

The Social Chain AG, Berlin

Konzernlagebericht

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell

Die The Social Chain-Gruppe (im Folgenden: Social Chain-Gruppe, TSC-Gruppe, Gruppe oder Konzern) ist ein integriertes Social Media-Unternehmen, das Social Media und Social Commerce unter einem Dach vereint. Der Konzern ist Pionier für den Aufbau, die Entwicklung und die Skalierung von Social Media-Brands.

Die Gruppe gestaltet die Welt der Marken und des Handels neu. Wir schaffen eigene Direct-to-Consumer Brands und betreiben Social Commerce als Vorreiter im internationalen Maßstab. Unser Portfolio umfasst derzeit 17 eigene exklusive Marken. Unsere Strategie und unser Handeln ist „Digital first. Direct to Customer“: von der Markenbildung über Marketing bis zum Direktverkauf unserer Produkte in den Kategorien Food, Home & Living, Beauty und Fitness.

Unsere Online-Shops sind die effizientesten Point of Sales für unserer Direct-to-Consumer-Brands. Ein Großteil unserer Verkäufe an Endkunden erfolgt in eigenen Web-Shops. Unsere Communities mit über 86 Millionen Followern weltweit inspirieren Konsumenten und verstärken die Markenbotschaften. Unsere Digital-Experten machen uns zu einem der innovativsten internationalen Social-Marketing-Unternehmen. Neben der Entwicklung eigener Marken nutzen wir unsere Social Media-Kompetenz und unsere Social-Media-Reichweiten auch als kreativer Marketing-Dienstleister für führende internationale Lifestylemarken wie Apple, Coca-Cola und McDonalds.

Den Ausbau unseres Social-Commerce-Ökosystems aus Communities, Marken und digitalen Point of Sales steuern wir über eine proprietäre Technologie-Plattform: LINKS analysiert Interessen, Kaufabsichten und Produktzufriedenheit entlang der kompletten digitalen Customer Journey.

Die Kernmärkte der Social Chain-Gruppe sind Europa mit einem Schwerpunkt in Deutschland und Großbritannien sowie Amerika mit einem Schwerpunkt in den USA. Wir haben Asien als weiteren strategischen Zielmarkt definiert.

Die Social Chain-Gruppe setzt bewusst neben dem Aufbau und der Entwicklung neuer, eigener Marken auch auf strategische Übernahmen. Die Akquisitionspolitik konzentriert sich daher auf Unternehmen, deren Marken und Dienstleistungen über Social Media überdurchschnittlich erfolgreich vermarktet werden können. Weitere Übernahmeziele sind Unternehmen, die das integrierte Social-Media-Know-how verbreitern und vergrößern.

1.2 Konzernstruktur- und -organisation

Die The Social Chain AG (im Folgenden auch Gesellschaft) mit Sitz in Berlin ist das Mutterunternehmen der Social Chain-Gruppe und agiert im Wesentlichen als Holdinggesellschaft für die Gruppe. Als Konzernholding nimmt die The Social Chain AG, Berlin, die Steuerung des Konzerns, die strategische Entwicklung, die zentralen Leitungsfunktionen als auch die Bereitstellung von Dienstleistungen für verbundene Unternehmen wahr.

Zum 31. Dezember 2020 sind insgesamt 38 Unternehmen in der Social Chain-Gruppe konsolidiert. Eine Übersicht der konsolidierten Unternehmen findet sich im Konzernanhang im Abschnitt 1.5.1.

Die Social Chain AG-Gruppe ist im Oktober 2019 durch die Einbringung der The Social Chain Group AG mit ihren Tochterunternehmen in die Lumaland AG entstanden. Im Anschluss wurde die Lumaland AG in die seitdem bestehende The Social Chain AG umfirmiert. Die Akquisition erfolgte durch die Einbringung aller Aktien der The Social Chain Group AG als Sachkapitalerhöhung bei der Lumaland AG. Die Hauptversammlung der Lumaland AG hat diesen Schritt am 19. August 2019 mit einer Zustimmung von 99,8 % der anwesenden Aktionäre beschlossen. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht Charlottenburg unter der Nummer HRB 128790 B als Aktiengesellschaft eingetragen.

Die eingebrachte The Social Chain Group AG entstand durch Neugründung im Jahr 2018. In den Jahren 2018 und 2019 erwarb die The Social Chain Group AG diverse Beteiligungen. Im Wesentlichen begründet dies heute die Aktivitäten im Bereich Social Media.

2020 ist das erste vollständige Geschäftsjahr der The Social Chain AG. 2019 wurden im Konzernabschluss die damals neue The Social Chain AG (vormals: Lumaland AG) mit drei Monaten und die The Social Chain Group AG sowie ihre Beteiligungen mit zwölf Monaten in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung einbezogen.

Der Vorstand der The Social Chain AG besteht im Geschäftsjahr 2020 aus Wanja S. Oberhof als Vorstandsvorsitzendem (CEO) und wurde seit 1. März 2021 um Christian Senitz als Finanzvorstand (CFO) erweitert.

Hauptsitz des Unternehmens ist Berlin, weitere Standorte sind Manchester, London, New York und München. Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte das Unternehmen 850 (Vorjahr: 536) vollzeit-äquivalente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

1.3 Strategie und Steuerungssystem

Die The Social Chain AG strebt ein ambitioniertes Unternehmenswachstum und verfolgt hierbei eine Buy-and-Build-Strategie. Neben dem starken organischen Umsatzwachstum werden gezielte Akquisitionen getätigt, um das Geschäftsmodell des Unternehmens und des Konzerns national und international weiterzuentwickeln.

Lag der Schwerpunkt der Investitionen und Wachstumsfinanzierungen in den Vorjahren vor allem in Deutschland und Großbritannien, wurde 2020 auch in den Ausbau des US-Geschäfts investiert. Für

die kommenden Jahre strebt die The Social Chain AG die weitere Steigerung des Marktanteils und die Intensivierung des Geschäfts in den geografischen Zielmärkten Deutschland, Großbritannien und USA an. Ab 2021 wird neben einer weiteren europäischen Markterschließung und der Einführung europäischer Marken auf dem US-Markt zudem die Einführung des Social Commerce-Geschäftsmodells in ausgewählten Regionen Asiens strategisch relevant.

Zur Steuerung des Unternehmens und der Tochtergesellschaften werden zwei wesentliche Steuerungsgrößen für das Erreichen der strategischen Ziele betrachtet: Umsatzerlöse sowie das EBITDA. Wir sind der Auffassung, dass das EBITDA dem Abschlussadressaten nützliche Informationen über unsere unternehmerische und finanzielle Performance bereitstellt und Transparenz hinsichtlich der Basis für die Entscheidungsfindung des Vorstands schafft.

Aufgrund der umfangreichen Akquisitionen im Rahmen der Buy-and-Build-Strategie verwendet die Social Chain AG hilfsweise zur Steuerung des Unternehmens eine Pro-Forma Darstellung in der Ergebnisrechnung. Im Rahmen dieser Pro-Forma Darstellung werden Akquisitionen unabhängig von ihrem Erwerbszeitpunkt bzw. in einer „like for like“-Betrachtung mit Ihrer gesamten Performance in dem jeweiligen Geschäftsjahr dargestellt, während Verkäufe vollständig eliminiert werden. Im Ergebnis wird so die Performance der aktuellen Gruppe sowie deren anorganisches Wachstum dargestellt und vergleichbar gemacht. Wir verweisen hierzu auf Abschnitt 2.2.5.

2 WIRTSCHAFTSBERICHT

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

2020 war in vielerlei Hinsicht und weltweit ein Ausnahmejahr. Bedingt durch die Corona-Pandemie ist die globale Wirtschaft so stark eingebrochen wie seit der Weltwirtschaftskrise in den 1930er Jahren nicht mehr. Gleichzeitig hat die Pandemie in fast allen Bereichen der digitalen Wirtschaft das anhaltende Wachstum weiter beschleunigt.

Laut IWF lag der globale Rückgang des Bruttoinlandsproduktes bei 3,3 %.



Die Eurozone hat es überdurchschnittlich stark getroffen. Hier lag der Rückgang laut DIW bei 6,8 %. In Deutschland, 2020 noch der wichtigste Absatzmarkt der Social Chain AG, sank das BIP um 4,9 %. Im Vereinigten Königreich kam es infolge von der Pandemie und der anhaltenden Unklarheit bezüglich des endgültigen Brexit-Vertrages sogar zu einem Rückgang des BIP in Höhe von 9,9 Prozent. In den USA ist das BIP um 3,5 % gesunken. Nur China konnte um 2,3 Prozent wachsen, auch wenn dies deutlich unter dem Wachstum der Vorjahre lag.

Internationale Länderdaten > Ländergruppen & Organisationen

PREMIUM +

Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) in den wichtigsten Industrie- und Schwellenländern im Jahr 2020 und Prognosen für 2021 bis 2022

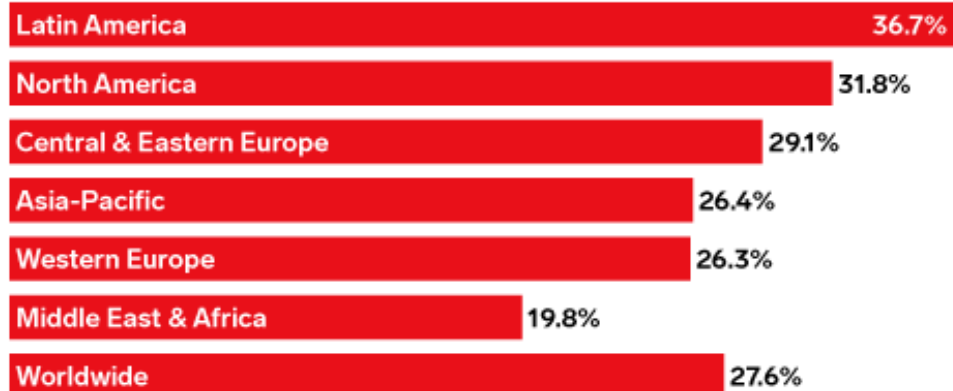
(gegenüber dem Vorjahr)



Im Unterscheid zur Gesamtwirtschaft hat die Corona-Pandemie die Entwicklung des E-Commerce weltweit beschleunigt:

Retail Ecommerce Sales Growth Worldwide, by Region, 2020

% change



Note: includes products or services ordered using the internet, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes or money transfers, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales
Source: eMarketer, Dec 2, 2020

261647

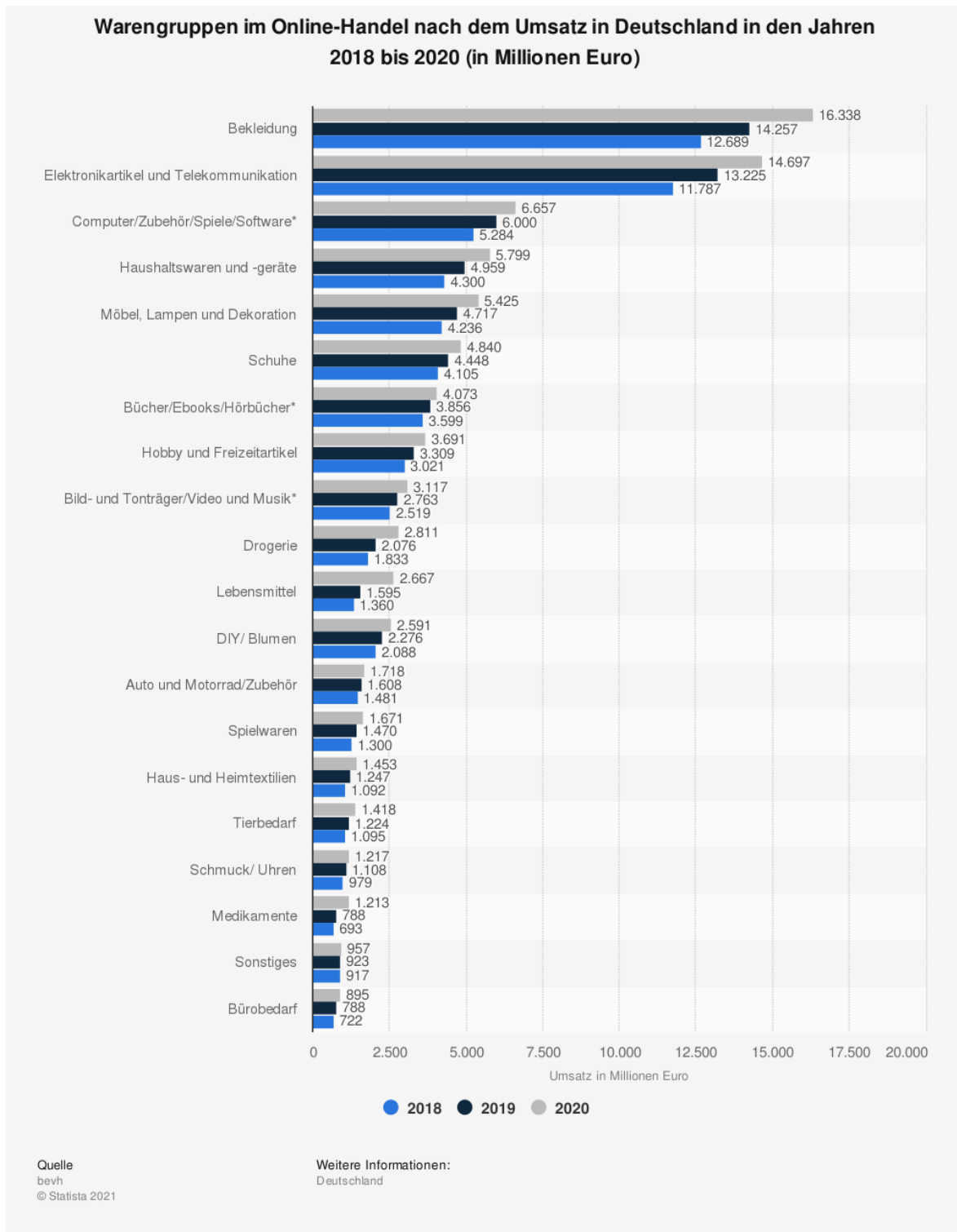
eMarketer | InsiderIntelligence.com

In Deutschland stieg der Brutto-Umsatz über E-Commerce im Jahr 2020 um 14,6 % auf EUR 83,3 Mrd. (2019: EUR 72,6 Mrd.). Der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. erwartet, dass infolge der Veränderungen im Jahr 2020 der E-Commerce-Umsatz in Deutschland 2021 erstmals die Marke von EUR 100 Mrd. überschreiten wird. Besonders auffällig ist der Anstieg bei der E-Commerce-Nutzung bei der älteren Generation. 2020 war jeder dritte Online-Shopper über 60 Jahre alt. 2019 war es nur jeder Vierte.

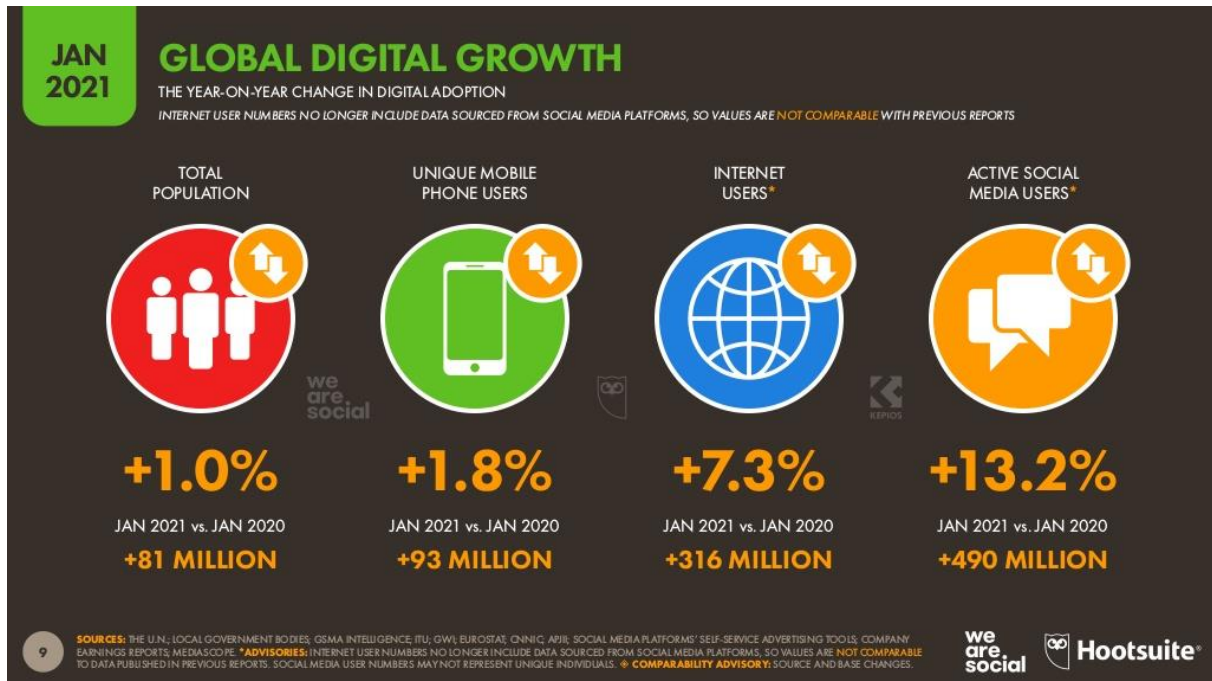
Die Beschleunigung des Wachstums zeigt sich in praktisch allen Warengruppen (nachfolgende Tabelle), besonders deutlich ist sie im Food-Segment mit 70 % sichtbar:

Link Quelle:

<https://www.bevh.org/presse/pressemitteilungen/details/e-commerce-beschleunigt-wachstum-deutlich-auf-mehr-als-83-mrd-euro-warenumsatz-in-2020-bevh-forde.html>



Auch die Social Media Nutzung hat sich überdurchschnittlich entwickelt. Weltweit stieg die Reichweite auf 4,2 Mrd. Menschen, ein Wachstum von 13,2 % im Vergleich zum Vorjahr. Sie entwickelte sich damit noch schneller als die Internetnutzung insgesamt, die um 7,3 % auf 4,66 Mrd. Menschen stieg.



Quelle, gültig auch für folgende auszugsweise Erwähnungen:

DIGITAL 2021

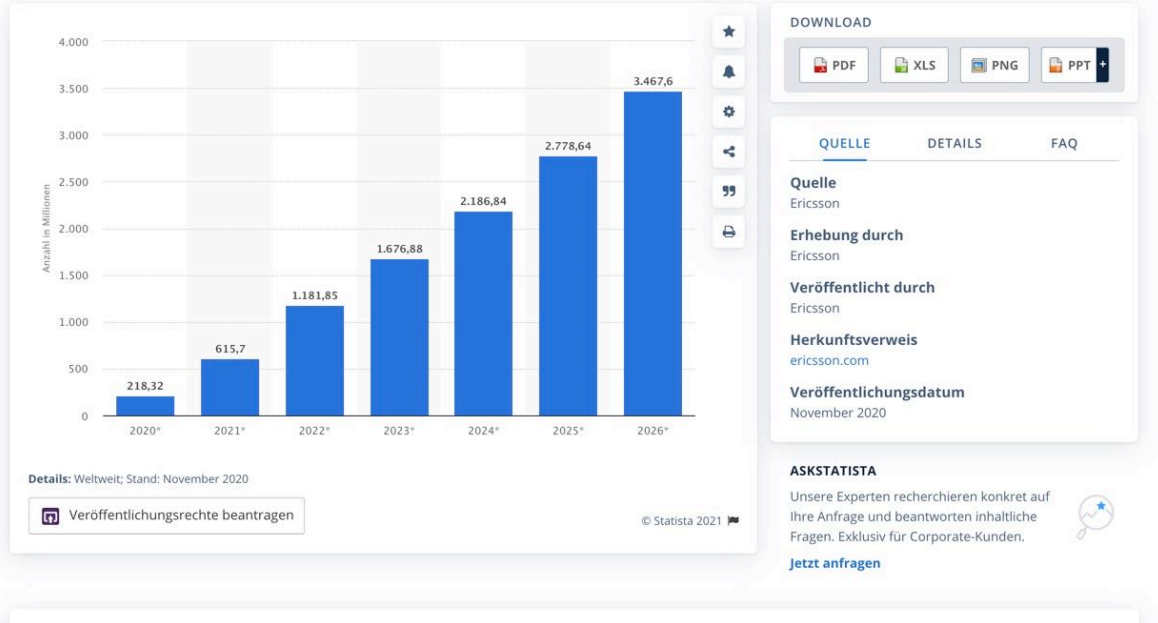
GLOBAL OVERVIEW REPORT

Link. <https://wearesocial.com/digital-2021>

Die mobile Internetnutzung für Social Media wird durch den fortschreitenden Ausbau des 5G-Netzes immer attraktiver. Im Jahr 2020 gab es über 218 Millionen 5G-Mobilverträge. Dieser Trend wird sich beschleunigen.

Prognose zur Anzahl der 5G-Anschlüsse weltweit von 2020 bis 2026

(in Millionen)



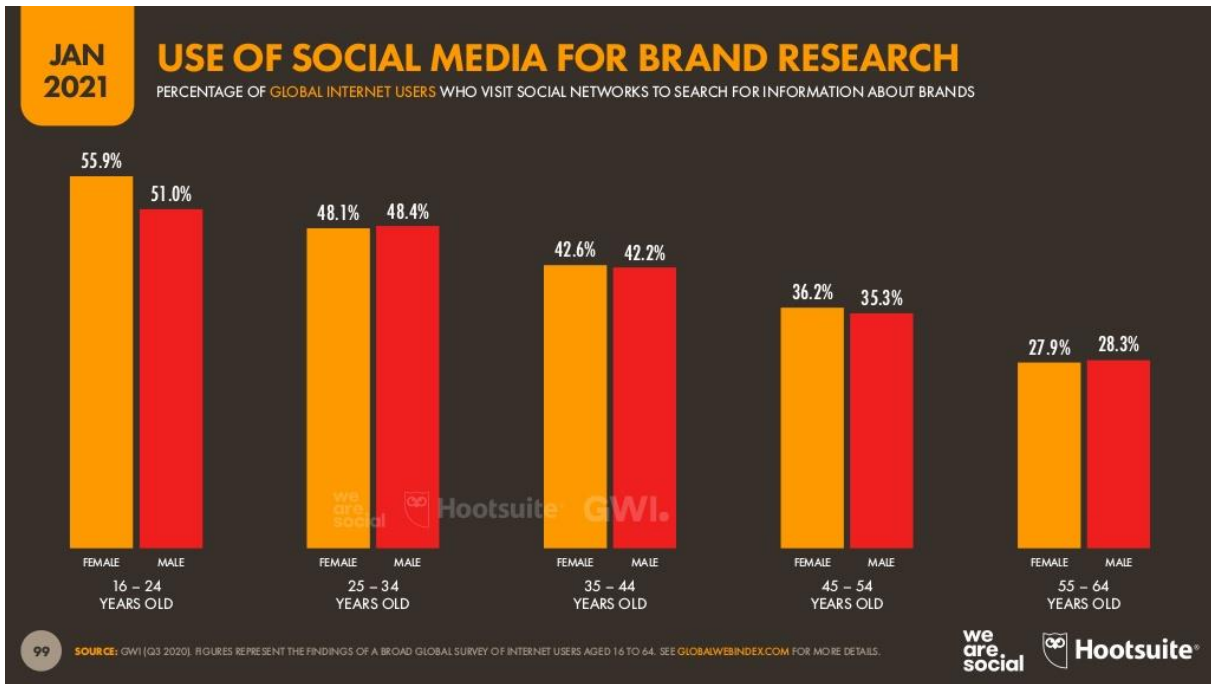
Dafür spricht auch die Entwicklung der Geräteausstattung mit 5G-fähigen Mobiltelefonen. Der Absatz kletterte von 16 Millionen auf über 213 Millionen Geräte in 2020.

Absatz von 5G-Smartphones weltweit in den Jahren 2019 und 2020 und Prognose für 2021

(in Millionen Stück)

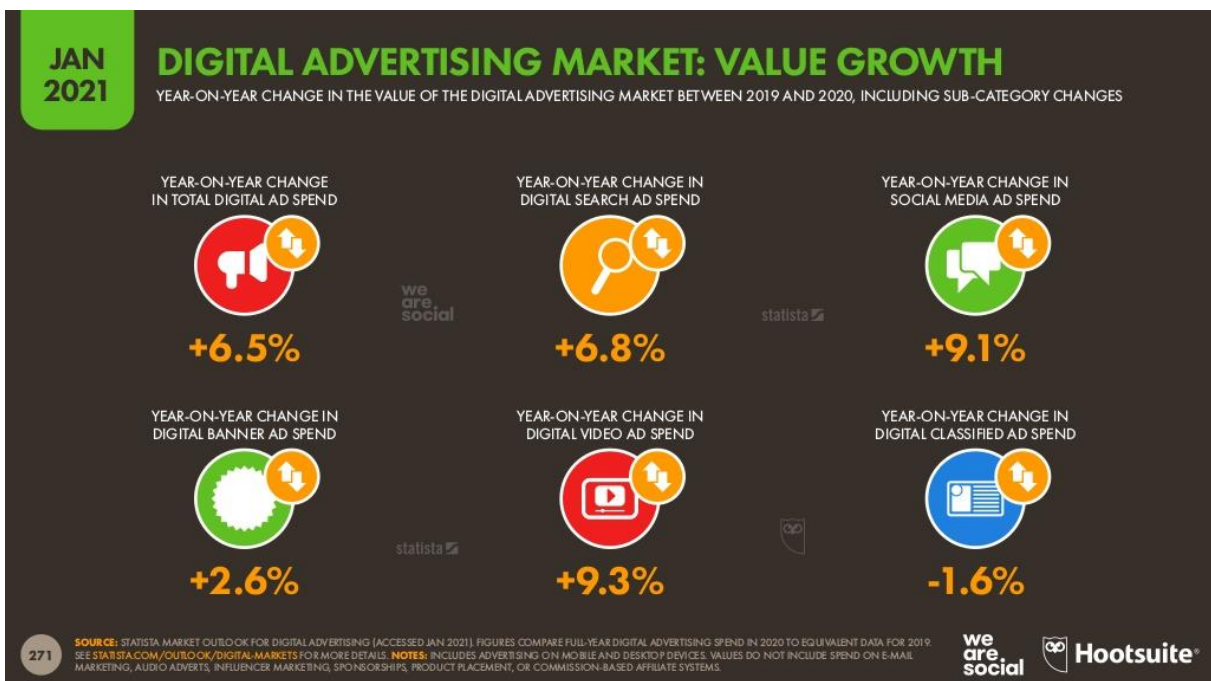


Wichtig für die Geschäftstätigkeit der Social Chain AG: Fast jeder zweite Social Media User weltweit nutzt Social Media auch, um sich mit Marken zu beschäftigen, beziehungsweise im Verlauf der Customer Journey sich über Produkte zu informieren. Auch für die Zielgruppe der über 35-Jährigen wird Social Media als Informationsquelle beim Einkaufen immer wichtiger.



Auch das Umfeld für Social Media Marketing entwickelt sich nach einem schwierigen ersten und zweiten Quartal 2020 insgesamt positiv. Während die Werbeinvestitionen 2020 insgesamt um ca. 8,1 % zurückgingen (WARC), konnte die digitale Werbung antizyklisch wachsen, und zwar um 6,5 %. Überdurchschnittlich entwickelten sich die Ausgaben für Social-Media-Werbung (+9,1 %) und Digital-Video-Werbung (+9,3%).

<https://www.horizont.net/marketing/nachrichten/warc-global-ad-trends-corona-wird-2020-fast-50-milliarden-us-dollar-an-werbeinvestitionen-vernichten-183435>



2.2 Geschäftsentwicklung

Das Geschäftsjahr 2020 war das erste volle Geschäftsjahr nach der gesellschaftsrechtlichen sowie organisatorischen Einbringung der The Social Chain Group AG inklusive ihrer Tochterunternehmen zum 30. September 2019 in die neu formierte Social Chain-Gruppe und ihre Holdinggesellschaft, die heutige The Social Chain AG (vormals: Lumaland AG).

Wirtschaftlich handelte es sich hierbei um eine umgekehrte Akquisition („Reverse Acquisition“), mit der Lumaland AG als rechtlicher Muttergesellschaft des Konzerns und der The Social Chain Group AG als wirtschaftlicher Mutter. Aufgrund der Vorschriften des IFRS 3.B19 war die The Social Chain AG-Gruppe, die formell erworben/eingebracht wurde, als tatsächlicher Erwerber anzusehen und damit für Zwecke der IFRS-Erwerbsbilanzierung und der IFRS-Folgekonsolidierung als wirtschaftlich oberste Muttergesellschaft zu behandeln.

Damit war das Geschäftsjahr 2019 die erste Berichtsperiode, in der der Konzern in seiner heutigen Form entstand und die wirtschaftlich eingebrachte Social Chain-Gruppe nur zeitanteilig in Höhe von drei Monaten enthalten war. Das Vorjahr ist somit nur eingeschränkt mit dem Berichtsjahr vergleichbar.

Zusätzliche kontinuierliche Unternehmens-Akquisitionen seit Ende 2019, durchgeführt sowohl zur Erweiterung des The Social Chain-Portfolios als auch mit dem Ziel der internationalen Expansion, trugen zu weiterem überproportionalem Wachstum und damit eingeschränkter Vergleichbarkeit zum Vorjahr bei.

Die einzelnen Geschäftsfelder der Gruppe befinden sich zum Ende des Geschäftsjahres 2020 noch im weiteren Aufbau- und Integrationsprozess.

Der Konzernumsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 2020 um EUR 94,8 Mio. auf EUR 130,3 Mio. Diese Entwicklung ist insbesondere auf das umsatzstarke Social-Commerce-Geschäft der Neuakquisitionen zurückzuführen, die 2019 nur anteilig zum Konzernumsatz beitrugen. Durch die diversifizierte Aufstellung der Geschäftsfelder des Konzerns konnte, trotz der pandemischen Lage, das EBITDA von EUR -16,8 Mio. im Jahr 2019 um EUR 8,8 Mio. auf EUR -8,0 Mio. im Geschäftsjahr 2020 verbessert werden. Hierin enthalten sind Sondereffekte aus unter anderem zusätzlich angefallenen Beratungs- und Gutachterkosten bedingt durch umfangreiche Unternehmensakquisitionen, Einbringungsvorgänge sowie im Weiteren hiermit zusammenhängende Kosten der Integration. Der Jahresfehlbetrag beträgt im Berichtsjahr EUR -25,7 Mio. (Vorjahr: EUR - 27,5 Mio.). Der operative Cashflow des Konzerns belief sich auf einen Mittelabfluss in Höhe von EUR -24,7 Mio. (Vorjahr: EUR -10,3 Mio.), der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf einen Mittelabfluss in Höhe von EUR -6,1 Mio. (Vorjahr: Mittelzufluss EUR +0,3 Mio.), sodass sich der freiverfügbare Cashflow, definiert als Summe aus Operativem- und Investitions-Cashflow, auf EUR -30,8 Mio. (Vorjahr: EUR -10,0 Mio.) beläuft.

2.2.1 Vermögenslage

	31.12.2020		31.12.2019		Veränderung	
	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %
Geschäfts- oder Firmenwert	104,8	51,2	100,0	57,8	4,8	4,8
Immaterielle Vermögenswerte	18,5	9,0	21,6	12,5	-3,1	-14,4
Sachanlagen	4,8	2,3	1,6	0,9	3,2	> 100,0
Nutzungsrechte	5,4	2,6	4,5	2,6	0,9	20,0
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
At-Equity bilanzierte Anteile	2,6	1,3	3,8	2,2	-1,2	-31,6
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	14,1	6,9	5,2	3,0	8,9	> 100,0
Sonstige langfristige Vermögenswerte	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Aktive latente Steuern	2,8	1,4	0,8	0,5	2,0	> 100,0
Langfristige Vermögenswerte	153,2	74,9	137,6	79,5	15,6	11,3
Vorräte	22,5	11,0	6,3	3,6	16,2	> 100,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und kurzfristige sonstige Forderungen	10,1	4,9	14,1	8,1	-4,0	-28,4
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1,3	0,6	1,7	1,0	-0,4	> 100,0
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	8,0	3,9	6,6	3,8	1,4	21,2
Zahlungsmittel und -äquivalente	9,4	4,6	6,8	3,9	2,6	38,2
Kurzfristige Vermögenswerte	51,3	25,1	35,5	20,5	15,8	44,5
Gesamt Aktiva	204,5	100,0	173,1	100,0	31,4	18,1

Die Entwicklung der Bilanz ist insbesondere geprägt durch die im Geschäftsjahr 2020 getätigten Akquisitionen sowie dem sehr erfreulichen und teils weit überproportionalen Wachstum einzelner bereits im Geschäftsjahr 2019 erworbener Social Commerce-Gesellschaften.

Die Bilanzsumme des The Social Chain-Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2020 auf EUR 204,5 Mio. (Vorjahr: EUR 173,1 Mio.). Das langfristige Vermögen in Höhe von EUR 153,2 Mio. (Vorjahr: EUR 137,6 Mio.) umfasst im Wesentlichen den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von EUR 104,8 Mio. (Vorjahr: EUR 100,0 Mio.), immaterielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 18,5 Mio. (Vorjahr: EUR 21,6 Mio.), finanzielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 14,1 Mio. (Vorjahr: EUR 5,2 Mio.) sowie aktive latente Steuern in Höhe von EUR 2,8 Mio. (Vorjahr: EUR 0,8 Mio.).

Der Anstieg des Geschäfts- oder Firmenwertes um EUR 4,8 Mio. auf insgesamt EUR 104,8 Mio. resultiert im Wesentlichen aus der im Geschäftsjahr 2020 erfolgten Akquisition der Carl Wilhelm Clasen-Gruppe (EUR +5,2 Mio.), den quotalen Aufstockungen der Anteile an der Urbanara GmbH (EUR +3,4 Mio.), dem stufenweisen Erwerb der Media-Part GmbH (EUR +4,3 Mio.) sowie weiteren Anteilsaufstockungen bei sonstigen Gesellschaften (insgesamt EUR +5,5 Mio.). Demgegenüber stehen Minderungen des Goodwills in Höhe von EUR -2,7 Mio. aufgrund der Entkonsolidierung und des Verkaufs der Anteile an der Solidmind GmbH zum 30. Juni 2020, in Höhe von EUR -1,6 Mio. bedingt durch Währungseffekte sowie aufgrund von Wertminderungen in Höhe von EUR -9,2 Mio. (Vorjahr: EUR 1,8 Mio.).

Im Zuge der Erstbewertung der eingebrachten sowie neu erworbenen Gesellschaften wurden die erforderlichen Arbeiten an einer Kaufpreisallokation begonnen, hinreichend substantiierte Ergebnisse für eine Kaufpreisallokation lagen bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses aber noch nicht vor.

Die Veränderung der langfristigen finanziellen Vermögenswerte um EUR 8,9 Mio. ist durch den Erwerb von Wertpapieren in Höhe von EUR 8,8 Mio. bedingt.

Die At-Equity Anteile minderten sich um EUR 1,2 Mio. Zum 31. Dezember 2020 werden hier im Wesentlichen die zum Ende des Geschäftsjahres erworbenen Anteile an der FFLV Inc., Delaware, USA, in Höhe von EUR 2,6 Mio. ausgewiesen. Demgegenüber minderten sich die der At-Equity-Anteile um EUR -3,8 Mio. aufgrund des Wechsels von der At-Equity-Bilanzierung zur Vollkonsolidierung bei der Media-Part GmbH infolge der Erlangung voller Beherrschung der Gesellschaft ab 1. September 2020.

Der Anstieg der aktiven latenten Steuern um EUR 2,0 Mio. auf EUR 2,8 Mio. ist im Wesentlichen auf in den Neuerwerben erhaltenen aktiven latenten Steuern in Höhe von EUR 1,0 Mio. zurückzuführen.

Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte an den gesamten Vermögenswerten beträgt 74,9 % (Vorjahr: 79,5 %) und ist nahezu vollständig langfristig finanziert.

Das kurzfristige Vermögen in Höhe von EUR 51,3 Mio. (Vorjahr: EUR 35,5 Mio.) setzt sich aus Vorräten, Forderungen, der Barreserve, Wertpapieren und sonstigen Vermögensgegenständen zusammen.

Die Vorräte erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um EUR 16,2 Mio. auf EUR 22,5 Mio., hauptsächlich bedingt durch die im Rahmen des Erwerbs der Carl Wilhelm Clasen-Gruppe erworbenen Handelswaren in Höhe von EUR 8,7 Mio. sowie aufgrund der aufgebauten Bestände bei den meisten Social Commerce-Gesellschaften infolge des wachsenden Geschäfts bei allen Gesellschaften. Hervorzuheben sind hier insbesondere die KoRo Handels GmbH mit einem Anstieg der Vorratsbestände um EUR +2,6 Mio., die Lumaland Vertriebs GmbH (EUR +1,9 Mio.) sowie die Media Chain Products GmbH (EUR +1,8 Mio.).

Alle weiteren Positionen der kurzfristigen Aktivseite haben sich nur unwesentlich verändert.

	31.12.2020		31.12.2019		Veränderung	
	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %
Eigenkapital	98,7	48,3	90,0	52,0	8,7	9,7
Ausstehende Kapitalerhöhungen	2,0	1,0	0,0	0,0	2,0	0,0
Eigenmittel	100,7	49,2	90,0	52,0	10,7	11,9
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	27,0	13,2	15,6	9,0	11,4	73,1
Passive latente Steuern	8,3	4,1	7,7	4,4	0,6	7,8
Sonstige langfristige Schulden	0,5	0,2	0,2	0,1	0,3	> 100,0
Langfristige Schulden	35,8	17,5	23,5	13,6	12,3	52,3
Kurzfristige Rückstellungen	4,0	2,0	2,3	1,3	1,7	73,9
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	37,8	18,5	17,2	9,9	20,6	> 100,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17,9	8,8	27,8	16,1	-9,9	-35,6
Sonstige kurzfristige Schulden	8,3	4,1	12,3	7,1	-4,0	-32,5
Kurzfristige Schulden	68,0	33,3	59,6	34,4	8,4	14,1
Gesamt Passiva	204,5	100,0	173,1	100,0	31,4	18,1

Die Eigenmittel des Konzerns setzen sich aus dem Eigenkapital sowie den Zur Durchführung beschlossener Kapitalerhöhungen geleisteter Einlagen zusammen.

Zum 31. Dezember 2020 weist der Konzern Eigenmittel in Höhe von EUR 100,7 Mio. aus, gegenüber EUR 90,0 Mio. zum 31. Dezember 2019. Die Eigenkapitalquote belief sich auf 49,2 % (Vorjahr: 52,0 %).

Im Geschäftsjahr 2020 wurden folgende Kapitalerhöhungen vorgenommen:

- Im Februar 2020 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 170 sowie der Kapitalrücklage um EUR 3,74 Mio. durch Einbringung der Anteile an der Urbanara GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.
- Im März 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 76 sowie der Kapitalrücklage um EUR 1,44 Mio. durch Einbringung zusätzlicher Anteile an der Solidmind Nutrition GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.
- Im Juli 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 36 sowie der Kapitalrücklage um EUR 0,69 Mio. durch Einbringung zusätzlicher Anteile an der KoRo Handels GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.
- Im Juli 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 91 sowie der Kapitalrücklage um EUR 2,00 Mio. durch Einbringung der Anteile an der drtv GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.
- Im August 2020 erfolgt eine Barkapitalerhöhung in Höhe von EUR 10,12 Mio., durch Ausgabe neuer Anteile am Grundkapital von TEUR 519 sowie durch Einzahlung in die Kapitalrücklagen in Höhe von EUR 9,60 Mio.
- Im Dezember 2020 erfolgt eine weitere Barkapitalerhöhung in Höhe von EUR 10,00 Mio., durch Ausgabe neuer Anteile am Grundkapital von TEUR 513 sowie durch Einzahlung in die Kapitalrücklagen in Höhe von EUR 9,49 Mio.

Unter den zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleisteten Einlagen werden die zusätzlich eingebrachten Anteile an der Carl Wilhelm Clasen GmbH ausgewiesen. Die entsprechende Eintragung der Kapitalerhöhung erfolgte am 18. Januar 2021.

Die Schulden des Konzerns beinhalten im Wesentlichen Finanzverbindlichkeiten, Rückstellungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und nicht-finanzielle Verbindlichkeiten.

Der Erhöhung der langfristigen Schulden um EUR 12,3 Mio. ergibt sich durch die Erhöhung der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten mit einem Anstieg um EUR 11,4 Mio. und durch einen Anstieg der passiven latenten Steuern um EUR 0,6 Mio. Die Veränderung der Finanzverbindlichkeiten ist zum einen auf die Anstiege der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um EUR 3,2 Mio. und der Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern um EUR 14,8 Mio. und gegenüber sonstigen Dritten um EUR 2,8 Mio. sowie den umgekehrten Effekt aus der Verschiebung der im Jahr 2019 passivierten langfristigen Verbindlichkeit aus einer Put-Option auf eigene Eigenkapital-Instrumente bei der Social Chain AG in die kurzfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von EUR 10,8 Mio. zurückzuführen.

Bei den kurzfristigen Schulden dominiert die Veränderung der Finanzverbindlichkeiten um EUR 18,5 Mio. Diese lassen sich zurückführen auf einen Anstieg bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um EUR 2,4 Mio., Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern um EUR 3,5 Mio. und gegenüber sonstigen Dritten um EUR 4,2 Mio. sowie kurzfristigen Verbindlichkeiten für Put-Optionen auf eigene Eigenkapitalinstrument um EUR 11,1 Mio.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen minderten sich im Vergleich zum Vorjahr um EUR 9,9 Mio. auf EUR 17,9 Mio., im Wesentlichen bedingt durch zeitliche Verschiebungen im Zahlungsausgleich sowie umfangreicherer Social-Media-Projekte der The Social Chain Group AG-Gruppe zum Ende des Jahres 2019.

2.2.2 Finanzlage

Die Finanzlage des Konzerns ist geordnet. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten steigen im Geschäftsjahr um EUR 3,8 Mio. auf EUR 13,6 Mio., hierbei durch Aufnahme neuer Finanzkredite in Höhe von EUR 3,7 Mio. sowie durch die Übernahme von existierenden Finanzkrediten der eingebrachten Gesellschaften in Höhe von EUR 6,4 Mio. Demgegenüber stehen Tilgungen in Höhe von EUR 6,3 Mio.

Konzern Cashflow

in Mio. EUR	2020	2019
Netto-Cashflows aus operativer Tätigkeit	-24,7	-10,3
Netto-Cashflows aus der Investitionstätigkeit	-6,1	0,3
Netto-Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit	33,5	15,5
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-0,1	0,0
Netto-Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2,6	5,5

Der operative Mittelabfluss des Konzerns belief sich für 2020 auf EUR -24,7 Mio. (Vorjahr: EUR - 10,3 Mio.). Wesentliche Mittelabflüsse liegen begründet im negativen Konzernergebnis bereinigt um nicht Cashflow-wirksame Erträge und Aufwendungen in Höhe von EUR -8,2 Mio. (Vorjahr: -15,9 Mio.), in dem Abbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Bilanzstichtag (Effekt auf Cashflow 2020: -15,6 Mio. (Vorjahr: EUR -0,8 Mio.)) und dem Aufbau von Vorratsbeständen im Rahmen des starken Wachstums der Gruppe (Effekt auf Cashflow: EUR -7,5 Mio. (Vorjahr: EUR -1,9 Mio.)).

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeiten in Höhe von EUR -6,1 Mio. (Vorjahr: Mittelzufluss in Höhe von EUR 0,3 Mio.) beinhaltet im Wesentlichen Auszahlungen für Akquisitionen (abzüglich hierüber erworbener Zahlungsmittel) in Höhe von EUR -5,2 Mio. EUR (Vorjahr: EUR -0,7 Mio.). Der verbleibende Effekt geht zum Großteil auf Zu- und Abgänge des Sachanlagevermögens in Höhe von netto EUR 0,5 Mio. (Vorjahr: EUR 1,1, Mio.).

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit betrug für das Geschäftsjahr EUR 33,5 Mio. (Vorjahr: EUR 15,5 Mio.), hauptsächlich bedingt durch die Darlehensaufnahmen in Höhe von EUR 30,5 Mio. (Vorjahr: EUR 5,8 Mio.) bei demgegenüber stehenden Tilgungen in Höhe von EUR -11,6 Mio. (Vorjahr: EUR -5,5 Mio.). Barkapitalerhöhungen wurden in Höhe von EUR 19,7 Mio. (Vorjahr: EUR 17,2 Mio.) vorgenommen (vgl. Ausführungen zur Vermögenslage). Die gezahlten Zinsen beziffern sich auf EUR 2,6 Mio. im Geschäftsjahr 2020 (Vorjahr: EUR 1,0 Mio.).

Im Ergebnis erhöhte sich der Finanzmittelbestand um EUR 2,6 Mio. von EUR 6,8 Mio. im Vorjahr auf EUR 9,4 Mio. zum 31. Dezember 2020.

2.2.3 Ertragslage

	2020		2019		Veränderung	
	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %
Umsatzerlöse	130,3	100,0	35,5	100,0	94,8	> 100,0
Materialaufwand*	-67,7	-52,0	-20,7	-58,3	-47,0	> 100,0
Rohergebnis	62,6	48,0	14,8	41,7	47,8	323,0
Personalaufwand	-32,0	-24,6	-18,3	-51,5	-13,7	74,9
Sonstige Aufwendungen	-46,3	-35,5	-14,5	-40,8	-31,8	> 100,0
Sonstige Erträge	7,7	5,9	1,2	3,4	6,5	> 100,0
EBITDA	-8,0	-6,1	-16,8	-47,3	8,8	-52,4
Adjustierungen	9,0	6,9	5,0	14,1	4,0	80,0
Bereinigtes EBITDA	1,0	0,8	-11,8	-33,2	12,8	> 100,0
Abschreibungen	-15,5	-11,9	-6,2	-17,5	-9,3	> 100,0
EBIT	-23,5	-18,0	-23,0	-64,8	-0,5	2,2
Finanzergebnis	-3,1	-2,4	-4,6	-13,0	1,5	-32,6
EBT	-26,6	-20,4	-27,6	-77,7	1,0	-3,6
Ertragsteuern	0,9	0,7	0,1	0,3	0,8	> 100,0
Konzernergebnis	-25,7	-19,7	-27,5	-77,5	1,8	-6,5

* einschl. Bestandsveränderungen

Im Jahr 2020 erhöhte sich der Umsatz der Social Chain-Gruppe gegenüber dem Vorjahr um EUR 94,8 Mio. auf EUR 130,3 Mio. Die Vorjahres-Umsatzerlöse ist aus folgenden Gründen nur bedingt vergleichbar mit den Umsätzen des Geschäftsjahres 2020:

- Die ehemalige The Social Chain Group AG-Gruppe, also im Wesentlichen das Social Media-Geschäft (ohne die englischen Social Chain-Gesellschaften) trugen volle zwölf Monate zum Umsatz 2019 bei.
- Die umsatzstarken englischen Gesellschaften, ebenso dem Bereich Social Media zuzuordnen und erworben im Rahmen der dritten Einbringungsrunde zum 1. Juni 2019, trugen lediglich sieben Monate zum Konzern-Umsatz 2019 bei.
- Die Umsätze der The Social Chain AG-Gruppe (ehemalige Lumaland-Gruppe), also im Wesentlichen das Social Commerce-Geschäft, wurde wirtschaftlich („Reverse Akquisition“) zum 1. Oktober 2019 erworben und ging daher nur mit drei Monaten in das Konzernergebnis 2019 ein.
- Weitere zum Jahresende 2019 erworbene Gesellschaften trugen nicht zum Umsatz des Vorjahres aber volle zwölf Monate zum Umsatz des aktuellen Geschäftsjahres bei. Hierbei sind unter anderem die zum 31. Dezember 2019 erworbene Urbanara GmbH als auch die bis zum 31. Dezember 2019 At-Equity erfasste und ab da an vollkonsolidierte KoRo Handels GmbH zu nennen.

Zu den Unternehmenszusammenschlüssen verweisen wir auf die detaillierten Angaben im Konzernanhang in Abschnitt 1.5.2.

Der Umsatz des Konzerns unterteilt sich in die folgenden Geschäftsbereiche:

Geschäftsfeld (TEUR)	2020	2019
Social-Commerce	103.530	10.867
Social Media	26.631	23.959
Andere	157	666
Gesamt	130.319	35.492

Trotz der pandemischen Lage in den Geschäftsgebieten Deutschland, UK und USA, konnten die Social Commerce-Gesellschaften einen signifikanten Umsatz erzielen und damit die reduzierten Umsatzerlöse der Social Media-Gesellschaften insbesondere im Veranstaltungsbereich überkompensieren, sodass im Geschäftsjahr 2020 ein deutliches Umsatzplus erreicht werden konnte. Insbesondere verlief das Weihnachtsgeschäft 2020 der Social Commerce-Gesellschaften überdurchschnittlich gut, während hingegen das Weihnachtsgeschäft 2019 durch den Integrationsprozess infolge der Einbringung einmalig belastet wurde und damit schwächer ausfiel als ursprünglich erwartet. Durch aktiveres Supply Chain und Working Capital-Management konnte die Social Chain im Jahr 2020 von der gestiegenen Nachfrage nach digitalen Modellen stark profitieren. Durch den Zugewinn von neuen Kooperationen im Social Media-Bereich konnte hier der Umsatz ebenfalls gesteigert werden. Der Materialaufwand steigt im Vergleich zum Vorjahr um EUR 47,0 Mio. auf EUR 67,7 Mio. Die Materialeinsatzquote im Bereich Social Commerce verbesserte sich von 58,3 % im Vorjahr auf 52,0 % im Geschäftsjahr 2020, im Wesentlichen bedingt durch Verschiebungen im Produktmix sowie Nutzung von Synergieeffekten (Skaling) in der Gruppe.

Die 2020 gestiegenen sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von EUR 7,7 Mio. im Vergleich zu EUR 1,2 Mio. aus 2019 resultieren im Wesentlichen aus Erträgen aus der Entkonsolidierung und Veräußerung der Solidmind GmbH in Höhe von EUR 5,7 Mio.

Die Personalaufwendungen sind im Wesentlichen bedingt durch die gestiegene durchschnittliche Mitarbeiterzahl von 271 Mitarbeitern im Vorjahr auf 605 Mitarbeiter 2020 sowie bedingt durch die Gewährung weiterer Mitarbeiterbeteiligungen im Rahmen des ESOP-Programms um EUR 13,7 Mio. gestiegen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2020 EUR 46,3 Mio. (Vorjahr: EUR 14,5 Mio.). Im Wesentlichen ist der Anstieg durch den Ganzjahreseffekt der um EUR 17,5 Mio. gestiegenen Vertriebskosten sowie der um EUR 7,9 Mio. gestiegenen Marketingkosten begründet, die insbesondere im Bereich der Social Commerce-Gesellschaften anfielen. Weitere wesentliche Aufwendungen betreffen Kosten im Zusammenhang mit den Unternehmenserwerben und -einbringungen des Geschäftsjahres (im Wesentlichen Kosten für Beratung, Gutachtertätigkeiten sowie Transaktionskosten) in Höhe von insgesamt EUR 3,5 Mio. (Vorjahr EUR 3,2 Mio.).

Insgesamt konnte das EBITDA von EUR -16,8 Mio. im Jahr 2019 auf EUR -8,0 Mio. im Jahr 2020 verbessert werden.

Die Erhöhung der Abschreibungsaufwendungen um EUR 9,3 Mio. auf EUR 15,5 Mio. für 2020 (Vorjahr: EUR 6,2 Mio.) ist im Wesentlichen auf Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von insgesamt EUR 9,2 Mio. (Vorjahr: EUR 2,8 Mio.) sowie höhere Abschreibungen der Nutzungsrechte auf Sachanlagen in Höhe von EUR 3,0 Mio. (Vorjahr: EUR 1,2 Mio.) und auf höhere Abschreibungen bei den aktivierten immateriellen Vermögenswerten aus der Erstbewertung in Höhe von EUR 3,3 Mio. (Vorjahr: EUR 2,1 Mio.) zurückzuführen.

Im Finanzergebnis stehen den gestiegenen Zinserträgen in Höhe von EUR 1,6 Mio. (Vorjahr: EUR 0,1 Mio.) gestiegene Zinsaufwendungen in Höhe von EUR 4,4 Mio. (Vorjahr: EUR 0,9 Mio.) gegenüber. Im aktuellen Geschäftsjahr wurden Aufwendungen aus Fair-Value-Änderungen von Finanzanlagen in Höhe von EUR 0,2 Mio. ausgewiesen, gegenüber Aufwendungen in Höhe von EUR 3,5 Mio. in 2019.

Insgesamt wurde das Geschäftsjahr 2020 mit einem Jahresfehlbetrag in Höhe von EUR -25,7 Mio. im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019 mit EUR -27,5 Mio. abgeschlossen.

2.2.4 Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf und zur Lage des Konzerns

Insgesamt hat sich das Geschäft des Konzerns im Rahmen der positiven Erwartungen entwickelt. Seit dem Einfluss von Covid-19 auf nationalen wie internationalen Märkte sind Prognosen von erhöhter Unsicherheit geprägt. Das Management hatte für das Gesamtjahr 2020 einen konsolidierten Umsatz, der Umsätze der erstmals konsolidierten Unternehmen auf annualisierter Basis voll berücksichtigte, von EUR 200 Mio. erwartet, obwohl besonders das Agentur- und Eventgeschäft sehr schwierig einzuschätzen waren. Diese Prognose konnte im Laufe des Jahres 2020 auf EUR 230 Mio. angesichts der verbesserten Geschäftsentwicklung angehoben werden. Im Ergebnis hat die Gruppe EUR 130 Mio. erwirtschaftet. Unter Berücksichtigung der Ganzjahresumsätze von Gesellschaften, die nur zeitlich anteilig im Konzernumsatz enthalten sind, ergäbe sich ein Umsatz in Höhe von EUR 186 Mio. Darüber hinaus haben zwei mittelbare Beteiligungen der Social Chain AG, vermittelt über die der FFLV in den USA Umsätze von EUR 31 Mio. (A4D, mittelbarer Anteil der Gruppe bei 5%) bzw. EUR 5 Mio. (Coral, mittelbare Beteiligung 25%). Diese Beteiligungen werden mittels Stimmrechtsbindung durch die Social Chain gesteuert, aber werden nicht in den Konzernabschluss 2020 einbezogen.

Durch ein zeitnahes Monitoring und schnelle Entscheidungsprozesse konnten die Umsatz- und (adjusted) EBITDA-Prognosen erreicht werden.

Die Finanzlage insgesamt ist folglich geprägt durch einen hohen Finanzierungsbedarf für den Wareneinkauf und Sonderbelastungen für die Integration der neu erworbenen Unternehmen, die Stärkung des internen Kontrollsystems sowie die Aufwendungen im Rahmen der Kapitalmarktaktivitäten. Der weiterhin negative Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit sowie der Finanzbedarf für Akquisitionen wird durch die Platzierung einer Wandelanleihe sowie Bankdarlehen gedeckt.

2.2.5 Pro-Forma-Finanzinformationen

Pro-Forma-Finanzinformationen

Dieser Abschnitt beinhaltet lageberichtsfremde Angaben, die nicht Bestandteil der Jahres- und Konzernabschlussprüfung sind.

Die vorliegenden Pro-Forma-Finanzinformationen der Social Chain-Gruppe wurden auf Basis des Rechnungslegungshinweises IDW HFA 1.004 erstellt. Der Zweck von Pro-Forma-Finanzinformationen ist es darzustellen, welche wesentlichen Auswirkungen Unternehmenstransaktionen auf historische Abschlüsse gehabt hätten, wenn das Unternehmen während des gesamten Berichtszeitraums in der durch die Unternehmenstransaktion geschaffene Struktur bestanden hätte. Da Pro-Forma-Finanzinformationen eine hypothetische Situation abbilden, vermitteln sie nicht in allen Einzelheiten die Darstellung, die sich ergeben hätte, wenn die zu berücksichtigenden Ereignisse tatsächlich zu Beginn des Berichtszeitraums stattgefunden hätten und spiegeln daher nicht die tatsächliche Ertragslage der Social Chain-Gruppe wider.

Für die berücksichtigten relevanten Unternehmenstransaktionen verweisen wir auf unsere Ausführungen im Abschnitt 1.5.2 des Konzernanhangs.

Erwerbszeitpunkt in 2020: <i>in TEUR</i>	Konzern-GuV 2020 ohne Unternehmens- Transaktionen	31.12.2020 Clasen Bio Gruppe	divers sonstige	Konzern-GuV 2020	Pro-Forma GuV Transaktionen 2020	Pro-Forma Konzern-GuV 2020
	Umsatzerlöse	128.776	0	1.542	130.319	55.505
EBITDA	-7.914	0	-40	-7.954	2.192	-5.762
Bereinigtes EBITDA	1.083	0	0	1.083	2.192	3.275
Jahresfehlbetrag/-gewinn	-25.680	0	-55	-25.736	1.942	-23.793

Pro-Forma-Erläuterungen

Wir haben die einzelnen Einbringungsvorgänge zu wesentlichen Einbringungsgruppen zusammengefasst, insbesondere bei Unternehmenskäufen, die zum gleichen Erwerbszeitpunkt in den Konzern eingehen. Basierend auf den uns vorliegenden Gewinn- und Verlustrechnungen der erworbenen Unternehmen für das gesamte Geschäftsjahr 2020 haben wir die Pro-Forma-Finanzinformationen für die Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt.

Die Einzelaufschlüsselung der Pro-Forma-Zahlen stellt sich wie folgt dar:

<i>in TEUR</i>	Clasen Bio	Individuell nicht wesentliche Transaktionen	Vorläufige Zahlen aller 2020'er M&A Transaktionen	Abzüglich Solidmind (Abgang zum 30.6.2020)	Pro-Forma GuV Transaktionen 2020
Umsatzerlöse im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2020	57.007	2.265	59.272	-3.767	55.505
Pro-forma-EBITDA im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2020	2.595	-52	2.543	-351	2.192
Pro-forma-Bereinigtes EBITDA im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2020	2.595	-52	2.543	-351	2.192
Pro-forma-Gewinn im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2020	2.308	-57	2.252	-309	1.942

Konsolidierungsbezogene Annahmen

Die Erstellung der Pro-Forma-Finanzinformationen erfolgt auf Grundlage der nachstehenden Annahmen:

- Die Aufwendungen und Erträge der einbezogenen Unternehmen wurden mit den Beträgen für das gesamte Geschäftsjahr 2020 in der Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung abgebildet, insoweit nicht auf Perioden entfallend, in denen sie schon in den Konzern einbezogen wurden
- Umsätze und Aufwendungen zwischen den Gesellschaften des Konsolidierungskreises wurden vollumfänglich eliminiert. Eine Zwischenergebniseliminierung war nicht erforderlich.
- Zusätzliche Einflüsse aus Synergien, außerordentlichen Posten und Sondereffekten, die im Zusammenhang mit dem Erwerb standen oder zu der künftigen Wirtschaftlichkeit der erworbenen Unternehmen beitragen, sind nicht berücksichtigt.
- Die in den Pro-Forma Zahlen dargestellten Größen für die Clasen Bio-Gruppe sind abgeleitet aus den nach lokaler Rechnungslegung (HGB) aufgestellten Gewinn- und Verlustrechnungen für 2020. Weitere Anpassungen der Ausgangszahlen zum Zweck der Überleitung auf IFRS, bis auf diejenigen mit Auswirkungen auf die einbezogenen Schlussbilanzen zum Zeitpunkt der Einbeziehung in den Konzern, sowie zur einheitlichen Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen, Ausweis-, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, wurden für Zwecke der Ermittlung der Pro-Forma-GuV nicht vorgenommen.
- Für die übrigen unwesentlichen Akquisitionen erfolgte sowohl die Anpassung von lokalem GAAP zu IFRS als auch auf konzerneinheitliche Ausweis-, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgrund der unterjährigen Einbeziehungen der hierin enthaltenen Gesellschaften in den Konzern.

Ferner weisen wir darauf hin, dass die Pro-Forma-Finanzinformationen nur in Verbindung mit den jeweiligen Jahres-, Konzern- bzw. Zwischenabschlüssen des die Pro-Forma-Finanzinformationen erstellenden Unternehmens aussagekräftig sind.

4 Chancen- und Risikobericht

Die Identifikation und das schnelle Ergreifen von Chancen sowie die Minderung von Risiken sind wesentlich für unseren Konzern.

- Wir definieren Chancen und Risiken als Ereignisse, die bei Eintritt zu positiven oder negativen Abweichungen von unseren Unternehmenszielen führen.
- Im aktuellen Prognosezeitraum haben wir keine Risiken identifiziert, die den Fortbestand der Social Chain-Gruppe gefährden könnten.

Als internationales Unternehmen ist die Social Chain-Gruppe einer Vielzahl von makroökonomischen, finanziellen, branchen- und unternehmensspezifischen Risiken und Chancen ausgesetzt. Im vorliegenden Risiko- und Chancenbericht werden die für Social Chain-Gruppe als wesentlich erachteten Risiken und Chancen dargestellt.

Die systematische Identifikation und Nutzung von Chancen sind wichtige Elemente zur Sicherstellung eines nachhaltigen Wachstums. Chancen werden in Verbindung mit möglichen Risiken betrachtet und nur weiterverfolgt, wenn sie die mit ihnen verbundenen Risiken überkompensieren, eine Risiko-steuerung möglich ist und etwaige Risikoauswirkungen als begrenzt angesehen werden können.

4.1 Chancen

Unter Zugrundelegung der Definition einer Chance als positive Abweichung von unseren Unternehmenszielen und unserer ehrgeizigen Ziele haben wir wesentlichen Chancen mit dem Potenzial, unsere Ziele deutlich zu übertreffen, identifiziert:

- Weiteres überproportionales Marktwachstum für Social Media-Werbung (Branchenchance)
- Partizipation an der weiteren Zunahme des Online-Handels/E-Commerce (Branchenchance)
- Expansion in den asiatischen Markt (Regionale Chance)
- Entwicklung einer Datenplattform (Links), die alle Datenpunkte aus Social Commerce und Social Media verknüpft (Technologische Chance)
- Systematischer Zukauf von Unternehmen, um das Geschäftsmodell zu optimieren (M&A-Chance)

Im Folgenden sollen die einzelnen aufgelisteten Chancen näher erläutert werden:

Weiteres überproportionales Marktwachstum für Social-Media-Werbung (Branchenchance)

In den letzten Jahren haben die Social Media-Plattformen bestehende Medien wie TV und Print ergänzt. Die tägliche Mediennutzung hat besonders bei jungen Zielgruppen hohe Werte erreicht und teilweise etablierte Medien überholt. Die Werbeindustrie und besonders die Markenartikel mit großen Mediabudgets haben zunehmend Budgets auf Online-Medien verlagert. Die Online-Medienbudgets erreichen in den USA bereits 30,0 % des Gesamtmarktes. Die Social-Media-Werbebudgets wachsen überproportional und werden mit einem üblichen Zeitverzug sich der hohen Nutzung prozentual angleichen. Die Social Chain-Gruppe ist aufgrund ihrer Markenbekanntheit sowie erfolgreichen durchgeführten Kampagnen für bekannte Brands wie Beats (Apple), Coca-Cola und Uber besonders gut positioniert, um an den wachsenden Budgets zu partizipieren.

Partizipation an der weiteren Zunahme des Online-Handels (Branchenchance)

In allen Branchen wächst der Online-Handel seit Jahren zweistellig und dieser Trend wird auch für die nächsten Jahre prognostiziert. Die anderen Vertriebskanäle wie stationärer Handel verlieren zunehmend an Kunden und Umsatz. Die Social Chain-Gruppe ist mit ihren Social Commerce-Aktivitäten ein reiner Online-Händler, der eigene Markenprodukte im Endverbrauchermarkt verkauft (B2C-Anbieter). Die Vermarktung erfolgt besonders über sogenanntes Influencer-Marketing. Die Gruppe bedient mit Food, Home & Living, Beauty und Fitness wachstumsstarke Branchen. Die Social Chain-Gruppe kann daher an dem starken Marktwachstum des Online-Handels sowie aufgrund der Marken- und Produktvielfalt überproportional an dem Markttrend teilnehmen. Dazu entwickeln sich die Social

Media-Plattformen zunehmend zu Verkaufskanälen wie Instagram Shopping. Dies bietet enorme Chancen für die Social Chain-Gruppe mit ihren Produkten und dem Social Media-Know-how.

Expansion in den asiatischen Markt (Regionale Chance)

Die Social Chain-Gruppe setzt ihr einmaliges Geschäftsmodell aus Social Media und Social Commerce primär in Deutschland, UK und den USA um. Ein besonderer Investitionsschwerpunkt liegt und lag dabei in den USA. Dies gilt auch für 2021. Neben den vorgenannten Märkten ist insbesondere der asiatische Markt in den nächsten Jahren für die Social Chain-Gruppe mit besonderen Chancen verbunden. Durch strategische Partnerschaften sollen sowohl das Sourcing von Produkten mit stabilen Lieferketten wie auch die Erschließung neuer Absatzmärkte gesichert werden. Der Fokus der Aktivitäten wird auf China sowie dem südostasiatischen Markt liegen. Die Kombination von Social Media-Marketing, Social Media-affinen Produkten und physischen Conventions wie der Glow erscheinen besonders vielversprechend.

Entwicklung einer Datenplattform (Links), die alle Datenpunkte aus Social Commerce und Social Media verknüpft (Technologische Chance) und Logistikkonzepte entwickelt

Die Social Chain-Gruppe ist aus zwei Unternehmensgruppen entstanden. Die frühere Lumaland-Gruppe hatte ihren Schwerpunkt im Produktsourcing und -verkauf. Die frühere The Social Chain Group AG mit ihren Tochterunternehmen legte den Schwerpunkt im Bereich Social Media mit eigenen Medienkanälen (Publisher) und Social Media-Vermarktung (Agentur). Beide früheren Teilkonzerne hatten IT-Systeme, um das Geschäft zu betreiben. Das einmalige Geschäftsmodell in der Kombination von Social Commerce und Social Media bietet eine besondere Chance, alle Daten aus den jeweiligen Aktivitäten unter Beachtung gesetzlicher und datenschutzrechtlicher Bestimmungen zu verbinden. Durch geeignete BI-Systeme können Trends frühzeitig erkannt werden, die Entwicklung von Produkten zielgruppengerecht gesteuert und der Vertrieb kanaloptimiert – begleitet von Influencer-Marketing – erfolgen. Die Social Chain-Gruppe wird in den nächsten Jahren erheblich in den Aufbau geeigneter IT-Systeme und Prozesse investieren, um diese besondere Chance zu nutzen.

Systematischer Zukauf von Unternehmen, um das Geschäftsmodell zu optimieren (M&A-Chance)

Das Geschäftsmodell der Social Chain-Gruppe sieht neben hohem organischen Wachstum auch den permanenten Zukauf und Verkauf von Unternehmen vor. Die Gruppe hat bereits eine Vielzahl von Unternehmen erworben, anschließend integriert und durch Bereitstellung von Know-how und Kapital Wertsteigerungen erzielt. Die Kombination von neu erworbenen Unternehmen mit bereits vorhandenen immateriellen Vermögenswerten, wie eigenen Social-Media-Kanälen oder D2C-Brands, bietet erhebliche Chancen. Ziel der Akquisitionen ist die Umsetzung des Geschäftsmodells aus Social Media und Social Commerce in den Regionen Deutschland, UK und USA. Die Social Chain-Gruppe war und ist ein attraktiver Käufer von Unternehmen und wird aufgrund ihrer Kompetenz und besonderen Vermögenswerte als M&A-Partner geschätzt. Hieraus ergeben sich erhebliche Chancen, um Umsatz und Ergebnis überproportional zu steigern. Die bereits seit Jahren angewendete Strategie wird aktiv fortgesetzt, wobei sowohl Cash wie auch die Aktien des Unternehmens als Akquisitionswährung eingesetzt werden.

4.2 Risiken und Risikomanagement

Organisation und Aufgaben des Risikomanagements

Die frühzeitige Identifizierung, Analyse und Steuerung von potenziellen Risiken ist für die The Social Chain AG ein elementarer Bestandteil der Unternehmensstrategie, resultierend aus der Erkenntnis, dass sich bei konsequenter Anwendung der Prinzipien eines funktionierenden Risikomanagements ebenso die Möglichkeit der Erkennung und Nutzung von Chancen ergibt. Um Risiken und Chancen frühzeitig zu identifizieren und konsequent zu handhaben, setzen wir auf ein Risikomanagementsystem, das auch das System zur Früherkennung nach § 91 Abs. 2 AktG umfasst. Das Risikomanagementsystem regelt die Identifikation, Erfassung, Beurteilung, Dokumentation und Berichterstattung von Risiken. Die Gesamtrisikolage wird dadurch stets in einem tragbaren Rahmen gehalten. Risiken, die den Unternehmenserfolg signifikant gefährden, sind derzeit nicht erkennbar.

Die The Social Chain AG hat ein Risikomanagement-System implementiert, das fortlaufend weiterentwickelt wird. Der Vorstand der Gesellschaft trägt die Hauptverantwortung für das Risikomanagement im Konzern.

Der Risikomanagement-Prozess der Gesellschaft umfasst im Einzelnen:

- Identifikation der Risiken, Beschreibung ihrer Art, der Ursachen und Auswirkungen
- Analyse der identifizierten Risiken hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeiten und möglichen Auswirkungen
- Risikobewertung durch Vergleich mit zuvor festzulegenden Kriterien der Risiko-Akzeptanz (z.B. aus Standards und Normen)
- Risikobewältigung/Risikobeherrschung durch Maßnahmen, die Gefahren und/oder Eintrittswahrscheinlichkeiten reduzieren oder die Folgen beherrschbar machen
- Risikoüberwachung mit Hilfe von Parametern, die Aufschluss über die aktuellen Risiken geben (Risikoindikatoren)
- Risikoaufzeichnungen zur Dokumentation aller Vorgänge, die im Zusammenhang der Risikoanalyse und -beurteilung stattfinden

Das Risikomanagement-System ist wie folgt organisiert: Es gibt einen Risikomanager, der den Vorstand regelmäßig über Risiken und deren Einschätzung informiert. Zudem informiert der Risikomanager ad hoc, wenn eine aktuelle Situation dies erfordern sollte. Der Risikomanager sorgt generell dafür, dass

- Risiken identifiziert, bewertet und dokumentiert werden;
- Aufgaben des Risikomanagements definiert und einzelnen Abteilungen oder Personen eindeutig zugeordnet werden;
- Prozesse des Risikomanagements definiert und umgesetzt werden; teilweise werden diese neu eingerichtet, teilweise müssen bestehende Prozesse angepasst werden;
- notwendige Mittel und Ressourcen zur Verfügung gestellt werden;

- Mitarbeiter geschult und trainiert werden;
- Maßnahmen zur Risikostrategie und Risikooptimierung ergriffen werden;
- Entscheidungen getroffen werden zur Risikostrategie: Welche Risiken werden vermieden, eingegangen, minimiert an andere übertragen und in welcher Form?

Es ist zudem geplant, in den nächsten zwölf Monaten einen Risikoausschuss einzurichten, der mit dem Risikomanager die oben dargestellten Aufgaben zeitnah und umfanglich umsetzt.

Das interne Kontrollsystem umfasst die Gesamtheit aller Regelungen und Maßnahmen, Grundsätze und Verfahren, um Unternehmensziele zu erreichen. Es soll insbesondere die Sicherheit und Effizienz der Geschäftsabwicklung, die Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung und Einhaltung der maßgeblichen gesetzlichen Vorschriften sichern sowie die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten.

Verantwortlich für das Risikomanagement-, Compliance-Management- und das interne Kontrollsystem ist der Vorstand. Der Aufsichtsrat überwacht deren Wirksamkeit.

Identifizierte Risiken

In der Berichtsperiode wurden keine Risiken identifiziert, die den Fortbestand der Social Chain-Gruppe gefährden könnten. Die nachfolgende Aufzählung zeigt die identifizierten Top-Risiken:

- Änderung regulatorischer Anforderungen (z.B. Datenschutz) (regulatorisches Risiko)
- Unzureichende Innovationskraft bei Onlineshops und Änderungen bei Vertriebsplattformen (Branchenrisiko)
- Mangel an geeigneten Führungskräften und Mitarbeitern (Branchenrisiko)
- Neue regulatorische Anforderungen an den Datenschutz (regulatorisches Risiko)
- Bedrohung der Cybersicherheit (internes Risiko)
- Marktdominanz der Social-Media-Plattformen und Änderungen im Algorithmus (Branchenrisiko)
- Aufkommen neuer finanzstarker Wettbewerber (Marktrisiko)
- Nachfrageeinbrüche (Marktrisiko)
- Abwertungen des Geschäfts- und Firmenwertes und andere immaterielle Vermögensgegenstände (finanzwirtschaftliches Risiko)
- Preisänderungs-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken sowie die Risiken aus Zahlungstromschwankungen (finanzwirtschaftliche Risiken)
- Besondere Risiken aus dem Brexit (regulatorisches und finanzwirtschaftliches Risiko)
- Risiken aus der zunehmenden Bedeutung des US-Geschäfts (finanzwirtschaftliches und internes Risiko)

Im Folgenden sollen die einzelnen Risiken näher erläutert werden.

Änderung regulatorischer Anforderungen (regulatorisches Risiko)

Aufgrund der Geschäftsaktivitäten in verschiedenen Ländern können sich Risiken aus sich ändernden regulatorischen Anforderungen ergeben. Änderungen des regulatorischen Rahmenwerks können Anpassungen von Prozessen und Geschäftsaktivitäten erfordern, die Kostensteigerungen oder Umsatzminderungen nach sich ziehen können. Potenzielle Risikoszenarien beinhalten Zusatzkosten in Verbindung mit Zöllen, Produktsicherheit, Arbeitsbedingungen, Produktangebot, Verbraucherschutz, Änderungen bei der Nutzung von Social Media-Inhalten, Kennzeichnungspflichten bei Werbung und neuen Verpackungsmaterialien. Aktuelle Risikotreiber ergeben sich aus den geplanten regulatorischen Anpassungen, wie beispielsweise der DBM-Initiative (Digitaler Binnenmarkt), der geplanten Platform-to-Business-Verordnung (P2B) sowie den erwarteten „Neuen Rahmenbedingungen für Verbraucher“. Zudem zählen insbesondere der Brexit sowie verschärfte Umweltvorschriften, wie das Verbot von Einwegplastik, zu den aufkommenden regulatorischen Herausforderungen.

Als Social-Commerce-Unternehmen muss die Social Chain-Gruppe Kundendaten, einschließlich persönlich identifizierender Informationen, erheben und verarbeiten, um Bestellungen abzuschließen, Zahlungen zu vereinnahmen und effektiv mit Kunden interagieren zu können. In dieser Hinsicht unterliegt die Gruppe zahlreichen Gesetzen und Regularien basierend auf der Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit persönlicher Daten, darunter insbesondere sämtliche Aspekte des Datenschutzes und des Schutzes der Privatsphäre (z.B. DSGVO). Die DSGVO als bekanntes Beispiel trat im Mai 2018 in Kraft und führte erhebliche Strafen bei Verstößen ein.

Zur Minderung dieser Risiken überwachen das Legal Department, die Datenschutz-Beauftragten und das Data & IT-Team fortlaufend die Datenschutzerfordernungen und -entwicklungen, unterstützen bei der Erstellung und Einföhrung entsprechender Dokumentation und Prozesse und bieten geeignete Beratung, Expertise und Schulungen. Diese Kontrolle umfasst auch die enge Zusammenarbeit und Abstimmung, insbesondere mit IT Security-Teams, um durch die Umsetzung geeigneter technischer und organisatorischer Maßnahmen zum Schutz der Kundendaten beizutragen.

Die Social Chain-Gruppe überwacht das regulatorische Umfeld und informiert sich fortlaufend über erwartete und umgesetzte regulatorische Änderungen.

Unzureichende Innovationskraft bei Onlineshops und Änderungen bei Vertriebsplattformen (Branchenrisiko)

Um die wachsenden und sich wandelnden Anforderungen an D2C-Produkte und -Dienstleistungen zu erfüllen und Marktchancen zu nutzen, sind regelmäßig innovative Anpassungen an den verschiedenen Shops der einzelnen Gruppenunternehmen erforderlich. Eine Vernachlässigung der erforderlichen Anpassungen oder eine unzulängliche Umsetzung solcher Maßnahmen kann zu Kundenabwanderungen und in der Folge zu erheblichen Umsatzeinbußen führen. Dazu können Änderungen bei Vertriebsplattformen wie Amazon durch Algorithmus- und Provisionsänderungen den Umsatz wie die Profitabilität negativ beeinflussen.

Mangel an geeigneten Führungskräften und Mitarbeitern (Branchenrisiko)

Das profitable Wachstum einer Unternehmensgruppe erfordert geeignete Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter. Um die Ziele zu erreichen bzw. zu übertreffen, sind Unternehmergeist, Kreativität und persönliche Weiterentwicklung mit Managementfähigkeiten erforderlich. Die Social Chain-Gruppe ist eine Gruppe mit vielen jungen, talentierten Gründern. Es besteht das Risiko, dass die Gründer und Mitarbeiter nicht dauerhaft in einer börsennotierten Gruppe arbeiten möchten oder ihre Fähigkeiten nicht weiterentwickeln.

Die Social Chain-Gruppe schafft ein unternehmerisches, talent-Management begünstigendes Umfeld und beobachtet Führungskräfte und Mitarbeiter permanent. Dazu können durch remote-Arbeitsplätze und offenen Strukturen auch talentierte Mitarbeiter global angesprochen werden, um standortabhängige Engpässe an qualifizierten Mitarbeitern zu vermeiden.

Bedrohung der Cybersicherheit (internes Risiko)

Cybersicherheitsrisiken aus internen oder externen Angriffen sowie Schwachstellen der internen Kontrollen können wesentliche Aspekte unserer kundenbezogenen Anwendungen, Lager-IT-Systeme, Zahlungssysteme und internen IT-Systeme beeinträchtigen. Prominente Cybersicherheitsrisiken betreffen u.a. Ausfälle aufgrund von Distributed-Denial-of-Service (DDoS)-/Ransomware-Angriffen, Datenverlust aufgrund von Sicherheitsverletzungen, fehlerhafte Prozessabläufe aufgrund von Integritätsverletzungen oder eine Kombination daraus.

Die Social Chain-Gruppe bietet als wachsendes und bekanntes Unternehmen aufgrund ihrer Größe, ihren wertvollen Daten und ihrer Abhängigkeit von IT-Systemen ein potenzielles Ziel. Um den Bedrohungen der Cybersicherheit entgegenzuwirken, erhöht die Gruppe die Sicherheits- und Compliance-Bemühungen durch Investitionen in neue Technologien und spezialisierte interne Ressourcen.

Unsere IT-Sicherheit überwacht relevante Bereiche kontinuierlich und hält Prozesse zur Gewährleistung der Datensicherheit aufrecht.

Marktdominanz der Social Media-Plattformen und Änderungen im Algorithmus (Branchenrisiko)

Die Social Chain-Gruppe ist reichweitenstarker Publisher auf den Social Media-Plattformen. Dazu arbeitet die Gruppe als Agentur mit Drittkunden. Die Bewerbung der eigenen D2C-Brands erfolgt primär über Influencer Marketing, also die Bewerbung von Produkten durch Influencer Posts auf den Social Media-Plattformen. Insofern basiert ein Teil des Geschäftsmodells auf dem Zugang zu den Plattformen und der Nutzung der Reichweiten.

Die bekannten Social Media-Plattformen verändern permanent ihr Geschäftsmodell und führen Algorithmus-Änderungen durch. Das Verstehen der Auswirkungen dieser Veränderungen und die schnelle Reaktion sind essentiell für das Geschäftsmodell der Gruppe. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Reichweiten verloren gehen, eigene Social-Media-Kanäle gesperrt werden oder Follower Interesse an dem Content verlieren.

Zudem verdrängen die großen Anbieter zunehmend kleinere Anbieter und bauen ihre Marktmacht aus. Amerikanische und chinesische Anbieter dominieren weltweit den Markt. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass durch politische Einflussnahme oder durchzunehmende Marktdominanz negative Auswirkungen entstehen.

Die Social Chain-Gruppe ist durch eine Vielzahl gut ausgebildeter eigener Mitarbeiter, Influencer und Gründer dicht am Markt und hat durch die eigene Content-Produktion Relevanz für die Plattformen. Die Entwicklung der Plattformen, ihre Nutzer und Inhalte werden permanent überwacht.

Aufkommen neuer finanzstarker Wettbewerber (Marktrisiko)

Social Media ist eine neue und international wachsende Medienindustrie, die von großen weltweit agierenden Unternehmen dominiert wird. Neue finanzstarke Unternehmen können in den Markt eindringen und mit hohen Investments den Markt verändern. Dies können unter anderem sein:

- Etablierte Medienunternehmen, die ihr Modell stärker auf Social Media ausrichten
- E-Commerce-Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell mit hohen Invests auf Social Media ausrichten
- Finanzinvestoren mit großen Fonds

Die Social Chain-Gruppe beobachtet die Marktveränderungen und sieht neben zunehmend möglichem Wettbewerb eher Chancen aus ihrem aktuellen Portfolio.

Nachfrageeinbrüche (Marktrisiko)

Die Social Chain-Gruppe ist wie andere Unternehmen generell vom Konsumverhalten in den Märkten Deutschland, UK und USA abhängig. Zudem ist der Medienkonsum und die Nutzung von Social Media wichtig für die Gruppenentwicklung.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass es zu verändertem oder geringerem Interesse an den D2C-Produkten der Gruppe kommt. Dazu können Conventions wie die jährlich stattfindende Beauty-convention „Glow“ an Attraktivität verlieren oder sich Rahmenbedingungen wie die Anzahl zugelassener Besucher negativ verändern. Auch Verbote von Veranstaltungen können zu Umsatzrückgängen führen.

Die Social Chain-Gruppe ist mit ihren Aktivitäten breit aufgestellt und nicht von einem einzelnen Unternehmen oder Aktivität abhängig. Mehrere Erlösströme und Produktsortimente vermeiden hohe Abhängigkeiten und haben sich als robust auch in Krisensituationen erwiesen.

Abwertungen des Geschäfts- und Firmenwertes sowie andere immaterielle Vermögensgegenstände (finanzwirtschaftliches Risiko)

Die Social Chain-Gruppe entstand unter anderem durch den Erwerb von Unternehmen und einer Vielzahl von Einbringungen von Unternehmensanteilen gegen Ausgabe neuer Geschäftsanteile bzw. Aktien. Ferner wurden Unternehmen gegen Cash erworben und Kaufpreise bezahlt, die über dem ausgewiesenen Eigenkapital lagen. Es wurden für jede Transaktion Bewertungsgutachten erstellt und Wertermittlungen auf Basis der DCF-Methode vorgenommen.

Der positive Unterschiedsbetrag wurden im Rahmen der PPA-Methode (Purchase-Price-Allocation) auf materielle und immaterielle Vermögensgegenstände aufgeteilt und der verbleibende Differenzbetrag als Geschäfts- und Firmenwert in der Konzernbilanz ausgewiesen. Die Werthaltigkeit der ausgewiesenen Vermögensgegenstände und des Geschäfts- und Firmenwerts hängt vom Erreichen der zugrunde liegenden mehrjährigen Unternehmensplanung ab. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Unternehmen oder Vermögenswerte ihre Ziele und Planwerte nicht wie unterstellt erreichen und es damit zu außerplanmäßigen Abschreibungen auf den Geschäfts- und Firmenwert oder die ausgewiesenen immateriellen Vermögensgegenstände kommt.

Die Social Chain-Gruppe überwacht laufend die Ergebnisse und Entwicklung aller Unternehmen und Vermögenswerte und kann frühzeitig bei negativen Entwicklungen gegensteuern.

Preisänderungs-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken sowie die Risiken aus Zahlungstromschwankungen (finanzwirtschaftliche Risiken)

Die The Social Chain-Gruppe unterliegt den allgemeinen Preisänderungs- und Ausfallrisiken, schätzt diese aber als nicht sehr bedeutend ein. Insbesondere im Social Commerce-Geschäft ist das Ausfallrisiko aufgrund der Zahlung via Kreditkarte oder Zahlungsdienst Providern wie Paypal nicht gegeben. Im Geschäftsbereich Social Media wird dem Ausfallrisiko durch Verifizierung und Bonitätseinschätzung des zukünftigen Businesspartners vor Eingehen gemeinsamer Projekte begegnet sowie des Weiteren durch die regelmäßige Vereinbarung von Abschlagszahlungen. Aufgrund der Homogenität der Produkte ist das Preisänderungsrisiko im Social-Commerce-Geschäft als gering einzuschätzen.

Ebenso ist das Währungsrisiko als gering einzuschätzen, da alle Gesellschaften in der Gruppe nahezu vollständig auf ihren jeweiligen regionalen Markt beschränkt sind, sowohl im Ein- als auch Verkauf, sodass durch Like-for-Like-Vereinnahmung auch hier keine wesentlichen Währungsrisiken vorliegen. Allerdings werden die zunehmende Bedeutung des internationalen Geschäfts und die steigende Profitabilität der Unternehmen, besonders in den USA, zu einem höheren Währungsrisiko führen. Auch das steigende Einkaufsvolumen in Asien wird tendenziell Preisänderungs- und Währungsrisiken erhöhen. Das Unternehmen überwacht alle Geschäfte und sichert Risiken durch Akkreditive und Hedges teilweise ab.

Besondere Risiken aus dem Brexit (regulatorisches und finanzwirtschaftliches Risiko)

Der Austritt von Großbritannien aus der Europäischen Union führt zu erhöhter Unsicherheit bei der Geschäftstätigkeit in Großbritannien. Der Konzern ist über die Tochtergesellschaften seit mehreren Jahren in London und Manchester aktiv. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass durch den Brexit negative Auswirkungen auf das Geschäftsmodell der Social Chain-Gruppe entstehen, insbesondere bei Steuern, Währungskursen, der Zusammenarbeit mit internationalen Kunden wie auch der Ein- und Ausfuhr von Waren. Die bisher beobachteten Auswirkungen sind gering und haben keinen Einfluss auf das Geschäftsmodell und die Aktivitäten in Großbritannien. Das Management erwartet auch für die nächste Zeit keine relevante negative Auswirkung.

Risiken aus der zunehmenden Bedeutung des US-Geschäfts (finanzwirtschaftliches und internes Risiko)

Der Konzern hat 2020 besonders die Aktivitäten in den USA verstärkt. Die Akquisitionen in den USA sollen die Marktposition des Konzerns stärken und Zugang zu dem zweitgrößten Social Media-Markt der Welt bieten. Geschäftliche Aktivitäten in den USA bergen erhöhte rechtliche, regulatorische, finanzwirtschaftliche und Organisationsrisiken. Zudem kann die räumliche Entfernung zum Sitz der Gesellschaft in Berlin durch die Covid-19-Beschränkungen mit erschwerter Integration und Steuerung der Unternehmen verbunden sein. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Integration der Unternehmen und Aktivitäten nicht in der gewünschten Weise realisiert bzw. später oder nur teilweise wie erwartet umgesetzt werden können. Änderung rechtlicher und verbraucherrechtlicher Vorschriften können sich zudem negativ auf das Geschäftsmodell in den USA auswirken. Es kann zudem nicht ausgeschlossen werden, dass konzernweite Prozesse und Standards nicht, nur teilweise oder verzögert umgesetzt werden und die Überwachung mit erhöhtem Zeit- und Ressourcenaufwand verbunden ist.

Unser Erachtens sind keine der oben beschriebenen Risiken zu erwarten oder bisher Anzeichen für relevante, negative Auswirkungen zu erkennen. Die Zusammenarbeit, Integration und Förderung der Aktivitäten erfolgt wie erwartet und die Umsatz- und EBITDA Prognosen für 2021 sind positiv. Das Management überwacht die Aktivitäten mit den gruppenweiten Standards und bezieht die US-Unternehmen in ihr Risikomanagement-System ein. Nach Einschätzung des Managements stehen den erhöhten Risiken weit höhere positive Chancen aus dem Zugang zu dem US-Markt und der Verknüpfung mit den Gruppen-Vermögenswerten gegenüber.

5 Prognosebericht

Die Entwicklung der Social Chain-Gruppe ist in fast all ihren Aktivitäten auch abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der resultierenden Konsumkraft. Wenngleich die Social Chain Gruppe schnell auf die Veränderungen durch die Pandemie reagieren konnte und damit rechnet, auch zukünftig Veränderungen frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren, ist aufgrund der schwer absehbaren Auswirkungen der globalen und in Regionen unterschiedlich ausgeprägten Corona-Pandemie die Prognostizierbarkeit der künftigen Entwicklung im Vergleich zu einer Situation ohne globale Pandemie deutlich eingeschränkt. Dennoch gibt es eine Reihe von Indikatoren, die eine bedingte Prognose erlauben.

5.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Die Perspektiven für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung sind für das Geschäftsjahr 2021 und die Folgejahre weiter von erhöhter Unsicherheit geprägt. Während die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie zunächst China betrafen, hat die Epidemie seit März 2020 die gesamte Welt betroffen und so eine globale sogenannte Corona-Krise ausgelöst. Auch die Kernregionen der Aktivitäten der Social Chain-Gruppe, Deutschland, UK und USA, sind hiervon unverändert geprägt.

Die Social Chain-Gruppe ist von den Auswirkungen der Corona-Krise unterschiedlich stark betroffen. Während die Umsätze im Social Media Agenturgeschäft im Geschäftsjahr 2020 um einen zweistelligen Prozentsatz zurückgingen, sank das Eventgeschäft u.a. mit der Beautyconvention „Glow“ auf nahezu null. 2021 sieht das Management eine nachhaltige Erholung im Agenturgeschäft und damit wieder steigende Umsätze. Das Eventgeschäft ist weiter von der Unsicherheit über den Zeitpunkt der die Öffnung von Veranstaltungen geprägt. Die Umsätze im Bereich Social Commerce wachsen dagegen durch den Trend zum digitalen online-Handel um einen hohen zweistelligen Prozentsatz. Die Gesellschaft hat ihre Umsatz- und Ergebniserwartungen laufend überarbeitet und die aktuell noch erwarteten Auswirkungen der Pandemie abgeschätzt. Die Gesellschaft geht für die Gruppe für das Geschäftsjahr 2021 weiter von einem deutlichen Umsatzwachstum und einer erneuten Ergebnisverbesserung im Vergleich zum Vorjahr aus. Investitionen in den Erwerb weiterer Unternehmen werden unverändert fortgesetzt.

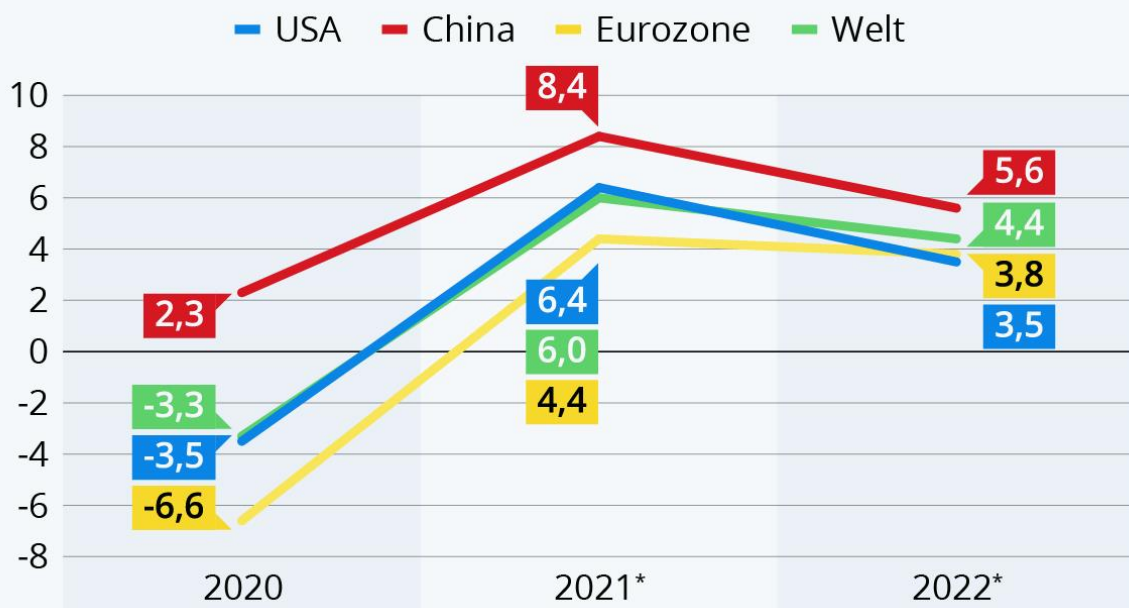
Das wirtschaftliche Ausmaß und die Dauer der Corona-Krise bleiben auf längere Sicht ungewiss und hängen von künftigen Entwicklungen ab, die zum jetzigen Zeitpunkt nicht exakt vorhergesagt werden können. Dies betrifft u.a. die Schwere und die Übertragungsrate des Coronavirus, das Ausmaß und die Wirksamkeit der ergriffenen Eindämmungsmaßnahmen inklusive der Impfstoffentwicklung und -verbreitung, einschließlich der Mobilitätseinschränkungen, sowie die Auswirkungen dieser und anderer Faktoren auf die Wirtschaft und den Handel.

Der internationale Währungsfonds hat infolge der Corona-Pandemie seine Prognose zur Entwicklung des globalen BIP zuletzt im April 2021 aktualisiert. Demnach erwartet der IWF nach einem deutlichen Rückgang in 2020 ein Wachstum von 6,0 % weltweit. Während sich die Wirtschaft in China und den USA kräftig erholt, rechnet der IWF in der Euro-Zone mit einem BIP-Plus lediglich in Höhe von 4,4 %. Für die heutigen Kern-Märkte der Social Chain-Gruppe gibt es folgenden externe Prognosen: Deutschland (3,6 %), Großbritannien (5,3 %), USA (6,4 %). Für 2022 wird in fast allen Märkten ein deutliches Wachstum prognostiziert, global soll das BIP um 4,4 % zulegen.

<https://de.statista.com/infografik/17818/iwf-prognose-zur-weltwirtschaft/>

So könnte die Weltwirtschaft aus der Krise kommen

Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts im Vergleich zum Vorjahr (in %)



* Prognose

Quelle: IWF



statista

E-Commerce bleibt trotz oder besonders wegen Corona – im Unterschied zum stationären Einzelhandel – auf Wachstumskurs. Allerdings wird die Wachstumsrate auf Basis von Corona-bezogenen Neubewertungen jetzt deutlich langsamer eingeschätzt. eMarketer rechnet mit einem Anstieg der weltweiten Einzelhandelsumsätze im E-Commerce im Jahr 2021 auf eine Wachstumsrate von 14,3 % (gegenüber 27,6 % im Jahr 2020).

Auch die Werbung über Social Media wird 2021 – anders als klassische Werbung – weiter an Bedeutung gewinnen. Insgesamt dürfte die Nutzung von Social Media insbesondere in noch unterdurchschnittlich entwickelten Märkten deutlich ansteigen. In Deutschland hat der Branchenverband Bitkom eine deutliche Zunahme der User-Aktivität seit dem Beginn der Corona-Krise ermittelt. In den USA wird nach Schätzung von eMarketer 2021 mit einer täglichen Nutzungsdauer von 145 Minuten ein neuer Höchststand erreicht werden. Grundsätzlich dürfte der Trend zu besseren mobilen Internetverbindungen dem Wachstum von Social Media zuträglich sein, die fast ausschließlich auf mobilen Endgeräten genutzt werden.

5.2 Erwartete wirtschaftliche Entwicklung der Social Chain-Gruppe

In den Prognosen sind die weiter erwarteten Effekte aus der Corona-Krise berücksichtigt. Allerdings gibt es einzelne Geschäftsbereiche, in denen eine unverändert geringe Visibilität besteht. Die Prognose auf die relevanten finanziellen Leistungsindikatoren ist daher für den Konzern mit Unsicherheiten behaftet, da eine genaue Einschätzung von Dauer und Auswirkungen aus der Ausbreitung des Coronavirus aktuell nicht abschließend möglich ist. Einerseits ist durch die Beeinträchtigung im öffentlichen Leben die Geschäftsentwicklung im Bereich sozialer Events und Messen im Geschäftsjahr 2021 schwer einschätzbar. Andererseits sehen wir weiterhin eine sehr positive Entwicklung im Bereich E-Commerce.

Auf Basis des bisherigen Geschäftsverlaufes und der erfolgreichen Integration bislang akquirierter Unternehmen und Marken geht das Management davon aus, den Umsatz im Geschäftsjahr 2021 auf EUR 350 Mio. mit einem deutlich positiven EBITDA im niedrigen zweistelligen Millionen-Bereich zu steigern.

Nach einem herausfordernden Jahr 2020 erwarten wir auf Basis des bisherigen Geschäftsverlaufs insbesondere im Bereich Social Commerce ein starkes organisches Wachstum von über 50%. Im Bereich Social Media und Social Experiences erwarten wir eine deutliche Erholung insbesondere in der Vermarktung von Social Brands, während es im Bereich Social Experiences weiterhin Corona bedingte Einschränkungen geben wird. Insgesamt erwarten wir aber auch im Bereich Social Media und Social Experience ein organisches Wachstum von über 50% unter Berücksichtigung von Ganzjahresumsätzen (Pro-Forma).

Neben dem starken organischen Wachstum planen wir durch weitere gezielte Akquisitionen das Geschäftsmodell national und international weiterzuentwickeln, die sich vor allem in der zweiten Jahreshälfte konkretisieren sollten. Es wird erwartet, dass Unternehmen mit einem Jahresumsatz i.H.v. EUR 80-100 Mio. und einem leicht positiven EBITDA erworben werden können. Hierfür sind die Mittel aus der in 2021 begebenen Wandelschuldverschreibung sowie aus der Aufnahme weiterer Akquisitionsfinanzierungen vorgesehen.

Zur positiven Entwicklung beitragen wird auch die zunehmende Integration der Unternehmen und Aktivitäten, die mit der Einbringung der The Social Chain Group AG in den Social Chain-Konzern im Oktober 2019 begonnen hatte. Wir sind damit in der Lage, kostenseitige Synergieeffekte mit steigender Tendenz zu nutzen. Durch die Aufstellung als lernende, vollintegrierte Social Media-Organisation ist die Gruppe zudem in der Lage, Skalierungseffekte beim Aufbau neuer Marken zu nutzen. Vollumfänglich werden sich diese Effekte erst in den nächsten Geschäftsjahren zeigen. Hierfür werden in den nächsten 3 Jahren Anstrengungen und Ressourcen besonders im Bereich Technologie notwendig sein.

Der operative Cashflow wird im Geschäftsjahr 2021 besonders noch von hohen Aufwendungen aus der Post Merger-Integration, der Entwicklung der Links-Plattform, sowie Working Capital-Bedarf für den Aufbau der Vorräte im wachsende Social Commerce-Geschäft belastet. Der entsprechende Liquiditätsbedarf sowie Finanzbedarf für durchgeführte und geplante Akquisitionen wurden und werden durch die Aufnahme von Bankdarlehen sowie einer im zweiten Quartal 2021 in Höhe von rund EUR 25,0 Mio. gezeichneten Wandelanleihe gedeckt. Die Gruppe verfügt damit auf Grundlage der aktuellen Planung über ausreichende Liquidität.

Gesamtaussage zur Prognoseberichterstattung

Die Social Chain-Gruppe ist in der Corona-Krise und darüber hinaus gut aufgestellt. In relativ kurzer Zeit entstand ein internationales, integriertes Social Media-Unternehmen, das in der Lage ist, sein hohes organisches Wachstum durch gezielte Zukäufe zu beschleunigen. Unser Geschäftsmodell mit vielfältigen Umsatzerlösen aus der Kombination von Social Media und Social Commerce erweist sich auch in konjunkturellen Krisen als robust.

6. Abhängigkeitsbericht

Die The Social Chain AG war im Geschäftsjahr 2020 teilweise ein von der Privatperson Dr. Georg Kofler, abhängiges Unternehmen im Sinne des § 312 AktG. Der Vorstand hat deshalb gemäß § 312 Abs. 1 AktG einen Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den relevanten Beherrschungszeitraum im Geschäftsjahr 2020 aufgestellt:

Der Vorstand erklärt, dass unsere Gesellschaft bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Maßnahmen oder Unterlassungen von Maßnahmen im Sinne von § 312 AktG lagen nicht vor.

Berlin, 18. Juni 2021

Wanja S. Oberhof

Christian Senitz

Der Vorstand der The Social Chain AG

The Social Chain AG
Konzernabschluss
zum 31. Dezember 2020

• **Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2020

in TEUR	Anhang	2020	2019
Umsatzerlöse	2.1.	130.319	35.492
Bestandsveränderungen		-31	0
Sonstige Erträge	2.2.	7.778	1.242
Materialaufwand	2.3.	-67.720	-20.698
Personalaufwand	2.4.	-32.006	-18.327
Nettowertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerten		-435	-1.616
Sonstige Aufwendungen	2.5.	-45.860	-12.884
Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA)		-7.955	-16.791
Abschreibungen	2.6.	-15.503	-6.152
Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT)		-23.458	-22.943
Finanzerträge	2.7.	2.022	437
Finanzaufwendungen	2.7.	-5.057	-4.699
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	2.8.	-39	-390
Ergebnis vor Steuern		-26.532	-27.595
Ertragsteuern	2.9.	796	68
Konzernergebnis		-25.736	-27.527
Davon entfallen auf:			
Gesellschafter des Mutterunternehmens		-26.605	-27.405
Nicht beherrschende Gesellschafter		869	-122

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2020

in TEUR	2020	2019
Konzernergebnis	-25.736	-27.527
Sonstiges Ergebnis nach Ertragssteuern	-1.476	-1.209
Davon entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	-1.476	-1.209
Posten, die unter bestimmten Bedingungen nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		
Kursdifferenzen	-1.289	913
Posten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		
Finanzinstrumente	-187	-2.122
Gesamtergebnis	-27.212	-28.736
Davon entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	-28.082	-28.614
Nicht beherrschende Gesellschafter	870	-122

● **Konzern-Bilanz**

zum 31. Dezember 2020

in TEUR	Anhang	31.12.2020	31.12.2019
AKTIVA			
Immaterielle Vermögenswerte	3.1.	18.530	21.603
Geschäfts- oder Firmenwert	3.1.	104.756	99.985
Sachanlagen	3.2.	4.776	1.635
Nutzungsrechte	3.3.	5.361	4.528
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.10.	130	91
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	3.4.	14.055	5.146
Langfristige Ertragsteuerforderungen	3.5.	104	0
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	3.4.	2.621	3.788
Sonstige langfristige Vermögenswerte	3.6.	12	0
Aktive latente Steuern	3.7.	2.820	780
Langfristige Vermögenswerte		153.165	137.556
Vorräte	3.8.	22.549	6.254
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	3.9.	1.344	1.623
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und kurzfristige sonstige Forderungen	3.10.	10.115	14.139
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	3.4.	1.314	1.671
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	3.5.	76	299
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	3.6.	6.616	4.717
Zahlungsmittel und -äquivalente	3.11.	9.360	6.801
Kurzfristige Vermögenswerte		51.374	35.504
Gesamt Aktiva		204.539	173.060
PASSIVA			
Gezeichnetes Kapital	3.12.	11.348	9.944
Kapitalrücklage	3.12.	167.206	134.957
Rücklage aus der Fremdwährungsumrechnung	3.12.	-376	913
Gewinnrücklagen	3.12.	-9.088	-11.545
Gewinnvortrag	3.12.	-72.612	-45.820
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	3.12.	96.478	88.449
Nicht beherrschende Anteile	3.12.	2.203	1.515
Summe Eigenkapital	3.12.	98.681	89.964
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	3.14.	26.982	15.571
Langfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten	3.15.	218	228
Sonstige langfristige Rückstellungen	3.16.	8	5
Sonstige langfristige Schulden	3.15.	316	0
Passive latente Steuern	3.7.	8.266	7.659
Langfristige Schulden		35.790	23.463
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.13.	17.939	27.810
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	3.14.	37.821	19.326
Kurzfristige Rückstellungen	3.16.	4.006	2.303
Kurzfristige Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.15.	58	221
Sonstige kurzfristige Schulden	3.15.	8.132	7.355
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	3.9.	1.063	1.721
Kurzfristige Rückerstattungsverbindlichkeiten	3.9.	1.049	897
Kurzfristige Schulden		70.068	59.633
Gesamt Passiva		204.539	173.060

● **Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung**

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2020

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital									
in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Rücklage aus der Fremdwährungs-umrechnung	Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen	Gewinnvortrag	Summe	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Stand per 01.01.2019	2.833	49.830	0	2.531	0	-18.824	36.370	0	36.370
Konzernergebnis	0	0	0	0	0	-27.405	-27.405	-122	-27.527
Sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern	0	0	913	-2.122	0	0	-1.209	0	-1.209
Vollständiges Gesamtergebnis für das Geschäftsjahr	0	0	913	-2.122	0	-27.405	-28.614	-122	-28.736
Kapitalerhöhung	7.111	83.307	0	0	0	0	90.417	1.637	92.054
aktienbasierte Vergütung	0	1.821	0	0	0	0	1.821	0	1.821
geschriebene Putoptionen auf NCI	0	0	0	0	-11.545	0	-11.545	0	-11.545
Stand per 31.12.2019	9.944	134.957	913	409	-11.545	-46.229	88.449	1.515	89.964
Stand per 01.01.2020	9.944	134.957	913	409	-11.545	-46.229	88.449	1.515	89.964
Konzernergebnis	0	0	0	0	0	-26.605	-26.605	869	-25.736
Sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern	0	0	-1.289	-187	0	0	-1.476	0	-1.476
Vollständiges Gesamtergebnis für das Geschäftsjahr	0	0	-1.289	-187	0	-26.605	-28.081	869	-27.212
Kapitalerhöhung	1.404	26.642	0	0	0	0	28.046	-181	27.865
aktienbasierte Vergütung	0	5.607	0	0	0	0	5.607	0	5.607
geschriebene Putoptionen auf NCI	0	0	0	0	2.457	0	2.457	0	2.457
Stand per 31.12.2020	11.348	167.206	-376	222	-9.088	-72.834	96.478	2.203	98.681

• **Konzern-Kapitalflussrechnung**

für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2020

in TEUR	2020	2019
Konzernergebnis	-25.736	-27.527
Ertragsteuern	-796	-68
Vorsteuer-Ergebnis	-26.532	-27.595
<i>Überleitung Vorsteuer-Ergebnis zu Netto-Cashflows</i>		
Finanzaufwendungen	3.074	4.653
Abschreibungen auf Sachanlagen und Nutzungsrechte	3.003	1.212
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	3.257	2.105
Wertminderungen	9.244	2.834
Gewinn (-) / Verlust (+) aus dem Abgang von Anlagevermögen	-138	385
Gewinn (-) / Verlust (+) aus dem Abgang von Tochterunternehmen	-5.656	0
Aufwendungen für Aktienbasierte Vergütung	5.609	1.821
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge (-) und Aufwendungen (+)	8	-1.334
Working Capital Changes		
Abnahme (+)/Zunahme (-) der Vorräte	-7.454	1.910
Abnahme (+)/Zunahme (-) Vertragsvermögenswerte	279	-2.454
Abnahme (+)/Zunahme (-) der sonstigen nicht-finanziellen Vermögenswerte (ohne Vertragsvermögenswerte)	-2.316	-4.996
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten (inkl. Vertragsverbindlichkeiten)	-1.671	40
Abnahme (+)/Zunahme (-) der Ford. aus LL und sonstigen Forderungen (kurzfr.)	7.249	12.486
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbl. aus LL	-15.565	-829
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Rückstellungen	1.371	611
Ertragsteuerforderungen/ -verbindlichkeiten	608	154
Sonstige Working Capital Änderungen	911	-1.321
Netto-Cashflows aus operativer Tätigkeit	-24.719	-10.318
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen	318	1.290
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	40	0
Auszahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Geschäftsbereichen, abzüglich dabei erworbener Zahlungsmittel	-5.193	-695
Einzahlungen aus Abgängen von Gesellschaften und Geschäftsbereichen, abzüglich dabei abgegangener Zahlungsmittel	-478	0
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-792	-201
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-31	-86
Auszahlungen für Barhinterlegungen	0	0
Erhaltene Zinsen	20	14
Netto-Cashflows aus der Investitionstätigkeit	-6.116	322
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen	19.673	17.206
Einzahlungen aus der Aufnahme von gewährten Krediten	30.496	5.772
Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	-11.613	-5.464
Auszahlungen für die Rückführung von Leasingverbindlichkeiten (Tilgungsanteil)	-2.419	-1.040
Gezahlte Zinsen (inklusive Zinsanteil aus Leasing)	-2.607	-973
Netto-Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit	33.530	15.500
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-136	24
Netto-Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.559	5.528
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	6.801	1.273
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	9.360	6.801

1 Allgemeine Angaben

Die The Social Chain AG (nachstehend auch „TSC AG“ und „Gesellschaft“ und zusammen mit ihren Tochtergesellschaften „der Konzern“ und „die Gruppe“ genannt) ist eine in Deutschland ansässige Aktiengesellschaft mit Sitz in der Gormannstraße 22, 10119 Berlin. Sie ist im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin unter HRB 128790 B eingetragen.

Die The Social Chain-Gruppe ist ein integriertes Social Media-Unternehmen, das Social Media und Social Commerce unter einem Dach vereint. Die The Social Chain-Gruppe ist Pionier für den Aufbau, die Entwicklung und die Skalierung von Social Media Brands. Die Strategie der The Social Chain AG konzentriert sich auf Marken, soziale Erlebnisse und Produktwelten, die über Social Media identifiziert, entwickelt und vorrangig direkt an Endverbraucher (direct to consumer brands) vermarktet werden.

Die Kernmärkte des Konzerns sind Europa, mit den Schwerpunkten Deutschland und Großbritannien sowie Nord- und Südamerika, wobei hier der Schwerpunkt auf den USA liegt. Asien ist ein weiterer strategischer Zielmarkt.

1.1 Grundlagen der Aufstellung

Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2020 ist unter der Prämisse des Fortbestands des Unternehmens (going concern) aufgestellt. Er wurde in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, sowie gemäß § 315e Abs. 1 HGB aufgestellt. Die Gruppe wendet somit sämtliche vom IASB veröffentlichten IFRS und vom IFRS Interpretations Committee herausgegebene Interpretationen (IFRIC) an, die zum 31. Dezember 2020 wirksam waren, von der EU übernommen wurden und auf die Gruppe anwendbar sind. Der Begriff IFRS bezieht sich auch auf alle gültigen International Accounting Standards (IAS) und alle Interpretationen und Änderungen der International Financial Reporting Standards.

Das Geschäftsjahr der Gruppe umfasst zwölf Monate und endet jeweils am 31. Dezember.

Der Konzernabschluss wird in Euro (EUR) aufgestellt. Alle Beträge sind entsprechend kaufmännischer Rundung, sofern nicht abweichend angegeben, auf Tausend Euro (TEUR) auf- bzw. abgerundet. Summen in Tabellen wurden auf Basis von genauen Zahlen berechnet und auf TEUR gerundet. Der Konzernabschluss der Gruppe wurde für alle dargestellten Berichtsperioden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätzen erstellt. Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgte unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind bestimmte finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (einschließlich derivativer Instrumente) und anteilsbasierte Vergütungen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Die Gruppe klassifiziert Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als kurzfristig, wenn sie voraussichtlich innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag realisiert oder ausgeglichen werden. Soweit Vermögenswerte und Schulden

sowohl einen kurzfristigen als auch einen langfristigen Anteil aufweisen, werden sie in ihre Fristigkeitskomponenten aufgeteilt und entsprechend dem Bilanzgliederungsschema als kurzfristige und langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden ausgewiesen. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

1.2 Zukünftig anzuwendende neue Standards und Interpretationen

Veröffentlichte, aber noch nicht anzuwendende Standards, Interpretationen und Änderungen

Verlautbarung	Titel	Anwendungs- pflicht für die The Social Chain AG ab	Änderungen	Voraussichtliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens- Finanz- und Ertragslage der The Social Chain AG
In EU-Recht übernommene IFRS				
Amendment to IFRS 16	Covid-19-related Rent Concessions	01.01.2021 ^a	Erleichterungsregelungen für die Bilanzierung von Mietzuständen beim Leasingnehmer, welche aufgrund der COVID-19-Pandemie gewährt wurden. Statt zu beurteilen, ob eine Mietkonzession als Modifizierung des Leasingvertrags zu bilanzieren ist, kann der Leasingnehmer die Veränderungen der Leasingzahlungen so behandeln, als gäbe keine Modifizierung vor.	Kein Gebrauch der Erleichterungsmöglichkeit durch die The Social Chain AG.
Amendments to IFRS 4	Insurance Contracts – deferral of IFRS 9	01.01.2021	Verschiebung der Erstanwendung von IFRS 9 für die Versicherungsunternehmen.	Keine Auswirkungen.
Amendments to IFRS 9, IAS 39 and IFRS 7, IFRS 4 and IFRS 16	Interest Rate Benchmark Reform (Phase 2)	01.01.2021	Die Anpassungen behandeln die Folgewirkungen von Änderungen an Finanzinstrumenten durch die IBOR-Reform, Vorschriften bzgl. der Bilanzierung der Hedge Accounting sowie die begleitenden Anzeigevorschriften.	Voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen.

^a Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die The Social Chain AG hat bereits im Geschäftsjahr 2020 beschlossen, von der Erleichterungsmöglichkeit keinen Gebrauch zu machen.

The Social Chain AG
Consolidated financial statements as of 31 December 2020

Verlautbarung	Titel	Anwendungs- pflicht für die The Social Chain AG ab	Änderungen	Voraussichtliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens- Finanz- und Ertragslage der The Social Chain AG
Noch nicht in EU-Recht übernommene IFRS^a				
Amendments to IAS 16	Proceeds before Intended Use	01.01.2022	Die Änderung untersagt es einem Unternehmen, von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten einer Sachanlage Erlöse abzuziehen, die es aus dem Verkauf von Gegenständen erzielt, die während der Zeit, in welcher der Vermögenswert zu seinem Standort und in den betriebsbereiten Zustand gebracht wurde, hergestellt wurden. Klarstellung der Definition der Kosten für Testläufe. Erlöse und Kosten im Zusammenhang mit produzierten Gegenständen, die nicht aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Unternehmens stammen, sind getrennt auszuweisen. Angabe des Postens der Gesamtergebnisrechnung, in dem diese Erlöse erfasst werden.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 37	Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets	01.01.2022	Klarstellung, dass zu den Erfüllungskosten eines Vertrags alle direkt dem Vertrag zurechenbaren Kosten gehören. Diese umfassen die zusätzlich für die Erfüllung des Vertrags entstehenden Kosten (sog. „incremental cost“, wie z. B. direkte Lohn- und Materialkosten) und eine Zurechnung anderer Kosten, die direkt der Vertragserfüllung zuzurechnen sind. Zudem wird klargestellt, dass sich eine etwaige vorrangige Wertminderung auf die zur Vertragserfüllung eingesetzten (bisher: mit dem Vertrag verbundenen) Vermögenswerte erstreckt.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IFRS 3	Reference to the Conceptual Framework	01.01.2022	Verweis auf das neu überarbeitete Rahmenkonzept der IFRS. Ergänzung der Vorschrift, dass ein Erwerber bei der Identifizierung von übernommenen Verpflichtungen, die in den Anwendungsbereich des IAS 37 oder IFRIC 21 fallen, die Regelungen des IAS 37 oder IFRIC 21 anstelle des Rahmenkonzepts anzuwenden hat. Des Weiteren wird IFRS 3 um ein explizites Ansatzverbot für erworbene Eventualforderungen ergänzt.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Annual Improvements Project	Annual Improvements to IFRSs 2018-2020 Cycle	01.01.2022	Punktuelle Überarbeitung von IFRS 1, IFRS 9, IFRS 16 und IAS 41.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
IFRS 17	Insurance Contracts	01.01.2023	IFRS 17 regelt die Bilanzierung von Versicherungsverträgen und ersetzt IFRS 4.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IFRS 17	Insurance Contracts	01.01.2023	Verschiebung der Erstanwendung des IFRS 17 auf den 1. Januar 2023. Die wesentlichen Grundlagen der Bilanzierung nach IFRS 17 bleiben unverändert. Durch die Anpassungen der Vorschrift, die einzelne Themenbereiche betreffen, sollen für Unternehmen bei der Einführung des Standards Erleichterungen verschafft werden, ohne den Informationsnutzen deutlich abzusenken.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 1	Presentation of Financial Statements	01.01.2023	Klarstellung der Klassifizierung von Verbindlichkeiten als kurz- und langfristig.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 1	Presentation of Financial Statements and IFRS Practice Statement 2	01.01.2023	Angabe von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden: Nach diesen Änderungen sollen IFRS-Anwender ihre „wesentlichen“ (material) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angeben. Bislang sind die „bedeutenden“ (significant) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden) anzugeben. Was als „wesentlich“ gilt, richtet sich nach der Entscheidungsnützlichkeit der Informationen für die Bilanzadressaten. Begleitend dazu hat das IASB Änderungen am IFRS-Leitliniendokument 2 herausgegeben, das zusätzliche Leitlinien zur Anwendung des Konzepts der Wesentlichkeit auf die Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Beispiele beinhaltet.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 8	Accounting policies, Changes in Accounting Estimates and Errors	01.01.2023	Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungsänderungen: Mit der Standardänderung wird die Abgrenzung von „Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ und „Änderungen von Schätzungen“ klargestellt. Änderungen von Schätzungen werden demnach prospektiv auf Geschäftsvorfälle und sonstige Ereignisse ab dem Zeitpunkt der Schätzungsänderung angewendet, wohingegen Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in der Regel auch rückwirkend auf vergangene Geschäftsvorfälle und sonstige vergangene Ereignisse angewendet werden.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IFRS 16	Leases: Covid-19-Related Rent Concessions beyond 30 June 2021	01.04.2021	Covid-19-bedingte Mietkonzessionen nach dem 30. Juni 2021: Verlängerung der Anwendbarkeit der Regelungen aus den Änderungen an IFRS 16 in Bezug auf Covid-19-bedingte Mietkonzessionen vom 28. Mai 2020 um ein Jahr und somit für Mietkonzessionen im Zusammenhang mit bis einschließlich 30. Juni 2022 fällige Zahlungen führen.	Keine wesentlichen Auswirkungen.
Amendments to IAS 12	Income Taxes	01.01.2023	Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen: Am 7. Mai 2021 hat das IASB mit „Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen“ Änderungen an IAS 12 veröffentlicht. IAS 12 sieht unter bestimmten Voraussetzungen eine Ausnahmeregelung vor, nach der zum Zeitpunkt des Zugangs eines Vermögenswerts oder einer Schuld keine aktiven oder passiven latenten Steuern anzusetzen sind. Die Änderungen an IAS 12 engen den Anwendungsbereich dieser sog. initial recognition exemption ein. Entstehen bei einer Transaktion gleichzeitig abzugsfähige und zu versteuernde temporäre Differenzen in gleicher Höhe, fallen diese nicht mehr unter die Ausnahmeregelung, sodass aktive und passive latente Steuern zu bilden sind. Hauptanwendungsfälle der Änderung sind vom Leasingnehmer bilanzierte Leasingverhältnisse sowie in den Anschaffungskosten eines Vermögenswerts erfasste Entsorgungs-, Wiederherstellungs- und ähnliche Verpflichtungen.	Keine wesentlichen Auswirkungen.

^a Für die noch nicht von der EU übernommenen Standards wird zunächst das vom IASB vorgesehene Erstanwendungsdatum als voraussichtlicher Erstanwendungszeitpunkt angenommen.

1.3 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Dem Konzernabschluss liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen werden nachfolgend erläutert.

1.3.1 Konsolidierungsgrundsätze

Alle Tochterunternehmen, die The Social Chain Group AG nach den Bestimmungen des IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ beherrscht, sind in den Konzernabschluss einbezogen und werden vollkonsolidiert. Der Konzern erlangt Beherrschung, wenn er die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen ausüben kann, schwankenden Renditen aus der Beteiligung ausgesetzt ist und die Fähigkeit besitzt seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen so zu nutzen, dass dadurch die Höhe der Rendite des Beteiligungsunternehmens beeinflusst wird. Die Gesellschaft überprüft die Beherrschung erneut, wenn sich aus Sachverhalten und Umständen Hinweise ergeben, dass sich eines oder mehrere der genannten Beherrschungskriterien verändert haben.

Die Ergebnisse der im Laufe des Jahres erworbenen oder veräußerten Tochterunternehmen werden mit Wirkung des tatsächlichen Erwerbszeitpunktes bzw. bis zum tatsächlichen Abgangszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und dem sonstigen Konzernergebnis erfasst.

Der Gewinn oder Verlust und jeder Bestandteil des sonstigen Ergebnisses werden Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens und den nicht beherrschenden Anteilen zugerechnet, selbst wenn dies zu einem negativen Saldo der nicht beherrschenden Anteile führt. Bei Bedarf werden Anpassungen an den Abschlüssen von Tochterunternehmen vorgenommen, um deren Rechnungslegungsmethoden denen des Konzerns anzugleichen. Dies beinhaltet auch die Aufstellung eines Zwischenabschlusses zum gleichen Stichtag sowie Vergleichsstichtag wie der des Konzerns für all die Tochterunternehmen mit abweichendem Wirtschaftsjahr. Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Erträge und Aufwendungen sowie Cashflows aus Geschäftsvorfällen, die zwischen Konzernunternehmen stattfinden, werden bei der Konsolidierung vollständig eliminiert.

Auf temporäre Unterschiede aus der Konsolidierung wurden die nach IAS 12 „Ertragsteuern“ erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

1.3.2 Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

Unternehmenszusammenschlüsse werden gemäß IFRS 3 „Unternehmens-zusammenschlüsse“ unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, die mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet wird, und der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss entscheidet der Konzern, ob er die nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet. Erwerbsbezogene Kosten werden aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt bewertet.

Als Geschäfts- oder Firmenwert wird der Wert angesetzt und mindestens einmal jährlich auf Wertminderung überprüft, der sich aus dem Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Betrag der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen sowie dem beizulegenden Zeitwert jeglicher vorher gehaltener Eigenkapitalanteile zum Erwerbsdatum über dem Anteil des Konzerns an dem zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen ergibt. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag nach einer erneuten Überprüfung direkt in der Konzern - Gewinn und -Verlustrechnung erfasst (Bargain Purchase-Ertrag).

1.3.3 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, bei dem der Konzern über maßgeblichen Einfluss verfügt. Maßgeblicher Einfluss ist die Möglichkeit, an den finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen des Beteiligungsunternehmens mitzuwirken, nicht aber die Beherrschung oder die gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse.

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen des Gemeinschaftsunternehmens besitzen. Gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich vereinbarte Teilhabe an der Beherrschung über eine Vereinbarung, die nur dann besteht, wenn Entscheidungen über die maßgeblichen Tätigkeiten die einstimmige Zustimmung der an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Parteien erfordern.

Die Überlegungen, die zur Bestimmung des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Führung angestellt werden, sind mit denen vergleichbar, die zur Bestimmung der Beherrschung von Tochterunternehmen erforderlich sind. Die Anteile des Konzerns an einem assoziierten Unternehmen oder einem Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert.

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen bei der erstmaligen Erfassung mit den Anschaffungskosten angesetzt. Der Buchwert der Beteiligung wird angepasst, um Änderungen des Anteils des Konzerns am Nettovermögen des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens seit dem Erwerbszeitpunkt zu erfassen. Der mit dem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmäßig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält den Anteil des Konzerns am Periodenergebnis des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens. Änderungen des sonstigen Ergebnisses dieser Beteiligungsunternehmen werden im sonstigen Ergebnis des Konzerns erfasst. Außerdem werden unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens ausgewiesene Änderungen vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und, soweit erforderlich, in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen eliminiert.

Der Gesamtanteil des Konzerns am Ergebnis eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens wird in der Gewinn- und Verlustrechnung nicht als Teil des Betriebsergebnisses ausgewiesen und bezieht sich auf das Ergebnis nach Steuern und nach nicht beherrschenden Anteilen an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens.

Die Abschlüsse des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens werden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Konzerns. Soweit erforderlich, werden Anpassungen an konzerneinheitliche Rechnungslegungsmethoden vorgenommen.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen Wertminderungsaufwand für seine Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Er ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor, so wird die Höhe der Wertminderung als Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils am assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen und dem Buchwert ermittelt und dann der Verlust im Posten „Anteil am Ergebnis von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ erfolgswirksam erfasst.

1.3.4 Bewertung zum beizulegenden Zeitwert nach IFRS 13

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld in einem geordneten Geschäftsvorfall auf einem Hauptmarkt am Bemessungsstichtag unter den aktuellen Marktbedingungen gezahlt würde (z. B. ein Abgangspreis), unabhängig davon, ob der Preis direkt beobachtbar ist oder mit einem anderen Bewertungsverfahren geschätzt wird.

Gemäß IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“ wurde eine Bemessungshierarchie (Fair-Value-Hierarchie) festgelegt. Die Bemessungshierarchie teilt die in den Bewertungstechniken zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren in drei Stufen ein:

- Stufe 1: Eingangsparameter sind notierte Preise (unbereinigt) auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden, auf die zum Bewertungsstichtag zugegriffen werden kann.
- Stufe 2: Eingangsparameter sind andere als die aus Stufe 1 notierten Preise, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder direkt beobachtbar sind oder indirekt abgeleitet werden können.
- Stufe 3: Eingangsparameter sind für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbare Parameter.

In diesem Zusammenhang ermittelt die Gruppe, ob Transfers zwischen den Hierarchiestufen zum Ende des jeweiligen Berichtszeitraums aufgetreten sind, indem sie die Klassifizierung (basierend auf dem Eingangsparameter der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist) überprüft. Anteilsbasierte Vergütungsbestandteile werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, fallen aber nicht in den Anwendungsbereich des IFRS 13.

Die allgemeine Verantwortung für die Überwachung aller wesentlichen Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert, einschließlich der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 3, trägt die Finanzabteilung, die direkt an den Finanzvorstand berichtet. Für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wesentlicher Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden seitens der Finanzabteilung ausgewählte externe Wertgutachter hinzugezogen. Auswahlkriterien sind beispielsweise Marktkenntnis, Reputation, Unabhängigkeit und die Einhaltung professioneller Standards. Die Finanzabteilung entscheidet in Gesprächen mit den externen Wertgutachtern, welche Bewertungstechniken und Inputfaktoren in jedem einzelnen Fall anzuwenden sind.

1.3.5 Immaterielle Vermögenswerte

Erworbene immaterielle Vermögenswerte, einschließlich Software und Lizenzen, werden zu Anschaffungskosten, selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte zu Herstellungskosten aktiviert.

Zur Bestimmung der Aktivierbarkeit selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte sind Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen zu trennen. Aufwendungen für Forschungsaktivitäten, mit der Aussicht zu neuen wissenschaftlichen oder technischen Erkenntnissen zu gelangen, werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen.

Der Ansatz selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte setzt die kumulative Erfüllung der Aktivierungskriterien des IAS 38 voraus: Die technische Realisierbarkeit des Entwicklungsprojektes sowie ein künftiger ökonomischer Vorteil aus dem Entwicklungsprojekt muss nachgewiesen werden können und die Gesellschaft muss beabsichtigen und fähig sein, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen. Ferner müssen adäquate technische, finanzielle und sonstige Ressourcen zur Verfügung stehen und die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben müssen verlässlich ermittelt werden können.

Die aktivierten Herstellungskosten umfassen die dem Entwicklungsprozess direkt zurechenbaren Kosten sowie entwicklungsbezogene Gemeinkosten. Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, Bau oder der Herstellung eines sogenannten qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können, sind nach IFRS als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren. Im Berichtszeitraum sowie in der Vergleichsperiode wurden keine qualifizierten Vermögenswerte angeschafft oder hergestellt, für die eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten geboten wäre.

Wenn eine Nutzungsdauer bestimmt werden kann, werden diese immateriellen Vermögenswerte linear über ihre jeweilige wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Den planmäßigen Abschreibungen liegen die folgenden Nutzungsdauern zugrunde:

Immaterielle Vermögenswerte	Nutzungsdauer in Jahren
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	8-20
Marken	5-10
Kundenbeziehungen	1-8
Patente, Konzessionen und sonstige Rechte sowie Software	3-15

Derzeit verfügt die Gruppe über keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer mit Ausnahme von Geschäfts- oder Firmenwerten.

1.3.6 Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen, sofern es sich um abnutzbare Vermögenswerte handelt, und Wertminderungen bewertet.

Die Anschaffungskosten einer Sachanlage umfassen sämtliche direkt dem Erwerb des Vermögenswertes zurechenbaren Kosten. Reparaturen und Wartungen werden in dem Berichtszeitraum aufwandswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in dem sie angefallen sind. Selbst erstellte Vermögenswerte werden erstmalig mit den direkt zurechenbaren Herstellungskosten sowie produktionsbezogenen Gemeinkosten bewertet.

Planmäßige Abschreibungen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer des Vermögenswertes in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Dabei werden hauptsächlich folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Sachanlagen	Nutzungsdauer in Jahren
Bauten	40
Technische Anlagen und Maschinen	10
Betriebs- und Geschäftsausstattung	1-10

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben.

Soweit wesentliche Teile von Sachanlagen Komponenten mit deutlich abweichender Lebensdauer enthalten, werden diese gesondert erfasst und über die jeweilige Nutzungsdauer abgeschrieben.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, Bau oder der Herstellung eines sogenannten qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können, sind nach IFRS als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren. Im Berichtszeitraum sowie in der Vergleichsperiode wurden keine qualifizierten Vermögenswerte angeschafft oder hergestellt, für die eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten geboten wäre.

Die Restwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst. Die wirtschaftlichen Nutzungsdauern basieren auf Einschätzungen und beruhen zu einem großen Teil auf Erfahrungen bezüglich der historischen Nutzung und technischen Entwicklung.

Gewinne und Verluste aus den Abgängen von Vermögenswerten werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und erfolgswirksam im Ergebnis erfasst.

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und übersteigt der Buchwert von Sachanlagen den erzielbaren Betrag, werden Wertminderungsaufwendungen erfasst. Der erzielbare Betrag ist hierbei der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Verkaufskosten und dem Nutzungswert. Wenn der Grund für eine bereits erfolgte Wertminderung entfallen ist, erfolgt eine Zuschreibung auf die fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten

1.3.7 Wertminderungen

Für Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer wird gemäß IAS 36 an jedem Bilanzstichtag überprüft, ob Anhaltspunkte für mögliche Wertminderungen vorliegen, z. B. besondere Ereignisse oder Marktentwicklungen, die einen möglichen Wertverfall anzeigen. Anhaltspunkte für Wertminderungen der planmäßig abzuschreibenden immateriellen Vermögenswerte als auch Sachanlagen lagen in der Berichtsperiode nicht vor.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie selbst erstellte Vermögenswerte im Bau sind zusätzlich zwingend zu jedem Stichtag auf Wertminderungsbedarf zu untersuchen. Mit Ausnahme der Geschäfts- oder Firmenwerte liegen im Berichtszeitraum keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer vor.

Bei Vorliegen von Anzeichen oder bei dem verpflichtend durchzuführenden jährlichen Wertminderungstest für immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes bestimmt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswertes oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash Generating Unit oder „CGU“) abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder Gruppe von Vermögenswerten sind. Im letzteren Fall ist der erzielbare Betrag auf Basis einer CGU zu ermitteln, welcher Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten zugeordnet wird, bis diese zusammen weitestgehend unabhängige Mittelzuflüsse generieren. Dies gilt auch für den Geschäfts- oder Firmenwert. Dieser wird vom Übernahmetag an der CGU oder Gruppe von CGU zugeordnet, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen kann und auf deren Ebene der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Management-Zwecke überwacht wird.

Zur Ermittlung des Nutzungswertes (value in use) werden grundsätzlich die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Bei der Ermittlung des Nutzungswertes werden das aktuelle und das künftig erwartete Ertragsniveau sowie technologische, wirtschaftliche und allgemeine Entwicklungstendenzen auf Basis genehmigter Finanzpläne berücksichtigt.

Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag (recoverable amount) des Vermögenswertes bzw. der CGU, wird ein Wertminderungsverlust in Höhe des den erzielbaren Betrag übersteigenden Buchwerts erfolgswirksam erfasst. Ist bei einem Geschäfts- oder Firmenwert der Wertberichtigungsbedarf höher als der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts, wird der Geschäfts- oder Firmenwert zunächst vollständig abgeschrieben und der verbleibende Wertberichtigungsbedarf auf die übrigen Vermögenswerte der CGU verteilt.

Zuschreibungen auf den neuen erzielbaren Betrag erfolgen, außer bei Geschäfts- oder Firmenwerten, wenn die Gründe für Wertminderungen aus den Vorjahren entfallen. Die Wertobergrenze für Zuschreibungen sind die fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten, die sich ergäben, wenn in den Vorjahren keine Wertminderungen erfasst worden wären. Zuschreibungen wurden im Berichtszeitraum und in der Vergleichsperiode auf immaterielle Vermögenswerte oder Sachanlagen nicht erfasst.

1.3.8 Leasingverhältnisse

Bei Vertragsbeginn wird beurteilt, ob der Vertrag ein Leasingverhältnis begründet oder beinhaltet. Dies ist der Fall, wenn der Vertrag dazu berechtigt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswertes gegen Zahlung eines Entgeltes für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren. Um zu beurteilen, ob ein Vertrag das Recht zur Kontrolle eines identifizierten Vermögenswertes beinhaltet, wird die Definition eines Leasingverhältnisses nach IFRS 16 zugrunde gelegt.

Am Bereitstellungsdatum oder bei Änderung eines Vertrages, der eine Leasingkomponente enthält, wird das vertraglich vereinbarte Entgelt auf Basis der relativen Einzelveräußerungspreise aufgeteilt. Die Gruppe hat beschlossen, bei Mobilien von einer Trennung der Nichtleasingkomponenten abzusehen und stattdessen Leasing- und Nichtleasingkomponenten als eine einzige Leasingkomponente zu bilanzieren. Bei Immobilien wird nur die Kaltmiete nach IFRS 16 bilanziert.

Am Bereitstellungsdatum erfasst die Gruppe einen Vermögenswert für das gewährte Nutzungsrecht sowie eine Leasingverbindlichkeit. Das Nutzungsrecht wird erstmalig mit den Anschaffungskosten bewertet, die bei der erstmaligen Bewertung dem Barwert der Leasingverbindlichkeiten entsprechen, angepasst um am oder vor dem Bereitstellungsdatum geleistete Zahlungen, zuzüglich etwaiger anfänglicher direkter Kosten sowie der geschätzten Kosten zur Demontage oder Beseitigung des zugrunde liegenden Vermögenswertes oder zur Wiederherstellung des zugrunde liegenden Vermögenswertes bzw. des Standortes, an dem dieser sich befindet, abzüglich etwaiger erhaltener Leasinganreize.

Anschließend wird das Nutzungsrecht vom Bereitstellungsdatum bis zum Ende des Leasingzeitraums linear abgeschrieben, es sei denn, das Eigentum an dem zugrundeliegenden Vermögenswert geht zum Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses auf die Gruppe über oder in den Kosten des Nutzungsrechtes ist berücksichtigt, dass die Gruppe eine Kaufoption wahrnehmen wird. In diesem Fall wird das Nutzungsrecht über die Nutzungsdauer des zugrundeliegenden Vermögenswertes abgeschrieben, welche nach den Vorschriften für Sachanlagen ermittelt wird. Zusätzlich wird das Nutzungsrecht fortlaufend um Wertminderungen, sofern notwendig, berichtigt und um bestimmte Neubewertungen der Leasingverbindlichkeit angepasst.

Erstmalig wird die Leasingverbindlichkeit zum Barwert der am Bereitstellungsdatum noch nicht geleisteten Leasingzahlungen, abgezinst mit dem dem Leasingverhältnis zugrundeliegenden

Zinssatz oder, wenn sich dieser nicht ohne Weiteres bestimmen lässt, mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz, angesetzt. Normalerweise nutzt die Gruppe die Grenzfremdkapitalzinssätze als Abzinsungssätze.

Der Grenzfremdkapitalzinssatz setzt sich zusammen aus einem Basiszinssatz und einer Kreditrisikoprämie (Kredit Spread). Der Basiszinssatz wird laufzeitspezifisch ermittelt und enthält neben einer aus deutschen Staatsanleihen abgeleiteten risikolosen Basis auch Prämien für Länder- und Währungsrisiken. Zur Ableitung der Kreditrisikoprämie wurde ein synthetisches Rating durchgeführt und anhand dessen über notierte Anleihen einer Peer Group der entsprechende Aufschlag ermittelt. Plausibilisiert wurde die Kreditrisikoprämie mit den Konditionen der von Banken an die Konzerngesellschaften ausgegebenen Darlehen. Der Grenzfremdkapitalzinssatz wird jährlich ermittelt und an die geänderten Marktbedingungen angepasst.

Die in die Bewertung der Leasingverbindlichkeit einbezogenen Leasingzahlungen umfassen:

- feste Zahlungen, einschließlich de facto feste Zahlungen
- variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind, erstmalig bewertet anhand des am Bereitstellungsdatum gültigen Indexes bzw. (Zins-)Satzes
- Beträge, die aufgrund einer Restwertgarantie voraussichtlich zu zahlen sind
- den Ausübungspreis einer Kaufoption wenn die Gruppe hinreichend sicher ist, diese auszuüben, Leasingzahlungen für eine Verlängerungsoption, wenn die Gruppe hinreichend sicher ist, diese auszuüben, sowie Strafzahlungen für eine vorzeitige Kündigung des Leasingverhältnisses, es sei denn, die Gruppe ist hinreichend sicher, nicht vorzeitig zu kündigen.

Die Leasingverbindlichkeit wird zum Barwert der verbleibenden Leasingzahlung, abgezinst mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers, bewertet. Sie wird neu bewertet, wenn sich die künftigen Leasingzahlungen aufgrund einer Index- oder (Zins-)Satzänderung verändern, wenn die Gruppe ihre Schätzung zu den voraussichtlichen Zahlungen im Rahmen einer Restwertgarantie anpasst, wenn die Gruppe ihre Einschätzung über die Ausübung einer Kauf-, Verlängerungs- oder Kündigungsoption ändert oder sich eine de facto feste Leasingzahlung ändert.

Bei einer solchen Neubewertung der Leasingverbindlichkeit wird eine entsprechende Anpassung des Buchwertes des Nutzungsrechtes vorgenommen bzw. wird diese erfolgswirksam vorgenommen, wenn sich der Buchwert des Nutzungsrechtes auf Null verringert hat.

Kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen

Die Gruppe hat beschlossen, Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten für Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, sowie für kurzfristige Leasingverhältnisse nicht anzusetzen. Die Gruppe erfasst die mit diesen Leasingverhältnissen in Zusammenhang stehenden Leasingzahlungen über die Laufzeit des Leasingverhältnisses linear als Aufwand.

1.3.9 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente bestehen aus Kassenbeständen, sofort verfügbaren Bankguthaben sowie kurzfristigen Einlagen bei Kreditinstituten, die allesamt eine ursprüngliche Laufzeit von unter drei Monaten aufweisen. Ausgenutzte Kontokorrentkredite werden unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesen.

1.3.10 Finanzinstrumente

Gemäß IAS 32 ist ein Finanzinstrument definiert als ein Vertrag, der gleichzeitig bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Sie können gemäß IFRS 9 nicht-derivative Finanzinstrumente, wie beispielsweise Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sowie derivative Finanzinstrumente umfassen.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden bei erstmaligem Ansatz mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet, welcher im Regelfall dem Transaktionspreis entspricht. Transaktionskosten, die direkt dem Erwerb oder der Emission des Finanzinstrumentes zuzurechnen sind, werden nur dann im anzusetzenden Buchwert berücksichtigt, wenn das entsprechende Finanzinstrument nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Im Falle von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungskomponente ist immer der Transaktionspreis anzusetzen, welcher sich nach IFRS 15 bestimmt. Die Folgebewertung ist abhängig von der Klassifizierung der Finanzinstrumente.

Die Erfassung von marktüblichen Käufen oder Verkäufen für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgt grundsätzlich zum Handelstag. Eine Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden wird nur dann vorgenommen, wenn eine Aufrechnung der Beträge zum gegenwärtigen Zeitpunkt rechtlich durchsetzbar ist und auch die Absicht besteht, tatsächlich aufzurechnen. Diese Voraussetzungen sind im Berichtsjahr nicht gegeben. Ebenso wenig bestehen derzeit Globalverrechnungsverträge oder ähnliche Vereinbarungen, so dass es in der Gruppe weder zu einer bilanziellen Aufrechnung kommt noch Umstände eintreten können, in denen aufgerechnet werden kann.

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte umfassen insbesondere:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen,
- Sonstige finanzielle Vermögenswerte
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Finanzielle Vermögenswerte mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten werden unter den langfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte erfolgt in Abhängigkeit des zugrundeliegenden Geschäftsmodell und des Zahlungsstromkriteriums, wonach die vertraglichen Zahlungsströme eines finanziellen Vermögenswerts ausschließlich aus Zinsen und Tilgung auf den ausstehenden Kapitalbetrag des Finanzinstruments bestehen dürfen. Die Prüfung des Zahlungsstromkriteriums erfolgt dabei immer auf Ebene des einzelnen Finanzinstruments. Die Beurteilung des Geschäftsmodells bezieht sich auf die Frage, wie finanzielle Vermögenswerte zur Generierung von Zahlungsströmen gesteuert werden. Die Steuerung kann entweder auf ein Halten, Verkaufen oder eine Kombination aus beidem abzielen. Die Gesellschaft teilt finanzielle Vermögenswerte in eine der folgenden Kategorien ein:

- Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet (Schuldinstrumente)
- Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral mit recycling zum beizulegenden Zeitwert bewertet (Schuldinstrumente)
- Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (Eigenkapitalinstrumente)
- Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral ohne recycling zum beizulegenden Zeitwert bewertet (Eigenkapitalinstrumente)

Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet (Schuldinstrumente)

Die für die Gruppe bedeutendste Kategorie finanzieller Vermögenswerte ist die Kategorie der zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Vermögenswerte in Bezug auf Schuldinstrumente. Die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten erfolgt, wenn die folgenden beiden Kriterien erfüllt sind:

- Das Geschäftsmodell zur Steuerung dieser Finanzinstrumente ist auf deren Halten ausgerichtet, um die zugrundeliegenden vertraglichen Zahlungsströme zu erzielen und
- Die hieraus erzielten vertraglichen Zahlungsströme bestehen ausschließlich aus Zins und Tilgung auf den ausstehenden Kapitalbetrag.

Die Folgebewertung dieser finanziellen Vermögenswerte erfolgt unter Anwendung der Effektivzinsmethode und unterliegt den Vorschriften für Wertminderungen gemäß IFRS 9.5.5ff. Bei der Gruppe unterliegen im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen,

sonstigen Vermögenswerten und Bankguthaben dieser Kategorie. Für weitere Details wird auf Abschnitt 5 „Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten und -risikomanagement“ verwiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die im Rahmen einer Factoringvereinbarung veräußert werden, ohne dass es zu einem Abgang der Forderungen im Rahmen des Forderungsverkaufs kommt, werden durch die Gruppe weiterhin dem Geschäftsmodell „Halten“ und damit der Kategorie „amortized cost“ zugeordnet. Die Gruppe definiert im Rahmen des Geschäftsmodellkriteriums einen Verkauf als einen tatsächlichen Verkauf, der auch zu einem bilanziellen Abgang führt. Der rein rechtliche Verkauf ohne Abgang stellt nach Auslegung der Gruppe kein Geschäftsmodell des Verkaufens im Sinne von IFRS 9 dar. Forderungsportfolios, die grundsätzlich der Möglichkeit eines Factorings mit Abgang der entsprechenden Forderungen unterliegen, werden der Kategorie „Halten und Verkaufen“ zugeordnet und erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet (FVOCI).

Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral mit recycling zum beizulegenden Zeitwert bewertet (Schuldinstrumente)

Die Bewertung erfolgsneutral mit recycling zum beizulegenden Zeitwert für Schuldinstrumente erfolgt, wenn die folgenden beiden Kriterien erfüllt sind:

- Das Geschäftsmodell zur Steuerung dieser Finanzinstrumente ist auf deren Halten, um die zugrundeliegenden vertraglichen Zahlungsströme zu erzielen und auch auf den Verkauf ausgerichtet.
- Die hieraus erzielten vertraglichen Zahlungsströme bestehen ausschließlich aus Zins und Tilgung auf den ausstehenden Kapitalbetrag.

Für diese finanziellen Vermögenswerte werden Zinsen, Fremdwährungsbewertungseffekte und Aufwendungen und Erträge im Zusammenhang mit Wertminderungen erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die verbleibenden Änderungen werden in Übereinstimmung mit den Vorgaben des IFRS 9 erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst und bei Abgang in den Gewinn oder Verlust umgegliedert (recycling).

Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (Eigenkapitalinstrumente)

Die Kategorie umfasst finanzielle Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden, Finanzinstrumente unter Anwendung der Fair-Value-Option, finanzielle Vermögenswerte, für die eine verpflichtende Bewertung zum beizulegenden Zeitwert vorgesehen ist und Eigenkapitalinstrumente, die nicht erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Ein Handelszweck liegt vor, wenn ein kurzfristiger Kauf oder Verkauf vorgesehen ist. Derivate, die nicht Teil einer Sicherungsbeziehung sind, werden immer zu Handelszwecken gehalten. Finanzielle Vermögenswerte, die nicht das Zahlungsstromkriterium erfüllen, werden immer erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet, unabhängig vom zugrundeliegenden Geschäftsmodell. Die gleiche Bewertung ergibt sich für Finanzinstrumente, die einem Geschäftsmodell „Verkaufen“ unterliegen.

Die Fair-Value-Option für finanzielle Vermögenswerte kommt nicht zum Einsatz.

Jegliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts dieser Instrumente werden erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral ohne recycling zum beizulegenden Zeitwert bewertet (Eigenkapitalinstrumente)

Beim erstmaligen Ansatz eines Eigenkapitalinstruments hat die Gruppe das unwiderrufliche Wahlrecht, erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Voraussetzung ist, dass es sich um ein Eigenkapitalinstrument gemäß IAS 32 handelt, welches nicht zu Handelszwecken gehalten wird und es sich nicht um eine bedingte Gegenleistung i.S.v. IFRS 3 handelt. Das Wahlrecht wird für jedes Eigenkapitalinstrument gesondert ausgeübt. Die Gruppe hat bisher nur für ein einziges Instrument das Wahlrecht genutzt. Dieses befindet sich zum 31. Dezember 2020 weiterhin im Besitz der Gruppe.

Gewinne oder Verluste aus einem solchen finanziellen Vermögenswert werden bei Abgang nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert (kein recycling). Dividenden aus solchen Instrumenten werden erfolgswirksam erfasst. Eigenkapitalinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, unterliegen nicht den Regelungen für Wertminderungen.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Finanzielle Vermögenswerte (mit Ausnahme von zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewerteten finanziellen Vermögenswerten), Vertragsvermögenswerte gemäß IFRS 15, Leasingforderungen, Kreditzusagen sowie finanzielle Garantien unterliegen dem Wertminderungsmodell i.S.v. IFRS 9.5.5. Danach erfasst die Gruppe für diese Vermögenswerte eine Wertminderung auf Basis der erwarteten Kreditverluste. Erwartete Kreditverluste ergeben sich aus dem Unterschiedsbetrag zwischen den vertraglich vereinbarten Zahlungsströmen und den erwarteten Zahlungsströmen, bewertet zum Barwert mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz. Die erwarteten Zahlungsströme beinhalten auch Erlöse aus Sicherungsverkäufen und sonstigen Kreditsicherheiten, die integraler Bestandteil des jeweiligen Vertrages sind.

Erwartete Kreditverluste werden in drei Stufen erfasst. Für finanzielle Vermögenswerte, für die sich keine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos seit dem erstmaligen Ansatz ergeben hat, wird die Wertberichtigung in Höhe des erwarteten 12-Monats-Kreditverlusts bemessen (Stufe 1). Im Falle einer signifikanten Erhöhung des Ausfallrisikos wird der erwartete Kreditverlust für die verbleibende Laufzeit des Vermögenswerts ermittelt (Stufe 2). Die Gruppe unterstellt grundsätzlich, dass eine signifikante Erhöhung des Kreditrisikos vorliegt, sofern eine Überfälligkeit von 30 Tagen vorliegt. Dieser Grundsatz kann widerlegt werden, wenn im jeweiligen Einzelfall belastbare und vertretbare Informationen darauf hinweisen, dass sich das Kreditrisiko nicht erhöht hat. Sofern objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, sind die zugrundeliegenden Vermögenswerte der Stufe 3 zuzuordnen. Objektive Hinweise auf eine Wertminderung werden bei einer Überfälligkeit von mehr als 90 Tagen unterstellt, außer es liegen im jeweiligen Einzelfall belastbare und vertretbare Informationen vor, dass ein längerer

Rückstand besser geeignet ist. Darüber hinaus werden eine Zahlungsverweigerung und ähnliches als objektiver Hinweis angesehen.

Die für die Gruppe relevante Klasse von Vermögenswerten für die Anwendung des Wertminderungsmodells sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte. Für diese wendet die Gruppe den vereinfachten Ansatz gemäß IFRS 9.5.5.15 an. Danach wird die Wertberichtigung stets in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste bemessen. Für weitere Details zur Ermittlung der Wertminderungen siehe Abschnitt „Finanzrisikomanagement“.

Für die übrigen Vermögenswerte, die im Anwendungsbereich des geänderten Wertminderungsmodells von IFRS 9 sind und die dem allgemeinen Ansatz unterliegen, werden zur Bemessung der erwarteten Verluste finanzielle Vermögenswerte auf Basis gemeinsamer Kreditrisikomerkmale entsprechend zusammengefasst bzw. individuelle Ausfallinformationen herangezogen. Berechnungsrundlage sind in jedem Fall aktuelle Ausfallwahrscheinlichkeiten zum jeweiligen Stichtag.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten begründen eine Rückgabeverpflichtung in Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten oder einem sonstigen finanziellen Vermögenswert. Darunter fallen insbesondere Anleihen und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und derivative Finanzinstrumente.

Für die Zugangsbewertung finanzieller Verbindlichkeiten verweisen wir auf die Beschreibung der finanziellen Vermögenswerte. Finanzielle Verbindlichkeiten werden grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet (financial liabilities through amortised cost, FLAC). Unter die Kategorie der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten (financial liabilities through profit or loss, FLtPL) fallen alle finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden. Hierunter fallen Derivative, die nicht Teil einer Sicherungsbeziehung sind sowie Finanzinstrumente, für die die Fair-Value-Option ausgeübt wurde.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als kurzfristig klassifiziert, sofern der Konzern nicht das unbedingte Recht hat, die Tilgung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Die Fair-Value-Option für Verbindlichkeiten gemäß IFRS 9 kommt derzeit nicht zum Einsatz.

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen erloschen sind oder übertragen wurden und die Gruppe im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen überträgt.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die Verbindlichkeit getilgt, das heißt die vertragliche Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder ausgelaufen ist.

Derivative Finanzinstrumente

Innerhalb der Gruppe werden derivative Finanzinstrumente zur Steuerung von Risiken aus Zinsschwankungen eingesetzt. Derivative Finanzinstrumente werden erstmalig als finanzielle Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten zu ihrem beizulegenden Zeitwert in der Kategorie der finanziellen Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, angesetzt. Zurechenbare Transaktionskosten werden in der Periode erfolgswirksam erfasst, in der sie anfallen. Mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrument zur Absicherung von Zahlungsströmen im Rahmen von Cash Flow Hedges designiert wurden, werden sämtliche Derivate erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Ausweis erfolgt in der Konzernbilanz unter den Positionen „sonstige finanzielle Vermögenswerte“ bzw. „sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“.

Die Gruppe nimmt derzeit keine Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen vor.

1.3.11 Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Anschaffungskosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe werden mit dem gleitenden Durchschnitt ermittelt. Hierbei werden zusätzlich Anschaffungsnebenkosten berücksichtigt. Unfertige sowie selbst erstellte fertige Erzeugnisse werden zu Herstellungskosten bewertet. Die Herstellkosten enthalten neben den Material-, Fertigungs- und Sondereinzelkosten der Fertigung auch angemessene Teile der der Produktion zurechenbaren Gemeinkosten sowie fertigungsbedingte Abschreibungen.

Der Nettoveräußerungswert ist definiert als der geschätzte, im normalen Geschäftsbetrieb erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten.

Bei der Bewertung der Vorräte werden die Gängigkeit, das Alter sowie alle erkennbaren Preis-, Qualitäts- und Lagerrisiken berücksichtigt. Die Anschaffungs- und Herstellkosten der einzelnen Vorräte werden anhand der gewichteten Durchschnittskosten ermittelt.

1.3.12 Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann gebildet, wenn die Gruppe eine gegenwärtige (rechtliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist (vgl. IAS 37.14).

Die Rückstellungen werden mit dem erwarteten Erfüllungsbetrag angesetzt. Langfristige Rückstellungen werden auf der Grundlage entsprechender Marktzinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst.

1.3.13 Anteilsbasierte Vergütungen

The Social Chain AG hat ein Optionsprogramm für das Management, leitende Angestellte und andere Schlüsselmitarbeiter aufgelegt. In diesem Zusammenhang hat die Gesellschaft in den Jahren 2019 und 2020 Mitarbeiteroptionen in vier Tranchen mit einer Laufzeit von zehn Jahren, bestehend aus einer Wartezeit von vier Jahren und einem Ausübungszeitraum von sechs Jahren, ausgegeben. Innerhalb des Ausübungszeitraums ist die Ausübung der Optionen nur in bestimmten Zeitintervallen abhängig vom Datum einer Hauptversammlung oder der Bekanntgabe von Halbjahresergebnissen, Quartalsberichten oder Zwischenmitteilungen möglich. Alle Optionen unterliegen zwei Marktbedingungen: einem Erfolgsziel und einem betragsmäßigen Cap.

Das Erfolgsziel besteht darin, dass die Optionen nur dann ausübbar werden, wenn der durchschnittliche, volumengewichtete Aktienkurs während der letzten zehn Börsenhandeltage vor Beginn des jeweiligen Ausübungszeitraums den Ausübungspreis um mindestens 10,00% für Tranche 19-I und um mindestens 20,00% für die Tranchen 19-II, 20-I und 20-II übersteigt.

Der Cap greift, wenn der Aktienkurs in den drei Monaten vor Beginn eines Ausübungszeitraums um mehr als 50,00% gestiegen ist und ein Referenzindex¹ im gleichen Zeitraum nicht um mindestens 2/3 der Wertentwicklung der Aktie gestiegen ist. Der Cap entspricht dem doppelten Betrag der jährlichen Bruttovergütung (einschließlich sämtlicher der Einkommensteuer unterliegenden Nebenleistungen), welche der Optionsberechtigte in den vergangenen zwölf Monaten vor dem Ausübungstag von der Gesellschaft bzw. einem verbundenen Unternehmen erhalten hat.

Der Großteil der Optionen wird vollständig am Tag der Gewährung erdient. Der daraus resultierende Aufwand wird folglich vollständig zum Zeitpunkt der Gewährung erfasst. Die Optionen von zwei Mitarbeitern unterliegen zum Teil einer Vesting-Periode von zwei Jahren. Ihre Optionen müssen monatlich erdient werden. Erdiente Optionen verfallen nicht bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Wenn ein Exit-Event eintritt, werden alle Optionen vollständig erdient („beschleunigtes Vesting“). Der aus den Optionen mit Vesting-Klausel resultierende Aufwand wird anteilig während der Vesting-Periode erfasst.

Der beizulegende Zeitwert wird durch Anwendung von Monte-Carlo-Simulationen unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Mitarbeiteroptionen gewährt wurden, ermittelt.

1.3.14 Umsatzrealisierung

Der Umsatz wird gemäß den Bestimmungen von IFRS 15 auf Grundlage der in einem Vertrag mit einem Kunden festgelegten Gegenleistung gemessen. Der Konzern erfasst Erlöse, wenn er die Verfügungsgewalt über ein Gut oder eine Dienstleistung an einen Kunden überträgt.

¹Der Index, in welchem die Aktie am stärksten vertreten ist, alternativ der TecDAX

Im Geschäftsbereich Social Commerce (Transaktionsgeschäft) werden Handelsprodukte über verschiedene Vertriebskanäle nahezu ausschließlich an Endkunden verkauft. Die Leistungsverpflichtung besteht in der Lieferung des vom Kunden bestellten Produktes. Somit wird der Umsatz zeitpunktbezogen realisiert, wenn die Verfügungsgewalt auf den Endkunden mit Übergabe des Gutes an diesen übergeht. Der Transaktionspreis wird zum Zeitpunkt der Vertragsschließung festgelegt und enthält in diesem Zeitpunkt keine variablen Komponenten. Grundsätzlich besteht ein gesetzliches 14-tägiges Rückgaberecht für die Kunden. Teilweise wird den Kunden vom Konzern ein verlängertes Rückgaberecht eingeräumt. Da dem Kunden im Transaktionsgeschäft in jedem Fall ein Rückgaberecht zusteht, werden zu den relevanten Stichtagen Rückerstattungsverbindlichkeiten erfasst. Ein Anspruch auf Rücklieferung der Produkte wird als sonstiger Vermögenswert aktiviert.

Innerhalb des Geschäftsbereichs Social Media existieren hauptsächlich drei Geschäftsmodelle:

Im Produktionsgeschäft werden TV-Produktionen und Werbespots für Fernsehsender erstellt. Außerdem entwickelt der Konzern im Auftrag von Kunden diverse IT-Applikationen in Form von Websites, Apps, etc. und bietet Webhosting-Dienstleistung an. Produktionsverträge mit den Kunden sehen i.d.R. die Entwicklungs- und Vorbereitungsarbeiten sowie alle zu liefernden und/oder erstellten Materialien für die Produktion einer ganzen Staffel einer Serie vor. Dabei handelt es sich grundsätzlich um ein eigenständig abgrenzbares Gut. Staffelproduktionen stellen wie Einzelproduktionen eine einzige Leistungsverpflichtung im Sinne des IFRS 15 dar. Die Umsatzerlöse werden zeitraumbezogen über den Produktionszeitraum gemäß Leistungsfortschritt realisiert, weil keine alternative Nutzungsmöglichkeit für das Unternehmen existiert und das Unternehmen grundsätzlich jederzeit über einen durchsetzbaren Anspruch auf Zahlung für die bereits erbrachte Leistung verfügt. Für die Messung des Leistungsfortschritts wird i.d.R. die inputbasierte Methode angewendet.

Im Agenturgeschäft erzielt der Konzern Umsatzerlöse hauptsächlich aus der Durchführung von Werbekampagnen. Diese umfasst ein Spektrum an verschiedenen Leistungen, die über einen festgelegten Zeitraum geleistet werden. Grundsätzlich werden Kampagnen über einen relativ kurzen Zeitraum vereinbart. Verträge sehen i.d.R. feste Gegenleistungen vor. Die Umsatzerlöse werden zeitraumbezogen über die Vertragslaufzeit realisiert, weil der Kunde die Vorteile aus der Leistungserbringung gleichzeitig erhält und konsumiert. Im Agenturgeschäft schließt das Unternehmen außerdem Managementverträge mit Influencern ab. Diese Verträge haben eine Laufzeit von mehreren Jahren, in denen das Unternehmen Dienstleistungen mit dem Ziel erbringt, den Karriereaufbau des Influencers zu fördern. Umsatzrealisierung für diese Verträge erfolgt ebenfalls zeitraumbezogen.

Im Eventgeschäft geht es um die Ausrichtung von Messen und anderen Veranstaltungen. Die wesentlichen Kundenverträge sehen grundsätzlich drei Leistungsverpflichtung vor: (i) Zurverfügungstellung/Untervermietung der Veranstaltungsfläche, (ii) Einräumung des Rechts, die Marken des Unternehmens zu nutzen, und (iii) Namenssponsoring. Der Transaktionspreis enthält fixe und variable Gegenleistungen. Umsatzerlöse werden über den Zeitraum der Veranstaltung bzw. die jeweilige Vertragslaufzeit erfasst.

Bei Vereinnahmung der Zahlungen vor Erfüllung der vertraglichen Leistung werden diese als Vertragsverbindlichkeit passiviert. Sollten Umsatzerlöse vor der Bezahlung dieser realisiert werden, entsteht eine anzusetzender Vertragsvermögenswert. Der jeweilige Transaktionspreis einzelner Kundenverträge entspricht in der Regel der vertraglich festgelegten, fixen Gegenleistung. Aufgrund des Geschäftsmodells der jeweiligen Gesellschaften fallen in der Regel keine (wesentlichen) Kosten für die Erlangung bzw. Erfüllung der Kundenverträge an.

1.3.15 Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand stellt die Summe des laufenden Steueraufwands und der latenten Steuern dar.

Laufende Steuern

Der laufende Steueraufwand wird auf Basis des zu versteuernden Einkommens für das Jahr berechnet. Das zu versteuernde Einkommen unterscheidet sich vom Jahresüberschuss aus der Konzerngesamtergebnisrechnung aufgrund von Aufwendungen und Erträgen, die in späteren Jahren oder niemals steuerbar bzw. steuerlich abzugsfähig sind. Die Verbindlichkeiten der Gruppe für die laufenden Steuern werden auf Grundlage der geltenden bzw. aus Sicht des Abschlussstichtages in Kürze geltenden Steuersätze berechnet.

Latente Steuern

Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt gemäß IAS 12 auf der Grundlage der international üblichen bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode). Danach werden Steuerabgrenzungsposten für sämtliche temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet.

Latente Steuern auf diese berechneten Differenzen werden grundsätzlich immer erfasst, wenn sie zu passivischen latenten Steuerverbindlichkeiten führen. Aktive latente Steuern werden nur dann berücksichtigt, wenn es wahrscheinlich ist, dass die entsprechenden Steuervorteile auch realisiert werden. Aktive und passive latente Steuern werden auch auf temporäre Differenzen, die im Rahmen von Unternehmenserwerben entstehen, angesetzt, mit der Ausnahme von temporären Differenzen auf Geschäfts- oder Firmenwerte, sofern diese steuerlich unberücksichtigt bleiben.

Zur Berechnung latenter Steuern werden die Steuersätze zukünftiger Jahre herangezogen, soweit sie bereits gesetzlich festgeschrieben sind bzw. der Gesetzgebungsprozess im Wesentlichen abgeschlossen ist. Veränderungen der latenten Steuern in der Bilanz führen grundsätzlich zu latentem Steueraufwand bzw. -ertrag. Soweit bestimmte Sachverhalte, die eine Veränderung der latenten Steuern nach sich ziehen, direkt gegen das Eigenkapital gebucht werden, wird auch die Veränderung der latenten Steuern direkt im Eigenkapital berücksichtigt.

1.3.16 Zuwendungen der öffentlichen Hand

Eine Erfassung von Zuwendungen der öffentlichen Hand, einschließlich nicht monetärer Zuwendungen zum beizulegenden Zeitwert, erfolgt nur dann, wenn eine angemessene Sicherheit darüber besteht, dass:

a) das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllen wird,

und dass

b) die Zuwendungen gewährt werden.

Die Zuwendungen werden planmäßig über jene Perioden als Ertrag erfasst, in denen die entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, anfallen. Zuwendungen, die für den Ausgleich von bereits entstandenen Aufwendungen oder zur sofortigen finanziellen Unterstützung unabhängig von künftigem Aufwand vereinnahmt werden, werden erfolgswirksam in der Periode der Anspruchsentstehung erfasst. Zu den Ausführungen zu Darlehen der öffentlichen Hand vergleiche die Angaben im Kapitel 3.14. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten.

1.3.17 Latente Steuern

Aktive latente Steuern auf abzugsfähige temporäre Differenzen sowie auf Verlustvorträge sind nur anzusetzen, wenn ausreichend steuerpflichtiges Einkommen in zukünftigen Veranlagungszeiträumen vorhanden ist, mit welchem die abzugsfähigen temporären Differenzen und Verlustvorträge verrechnet werden können.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden in demselben Steuerhoheitsgebiet werden miteinander saldiert, wenn sich die Fristigkeiten entsprechen.

1.4 Kritische Schätzungen und Ermessensausübungen

Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hat die Konzernleitung Ermessensentscheidungen getroffen, die die Beträge im Konzernabschluss wesentlich beeinflussen. Danach sind bei der Aufstellung des Konzernabschlusses zu einem gewissen Grad Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die sich auf die Höhe und den Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualschulden des Berichtszeitraums auswirken. Sie beziehen sich im Wesentlichen auf die erstmalige Bewertung und die Beurteilung der Werthaltigkeit von Vermögenswerten, die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen sowie die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen.

Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand basieren. Insbesondere wurden hinsichtlich der erwarteten künftigen Geschäftsentwicklung die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorliegenden Umstände ebenso wie die als realistisch eingeschätzte künftige Entwicklung des Umfelds zugrunde gelegt. Durch von den Annahmen abweichende und außerhalb des Einflussbereichs des Managements liegende Entwicklungen dieser Rahmenbedingungen können die tatsächlich erreichten Beträge von den ursprünglich erwarteten Schätzwerten abweichen.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb der nächsten Berichtszeiträume eine Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte, werden im Folgenden erläutert.

Schätzungen im Wege der Kaufpreisallokation

Im Rahmen von Unternehmenserwerben werden im Allgemeinen Schätzungen hinsichtlich der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der erworbenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten vorgenommen. Grund und Boden, Gebäude sowie technische Anlagen und Maschinen werden in der Regel von einem unabhängigen Sachverständigen bewertet, während marktgängige Wertpapiere mit ihrem Marktwert angesetzt werden. Gutachten über die Marktwerte von Sachanlagevermögen unterliegen durch die Verwendung notwendiger Annahmen gewissen Unsicherheiten. Bei immateriellen Vermögenswerten wird der Fair Value

anhand geeigneter Bewertungsmethoden bestimmt, die im Allgemeinen auf einer Prognose sämtlicher künftiger Zahlungsmittelflüsse beruhen. Abhängig von der Art des Vermögenswerts sowie der Verfügbarkeit der Informationen werden dabei unterschiedliche Bewertungstechniken herangezogen, die sich nach kosten-, marktpreis- und kapitalwertorientierten Verfahren unterscheiden lassen. Das kapitalwertorientierte Verfahren ist aufgrund der besonderen Bedeutung bei der Bewertung immaterieller Vermögenswerte hervorzuheben. So wird z. B. bei der Bewertung von Lizenzen die so genannte Relief-from-Royalty-Methode verwendet, die u. a. Kosteneinsparungen schätzt, die daraus resultieren, dass das Unternehmen die Lizenzen selbst hält und keine Gebühren an einen Lizenzgeber zahlen muss. Die hieraus resultierende Ersparnis ergibt nach Abzinsung den anzusetzenden Wert für den immateriellen Vermögenswert. Bei Wertermittlungen immaterieller Vermögenswerte sind insbesondere Einschätzungen der wirtschaftlichen Nutzungsdauern notwendig, welche durch die Verwendung von Annahmen gewissen Unsicherheiten unterliegen. Ebenfalls sind bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Eventualschulden Annahmen über deren Eintrittswahrscheinlichkeit zu treffen. Auch diese Annahmen unterliegen aufgrund ihrer Wesensart gewissen Unsicherheiten.

Wertberichtigungen auf Forderungen

Das Management stützt sich bei der Einschätzung der Höhe der Wertberichtigungen auf den Grundsatz der Einzelbewertung. Die Schätzungen des Bedarfs an Einzelwertberichtigungen sind zum Teil subjektive Einschätzungen hinsichtlich der Bonität und des Ausfallrisikos der Kunden. Sie unterliegen daher inhärenten Bewertungsunsicherheiten.

Ansatz latenter Steueransprüche und abzugsfähiger temporärer Differenzen

Aktive latente Steuern werden für steuerliche Verlustvorträge und abzugsfähige temporäre Differenzen angesetzt, sofern die Realisierung der damit verbundenen Steuervorteile durch zukünftige zu versteuernde Gewinne auf Basis der Gewinnprognosen des Managements für die Konzerngesellschaften als wahrscheinlich angesehen wird. Die Prognosen unterliegen Unsicherheiten.

Rückstellungen

Rückstellungen unterscheiden sich von anderen Verbindlichkeiten in Bezug auf Unsicherheiten hinsichtlich des Zeitpunkts oder der Höhe der künftig erforderlichen Ausgaben. Eine Rückstellung ist dann anzusetzen, wenn dem Unternehmen aus einem Ereignis in der Vergangenheit eine gegenwärtige (rechtliche oder faktische) Verpflichtung erwächst, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist (vgl. IAS 37.14).

Aufgrund unterschiedlicher wirtschaftlicher und rechtlicher Beurteilungen und der Schwierigkeiten der Festlegung einer Eintrittswahrscheinlichkeit bestehen erhebliche Ansatz- und Bewertungsunsicherheiten.

Anteilsbasierte Vergütung

The Social Chain AG ermittelt den Aufwand aus dem Optionsprogramm auf Basis des beizulegenden Zeitwerts am Tag der Gewährung. Die Schätzung des beizulegenden Zeitwerts erfordert die Bestimmung der am besten geeigneten Bewertungsmethode, was von den Bedingungen des Optionsprogramms abhängt. Außerdem ist es erforderlich, die Input-Faktoren für das Bewertungsmodell (Aktienkurs, Ausübungspreis, risikofreier Zinssatz, erwartete Volatilität und Laufzeit) zu bestimmen.

Wertminderung von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens, von immateriellen Vermögenswerten und von Nutzungsrechten

Im Rahmen der Ermittlung der Wertminderung von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens, von immateriellen Vermögenswerten und von Nutzungsrechten werden auch Schätzungen vorgenommen, die sich u. a. auf Ursache, Zeitpunkt und Höhe der Wertminderung beziehen. Eine Wertminderung beruht auf einer Vielzahl von Faktoren, Grundsätzlich werden Änderungen der gegenwärtigen Wettbewerbsbedingungen, Erwartungen bezüglich des Wachstums der Absatzmärkte der Gruppe, Erhöhungen der Kapitalkosten, Änderung der künftigen Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln, technologischen Veralterung, die Einstellung von Dienstleistungen, aktuelle Wiederbeschaffungskosten, in vergleichbaren Transaktionen gezahlte Kaufpreise und sonstige das Umfeld betreffende Änderungen, die auf eine Wertminderung hindeuten, berücksichtigt. Das Management hat wesentliche Einschätzungen zu treffen hinsichtlich der Identifizierung und Überprüfung von Anzeichen auf eine Wertminderung, der Schätzung von künftigen Cashflows, der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte von Vermögenswerten (oder von Gruppen von Vermögenswerten), der zutreffenden Abzinsungssätze, der jeweiligen Nutzungsdauern sowie der Restwerte der betreffenden Vermögenswerte. Darüber hinaus fließen weitere Planungsunsicherheiten in die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ein, die die Risiken der makroökonomischen Entwicklung widerspiegeln. Dies könnte sich negativ auf die künftige Ertragslage auswirken.

Zahlungsmittelgenerierende Einheit

Die Ermittlung des erzielbaren Betrags einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist mit Schätzungen durch das Management verbunden. Zu den verwendeten Methoden zur Berechnung des erzielbaren Betrags zählen Methoden auf der Grundlage von Discounted Cashflows und Methoden, die als Basis Marktpreise heranziehen. Den Bewertungen auf der Grundlage von Discounted Cashflows liegen Prognosen zugrunde, die auf den vom Management genehmigten Finanzplänen beruhen und auch für interne Zwecke verwendet werden. Der gewählte Planungshorizont spiegelt die Annahme für kurz- bis mittelfristige Marktentwicklungen wider und wird gewählt, um einen für die Berechnung der ewigen Rente nötigen stabilen Geschäftsausblick des Unternehmens zu erhalten.

Cashflows, die über die interne Mittelfristplanung hinausgehen, werden anhand geeigneter Wachstumsraten berechnet. Diese Wachstumsraten werden dabei für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit einzeln festgelegt. Die angesetzten Wachstumsraten orientieren sich am langfristigen realen Wachstum und an der langfristigen Inflationserwartung der Länder, in

denen die jeweilige Einheit ihre Geschäftstätigkeit ausübt. Zur Erzielung der für den Zeitraum der ewigen Rente angesetzten nachhaltigen Wachstumsraten werden zusätzliche, für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit spezifisch abgeleitete, nachhaltige Investitionen berücksichtigt. Zu den wesentlichen Annahmen, auf denen die Berechnung des erzielbaren Betrags beruht, gehören folgende im Wesentlichen intern ermittelte Annahmen, die auf vergangenen Erfahrungen aufbauen, um aktuelle interne Erwartungen erweitert und von externen Marktdaten und -einschätzungen untermauert werden: Umsatzentwicklung, Kundengewinnungs- und Kundenbindungskosten, Kündigungsraten, Investitionen, Marktanteile sowie Wachstumsarten. Diskontierungszinssätze werden auf Basis externer vom Markt abgeleiteter Größen bestimmt, unter Berücksichtigung der mit der zahlungsmittelgenerierenden Einheit verbundenen Risiken (Markt und Länderrisiken). Künftige Veränderungen der vorgenannten Annahmen können dabei einen wesentlichen Einfluss auf die beizulegenden Zeitwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten haben. Mögliche Veränderungen dieser Annahmen können sich durch die künftige Entwicklung der makroökonomischen Lage, des Wettbewerbs sowie regulatorischen Eingriffen negativ auswirken.

1.5 Grundsätze der Konsolidierung

1.5.1 Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden alle in- und ausländischen Unternehmen einbezogen, auf die die The Social Chain AG unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss ausüben kann. Der Konzern nimmt folgende Erleichterungen in Bezug auf die Prüfung und Offenlegung von Jahresabschlussunterlagen in Anspruch:

Der Konzern macht für fast alle inländischen Tochterunternehmen im Geschäftsjahr 2020 von der Befreiungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB für die Aufstellung nach den Vorschriften für Kapitalgesellschaften, Prüfung und Offenlegung eines eigenen Jahresabschlusses und ggf. eines eigenen Lageberichts Gebrauch. Die formalen Voraussetzungen seitens der jeweiligen Konzerngesellschaft sowie von der The Social Chain AG sind erfüllt. Die betreffenden Gesellschaften sind in der Anteilsliste entsprechend gekennzeichnet. Für diese Gesellschaften ist der Konzernabschluss der The Social Chain AG der befreiende Konzernabschluss und dieser wird anstelle des Einzelabschlusses offengelegt.

Für alle englischen Tochtergesellschaften, also die Social Chain Group Limited, Manchester, GB, im Unternehmensregister von England eingetragen unter der Nummer 10717194, die Social Chain Limited, Manchester, GB, im Unternehmensregister von England eingetragen unter der Nummer 09166785 und die Media Chain Group Limited, Manchester, GB, im Unternehmensregister von England eingetragen unter der Nummer 10611522, wurde gemäß § 479A UK Companies Act 2006 (= englisches Handelsrecht) auf eine Prüfung durch einen externen Wirtschaftsprüfer verzichtet. Die englischen Gesellschaften sind einbezogen in den Konzernabschluss der The Social Chain AG. Zur Erfüllung der formellen Voraussetzungen zur Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift hat die The Social Chain AG den englischen Tochterunternehmen eine Garantieerklärung hinsichtlich des Einstehens für deren Verbindlichkeiten im Sinne des § 479A UK Companies Act 2006 (= englisches Handelsrecht) ausgestellt.

The Social Chain AG
Consolidated financial statements as of 31 December 2020

Der Konsolidierungskreis hat sich von 34 einbezogenen Unternehmen im Vorjahr auf 38 einbezogene Unternehmen im Geschäftsjahr 2020 erweitert. Die neu hinzugekommenen Unternehmen sind in der Anteilsbesitzliste gesondert gekennzeichnet:

Gesellschaft	Sitz	Beteiligung in %	
		31.12.2020	31.12.2019
The Social Chain Group AG *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Shine Conventions GmbH *)	Berlin, Deutschland	96,99	96,99
Ravensberger Holding GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Media Chain GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
DEF Media GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Social Chain GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Social Chain Group Ltd. *)	Manchester, Vereinigtes Königreich	100,00	100,00
Solidmind Nutrition GmbH	Wangen (Allgäu), Deutschland	0,00	30,01
Lions Chain GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
KoRo Handels GmbH	Berlin, Deutschland	55,85	40,27
Media Chain Products GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Ravensberger Logistik GmbH *)	Espelkamp, Deutschland	100,00	100,00
Ravensberger Matratzen GmbH *)	Bad Oeynhausen, Deutschland	100,00	100,00
Social Chain Ltd. *)	Manchester, Vereinigtes Königreich	100,00	100,00
Media Chain Group Ltd. *)	Manchester, Vereinigtes Königreich	100,00	100,00
Social Chain USA, Inc.	New York, NY, Vereinigte Staaten	100,00	100,00
Mabyen GmbH	Düsseldorf, Deutschland	51,08	51,08
The Social Chain AG	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
World Fitness GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Social Moms GmbH *)	Berlin, Deutschland	80,00	80,00
Möbelfreude Vertriebs GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Hold your Sports GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
#DoYourSports GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Media-Part-GmbH	Hamburg, Deutschland	85,97	67,68
Lumaland Inc.	East Lansing, Vereinigte Staaten	80,00	80,00
smilebaby GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
LINKS Logistics GmbH (ehem. PePa) *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
BytePark GmbH	Berlin, Deutschland	51,00	51,00
Belsonno GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Lumaland International GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
Urbanara GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	0,00
Lumaland Vertriebs GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
sweet dreams GmbH *)	Berlin, Deutschland	100,00	100,00
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH *)	Berlin, Deutschland	96,99	96,99
drtv.agency GmbH	Stuttgart, Deutschland	51,00	40,80
datatix.io GmbH	München, Deutschland	51,00	-
Carl Wilhelm Clasen GmbH	Schwarzbek, Deutschland	100,00	-
LGR Nuss & Trockenfrucht Veredelungs GmbH & Co. KG	Schwarzbek, Deutschland	100,00	-
LGR Nuss & Trockenfrucht Veredelungs_Verwaltungs GmbH	Schwarzbek, Deutschland	100,00	-
FFLV Inc.	Delaware, Vereinigte Staaten	49,00	-

*) Befreiungsvorschrift des §264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen

- 1) At Equity bis 12/2019, Abgang in 06/2020
- 2) At Equity bis 12/2019
- 3) At Equity bis 08/2020
- 4) At Equity

1.5.2 Änderungen des Konsolidierungskreises

a) Unternehmenszusammenschlüsse

Die in den beiden Geschäftsbereichen Social Commerce und Social Media organisierten Tochterunternehmen der The Social Chain AG sind in den vorangegangenen Geschäftsjahren über mehrere Sachkapitalerhöhungen in die Gruppe eingebracht worden bzw. waren Gegenstand verschiedener Unternehmenserwerbe. Die nachfolgenden Tabellen vermitteln einen zusammenfassenden Überblick wesentlicher Aspekte dieser vielfältigen Unternehmenstransaktionen im Hinblick auf die Geschäftsjahre 2019 bis 2020.

Geschäftsjahr 2019:

Das Geschäftsjahr 2019 ist durch wesentliche organisatorische und strukturelle Maßnahmen geprägt. Aus M&A-Perspektive ist hierbei insbesondere hervorzuheben, dass die The Social Chain AG-Gruppe im Oktober 2019 durch die Einbringung der The Social Chain Group AG (mit ihren Beteiligungen) in die Lumaland AG entstanden ist. Im Anschluss wurde die Lumaland AG in die The Social Chain AG umfirmiert. Für Zwecke des Konzernabschlusses nach IFRS handelt es sich hierbei um eine umgekehrte Akquisition („Reverse Acquisition“), mit der Lumaland AG als rechtlicher Muttergesellschaft des Konzerns und der The Social Chain Group AG als wirtschaftlichem Erwerber.

Die im Oktober 2019 eingebrachte The Social Chain Group AG (kurz „TSCG AG“) entstand durch Neugründung im Jahr 2018, der Konzern entstand zum 1. Juli 2018 mit Erwerb der Bytepark GmbH (Erstaufstellungszeitpunkt). In den Jahren 2018 und 2019 erwarb die Social Chain Group AG diverse Beteiligungen. Im Wesentlichen begründet dies die heute bestehenden Aktivitäten im Bereich Social Media. Aus M&A-Perspektive ist hierbei als größere M&A-Transaktion die Einbringung weiterer Tochterunternehmen im Rahmen der dritten Sachkapitalerhöhung der TSCG AG zum 1. Juni 2019 hervorzuheben. Die beiden vorherigen Sachkapitalerhöhungen im Jahr 2018 werden als nicht wesentlich eingestuft.

Dritte Sachkapitalerhöhung der TSCG AG

Im Rahmen der dritten Sachkapitalerhöhung der The Social Chain Group AG, Berlin, wurde am 1. Juni 2019 das nachfolgend beschriebene Unternehmensportfolio in die TSCG AG gegen die Gewährung neuer Anteile mit einem Gesamtwert von EUR 42,7 Mio. eingebracht.

Dieses Unternehmensportfolio mit einem Gesamtwert von EUR 42,7 Mio. setzt sich aus den nachfolgend beschriebenen Tochterunternehmen in Höhe von EUR 35,5 Mio. sowie drei At-Equity-Beteiligungen in Höhe von EUR 7,2 Mio. zusammen.

Bei den eingebrachten Unternehmensbeteiligungen handelt es sich vor allem um international tätige Social Media-Agenturen sowie Social Commerce-Unternehmen für den Vertrieb von haltbaren naturbelassenen Lebensmitteln und Nahrungsergänzungsmitteln.

Zu den eingebrachten Konzernunternehmen im Rahmen dieser Transaktion gehören im Einzelnen:

Tochterunternehmen	Erworbener Anteil	Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit	Geschäftsbereich
Social Chain Group Ltd.	100,0 %	Holding- und Finanzierungsfunktion für die Social Chain Ltd. und die Media Chain Group Ltd.	Social Media
Social Chain Ltd.	100,0 %	Führende Social Media Agentur in Großbritannien mit einem Dienstleistungsportfolio aus Social Media Management, Paid Media, Creative Productions sowie Consulting & Workshops	
Social Chain USA, Inc.	100,0 %	Tochtergesellschaft der Social Chain Ltd. für das Agenturgeschäft in den sozialen Medien auf dem US-amerikanischen Markt	
Media Chain Group Ltd.	100,0 %	Komplementäre Publishing-Aktivitäten für das Social Media Agentur-Geschäft	Social Media
Media Chain Products GmbH	100,0 %	Agentur für den Vertrieb von Beauty- und Kosmetikprodukten, insbesondere von Eigenmarken Dienstleistungen an Dritte in den Funktionsbereichen Markenaufbau, Projekt-Management und Multi-Channel-Vertrieb	Social Media / Social Commerce
KoRo Handels GmbH (At Equity Beteiligung im Einbringungszeitpunkt)	34,82 %	Vertrieb von haltbaren naturbelassenen Lebensmitteln in verschiedenen Verpackungseinheiten	Social Commerce
SOLIDMIND Nutrition GmbH (At Equity Beteiligung im Einbringungszeitpunkt)	30,01 %	Vertrieb von Vitamin- und Mineralien-komplexen sowie sonstigen Nahrungsergänzungsmitteln, Dienstleistungen für Dritte im Amazon-Geschäft	Social Commerce
World Fitness GmbH	100,0 %	Event-/Veranstaltungs-Agentur in den Bereichen Sport, Fitness, Lifestyle	Social Media
Media-Part GmbH, (Joint Venture - At Equity Beteiligung im Einbringungszeitpunkt)	67,68 %	Influencer Marketing-Agentur für die Erstellung, Konzeption und Umsetzung von Influencer-Marketing	Social Media

Im Rahmen von unternehmensindividuellen Kaufpreisallokationen sind für einzelne eingebrachte Unternehmensbeteiligungen immaterielle Vermögenswerte in einer Gesamthöhe von TEUR 8.944 identifiziert worden, von denen die folgenden Teilbeträge auf die nachstehenden Tochtergesellschaften entfielen (TEUR):

Tochterunternehmen	Marketingbezogene immaterielle Vermögenswerte	Kundenbeziehungen	Technologien	Summe
Social Chain Ltd.	3.445	524	0	3.969
Social Chain USA, Inc.	1.951	400	0	2.351
Media Chain Group Ltd.	1.647	0	0	1.647
Media Chain Products GmbH	0	585	2	587
Im At-Equity-Wert:				
KoRo Handels GmbH	1.031	0	248	1.279
SOLIDMIND Nutrition GmbH	390	0	0	390
Gesamt:	8.464	1.509	250	10.223

Ein aus dieser Transaktion entstandener Geschäfts- oder Firmenwert von TEUR 30.893 reflektiert insbesondere die Erwartungen an die weitere Umsatz- und Ertragsentwicklung in den USA sowie Großbritannien als zwei der wesentlichen internationalen Social Media Märkte.

Zum Erwerbszeitpunkt umfassen für alle Unternehmen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen vertraglich vereinbarte Bruttobeträge in Höhe von TEUR 16.785 brutto, von denen keine als uneinbringlich angesehen wurden. Dadurch ergibt sich für das erworbene Portfolio der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen ein beizulegender Zeitwert von TEUR 16.785.

Umgekehrte Akquisition der Lumaland AG-Gruppe

Aus gesellschaftsrechtlicher Perspektive ist die The Social Chain AG-Gruppe durch die Einbringung der The Social Chain Group AG Gruppe im Oktober 2019 entstanden. Die Akquisition erfolgte durch die Einbringung der Aktien der The Social Chain Group AG als Sachkapitalerhöhung bei der Lumaland AG. Die Hauptversammlung der Lumaland AG hat diesen Schritt am 19. August 2019 mit einer Zustimmung von 99,8 % der anwesenden Aktionäre beschlossen. Im Rahmen dieser Hauptversammlung wurde auch der Umfirmierung der Lumaland AG in die The Social Chain AG zugestimmt.

Während nach deutschen handelsrechtlichen Rechnungslegungsnormen (HGB) eine solche Transaktion ausschließlich nach der vertraglich vereinbarten Form abzubilden ist (formalrechtliche Betrachtungsweise), kann es aufgrund der Vorschriften des IFRS 3.B19 bei einer IFRS-Konzernbilanzierung dazu kommen, dass bei einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise die Unternehmensgruppe, die formell erworben/eingebracht wurde, als tatsächlicher Erwerber anzusehen ist (sog. umgekehrte Akquisition). Für die Einbringung der The Social Chain Group AG in die Lumaland AG bedeutet dies, dass für Zwecke der IFRS Erwerbsbilanzierung und

der IFRS-Folgekonsolidierung die The Social Chain Group AG als wirtschaftlich oberste Muttergesellschaft anzusehen ist. In diesem Zusammenhang stellt eine verpflichtende Korrektur ihrer Eigenkapitalkonten für Konsolidierungszwecke sicher, dass gleichwohl die Eigenkapitalkonten des rechtlichen Erwerbers, also der früheren Lumaland AG, in den nachfolgenden IFRS-Abschlüssen ausgewiesen werden.

Zu den erworbenen Konzernunternehmen im Rahmen dieser Transaktion gehören im Einzelnen:

Tochterunternehmen	Erworbener Anteil	Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit	Geschäfts-Bereich
The Social Chain AG, (vormals Lumaland AG)	100,0 %	Internationales Social Commerce-Netzwerk für Home & Living Accessoires	Social Commerce
Lumaland Inc., East Lansing (USA)	80,0 %		
Lumaland International GmbH	100,0 %		
Lumaland Vertriebs GmbH	100,0 %		
Ravensberger Holding GmbH	100,0 %	Vertrieb von individuellen Matratzen und Schlafzimmeraccessoires	Social Commerce
Ravensberger Logistik GmbH	100,0 %		
Ravensberger Matratzen GmbH	100,0 %		
Möbelfreude Vertriebs GmbH	100,0 %	Vertrieb von zeitgenössischen Möbeln und Boxspringbetten	Social Commerce
Hold your Sports GmbH	100,0 %	Vertrieb von Home Fitness Geräten	Social Commerce
#Do your Sports GmbH	100,0 %		
smilebaby GmbH	100,0 %	Vertrieb von Baby- und Kleinkindausstattung	Social Commerce
LINKS Logistics GmbH (ehem. Pets & Partners GmbH)	100,0 %	Erbringung logistischer Dienstleistungen gegenüber verbundenen Unternehmen (Warenmanagements, Warenverwaltung, Logistik, Materialbedarfs- und Ressourcenplanung)	Social Commerce
Belsonno GmbH	100,0 %	Produktion und Vertrieb von Haushaltstextilien sowie Aufbau von Textilmarken	Social Commerce
sweet dreams GmbH	100,0 %	Holding-Gesellschaft	Social Commerce

Generell handelt es sich bei den Tochterunternehmen der früheren Lumaland AG-Gruppe um B2C-Vertriebsunternehmen, die bereits erfolgreiche Eigenmarken im Social Commerce aufgebaut und damit ein größtenteils auch profitables Wachstum erzielt haben.

Im Rahmen von unternehmensindividuellen Kaufpreisallokationen sind daher vor allem marketing-bezogene immaterielle Vermögenswerte sowie Technologien in einer Gesamthöhe von TEUR 5.615 identifiziert worden, von denen die folgenden Teilbeträge auf die nachstehenden Tochtergesellschaften entfielen:

Tochterunternehmen	Marketingbezogene immaterielle Vermögenswerte	Technologien	Summe
Ravensberger Matratzen GmbH	2.469	83	2.552
Lumaland Vertriebs GmbH	2.114	8	2.122
Lumaland Inc.	356	70	426
Möbelfreude Vertriebs GmbH	404	2	406
#Do your Sports GmbH	104	5	109
Gesamt:	5.447	169	5.615

Ein aus dieser Transaktion entstandener Geschäfts- oder Firmenwert von TEUR 37.000 reflektiert insbesondere die Erwartungen an gemeinsame Umsatzentwicklungen bzw. Vertriebs-Synergien, zu denen die Social Chain Group mit ihren Social Media-Kanälen, den Social Events und Werbeagenturen bzw. die Lumaland-Gruppe mit ihrer skalierbaren Social Commerce-Struktur beitragen.

Zum Erwerbszeitpunkt umfassen für alle Unternehmen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen vertraglich vereinbarte Bruttobeträge in Höhe von TEUR 2.379, von denen keine als uneinbringlich angesehen wurden. Dadurch ergibt sich für das erworbene Portfolio der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen ein beizulegender Zeitwert von TEUR 2.379.

Die folgende Tabelle zeigt für die vorstehend beschriebenen zwei wesentlichen M&A-Transaktionen (Dritte Sachkapitalerhöhung & Lumaland-Akquisition) sowie für alle übrigen, einzeln nicht wesentlichen M&A-Transaktionen, eine Zusammenfassung der gezahlten Gegenleistung, der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte, der übernommenen Verbindlichkeiten sowie etwaiger nicht-beherrschender Anteile zum Erwerbszeitpunkt.

Für die 2019 erfolgten M&A-Transaktionen sind die dargestellten beizulegenden Zeitwerte als final anzusehen.

in TEUR

Zum Akquisitionszeitpunkt in Tausend EUR	Dritte Sachkapital- erhöhung der TSCG AG	Umgekehrte Akquisition der Lumaland AG	Individuell nicht wesentliche Transaktionen	Alle 2019'er M&A Transaktionen
Immaterielle Vermögenswerte	8.554	5.614	4.091	18.259
Marketing-bezogene Vermögenswerte	7.043	5.447	2.968	15.457
Kunden- /Lieferantenbeziehungen	1.509	0	282	1.791
Technologien/Lizenzen	2	168	451	621
Sachanlagen	903	1.985	198	3.086
Leasing Nutzungsrechte	1.938	2.383	171	4.492
Finanzanlagen & sonst. langfristige Vermögenswerte	463	30.235	543	31.241
Vorräte & Vertragsvermögenswerte	208	3.769	1.619	5.596
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22.669	2.379	1.203	26.251
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2.148	310	2.881	5.340
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.719	927	709	3.355
Subtotal				
Rückstellungen	577	161	57	795
Finanzverbindlichkeiten & Leasingverbindlichkeiten	5.704	19.610	1.359	26.673
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen & Vertragsverbindlichkeiten	24.195	7.133	3.901	35.229
Verbindlichkeiten aus Steuern / passiven latenten Steuern	1.977	3.728	1.344	7.049
Sonstige Verbindlichkeiten	1.540	4.453	1.848	7.841
Subtotal				
Erworbenes Nettovermögen	4.609	12.518	2.907	20.033
Nicht-beherrschende Anteile	0	24	740	764
Anteil von TSC am erworbenen Nettovermögen	4.609	12.494	1.194	18.297
Geschäfts- oder Firmenwert aus Akquisitionen	30.893	37.000	6.296	74.189
Gesamtgegenleistung (ohne At-Equity Gesellschaften)	35.502	49.494	7.490	92.486
Gesamtgegenleistung (inkl. At-Equity Gesellschaften)	42.665	49.494	7.490	99.649
davon in Anteilen	42.665	49.494	3.191	95.350
davon in Cash	0	0	4.299	4.299

Die nachfolgende Übersicht fasst ausgewählte Kennzahlen der Gewinn-und-Verlustrechnung für diese 2019 erfolgten M&A-Transaktionen zusammen, die aus Sicht der Gesellschaft wesentliche Leistungsindikationen darstellen.

in TEUR	Dritte Sachkapital- erhöhung der TSCG AG	Umgekehrte Akquisition der Lumaland AG	Individuell nicht wesentliche Transaktionen	Alle 2019'er M&A Transaktionen
Akquisitionsdatum / Einbringungsdatum	01.06.2019	01.10.2019	verschieden	Gesamt
Akquisitionskosten ⁽¹⁾	1.085	918	188	2.191
Umsatzbeiträge in 2019 seit Erwerbszeitpunkt	11.966	8.884	2.183	23.033
Beiträge zum EBITDA in 2019 seit Erwerbszeitpunkt	-1.998	-5.525	77	-7.446
Beiträge zum Gewinn/Verlust in 2019 seit Erwerbszeitpunkt	-3.105	-9.750	-216	-13.071
Umsatzerlöse im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2019 ⁽²⁾	33.863	42.411	12.264	88.538
Pro-forma-EBITDA im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2019 ⁽²⁾	-2.056	-6.719	-2.500	-11.275
Pro-forma-Gewinn im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2019 ⁽²⁾	-3.330	-15.902	-2.676	-21.908

- (1) Alle aufgeführten, mit dem Erwerb verbundenen Kosten wurden von der übertragenen Gegenleistung ausgenommen und unter dem Posten „sonstige betriebliche Aufwendungen“ als Aufwand in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.
- (2) Für die TSC AG Gruppe sind diese „Pro-forma“-Ergebnisse ein erster wirtschaftlicher Maßstab für die jährliche Leistung der zusammengefassten Gruppe, die für Vergleiche in zukünftigen Perioden eine Näherungsgröße zeigen soll, wobei zusätzliche Einflüsse aus Synergien, außerordentlichen Posten und Sondereffekten, die im Zusammenhang mit dem Erwerb standen oder zu der künftigen Wirtschaftlichkeit des erworbenen Unternehmens beitragen, nicht berücksichtigt sind. Ebenso wenig sind Unwinding-Effekte auf das Konzernergebnis aus Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen der Kaufpreisaufteilung angesetzt wurden, hier berücksichtigt.

Neben diesen beiden wesentlichen M&A-Transaktionen im Geschäftsjahr 2019 sind die folgenden sechs M&A-Aktivitäten der TSCG AG in der vorstehenden Tabelle in der Spalte „Übrige einzeln nicht wesentliche Akquisitionen“ zusammengefasst.

Akquisition der Silvester in Berlin

Am 1. Dezember 2019 erwarb die Shine Conventions GmbH, eine Tochtergesellschaft der The Social Chain Group AG, für einen Kaufpreis von EUR 2,5 Mio. 100,0 Prozent der Anteile an der sib Silvester in Berlin GmbH, einer Veranstaltungsagentur, die sich auf die Organisation der jährlichen Silvesterparty am Brandenburger Tor in Berlin spezialisiert hat. Im Rahmen einer Kaufpreisallokation wurden marketing-bezogene immaterielle Vermögenswerte in einem Gesamtwert von TEUR 375 sowie Kundenbeziehungen mit einem Gesamtwert von TEUR 219 identifiziert. Der Geschäfts- oder Firmenwert von TEUR 1.893 spiegelt vor allem die gemeinsamen Wachstumserwartungen aus der Verknüpfung von Social Media & Commerce mit professionell organisierten Großveranstaltungen wider.

Stufenweiser Erwerb der drtv.agency

Darüber hinaus übernahm die The Social Chain AG am 23. Dezember 2019 für einen Kaufpreis von EUR 1,4 Mio. zunächst 20,4 Prozent der Anteile an der drtv.agency GmbH verbunden mit einer Stimmrechtsvereinbarung zugunsten der The Social Chain AG. Ein weiterer Kaufpreisbestandteil ergibt sich über eine Kapitalerhöhung bei der The Social Chain AG, die im März 2020 eingetragen und damit für den Vollzug der weiteren Kaufpreiszahlung wirksam wurde. Für Konsolidierungszwecke erfolgte eine Erstkonsolidierung zum 31. Dezember 2019 mit Bezug auf die erworbenen 20,4 Prozent der Anteile sowie eine spätere anteilige Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwerts im nachfolgenden Geschäftsjahr 2020.

Die drtv.agency betreut als datengetriebene Media-Agentur mit Fokus auf TV auch Out of Home-, Radio- und Print-Kampagnen. Im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell der drtv.agency wurde im Rahmen einer Kaufpreisallokation ein Technologie-Bündel mit einem Gesamtwert von TEUR 80 identifiziert. Der Geschäfts- oder Firmenwert von TEUR 1.313 spiegelt vor allem künftige Umsatz- und Ertragserwartungen aus einer zielgruppengenauen und effektiveren Vermarktung der verschiedenen Produkte aus dem TSCG-Eigenmarken-Portfolio im Offline-Medienumfeld wider.

Für die ausstehenden Anteile an der drtv.agency GmbH besteht eine Put-Option seitens der nicht beherrschenden Anteilseigner, für die zum 31. Dezember 2019 eine Kaufpreisverbindlichkeit von TEUR 4.801 erfolgsneutral aus dem Konzerneigenkapital dotiert wurde.

Stufenweiser Erwerb der SOLIDMIND Nutrition

Am 1. Juni 2019 erwarb die The Social Chain Group AG einen Anteil von 30,01% an der SOLIDMIND Nutrition GmbH, die um eine Stimmrechtsvereinbarung zugunsten der The Social Chain AG zum Jahresende 2019 ergänzt wurde.

Die SOLIDMIND Nutrition GmbH wurde zunächst zwischen dem 1. Juni und dem 31. Dezember 2019 mit einem Anteil von 30,01% at Equity bewertet. Zum 31. Dezember 2019 wurde die SOLIDMIND Nutrition GmbH aufgrund der geschlossenen Stimmrechtsvereinbarung im Rahmen einer Übergangskonsolidierung als vollkonsolidiertes Tochterunternehmen in den TSC AG Konzernabschluss einbezogen. Aus Wesentlichkeitsgründen und aufgrund der engen zeitlichen Nähe zum Bilanzstichtag wurde von einer Neubewertung der Anschaffungskosten für den 30,01% Anteil zum Zeitpunkt der Kontrollerlangung abgesehen.

Im Rahmen einer Kaufpreisallokation wurden marketing-bezogene immaterielle Vermögenswerte von 390 TEUR identifiziert. Der Geschäfts- oder Firmenwert von TEUR 1.213 spiegelt vor allem gemeinsame Umsatz- und Ertragserwartungen aus einer zielgruppengenauen und effektiveren Vermarktung der verschiedenen SOLIDMIND Produkte über die Social Media Kanäle der Social Chain Group wider.

Für die ausstehenden Anteile an der SOLIDMIND Nutrition GmbH besteht eine Put-Option seitens der nicht beherrschenden Anteilseigner, für die zum 31. Dezember 2019 eine Kaufpreisverbindlichkeit von TEUR 2.308 erfolgsneutral aus dem Konzerneigenkapital dotiert wurde.

Stufenweiser Erwerb der KoRo Handels GmbH

Die KoRo Handels GmbH, welche als Beteiligungsunternehmen in der dritten Sachkapitalerhöhung der TSCG AG im Juni 2019 enthalten war, wurde zwischen dem 1. Juni und dem 31. Dezember 2019 mit einem Anteil von 34,82% at Equity bewertet. Mit einem nachfolgenden Geschäftsanteilskauf-, Einbringungs-, Abtretungs- und Optionsvertrag vom 23. Dezember 2019 hat die The Social Chain AG Gruppe die schrittweise Aufstockung ihrer Anteile an der KoRo Handels GmbH von 34,82 % auf insgesamt 51,72 % vereinbart.

In einem ersten Transaktionsschritt wurden am 31. Dezember 2019 für einen Kaufpreis von TEUR 465 seitens der The Social Chain AG 5,45% der Anteile im Rahmen eines Barkaufs erworben, so dass die The Social Chain AG nun mittelbar 40,27% der Anteile an der Koro Handels GmbH hält. Aufgrund einer ergänzenden Stimmrechtsvereinbarung wurde die KoRo Handels GmbH mit gleichem Datum im Rahmen einer Übergangskonsolidierung als vollkonsolidiertes Tochterunternehmen in den TSC AG Konzernabschluss einbezogen.

Aus Wesentlichkeitsgründen und aufgrund der zeitlichen Nähe der kontrollvermittelnden Einzeltransaktionen wurde von einer Neubewertung der Anschaffungskosten für den 34,82% Anteil zum Zeitpunkt der Kontrollerlangung abgesehen.

Im Rahmen einer Kaufpreisallokation wurden marketing-bezogene immaterielle Vermögenswerte in einem Gesamtwert von TEUR 1.031 sowie Technologien mit einem Gesamtwert von TEUR 248 identifiziert. Der Geschäfts- oder Firmenwert von TEUR 1.860 spiegelt vor allem die gemeinsame Umsatz- und Ertragserwartungen aus einer zielgruppengenauen und effektiveren Vermarktung der verschiedenen Koro-Produkte über die Social Media-Kanäle der The Social Chain AG Gruppe wider.

Für die ausstehenden Anteile an der Koro Handels GmbH bestand eine Put-Option seitens der nicht beherrschenden Anteilseigner, für die zum 31. Dezember 2019 eine Kaufpreisverbindlichkeit von TEUR 4.462 erfolgsneutral aus dem Konzerneigenkapital dotiert wurde.

Bedingter Erwerb der Anteile an der Urbanara

Am 6. Dezember 2019 übernahm die The Social Chain AG, Berlin (D), 100 Prozent der Anteile an der Urbanara GmbH, Berlin (D), einem Direct-to-Customer-Vertrieb für Wohnaccessoires mit einem innovativen Eigenmarken-Konzept für einen Kaufpreis von EUR 3,91 Mio. durch die Ausgabe neuer Aktien. Im Rahmen einer Kaufpreisallokation wurden marketing-bezogene immaterielle Vermögenswerte in einem Gesamtwert von TEUR 1.562 identifiziert. Der Geschäfts- oder Firmenwert von TEUR 3.424 spiegelt vor allem künftige Umsatz- und Ertragserwartungen aus der gemeinsamen Vermarktung von Eigenmarken durch das integrierte Verständnis von Social Media und Social Commerce der TSCG AG wider.

Die mit dieser Transaktion verbundene Kapitalerhöhung der The Social Chain AG wurde erst im März 2020 eingetragen und vollzogen. Dennoch erfolgte eine Erstkonsolidierung der Urbanara mit einem Ausweis von 100% Fremdanteilen zum 31.12.2019, auch aufgrund einer entsprechend geschlossenen Stimmrechtsvereinbarung mit den Verkäufern.

Zum Erwerbszeitpunkt umfassen für die genannten übrigen, einzeln nicht wesentlichen Tochterunternehmen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen vertraglich vereinbarte Bruttobeträge in Höhe von TEUR 1.241 brutto, von denen TEUR 38 als uneinbringlich angesehen wurden. Dadurch ergibt sich für das erworbene Gesamtportfolio aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen ein beizulegender Zeitwert von TEUR 1.203.

Geschäftsjahr 2020:

Die M&A Aktivitäten des Geschäftsjahres 2020 waren vor allem durch weitere internationale Expansionen, vor allem in den USA (im Folgenden: „US-Akquisitionen“), sowie durch den Erwerb der Carl Wilhelm Clasen-Gruppe (im Folgenden: „Clasen Bio“) zwecks Erweiterung des Verticals Food als auch durch eine Vielzahl kleinerer Transaktionen geprägt, die insbesondere den Erwerb kleinerer Tochterunternehmen im Rahmen der strategischen Akquisitionspolitik bzw. die Aufstockung bestehender Anteile an Beteiligungen der TSC AG Gruppe betrafen.

Für M&A-Transaktionen 2020 sind die erforderlichen Arbeiten an einer Kaufpreisallokation begonnen worden. Bis zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Konzernabschlusses lagen noch keine hinreichend substantiierten Ergebnisse für eine Kaufpreisallokation vor.

Clasen Bio

Am 17. Dezember übernahm die TSC AG 100% der Anteile an der Carl Wilhelm Clasen GmbH, Elmenhorst (D), sowie deren Tochtergesellschaft LGR Nuss & Trockenfrucht Veredlungs GmbH & Co KG, Elmenhorst (D), für einen Gesamtkaufpreis von TEUR 4.230. Die Geschäftsaktivitäten der Clasen Bio-Gruppe konzentrieren sich auf den Vertrieb von derzeit rund 85 Bio- und Demeter-Produkten in acht Warengruppen: Nüsse, Trockenfrüchte, Snacks, Saaten, Getreide, Hülsenfrüchte, Pulver und Spezialmehle. Diese werden vorrangig über den Lebensmitteleinzelhandel als auch über Social Commerce-Plattformen und ab 2021 auch über einen eigenen Online-Shop vertrieben.

Zum Erwerbszeitpunkt umfassen für alle Unternehmen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen vertraglich vereinbarte Bruttobeträge in Höhe von TEUR 2.538 brutto, von denen TEUR 22 als uneinbringlich angesehen wurden. Dadurch ergibt sich für das erworbene Portfolio der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen ein beizulegender Zeitwert von TEUR 2.516.

US-Akquisitionen: FFLV, A4D und Coral

Zum 31. Dezember 2020 hat die TSC AG für einen Kaufpreis von TEUR 2.599 (TUSD 3.000) 49% der Anteile an der FFLV Inc., Delaware, erworben. Zum Abschlussstichtag wurde zudem eine Stimmbindungsvereinbarung zugunsten der TSC AG geschlossen. Aufgrund ergänzend vereinbarter Geschäftsführungsregelungen zugunsten des Minderheitsgesellschaftler wurde die FFLV Inc. zum Zeitpunkt 31. Dezember 2020 als Joint Venture angesehen und daher zum Stichtag als At-Equity Beteiligung in den Konzernabschluss aufgenommen.

Zu den Beteiligungsunternehmen der FFLV Inc. gehörten zum Erwerbszeitpunkt unter anderem die folgenden Unternehmen:

Die A4D Inc., Carlsbad (USA), ist ein Spezial-Unternehmen für digitales Performance Marketing mit einem integrierten Geschäftsmodell aus Technologie, Kreativität, und Markenführung, welches ihre Kunden aus der Digital-Wirtschaft nachhaltig bei der Entwicklung

skalierbarer Geschäftsmodelle unterstützt. Mittelbar hält die The Social Chain AG 4,9% der Anteile an der A4D Inc. zum 31. Dezember 2020.

Zum Beteiligungsportfolio der FFLV Inc. gehört ebenso ein Anteil von 51% der Coral LLC, Carson City (USA). Hierbei handelt es sich um ein Konsumgüterunternehmen, das Mundhygiene-Produkte und Nahrungsergänzungsmittel aus rein natürlichen Zutaten im Direktvertrieb vertreibt. Das für ihre Produkte verwendete Calcium stammt aus überseeischen Korallenkonzentraten, die EcoSafe-zertifiziert gewonnen werden. Der Direktvertrieb an Endkunden erfolgt fast ausschließlich direkt über eigene Online-Shops und andere digitale Verkaufsstellen aus einem eigenen Logistik-Zentrum, welches künftig auch die Versandlogistik anderer Social Chain-Marken in den USA übernehmen und insofern das weitere Wachstum auf dem amerikanischen Markt beschleunigen soll. Mittelbar hält die The Social Chain AG 24,99% der Anteile an der Coral LLC zum 31. Dezember 2020.

Die folgende Tabelle zeigt für die vorstehend beschriebene Clasen Bio-Gruppe sowie für alle übrigen, einzeln nicht wesentlichen M&A-Transaktionen, die nachstehend aufgeführt sind, eine Zusammenfassung der gezahlten Gegenleistung, der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte, der übernommenen Verbindlichkeiten sowie etwaiger nicht-beherrschender Anteile zum Erwerbszeitpunkt. Für die M&A-Transaktionen 2020 sind die dargestellten beizulegenden Zeitwerte als vorläufig anzusehen.

Eine Kaufpreisallokation ist für alle beschriebenen Transaktionen des Geschäftsjahres 2020 begonnen worden. Gleichwohl lagen bis zur Veröffentlichung dieses Konzernabschlusses noch nicht für alle Transaktionen hinreichend substantiierte Bewertungsergebnisse vor.

in TEUR

	Clasen Bio	Media-Part (Wechsel von At-Equity zu Einbeziehung)	Individuell nicht wesentliche Transaktionen	Vorläufige Zahlen aller 2020'er M&A Transaktionen
Immaterielle Vermögenswerte	937	0	452	1.388
Marketing-bezogene Vermögenswerte	450	0	0	450
Technologien/Lizenzen	487	0	452	939
Sachanlagen	3.156	5	15	3.176
Leasing Nutzungsrechte	1.430	0	0	1.430
Finanzanlagen & sonst. langfristige Vermögenswerte	2.956	5	3	2.963
Vorräte & Vertragsvermögenswerte	8.841	0	0	8.841
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.058	502	0	2.560
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	458	58	4	521
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2	239	1	242
<i>Subtotal</i>				
Rückstellungen	334	1	0	335
Finanzverbindlichkeiten & Leasingverbindlichkeiten	12.491	4	84	12.579
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen & Vertragsverbindlichkeiten	4.860	352	481	5.694
Verbindlichkeiten aus Steuern / passiven latenten Steuern	2.950	0	0	2.950
Sonstige Verbindlichkeiten	130	19	2	152
<i>Subtotal</i>				
Erworbenes Nettovermögen	-928	433	-93	-588
Nicht-beherrschende Anteile	0	127	-58	69
Anteil von TSCG am erworbenen Nettovermögen	-928	306	-35	-657
Geschäfts- oder Firmenwert aus Akquisitionen	5.158	4.265	6.045	15.468
Gesamtgegenleistung	4.230	4.571	6.009	14.810
<i>davon in Anteilen</i>	2.000	0	6.003	8.003
<i>davon iAt-Equity Wert vor Einbeziehung</i>		3.971		3.971
<i>davon in Cash</i>	2.230	600	6	2.836

Die nachfolgende Tabelle fasst ausgewählte Kennzahlen der Gewinn-und-Verlustrechnung für diese 2020 realisierten M&A-Transaktionen zusammen, die aus Sicht der Gesellschaft wesentliche Leistungsindikationen darstellen.

in TEUR	Clasen Bio	Media-Part (Wechsel von At-Equity zu Einbeziehung)	Individuell nicht wesentliche Transaktionen	Vorläufige Zahlen aller 2020'er M&A Transaktionen
Akquisitionsdatum / Einbringungsdatum	31.12.2020	01.09.2020	verschieden	verschieden
Akquisitionskosten ⁽¹⁾	237	0	15	252
Umsatzbeiträge in 2020 seit Erwerbszeitpunkt	0	1.511	31	1.542
Beiträge zum EBITDA in 2020 seit Erwerbszeitpunkt	0	-61	21	-40
Beiträge zum Gewinn/Verlust in 2020 seit Erwerbszeitpunkt	0	-63	7	-55
Umsatzerlöse im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2020 ⁽²⁾	57.007	3.776	31	60.815
Pro-forma-EBITDA im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2020 ⁽²⁾	2.595	-113	21	2.503
Pro-forma-Gewinn im Zwölfmonatszeitraum bis 31.12.2020 ⁽²⁾	2.308	-120	7	2.196

- (1) Alle aufgeführten, mit dem Erwerb verbundenen Kosten wurden von der übertragenen Gegenleistung ausgenommen und unter dem Posten „sonstige betriebliche Aufwendungen“ als Aufwand in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.
- (2) Für die TSC AG Gruppe sind diese „Pro-forma“-Ergebnisse ein erster wirtschaftlicher Maßstab für die jährliche Leistung der zusammengefassten Gruppe, die für Vergleiche in zukünftigen Perioden eine Näherungsgröße zeigen soll, wobei zusätzliche Einflüsse aus Synergien, außerordentlichen Posten und Sondereffekten, die im Zusammenhang mit dem Erwerb standen oder zu der künftigen Wirtschaftlichkeit des erworbenen Unternehmens beitragen, nicht berücksichtigt sind. Ebenso wenig sind Unwinding-Effekte auf das Konzernergebnis aus Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten, die im Rahmen der Kaufpreisaufteilung angesetzt wurden, hier berücksichtigt.

Aufstockung der Anteile an der drtv sowie Akquisition der datalytix.io

Am 1. Januar 2020 stockte die The Social Chain AG für einen Kaufpreis von EUR 2,1 Mio. ihre Anteile an der drtv.agency GmbH auf 51% auf. Sie erwarb ebenso 51% der Anteile an deren Tochtergesellschaft datalytix.io GmbH, einer auf Social Commerce-Kunden spezialisierte data driven Full-Service-Mediaagentur für Offlinemarketing.

Vollzug des bedingten Erwerbs der Anteile an der Urbanara

Am 27. Februar 2020 wurden die mit dem Erwerb der Urbanara verbundenen Kapitalmaßnahmen der The Social Chain AG, Berlin, eingetragen und damit der zum Jahreswechsel 2019 noch bedingte Erwerb als Transaktion zwischen Anteilseignern bei Einbringung der Urbanara zum Einbringungswert von TEUR 3.910 entsprechend aktualisiert.

Stufenweiser Erwerb der Media-Part

Die Anteile am Joint Venture Media-Part GmbH wurden zum 28. August 2020 von bis dahin 67,68% auf 85,97% aufgestockt. In diesem Zusammenhang erfolgte auch ein Erwerb der verbleibenden 14,03% der Anteile durch die HoHa Holding GmbH, einem Anteilseigner der The Social Chain AG. Aufgrund dieses Erwerbs der verbleibenden Anteile erwarb die The Social Chain AG vollständige Kontrolle i.S.d. IFRS 10 über die Media-Part GmbH, die aufgrund abweichender Entscheidungsregelungen in einer Joint Venture vergleichbaren Ausrichtung bisher nicht gegeben waren. Die Gesamtanschaffungskosten für die erworbenen 85,97%

betragen TEUR 4.571. Aus Wesentlichkeitsgründen wurde von einer Neubewertung der Anschaffungskosten für den bisherigen 67,68% Anteil zum Zeitpunkt der Kontrollerlangung abgesehen.

Aufstockung der Anteile an der KoRo

Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 wurden die Anteile an der KoRo Handels GmbH, Berlin (D), von 34,82% auf 51,72% im Rahmen eines anteiligen Barkaufs und einer anteiligen Kapitalerhöhung gegen Ausgabe eigener Anteile erhöht. Ferner wurden mit Wirkung zum 1. Dezember 2020 weitere 4,13% der Anteile der KoRo Handels GmbH im Rahmen einer Kapitalerhöhung unter Ausschluss der übrigen Anteilseigner erworben. Insgesamt hält die The Social Chain AG-Gruppe zum 31. Dezember 2020 somit mittelbar 55,85% der Anteile an der KoRo Handels GmbH. Für beide Anteilstranchen ist ein Gesamtkaufpreis von TEUR 3.246 gezahlt worden.

Zum Erwerbszeitpunkt umfassen für die genannten übrigen, einzeln nicht wesentlichen Tochterunternehmen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen vertraglich vereinbarte Bruttobeträge in Höhe von TEUR 502 brutto, von denen keine als uneinbringlich angesehen wurden. Dadurch ergibt sich für das erworbene Gesamtportfolio aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen ein beizulegender Zeitwert von TEUR 502.

b) Entkonsolidierung

Mit Einbringungs- und Kaufvertrag vom 30. Juni 2020 haben die The Social Chain AG sowie ihre Tochtergesellschaft, The Social Chain Group AG, die von ihnen an der Solidmind Nutrition GmbH gehaltenen Anteile von in Summe 51,99 % mit Wirkung zum 1. Januar 2020 an die SynBiotic SE, ein Mitgesellschafter an der Solidmind Nutrition GmbH, verkauft und in diese gegen Gewährung von eigenen Anteilen, insgesamt 520.000 Aktien, eingebracht. Der Übergang des wirtschaftlichen Eigentums erfolgte noch am 30. Juni 2020, sodass die Solidmind Nutrition GmbH zu dem Tag entkonsolidiert und verkauft wurde. Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen wird ein sich hieraus ergebender Ertrag aus Entkonsolidierung in Höhe von TEUR 5.656 ausgewiesen.

1.5.3 Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss ist unter Beachtung des Konzepts der funktionalen Währung aufgestellt worden. Die funktionale Währung ist die primäre Währung des Wirtschaftsumfeldes, in dem die Gruppe tätig ist. Sie entspricht dem Euro, welcher zugleich der Darstellungswährung des Konzernabschlusses entspricht. Die funktionale Währung der Tochtergesellschaften ist in der Regel die Landeswährung des wirtschaftlichen Umfelds, in dem die Tochtergesellschaft unabhängig tätig ist.

In den Abschlüssen der einzelnen Konzerngesellschaften werden Transaktionen in Fremdwährungen mit dem zum Zeitpunkt der Transaktion geltenden Wechselkursen in die funktionale Währung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zu Mittelkursen am Bilanzstichtag (Stichtagskurs) in die funktionale Währung umgerechnet.

Fremdwährungsgewinne und -verluste werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung unter "Sonstige betriebliche Erträge" oder „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen. Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses werden die Vermögenswerte und Schulden der ausländischen Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, zu den am Bilanzstichtag geltenden Wechselkursen in Euro umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum durchschnittlichen Wechselkurs der Periode umgerechnet, es sei denn, die Wechselkurse unterliegen während der Periode erheblichen Schwankungen. In diesem Fall würden die Wechselkurse zum Zeitpunkt der Transaktion herangezogen werden. Umrechnungsdifferenzen aus der Währungsumrechnung in die funktionale Währung der Gesellschaft werden bis zum Abgang des Tochterunternehmens ergebnisneutral im sonstigen Ergebnis und bis zum Abgang des Tochterunternehmens in der entsprechenden Rücklage im Eigenkapital erfasst.

Nicht monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die in Bezug auf ihre historischen Anschaffungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Wechselkurs am Tag der ursprünglichen Transaktion umgerechnet.

Ein aus dem Erwerb eines ausländischen Geschäftsbetriebs entstehender Geschäfts- oder Firmenwert sowie etwaige Anpassungen des Buchwerts der Vermögenswerte und Schulden, die sich aus dem Erwerb ergeben, werden als Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des ausländischen Geschäftsbetriebs behandelt und zum Stichtagskurs umgerechnet.

Die für die Währungsumrechnung zugrunde gelegten Wechselkurse stellen sich wie folgt dar.

Wechselkurse

Währung 1 EUR in	Code	Stichtagskurs			Durchschnittskurs	
		31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	2020	2019
USA	USD	1,227	1,123	1,145	1,141	1,119
Großbritannien	GBP	0,899	0,851	0,895	0,889	0,877

2 Erläuterungen zur Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung

2.1 Umsatzerlöse

Die Umsätze nach Geschäftsbereichen entwickelten sich wie im Folgenden dargestellt:

in TEUR	2020	2019
Umsatzerlöse aus Social Commerce	103.531	10.867
Umsatzerlöse aus Social Media	26.631	23.958
Sonstige Umsatzerlöse	157	667
Umsatzerlöse	130.319	35.492

Die Umsatzerlöse des Geschäftsbereichs Social Media stammen in Höhe von 16.636 TEUR aus dem Agenturgeschäft (2019: 10.433 TEUR), in Höhe von 5.531 TEUR aus dem Produktionsgeschäft (2019: 5.582 TEUR) und in Höhe von 4.464 TEUR aus dem Eventgeschäft (2019: 7.944 TEUR).

In den Umsatzerlösen aus Social Media sind ebenfalls Mieteinnahmen aus der kurzfristigen Untervermietung der Nutzungsflächen bei Veranstaltungen und Messen im Eventgeschäft in Höhe von 1.125 TEUR (2019: 3.439 TEUR) enthalten.

2.2 Sonstige Erträge

in TEUR	2020	2019
Erträge aus der Entkonsolidierung von Tochterunternehmen	5.656	0
Erträge aus der Ausbuchung von Verbindlichkeiten	435	0
Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	171	10
Versicherungsentschädigungen / Schadenersatz	92	52
Erträge aus sonstigen Leistungen	77	17
Fremdwährungsumrechnung	71	12
Übrige sonstige Erträge	1.276	1.151
Sonstige Erträge	7.778	1.242

2.3 Materialaufwand

in TEUR	2020	2019
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	34.444	5.769
Aufwendungen für bezogene Leistungen	33.276	14.929
Materialaufwand	67.720	20.698

2.4 Personalaufwand

in TEUR	2020	2019
Löhne und Gehälter	29.146	16.656
Soziale Abgaben	2.860	1.671
Personalaufwand	32.006	18.327

Hierin enthalten sind Aufwendung für die gesetzliche Rentenvorsorge in Höhe von TEUR 1.481 (Vorjahr TEUR 888).

2.5 Sonstige Aufwendungen

in TEUR	2020	2019
Vertriebsaufwendungen	19.343	2.515
Werbe- und Reisekosten	10.106	2.506
Rechts- und Beratungskosten	6.759	4.239
Gebühren und Beiträge	2.793	711
Miete, Leasing und Lizenzgebühren	2.027	336
Fremdleistungen / Fremdarbeiten Verwaltung	1.406	180
Verwaltung	1.311	348
Wartung und Instandhaltung	992	514
Raumkosten	710	389
Versicherungsprämien	241	143
Übrige sonstige Aufwendungen	171	1.004
Sonstige Aufwendungen	45.859	12.885

2.6 Abschreibungen

in TEUR	2020	2019
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände	-9.244	-2.834
Abschreibung auf Immaterielle Vermögensgegenstände	-3.256	-2.106
Abschreibung auf Sachanlagen	-3.003	-1.212
Abschreibungen	-15.503	-6.152

In den Abschreibungen auf Sachanlagen sind Abschreibungen auf Nutzungsrechte in Höhe von TEUR 2.446 (Vorjahr: TEUR 1.107) enthalten.

2.7 Zinsen und ähnliche Erträge und Aufwendungen

in TEUR	2020	2019
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.022	437
Finanzerträge	2.022	437
Zinsaufwendungen aus Darlehen und ähnlichen Verpflichtungen	3.528	613
Wertänderung von Finanzvermögenswerten und Finanzschulden zum	632	3.843
Zinsaufwendungen aus der Aufzinsung von Finanzschulden	605	53
Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten	292	190
Finanzaufwendungen	5.057	4.699
Finanzergebnis	-3.035	-4.262

2.8 Ergebnis aus At-Equity bilanzierten Unternehmen

TEUR	2020	2019
Ergebnis aus Gemeinschaftsunternehmen	-39	-206
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	-	-185
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	-39	-390

Zusammenfassende Finanzinformationen wesentlicher nach der Equity-Methode einbezogener Unternehmen

TEUR	Media-Part GmbH		FFLV Inc.
	1.1.-31.8.2020	31.12.2019/2019	31.12.2020
kurzfristige Vermögenswerte		661	0
davon: Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		233	0
langfristige Vermögenswerte		10	9.200
kurzfristige Schulden		541	6.642
davon: sonstige kurzfristige finanzielle Schulden		1	-
langfristige Schulden		1	-
davon: sonstige langfristige finanzielle Schulden		-	-
Umsatzerlöse	2.300	2.906	
Überschuss/Fehlbetrag	-57	-304	
sonstiges Ergebnis	-	-	
Gesamtergebnis	-57	-304	
Abschreibungen	5	3	
Zinsertrag	-	2	
Zinsaufwand	-	-	
Ertragsteueraufwand oder -ertrag	-	8	
an den Konzern gezahlte Dividenden	-	-	

Die Media-Part GmbH wurde 1. September 2020 erstmalig konsolidiert. Vergleiche zum stufenweisen Erwerb das Kapitel 1.5.2. Änderungen des Konsolidierungskreises.

Zusammenfassende aggregierte Finanzinformationen nicht wesentlicher nach der Equity-Methode einbezogener Unternehmen

TEUR	assoziierte Unternehmen	
	31.12.2020/2020	31.12.2019/2019
Summe der Buchwerte	22	22
Summe der Anteile um Überschuss/Fehlbetrag	-	-185
Gesamtergebnis	-	-185

Vergleiche zu den Veränderungen bei den assoziierten Unternehmen das Kapitel 1.5.2. Änderungen des Konsolidierungskreises.

2.9 Ertragsteueraufwand

in TEUR	2020	2019
Laufende Ertragsteuer		
Steueraufwand der laufenden Periode	-443	-10
Anpassungen für Vorjahre	-3	3
Latente Steuern		
Ertrag aus latenten Steuern	7.144	4.340
Aufwand aus latenten Steuern	-5.902	-4.265
Ertragsteueraufwand/-ertrag	796	68

Die nachfolgende Tabelle stellt eine Überleitung vom erwarteten zum tatsächlichen Steueraufwand dar. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wurde der Steuersatz der inländischen Muttergesellschaft mit 30,18 % (Körperschaftsteuersatz 15,00 % zzgl. Solidaritätszuschlag 5,50 % und Gewerbesteuersatz 14,35 %) herangezogen.

Steuerliche Überleitungsrechnung		
in TEUR	2020	2019
Ergebnis vor Steuern	-26.532	-27.595
Inländischer Steuersatz Muttergesellschaft (in %)	30,18%	30,18%
Steueraufwand (-) / -ertrag (+) zum inländischen Steuersatz der Muttergesellschaft	8.006	8.327
<i>Ursachen für Mehr-/ Minderbeträge</i>		
Steuern für Vorjahre	-3	3
Nichtansatz aktiver latenter Steuer auf Verlustvorträge	-4.302	-6.983
At Equity einbezogene Tochtergesellschaften	-12	-118
Steuersatzunterschiede	243	313
Steuereffekte aus Abweichungen in der steuerlichen Bemessungsgrundlage:		
Abschreibung eines steuerlich nicht absetzbaren Goodwill	-2.789	-855
Sonstiges	-347	-618
Ausgewiesener Aufwand für Ertragsteuern	796	68

Die im sonstigen Ergebnis als Gewinn erfassten Ertragsteuern in Höhe von TEUR 81 (Vorjahr TEUR 917) entfallen ausschließlich auf Finanzinstrumente, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden.

3 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

3.1 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwerte

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwert	Selbst- erstellte immaterielle Vermögens- werte	Marke	Kunden- beziehung	Patente, Konzes- sionen und sonstige Rechte	Anzahlungen und immate- rielle Vermö- genswerte in Entwicklung	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten							
Stand per 01.01.2019	47.844	75	2.504	2.772	176	0	53.371
Veränderungen des Konsolidierungskreises	74.371	0	15.744	1.791	761	2	92.669
Zugänge	0	0	86	0	0	0	86
Abgänge	0	0	0	0	-13	0	-13
Wechselkurseffekte	780	0	203	20	0	0	1.003
Stand per 31.12.2019	122.995	75	18.537	4.583	925	2	147.116
Stand per 01.01.2020	122.995	75	18.537	4.583	925	2	147.116
Veränderungen des Konsolidierungskreises	7.019	176	65	0	404	212	7.875
Umgliederungen	0	0	0	0	2	-2	0
Zugänge	11.311	0	0	0	31	0	11.342
Abgänge	-2.697	0	0	0	-318	0	-3.015
Wechselkurseffekte	-1.695	0	-482	-45	-5	0	-2.227
Stand per 31.12.2020	136.932	251	18.120	4.538	1.038	212	161.091

in TEUR	Geschäfts- oder Firmenwert	Selbst- erstellte immaterielle Vermögens- werte	Marke	Kunden- beziehung	Patente, Konzes- sionen und sonstige Rechte	Anzahlungen und immate- rielle Vermö- genswerte in Entwicklung	Summe
Kumulierte Abschreibung und Wertberichtigung							
Stand per 01.01.2019	-20.179	-11	-144	-215	-30	0	-20.579
Laufende Abschreibung	0	-48	-973	-944	-139	0	-2.105
Wertminderung	-2.834	0	0	0	0	0	-2.834
Wechselkurseffekte	4	0	-6	-7	0	0	-9
Stand per 31.12.2019	-23.010	-59	-1.123	-1.166	-169	0	-25.527
Stand per 01.01.2020	-23.010	-59	-1.123	-1.166	-169	0	-25.527
Veränderungen des Konsolidierungskreises	0	0	33	0	18	0	51
Laufende Abschreibung	0	-14	-2.063	-960	-220	0	-3.257
Wertminderung	-9.244	0	0	0	0	0	-9.244
Wechselkurseffekte	77	0	59	35	0	0	171
Stand per 31.12.2020	-32.177	-73	-3.095	-2.091	-371	0	-37.806

Nettobuchwerte

Am 01.01.2019	27.664	64	2.360	2.557	146	0	32.792
Am 31.12.2019	99.985	16	17.413	3.417	756	2	121.589
Am 01.01.2020	99.985	16	17.413	3.417	756	2	121.589
Am 31.12.2020	104.756	178	15.025	2.447	667	212	123.285

Details zu den Zugängen aufgrund der Änderungen des Konsolidierungskreises und aus sonstigen Zugängen bei den Geschäfts- und Firmenwerten beziehen sich auf die jeweiligen in Abschnitt 1.5.2 beschriebenen Unternehmenszusammenschlüsse.

Marken

Zu den wesentlichen Marken der TSC AG Gruppe gehören die Marken sowohl des Geschäftsbereichs Social Media als auch des Geschäftsbereichs Social Commerce.

Im Bereich Social Media sind hier insbesondere die Marken „Social Chain“ der Social Chain Ltd., GB, und der Social Chain Inc., USA, mit Buchwerten von in Summe von TEUR 4.322 (Vorjahr: TEUR 5.194), die Medienmarken der Media Chain Group Ltd., GB, in Höhe von TEUR 1.353 (Vorjahr: TEUR 1.600) sowie die Marke „Glow“ der Shine Conventions GmbH in Höhe von TEUR 1.176 (Vorjahr: TEUR 1.331) zu nennen. Alle Marken des Geschäftsbereichs Social Media werden über eine Nutzungsdauer von 10 Jahren abgeschrieben.

Im Bereich Social Commerce zählen zu den wesentlichen Marken die Marke „Ravensberger Matratzen“ der Ravensberger Matratzen GmbH mit einem Buchwert von TEUR 2.160 (Vorjahr: TEUR 2.407) sowie die Marke „Lumaland“ der Gesellschaften Lumaland Vertriebs GmbH und der Lumaland Inc., USA, mit einem Buchwert von in Summe TEUR 2.085 (Vorjahr: 2.396). Die Marke „Ravensberger Matratzen“ wird über 10 Jahre, die Marke „Lumaland (Europa)“ über 9 Jahre und die Marke „Lumaland (USA)“ über 7 Jahre abgeschrieben.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Zur Überprüfung der Werthaltigkeit wurden die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die im Konzern auf Ebene der Einzelgesellschaften identifiziert wurden, zugeordnet.

Sämtliche Firmenwerte, mit Ausnahme derer, die aus einer Unternehmensakquisition am oder innerhalb von drei Monaten vor dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 erfolgten, wurden im Geschäftsjahr 2020 einem jährlichen Werthaltigkeitstest nach IAS 36 unterzogen. Daneben besteht die Verpflichtung zu einer Werthaltigkeitsüberprüfung bei Vorliegen von Anzeichen für eine Wertminderung. Die Gruppe führte ihre jährliche Prüfung auf Wertminderung 2020 und 2019 jeweils zum Jahresende durch. Die Tests wurden auf der Ebene der kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU) auf Basis des Nutzungswerts durchgeführt.

Der erzielbare Betrag aller zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird auf der Basis der Berechnung eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow Prognosen ermittelt, die auf vom Management für einen Zeitraum von vier Jahren genehmigten Finanzplänen basieren. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz vor Steuern beträgt:

in %	31.12.2019	31.12.2020
Erste und zweite Einbringungsrunde		
Shine Conventions GmbH	11,65%	12,18%
Lions Chain GmbH	14,01%	14,50%
DEF Media GmbH	10,50%	9,22%
Media Chain GmbH	12,90%	10,36%
Social Chain GmbH	12,89%	10,87%
Übrige	12,24%	11,14%
Dritte Einbringungsrunde		
Social Chain Group Ltd. - Gruppe	13,06%-14,94%	10,91%-15,30%
Media Chain Products GmbH	11,78%	10,78%
Social Chain Germany GmbH	-	10,73%
KoRo Handels GmbH	9,13%	8,00%
Solidmind Nutrition GmbH	13,40%	-
Umgekehrte Akquisition Lumaland AG - Gruppe		
Ravensberger Matratzen GmbH - Gruppe	13,79%	13,22%
Lumaland Vertriebs GmbH	11,90%	12,37%
Lumaland Inc.	12,46%	12,07%
Übrige	10,78%-14,70%	8,47%-13,22%
Sonstige Akquisitionen		
Urbanara GmbH	10,61%	14,05%
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH	11,65%	12,18%
drtv.agency GmbH	9,53%	11,70%
Übrige	12,90%	10,36%

Cashflows nach dem Zeitraum von vier Jahren werden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 1,0 % (2019: 1,0 %) extrapoliert. Diese Wachstumsrate entspricht der langfristigen durchschnittlichen Wachstumsrate von Unternehmen unter Zugrundelegung einer erwarteten Inflation von 2%.

Die Überprüfung zu beiden Bilanzstichtagen zeigte, dass der erzielbare Betrag (value in use) die fortgeführten Buchwerte für folgende Gesellschaften nicht übersteigt: Hauptursache hierfür sind geänderte Marktbedingungen.

31.12.2019			
<i>in TEUR</i>	Fortgeführter Buchwert	Nutzungswert	Wertminderung
Lumaland Inc.	6.019	4.969	-1.050
Social Chain Group Ltd. - Gruppe	18.655	17.984	-671
Media Chain GmbH	2.136	1.659	-478
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH	3.001	2.648	-353
Social Chain GmbH	226	0	-226
drtv.agency GmbH	6.550	6.494	-56
			<u>-2.834</u>

31.12.2020			
<i>in TEUR</i>	Fortgeführter Buchwert	Nutzungswert	Wertminderung
Lumaland Vertriebs GmbH	29.989	22.480	-7.509
drtv.agency GmbH	6.708	5.203	-1.505
übrige			-230
			<u>-9.244</u>

Infolge dieser Analyse weist der Konzern im Geschäftsjahr einen Wertminderungsaufwand von EUR 9,2 Mio. (Vorjahr: EUR 2,8 Mio.) gegenüber den zum 31. Dezember 2020 mit EUR 104,8 Mio. (Vorjahr: EUR 100,0 Mio.) angesetzten Geschäfts- oder Firmenwerten aus.

Grundannahmen für die Berechnung des Nutzungswerts und Sensitivitätsanalyse zu getroffenen Annahmen:

Bei den folgenden der Berechnung des Nutzungswerts der oben dargestellten Gesellschaften zugrunde gelegten Annahmen bestehen die größten Schätzungsunsicherheiten:

- EBITDA Marge
- Abzinsungssätze
- Wachstumsraten, die der Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Prognosezeitraums zugrunde gelegt werden

EBITDA-Margen:

Die EBITDA-Margen werden unter Heranziehung der durchschnittlichen Werte ermittelt, die in den zwei Geschäftsjahren vor Beginn des Budgetzeitraums erzielt wurden. Für die oben genannten Gesellschaften betragen die prognostizierten EBITDA-Margen für den Budgetzeitraum:

EBITDA Margen (Plan)	Impairment Test	Impairment Test
	31.12.2020	31.12.2019
	in %	in %
Social Chain GmbH	2,5%	0,0%
Media Chain GmbH	10,5%	10,5%
Social Chain Group Ltd. - Gruppe	13,3%	13,3%
Lumaland Inc.	13,2%	13,2%
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH	16,8%	7,3%
drtv.agency GmbH	5,5%	5,4%
Lumaland Vertriebs GmbH	11,4%	21,6%

Die EBITDA-Margen bleiben im Laufe des Budgetzeitraums konstant und werden nicht um erwartete Effizienzsteigerungen erhöht. Ein Nachfragerückgang könnte die EBITDA-Marge schmälern. Folgende tabellarische Aufstellung zeigt die Änderung des Zeitwerts bei Änderung der EBITDA-Marge um 1%-Punkt:

EBITDA Margen (Sensitivität)	31.12.2020	31.12.2019
	in TEUR	in TEUR
Social Chain GmbH	+/- 278	+/- 71
Media Chain GmbH	+/- 216	+/- 151
Social Chain Group Ltd. - Gruppe	+/- 1.695	+/- 1.229
Lumaland Inc.	+/- 435	+/- 355
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH	+/- 196	+/- 259
drtv.agency GmbH	+/- 967	+/- 1.103
Lumaland Vertriebs GmbH	+/- 1.514	+/- 1.549

Abzinsungssätze:

Die Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten jeweils zuzuordnenden spezifischen Risiken dar; hierbei werden der Zinseffekt und die spezifischen Risiken der Vermögenswerte, für die die geschätzten künftigen Cashflows nicht angepasst wurden, berücksichtigt. Die Berechnung des Abzinsungssatzes berücksichtigt die spezifischen Umstände des Konzerns und seiner Geschäftsbereiche und basiert auf seinen durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten (WACC). Die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten berücksichtigen sowohl das Fremd- als auch das Eigenkapital. Die Eigenkapitalkosten werden aus der erwarteten Kapitalrendite der Eigenkapitalgeber des Konzerns abgeleitet. Die Fremdkapitalkosten basieren auf dem verzinslichen Fremdkapital, für das der Konzern einen Schuldendienst zu leisten hat. Das geschäftsfeldspezifische Risiko wird durch die Anwendung individueller Betafaktoren einbe-

zogen. Die Betafaktoren werden jährlich auf der Grundlage der öffentlich zugänglichen Marktdaten ermittelt. Zur Ermittlung eines Abzinsungssatzes vor Steuern wird der Abzinsungssatz um den entsprechenden Betrag und Zeitpunkt künftiger steuerlicher Zahlungsströme bereinigt. Folgende tabellarische Aufstellung zeigt die Änderung des Zeitwerts bei Änderung des Abzinsungssatzes um 1%-Punkt:

<i>Abzinsungssatz (Sensitivität)</i>	31.12.2020	31.12.2019
	in TEUR	in TEUR
Social Chain GmbH	+/- 81	+/- 71
Media Chain GmbH	+/- 314	+/- 163
Social Chain Group Ltd. - Gruppe	+/- 2.328	+/- 3.229
Lumaland Inc.	+/- 505	+/- 462
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH	+/- 318	+/- 200
drtv.agency GmbH	+/- 521	+/- 817
Lumaland Vertriebs GmbH	+/- 2.233	+/- 3.481

Wachstumsraten:

Die geschätzten Wachstumsraten basieren auf der langfristigen durchschnittlichen Wachstumsrate von Unternehmen unter Zugrundelegung einer erwarteten Inflation von 2%. Der Konzern erkennt an, dass die Geschwindigkeit des technologischen Wandels und mögliche neue Wettbewerber die Annahmen zur Wachstumsrate wesentlich beeinflussen könnten. Aus dem Eintritt neuer Wettbewerber in den Markt werden keine negativen Auswirkungen auf die Prognosen erwartet. Folgende tabellarische Aufstellung zeigt die Änderung des Zeitwerts bei Änderung der Wachstumsrate um 0,25%-Punkt:

<i>Wachstumsrate (Sensitivität)</i>	31.12.2020	31.12.2019
	in TEUR	in TEUR
Social Chain GmbH	+/- 14	+/- 71
Media Chain GmbH	+/- 52	+/- 27
Social Chain Group Ltd. - Gruppe	+/- 436	+/- 246
Lumaland Inc.	+/- 82	+/- 75
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH	+/- 52	+/- 49
drtv.agency GmbH	+/- 87	+/- 146
Lumaland Vertriebs GmbH	+/- 368	+/- 588

The Social Chain AG
Consolidated financial statements as of 31 December 2020

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die ausgewiesenen Firmenwerte pro CGU (in aggregierter Ansicht) sowie deren Buchwerte zu beiden Bilanzstichtagen:

in TEUR	1.1.2019	Zugang	Abgang	Wert- minderungen	Währungs- Effekte	31.12.2019
Erste und zweite Einbringungsrunde						
Shine Conventions GmbH	9.634					9.634
Lions Chain GmbH	8.356					8.356
DEF Media GmbH	6.991					6.991
Media Chain GmbH	1.729			-478		1.251
Social Chain GmbH	266			-226		40
Übrige	688					688
Dritte Einbringungsrunde						
Social Chain Group Ltd. - Gruppe		25.888		-671	791	26.008
Media Chain Products GmbH		4.731				4.731
Social Chain Germany GmbH (vormals: Media-Part-GmbH)						
KoRo Handels GmbH		1.860				1.860
World Fitness GmbH		587				587
Solidmind Nutrition GmbH		1.213				1.213
Umgekehrte Akquisition Lumaland AG - Gruppe						
Ravensberger Matratzen GmbH - Gruppe		7.766				7.766
Lumaland Vertriebs GmbH		24.570				24.570
Lumaland Inc.		4.021		-1.051	-7	2.963
Übrige		509				509
Sonstige Akquisitionen						
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH		1.850		-353		1.497
drtv.agency GmbH		1.316		-55		1.260
Übrige		60				60
Gesamt	27.664	74.371	0	-2.834	784	99.985

The Social Chain AG
Consolidated financial statements as of 31 December 2020

in TEUR	1.1.2020	Zugang	Abgang	Wert- minderungen	Währungs- Effekte	31.12.2020
Erste und zweite Einbringungsrunde						
Shine Conventions GmbH	9.634					9.634
Lions Chain GmbH	8.356					8.356
DEF Media GmbH	6.991					6.991
Media Chain GmbH	1.251					1.251
Social Chain GmbH	40					40
Übrige	688					688
Dritte Einbringungsrunde						
Social Chain Group Ltd. - Gruppe	26.008				-1.368	24.640
Media Chain Products GmbH	4.731					4.731
Social Chain Germany GmbH (vormals: Media-Part-GmbH)		4.265				4.265
KoRo Handels GmbH	1.860	1.577				3.437
World Fitness GmbH	587					587
Solidmind Nutrition GmbH	1.213	1.484	-2.697			0
Umgekehrte Akquisition Lumaland AG - Gruppe						
Ravensberger Matratzen GmbH - Gruppe	7.766					7.766
Lumaland Vertriebs GmbH	24.570			-7.509		17.061
Lumaland Inc.	2.963				-250	2.713
Übrige	509					509
Bio Clasen und US-Akquisitionen						
Carl Wilhelm Clasen GmbH - Gruppe		5.158				5.158
Sonstige Akquisitionen						
Urbanara GmbH		3.422				3.422
sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH	1.497	59				1.556
drtv.agency GmbH	1.260	2.082		-1.505		1.837
Übrige	60	284		-230		114
Gesamt	99.985	18.330	-2.697	-9.244	-1.618	104.756

3.2 Sachanlagen

in TEUR	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten					
Stand per 01.01.2019	0	0	141	0	141
Veränderungen des Konsolidierungskreises	1.655	112	1.325	0	3.091
Zugänge	0	9	192	0	201
Abgänge	-1.655	0	-39	0	-1.694
Wechselkurseffekte	0	0	31	0	31
Stand per 31.12.2019	0	121	1.649	0	1.770
Stand per 01.01.2020	0	121	1.649	0	1.770
Veränderungen des Konsolidierungskreises	1.646	1.038	487	5	3.176
Zugänge	0	13	779	0	792
Abgänge	0	0	-189	0	-189
Wechselkurseffekte	0	-4	-176	0	-180
Stand per 31.12.2020	1.646	1.168	2.550	5	5.369

in TEUR	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Kumulierte Abschreibung und Wertberichtigung					
Stand per 01.01.2019	0	0	-43	0	-43
Laufende Abschreibung	0	-14	-92	0	-106
Abgänge	0	0	19	0	19
Wechselkurseffekte	0	0	-6	0	-6
Stand per 31.12.2019	0	-14	-121	0	-135
Stand per 01.01.2020	0	-14	-121	0	-135
Laufende Abschreibung	0	-14	-543	0	-557
Abgänge	0	0	2	0	2
Wechselkurseffekte	0	0	97	0	97
Stand per 31.12.2020	0	-28	-565	0	-593

Nettobuchwerte

Am 01.01.2019	0	0	98	0	98
Am 31.12.2019	0	107	1.528	0	1.635
Am 01.01.2020	0	107	1.528	0	1.635
Am 31.12.2020	1.646	1.140	1.985	5	4.776

Details zu den Zugängen aufgrund der Änderungen des Konsolidierungskreises beziehen sich auf die jeweiligen in Abschnitt 1.5.2 beschriebenen Unternehmenszusammenschlüsse.

3.3 Leasingverhältnisse

Leasingnehmer

Die Leasingverträge beziehen sich hauptsächlich auf Gebäude (z. B. Bürogebäude, Lagerhallen) und laufen über einen Zeitraum zwischen 3 und 10 Jahren. Einige dieser Verträge beinhalten Optionen zur Verlängerung und in weiteren Fällen zur Kündigung der Verträge. Darüber hinaus enthalten die Verträge Zahlungen, die sich auf Nicht-Leasingkomponenten (z. B. Servicekosten) beziehen. Die übrigen in den Nutzungsrechten ausgewiesenen Leasingverträge betreffen im Wesentlichen sonstige Ausstattungen (z. B. Firmenwagen).

Der Konzern hat einige Immobilien im Rahmen von Finanzierungsleasingverträgen untervermietet (Vgl. den folgenden Abschnitt „Leasinggeber“).

In der Bilanz werden die folgenden Beträge für Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten ausgewiesen:

in TEUR	Nutzungsrechte Grundstücke und Bauten	Nutzungsrechte Technische Anlagen und Maschinen	Nutzungsrechte andere Anlagen, BGA, Fuhrpark	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten				
Stand per 01.01.2019	287	0	48	334
Veränderungen des Konsolidierungskreises	5.050	0	206	5.256
Umgliederungen	0	0	0	0
Zugänge	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0
Wechselkurseffekte	50	0	0	50
Stand per 31.12.2019	5.387	0	253	5.641
Stand per 01.01.2020	5.387	0	253	5.641
Veränderungen des Konsolidierungskreises	0	1.337	94	1.430
Umgliederungen	0	0	0	0
Zugänge	1.921	0	0	1.921
Abgänge	0	0	0	0
Wechselkurseffekte	-122	0	0	-122
Stand per 31.12.2020	7.186	1.337	347	8.870

The Social Chain AG
 Consolidated financial statements as of 31 December 2020

in EUR	Nutzungsrechte Grundstücke und Bauten	Nutzungsrechte Technische Anlagen und Maschinen	Nutzungsrechte andere Anlagen, BGA, Fuhrpark	Summe
Kumulierte Abschreibung und Wertberichtigung				
Stand per 01.01.2019	0	0	0	0
Veränderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0	0
Zuschreibungen	0	0	0	0
Umgliederungen	0	0	0	0
Laufende Abschreibung	-1.049	0	-58	-1.107
Außerplanmäßige Abschreibung				0
Wechselkurseffekte	-6	0	0	-6
Stand per 31.12.2019	-1.055	0	-115	-1.170
Stand per 01.01.2020	-1.055	0	-115	-1.170
Veränderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0	0
Zuschreibungen	0	0	0	0
Umgliederungen	0	0	0	0
Laufende Abschreibung	-2.301	0	-137	-2.438
Außerplanmäßige Abschreibung				0
Wechselkurseffekte	42	0	0	42
Stand per 31.12.2020	-3.314	0	-194	-3.508

Nettobuchwerte

Am 01.01.2019	287	0	48	335
Am 31.12.2019	4.332	0	196	4.528
Am 01.01.2020	4.332	0	196	4.528
Am 31.12.2020	3.872	1.337	153	5.362

Die folgenden Beträge wurden für Leasingverhältnissen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst:

in TEUR	2020	2019
Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten	-292	-190
Leasingerträge aus Untermietverhältnissen	-48	0
Leasingaufwand aus kurzfristigen Leasingverhältnissen	-195	-8
Leasingaufwand aus geringwertigen Leasingverhältnissen	-992	-268

Zahlungsmittelabflüsse aufgrund von Leasingverhältnissen

in TEUR	2020	2019
gesamte Zahlungsmittelabflüsse für Leasingverhältnisse	2.657	1.196

Leasinggeber

Die Leasingerträge aus Leasingverträgen, bei denen der Konzern als Leasinggeber auftritt, sind nachfolgend aufgeführt.

Finanzierungsleasing

in TEUR	2020	2019
Finanzerträge aus der Nettoinvestition in das Leasingverhältnis	24	2

Finanzierungsleasing

Der Konzern trat bei der Untervermietung einer Bürofläche im Jahr 2019 als Leasinggeber auf. Der Konzern hat das Untermietverhältnis als Finanzierungsleasing eingestuft, da das Untermietverhältnis über die gesamte Restlaufzeit des Hauptleasingverhältnisses läuft.

Die folgende Tabelle enthält eine Fälligkeitsanalyse der Nettoinvestition in das Leasingverhältnis.

in TEUR	2020	2019
< 1 Jahr	6	24
1-2 Jahre	0	6
Summe der nicht abgezinsten Leasingzahlungen	6	30
Unrealisierte Finanzerträge	0	1
Nettoinvestition in das Leasingverhältnis	6	29

Über das beschriebene langfristige Untermietverhältnis hinaus gibt es die unter dem Abschnitt 2.1 Umsatzerlöse beschriebenen kurzfristigen Untermietverhältnisse, in denen die Gruppe als Finanzierungsleasinggeber auftritt.

3.4 Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen lang- und kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2020			31.12.2019		
	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt
Wertpapiere	8.838	0	8.838	0	0	0
Anteile an verbundenen Unternehmen und sonstige Beteiligungen	3.722	0	3.722	3.393	0	3.393
Ausleihungen an Dritte	449	360	809	493	850	1.343
Derivative Finanzinstrumente	544	66	610	815	0	815
Kautionen	423	84	507	414	28	442
Forderungen aus Finanzierungsleasing	31	0	31	31	0	31
Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte	47	805	852	0	793	793
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	14.054	1.315	15.369	5.146	1.671	6.817

Die Wertpapiere betreffen die an einem börsennotierten Unternehmen gehaltenen Aktien.

Anteile an verbundenen Unternehmen betreffen Tochtergesellschaften und assoziierte Unternehmen, bei denen die Vollkonsolidierung bzw. die Einbeziehung nach der Equity-Methode aufgrund der untergeordneten Bedeutung für die Darstellung der finanziellen Lage des Konzerns unterbleibt. Davon entfallen auf Tochtergesellschaften TEUR 263 (Vorjahr TEUR 211) und auf assoziierte Unternehmen TEUR 383 (Vorjahr TEUR 652). Die Anteile an diesen Gesellschaften werden ebenso wie sonstige Beteiligungen nach den Vorschriften des IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert (FVPL). Ausgenommen hiervon

ist die Beteiligung an der puffin GmbH, bei der die Geschäftsführung der Ansicht ist, dass die Erfassung kurzfristiger Schwankungen des beizulegenden Zeitwerts dieser Finanzinvestition in der Gewinn- und Verlustrechnung nicht im Einklang mit der Strategie des Konzerns stehen würde, sie für mittel- bis langfristige strategische Zwecke zu halten. Dementsprechend wurden die Anteile an der puffin GmbH als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet (FVOCI) designiert. Der beizulegende Zeitwert dieser Beteiligung beträgt zum Bilanzstichtag TEUR 383 (Vorjahr TEUR 652).

Die kurzfristigen derivativen finanziellen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Währungsderivate, die von einem zum 31. Dezember 2020 erworbenen Tochterunternehmen zur Absicherung von Währungskursrisiken eingesetzt werden. Die Vorschriften zum Hedge Accounting finden auf diese Währungssicherungsmaßnahmen keine Anwendung. Bei den langfristigen derivativen finanziellen Vermögenswerten handelt es sich ausschließlich um erworbene Kaufoptionen auf Minderheitenanteile.

Die übrigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte umfassen zum Bilanzstichtag im Wesentlichen Forderungen gegen Zahlungsdienstleister. Im Vorjahr enthielten sie vorwiegend Forderungen gegen Zahlungsdienstleister und Kreditkartenforderungen.

3.5 Ertragsteuerforderungen

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Ertragsteuerforderungen umfassen im Wesentlichen Kapitalertragsteuer- und Gewerbesteueransprüche.

in TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Steuererstattungsansprüche Restlaufzeit größer 1 Jahr		
Langfristige Ertragsteuerforderungen	104	0
Steuererstattungsansprüche Restlaufzeit kleiner 1 Jahr		
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	76	299
Steuererstattungsansprüche	180	299

3.6 Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte

in TEUR	31.12.2020			31.12.2019		
	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt
Anzahlungen auf Vorräte	0	2.281	2.281	0	2.873	2.873
Aktive Rechnungsabgrenzung	0	1.507	1.507	0	910	910
Sonstige Steuererstattungsansprüche	0	582	582	0	26	26
Vermögenswert aus Kundenrückgaberechten	0	449	449	0	448	448
Umsatzsteuerforderungen	12	0	12	0	0	0
Übrige sonstige Vermögenswerte	0	1.797	1.797	0	460	460
Sonstige Vermögenswerte	12	6.616	6.628	0	4.717	4.717

3.7 Aktive und passive latente Steuern

Die latenten Steuern sind den folgenden Bilanzpositionen zuzuordnen:

in TEUR	31.12.2020		31.12.2019	
	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern
Andere immaterielle Vermögenswerte		4.710		5.705
Geschäfts- und Firmenwert	129	0	140	0
Sachanlagen				1
Langfristige Forderungen aus Finanzierungsleasing-verhältnissen		0		0
langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		10		8
Vermögenswerte	337	842	13	870
Sonstige langfristige nicht-finanzielle Vermögenswerte	5	3		
Vorräte	624	110	89	
kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	450	303	59	10
Sonstige kurzfristige finanzielle		360		270
Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Vermögenswerte	52	975	5	838
Zahlungsmittel und -äquivalente		0		0
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	342	79	11	73
Langfristige sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	96			
Kurzfristige Rückstellungen	181	59		
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	201	900	215	146
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten				
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		71	289	71
Kurzfristige sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	289		155	
Sonstige latente Steuern	114	-158	-196	-333
Latente Steuern vor Saldierung	2.820	8.266	780	7.659
Saldierung		-2.820		-780
Latente Steuern saldiert		5.446		6.879

Zum Stichtag 31. Dezember 2020 liegen steuerliche Verlustvorträge in Höhe von insgesamt TEUR 85.649 (davon TEUR 43.972 körperschaftsteuerliche und TEUR 41.668 gewerbesteuerliche Verlustvorträge) (Vorjahr TEUR 63.897, davon TEUR 31.748 körperschaftsteuerliche und TEUR 32.149 gewerbesteuerliche Verlustvorträge) vor. Darauf wurden zum 31. Dezember 2020 keine aktiven latenten Steuern angesetzt (Vorjahr TEUR 0), da es nicht wahrscheinlich ist, dass ausreichendes steuerpflichtiges Einkommen in zukünftigen Veranlagungszeiträumen vorhanden sein wird, um die Verlustvorträge zu nutzen.

3.8 Vorräte

in TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Fertige Erzeugnisse und Waren	22.147	5.903
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	359	158
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	43	193
Vorräte	22.549	6.254

Die im Geschäftsjahr 2020 als Aufwand erfassten Vorräte beliefen sich auf TEUR 467 (Vorjahr: TEUR 709) und sind im Materialaufwand enthalten.

In der Berichtsperiode betrugen die Abwertungen der Vorräte auf den Nettoveräußerungswert TEUR 156 (2019: TEUR 0) und sind im Materialaufwand enthalten.

3.9 Vertragssalden

Die Vertragssalden setzen sich aus Vertragsvermögenswerten und Vertragsverbindlichkeiten zusammen und stellen sich nach Fristigkeit wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Langfristige Vertragsvermögenswerte	0	0
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	1.344	1.622
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	0	0
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	1.063	1.721

Die Vertragsvermögenswerte betreffen im Wesentlichen die Ansprüche des Konzerns auf Gegenleistung für erbrachte, aber zum Stichtag noch nicht abgerechnete Leistungen aus dem Produktionsgeschäft (Geschäftsbereich Social Media). In den Geschäftsjahren 2020 und 2019 wurden keine Wertminderungen nach IFRS 9 auf Vertragsvermögenswerte vorgenommen. Die Vertragsvermögenswerte werden in die Forderungen umgegliedert, wenn die Rechte vorbehaltslos werden. Dies geschieht in der Regel, wenn der Konzern eine Rechnung an den Kunden ausstellt.

Die Vertragsverbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen die von Kunden erhaltenen Anzahlungen für das Produktionsgeschäft, für die über einen bestimmten Zeitraum Umsatzerlöse realisiert werden, sowie aus dem Vorverkauf von Tickets für Veranstaltungen, die erst im Folgejahr stattfinden.

Die Veränderungen bei Vertragsvermögenswerten und Vertragsverbindlichkeiten sind hauptsächlich auf die jeweiligen Leistungsfortschritte einzelner Projekte sowie das Timing von Rechnungstellung an Kunden zurückzuführen.

Der zum 31. Dezember 2019 in den Vertragsverbindlichkeiten enthaltene Betrag von TEUR 1.721 wurde im Geschäftsjahr 2020 als Umsatzerlöse erfasst (2019: 1.795 TEUR). In den beiden Geschäftsjahren 2020 und 2019 wurden keine materiellen Umsatzerlöse aus den in früheren Perioden erfüllten (oder teilweise erfüllten) Leistungsverpflichtungen generiert.

Die verbleibenden Leistungsverpflichtungen zum 31. Dezember 2020 oder zum 31. Dezember 2019 haben eine erwartete ursprüngliche Laufzeit von maximal einem Jahr. Im Einklang mit IFRS 15 wird auf die Angabe des Transaktionspreises für die noch ausstehenden Leistungsverpflichtungen verzichtet.

Aufgrund des Geschäftsmodells der jeweiligen Gesellschaften handelt es sich in der Regel um kurzfristige Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten.

3.10 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gliedern sich wie folgt:

in TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.556	13.305
Abzüglich erwarteter Kreditverluste	-1.384	-1.633
Sonstige Forderungen	3.073	2.559
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	10.245	14.231
Kurzfristig	10.115	14.139
Langfristig	130	91

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sind nicht verzinslich und haben vorwiegend eine Laufzeit von weniger als einem Jahr.

Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von insgesamt TEUR 486 handelt es sich um Bestände eines zum 31. Dezember 2020 erworbenen Tochterunternehmens, die im Rahmen einer Factoringvereinbarung zum Verkauf an einen Factorer bestimmt sind. Diese sind als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Wertminderungen der zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zunächst auf Wertberichtigungskonten erfasst, sofern nicht bereits bei Entstehung des Grundes für die Wertberichtigung angenommen werden kann, dass die Forderung vollständig oder teilweise uneinbringlich sein wird. In solchen Fällen wird der Buchwert der Forderungen direkt erfolgswirksam abgeschrieben. Der Konzern wendet den vereinfachten Ansatz nach IFRS 9 an, um die erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu bemessen. Für die Erläuterungen zur Bemessung der erwarteten Kreditverluste wird auf die Abschnitte 1.4. und 7.1 verwiesen.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergab sich der folgende Wertberichtigungsbedarf:

in TEUR	Lifetime-ECL (Stufe 2) vereinfachtes Modell	Lifetime-ECL (Stufe 3) vereinfachtes Modell
Stand per 01.01.2019	4	154
Zuführungen	0	1.189
Inanspruchnahmen	-2	0
Wechselkurs- und sonstige Effekte	36	39
Stand per 31.12.2019	38	1.382
Stand per 01.01.2020	38	1.382
Zuführungen	102	322
Inanspruchnahmen	0	-708
Wechselkurs- und sonstige Effekte	3	19
Stand per 31.12.2020	143	1.015

Die verhältnismäßig hohen Zuführungen zu Wertberichtigungen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Stufe 3 betreffen im Wesentlichen Forderungen gegen eine überschaubare Anzahl von Kontrahenten, deren Bonität aufgrund der starken Überfälligkeit der offenen Forderungen und/oder der erwarteten Eröffnung eines Insolvenzverfahrens als beeinträchtigt eingeschätzt wird.

Bei den übrigen Kontrahenten werden aufgrund der durch das Management als unbedeutend eingeschätzten Ausfallrisiken deutlich niedrigere Kreditverluste erwartet. Zu weiteren Ausführungen zum Ausfallrisikomanagement wird auf Abschnitt 7.1 Kredit- und Ausfallrisiko.

3.11 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Guthaben bei Kreditinstituten waren zum 31. Dezember 2020 bzw. 31. Dezember 2019 nicht verpfändet.

Für Erläuterungen zu den Kreditrisiken wird auf Abschnitt 7.1 Finanzrisikomanagement „Kredit- und Ausfallrisiko“ verwiesen.

3.12 Eigenkapital

Die einzelnen Bestandteile des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2020 und 2019 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Grundkapital und Kapitalrücklage

In Aktien	Stammaktien	
	2020	2019
Zum 1. Januar ausgegeben	9.944.118	2.833.333
Gegen Bareinlagen ausgegeben	1.031.680	1.045.626
Bei einem Unternehmenszusammenschluss ausgegeben	372.686	6.065.159
Zum 31. Dezember ausgegeben – vollständig eingezahlt	11.348.484	9.944.118
Genehmigt – Nennwert EUR 1,00		

Der Vorstand war durch Beschluss der Hauptversammlung vom 19. August 2019 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 18. August 2024 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt EUR 4.520.054,00 gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2019/I).

Der Vorstand war durch Beschluss der Hauptversammlung vom 19. August 2019 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 18. August 2024 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber oder auf den Namen lautende Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen im Gesamtbetrag von EUR 75.000.000,00 mit oder ohne Laufzeitbegrenzung zu begeben und den Inhabern Wandlungs- oder Optionsrechte zum Bezug von insgesamt bis zu 1.274.474 auf den Namen lautenden Stückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu EUR 1.274.474,00 zu gewähren (bedingtes Kapital 2019/I).

Der Vorstand war durch Beschluss der Hauptversammlung vom 19. August 2019 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 18. August 2024 bis zu 242.000 Bezugsrechte zu gewähren, die insgesamt zum Bezug von bis zu 242.000 auf den Namen lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von jeweils EUR 1,00 berechtigten (bedingtes Kapital 2019/II).

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Mai 2020 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 10. Mai 2025 einmalig oder mehrmals gegen Bar und/oder Sacheinlagen um insgesamt bis zu EUR 5.094.859,00 zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2020/I). Das genehmigte Kapital 2020/I ersetzt das genehmigte Kapital 2019/I.

Das Grundkapital ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Mai 2020 um bis zu EUR 4.075.887,00 durch Ausgabe von bis zu 4.075.887 auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (bedingtes Kapital 2020/I).

Das Grundkapital ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Mai 2020 um bis zu EUR 700.971,00 durch Ausgabe von bis zu 700.971 auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (bedingtes Kapital 2020/II).

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Dezember 2020 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 10. Dezember 2025 einmalig oder mehrmals gegen Bar und/oder Sacheinlagen um insgesamt bis zu EUR 4.805.010 zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2020/II).

In die Kapitalrücklage wurden während des Geschäftsjahres EUR 26.950.120,00 (2019 TEUR 83.762) eingestellt.

Am 27. Februar 2020 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 170 sowie der Kapitalrücklage um Mio. EUR 3,74 durch Einbringung der Anteile an der Urbanara GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.

Am 11. März 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 76 sowie der Kapitalrücklage um Mio. EUR 1,44 durch Einbringung zusätzlicher Anteile an der Solidmind Nutrition GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.

Am 14. Juli 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um insgesamt TEUR 127 sowie der Kapitalrücklage um insgesamt Mio. EUR 2,69 durch Einbringung zusätzlicher Anteile an der KoRo Handels GmbH und der drtv.agency GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.

Am 12. August 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 519 sowie der Kapitalrücklage um Mio. EUR 9,60 im Rahmen einer Barkapitalerhöhung gegen Ausgabe neuer Anteile.

Am 8. Dezember 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 513 sowie der Kapitalrücklage um Mio. EUR 9,49 im Rahmen einer Barkapitalerhöhung gegen Ausgabe neuer Anteile.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen betragen zum 31. Dezember 2020 TEUR -9.087 (2019: TEUR -11.545) und beinhaltet die geschriebene Putoptionen auf die nicht beherrschenden Anteile. Die Gesellschaft hat in den Geschäftsjahren 2020 und 2019 keine Dividendenzahlungen geleistet.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie berechnet sich auf Basis des den Stammaktionären zurechenbaren Gewinns oder Verlusts und eines gewichteten Durchschnitts der im Umlauf gewesenen Stammaktien von 10.439.256 (2019: 5.524.259) und beläuft sich auf EUR -2,55 pro Aktie (2019: EUR -4,96). Verwässerungseffekte durch potenzielle Stammaktien liegen nicht vor.

Nicht beherrschende Anteile

In der folgenden Tabelle werden für wesentliche Tochterunternehmen die nicht beherrschenden Anteile dargestellt.

Name der Gesellschaft	Ergebnis anderer Gesellschafter in TEUR		Beteiligungsquote nicht beherrschender Anteile in %	
	2020	2019	31.12.2020	31.12.2019
KoRo Handels GmbH	-594		44,2	59,7
Solidmind Nutrition GmbH	-284		100,0	70,0
BytePark GmbH	-92	54	49,0	49,0
Lumaland Inc.	-63	-15	20,0	20,0
datalytix.io GmbH	-4		49,0	
Mabyen GmbH	0	-1	48,9	48,9
drtv.agency GmbH	7		49,0	59,2
Media-Part-GmbH	9		14,0	32,3
Shine Conventions GmbH	17	-9	3,0	3,0
Social Moms GmbH	135	93	20,0	20,0
Summe	-870	122		

Die Stimmrechtsquote der nicht beherrschenden Anteilseigner entspricht grundsätzlich ihren Beteiligungsquoten, mit folgenden Ausnahmen:

Zum 31. Dezember 2019 hielten die nicht beherrschenden Anteilseigner 59,7% der Gesellschaftsanteile der KoRo Handels GmbH. Aufgrund geschlossener Stimmbindungsvereinbarung hielten sie 48,28% der Stimmrechte zu gleichem Stichtag.

Zum 31. Dezember 2019 hielten die nicht beherrschenden Anteilseigner 70,0% der Gesellschaftsanteile der Solidmind Nutrition GmbH. Aufgrund geschlossener Stimmbindungsvereinbarung hielten sie 48,01% der Stimmrechte zu gleichem Stichtag. Die Solidmind Nutrition GmbH wurde zum 30. Juni 2020 veräußert.

Zum 31. Dezember 2019 hielten die nicht beherrschenden Anteilseigner 59,2% der Gesellschaftsanteile der drtv.agency GmbH. Aufgrund geschlossener Stimmbindungsvereinbarung hielten sie 49,0% der Stimmrechte zu gleichem Stichtag.

Die Veränderung der nicht beherrschten Anteil im Jahr 2020 resultiert aus den Veränderungen der Beteiligungsquoten.

Zu weitergehenden Erläuterungen wird auf Kapitel 1.5.2. Änderungen des Konsolidierungskreises verwiesen.

Zusammenfassende Finanzinformationen zu Tochterunternehmen, für die wesentliche nicht beherrschende Anteile bestehen

TEUR	KoRo Handels GmbH		BytePark GmbH	
	31.12.2020/2020	31.12.2019	31.12.2020/2020	31.12.2019/2019
kurzfristige Vermögenswerte	6.794	1.497	835	474
langfristige Vermögenswerte	1.095	1.202	504	183
kurzfristige Schulden	2.305	835	218	85
langfristige Schulden	1.296	1.333	393	26
Umsatzerlöse	20.696		1.477	1.510
Überschuss/Fehlbetrag	1.138		184	-108
sonstiges Ergebnis	-		-	-
Gesamtergebnis	1.138		184	-108
an nicht beherrschende Anteile gezahlte Dividenden	-		-	-
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	-250		317	-109
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-112		55	-11
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	2.599		-11	-2

Die KoRo Handels GmbH wurde erstmalig zum 31. Dezember 2019 konsolidiert. Vergleiche hierzu Kapitel 1.5.2. Änderungen des Konsolidierungskreises.

3.13 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.939	27.810
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.939	27.810

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zum Erfüllungs- bzw. Rückzahlungsbetrag angesetzt und sind wie im Vorjahr in voller Höhe innerhalb eines Jahres fällig.

3.14 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	31.12.2020			31.12.2019		
	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten aus Darlehen von Dritten	18.571	11.867	30.438	1.048	4.284	5.332
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.636	11.556	16.192	1.383	8.638	10.021
Verbindlichkeiten aus Verkaufsoptionen nicht beherrschender Gesellschafter	0	11.122	11.122	10.844	728	11.572
Leasingverbindlichkeiten	3.732	2.097	5.829	2.263	2.399	4.662
Derivative Finanzinstrumente	14	258	272	0	0	0
Übrige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	30	921	951	33	3.276	3.309
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	26.983	37.821	64.804	15.571	19.325	34.896

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestehen im Wesentlichen aus Annuitäten-, Tilgungs- und endfälligen Darlehen, deren Verzinsung zwischen 1,0 % (Vorjahr: 1,0 %) und 8,0 % (Vorjahr: 8,0 %) liegt und sowohl feste als auch variable Zinsbindungsvereinbarungen enthält. Die Restlaufzeiten der wesentlichen langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen maximal 4,5 Jahre (Vorjahr: 4,0 Jahre). Für die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind zum Teil Klauseln zur Einhaltung bestimmter Finanzkennzahlen vereinbart. Die den Kreditvereinbarungsklauseln zugrundeliegenden Finanzkennzahlen konnten im Berichtsjahr und im Vorjahr allesamt erfüllt werden.

Im Berichtsjahr wurden zwei zinsvergünstigte Darlehen der öffentlichen Hand (KfW) mit einem Volumen von TEUR 1.400 bzw. TEUR 500 aufgenommen. Die Laufzeit dieser beiden festverzinslichen Tilgungsdarlehen beträgt ca. 5 bzw. ca. 10 Jahre. Die zinsvergünstigten KfW-Darlehen werden im Zugangszeitpunkt mit dem beizulegenden Zeitwert passiviert und in der Folgebewertung mit fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode bilanziert. Die Differenz zwischen der erhaltenen Zahlung und dem im Zugangszeitpunkt nach marktgerechter Verzinsung ermittelten beizulegenden Zeitwert des Darlehens ist ein Vorteil, der wie eine Zuwendung der öffentlichen Hand behandelt wird. Die Zuwendung wird in der Bilanz als passiver Abgrenzungsposten unter den sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten erfasst und über die Darlehenslaufzeit nach der Effektivzinsmethode erfolgswirksam aufgelöst. In der Gewinn- und Verlustrechnung wird die Auflösung als Kürzung des Zinsaufwands (Nettomethode) dargestellt. Zum Bilanzstichtag weist der passive Abgrenzungsposten eine Höhe von TEUR 610 (Vorjahr: TEUR 0) auf. Die an diese Zuwendung der öffentlichen Hand geknüpften Bedingungen wurden vollständig erfüllt, etwaige sonstige Unsicherheiten bestehen nicht.

Die Verbindlichkeiten aus Darlehen von Dritten betreffen im Wesentlichen festverzinsliche endfällige Darlehen von Gesellschaftern mit einer Zinsbandbreite von 3,0 % bis 6,0 % (Vorjahr: 3,0 % bis 8,0 %). Die Restlaufzeiten der wesentlichen Darlehen von Gesellschaftern belaufen sich auf maximal 15 Monate (Vorjahr: 12 Monate). Für weitere Erläuterung wird auf Abschnitt 10.1. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen verwiesen.

Die langfristigen derivativen finanziellen Verbindlichkeiten resultieren aus einem Zinsderivat welches zur Absicherung des Zinsänderungsrisikos aus einem im Berichtsjahr aufgenommenen variabel verzinslichen Bankdarlehen abgeschlossen wurde. Die kurzfristigen derivativen finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Währungsderivate, die von einem zum

31. Dezember 2020 erworbenen Tochterunternehmen zur Absicherung von Währungskursrisiken eingesetzt werden. Die Vorschriften zum Hedge Accounting finden auf die vorgenannten Zins- und Währungssicherungsmaßnahmen keine Anwendung.

Die übrigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen erhaltene Kautionen sowie Kreditkartenverbindlichkeiten.

Als Sicherheiten für Darlehensverbindlichkeiten wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen in Höhe von TEUR 668 (Vorjahr: TEUR 952) sowie sonstige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 46 (Vorjahr: TEUR 0) gestellt. Zum 31.12.2019 zählten zudem Anteile an vollkonsolidierten verbundenen Unternehmen mit einem Gesamtbuchwert von TEUR 14.597 zu den für die Darlehensverbindlichkeiten gestellten Sicherheiten.

3.15 Sonstige Schulden

in TEUR	31.12.2020	31.12.2019
Erhaltene Anzahlungen	3.442	952
Verbindlichkeiten aus Lohn- und Kirchensteuer	1.270	1.113
Passive Rechnungsabgrenzung	1.029	1.235
Personalbezogene Verbindlichkeiten	952	759
Steuerverbindlichkeiten und sonstige Abgaben	274	203
Umsatzsteuerverbindlichkeiten	143	779
Soziale Sicherheit	62	141
Übrige sonstige kurzfristige Schulden	1.276	2.173
Sonstige Schulden	8.448	7.355

3.16 Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen gliedern sich wie folgt:

in TEUR	Sonstige personal- bezogene Rück- stellungen	Gewähr- leistung	Drohverluste	Übrige Sonstige	Summe
Stand per 01.01.2019	269	0	30	255	554
Veränderungen des Konsolidierungskreises	27	389	0	262	678
Zuführung	224	26	0	1.648	1.899
Inanspruchnahme	-241	0	-30	-551	-822
Auflösung	-1	0	0	0	-1
Stand per 31.12.2019	278	415	0	1.614	2.308
davon					
kurzfristig	277	415	0	1.610	2.303
langfristig	1	0	0	4	5
Stand per 01.01.2020	278	415	0	1.614	2.308
Veränderungen des Konsolidierungskreises	0	23	0	301	324
Zuführung	350	114	496	2.302	3.263
Inanspruchnahme	-277	-118	0	-1.483	-1.878
Auflösung	-1	0	0	-2	-3
Stand per 31.12.2020	350	434	496	2.734	4.014
davon					
kurzfristig	350	434	496	2.726	4.006
langfristig	0	0	0	8	8

Die personalbezogenen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Bonusvereinbarungen.

Die übrigen sonstigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Beratungskosten im Zusammenhang mit der Jahresabschlusserstellung und mit Unternehmenstransaktionen (EUR 0,5 Mio.), für Jahresabschlussprüfungen (EUR 0,5 Mio.), für ausstehende Provisionsabrechnungen (EUR 0,4 Mio.), für Eventkosten (EUR 0,4 Mio.), sowie für Social Media- und Werbungskosten (EUR 0,3 Mio.).

4 Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Entwicklung der finanziellen Verbindlichkeiten unterteilt nach zahlungswirksam und zahlungsunwirksamen Komponenten, stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	
Stand zum 1. Januar 2019	2.039
Cashflows aus der Finanzierung	
Einzahlungen aus der Aufnahme von gewährten Krediten	3.004
Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	-3.583
Auszahlungen für die Rückführung von Leasingverbindlichkeiten	-1.040
Gezahlte Zinsen	-973
Veränderung aus Finanzierungs-Cashflows	-2.591
Zinsaufwendungen	1.829
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Finanzierungsleasingverbindlichkeiten	4.406
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Put Optionen auf eigene EK-Instrumente	11.572
Erträge aus Aufzinsung/nicht zahlungswirksame Buchwertfortführungen	36
Zugang zum Konsolidierungskreis (ohne Put Optionen)	15.091
sonstige nicht zahlungswirksame Veränderungen	410
nicht zahlungswirksame Veränderungen	33.343
Stand zum 31. Dezember 2019	32.791
Stand zum 1. Januar 2020	
Stand zum 1. Januar 2020	32.791
Cashflows aus der Finanzierung	
Einzahlungen aus der Aufnahme von gewährten Krediten	30.496
Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	-11.613
Auszahlungen für die Rückführung von Leasingverbindlichkeiten	-2.419
Gezahlte Zinsen	-2.607
Veränderung aus Finanzierungs-Cashflows	13.857
Zinsaufwendungen	4.425
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Finanzierungsleasingverbindlichkeiten	1.854
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Put Optionen auf eigene EK-Instrumente	-450
Erträge aus Aufzinsung/nicht zahlungswirksame Buchwertfortführungen	465
Zugang zum Konsolidierungskreis	15.399
sonstige nicht zahlungswirksame Veränderungen	-3.807
nicht zahlungswirksame Veränderungen	17.886
Stand zum 31. Dezember 2020	64.534

Der Anstieg der Einzahlungen aus der Aufnahme von gewährten Krediten im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus dem Finanzbedarf für den Ankauf diverser Gesellschaften sowie Refinanzierungsmaßnahmen.

5 Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten und Finanzrisikomanagement

Eine Aufgliederung der finanziellen Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten nach den Bewertungskategorien des IFRS 9 zum 31. Dezember 2020 und 31. Dezember 2019 ergibt sich wie folgt:

in TEUR	Kategorien gem. IFRS 9	Buchwert	Bewertung gem. IFRS 9		Beizulegender Zeitwert	
		31.12.2020	Amortized costs	Fair Value PL	31.12.2020	Hierarchie
Finanzielle Vermögenswerte nach Klassen						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	AC	9.777	9.777		9.777	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	FVPL	468		468	468	Level 2
<i>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</i>		<i>24.731</i>				
Kauttionen	AC	508	508		508	Level 2
Wertpapiere	FVPL	8.838		8.838	8.838	Level 3
Anteile an verbundenen Unternehmen und sonstige Beteiligungen	FVOCI	383			383	Level 3
Anteile an verbundenen Unternehmen und sonstige Beteiligungen	FVPL	3.339		3.339	3.339	Level 3
Ausleihungen an Dritte	AC	709	709		709	Level 2
Ausleihungen an Dritte	FVPL	100		100		
Forderungen aus Finanzierungsleasing		31			31	
Derivative Finanzinstrumente	FVPL	610		610	610	Level 2
Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte	AC	852	852		852	
Zahlungsmittel und -äquivalente	AC	9.361	9.361		9.361	

in TEUR	Kategorien gem. IFRS 9	Buchwert	Bewertung gem. IFRS 9		Beizulegender Zeitwert	
		31.12.2020	Amortized costs	Fair Value PL	31.12.2020	Hierarchie
Finanzielle Verbindlichkeiten nach Klassen						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	17.939	17.939		17.939	
<i>Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</i>		<i>64.804</i>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	16.192	16.192		14.343	Level 2
Verbindlichkeiten aus Verkaufsoptionen nicht beherrschender Gesellschafter	FLAC	11.122	11.122		11.122	Level 3
Leasingverbindlichkeiten		5.829			5.829	
Verbindlichkeiten aus Darlehen von Dritten	FLAC	30.438	30.438		31.615	Level 2
Derivative Finanzinstrumente	FLFVPL	272		272	272	Level 2
Übrige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	951	951		951	

Zusammenfassung per Kategorie Buchwert

in TEUR **31.12.2020**

Finanzielle Vermögenswerte, die zu den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	AC	24.532
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	FVPL	13.355
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	FVOCI	383
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	FLAC	17.223
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	FLFVPL	681

The Social Chain AG
Consolidated financial statements as of 31 December 2020

in TEUR	Kategorien gem. IFRS 9	Buchwert	Bewertung gem. IFRS 9		Beizulegender Zeitwert	
		31.12.2019	Amortized costs	Fair Value PL	31.12.2019	Hierarchie
Finanzielle Vermögenswerte nach Klassen						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	AC	14.230	14.230		14.230	
<i>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</i>		<i>13.618</i>				
Kauttionen	AC	443	443		443	Level 2
Anteile an verbundenen Unternehmen und sonstige Beteiligungen	FVOCI	652			652	Level 3
Anteile an verbundenen Unternehmen und sonstige Beteiligungen	FVPL	2.740		2.740	2.740	Level 3
Ausleihungen an Dritte	AC	1.343	1.343		1.343	Level 2
Forderungen aus Finanzierungsleasing		31			31	
Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte	AC	793	793		793	
Zahlungsmittel und -äquivalente	AC	6.801	6.801		6.801	

in TEUR	Kategorien gem. IFRS 9	Buchwert	Bewertung gem. IFRS 9		Beizulegender Zeitwert	
		31.12.2019	Amortized costs	Fair Value PL	31.12.2019	Hierarchie
Finanzielle Verbindlichkeiten nach Klassen						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	27.810	27.810		27.810	
<i>Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</i>		<i>34.895</i>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	10.020	10.020		9.836	Level 2
Verbindlichkeiten aus Verkaufsoptionen nicht beherrschender Gesellschafter	FLAC	11.572	11.572		11.572	Level 3
Leasingverbindlichkeiten		4.662			4.662	
Verbindlichkeiten aus Darlehen von Dritten	FLAC	5.332	5.332		4.926	Level 2
Übrige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	3.309	3.309		3.309	

Zusammenfassung per Kategorie

in TEUR

**Buchwert
31.12.2019**

Finanzielle Vermögenswerte, die zu den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	AC	23.610
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	FVPL	3.555
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	FVOCI	652
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	FLAC	16.234
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	FLFVPL	1.204

Die drei Stufen zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten sind im Abschnitt 1.3.10. beschrieben.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die übrigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Für diese kurzfristig fälligen Finanzinstrumente stellt der Buchwert einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar. Die Stufe zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wird bei diesen Finanzinstrumenten nicht gesondert angegeben.

Der beizulegende Zeitwert von originären Finanzinstrumenten, die der Stufe 2 zugeordnet sind, wird basierend auf aktuellen Parametern wie Zinsen und Wechselkursen zum Bilanzstichtag sowie durch den Einsatz akzeptierter Modelle wie der DCF-Methode (Discounted Cash Flow) und unter Berücksichtigung des Kreditrisikos berechnet. Darüber hinaus wurden Derivate (Währungs- und Zinsderivate) der Stufe 2 zugeordnet. Die Marktwerte der Derivate werden

auf Basis von Bankbewertungsmodellen bestimmt. Der Konzern schließt ausschließlich Derivate mit Kontrahenten guter Bonität ab, um mögliche Ausfallrisiken weitestgehend auszuschließen.

Stufe 3 beinhaltet Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen und sonstige Beteiligungen, Wertpapiere sowie Verbindlichkeiten aus Verkaufsoptionen nicht beherrschender Gesellschafter. Der beizulegende Zeitwert wurde anhand geeigneter Bewertungsmethoden basierend auf Discounted Cash Flow-Analysen ermittelt, wobei der Einsatz beobachtbarer Inputfaktoren maximiert wurde. Die wesentlichen nicht beobachtbare Eingangsparameter sind die Erwartungen zu künftigen Zahlungsströmen und die sachverhaltspezifischen Diskontierungssätze. Je höher die erwarteten künftigen Zahlungsströme bzw. je niedriger der Diskontierungszinssatz, umso höher ist der beizulegende Zeitwert und umgekehrt.

Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3 folgebewertet werden, umfassen Anteile an verbundenen Unternehmen und sonstige Beteiligungen sowie Wertpapiere. Nachfolgend wird die Überleitungsrechnung der Bewertung dieser Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert aufgezeigt:

	Anteile an verbundenen Unternehmen und sonstige Beteiligungen	Wertpapiere
in TEUR		
Stand per 01.01.2019	6.172	0
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Gewinne und Verluste	-3.141	0
in den Finanzerträgen ausgewiesen (nicht realisiert)	364	0
in den Finanzaufwendungen ausgewiesen (realisiert)	-3.303	0
in den Finanzaufwendungen ausgewiesen (nicht realisiert)	-202	0
Im sonstigen Ergebnis erfasste Verluste	-3.039	0
Zugänge	3.496	0
Abgänge	-95	0
Stand per 31.12.2019	3.393	0
Stand per 01.01.2020	3.393	0
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Gewinne und Verluste	98	0
in den Finanzerträgen ausgewiesen (nicht realisiert)	452	0
in den Finanzaufwendungen ausgewiesen (nicht realisiert)	-354	0
Im sonstigen Ergebnis erfasste Verluste	-268	0
Zugänge	502	8.838
Abgänge	-3	0
Stand per 31.12.2020	3.722	8.838

Die in der Berichtsperiode und in der Vergleichsperiode angefallenen Verluste, die im sonstigen Ergebnis erfasst wurden, entfallen ausschließlich auf Finanzinstrumente, die zum Ende der jeweiligen Periode gehalten werden. Diese Verluste werden im sonstigen Ergebnis unter den Finanzinstrumenten, die nicht nachträglich in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden, ausgewiesen.

In der Berichtsperiode und in der Vergleichsperiode haben keine Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden.

Die Nettogewinne bzw. Verluste aus Finanzinstrumenten der einzelnen Kategorien nach IFRS 9 für die Berichts- und die Vergleichsperiode ergeben sich wie folgt:

in TEUR

Nettogewinne und -verluste	31.12.2020	31.12.2019
aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten	-166	-3.479
aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten	-19	0
aus erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (Eigenkapitalinstrumente)	-268	-3.039
aus zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten	1.133	-1.702
aus zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten	-4.128	-607
Summe	-3.448	-8.827

Die Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten entstehen im Wesentlichen aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente, Zinsaufwendungen und -erträge, Effekte aus der Währungsumrechnung, Aufwendungen und Erträge für erwartete Kreditverluste sowie Abgangsverluste und Erträge aus Eingängen auf abgeschriebene Forderungen.

Zinserträge aus den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten belaufen sich auf TEUR 1.567 (Vorjahr: TEUR 14). Zinsaufwendungen aus den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten betragen TEUR 4.128 (Vorjahr: TEUR 607).

6 Anteilsbasierte Vergütung

Wie zuvor erwähnt, hat The Social Chain AG ein Optionsprogramm für das Management, leitende Angestellte und andere Schlüsselmitarbeiter aufgelegt. Im Rahmen dessen hat die Gesellschaft in den Jahren 2019 und 2020 Mitarbeiteroptionen in vier Tranchen ausgegeben. Nach IFRS 2 werden die Mitarbeiteroptionen als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente behandelt. Das Optionsprogramm enthält zwei Marktbedingungen: ein Erfolgsziel und einen Cap. Zusätzlich müssen die Optionen von zwei Mitarbeitern über einen Zeitraum von zwei Jahren erdient werden. Mitarbeiteroptionen ohne Vesting-Klausel werden am Tag der Gewährung in Höhe ihres beizulegenden Zeitwerts als Aufwand erfasst. Demgegenüber steht eine korrespondierende Eigenkapitalerhöhung. Bei Optionen, die einer

Vesting-Klausel unterliegen, wird der Aufwand über die Vesting-Periode erfasst. Für anteilsbasierte Vergütungsprogramme mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt keine Neubewertung an folgenden Bilanzstichtagen.

Die Bewertung der Optionen basiert auf Monte-Carlo-Simulationen. Der Cap wurde nicht berücksichtigt, da dessen Eintrittswahrscheinlichkeit nicht wesentlich ist und selbst, wenn der Cap greifen würde, er sich aufgrund seiner Höhe nicht im gleichen Verhältnis auf den beizulegenden Zeitwert der Optionen auswirkt.

Die folgende Tabelle veranschaulicht die Anzahl und die unterjährige Veränderung der Optionen:

	2020	2019
Ausübbar zum 1. Januar	-	-
Neu gewährt während des Jahres	698.049	230.000
Verfallen während des Jahres	-	-
Abgelaufen während des Jahres	-	-
Ausübbar zum 31. Dezember	-	-
Noch ausstehend zum 31. Dezember	928.049	230.000

In der folgenden Tabelle sind die Input-Faktoren zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Optionen dargestellt:

	2020		2019	
Tranche	20-I	20-II	19-I	19-II
Bewertungsstichtag²	12. August	23. Dezember	1. Oktober	16. Oktober
Beizulegender Zeitwert je Option	EUR 7,08	EUR 10,23	EUR 5,51	EUR 8,97
Aktienkurs³	EUR 19,55	EUR 26,30	EUR 11,80	EUR 21,00
Ausübungspreis⁴	EUR 21,15	EUR 25,77	EUR 8,13	EUR 15,70
Laufzeit⁵	10 Jahre			
Risikofreier Zinssatz⁶	-0,47%	-0,62%	-0,53%	-0,44%
Erwartete, annualisierte Volatilität⁷	43,71%	43,90%	35,34%	35,43%

Der Aufwand aus dem Aktienoptionsprogramm für die Jahre 2020 und 2019 wird in folgender Tabelle dargestellt:

	2020	2019
Gesamtaufwand	EUR 5.608.517,10	EUR 1.821.458,05

Die Eigenkapitalerhöhung durch Ausgabe der Optionen beläuft sich zum 31.12.2020 auf EUR 5.608.517,10 (2019: 1.821.458,05 EUR).

²Die Optionen der Tranchen 19-II, 20-I und 20-II wurden gemäß IFRS 2 am Tag ihrer Gewährung bewertet. Die Optionen der Tranche 19-I wurden am 18. Juli 2019 und damit vor dem Erwerbszeitpunkt der Reverse Akquisition gewährt. Deshalb wurden sie zum Erwerbszeitpunkt bewertet.

³Schlusskurs der Börse Düsseldorf

⁴Der Ausübungspreis entspricht dem volumengewichteten, durchschnittlichen Aktienkurs der letzten zehn Börsenhandelstage vor dem jeweiligen Zeitpunkt der Gewährung, jedoch mindestens dem auf eine Aktie entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals der Gesellschaft

⁵Es wurde angenommen, dass die Optionen am Ende der zehn Jahre ausgeübt werden.

⁶Der risikofreie Zinssatz wurde laufzeitäquivalent aus deutschen Staatsanleihen abgeleitet.

⁷Die erwartete Volatilität wurde auf Basis der historischen Volatilität einer Peer Group ermittelt.

7 Finanzrisikomanagement

Das Management des Konzerns überwacht und steuert die mit den Geschäftsbereichen des Konzerns verbundenen Finanzrisiken durch die interne Risikoberichterstattung, die Risiken nach Grad und Ausmaß analysiert. Zu den Risiken zählen Kredit-, Liquiditäts- und Marktrisiken (Währungs- und Zinsrisiken). In einigen Fällen minimiert der Konzern die Auswirkungen dieser Risiken durch den Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente wird vom Management des Konzerns fortlaufend überwacht. Der Konzern kontrahiert und handelt keine Finanzinstrumente, einschließlich derivativer Finanzinstrumente, für spekulative Zwecke.

7.1 Kredit- und Ausfallrisiko

Unter den Kredit- und Ausfallrisiken versteht man das Risiko eines Verlustes für den Konzern, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Kreditrisiken bestehen insbesondere hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte. Die Überwachung der Ausfallrisiken bei unseren Kunden erfolgt auf Ebene der Einzelgesellschaften durch eine regelmäßige Analyse der fälligen Forderungen und durch die Erhebung von aktuellen Informationen über individuelle Bonitätsinformationen der Kunden. Insgesamt schätzt der Konzern die Ausfallrisiken als nicht sehr bedeutend ein. Größere Forderungsausfälle waren in der Vergangenheit nicht festzuhalten. Insbesondere im Social Commerce-Geschäft ist das Ausfallrisiko aufgrund der Zahlung via Kreditkarte oder Zahlungsdienst Providern wie Paypal nicht gegeben. Im Geschäftsbereich Social Media wird dem Ausfallrisiko durch Verifizierung und Bonitätseinschätzung des zukünftigen Businesspartners vor Eingehen gemeinsamer Projekte begegnet sowie des Weiteren durch die regelmäßige Vereinbarung von Abschlagszahlungen. Durch die Bildung von Wertberichtigungen für erwartete und eingetretene Forderungsausfälle wird dem Ausfallrisiko Rechnung getragen (vgl. hierzu Abschnitt 3.10).

Für alle anderen Vermögenswerte, die dem Wertminderungsmodell gem. IFRS 9 unterliegen, werden aufgrund der durch das Management als unbedeutend eingeschätzten Ausfallrisikos der einzelnen Kontrahenten keine Kreditverluste erwartet.

Das maximale Ausfallrisiko der bilanzierten Vermögenswerte entspricht ihrem Buchwert.

7.2 Liquiditätsrisiko

Ausgehend von der Definition des IFRS 7 besteht ein Liquiditätsrisiko dann, wenn ein Unternehmen seinen finanziellen Verbindlichkeiten nicht nachkommen kann. Zur Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit sowie der finanziellen Flexibilität des Konzerns wird eine ausreichende Reserve an flüssigen Mitteln und handelbaren Wertpapieren vorgehalten. Das Management des Konzerns überwacht die Liquidität der operativen Gesellschaften sowie des Gesamtkonzerns im Rahmen von rollierenden Cashflow Prognosen. Des Weiteren wird die Fälligkeitsstruktur der Finanzverbindlichkeiten kontinuierlich überprüft und optimiert.

Die Cashflows aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns weisen nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf:

in TEUR	31.12.2020			Gesamt
	Innerhalb eines Jahres fällig	In ein bis fünf Jahren fällig	In über fünf Jahren fällig	
Zahlungsmittelabflüsse aus nicht-derivativen finanziellen Verbindlichkeiten	37.712	29.180	1.650	68.542
Leasingverbindlichkeiten	1.588	2.021	654	4.263
Übrige nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten	36.124	27.159	996	64.279
Zahlungsmittelabflüsse aus derivativen finanziellen Verbindlichkeiten	3.880	8	0	3.888
Gesamt	41.592	29.188	1.650	72.430

in TEUR	31.12.2019			Gesamt
	Innerhalb eines Jahres fällig	In ein bis fünf Jahren fällig	In über fünf Jahren fällig	
Zahlungsmittelabflüsse aus nicht-derivativen finanziellen Verbindlichkeiten	17.280	16.772	865	34.917
Leasingverbindlichkeiten	2.421	1.665	404	4.490
Übrige nicht-derivative finanzielle Verbindlichkeiten	14.859	15.107	461	30.427
Zahlungsmittelabflüsse aus derivativen finanziellen Verbindlichkeiten				0
Gesamt	17.280	16.772	865	34.917

Den Auszahlungen aus derivativen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 3.888 stehen zum 31. Dezember 2020 Einzahlungen aus Derivaten mit Bruttoerfüllung in Höhe von TEUR 3.704 gegenüber. Zum 31. Dezember 2019 hatte die Gruppe keine derivativen Finanzverbindlichkeiten.

7.3 Marktpreisrisiko

7.3.1 Wechselkursrisiko

Das operative Geschäft und die Finanzierungstätigkeiten unterliegen geringfügigen Wechselkursrisiken durch Transaktionen, die nicht in Euro vereinbart sind. Die für den Konzern wesentlichen Währungsrisiken entstammen, wie im Vorjahr, aus Transaktionen in GBP und USD.

Die bestehenden Risikopositionen werden fortlaufend überwacht und durch gegenläufige bestehende Fremdwährungszahlungsströme gemindert. Aufgrund des überschaubaren Währungsexposures wird aktuell nur vereinzelt aktives Währungsrisikomanagement durch den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten betrieben.

Die folgende Tabelle zeigt aus Konzernsicht die Sensitivität eines 10 %-igen Anstiegs oder Falls des Euro gegenüber der jeweiligen Fremdwährung auf:

Wechselkursrisiko

in TEUR	2020		2019	
	-10%	+10%	-10%	+10%
Auswirkungen auf Eigenkapital/Periodenergebnis (GBP)	297	-363	15	-18
Auswirkungen auf Eigenkapital/Periodenergebnis (USD)	20	-25	3	-4

7.3.2 Zinsänderungsrisiko

Der Konzern ist sowohl einem Zinsänderungsrisiko aus variabel verzinslichen Darlehen als auch einem Zinsänderungsrisiko für festverzinsliche Darlehen im Zeitpunkt der Refinanzierung ausgesetzt. Da der überwiegende Teil der Darlehen festverzinslich ausgestaltet ist, besteht nur ein unwesentliches Zinsänderungsrisiko für die Finanzierung des Konzerns. Im Hinblick auf die Refinanzierung von Darlehensausläufern und im Zusammenhang mit den variabel verzinsten Darlehen wird das Zinsniveau des Marktes durch das Management fortwährend überwacht, um gegebenenfalls notwendige Maßnahmen ergreifen zu können. Das Risiko aus variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten wurde in der Berichtsperiode teilweise durch den Einsatz von entsprechenden laufzeit- und konditionskongruenten Zinsderivaten abgesichert.

Ferner besteht ein unwesentliches Zinsänderungsrisiko aus einer in Dezember 2020 an einen Dritten in Höhe von TEUR 100 gewährten Ausleihung mit fester Verzinsung und Endfälligkeit in Februar 2022, da diese erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird.

Insgesamt betrachtet hätten die Änderungen der Zinssätze im Berichtsjahr, wie schon im Vorjahr, keine nennenswerten Effekte auf das Periodenergebnis.

8 Kapitalrisikomanagement

Die Ziele des Konzerns im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegen zum einen in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung, um den Anteilseignern weiterhin Erträge und anderen Interessenten die ihnen zustehenden Leistungen bereitzustellen, zum anderen in der Aufrechterhaltung der Kapitalstruktur, um die Kapitalkosten zu reduzieren. Zur Optimierung der Kapitalkosten wird die Kapitalstruktur regelmäßig auf Basis verschiedener Finanzkennzahlen überwacht. Wichtigste Kennzahl ist in diesem Zusammen die Eigenkapitalquote, die sich weiter verbessern soll.

in TEUR	31.12.2020		31.12.2019	
	% of total equity and liabilities		% of total equity and liabilities	
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	96.478	53,83%	88.449	58,52%
Finanzielle Verbindlichkeiten	82.742	46,17%	62.707	41,48%
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	55.760	31,11%	47.136	31,18%
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	26.982	15,06%	15.571	10,30%
Gesamtkapital und finanzielle Verbindlichkeiten	179.220	100,00%	151.156	100,00%

9 Eventualschulden und sonstige Verpflichtungen

Eventualschulden

In der Berichtsperiode und im Vorjahr bestanden keine wesentlichen Eventualschulden.

Sonstige Verpflichtungen

Mit Ausnahme von kurzfristigen Leasingverhältnissen und Leasingverhältnissen über Leasinggegenständen von geringem Wert bestehen keine sonstigen Verpflichtungen, die nicht bilanziert sind.

10 Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Salden und Geschäftsvorfälle zwischen der Gesellschaft und ihren Tochterunternehmen, die nahestehende Unternehmen und Personen sind, wurden bei der Konsolidierung eliminiert und werden in diesem Konzernanhang nicht erläutert. Einzelheiten zu Geschäftsvorfällen zwischen der Gruppe und anderen nahestehenden Unternehmen und Personen sind nachfolgend angegeben.

10.1 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Im Geschäftsjahr führten Gesellschaften der Gruppe die folgenden Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen durch, die nicht dem Konsolidierungskreis angehörten. Die Gruppe hat für das Geschäftsjahr 2020 zwei Arten von nahestehenden Unternehmen und Personen identifiziert: Das Management in Schlüsselpositionen und die Gruppe der anderen nahestehenden Unternehmen und Personen.

TEUR	2020		2019	
	Management in Schlüsselpositionen	andere nahestehende Unternehmen und Personen	Management in Schlüsselpositionen	andere nahestehende Unternehmen und Personen
Erlös aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen	0	114	0	114
Zinsaufwand	2	283	0	192
Zinsertrag	0	4	0	0

TEUR	31.12.2020		31.12.2019	
	Management in Schlüsselpositionen	andere nahestehende Unternehmen und Personen	Management in Schlüsselpositionen	andere nahestehende Unternehmen und Personen
Darlehen von nahestehenden Unternehmen und Personen	27	19.488	75	3.711
davon besichert	0	0	0	1.303
Darlehen an nahestehenden Unternehmen und Personen	0	150	0	0
davon besichert	0	0	0	0

Andere nahestehende Unternehmen und Personen (die Beteiligungen des Schlüsselmanagements) sind nahestehende Unternehmen und Personen, die weder dem Management in Schlüsselpositionen angehören noch Joint Ventures, assoziierte Unternehmen oder ein Unternehmen mit signifikantem Einfluss über die Gesellschaft sind. Die Beträge der Darlehen von nahestehenden Unternehmen und Personen waren zum Bilanzstichtag ausstehend.

Der Verkauf von Waren und Dienstleistungen wurde zu marktüblichen Konditionen vorgenommen.

Die ausstehenden Beträge werden in bar beglichen. Im Jahr 2020 gab es keine gesicherten Beträge oder Garantien, die gegeben oder erhalten wurden. Es wurden keine Rückstellungen für zweifelhafte Forderungen in Bezug auf die von nahestehenden Unternehmen und Personen geschuldeten Beträge gebildet.

Die von nahestehenden Unternehmen und Personen erhaltenen Darlehen wurden mit Zinssätzen von 1 % bis 4,5% versehen.

10.2 Vergütung des Managements in Schlüsselpositionen

Die Vergütung des Managements in Schlüsselpositionen wird im Folgenden für jede der in IAS 24 genannten Kategorien zusammengefasst dargestellt.

	2020	2019
TEUR	EURO	EURO
kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	669	487
Vorsorgeleistungen	18	0
andere langfristige Vorteile	0	150
aktienbasierte Vergütung	2.132	1.677
Gesamt	2.819	2.314

Die Vergütung der leitenden Angestellten des Konzerns umfasst Gehälter und Sachleistungen. Die leitenden Angestellten nehmen auch am Aktienoptionsprogramm des Konzerns teil. Darüber hinaus sind die Mitarbeiter der Gesellschaft berechtigt, an einem Aktienkaufprogramm teilzunehmen.

Das Management in Schlüsselpositionen kontrolliert 57,72 % der stimmberechtigten Aktien der Gesellschaft. Eine Reihe von Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen hat Positionen in anderen Unternehmen inne, die dazu führen, dass sie die Kontrolle oder einen wesentlichen Einfluss auf diese Unternehmen haben. Eine Reihe dieser Unternehmen tätigte im Berichtsjahr Transaktionen mit dem Konzern (Vgl. die Ausführungen unter 10.1.).

11 Zusätzliche Pflichtangaben gemäß HGB

Mitarbeiter

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl nach Funktionen	2020	2019
Einkauf	23	11
Vertrieb	133	59
Verwaltung	110	48
Operations	214	97
Logistik	54	24
Product & IT Development	49	22
Andere	18	8
Summe	601	269

Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers gemäß § 314 HGB:

Das von dem Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr berechnete Gesamthonorar beträgt TEUR 649 und teilt sich auf in

a) die Abschlussprüfungsleistungen	TEUR 492
b) andere Bestätigungsleistungen	TEUR 0
c) Steuerberatungsleistungen	TEUR 41
d) sonstige Leistungen	TEUR 116

12 Ereignisse nach dem Ende des Berichtszeitraums


Mit Datum vom 1. März 2021 wurde Herr Christian Senitz in den Vorstand der The Social Chain AG berufen.

Der Vorstand hat am 16. März 2021 beschlossen, Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu EUR 25.000.000,00, eingeteilt in bis zu 25.000 untereinander gleichberechtigte, auf den Inhaber lautende Teilschuldverschreibungen im Nennbetrag von jeweils EUR 1.000,00 („Wandelschuldverschreibungen“), zu begeben („Wandelanleihe 2021/2024“). Die Wandelanleihe 2021/2024 soll den Aktionären der Gesellschaft im Wege des mittelbaren Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 5 des Aktiengesetzes durch die Quirin Privatbank AG, Kurfürstendamm 119, 10711 Berlin („Emissionsbank“) zum Bezug angeboten werden. Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss vom 16. März 2021 der Beschlussfassung des Vorstands zugestimmt.

Die TSC AG hat im Geschäftsjahr 2021, bis zum Aufstellungsdatum dieses Abschlusses, Darlehen in Höhe von insgesamt TEUR 23.000 von Gesellschaftern erhalten sowie davon TEUR 13.700 getilgt.

Bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Konzernabschlusses sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, die eine Bilanzierung oder Anpassung des Konzernabschlusses erfordern würden.

Berlin, den 18. Juni 2021


Wanja S. Oberhof


Christian Senitz

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die The Social Chain AG, Berlin

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der The Social Chain AG, Berlin, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie -Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der The Social Chain AG, Berlin, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft. Die Angaben im Abschnitt 2.2.5 „Pro-Forma-Finanzinformationen“ des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften 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. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten Angaben im Abschnitt 2.2.5 „Pro-Forma-Finanzinformationen“.

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.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die Angaben im Abschnitt 2.2.5 „Pro-Forma-Finanzinformationen“ des Konzernlageberichts,
- alle übrigen Teile des Geschäftsberichts,
- aber nicht den Konzernabschluss, nicht die inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben und nicht unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zu den inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

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 IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften 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 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 im 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, es sei denn, es besteht die Absicht, den Konzern zu liquidieren, oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs, oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

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 IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften 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.

Berlin, den 18. Juni 2021

Deloitte GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



(Gerald Reiher)
Wirtschaftsprüfer



(Christoph Krause)
Wirtschaftsprüfer