ferner ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung mit Zustimmung des Aufsichtsrats festzulegen. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung von § 5 der Satzung nach vollständiger oder teilweiser Durchführung der Kapitalerhöhung aus dem Genehmigten Kapital 2021 oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung anzupassen.

#### **11.5.6 Optionsrechte auf Anteile von Mitgliedern der Gruppe**

Die Gesellschaft hat bezüglich ihrer wesentlichen Tochtergesellschaften Kooperationsverträge mit außenstehenden Gesellschaftern geschlossen. Diese Kooperationsverträge sehen in bestimmten Fällen Optionsrechte der Gesellschaft auf die Anteile der außenstehenden Gesellschafter an den Tochtergesellschaften vor. Zudem sehen die Kooperationsverträge wechselseitige Vorkaufs- und Mitverkaufsrechte bezüglich dieser Anteile und das Recht der außenstehenden Gesellschafter vor, unter bestimmten Voraussetzungen eine Aufstockung ihrer Beteiligung zu verlangen (siehe "11.7.2 Kooperationsverträge bezüglich wesentlicher Tochtergesellschaften").

#### **11.6 SATZUNG UND STATUTEN DER GESELLSCHAFT HINSICHTLICH IHRER BEHERRSCHUNG**

In der Satzung und den Statuten der Gesellschaft sowie in der Gründungsurkunde oder sonstigen Satzungen sind keine Bestimmungen enthalten, die eine Verzögerung, einen Aufschub oder die Verhinderung eines Wechsels in der Beherrschung der Gesellschaft bewirken könnten.

#### **11.7 WESENTLICHE VERTRÄGE**

Nachfolgend werden wesentliche Verträge aufgeführt, die innerhalb des letzten Jahres vor der Veröffentlichung dieses Prospekts von der Gruppe abgeschlossen wurden und die außerhalb des normalen Geschäftsverlaufs der Gruppe liegen.

##### **11.7.1 Förderkredit KfW**

Die VR Bank hat der Gesellschaft am 25. Mai 2020 ein zweckgebundenes Darlehen in Höhe von EUR 500 Tausend gewährt, das durch die KfW (Programm "KfW-Unternehmerkredit-KMU (047)") gefördert wird. Zweck des Darlehens ist die Finanzierung von Investitionen in Betriebsmittel. Das Darlehen wird entsprechend den Bestimmungen der KfW mit jährlich 1,0 % verzinst. Das Darlehen ist in 20 Tilgungsraten in Höhe von jeweils EUR 25 Tausend, erstmals am 30. September 2021 und letztmals am 30. Juni 2026, zurückzuzahlen.

Am 29. Juni 2021 hat die VR Bank der Gesellschaft zwei weitere Darlehen in Höhe von EUR 200 Tausend und EUR 1.300 Tausend gewährt, die ebenfalls durch die KfW im Rahmen des Programms "KfW-Unternehmerkredit-KMU (047)" gefördert werden und ebenfalls mit 1,0 % jährlich verzinst werden. Der insgesamt unter dem Förderkredit KfW gewährte Kreditrahmen summiert sich dadurch auf EUR 2.000 Tausend, von dem PERFORMANCE ONE bis zum 30. September 2021 insgesamt EUR 1.000 Tausend in Anspruch genommen hat. Das Darlehen in Höhe von EUR 200 Tausend ist in 16 Tilgungsraten in Höhe von EUR 12,5 Tausend, erstmals am 30. September 2023 und letztmals am 30. Juni 2027, zurückzuzahlen. Das Darlehen in Höhe von EUR 1.300 Tausend ist in 32 Tilgungsraten in Höhe von EUR 40.625,00, erstmals am 30. September 2023 und letztmals am 30. Juni 2031, zurückzuzahlen.

Gemäß den Förderbedingungen der KfW, die für den Förderkredit KfW gelten, sind Dividendenausschüttungen der Gesellschaft, die Gewährung von Darlehen der Gesellschaft an ihre Aktionäre und die Rückführung von Aktionärsdarlehen bis zur vollständigen Rückzahlung des Kredits grundsätzlich unzulässig. Dies gilt auch für bereits von Hauptversammlungen gefasste Gewinn- und Dividendenausschüttungsbeschlüsse.

### 11.7.2 Kooperationsverträge bezüglich wesentlicher Tochtergesellschaften

Die Gesellschaft hat bezüglich ihrer wesentlichen Tochtergesellschaften Kooperationsverträge mit außenstehenden Gesellschaftern geschlossen (siehe auch "4.3.2 Kooperationsverträge mit Tochtergesellschaften"). Die nachfolgende Übersicht gibt die wesentlichen Inhalte dieser Kooperationsverträge wieder, die innerhalb des letzten Jahres vor der Veröffentlichung dieses Prospekts geschlossen wurden:

Betroffene Gesellschaft	Vertragspartner bzw. Mitgesellschafter	Wesentliche Regelungen der Kooperationsverträge
Datum der Vereinbarung	Gehaltener Anteil	
E-Health Evolutions GmbH  15. April 2021	Passion People GmbH (gehalten von Andreas Leonhard), 10 %  Dr. Stefan Klaus Junker, 15 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wesentliche Beschlüsse der Gesellschafterversammlung bedürften der Zustimmung von 76 % der Gesellschafter.</li> <li>• Die Beteiligung von Dr. Stefan Klaus Junker basiert auf der Übereinkunft bezüglich seiner persönlichen Mitarbeit, in dessen Rahmen er seine Expertise einbringt.</li> <li>• Die Gesellschafter haben sich gegenseitig Vorkaufs- und Mitverkaufsrechte eingeräumt.</li> </ul>

## **12. VERFÜGBARE DOKUMENTE**

Die nachstehend aufgeführten Dokumente können während der Gültigkeitsdauer dieses Prospekts, d.h. bis zum Ablauf von zwölf Monaten nach erfolgter Billigung dieses Prospekts auf der Website der Gesellschaft ([www.performance.one](http://www.performance.one)) unter der Rubrik "Investor Relations" eingesehen werden:

- Prospekt;
- Satzung;
- Ungeprüfter Konzernzwischenabschluss;
- Geprüfte Konzernabschlüsse; und
- Geprüfter Jahresabschluss.

13. GLOSSAR

<b>Affiliate-Marketing</b>	Bewerben von Produkten und Dienstleistungen eines Unternehmens (sog. Advertisers) durch ausgewählte Partner (sog. Affiliates) auf deren Websites im Gegenzug für eine vordefinierte Provision.
<b>AGB-Freiverkehr</b>	Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Deutsche Börse AG für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse.
<b>AktG</b>	Aktiengesetz.
<b>Aktien</b>	Die Aktien der Gesellschaft.
<b>Angebot</b>	Das Öffentliche Angebot zusammen mit der Privatplatzierung.
<b>Angebotene Eigene Aktien</b>	6.539 Bestehende Aktien aus dem eigenen Bestand der Gesellschaft.
<b>Angebotsaktien</b>	Die Neuen Aktien, die Angebotene Eigene Aktien und die Mehrzuteilungsaktien zusammen.
<b>Angebotszeitraum</b>	Zeitraum, innerhalb dessen Kaufangebote für die Angebotsaktien abgegeben werden können.
<b>APIs</b>	Schnittstellen zur Programmierung von zusätzlichen Anwendungen ( <i>application programming interfaces</i> ).
<b>APMs</b>	Alternative Leistungskennzahlen ( <i>Alternative Performance Measures</i> ).
<b>Aufsichtsrat</b>	Aufsichtsrat der Gesellschaft.
<b>BaFin</b>	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.
<b>BDSG</b>	Bundesdatenschutzgesetz.
<b>Bedeutende Aktionäre</b>	Aktionäre, die eine Beteiligung an der Gesellschaft in Höhe von mindestens 5 % halten.
<b>Bestehende Aktien</b>	705.016 bestehende auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft.
<b>BI bzw. Business Intelligence</b>	Business Intelligence ist der Oberbegriff für eine Kombination von Business Analytics, Data-Mining, Datenvisualisierung, Infrastruktur sowie konkreter Anwendung mit dem Ziel, datengesteuerte (und damit informiertere und bessere) Entscheidungen im Unternehmen zu treffen.
<b>Business Analytics</b>	Fähigkeiten und Technologien zur iterativen Datenuntersuchung.
<b>BIGNITE</b>	Business Intelligence-Plattform von PERFORMANCE ONE, die kürzlich in den Markt eingeführt worden ist.
<b>Checkout-Prozess</b>	Virtuelle Kasse eines Online-Shops.
<b>Cookies</b>	Browsercookies zur quantitativen Messung und Erfassung des Nutzerverhaltens auf Websites.
<b>couch:now</b>	Digitale, datengetriebene Plattform für auf künstliche Intelligenz gestützte psychologische Online-Selbsthilfe, deren Markteinführung noch im Herbst 2021 erfolgen soll.
<b>COVID-19</b>	Das schwere akute Atemwegssyndrom Corona-Virus Typ 2 (SARS-CoV-2).
<b>Clearstream</b>	Clearstream Banking Aktiengesellschaft, Mergenthalerallee 61, 65760 Eschborn, Deutschland.
<b>Community Aufbau- und Engagement</b>	Reichweitenaufbau und -dialog innerhalb von Social-Media-Kanälen von Unternehmen und/oder Organisationen.

<b>Community Management</b>	Verwaltung und Moderation von Social-Media-Kanälen von Unternehmen und/oder Organisationen.
<b>Customer Lifetime Value</b>	Deckungsbeitrag eines Kunden vom Erstkontakt bis zum Ende einer Kundenbeziehung.
<b>Dashboard</b>	IT-gestützte Übersichtsdarstellung.
<b>Data Mining</b>	Systematische Erfassung oder Vorstrukturierung von Informationen und/oder Daten.
<b>Data Warehouse</b>	Zentriertes, informationsbasiertes Datenbanksystem.
<b>DBAG</b>	Deutsche Börse Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, Deutschland.
<b>Designated Sponsor</b>	mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG, Rottenbacher Straße 28, 82166 Gräfelfing, Deutschland.
<b>Deutschland</b>	Bundesrepublik Deutschland.
<b>Display-Marketing</b>	Marketing durch Werbemittel wie Banner oder Videos auf ausgewählten Websites.
<b>Digital Solution Provider</b>	Digitaler Lösungsanbieter.
<b>Drittstaaten</b>	Staaten außerhalb der EU oder des Europäischen Wirtschaftsraums.
<b>DSGVO</b>	Verordnung (EU) 2016/679 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. April 2016 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten, zum freien Datenverkehr und zur Aufhebung der Richtlinie 95/46/EG (Datenschutz-Grundverordnung).
<b>Early-Access-Phase</b>	Erprobungsphase, insbesondere bei ausgewählten Bestandskunden, um gezieltes Anwenderfeedback frühzeitig in die Produktentwicklung mit einfließen zu lassen.
<b>Emissionsbank</b>	Quirin.
<b>ESMA</b>	Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde.
<b>ePrivacy-VO</b>	Vorgeschlagene Verordnung über Privatsphäre und elektronische Kommunikation.
<b>ESMA-Leitlinien</b>	Leitlinien der ESMA zu APMs vom 5. Oktober 2015.
<b>EU</b>	Europäische Union.
<b>EuGH</b>	Europäischer Gerichtshof.
<b>EUR oder Euro</b>	Gesetzliche Währung der Eurozone (einschließlich Deutschlands).
<b>Förderkredit KfW</b>	Darlehen der Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG an die Gesellschaft in Höhe von insgesamt bis zu EUR 2.000 Tausend, die durch die KfW im Rahmen des Programms "KfW-Unternehmerkredit-KMU (047)" gefördert werden.
<b>Feeds</b>	Die den Nutzern zur Verfügung gestellten Inhalte in sozialen Medien.
<b>FWB</b>	Frankfurter Wertpapierbörse.
<b>Genehmigtes Kapital 2021</b>	Ermächtigung des Vorstands in § 5 Abs. 3 der Satzung, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 25. August 2026 das Grundkapital der Gesellschaft ein- oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 352.508,00 durch Ausgabe von bis zu 352.508 neuen, auf den Namen lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen.

<b>Geprüfte Konzernabschlüsse</b>	Geprüfte Konzernabschlüssen der Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2019 und 2020, die in Übereinstimmung mit den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des HGB erstellt wurden.
<b>Geprüfter Jahresabschluss</b>	Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2020, der in Übereinstimmung mit den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des HGB erstellt wurde.
<b>Geschäftsjahr 2019</b>	Das zum 31. Dezember 2019 endende Geschäftsjahr.
<b>Geschäftsjahr 2020</b>	Das zum 31. Dezember 2020 endende Geschäftsjahr.
<b>Geschäftsjahr 2021</b>	Das zum 31. Dezember 2021 endende Geschäftsjahr.
<b>Gesellschaft</b>	Performance One AG, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht, mit Sitz in Mannheim, Deutschland, und Geschäftsadresse S 6, 35, 68161 Mannheim, Deutschland, die im Handelsregister unter der Registernummer HRB 720021 eingetragen ist.
<b>Greenshoe-Option</b>	Option zum Erwerb von bis zu 45.228 Bestehenden Aktien zum Angebotspreis, abzüglich vereinbarter Provisionen, die die Verleihenden Aktionäre der Emissionsbank eingeräumt haben.
<b>Gruppe</b>	Die Gesellschaft zusammen mit ihren konsolidierten Tochtergesellschaften.
<b>Handelsregister</b>	Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim.
<b>Handelsteilnehmer</b>	Depotführende Stelle, die (i) als Handelsteilnehmer an der FWB zugelassen ist oder über einen an der FWB zugelassenen Handelsteilnehmer Zugang zum Handel hat, (ii) einen Xetra®-Anschluss hat und (iii) nach den Nutzungsbedingungen der Deutsche Börse AG für die Xetra®-Zeichnungsfunktionalität DirectPlace zur Nutzung dieser Zeichnungsfunktionalität berechtigt und in der Lage ist.
<b>HGB</b>	Handelsgesetzbuch.
<b>HWG</b>	Gesetz über die Werbung auf dem Gebiete des Heilwesens.
<b>ICD-10</b>	Aktuellen Fassung der Internationalen statistischen Klassifikation der Krankheiten und verwandter Gesundheitsprobleme, die von der Weltgesundheitsorganisation (WHO) herausgegeben wird.
<b>IDW</b>	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V.
<b>IPO-Exit</b>	Börsennotierung der Gesellschaft, die zu einem Tausch der gemäß dem virtuellen Mitarbeiterbeteiligungsprogramm ausgegebenen virtuellen Aktien in tatsächliche Aktien der Gesellschaft berechtigt.
<b>IPO-Kapitalerhöhung</b>	Am 22. Oktober 2021 beschlossene Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft gegen Bareinlagen unter teilweiser Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2021 von EUR 705.016,00 um bis zu EUR 294.984,00 auf bis zu EUR 1.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu 294.984 Neuen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre, wie vom Vorstand am mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom selben Tag beschlossen.
<b>ISIN</b>	Internationale Wertpapier-Identifikationsnummer ( <i>International Securities Identification Number</i> ).
<b>KI</b>	Künstliche Intelligenz.
<b>KPIs</b>	Wesentliche Leistungskennzahlen ( <i>Key Performance Indicators</i> ).
<b>KMUs</b>	Kleine und mittlere Unternehmen.
<b>Konzernabschluss 2019</b>	Geprüfter Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019.

<b>Konzernabschluss 2020</b>	Geprüfter Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2020.
<b>KPIs</b>	Wesentliche Leistungskennzahlen ( <i>Key Performance Indicators</i> ).
<b>Leads</b>	Anfragen/Bestellungen von Interessenten/Kunden zu Dienstleistungen/Produkten.
<b>LEI</b>	Rechtsträgerkennung ( <i>legal entity identifier</i> ).
<b>Listing</b>	Einbeziehung der Aktien der Gesellschaft in das Segment Scale (unter gleichzeitiger Einbeziehung in das Basic Board) des Freiverkehrs der FWB.
<b>Machine Learning</b>	Systeme, die automatisch Muster und Zusammenhänge aus Daten lernen, ohne explizit programmiert zu sein.
<b>Marktplätze-Marketing</b>	Marketing zur Steigerung der Sichtbarkeit und Verkaufsaktivitäten auf Online-Marktplätzen.
<b>Mazars</b>	Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Büro Frankfurt am Main, Domstraße 15, 20095 Hamburg, Deutschland.
<b>Mehrzuteilungsaktien</b>	45.228 Bestehende Aktien aus dem Bestand der Verleihenden Aktionäre im Zusammenhang mit einer möglichen Mehrzuteilung.
<b>MEZ</b>	Mitteleuropäische Zeit.
<b>Meta Descriptions</b>	Einzelüberschriften von Webseiten, die für die Auffindbarkeit in Suchmaschinen von Bedeutung sind.
<b>MMVO</b>	Verordnung (EU) Nr. 596/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 über Marktmissbrauch in der jeweils geltenden Fassung.
<b>Natural Language Processing</b>	Techniken/Methoden zur maschinellen Verarbeitung natürlicher Sprache.
<b>Neuronale Netzwerke</b>	Algorithmen die dem menschlichen Gehirn nachempfunden sind.
<b>Neue Aktien</b>	Bis zu 294.984 neue auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) der Gesellschaft aus der IPO-Kapitalerhöhung.
<b>Öffentliches Angebot</b>	Öffentliches Angebot der Angebotsaktien in Deutschland.
<b>Orderbuchmanager</b>	mwb Wertpapierhandelsbank AG, Rottenbucher Straße 28, 82166 Gräfelfing, Deutschland.
<b>PERFORMANCE ONE</b>	Gruppe.
<b>Performance-Marketing</b>	Performance-Marketing bezeichnet im Digital Marketing die Maßnahmen, die zu messbaren Reaktionen führen. Reaktionen können zum Beispiel Klicks auf Werbebanner, die Registrierung für einen Newsletter, die Anfrage für eine Probefahrt oder der Kauf eines Produkts in einem Online-Shop sein.
<b>Preisspanne</b>	EUR 36,00 bis EUR 46,00 je Angebotsaktie.
<b>Privatplatzierung</b>	Privatplatzierungen in bestimmten Rechtsordnungen außerhalb Deutschlands mit Ausnahme der Vereinigten Staaten, Kanadas, Japans, Australiens und des Vereinigten Königreichs.
<b>Productowner</b>	Verantwortlichen Mitarbeiter für einen zentralen Dienstleistungsbereich.
<b>Prospekt</b>	Dieser EU-Wachstumsprospekt.
<b>Prospektverordnung</b>	Verordnung (EU) 2017/1129 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Juni 2017 über den Prospekt, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei deren Zulassung zum Handel an einem geregelten

	Markt zu veröffentlichen ist und zur Aufhebung der Richtlinie 2003/71/EG in der jeweils gültigen Fassung.
<b>Prototyping</b>	Exemplarisches, praxisnahes Testszenario zur Daten-Projektentwicklung
<b>Quirin</b>	Quirin Privatbank AG, Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin, Deutschland.
<b>Regulation S</b>	Regulation S unter dem Securities Act.
<b>Remarketing</b>	Wiederholte Ansprache von Zielgruppen durch Banner-/Textanzeigen im Internet.
<b>SaaS</b>	Software as a Service, d.h. dass die Software und die IT-Infrastruktur von Kunden nicht erworben, sondern bei einem externen IT-Dienstleister betrieben und vom Kunden als Dienstleistung genutzt und vergütet werden.
<b>Satzung</b>	Satzung der Gesellschaft.
<b>SEA</b>	Suchmaschinenwerbung, d.h. die Platzierung von bezahlten Textanzeigen auf den Ergebnisseiten von Suchmaschinen.
<b>SEO</b>	Suchmaschinenoptimierung, d.h. die Maximierung des Traffic über die organischen Treffer von Suchmaschinen ohne Zahlung an den Betreiber der Suchmaschine.
<b>Securities Act</b>	United States Securities Act von 1933 in der jeweils geltenden Fassung.
<b>Single Sales Verkauf</b>	Einzelverkauf von Online Programmen.
<b>Social Media-Marketing</b>	Platzierung von Werbeformaten in den Feeds der Nutzer von sozialen Medien.
<b>Stabilisierungsmanager</b>	Quirin.
<b>Stabilisierungszeitraum</b>	Zeitraum, innerhalb dem Stabilisierungsmaßnahmen ergriffen werden dürfen.
<b>Tags</b>	Kleine Texteinheiten von Webseiten, die für die Auffindbarkeit in Suchmaschinen von Bedeutung sind.
<b>Telefon-Tracking</b>	Das Erfassen des Verhaltens von Anrufern, um den Erfolg von Werbung zu messen.
<b>Traffic-Analyse</b>	Analyse des Verhaltens von Besuchern auf der Website eines Kunden.
<b>TTDSG</b>	Telekommunikation-Telemedien-Datenschutzgesetz.
<b>Übernahmevertrag</b>	Übernahmevertrag zwischen der Gesellschaft, der Emissionsbank und den Verleihenden Aktionären vom 25. Oktober 2021.
<b>Ungeprüfter Konzernzwischenabschluss</b>	Ungeprüfter Konzernzwischenabschluss der Gesellschaft für das zum 30. Juni 2021 endende Halbjahr, der in Übereinstimmung mit den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen des HGB erstellt wurde.
<b>UrhG</b>	Urheberrechtsgesetz.
<b>US-Dollar</b>	Die gesetzliche Währung der Vereinigten Staaten (sog. "United States Dollar").
<b>Venture Studio</b>	Business-Inkubator, also ein Gründerzentrum zur Einrichtung und Unterstützung von unternehmerischen Neugründungen.
<b>UWG</b>	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb.
<b>Vereinigte Staaten</b>	Vereinigte Staaten von Amerika.
<b>Verleihende Aktionäre</b>	Denis Lademann, Tobias Reinhardt und Dr. Yorck Schmidt.
<b>Vorstand</b>	Vorstand der Gesellschaft.

<b>VSOP</b>	Mitarbeiterbeteiligungsprogramm auf Basis sog. virtueller Aktien.
<b>Webanalyse</b>	Die Sammlung und Auswertung von Daten bezüglich des Verhaltens von Besuchern auf Webseiten.
<b>WKN</b>	Wertpapier-Kenn-Nummer
<b>WpPG</b>	Wertpapierprospektgesetz.
<b>WpHG</b>	Wertpapierhandelsgesetz.
<b>WpÜG</b>	Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz.
<b>Zahlstelle</b>	Quirin.
<b>Zeichnungsfunktionalität</b>	Zeichnungsfunktionalität DirectPlace der FWB.