



The Social Chain AG®

Jahresabschluss 2021

Inhalts- verzeichnis

Einzelabschluss	03
Konzernlagebericht	26
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	67

Einzel- abschluss

Bilanz zum 31. Dezember 2021

Aktiva				Passiva			
		31.12.2021		31.12.2020			
		EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
A. Anlagevermögen							
I. Immaterielle Vermögensgegenstände							
	geleistete Anzahlungen		2.615.215,55	0,00			
II. Sachanlagen							
	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		314.029,00	354.450,47			
III. Finanzanlagen							
1.	Anteile an verbundenen Unternehmen	279.682.156,14		112.422.323,31			
2.	Beteiligungen	882.920,00		2.598.752,60			
3.	Genossenschaftsanteile	260,00	280.565.336,14	260,00			
			283.494.580,69	115.375.786,38			
B. Umlaufvermögen							
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände							
1.	Forderungen gegen verbundene Unternehmen	65.045.276,90		49.041.242,29			
2.	Sonstige Vermögensgegenstände	1.208.388,66	66.253.665,56	393.281,81			
II. Wertpapiere							
	Sonstige Wertpapiere		570,00	3.736.600,00			
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten							
		3.099.966,09		543.550,79			
		69.354.201,65		53.714.674,89			
C. Rechnungsabgrenzungsposten			232.351,80	74.713,01			
Bilanzsumme			353.081.134,14	169.165.174,28			
A. Eigenkapital							
I. Gezeichnetes Kapital					15.527.775,00	11.348.484,00	
II. Kapitalrücklage					305.803.623,38	140.922.458,52	
III. Verlustvortrag					-17.962.217,12	-11.277.812,96	
IV. Jahresfehlbetrag					-26.948.295,03	-6.684.404,16	
					276.420.886,23	134.308.725,40	
B. Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen					0,00	2.000.000,00	
C. Rückstellungen							
	Sonstige Rückstellungen				5.941.923,73	998.599,40	
D. Verbindlichkeiten							
1.	Anleihen				22.588.000,00	0,00	
	davon konvertibel 22.588.000 (Vj. 0 EUR)						
2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				3.909.297,04	3.060.000,00	
3.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				5.195.991,77	2.353.822,18	
4.	Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen				10.402.534,32	5.838.084,58	
5.	Sonstige Verbindlichkeiten				28.622.501,05	20.605.942,72	
	davon aus Steuern 328.276,64 EUR (Vj. 40.123,74 EUR)						
	davon im Rahmen der sozialen Sicherheit 21.600,19 EUR (Vj. 11.965,37 EUR)						
					70.718.324,18	31.857.849,48	
Bilanzsumme					353.081.134,14	169.165.174,28	

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021

		2021	2020
	EUR	EUR	EUR
1. Umsatzerlöse	2.786.271,80		802.352,97
2. andere aktivierte Eigenleistungen	72.606,44		0,00
3. Sonstige betriebliche Erträge	4.604.443,02		5.117.183,39
davon aus Währungsumrechnung 828,71 EUR (Vj. 178,85 EUR)			
		7.463.321,26	5.919.536,36
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	4.885.676,50		1.958.711,99
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	649.590,89		279.566,18
davon für Altersversorgung 19.082,96 EUR (Vj. 1.480,00 EUR)			
		5.535.267,39	2.238.278,17
5. Abschreibungen:			
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	154.115,38		27.588,83
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten	242.602,31		0,00
		396.717,69	27.588,83
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		19.971.514,48	9.285.595,27
davon aus Währungsumrechnung 10.749,80 EUR (Vj. 329,94 EUR)			
7. sonstige Zinsen und Erträge		2.187.077,22	848.469,47
davon aus verbundenen Unternehmen 2.054.035,56 EUR (Vj. 848.469,47 EUR)			
8. Abschreibungen auf Finanzanlagen		8.011.877,18	947.311,82
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		2.682.083,77	952.326,90
davon aus verbundenen Unternehmen 210.328,29 EUR (Vj. 107.473,69 EUR)			
10. Ergebnis nach Steuern		-26.947.062,03	-6.683.095,16
11. Sonstige Steuern		1.233,00	1.309,00
12. Jahresfehlbetrag		-26.948.295,03	-6.684.404,16
13. Verlustvortrag aus dem Vorjahr		-17.962.217,12	-11.277.812,96
14. Bilanzverlust		-44.910.512,15	-17.962.217,12

Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021

(1) Grundlagen des Abschlusses

Gegenstand des Abschlusses ist die The Social Chain AG, Berlin (im Folgenden: TSC AG oder Gesellschaft) mit Sitz in der Gormannstraße 22, 10119 Berlin (Amtsgericht Charlottenburg – HRB^o128790^oB).

Gegenstand der Gesellschaft ist der Erwerb, das Verwalten und Veräußern von Beteiligungen an Unternehmen – ausschließlich im eigenen Namen und auf eigene Rechnung und nicht als Dienstleistung für Dritte – im Sinne eines international agierenden Medienunternehmens mit dem Fokus auf den Erwerb, die Entwicklung und die Verwaltung von Social Media Brands, ferner die Unterstützung und Beratung der Beteiligungsunternehmen sowie die Erbringung von genehmigungsfreien Dienstleistungen gegenüber den Beteiligungsunternehmen und Dritten, insbesondere in den Bereichen IT, Marketing, Rechnungswesen und Finanzberichterstattung.

Der Jahresabschluss der TSC AG wird aufgrund § 267 Abs. 3 HGB arl § 264d HGB nach den für große Kapitalgesellschaften geltenden Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt worden.

Der vorliegende Jahresabschluss wurde auf Basis der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit („Going Concern“) erstellt.

Alle Beträge sind jeweils für sich kaufmännisch gerundet, so dass sich bei Additionen geringfügige Abweichungen ergeben können.

(2) Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung

Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gemäß § 275 Abs. 2 HGB aufgestellt.

Bilanz

Anlagevermögen

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** und das Sachanlagevermögen werden zu Anschaffungskosten bilanziert. Abschreibungen werden planmäßig und linear vorgenommen. Im Fall einer voraussichtlich dauerhaften Wertminderung ist eine außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen. Zuschreibungen aufgrund des Wertaufholungsgebots bei den Sachanlagen erfolgen bis zu den fortgeführten Anschaffungskosten, wenn die Gründe für eine dauerhafte Wertminderung nicht mehr bestehen.

Selbständig nutzbare bewegliche Gegenstände des Anlagevermögens, die der Abnutzung unterliegen, werden bei Anschaffungs- oder Herstellungskosten bis zu EUR 250 sofort aufwandswirksam erfasst. Für Zugänge, deren Anschaffungs-

oder Herstellungskosten mehr als EUR 250, jedoch nicht mehr als EUR 800 betragen, erfolgt eine Aktivierung und vollständige Abschreibung im Zugangsjahr.

Die Bewertung der **Finanzanlagen** erfolgt zu Anschaffungskosten, gegebenenfalls gemindert um Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert auf Grund voraussichtlich dauerhafter Wertminderungen. Dies ist der Fall, wenn objektive Hinweise, insbesondere Ereignisse oder veränderte Umstände, auf eine signifikante oder länger anhaltende Wertminderung hindeuten.

Umlaufvermögen

Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen** werden mit Nennwerten angesetzt. Uneinbringliche Posten bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden einzelwertberichtigt. Unverzinsliche oder unterhalb der marktüblichen Verzinsung liegende Forderungen mit Laufzeiten von über einem Jahr werden abgezinst.

Die **Wertpapiere im Umlaufvermögen** sind nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet und sind bei voraussichtlicher oder dauerhafter Wertminderung auf den niedrigeren beizulegenden Wert abzuschreiben.

Flüssige Mittel sind mit Anschaffungskosten oder niedrigeren Tageswerten angesetzt.

Ausgaben, die spätere Bilanzierungsperioden betreffen und bereits bezahlt worden sind, wurden im **aktiven Rechnungsabgrenzungsposten** eingestellt und

werden entsprechend in den folgenden Bilanzierungsperioden anteilig aufgelöst.

Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken, ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften. Der Ansatz erfolgt in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt, sofern ausreichende objektive Hinweise für deren Eintritt vorliegen. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten und ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre abgezinst.

Die Bewertung der **Verbindlichkeiten** und der **Anleihe** erfolgten zu den Erfüllungsbeträgen.

Auf **fremde Währung** lautende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden zu Umrechnungskursen am Tag ihrer Entstehung oder zum niedrigeren bzw. höheren Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag bewertet. Soweit ihre Restlaufzeit unter einem Jahr liegt, erfolgt eine Bewertung zum Stichtagskurs gemäß § 256a HGB.

Latente Steuern werden grundsätzlich für zeitliche Unterschiede zwischen handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen und Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten sowie unter Einbeziehung von berücksichtigungsfähigen Verlust- und Zinsvorträgen ermittelt. Zum 31. Dezember 2021 ergaben sich jedoch keine passiven Steuerlatenzen. Bezüglich der aktiven Steuerlatenzen aufgrund

bestehender Verlustvorträge macht die Gesellschaft vom Wahlrecht des § 274 (1) S.2 HGB Gebrauch und weist diese nicht aus. Es werden somit zum 31. Dezember 2021 keine latenten Steuern im Jahresabschluss der Social Chain AG ausgewiesen.

(3) Erläuterungen der Bilanz

Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

Die Aufgliederung der in der Bilanz zusammengefassten Anlageposten und ihre Entwicklung im Jahr 2021 sind im Anlagenspiegel (Anlage zu diesem Anhang) dargestellt.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen

Die Aufstellung des Anteilbesitzes gemäß § 285 Nr.11 und Nr. 11a HGB erfolgt gesondert als Anlage zu diesem Anhang.

Die Veränderung der Anteile an verbundenen Unternehmen resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb der DS Gruppe zum 8. Dezember 2021. Sämtliche Anteile der DS Holding GmbH, Stapelfeld, dem Mutterunternehmen der akquirierten DS Gruppe, werden von der im Geschäftsjahr 2021 neu gegründeten TSCDS Holding GmbH, Berlin, gehalten. Die TSCDS Holding GmbH, Berlin, ist mit Anschaffungskosten von TEUR 168.812 der wesentliche Zugang in den Anteilen verbundene Unternehmen der TSC AG. Die TSC AG hält sämtliche Anteile an der TSCDS Holding GmbH, Berlin.

Weitere Zugänge in den Anteilen verbundene Unternehmen resultieren aus Zuzahlungen in das Eigenkapital der Carl Wilhelm Clasen GmbH, Schwarzenbek, in Höhe von TEUR 2.000, aus der Aufstockung der Anteile an der KoRo Handels GmbH, Berlin, von 55,58% auf 58,18 % zu Anschaffungskosten von TEUR 2.000 sowie aus den Erwerben der Vonmählen GmbH, Lüneburg (100 % Anteilsbesitzquote) zu Anschaffungskosten von TEUR 428 und der MINT Marketing Agency Inc., Los Angeles, Kalifornien, USA (25 % Anteilsbesitzquote, Beherrschung durch gesonderte Stimmrechtsvereinbarung) zu Anschaffungskosten von TEUR 316.

Im Geschäftsjahr 2021 wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Finanzanlagen aufgrund voraussichtlich dauerhafter Wertminderungen in Höhe von TEUR 8.012 (Vorjahr: TEUR 947) vorgenommen.

Die Position Beteiligungen beinhaltet ausschließlich die Anteile an der FFLV Gruppe. Die historischen Anschaffungskosten betragen TEUR 2.599 (TUSD 3.000). Zum 31. Dezember 2021 wurden diese Anteile um TEUR 1.716 auf TEUR 883 (TUSD 1.000) abgeschrieben. Diese Anteile wurden Anfang 2022 veräußert.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Zum Abschlussstichtag bestehen Forderungen mit Restlaufzeiten von über einem Jahr in Höhe von TEUR 91 (Vj.: TEUR 1.650). Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen sowie Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, betreffen im Wesentlichen kurzfristige Ausleihungen an verbundene Unternehmen.

Eigenkapital

Das Eigenkapital hat sich für das Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

(EUR)	Gezeichnetes Kapital	Kapital-Rücklage	Verlust-Vortrag	Jahresfehl-Betrag	Eigenkapital
01.01.2021	11.348.484	140.922.459	-11.277.813	-6.684.404	134.308.726
Kapitalerhöhung durch Sacheinlagen	2.959.763	111.114.092	-	-	114.073.855
Kapitalerhöhung durch Bareinlagen	1.145.324	51.429.277	-	-	52.574.601
Kapitalerhöhung gegen die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen	74.204	2.337.796	-	-	2.412.000
Umgliederung	-	-	-6.684.404	+6.684.404	-
Jahresfehlbetrag	-	-	-	-26.948.295	-26.948.295
31.12.2021	15.527.775	305.803.624	-17.962.217	-26.948.295	276.420.886

Das Grundkapital ist in Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00 eingeteilt. Die Aktien lauten auf den Namen.

Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage:

In Aktien	Stammaktien	
	2021	2020
Zum 1. Januar ausgegeben	11.348.484	9.944.118
Bei einem Unternehmenszusammenschluss ausgegeben	2.959.763	372.686
Gegen Bareinlagen ausgegeben	1.145.324	1.031.680
Ausübung von Wandelschuldverschreibungen	74.204	0
Zum 31. Dezember ausgegeben – vollständig eingezahlt	15.527.775	11.348.484
Genehmigtes Kapital zum 31. Dezember	1.111.097	4.063.179

Der Vorstand war durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Mai 2020 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 10. Mai 2025 einmalig oder mehrmals gegen Bar und/oder Sacheinlagen um insgesamt bis zu EUR 5.094.859,00 zu erhöhen. Das genehmigte Kapital betrug nach teilweiser Ausschöpfung sowie nach teilweiser Aufhebung durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Dezember 2020 noch bis zu EUR 608.058,00 (Genehmigtes Kapital 2020/I).

Das Grundkapital war 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 war 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).

Am 18. Januar 2021 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 100 sowie der Kapitalrücklage um TEUR 1.900 durch Einbringung der Anteile an der Clasen Bio. In der Vorjahresbilanz war dies als „Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen“ ausgewiesen, da die Einzahlung bereits in 2020, aber die Eintragung ins Handelsregister erst in 2021 erfolgte.

Am 12. Juli 2021 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 4.763 sowie der Kapitalrücklage um TEUR 153 durch Aktientausch beim Erwerb der MINT.

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Juli 2021 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum

14. Juli 2026 einmalig oder mehrmals gegen Bar und/oder Sacheinlagen um insgesamt bis zu EUR 5.111.421,00 zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021/I). Das genehmigte Kapital 2021/I ersetzte das genehmigte Kapital 2020/II.

Das Grundkapital ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Juli 2021 um bis zu insgesamt EUR 125.877,00 bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2021/I).

Am 24. November 2021 erfolgte eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage. Hierdurch erhöhten sich das Grundkapital um EUR 1.145.342 und die Kapitalrücklage um TEUR 51.429.

Am 16. Dezember 2021 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um TEUR 2.855 sowie der Kapitalrücklage um TEUR 109.061 durch Sacheinlage des Einbringungsanteils für den Erwerb der DS Gruppe.

Die TSC AG hat von den am 7. April 2021 emittierten 25.000 Wandelschuldverschreibungen bis zum 31. Dezember 2021 Wandlungsbescheide in Höhe von TEUR 2.412 erhalten, um 2.412 Schuldverschreibungen in Aktien mit einem Wandlungspreis von EUR 32,50 umzuwandeln. Gemäß den in den Anleihebedingungen festgelegten Standardbedingungen wurden die Schuldverschreibungen somit in 74.204 neue frei handelbare Aktien der Gesellschaft gewandelt. Die Aktienkapitalerhöhung im Zusammenhang mit der Wandlung dieser Wandelschuldverschreibungen ist noch nicht in das Handelsregister eingetragen. Zum 31. Dezember 2021 weicht daher das in der Bilanz ausgewiesene gezeichnete Kapital vom im Handelsregister eingetragenen

Grundkapital um EUR 74.204 ab. Der über den Nominalbetrag der 74.204 Aktien hinausgehende Betrag von TEUR 2.338 wurde der Kapitalrücklage zugeführt.

Nach teilweiser Ausschöpfung beträgt das genehmigte Kapital (Genehmigtes Kapital 2021/1) zum 31.12.2021 noch EUR 1.111.097,00.

Zusätzliche Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 5 AktG:

Die TSC AG hat Optionsprogramme für das Management, leitende Angestellte und andere Schlüsselmitarbeiter aufgelegt. Die folgende Tabelle veranschaulicht die Anzahl und die unterjährige Veränderung der ausstehenden Optionen:

in TEUR	2021	2020
Ausstehend zum 1. Januar	928.049	230.000
Im Geschäftsjahr gewährt	109.930	698.049
Im Geschäftsjahr ausgeübt	-	-
Im Geschäftsjahr verfallen	-	-
Ausstehend zum 31. Dezember	1.037.979	928.049
Ausübbar zum 31. Dezember	-	-

Zusätzliche Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG:

Die WAOW Entrepreneurship GmbH hat uns mitgeteilt, dass ihr mit Wirkung zum 2. Februar 2017 nicht mehr als der vierte Teil der Aktien und nicht mehr als eine Minderheitsbeteiligung an der Lumaland AG (vorherige Firmierung der

Gesellschaft) gehört. Zugleich hatte uns Herr Wanja Sören Oberhof gemäß § 20 Abs. 5 AktG mitgeteilt, dass Herrn Wanja Sören Oberhof mittelbar aufgrund der Zurechnung von Aktien der WAOW Entrepreneurship GmbH gemäß § 16 Abs. 4 AktG mit Wirkung zum 2. Februar 2017 nicht mehr als der vierte Teil der Aktien und nicht mehr eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört. Die Sweet Dreams Invest GmbH hat uns gemäß § 20 Abs. 1, 3 und 4 AktG mitgeteilt, dass ihr mit dem Erwerb von mehr als 50% der Aktien an der Lumaland AG mit Wirkung zum 2. Februar 2017 mehr als der Vierte Teil sowie eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört. Die Euro-Holding & Finanz Aktiengesellschaft, Vaduz/LI, hat uns gemäß § 20 Abs. 5 AktG mitgeteilt, dass ihr mit Wirkung zum 22. Dezember 2016 nicht mehr als der vierte Teil der Aktien an der Lumaland AG gehört.

Im Januar 2018 hat uns die Dacapo S.à r.l., Luxemburg, gemäß § 20 Abs. 1 AktG mitgeteilt, dass ihr mehr als der vierte Teil an der Lumaland AG unmittelbar gehört. Zugleich hat uns die Dacapo S.à r.l., Luxemburg, gemäß § 20 Abs. 4 AktG mitgeteilt, dass ihr unmittelbar und unter Zurechnung von Aktien der HoHa Holding GmbH, Berlin, mit der eine Stimmbindungsvereinbarung besteht, eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört. Die Gruppe Georg Kofler GmbH, München, hat uns gemäß § 20 Abs. 1 und 3 AktG mitgeteilt, dass ihr mittelbar aufgrund der Zurechnung der von Dacapo S.à r.l., Luxemburg, an der Lumaland AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG mehr als der vierte Teil der Aktien der Lumaland AG gehört. Zugleich hat die Gruppe Georg Kofler GmbH, München, uns gemäß § 20 Abs. 4 AktG mitgeteilt, dass ihr mittelbar aufgrund der Zurechnung der von der Dacapo S.à r.l., Luxemburg, an der Lumaland AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG sowie unter Zurechnung von Aktien der Hoha Holding GmbH, Berlin, mit der die Dacapo S.à r.l., Luxemburg, eine

Stimmbindungsvereinbarung abgeschlossen hat, eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört. Dr. Georg Kofler hat uns gemäß § 20 Abs. 1 und 3 AktG mitgeteilt, dass ihm als Alleingesellschafter der Gruppe Georg Kofler GmbH, München, mittelbar aufgrund der Zurechnung der von der Dacapo S.à r.l., Luxemburg, an der Lumaland AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG mehr als der vierte Teil der Aktien an der Lumaland AG gehört. Zugleich hat Dr. Georg Kofler uns gemäß § 20 Abs. 4 AktG mitgeteilt, dass ihm als Alleingesellschafter der Gruppe Georg Kofler GmbH, München, mittelbar aufgrund der Zurechnung der von der Dacapo S.à r.l., Luxemburg, an der Lumaland AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG sowie unter der Zurechnung von Aktien der HoHa Holding GmbH, Berlin, mit der die Dacapo S.à r.l., Luxemburg, eine Stimmbindungsvereinbarung abgeschlossen hat, eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört. Die Sweet Dreams Invest GmbH, Berlin, hat uns gemäß § 20 Abs. 5 AktG mitgeteilt, dass ihr nicht mehr als der vierte Teil der Aktien und nicht mehr eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört.

Im Juli 2016 hat uns die Dacapo S.à r.l., Luxemburg, gemäß § 20 Abs. 5 AktG mitgeteilt, dass ihr weder alleine noch unter Zurechnung der Aktien anderer Aktionäre eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört. Fortgesetzt gehörte der Dacapo S.à r.l. mehr als der vierte Teil der Aktien der Lumaland AG. Zugleich hat uns die Gruppe Georg Kofler GmbH, München, gemäß § 20 Abs. 5 AktG mitgeteilt, dass sie mittelbar (aufgrund der Zurechnung der von der Dacapo S.à r.l. an der Lumaland AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG) weder alleine noch unter Zurechnung der Aktien anderer Aktionäre eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört. Fortgesetzt gehört der Gruppe Georg Kofler GmbH mittelbar (aufgrund der Zurechnung der von der Dacapo S.à r.l. an der Lumaland AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG)

mehr als der vierte Teil der Aktien der Lumaland AG. Zugleich hat uns Herr Dr. Georg Kofler gemäß § 20 Abs. 5 AktG mitgeteilt, dass ihm als Alleingesellschafter der Gruppe Georg Kofler GmbH mittelbar (aufgrund der Zurechnung der von der Dacapo S.à r.l. an der Lumaland AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG) weder alleine noch unter Zurechnung der Aktien anderer Aktionäre eine Mehrheitsbeteiligung an der Lumaland AG gehört. Fortgesetzt gehörte Herrn Dr. Georg Kofler mittelbar (aufgrund der Zurechnung der von der Dacapo S.à r.l. an der Lumaland AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG) mehr als der vierte Teil der Aktien der Lumaland AG.

Im Mai 2020 hat uns die Gruppe Georg Kofler GmbH, München, gemäß § 20 Abs. 4 AktG mitgeteilt, dass ihr mittelbar (aufgrund der Zurechnung der von der (i) Dacapo S.à r.l. und der (ii) Social Chain Group GmbH an der The Social Chain AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG) eine Mehrheitsbeteiligung an der The Social Chain AG gehört. Zugleich hat uns Herr Dr. Georg Kofler mitgeteilt, dass ihm als Alleingesellschafter der Gruppe Georg Kofler GmbH ebenfalls mittelbar (aufgrund der Zurechnung der von der (i) Dacapo S.à r.l. und der (ii) Social Chain Group GmbH an der The Social Chain AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG) eine Mehrheitsbeteiligung an der The Social Chain AG gehört. Zudem hat uns die Social Chain Group GmbH, Berlin, mitgeteilt, dass eine Beteiligung an der The Social Chain AG in Höhe von mehr als dem vierten Teil der Aktien nicht mehr besteht.

Im März 2021 hat uns die Gruppe Georg Kofler GmbH, München, gemäß § 20 Abs. 1, Abs.5 AktG mitgeteilt, dass die uns gemeldete, der Gruppe Georg Kofler GmbH mittelbar (aufgrund der Zurechnung der von der Dacapo S.à r.l. gehaltenen Aktien) zuzurechnende Mehrheit der Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG (Mehrheitsbeteiligung) an der The Social Chain AG nicht mehr besteht.

Fortgesetzt besteht allerdings eine Herrn Dr. Georg Kofler als Alleingesellschafter der Gruppe Georg Kofler GmbH sowie der DA CAPO Vermögensverwaltung GmbH (aufgrund der Zurechnung der von der (i) Dacapo S.à r.l., der (ii) DA CAPO Vermögensverwaltung GmbH und der (iii) FORTUNA Beteiligungsgesellschaft mbH an der The Social Chain AG gehaltenen Aktien gemäß § 16 Abs. 4 AktG) mittelbar zuzurechnende Beteiligung in Höhe von mehr als dem vierten Teil der Aktien der The Social Chain AG.

Die UBS Group AG hat uns am 17. November 2021 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 11. November 2021 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 3,25% betrug. Dabei entfielen 0,03% auf Instrumente gemäß § 38 WphG. 3,22% werden dabei von der UBS AG gehalten und der UBS Group AG indirekt zugerechnet.

Herr Wanja Sören Oberhof hat uns am 18. November 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 11. November 2021 die Schwelle von 10% der Stimmrechte überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 10,06% betrug. 6,11% entfielen zu diesem Zeitpunkt auf Instrumente gemäß § 38 WpHG. Die Instrumente werden von der WAOW entrepreneurship gehalten und Herrn Wanja Sören Oberhof indirekt zugerechnet.

Herr Holger Hansen hat uns am 18. November 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 11. November 2021 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 5,77% betrug. 5,77% werden dabei von der HoHa Holding GmbH und Herrn Holger Hansen indirekt zugerechnet.

Herr Dr. Georg Kofler hat uns am 17. November 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 11. November 2021 die Schwelle von 30% der Stimmrechte überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 47,76% betrug. Dabei werden (i) 8,70% von der Gruppe Georg Kofler GmbH, (ii) 15,16% von der Dacapo S.à r.l. sowie (iii) 21,62% von der FORTUNA Beteiligungsgesellschaft mbH gehalten und Herrn Dr. Georg Kofler indirekt zugerechnet.

Herr Wanja Sören Oberhof hat uns am 29. November 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 24. November 2021 die Schwelle von 10% der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 9,58% betrug. 5,55% entfielen zu diesem Zeitpunkt auf Instrumente gemäß § 38 WpHG. Die Instrumente werden von der WAOW entrepreneurship gehalten und Herrn Wanja Sören Oberhof indirekt zugerechnet.

Herr Dr. Georg Kofler hat uns am 30. November 2021 mitgeteilt, dass die Dacapo S.à r.l. mit ihrem Stimmrechtsanteil am 24. November 2021 die Schwelle von 15% der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 13,79% betrug. Zudem teilte Herr Dr. Georg Kofler mit, dass die Fortuna Beteiligungsgesellschaft mbH mit ihrem Stimmrechtsanteil am 24. November 2021 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 19,67% betrug. Insgesamt hielt Herr Dr. Georg Kofler zu diesem Zeitpunkt 44,25% der Stimmrechte. Dabei werden (i) 7,91% von der Gruppe Georg Kofler GmbH, (ii) 13,79% von der Dacapo S.à r.l. sowie (iii) 19,67% von der FORTUNA Beteiligungsgesellschaft mbH gehalten und Herrn Dr. Georg Kofler indirekt zugerechnet.

Herr Wanja Sören Oberhof hat uns am 1. Dezember 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 24. November 2021 die Schwelle von 10% der

Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 9,48% betrug. 5,55% entfielen zu diesem Zeitpunkt auf Instrumente gemäß § 38 WpHG. Die Instrumente werden von der WAOW entrepreneurship gehalten und Herrn Wanja Sören Oberhof indirekt zugerechnet.

Herr Dr. Hanno Hagemann hat uns am 20. Dezember 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 16. Dezember 2021 die Schwelle von 15% der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 15,95% betrug. 5,29% werden dabei von der Hagemann Management und Beteiligungs GmbH gehalten und Herrn Dr. Hanno Hagemann indirekt zugerechnet. Es besteht eine Stimmbindungsvereinbarung zwischen Dr. Hanno Hagemann und Daniela Hagemann.

Frau Daniela Hagemann hat uns am 20. Dezember 2021 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 16. Dezember 2021 die Schwelle von 15% der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 15,95% betrug. Es besteht eine Stimmbindungsvereinbarung zwischen Daniela Hagemann und Dr. Hanno Hagemann. Aufgrund der Stimmbindungsvereinbarung werden Daniela Hagemann auch die Stimmrechte von Hanno Hagemann sowie der Hagemann Management und Beteiligungs GmbH zugerechnet, deren Alleingesellschafter Hanno Hagemann ist.

Herr Wanja Sören Oberhof hat uns am 21. Dezember 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil anlässlich einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte am 16. Dezember 2021 7,71% betrug und die Stimmrechte der WAOW entrepreneurship GmbH die Schwelle von 5% unterschritten hatte. 4,52% entfielen zu diesem Zeitpunkt auf Instrumente gemäß § 38 WpHG.

Die Instrumente werden von der WAOW entrepreneurship gehalten und Herrn Wanja Sören Oberhof indirekt zugerechnet.

Herr Ralf Dümmel hat uns am 21. Dezember 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 16. Dezember 2021 die Schwelle von 3% überschritten hat und 4,52% betrug. Dabei werden 4,50% von der DS Beteiligungs KG (GmbH & Co.) gehalten und Herrn Ralf Dümmel indirekt zugerechnet.

Herr Holger Hansen hat uns am 20. Dezember 2021 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil am 16. Dezember 2021 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 4,28% betrug. 4,27% werden dabei von der HoHa Holding GmbH und Herrn Holger Hansen indirekt zugerechnet.

Die UBS Group AG hat uns am 22. Dezember 2021 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil am 16. Dezember 2021 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 2,59% betrug.

Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von TEUR 5.942 (Vj. TEUR 999) umfassen im Wesentlichen Rückstellungen für ausstehende Rechnungen (TEUR 4.728; Vj. TEUR 488), Rückstellungen für Abschluss- und Prüfungskosten (TEUR 424; Vj. TEUR 350) und Rückstellungen für personalbezogene Kosten (TEUR 594; Vj. TEUR 171).

Verbindlichkeiten

Der Vorstand hat am 16. März 2021 beschlossen, Wandelschuldverschreibungen im Gesamtbetrag von bis zu EUR 25.000.000,00 eingeteilt in bis zu 25.000 gleichberechtigte Inhaberschuldverschreibungen mit einem Nennwert von je EUR 1.000,00 auszugeben („Wandelschuldverschreibungen 2021/2024“). Am 7. April 2021 emittierte die TSC AG 25.000 Wandelschuldverschreibungen mit einem Nennwert von EUR 1.000. Die Wandelschuldverschreibungen haben eine Laufzeit von 3 Jahren und eine Verzinsung von 5,75 % mit jährlichen Zinszahlungen zum 7. April eines jeden Jahres. Nachdem bereits 2.412 Wandelschuldverschreibungen von den Gläubigern in Eigenkapital gewandelt wurde, sind zum 31. Dezember 2021 noch 22.588 der ursprünglichen 25.000 Wandelschuldverschreibungen gegenüber der TSC AG offen.

Des Weiteren bestehen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 3.909 (Vj. TEUR 3.060) sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 5.196 (Vj. TEUR 2.354) und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von TEUR 10.403 (Vj. TEUR 5.838). Die sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 28.623 (Vj. TEUR 20.606) beinhalten im Wesentlichen Darlehen von Unternehmen, die von Gesellschaftern beherrscht werden, in Höhe von TEUR 24.107 (Vj. TEUR 12.446), Finanzierungsdarlehen Dritter in Höhe von TEUR 3.102 (Vj. TEUR 7.730) sowie Zinsverbindlichkeiten aus der Wandelanleihe TEUR 949 (Vj: TEUR 0).

Die am Bilanzstichtag bestehenden Verbindlichkeiten gliedern sich wie folgt:

TEUR		Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre	Gesamt-betrag
Anleihe	2021	0	22.588	0	22.588
	Vorjahr	0	0	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2021	3.909	0	0	3.909
	Vorjahr	3.060	0	0	3.060
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2021	5.196	0	0	5.196
	Vorjahr	2.354	0	0	2.354
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2021	10.183	220	0	10.403
	Vorjahr	5.838	0	0	5.838
Sonstige Verbindlichkeiten	2021	5.010	23.612	0	28.623
	Vorjahr	11.701	8.905	0	20.606
Gesamtsumme	2021	24.298	46.420	0	70.718
	Vorjahr	22.953	8.905	0	31.858

Sonstige finanzielle Verpflichtungen und Haftungsverhältnisse

Mit Abschluss der Kaufverträge der KoRo Handels GmbH, drtv.agency GmbH und datalytix.io GmbH wurden Optionsverträge geschlossen, wodurch die TSC AG Stillhalterin der geschriebenen Verkaufsoptionen (Short Put) wird, die sie – bei Ausübung der Option durch den Inhaber – zum Kauf von Minderheitenanteilen an den genannten Gesellschaften verpflichtet. Aus diesen Optionsverträgen bestehen zum Abschlussstichtag sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von TEUR 5.996 (Vj. TEUR 10.311).

Insgesamt hat die TSC AG zum 31. Dezember 2021 Patronatserklärungen in Höhe von TEUR 102.869 gegenüber verbundenen Unternehmen abgegeben. Die Gesellschaft schätzt das Risiko für eine Inanspruchnahme als gering ein.

Neben den aus der Bilanz ersichtlichen Verpflichtungen bestanden am Bilanzstichtag folgende sonstigen finanziellen Verpflichtungen:

TEUR		Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Miet- und Mietnebenkosten	2021	658	718	603
	Vorjahr	433	-	-
KFZ-Leasing und Sonstige	2021	51	53	-
	Vorjahr	14	23	-
Gesamtsumme	2021	709	771	603
	Vorjahr	447	23	-

(4) Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

Im Geschäftsjahr wurden Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 2.786 (Vj. TEUR 802) erzielt, diese resultieren im Wesentlichen aus Leistungsverrechnungen gegenüber verbundenen Unternehmen und wurden in Höhe von TEUR 2.773 in Deutschland erzielt. Die übrigen Umsatzerlösen von TEUR 13 wurden in den USA erzielt.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten im Wesentlichen Konzernumlagen in Höhe von TEUR 4.151 (Vj. TEUR 3.076). Die

periodenfremden Erträge belaufen sich auf TEUR 91 (Vj. TEUR 18) und die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen auf TEUR 24 (Vj. TEUR 8).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen Rechts- und Beratungskosten (TEUR 6.873; Vj. TEUR 3.432), Ausgangsfrachten (TEUR 3.689; Vj. 2.795), Mietaufwendungen (TEUR 610; Vj. TEUR 722), sonstige Fremdleistungen (TEUR 2.757; Vj. 655), Aufwendungen aus Konzernumlagen (TEUR 2.291; Vj. TEUR 0) sowie Abschluss- und Prüfungskosten (TEUR 639; Vj. TEUR 486).

Die periodenfremden Aufwendungen belaufen sich auf TEUR 117. Es sind im Geschäftsjahr 2021 sowie im Vorjahr keine Aufwendungen oder Erträge aus der Auf- bzw. Abzinsung von Rückstellungen angefallen.

Sonstige Angaben

Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats

Im Geschäftsjahr 2021 waren zum Vorstand bestellt:

Wanja S. Oberhof, Berlin	Vorsitzender des Vorstands (CEO), seit 1. Mai 2018
Christian Senitz, Berlin	Finanzvorstand (CFO), seit 1. März 2021
Ralf Dümmel, Hamburg	Produkt- und Dienstleistungsvorstand (CPO), seit 8. Dezember 2021

Die Mitglieder des Vorstands erhielten eine Barvergütung von TEUR 802,1. Der beizulegende Zeitwert der aktienbasierten Vergütung betrug TEUR 267,6 für 50.000 Aktienzusagen.

Die Vorstände hatten im Berichtsjahr keine weitere Mandate in Aufsichtsräten oder ähnlichen Kontrollgremien in Gesellschaften außerhalb des Social Chain Konzerns:

Im Geschäftsjahr 2021 waren als Aufsichtsrat bestellt:

Dr. Georg Kofler	Vorsitzender, Geschäftsführer der Gruppe Georg Kofler GmbH, seit 1. Mai 2019
Henrike Lusztick	Ordentliche Mitglied, Vorstand bei Bridgemaker, seit 11. Mai 2020
Henning Giesecke	Stellvertretender Vorsitzender, Diplomkaufmann, seit 19. August 2019

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen – einschließlich einer ihnen für die Aufsichtsrats Tätigkeit zur Last fallenden Umsatzsteuer – eine feste Vergütung, die für das einzelne Mitglied EUR 50.000,00 beträgt. Die Vergütung wird in vier gleichen Raten jeweils zum Ende eines jeden Kalenderquartals zur Zahlung an die Mitglieder des Aufsichtsrates fällig. Scheiden Mitglieder des Aufsichtsrates im Laufe eines Geschäftsjahres aus dem Aufsichtsrat aus, erhalten sie die Vergütung zeitanteilig. Die vorstehende Festsetzung zur Aufsichtsratsvergütung findet erstmals Anwendung für das am 1. Januar 2019 begonnene Geschäftsjahr.

Die Aufsichtsräte hatten im Berichtsjahr folgende weitere Mandate in Aufsichtsräten oder ähnlichen Kontrollgremien in Gesellschaften außerhalb des Social Chain Konzerns:

- Dr. Georg Kofler** - Hertha BSC GmbH & Co. KGaA (Mitglied d. Aufsichtsrats)
- Henrike Luszick** - Henkelhausen GmbH & Co. KG (Beiratsmitglied)
- Henning Giesecke** - Linde+Wiemann Holding SE Dep. (Aufsichtsratsvorsitzender);
 - EAA Erste Abwicklungsanstalt AöR (Verwaltungsratsmitglied);
 - Airbus Bank AG (Mitglied d. Aufsichtsrats);
 - Endurance Capital AG (Aufsichtsratsvorsitzender);
 - Addiko Bank a.d. Beograd Dep. (Aufsichtsratsvorsitzender).

Arbeitnehmer

Während des Geschäftsjahres 2021 waren durchschnittlich 43 (Vj. 27) Mitarbeiter bei der Gesellschaft beschäftigt.

Honorar Abschlussprüfer

Das Gesamthonorar des Abschlussprüfers beträgt TEUR 897 (Vorjahr: TEUR 649) und bezieht sich mit TEUR 782 (Vorjahr: TEUR 492) auf Abschlussprüfungsleistungen und mit TEUR 115 (Vorjahr: TEUR 0) auf andere Bestätigungsleistungen

Konsolidierungskreis

Den Konzernabschluss für den größten und kleinsten Konsolidierungskreis stellt die The Social Chain AG auf. Der Konzernabschluss der The Social Chain AG ist im Bundesanzeiger offengelegt und steht auch im Internet zur Verfügung unter www.socialchain.de.

Ergebnisverwendung

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, den Jahresfehlbetrag in Höhe von EUR 26.948.295,03 auf neue Rechnung vorzutragen.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 15. März 2022 hat die The Social Chain AG mit notariell beurkundeten Verkaufs- und Übertragungsvertrag 19.249 ihrer zum 31. Dezember 2021 direkt und indirekt gehaltenen 26.442 Anteile an der KoRo Handels GmbH mit Sitz in Berlin (die „KoRo“) veräußert. Der Verkauf erfolgt im Rahmen des Einstiegs mehrerer international renommierter institutioneller Finanzinvestoren sowie verschiedener weiterer Angel-Investoren bei der KoRo, mit denen ebenfalls am selbigen Tag eine Investment- und Gesellschaftervereinbarung abgeschlossen worden ist.

Im Rahmen der vorgenannten Transaktion wurden die unter den bisherigen Altgesellschaftern der KoRo bestehenden gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse umfangreich sortiert, einschließlich der einvernehmlichen Aufhebung von vertraglichen Put-Optionen mit Wirkung für die Vergangenheit und die Zukunft.

Nach erfolgtem Vollzug des Verkaufs und der Übertragung der Geschäftsanteile wird die Gesellschaft an der KoRo Handels GmbH weiterhin als wesentlicher strategischer Minderheitsgesellschafter beteiligt bleiben und einen ständigen Sitz im neu eingerichteten Advisory Board unter dem Vorsitz von Dr. Georg Kofler erhalten.

Die Gesellschaft erzielt aus dem Verkauf der Geschäftsanteile einen signifikanten Veräußerungsgewinn im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Über die weiteren Parameter der Transaktion haben die Parteien vertraglich Stillschweigen vereinbart.

Am 25. März 2022 hat die The Social Chain AG mit notariell beurkundetem Verkaufs- und Übertragungsvertrag ihren 49%-Anteil an der FFLV Inc., a Delaware Corporation, USA an bisherigen Mehrheitsgesellschafter zu USD 1,0 Mio. veräußert. Mit gleichem Vertrag hat die TSC AG ihr an die FFLV, Inc., gewährte Darlehen in Höhe von USD 1,5 Mio. als auch die von ihr an die FFLV, Inc., gewährte und in Höhe von USD 1,5 Mio. in Anspruch genommene Kreditlinie veräußert. Der vereinbarte Rückzahlungsbetrag für die Darlehen wurde am 31. März 2022 beglichen. Für die Kaufpreiszahlung für die Anteile an der FFLV wurde statt der sofortigen Zahlung eine vollständig abgesicherte Schuldverschreibung seitens des Käufers gegenüber der TSC AG erklärt und vereinbart.

Mit Datum vom 2. Februar 2022 hat die TSC AG eine Inhaberschuldverschreibung (Zinssatz 8,5%) (ISIN DE000A3MQL79) platziert. Der Nettoemissionserlös für die im Rahmen der Eigenemission ausgegebenen 5.000 Teilschuldverschreibungen im Nennwert von je EUR 1.000,00 betrug EUR 5.000.000,00.

Die TSC AG hat im Geschäftsjahr 2022, bis zum Aufstellungsdatum dieses Abschlusses, Darlehen in Höhe von insgesamt TEUR 2.500 von Gesellschaftern erhalten und in Höhe von TEUR 5.000 getilgt.

Berlin, den 27. April 2022

The Social Chain AG, Berlin

Der Vorstand

Wanja S. Oberhof

Christian Senitz

Ralf Dümmel

Anlagenspiegel zum 31. Dezember 2021

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Kumulierte Abschreibungen/Wertberichtigungen				Buchwerte	
	Stand 01.01.21 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Stand 31.12.21 EUR	Stand 01.01.21 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Stand 31.12.21 EUR	Stand 31.12.21 EUR	Stand 31.12.20 EUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
geleistete Anzahlungen	0,00	2.615.215,55	0,00	2.615.215,55	0,00	0,00	0,00	0,00	2.615.215,55	0,00
	0,00	2.615.215,55	0,00	2.615.215,55	0,00	0,00	0,00	0,00	2.615.215,55	0,00
II. Sachanlagen										
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	383.612,26	179.748,91	66.055,00	497.306,17	29.161,79	154.115,38	0,00	183.277,17	314.029,00	354.450,47
	383.612,26	179.748,91	66.055,00	497.306,17	29.161,79	154.115,38	0,00	183.277,17	314.029,00	354.450,47
III. Finanzanlagen										
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	113.462.094,81	173.555.590,64	0,00	287.017.685,45	1.039.771,50	6.295.757,81	0,00	7.335.529,31	279.682.156,14	112.422.323,31
2. Beteiligungen	2.598.752,60	0,00	0,00	2.598.752,60	0,00	1.715.832,60	0,00	1.715.832,60	882.920,00	2.598.752,60
3. Genossenschaftsanteile	260,00	0,00	0,00	260,00	0,00	0,00	0,00	0,00	260,00	260,00
	116.061.107,41	173.555.590,64	0,00	289.616.698,05	1.039.771,50	8.011.590,41	0,00	9.051.361,91	280.565.336,14	115.021.335,91
	116.444.719,67	176.350.555,10	66.055,00	292.729.219,77	1.068.933,29	8.165.705,79	0,00	9.234.639,08	283.494.580,69	115.375.786,38

Aufstellung des Anteilbesitzes gemäß § 285 Nr. 11 und 11a HGB zum 31. Dezember 2021

Lfd. Nummer	Name und Sitz des Unternehmens	Kapitalanteil in % zum 31.12.2021 ¹⁾			Währung	Ergebnis in TEUR	Eigenkapital in TEUR
		Unmittelbar	Mittelbar	Gesamt			
Verbundene Unternehmen							
1	#DoYourSports GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-1.072	-2.103
2	BEEM Asia Limited, Hongkong, Kowloon	0,00%	100,00%	100,00%	HKD	0	24
3	Beem Germany GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	525
4	Belsonno GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	44	-251
5	BytePark GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	218	850
6	Carl Wilhelm Clasen GmbH, Schwarzenbek	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-3.107	-1.190
7	datalytix.io GmbH, Stuttgart	51,00%	0,00%	51,00%	EUR	13	-73
8	DEF Media GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-534	-1.871
9	drtv.agency GmbH, Stuttgart	51,00%	0,00%	51,00%	EUR	305	449
10	DS Aviation GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	25
11	DS Care 4U GmbH, Lüttow-Valluhn	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-2	112
12	DS Direct GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	25
13	DS Holding GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	1.479	77.541
14	DS Impact GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	13	4.544

Lfd. Nummer	Name und Sitz des Unternehmens	Kapitalanteil in % zum 31.12.2021 ¹⁾			Währung	Ergebnis in TEUR	Eigenkapital in TEUR
		Unmittelbar	Mittelbar	Gesamt			
Verbundene Unternehmen							
15	DS Marketing GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	46
16	DS MewiTec GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	25
17	DS Produkte GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	48	33.963
18	DS Select GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	25
19	DSQ Hongkong Ltd., Hongkong, Kowloon	0,00%	87,55%	87,55%	HKD	-23	687
20	Exzellenz Verdon (Ningbo) Trading Co. Ltd., China, Ningbo	0,00%	100,00%	100,00%	CNY	-9	-396
21	Exzellenz Verdon Ltd., Hongkong, Kowloon	0,00%	87,55%	87,55%	HKD	1	-10
22	Glow Media Group Ltd., Vereinigtes Königreich, Manchester	0,00%	100,00%	100,00%	GBP	-379	-387
23	in-trading Handelsgesellschaft mbH, Bad Segeberg	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	3.482
24	JOYLETICS mgmt. GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-	-
25	KoRo Eis GmbH, Berlin	0,00%	46,54%	46,54%	EUR	-156	-139
26	KoRo Handels GmbH, Berlin	30,06%	28,12%	58,18%	EUR	-139	5.427
27	Landmann Germany GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	1.186	1.010
28	Landmann Hungaria Kft., Ungarn, Vecses	0,00%	100,00%	100,00%	HUF	-702	452
29	Landmann International GmbH, Stapelfeld	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	166	905
30	Landmann Ltd. UK, Vereinigtes Königreich, Huntingdon	0,00%	100,00%	100,00%	GBP	-223	144
31	Landmann Polska Sp.z.o.o., Polen, Jawor	0,00%	100,00%	100,00%	PLN	-1.142	1.034
32	LGR Nuss & Trockenfrucht GmbH & Co. KG, Elmenhorst/Lanken	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-215	640

Lfd. Nummer	Name und Sitz des Unternehmens	Kapitalanteil in % zum 31.12.2021 ¹⁾			Währung	Ergebnis in TEUR	Eigenkapital in TEUR
		Unmittelbar	Mittelbar	Gesamt			
Verbundene Unternehmen							
33	LGR Nuss & Trockenfrucht Veredelung Verwaltungs GmbH, Elmenhorst	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	1	37
34	LINKS Logistics GmbH, Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-132	-1.210
35	LINKS Operations & Intelligence GmbH (in Insolvenz), Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-	-
36	Lions Chain GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-251	276
37	Lumaland Inc., Vereinigte Staaten, Muskegon	0,00%	80,00%	80,00%	USD	-407	-242
38	Lumaland International GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-73	-110
39	Lumaland Vertriebs GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-1.153	848
40	Mabyen GmbH, Düsseldorf	0,00%	51,08%	51,08%	EUR	48	-123
41	Media Chain GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-62	-74
42	Media Chain Group Ltd., Vereinigtes Königreich, Manchester	0,00%	100,00%	100,00%	GBP	-488	-8.675
43	Media Chain Products GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	914	1.454
44	Meine Spielzeugkiste GmbH, Berlin	0,00%	43,58%	43,58%	EUR	0	25
45	MINT Marketing Agency LLC, Vereinigte Staaten, Los Angeles, CA	25,00%	0,00%	25,00%	USD	188	737
46	MINUMA mgmt. GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-	-
47	Möbelfreude Vertriebs GmbH, Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-502	-1.126
48	Pacific Trade Connection Ltd. Hongkong, Kowloon	0,00%	100,00%	100,00%	HKD	64	1.198
49	PL FoodCom GmbH, Elmenhorst/Lanken	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-9	16

Lfd. Nummer	Name und Sitz des Unternehmens	Kapitalanteil in % zum 31.12.2021 ¹⁾			Währung	Ergebnis in TEUR	Eigenkapital in TEUR
		Unmittelbar	Mittelbar	Gesamt			
Verbundene Unternehmen							
50	Ravensberger Holding GmbH, Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-208	4.184
51	Ravensberger Logistik GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	-898
52	Ravensberger Matratzen GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-2.419	-453
53	Shine Conventions GmbH, Berlin	0,00%	96,99%	96,99%	EUR	-320	777
54	sib Silvester in Berlin Veranstaltungen GmbH, Berlin	0,00%	96,99%	96,99%	EUR	296	-301
55	smilebaby GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-15	-136
56	Social Chain Germany GmbH, Berlin	18,29%	67,68%	85,97%	EUR	-297	-287
57	Social Chain GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-195	-778
58	Social Chain Group Ltd., Vereinigtes Königreich, Manchester	0,00%	100,00%	100,00%	GBP	-47	3.046
59	Social Chain Home & Living B.V., Niederlande, Swalmen	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	5	5
60	Social Chain Ltd., Vereinigtes Königreich, Manchester	0,00%	100,00%	100,00%	GBP	305	2.822
61	Social Chain Media & Commerce GmbH, Berlin	0,00%	75,10%	75,10%	EUR	-634	-609
62	Social Chain USA, Inc., Vereinigte Staaten, New York, NY	0,00%	100,00%	100,00%	USD	1.146	-544
63	Social Moms GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-645	-1.824
64	The Fitness Chain GmbH, Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-324	-4.474
65	The Social Chain Commerce Alliance GmbH, Berlin	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	-48	-764
66	The Social Chain Group AG, Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-1.922	57.206
67	TSCDS Holding GmbH, Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-231	182.693
68	Urbanara GmbH, Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-258	-1.975

Lfd. Nummer	Name und Sitz des Unternehmens	Kapitalanteil in % zum 31.12.2021 ¹⁾			Währung	Ergebnis in TEUR	Eigenkapital in TEUR
		Unmittelbar	Mittelbar	Gesamt			
Verbundene Unternehmen							
69	Urbanara Home & Living GmbH, Berlin	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	5	5
70	Vision Personalservice GmbH, Valluhn	0,00%	100,00%	100,00%	EUR	0	-381
71	VonMählen GmbH, Lüneburg	100,00%	0,00%	100,00%	EUR	-310	115
Beteiligungen							
72	Andreas Plath GmbH, Hamburg	0,00%	25,00%	25,00%	EUR	-106	14
73	Caps Air GmbH, Hamburg	0,00%	30,00%	30,00%	EUR	0	63
74	Catlabs GmbH, Grünwald	0,00%	30,00%	30,00%	EUR	16	32
75	Clou-Innovations GmbH, Berlin	0,00%	25,10%	25,10%	EUR	-9	-52
76	Detlev Sommer GmbH, Jena	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	-27	-8
77	DeWok GmbH, Pulheim	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	8	7
78	FFLV Inc., Vereinigte Staaten, Conroe, TX	49,00%	0,00%	49,00%	USD	57	2.059
79	Flexmed AG, Liechtenstein, Triesen	0,00%	23,00%	23,00%	CHF	29	10
80	Flüwa GmbH, Osthofen	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	-10	15
81	Fugentorpedo GmbH, München	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	34	169
82	GentleMonkeys GmbH, Unterföhring	0,00%	25,00%	25,00%	EUR	-19	117
83	GeRoTech-Innovations GmbH, Österreich, Wien	0,00%	25,00%	25,00%	EUR	0	47
84	Gomago GmbH, Cremlingen	0,00%	10,00%	10,00%	EUR	449	1.000
85	Iss doch Wurst GmbH, Duisburg	0,00%	25,00%	25,00%	EUR	0	25

Lfd. Nummer	Name und Sitz des Unternehmens	Kapitalanteil in % zum 31.12.2021 ¹⁾			Währung	Ergebnis in TEUR	Eigenkapital in TEUR
		Unmittelbar	Mittelbar	Gesamt			
Beteiligungen							
86	LAX GmbH, Berlin	0,00%	74,99%	74,99%	EUR	0	23
87	MY BEAUTY LIGHT GmbH, Kassel	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	0	359
88	puffin GmbH, Lilienthal	0,00%	49,00%	49,00%	EUR	-134	735
89	Rokitta's GmbH, Friedrichstadt	0,00%	35,00%	35,00%	EUR	108	266
90	Rollyzberg GmbH i. Gr., Berlin	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	0	25
91	Schreibathlet GmbH, Idstein	0,00%	12,50%	12,50%	EUR	138	120
92	simply wet GmbH, Reinfeld	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	-56	-198
93	VapoGroup GmbH, Stuttgart	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	0	25
94	waschies GmbH, Kulmbach	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	89	244
95	We Love Product GmbH, Berlin	0,00%	50,00%	50,00%	EUR	0	23
96	yucona GmbH, Berlin	0,00%	20,00%	20,00%	EUR	-9	16

Konzern- lagebericht

Grundlagen des Konzerns	27	Chancen- und Risikobericht	49
Allgemeine Informationen	27	Chancen	49
Geschäftsmodell	27	Risiken und Risikomanagement	50
Konzernstruktur- und organisation	29	Internes Kontroll- und Risikomanagement- system in Bezug auf den Rechnungslegungsprozess	58
Strategie und Steuerungssystem	30	Prognosebericht	60
Forschung und Entwicklung	31	Gesamtwirtschaftliche und branchen- bezogene Rahmenbedingungen	60
Wirtschaftsbericht	32	Erwartete wirtschaftliche Entwicklung des TSC Konzerns	62
Gesamtwirtschaftliche und branchen- bezogene Rahmenbedingungen	32	Gesamtaussage zur Prognoseberichterstattung	62
Geschäftsverlauf	36	Erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 S. 1 AktG zu den übernahmerechtlichen Angaben nach §§ 289a Abs. 1 und 315a Abs. 1 HGB	64
Ergebnisentwicklung	36	Vergütungsbericht	66
Unternehmenserwerbe	36	Nichtfinanzielle Erklärung (Nachhaltigkeitsbericht)	66
Sonstige Veräußerungen und Veräußerungsgruppen als zur Veräußerung gehalten	36	Erklärung zur Unternehmensführung	66
Lage des Konzerns	38		
Ertragslage des Konzerns	38		
Finanzlage des Konzerns	40		
Vermögenslage des Konzerns	41		
Gesamtaussage zur Lage des Konzerns	42		
Pro-Forma-Finanzinformationen	42		
Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der TSC AG	46		
Ertragslage der Gesellschaft	46		
Finanzlage der Gesellschaft	47		
Vermögenslage der Gesellschaft	47		
Gesamtaussage zur Lage der Gesellschaft	48		

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Allgemeine Informationen

Die The Social Chain AG (nachstehend auch „TSC AG“, „Social Chain“, „Gesellschaft“ oder „Mutterunternehmen“ 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 TSC AG ist die Muttergesellschaft von unmittelbar und mittelbar gehaltenen Tochtergesellschaften und hält unmittelbar und mittelbar Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (nachfolgend auch „TSC Konzern“ oder „Konzern“ genannt). Die Gesellschaft agiert als Holding für den Konzern.

Die Aktien der TSC AG sind seit dem 12. November 2021 zum Handel im Prime Standard (reguliertes Marktsegment mit zusätzlichen Folgepflichten) der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen. Zuvor war die Gesellschaft im Freiverkehr notiert.

Dieser Bericht fasst den Konzernlagebericht des TSC Konzerns mit dem Lagebericht der TSC AG zusammen. Er sollte im Kontext mit dem Konzernabschluss und dem Jahresabschluss einschließlich der Anhangangaben gelesen werden. Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss basieren auf einer Reihe von Annahmen sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die detaillierter im jeweiligen Anhang dargestellt sind. Der Konzernabschluss wurde nach den IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt. Der Jahresabschluss der TSC AG wurde nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (HGB) aufgestellt.

Der zusammengefasste Konzernlagebericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen über das Geschäft, die finanzielle Entwicklung und die Erträge. Diesen Aussagen liegen Annahmen und Prognosen zugrunde, die auf gegenwärtig verfügbaren Informationen und aktuellen Einschätzungen beruhen. Sie sind mit einer Vielzahl von Unsicherheiten und Risiken behaftet. Der tatsächliche Geschäftsverlauf kann daher wesentlich von der erwarteten Entwicklung abweichen. Die TSC AG übernimmt über die gesetzlichen Anforderungen hinaus keine Verpflichtung, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren.

Der zusammengefasste Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2021 wird in Euro (EUR), der funktionalen Währung der TSC AG, aufgestellt. Sofern nicht anders angegeben, werden alle Werte kaufmännisch auf Millionen Euro (EUR Mio.) mit einer Dezimalstelle gerundet, so dass Rundungsdifferenzen auftreten können und die dargestellten Prozentangaben nicht genau die Zahlen widerspiegeln, auf die sie sich beziehen. Der zusammengefasste Konzernlagebericht ist für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 aufgestellt.

1.2 Geschäftsmodell

Der TSC Konzern versteht sich als Marken- und Handelshaus der nächsten Generation. Bei der Entwicklung von Produkten, dem Aufbau von Marken und ihrem Vertrieb nutzen wir vor allem Erkenntnisse und Möglichkeiten von Social Media: Wir sind damit ein Pionier für den Aufbau internationaler skalierbaren

Social-First-Brands.

Dahinter steckt die integrierte Kompetenz von Produkt- und Markenentwicklung, Social-Media-Publishing, Social-Media-Marketing kombiniert mit einer Omnichannel-Vertriebsstruktur.

Operativ organisiert ist der Konzern in den drei Segmenten Social Commerce, Social Media und Retail (DS Gruppe). Im Vergleich zum Vorjahr taucht die DS Gruppe dabei erstmals als eigenständiges Segment auf. Aufgrund ihrer Größe wird separat über sie berichtet. Wirtschaftlich ist sie im Jahresabschluss 2021 nur im Monat Dezember enthalten.

Social Commerce

Im Segment Social Commerce liegt unser Fokus auf den drei Produkt-Verticals „Home & Living“, „Food“ sowie „Beauty & Health“. Die folgende Übersicht zeigt die wichtigsten Marken der Social Chain AG zum Stand 31.12.2021. Weitere Informationen zu den Marken finden sich im Geschäftsbericht 2021 (Link im Dokument). Einen aktuellen Stand unseres „Brand Books“ finden Sie jederzeit unter www.socialchain.com im Bereich Investor Relations. Das „Brand Book“ umfasst auch Marken der DS Gruppe, die in diesem Abschnitt nicht behandelt werden.

Der Social Chain Konzern bietet seine Produkte (Stichtag 2021) in insgesamt 34 Ländern an. Schwerpunkte sind Europa, mit den Fokusbörsen Deutschland und England) sowie Nordamerika mit dem Fokusbörsen USA. Ein Großteil der Verkäufe an Endkunden:innen erfolgt in eigenen Webshops. Ende 2021 verzeichneten wir

insgesamt 1,69 Millionen aktive Direktkunden:innen mit einem durchschnittlichen Warenkorb über alle D2C-Produktgruppen von ca. EUR 66.

Social Media

Social Media war die Keimzelle des heutigen Social Chain Konzerns. Von Anfang an setzen wir dabei auf ein integriertes Modell aus Social-Media-Marketing und Social-Media-Publishing. Diese Kombination aus eigenen Reichweiten und Agenturleistungen bieten wir auch Geschäftskunden:innen als Dienstleistung an. Darüber hinaus entwickeln wir Online-Offline-Events mit einer tiefen Integration von digitalen Communities und Veranstaltungen vor Ort.

Die Communities des Social Chain Konzern erreichen 86 Millionen Follower weltweit. Sie liefern Erkenntnisse über neue Trends, inspirieren Konsument:innen und verstärken Markenbotschaften. Einen Überblick über die wichtigsten Social-Media-Kanäle, die auf unterschiedlichsten Plattformen präsent sind, finden Sie auf der Unternehmenswebsite www.socialchain.com.


Die Social-Media-Experten der Social Chain Agency sind international aktiv, mit Standorten in Berlin, Manchester, New York und Los Angeles. Zu den Kunden:innen der Agentur zählen international renommierte Marken wie zum Beispiel Apple, Coca-Cola und McDonalds. Zusätzliche Expertise bringt die Performance Marketing Agentur Mint, mit einem Schwerpunkt auf Social-Commerce-Strategien und der Entwicklung junger Marken und Start-Ups.

Retail (DS Gruppe)

Die DS Gruppe ist mit Abschluss der Akquisition seit Dezember 2021 im Konsolidierungskreis des Social Chain Konzerns. Die DS Gruppe ist ein international agierendes Handelsunternehmen mit 49 Jahren Markt-

erfahrung. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Produktion, den Import und Vertrieb innovativer Produkte der Konsumgüterbranche. Als einer der europaweit größten Entwickler:innen und Lieferant:innen von Non-Food-Artikeln beliefert die Gruppe mit über 5.000 Artikeln den Lebensmitteleinzelhandel, Discounter, Drogerien, Baumärkte, Fachhandel, Cash & Carry, SB-Warenhäuser, Versandhäuser, Homeshopping sowie Online-Marktplätze. Mit eigenen Marken, wie zum Beispiel dem ältesten deutschen Grillhersteller LANDMANN und zahlreichen weiteren Brands, gehört die DS Gruppe zu einem der europaweit größten Lieferanten des Handels in ihrem Bereich. Darüber hinaus hat das Unternehmen ein breites Portfolio im E-Commerce aufgebaut, mit eigenen Webshops und Präsenz in fast

allen relevanten Online-Marktplätzen. Ausführliche Information zur DS Gruppe, ihren Marken und Produkten finden Sie unter www.dspro.de. Die DS Gruppe verfügt über umfassende Kapazitäten in den Bereichen Sourcing, Produktentwicklung und Logistik. Ihr bestehendes Multi-Channel-Vertriebssystem erweitert die Absatzchancen und Point of Sales für bestehende Marken und Produkte des Gesamtkonzern. Ihr Marken- und Produktportfolio ist komplementär zu den bestehenden Social-Commerce-Waregruppen der Social Chain AG, insbesondere im Bereich „Home & Living“. Ein Großteil der DS Produkte eignet sich für die Direktvermarktung an Endkunden:innen und bietet damit viel Potential für Synergien.

Social Media	Social Commerce	Retail (DS Gruppe)
  	  	  

1.3 Konzernstruktur und -organisation

Die TSC AG ist das Mutterunternehmen des TSC Konzerns und agiert als Holdinggesellschaft für den Konzern. Als Konzernholding nimmt die TSC AG die Steuerung des Konzerns, strategische Entwicklung, zentrale Leitungsfunktionen als auch die Bereitstellung von Dienstleistungen für verbundene Unternehmen wahr.

Zum 31. Dezember 2021 umfasst der Konzern 68 (Vorjahr 38) vollkonsolidierte Unternehmen und 5 (Vorjahr 2) assoziierte Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen. Eine Übersicht der konsolidierten Unternehmen findet sich im Konzernanhang im Abschnitt 1.5.1.

Der Vorstand der The Social Chain AG besteht im Geschäftsjahr 2021 aus Wanja S. Oberhof als Vorstandsvorsitzendem (CEO) und wurde am 1. März 2021 um Christian Senitz als Finanzvorstand (CFO) sowie am 8. Dezember 2021 um Ralf Dümmel als Produkt- und Dienstleistungsvorstand (CPO) erweitert. Als Vorstandsvorsitzender verantwortet Wanja S. Oberhof neben der strategischen Unternehmensentwicklung, die Bereiche M&A, Investor Relations sowie Social Media. Herr Senitz zeichnet sich verantwortlich für Finance, Legal, Human Resources sowie Corporate Social Responsibility. Als Produktvorstand organisiert Ralf Dümmel den Produktentwicklungsbereich, den Verkauf bzw. Vertrieb sowie die Betreuung der Höhle der Löwen Beteiligungen. Ergänzt wird der Vorstand der Social Chain AG im Manage-

ment Board, welches das oberste Leitungsgremium der Gruppe ist, um Dr. Hanno Hagemann, als Chief Operating Officer verantwortlich für den operativen Produkt- und Markenbereich einschließlich des Einkaufs sowie Andreas Schneider, der den Bereich Finanzen bei der DS Gruppe verantwortet und neben der Leitung von IT, Logistik und Data das Post-Merger-Integration-Projekt der Gruppe koordiniert.

Hauptsitz des Unternehmens ist Berlin, weitere Standorte sind Manchester, London, New York, Stapelfeld bei Hamburg und München. Zum 31. Dezember 2021 beschäftigte das Unternehmen durchschnittlich 1.271 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr 601).



1.4 Strategie- und Steuerungssystem

Die Welt des Handels und der Marken ist so stark in Bewegung wie nie zuvor. Die Digitalisierung führt zu völlig neuen Wegen zur Kundschaft. Und vom Verbraucher:in zu Unternehmen, Produkten und Marken. Wir sind ein Social-Commerce-Unternehmen mit eigenen Marken und Produkten. Wir gestalten die Zukunft des Handels und der Marken aktiv mit. Wir entwickeln und promoten eigene Marken und Produkte mit der Kraft von Social Media und vermarkten sie. Direkt oder über Partner:innen im Handel.

Unsere Strategie und unser Handeln ist „Digital first. Unser Ziel ist „Direct-to-Customer“: von der Markenbildung über Marketing bis zum Direktverkauf unserer Produkte in den Kategorien Food, Home & Living, Beauty und Health. Wir nutzen die Effizienz digitaler Verkaufspunkte, um den nachhaltigen Wert direkter Kundenbeziehungen zu steigern, kombinieren sie im Rahmen eines echten Omnichannels-Vertriebs zusätzlich mit Point of Sales vor Ort. Damit maximieren wir Verkaufs- und Kontaktpunkte für unsere Marken und Produkte.

Schwerpunkt unserer Angebots-Portfolio-Strategie sind Marken und Produkte mit klarer Social-Media-Relevanz. Wir versuchen, möglichst große Teile der Customer Journey rund um und mit der Hilfe von Social Media zu gestalten. Daher investieren wir umfassend in Datenanalyse, Social Listening, eigene Reichweiten (Social Publishing) und Social-Media-Marketing. Mit Blick auf optimale Verfügbarkeit unserer Produkte setzen wir über den Omnichannel-Vertrieb hinaus auf Exzellenz in Einkauf und Logistik. Kritische Unternehmensprozesse sind dabei ausschließlich inhouse organisiert. Durch den Erwerb der DS Gruppe haben wir insbesondere in den Bereichen Vertrieb, Sourcing, Entwicklung und Logistik an Kompetenz und Ressourcen gewonnen.

Maximale Skalierbarkeit schaffen wir über das Omnichannel-System, Internationalisierung und unserer proprietäre Technologie-Plattform. Der Omnichannel Ansatz ermöglicht den Vertrieb einer Love Brand im Massenmarkt genauso, wie den Verkauf von Nischenprodukten im Longtail-Marketing. LINKS analysiert Interessen, Kaufabsichten und Produktzufriedenheit entlang der kompletten digitalen Customer Journey. Durch die Internationalisierung skalieren wir insbesondere die Umsatzpotenziale unserer Kernmarken. Neben Europa und den USA, die heute den strategischen Schwerpunkt bilden, haben wir mittelfristig Asien als strategischen Zukunftsmarkt identifiziert.

Wichtiger Teil unserer Wachstumsstrategie sind Akquisitionen, insbesondere mit Blick auf unser Produkt- und Markenportfolio sowie die Internationalisierung. Im Rahmen von „Buy-and-Build“ identifizieren wir Entwickler:innen und Hersteller:innen von Produkten mit Social-First-Brand-Potential. Die M&A-Strategie konzentriert sich daher auf Unternehmen, deren Marken und Dienstleistungen über Social Media überdurchschnittlich erfolgreich vermarktet werden können. Darüber hinaus gehören Unternehmen mit besonderen Social-Media- und Social-Commerce-Kompetenzen zu unseren Akquisitionszielen.

Zur Steuerung des Unternehmens und der Tochtergesellschaften werden drei wesentliche Steuerungsgrößen für das Erreichen der strategischen Ziele betrachtet: Umsatzerlöse, Rohertrag (Rohmarge) und das (bereinigte) Ergebnis vor Abschreibungen, Ertragsteuern und Zinsen (EBITDA). Im (bereinigten) EBITDA werden Posten adjustiert, die nicht die zugrunde liegende operative Leistung der Gruppe widerspiegeln und somit aufgrund ihrer Bedeutung in Bezug auf Größe und Art im (bereinigten) EBITDA adjustiert werden. Die Bereinigungen erfolgen, um die Effektivität und den

Erfolg unserer Buy-and-Build-Strategie zu evaluieren und die Performance zu kommunizieren. Beispiele für angepasste Posten sind Kosten im Zusammenhang mit Akquisitionen (abgeschlossen oder abgebrochen) und der Integration der erworbenen Gesellschaften in die Gruppe, Refinanzierungskosten, aktienbasierte Vergütungen, einmalige Kosten im Zusammenhang mit der Einrichtung von Vertriebs- und Logistikeinrichtungen, Kosten für die Entwicklung und Integration von IT-Systemen und IT-Plattformen und Kosten für die Vorbereitung der Marktstrategie sowie Kosten zur Erschließung neuer Märkte. Nicht angepasst werden Kosten und Erlöse, die im Zusammenhang mit Desinvestitionen stehen, da diese als ein Ausfluss des Erfolges unserer Buy-and-Build-Strategie verstanden werden.

Dies steht im Einklang mit der Art und Weise, wie die finanzielle Leistung vom Management gemessen und gesteuert wird. Wir sind der Auffassung, dass das (bereinigte) EBITDA dem Abschlussadressaten nützliche Informationen über unsere unternehmerische und finanzielle Performance bereitstellt und Transparenz hinsichtlich der Basis für die Entscheidungsfindung des Vorstands schafft.

Die Steuerung des Konzerns auch über nichtfinanzielle Leistungsindikatoren befindet sich derzeit noch im Aufbau. Aktuell gibt es ausschließlich für den B2C Bereich des Segments Social Commerce nicht-finanzielle Leistungsindikatoren, deren Entwicklungen monatlich von den Entscheidungsträger:innen analysiert werden. Die bedeutsamsten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren sind hierbei die Gesamtanzahl der Direktkunden:innen, die Anzahl der Bestellungen sowie die durchschnittliche Warenkorbwert. Bei der Kennzahl Anzahl Kunden:innen wird des Weiteren zwischen „Direct-to-Consumer-Kunden:innen“ und „Kunden:innen von Online Marktplätzen“ unterschieden. Im B2B Be-

reich des Segments Social Commerce sowie in den Segmenten Social Media und Retail (DS Gruppe) existieren aktuell noch keine nichtfinanziellen Leistungsindikatoren.

1.5 Forschung und Entwicklung

Unseren Ansatz, wie wir Produkte und Marken entwickeln, definieren und leben wir als „smart customer centric“. Wir begleiten Kund:innen nicht nur möglichst nahtlos entlang ihrer Customer Journey. Verbraucher:innen sind gleichzeitig Dreh- und Angelpunkt unserer Produktions- und Wertschöpfungskette.

Social Media hilft uns, Verbraucher:innen-Trends schnell zu erkennen und Produktwünsche abzuleiten. Wir analysieren Social-Media-Verhalten unserer eigenen Communities mit mehr als 86 Millionen Follower:innen und kennen die Transaktionsdaten unseres E-Commerce-Geschäfts. Social Media ersetzt in vielen Fällen teure und langwierige Entwicklungsphasen von Produkten, weil wir aus unzähligen Informationen von Verbraucher:innen Artikel entwickeln, die passgenau auf die Bedürfnisse ihrer Zielgruppen ausgerichtet sind. Das ist effizient und nachhaltig zugleich. Social Media kann zudem teure klassische Werbe-Kampagnen komplett ersetzen. Communities, Top-Influencer:innen, Mikro-Influencer:innen-Netzwerke und kreative Social-Media-Kampagnen schaffen Bekanntheit und Beliebtheit, wirtschaftlich und zielgruppengenau.

Forschung und Entwicklung innerhalb der Social Chain Gruppe konzentriert sich vor diesem Hintergrund auf Analyse großer Datenmengen, Produktentwicklung und adressierbares Marketing. Wesentlicher Bestandteil dieses Systems ist eine proprietäre, vollständig cloud-basierte Technologieplattform: LINKS verbindet Datenpunkte aus Social Commerce, E-Commerce. Das System analysiert Follower- und Konsumenteninteressen, Kaufabsichten und Produktzufriedenheit entlang der gesamten digitalen Journey. Dabei integriert das System auch Third-Party-Daten sowie Offline-Information aus stationären Handelsbeziehungen und Marktanalysen.

Außerdem sind Investitions- und Aufwandsschwerpunkt für Forschung & Entwicklung die Experten-Think-Tanks der Social Chain Agency und des Performance-Marketing-Spezialist:innen MINT. Da diese Fachleute, deren Wissen der ganzen Social Chain Gruppe zugutekommt, auch für Drittkunden:innen arbeiten, ist eine exakte Abgrenzung der Aufwendungen in diesem Bereich nicht trennscharf darstellbar. Hinzu kommen eigene Produktentwicklungsteams für unsere in Kategorien „Home & Living“, „Food“ sowie „Beauty & Health“.

2 Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

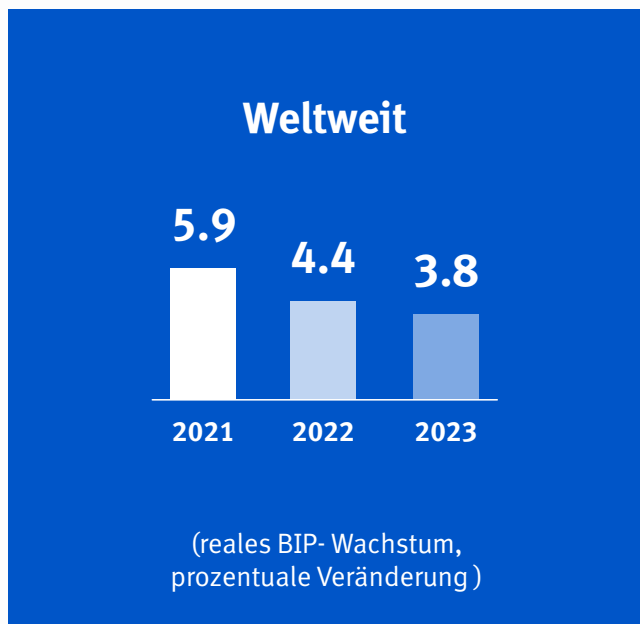
Deutschland, der Kernmarkt der TSC AG, verzeichnete in 2021 nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) einen Anstieg von 2,7 % des preis- und kalenderbereinigten Bruttoinlandsproduktes (BIP). Hierbei war die konjunkturelle Entwicklung auch im Jahr 2021 stark abhängig vom Corona-Infektionsgeschehen und den damit einhergehenden Schutzmaßnahmen. Erschwerend waren zudem zunehmende Liefer- und Materialengpässe. Im Vergleich zum Jahr

2019, dem Jahr vor Beginn der Corona-Pandemie, war das BIP 2021 noch um 2,0 % niedriger.¹

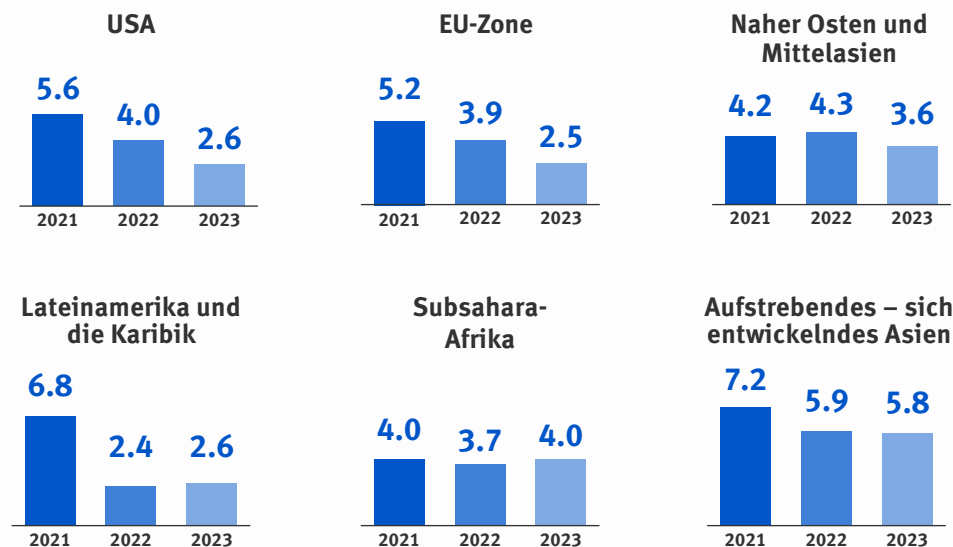
Eine Besonderheit im Jahr 2021 war der deutliche Anstieg der Verbraucherpreise. Während im Vorjahr in Deutschland die Inflationsrate im Durchschnitt noch bei 0,5 % lag, stiegen die Verbraucherpreise im Jahresdurchschnitt 2021 um 3,1 % gegenüber 2020. Eine höhere Jahresteuersatzrate als im Jahr 2021 wurde zuletzt vor fast 30 Jahren ermittelt. Ausschlaggebend waren vor allem die hohen monatlichen Inflationsraten im zweiten Halbjahr 2021.² Dieser Trend setzt sich auch in

2022 fort und im März zeigte sich, auch bedingt durch die Rohstoffpreisentwicklung im Zuge des Krieges in der Ukraine, eine Inflationsrate in Höhe von 7,3 %.

Laut IWF konnte sich die Weltwirtschaft im Vergleich zur deutschen Wirtschaft stärker in 2021 erholen. Demnach lag der weltweite Anstieg des BIPs bei 5,9 %. Die USA und der Euroraum, die nach Deutschland die wichtigsten Märkte der TSC AG darstellen, verzeichneten hierbei Anstiege von 5,6 % bzw. 5,2 %. Auch in diesen beiden Märkten war das Phänomen hoher Inflationsraten insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2021 präsent.



World Economic Outlook Update Januar 2020 Wachstumsprognosen nach Regionen (prozentuale Veränderung)



¹ https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/01/PD22_020_811.html

² https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/01/PD22_025_611.html

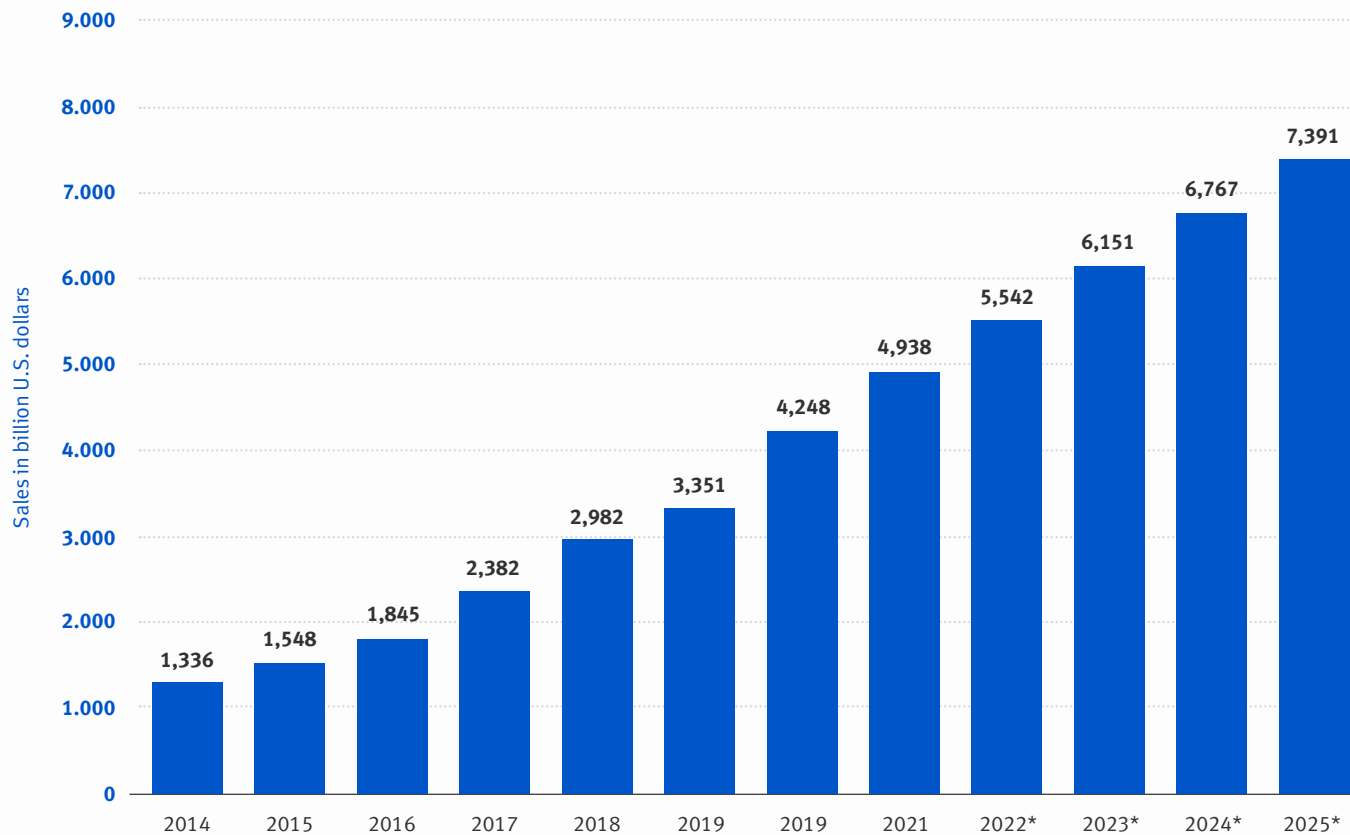
Source: IMF, World Economic Outlook Update, January 2022.

Note: Order of bars for each group indicates (left to right): 2021, 2022 projections, and 2023 projections.

Überdurchschnittlich im Vergleich zur Gesamtwirtschaft verlief die globale Entwicklung des E-Commerce-Sektors. Die Umsätze stiegen 2021 auf USD 4,94 Billionen (2020: USD 4,25 Billionen). Dies entspricht einem Wachstum von 11,5 %.³

In Deutschland stieg der Brutto-Umsatz im E-Commerce im Jahr 2021 um 19,0 % auf EUR 99,1 Mrd. (2020: EUR 83,3 Mrd.). Damit bleibt das Segment auf einem klaren Wachstumspfad, vor allem wenn man bei der Betrachtung den Food-Bereich mit starkem Retail-Anteil herausrechnet. 2020 war es noch jeder achte Euro, den Verbraucher:in im Onlinehandel ausgegeben haben. Bereinigt man die Umsätze um Lebensmittel-Einkäufe, hat die E-Commerce-Branche mit Waren 2021 (ohne digitale Dienstleistungen) sogar jeden fünften im Einzelhandel ausgegeben Euro verbucht. Der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel (BEVH) beziffert den Brutto-Umsatz mit Waren im E-Commerce 2021 auf EUR 99,1 Mrd. nach EUR 83,3 Mrd. im Jahr 2020. Das Wachstum im Vergleich zu 2020 liegt bei 19 % und hat sich damit weiter beschleunigt. 2020 wuchs die E-Commerce-Branche um 14,6 % im Vergleich zum Vorjahr. Auffällig, gerade mit Blick auf Social Shopping: Bereits 40 % des Umsatzes wurde 2020 in Deutschland über mobile Endgeräte erwirtschaftet.

Handelsumsatz im E-Commerce weltweit von 2014 bis 2025
(in billion U.S. dollars)



* Forecast

Quelle: Statista 2022⁴

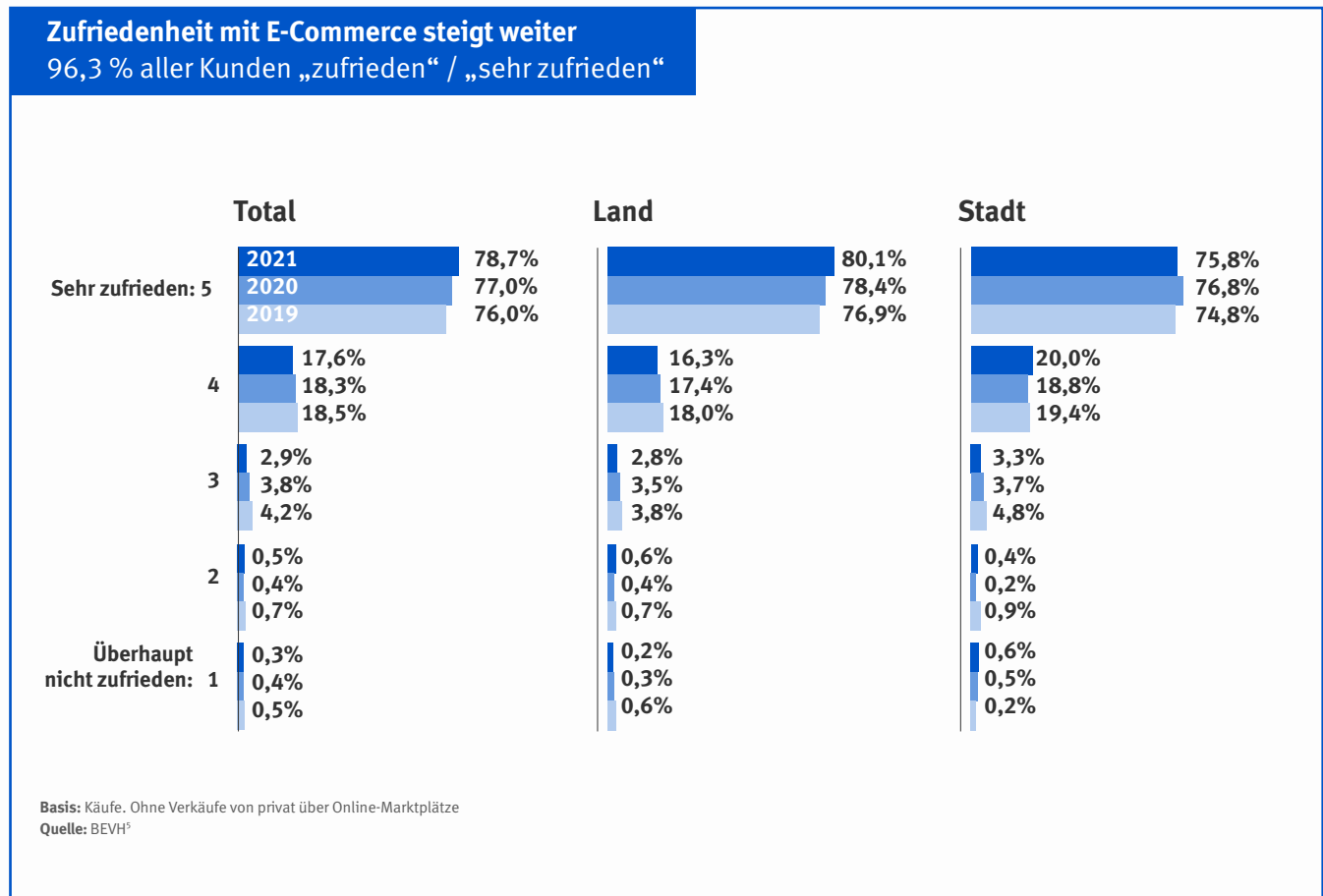
³ <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

⁴ <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

Einen wesentlichen Treiber für das Wachstum sieht der BEVH in der verlässlichen Leistung des digitalen Handels. Die Zufriedenheit der Verbraucher:innen beim E-Commerce steigt weiter. Insgesamt zeigten sich laut einer Befragung des Verbandes 2021 78,8 % der Konsument:innen als „sehr zufrieden“ (2020: 78,8 %). Besonders hoch ist die Zufriedenheit in nicht-urbanen Gebieten mit geringeren Retail-Angeboten vor Ort. Hier stieg die die Zufriedenheit mit „sehr gut“-Bewertungen von 78,4 % (2020) auf 80,1 % im Jahr 2021.

Die breite Verfügbarkeit von Internetzugängen als wesentliche Voraussetzung für E-Commerce nähert sich stetig der Vollversorgung. In Deutschland ist die Internetnutzung im Jahr 2021 auf 78,8 Millionen Nutzer:innen angestiegen (2020: 77,8 Millionen Nutzer:innen⁶). Das macht 95 % der Gesamtbevölkerung von Deutschland aus (2021: 83,2 Millionen Einwohner:innen).⁷

Betrachtet man hierbei Personen ab 16 Jahren, die stationäre und/oder mobile Angebote im Internet nutzen, beläuft sich die Zahl auf 61,14 Millionen Personen (Stand 01.12.2021).⁸ Für das Onlineshopping nutzen die Deutschen am liebsten ihr Smartphone. Auch in anderen Ländern findet Mobile Commerce einen immer höheren Stellenwert. Das trägt dazu bei, dass Einkäufe im Internet aus dem Alltag vieler Menschen nicht mehr wegzudenken sind. Etwa ein Drittel der Internetnutzer:innen kauft mindestens einmal im Monat online ein.⁹ Dies lässt sich auch mit folgenden Zahlen nochmals unterstreichen: Die Anzahl der Mobil-Internetnutzer:innen in Deutschland im Januar 2021 ist im Vergleich zum Vorjahr auf 112,9 Millionen gestiegen (+1,6 %), was 134,7 % der Einwohner:innen entspricht.¹⁰



³ https://www.bevh.org/fileadmin/content/05_presse/Pressemitteilungen_2022/220126_-_Pra__sentation_bevh_Jahrespressegesprach_2022.pdf, Seite 16

⁶ <https://datareportal.com/reports/digital-2021-germany?rq=germany>

⁷ <https://www.internetworldstats.com/stats4.htm>

⁸ https://www.agof.de/?wpfb_dl=8566

⁹ <https://de.statista.com/themen/247/e-commerce/#dossierKeyfigures>

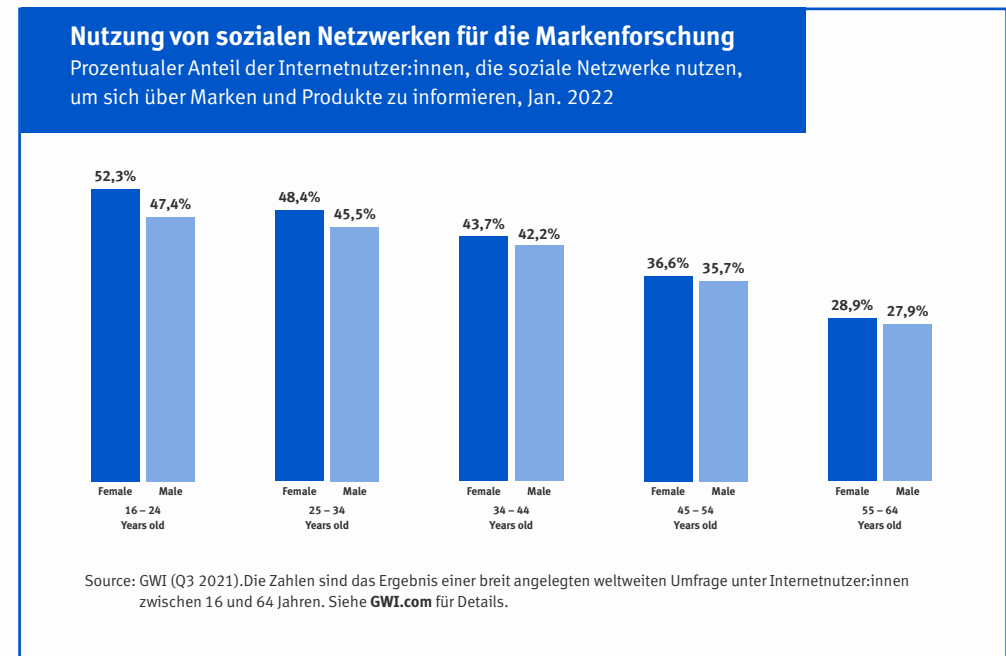
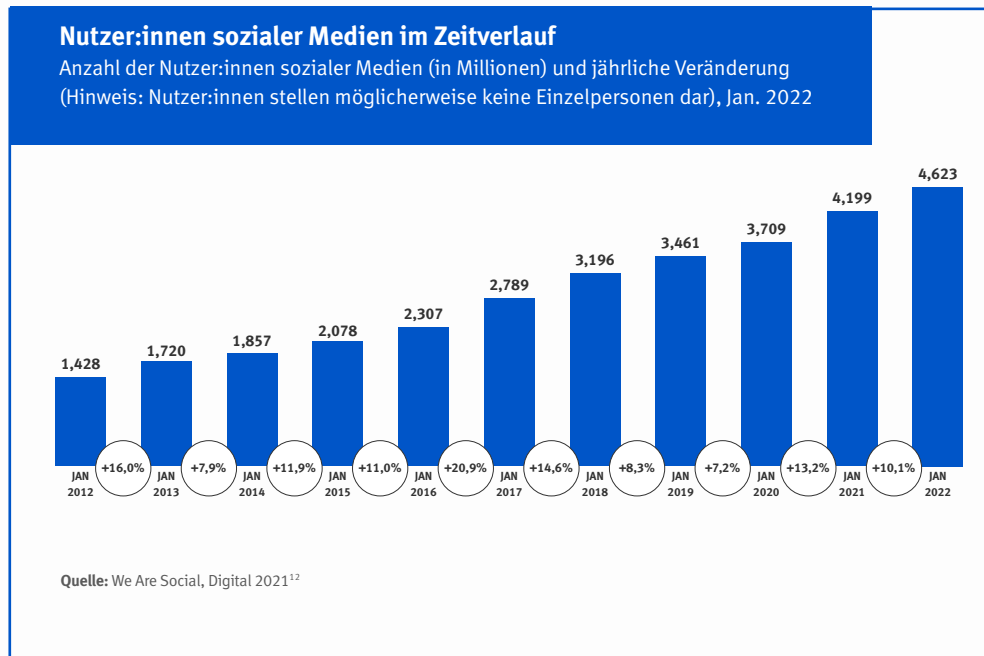
¹⁰ <https://datareportal.com/reports/digital-2021-germany?rq=germany>

Weltweit betrachtet gab es im Jahr 2021 insgesamt 4,88 Milliarden Internetnutzer:innen und 4,62 Milliarden Social-Media-Nutzer:innen.¹¹ Damit nähern sich Internetnutzung und Social-Media-Nutzung immer weiter an. Das globale Wachstum der Social-Media-User:innen stieg im vergangenen Jahr (Basis: Stichtagsbetrachtung Januar 2022/2021) auf hohem Niveau um 10 % (2020: 4,20 Millionen Social-Media-Nutzer:innen).

Wichtig für die Geschäftstätigkeit des TSC Konzerns: 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.

Die immer stärkere Bedeutung von Social Media zeigt sich auch in der Entwicklung der Werbeausgaben. Laut

der Studie „Advertising Expenditure Forecasts“ von Zenith, Düsseldorf hat sich der globale Werbemarkt nach Covid19 insgesamt stark erholt und verzeichnet 2021 ein Wachstum um 15,6 % auf USD 705 Mrd.¹³ Ausgaben für Social-Media-Marketing stiegen demnach um 25 % im Vergleich zum Vorjahr. Auch in Deutschland investieren Werbungtreibende immer stärker in digitale Kommunikationskanäle: rund EUR 11 Mrd. in 2021, 10% mehr als im Vorjahr.¹⁴



¹¹ <https://datareportal.com/reports/digital-2021-october-global-statshot>

¹² <https://wearesocial.com/digital-2021>

Quelle, gültig auch für folgende auszugsweise Erwähnungen: DIGITAL 2021, GLOBAL OVERVIEW REPORT

¹³ <https://www.zenithmedia.com/digital-advertising-to-exceed-60-of-global-adspend-in-2022/>

¹⁴ https://www.markenartikel-magazin.de/_rubric/detail.php?rubric=marke-marketing&nr=44344

2.2 Geschäftsverlauf

2.2.1 Ergebnisentwicklung

Der Konzernumsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 2021 von EUR 130,1 Mio. um EUR 182,6 Mio. auf EUR 312,7 Mio. Diese Entwicklung ist einerseits auf anorganisches Wachstum, hier insbesondere die Carl-Wilhelm-Clasen Gruppe, die zum 31. Dezember 2020 erworben wurde und nun im aktuellen Geschäftsjahr EUR 57,2 Mio. Umsatz beisteuerte, als auch die DS Gruppe, die im Dezember 2021 weitere EUR 21,6 Mio. beisteuerte, sowie andererseits – trotz weiterhin anhaltender pandemischer Lage - auf organisches Wachstum sowohl im Social-Commerce-Geschäft, hier insbesondere im Vertical „Foodchain“, als auch im Agenturgeschäft, zurückzuführen.

Das EBITDA aus fortgeführtem Geschäft verminderte sich von EUR -7,4 Mio. im Jahr 2020 um EUR -15,6 Mio. Mio. auf EUR -23,0 Mio. im Geschäftsjahr 2021. Hierin enthalten sind Sondereffekte aus unter anderem den zusätzlichen Sonderprojekten IFRS Umstellung, Uplisting Prime Standard sowie der Financial Due Diligence und der Integration der DS Gruppe.

Das Konzernergebnis aus fortgeführtem Geschäft beträgt im Berichtsjahr EUR -80,5 Mio. (Vorjahr EUR -25,1 Mio.).

Der operative Cashflow des Konzerns belief sich auf einen Mittelzufluss in Höhe von EUR 22,9 Mio. (Vorjahr Mittelabfluss in Höhe von EUR -24,7 Mio.), der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf einen Mittelabfluss in Höhe von EUR -110,4 Mio. (Vorjahr EUR -6,1 Mio.), sodass sich der frei verfügbare Cashflow, definiert als Summe aus operativem- und Investitions-Cashflow, auf EUR -87,5 Mio. (Vorjahr EUR -30,8 Mio.) beläuft.

Der Anstieg der Umsatzerlöse spiegelt sich auch in der Entwicklung der bedeutsamsten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren des B2C Bereichs des Segments Social Commerce wider. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Anzahl der Bestellungen um 74 % von 1,34 Mio. Bestellungen in 2020 auf 2,33 Mio. Bestellungen in 2021. Die Kundenbasis ist im gleichen Zeitraum um 50 % von 1,13 Mio. Privatkunden:innen Ende 2020 auf 1,69 Mio. Privatkunden:innen Ende 2021 angestiegen, hier insbesondere mit einem Anstieg von 0,4 Mio. Kunden:innen in 2020 auf 0,9 Mio. Kunden:innen (+117 %) in dem margenstarken Direct-to-Consumer-Vertriebskanal. Dieser Anstieg unterstreicht die Markenstärke der Social Chain Produkte. Im Vertriebskanal Online Marktplätze stieg die Kundenbasis von 0,7 Mio. Privatkunden:innen Ende 2020 auf 0,8 Mio. Privatkunden:innen Ende 2021, was einem Anstieg von 12 % entspricht. Der durchschnittliche Warenkorbwert hat sich im Vergleich zum Vorjahr von durchschnittlich EUR 65,19 in 2020 auf durchschnittlich EUR 66,29 in 2021 erhöht und lag im vierten Quartal 2021 bei durchschnittlich EUR 72,67.

2.2.2 Unternehmenserwerbe

Geprägt ist das Geschäftsjahr 2021 des TSC Konzerns durch den Erwerb der DS Holding GmbH (zusammen mit den Tochterunternehmen die „DS Gruppe“), Stapelfeld, welche mit Kaufvertrag vom 19. Oktober 2021 zu 100 % übernommen wurde. Finales Closing der Transaktion erfolgte zum 8. Dezember 2021. Die DS Gruppe wird daher ab diesem Zeitpunkt in den Konzern einbezogen.

Die DS Gruppe ist ein international agierendes Marken- und Handelsunternehmen mit über 5.000 Produkten. Das Unternehmen ist erfolgreich in der Entwicklung,

Vermarktung und Vertrieb eigener Produkte und Marken. Die DS Gruppe zählt zu den großen Lieferanten von Artikeln für den Lebensmitteleinzelhandel, Discounter, Drogerien, Teleshopping, Baumärkte, SB-Warenhäuser, Cash & Carry, Fachhandel, Warenhäuser sowie Online- und Versandhändler in Europa. Organisatorisch besteht die DS Gruppe, einschließlich der DS Holding GmbH, aus 22 Tochterunternehmen, 49 Beteiligungen und 3 assoziierten Unternehmen. Die Unternehmensgruppe erzielte im Kalenderjahr 2021 einen Umsatz von EUR 318,4 Mio., wovon EUR 21,6 Mio. in den Konzernabschluss 2021 der TSC AG eingeflossen sind. Die DS Gruppe beschäftigte zum 31. Dezember 2021 insgesamt 457 Mitarbeitende.

Weitere Akquisitionen betreffen den Erwerb der Vonmählen GmbH, Lüneburg, einer Gesellschaft mit dem Zweck des Online-Vertriebs von Handyzubehör, sowie den Erwerb der MINT Marketing Agency LLC, Los Angeles/CA, Vereinigte Staaten, eine Medienagentur für kleine und mittelständische Firmenkunden:innen in den USA.

Für weiterführende Details wird auf die Angaben im Konzernanhang in Abschnitt 1.5.2 verwiesen.

2.2.3 Sonstige Veräußerungen und Veräußerungsgruppen als zur Veräußerung gehalten

KoRo Handels GmbH

Ein Anteilskaufvertrag, durch eine am 5. Juli 2021 ausgeübte, den Minderheitsgesellschafter:innen der KoRo Handels GmbH („KoRo“) vertraglich eingeräumte Option auf Annahme des Angebots der TSC AG, sämtliche zu diesem Zeitpunkt von den Minderheitsgesellschafter:innen gehaltenen Geschäftsanteile an

der KoRo Handels GmbH an die TSC AG zu veräußern, kam letztlich nicht wirksam zustande. Nach den vertraglichen Regelungen sollte sich der Put-Optionskaufpreis auf Basis einer von der Gesellschafterversammlung beschlossenen Unternehmensplanung berechnen und jeweils hälftig in Bar und in Aktien zu zahlen sein. Nachdem zwischen den Parteien Uneinigkeit hinsichtlich der wirksamen Ausübung der Option durch die Minderheitsgesellschafter:innen sowie bezüglich des Kaufpreises bestand, beschloss der Vorstand der TSC AG im Einvernehmen mit den Minderheitsgesellschaftern der KoRo erstmals in Q4 2021, einen weiteren Investor:innen und Erwerber:innen eines wesentlichen Anteils an der KoRo Handels GmbH zu finden und in Folge dessen die mehrheitsvermittelnde Gesellschafterposition gegen Zahlung eines Barkaufpreises aufzugeben.

Daher hat der Konzern sämtliche Vermögensgegenstände und Schulden der KoRo sowie des vollkonsolidierten Tochterunternehmens Koro Eis GmbH, Berlin, zum 31. Dezember 2021 als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte bzw. Schulden klassifiziert.

Zu den Vermögensgegenständen der KoRo gehören auch die folgenden Tochterunternehmen bzw. Beteiligungen:

- Meine Spielzeugkiste GmbH, Berlin (100 % Beteiligungsquote)
- WT Foodcom GmbH, Berlin (25,0 % Beteiligungsquote)

Eine Abwertung der Vermögensgegenstände war zum Bilanzstichtag nicht vorzunehmen. Zu weiteren Details wird auf die Angaben im Konzernanhang im Abschnitt

4.12 „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden“ verwiesen.

Die KoRo Handels GmbH ist dem Segment Social Commerce zugeordnet.

FFLV-Gruppe

Zum 31. Dezember 2021 hat der Konzern ebenso die nach der-Equity-Methode bilanzierte Beteiligung an der FFLV Inc. („FFLV-Gruppe“), Conroe, Texas, USA sowie zwei an die FFLV-Gruppe gewährte Darlehen als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte klassifiziert. Die Beteiligung an der FFLV-Gruppe wurde auf EUR 0,9 Mio. und die Darlehen auf EUR 2,2 Mio. abgewertet.

Zu den Beteiligungsgesellschaften der FFLV-Gruppe gehörten insbesondere die folgenden Unternehmen:

- A4D Inc., Karlsbad (USA); ein auf digitales Performance Marketing spezialisiertes Unternehmen (4,9 % indirekte Beteiligung der TSC AG)
- Coral LLC, Carson City (USA); ein Konsumgüterunternehmen, das Mundhygieneprodukte und Nahrungsergänzungsmittel vertreibt (24,99 % indirekte Beteiligung der TSC AG)

Im Juni 2021 hat das Management des Konzerns beschlossen, die Beteiligung an der FFLV einzustellen, da die FFLV Group nicht in das Beteiligungsportfolio des Konzerns passt.

Die Beteiligung an der FFLV-Gruppe wird unverändert nach der Equity-Methode bewertet (Auswirkung auf das Konzernergebnis 2021 TEUR -1.738) und das an die FFLV-Gruppe gewährte Darlehen wird zu fortgeführ-

ten Anschaffungskosten bilanziert (Auswirkung auf das Konzernergebnis 2021 TEUR -243).

Zu weiteren Details wird auf die Angaben im Konzernanhang im Abschnitt 4.12 „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden“ verwiesen.

Die FFLV-Gruppe ist dem Segment Holding/Other zugeordnet.

2.3 Lage des Konzerns

2.3.1 Ertragslage des Konzerns

Die Ertragslage des Konzerns entwickelte sich wie folgt:

in Mio. EUR	2021		2020		Veränderung	
Umsatzerlöse	312,7	100,0 %	130,1	100,0 %	182,6	>100,0 %
Materialaufwand*	-202,5	-64,8 %	-67,7	-52,0 %	-134,8	>100,0 %
Rohrertrag (Rohmarge)	110,2	35,2 %	62,4	47,9 %	47,8	76,7 %
EBITDA	-23,0	-7,3 %	-7,4	-5,7 %	-15,6	>100,0 %
Adjustierungen**	17,3	5,5 %	9,0	6,9 %	8,3	92,2 %
EBITDA (bereinigt)	-5,7	-1,8 %	1,6	1,2 %	-7,3	>100,0 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-53,8	-17,2 %	-15,5	-11,9 %	-38,3	>100,0 %
Finanzergebnis	-3,8	-1,2 %	-3,1	-2,4 %	-0,7	-22,8 %
Ertragsteuern	0,1	0,0 %	0,8	0,6 %	-0,7	-87,0 %
Konzernergebnis aus fortgeführtem Geschäft	-80,5	-25,7 %	-25,1	-19,3 %	-55,3	>100,0 %
Ergebnis aus nicht fortgeführtem Geschäft	-1,1	-0,4 %	-0,6	-0,4 %	-0,5	-81,7 %
Konzernergebnis	-81,6	-26,1 %	-25,7	-19,7 %	-55,8	>100,0 %

* einschl. Bestandsveränderungen

** Im Geschäftsjahr wurden Uplisting-Kosten in Höhe von EUR 6,7 Mio. (2020: EUR 1,5 Mio.), Aktienbasierte Vergütungen in Höhe von EUR 3,6 Mio. (2020: EUR 5,6 Mio.), Kosten für M&A und Finanzierung in Höhe von EUR 4,3 Mio. (2020: EUR 0,8 Mio.), Anlaufverluste in Höhe von EUR 1,7 Mio. (2020: EUR 0) sowie sonstigen Kosten in Höhe von EUR 1,0 Mio. (2020: EUR 1,1 Mio.) adjustiert.

Im Jahr 2021 erhöhte sich der Umsatz des TSC Konzerns gegenüber dem Vorjahr um EUR 182,6 Mio. auf EUR 312,7 Mio. Die Vorjahres-Umsatzerlöse sind aus folgenden Gründen nur bedingt vergleichbar mit den Umsätzen des Geschäftsjahres 2021:

- Die Carl-Wilhelm-Clasen Gruppe („BioClasen“), Schwarzenbek, wurde am 17. Dezember 2020 erworben. Ihre Umsatzerlöse (EUR 57,2 Mio.) sind im Geschäftsjahr 2021 für die gesamten 12 Monate berücksichtigt. Im Geschäftsjahr 2020 sind keine Umsatzerlöse der BioClasen enthalten.
- Die DS Gruppe wurde am 8. Dezember 2021 erworben. Im Geschäftsjahr 2021 sind die Umsatzerlöse der DS Gruppe für den Monat Dezember in Höhe von EUR 21,6 Mio. berücksichtigt. Im Geschäftsjahr 2020 ist die DS Gruppe nicht enthalten.
- Am 11. Februar 2021 erwarb der Konzern im Rahmen eines Asset Deals das gesamte Geschäft der ehemaligen Vonmählen GmbH (in Liquidation), Lüneburg, und begründete somit die neue Vonmählen GmbH („Vonmählen“), Lüneburg, die in 2021 mit dem Vertrieb und Handel mit Smartphone-Accessoires weitere EUR 7,3 Mio. beisteuerte.
- Die zum 22. Mai 2021 erworbene Mint Marketing Agency Inc. („MINT“), eine Marketingagentur für kleine und mittelständische Unternehmen in den USA, steuerte in 2021 weitere EUR 1,1 Mio. bei.

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

Der Umsatz des Konzerns teilt sich auf die folgenden Segmente auf:

in Mio. EUR	2021	2020
Umsatzerlöse aus Social Commerce	239,4	104,5
Umsatzerlöse aus Social Media	49,9	24,6
Umsatzerlöse aus Retail (DS Gruppe)	21,6	-
Sonstige Umsatzerlöse	1,9	1,0
Umsatzerlöse	312,7	130,1

Trotz der über das gesamte Kalenderjahr 2021 weltweit anhaltenden pandemischen Lage konnten die Social-Commerce-Gesellschaften einen signifikanten Umsatzanstieg erzielen.

Insbesondere das Vertical „Foodchain“ des TSC Konzerns, u.a. mit den Gesellschaften KoRo Handels GmbH („KoRo“), Berlin und der Carl-Wilhelm-Clasen Gruppe („BioClasen“), Schwarzenbek, wuchs im Vergleich zum Vorjahr weiterhin überdurchschnittlich, mit einem Umsatzwachstum von +53,0 % auf EUR 118,9 Mio. im Vergleich zum pro forma Umsatz in 2020 (EUR 77,7 Mio.). Insbesondere die KoRo konnte ihre Umsätze im aktuellen Geschäftsjahr um EUR 41,0 Mio. von EUR 20,7 Mio. im Vorjahr auf EUR 61,6 Mio. in 2021 steigern, im Wesentlichen bedingt durch die sehr erfolgreich fortgeführte Marktwachstums- und Marktdurchdringungsstrategie der Gesellschaft.

Organisches Umsatzwachstum konnten sowohl das Vertical Home & Living als auch das Vertical Beauty & Health verzeichnen. Im Vertical Home & Living konnten die Umsätze um EUR 15,6 Mio. auf EUR 67,7 Mio. gesteigert werden. Das Vertical Beauty & Health verzeichnete ein Wachstum von EUR 25,0 Mio. auf EUR 52,9 Mio., im Wesentlichen getrieben seitens der Media Chain Products GmbH („MCP“), Berlin, die ihre Umsätze im aktuellen Geschäftsjahr um EUR 27,6 Mio. von EUR 21,8 Mio. im Vorjahr auf EUR 49,4 Mio. in 2021 steigern konnte, insbesondere durch umfangreiche Geschäfte mit Produkten zur Eindämmung der COVID Pandemie im ersten Halbjahr 2021.

Ebenso erfreulich ist die Entwicklung des Social-Media-Segments. Hier konnten die weiterhin ausfallenden Umsätze des nur sehr bedingt erfolgten Eventgeschäfts durch signifikanten Umsatzanstieg im Agenturgeschäft weit überkompensiert werden. Ins-

besondere hervorzuheben ist hierbei die Entwicklung unserer US-Agenturen, die ihren Umsatz von EUR 4,0 Mio. in 2020 um EUR 6,6 Mio. auf EUR 10,6 Mio. in 2021 steigern konnten. In unserem deutschen bzw. europäischen Agenturgeschäft erhöhten sich die Umsätze aller Gesellschaften in Summe um EUR 16,4 Mio., wobei insbesondere das Werbe- und Medienagentur- und Beratungsgeschäft den größten Anteil hatte.

Für weitere Details wird, auf die im Anhang zum Konzernabschluss unter Abschnitt 2. Segmentbericht gemachten Erläuterungen, verwiesen.

Der Materialaufwand stieg im Vergleich zum Vorjahr um EUR 134,8 Mio. auf EUR 202,5 Mio. Die Materialeinsatzquote im Bereich Social Commerce erhöhte sich von 53,9 % im Vorjahr auf 66,5 % im Geschäftsjahr 2021, im Wesentlichen bedingt durch Verschiebungen im Produktmix sowie überproportional angestiegene Transportkosten, deren relativer Anteil an den Produktkosten überproportional erhöhte.

Insgesamt erzielte der Konzern einen Rohertrag in Höhe von EUR 110,2 Mio., was somit einem Anstieg von 76,7 % bzw. EUR 47,8 Mio. gegenüber 2020 entspricht.

Das EBITDA verminderte sich von EUR -7,4 Mio. im Geschäftsjahr 2020 auf EUR -23,0 Mio. im Geschäftsjahr 2021. Ursächlich hierfür sind neben der geminderten relativen Rohmarge im Wesentlichen um EUR -43,8 Mio. (-96,3 %) gestiegene sonstige betriebliche Aufwendungen, vor allem aus gestiegenen Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition der DS Gruppe sowie dem Uplisting des Konzerns in den geregelten Markt zum 12. November 2021 als auch durch überproportional gestiegene Vertriebskosten - aufgrund weltweit gestiegener Transportkosten.

Die Erhöhung der Aufwendungen für Abschreibungen und Wertminderungen um EUR 38,3 Mio. auf EUR 53,8 Mio. im Geschäftsjahr 2021 (Vorjahr EUR 15,5 Mio.) ist im Wesentlichen auf Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von insgesamt EUR 45,0 Mio. (Vorjahr EUR 9,2 Mio.) zurückzuführen.

Im Finanzergebnis stehen konstanten Zinserträgen in Höhe von EUR 1,7 Mio. (Vorjahr EUR 1,6 Mio.) gestiegene Zinsaufwendungen in Höhe von EUR 9,6 Mio. (Vorjahr EUR 4,4 Mio.) gegenüber. In der Nettobetrachtung erzielte der Konzern Erträge aus der Bewertung von Finanzanlagen zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von EUR 6,2 Mio. (Vorjahr Verluste in Höhe von EUR -0,2 Mio.).

Insgesamt wurde das Geschäftsjahr 2021 mit einem Jahresfehlbetrag aus fortgeführtem Geschäft in Höhe von EUR -80,5 Mio. im Vergleich zu EUR -25,1 Mio. im Vorjahr abgeschlossen. Unter Berücksichtigung der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen beträgt der Gesamtjahresfehlbetrag EUR -81,6 Mio. (Vorjahr EUR -25,7 Mio.).

2.3.2 Finanzlage des Konzerns

Kapitalstruktur

Der TSC Konzern finanziert sich sowohl über die Aufnahme von Krediten als auch über Eigenkapital.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Darlehen (ohne Kontokorrentkredite) stiegen im Geschäftsjahr um EUR 155,4 Mio. auf EUR 201,3 Mio., insbesondere durch die Übernahme von existierenden Finanzkrediten der eingebrachten Gesellschaften in Höhe von EUR 131,6 Mio. sowie durch die Aufnahme neuer Finanzkredite in Höhe von EUR 50,6 Mio. Demgegenüber stehen Tilgungen in Höhe von EUR 26,0 Mio.

Das Eigenkapital des Konzerns beträgt zum 31. Dezember 2021 EUR 196,5 Mio. gegenüber EUR 98,7 Mio. im Vorjahr. Die Eigenkapitalquote belief sich auf 31,0 % (Vorjahr 48,1 %). Für weitere Informationen zur Entwicklung des Eigenkapitals verweisen wir auf Abschnitt 2.3.3 Vermögenslage des Konzerns.

Investitionen

Die Social Chain AG hat in 2021 insbesondere Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände zur Verbesserung der konzernweiten Ablaufprozess und Informationsverwertung vorgenommen, im Wesentlichen in den Aufbau eines konzernweiten BI Tools (EUR 1,2 Mio.) sowie in Implementierung eines systemgestützten Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems (EUR 1,4 Mio.). Bei der Vonmählen GmbH, Lüneburg, fielen Anschaffungskosten für ein ERP-System und die Einrichtung einer Website in Höhe von EUR 0,8 Mio. an.

Die zur BioClasen Gruppe gehörende LGR Nuss & Trockenfrucht Veredelungs GmbH & Co. KG, Schwarzbek, hat im dritten und vierten Quartal umfangreiche Investitionen in die beschlossene Erweiterung ihrer Produktion um eine zweite Produktionslinie vorgenommen, im Wesentlichen durch die Anmietung eines neuen Produktionsstandortes (Aktiviertes Nutzungsrecht in Höhe von EUR 1,4 Mio.) sowie durch sowohl den Erwerb technischer Anlagen (EUR 1,7 Mio.) als auch die Anmietung technischer Maschinen (EUR 2,8 Mio.). Die vollständige Inbetriebnahme wird für Anfang 2022 erwartet. Die Carl-Wilhelm-Clasen GmbH hat in die Anmietung eines weiteren Lagers investiert (EUR 2,7 Mio.).

Weitere wesentliche Investitionen in Form langfristiger Anmietungen haben auch die LINKS Logistik GmbH, Berlin, durch Leasing eines Lagers in Kassel (EUR 1,5 Mio.) sowie die Anmietung von sonstiger Anlagen (EUR 1,1 Mio.), die Social Chain UK und Social Chain US durch wesentliche Modifikation (Erweiterung und Verlängerung) ihrer Mietverträge über Büroflächen (jeweils EUR 0,8 Mio.) sowie die TSC AG durch Verlängerung ihres bestehenden Büromietvertrages (EUR 1,5 Mio.) vorgenommen.

Liquidität

Der Cashflow des Konzerns entwickelte sich wie folgt:

in Mio. EUR	2021	2020
Cashflow aus operativer Tätigkeit	22,9	-24,7
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-110,4	-6,1
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	94,8	33,5
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0,1	-0,1
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7,5	2,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	9,4	6,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	16,8	9,4

Der operative Mittelzufluss des Konzerns belief sich im Geschäftsjahr 2021 auf EUR 22,9 Mio. (im Vorjahr: Mittelabfluss in Höhe von EUR -24,7 Mio.). Die Mittelzuflüsse liegen im Wesentlichen in Änderungen des Working Capitals begründet, mit einem positiven Effekt auf den Cashflow in Höhe von EUR 48,8 Mio. (Vorjahr EUR -16,5 Mio.), dem ein negatives Konzernergebnis bereinigt um nicht Cashflow-wirksame Erträge und Aufwendungen in Höhe von EUR -25,9 Mio. (Vorjahr -8,2 Mio.) gegenübersteht.

Der positive Working Capital Effekt ist im Wesentlichen begründet durch die Akquisition der DS Gruppe sowie durch zeitliche Verschiebungen hinsichtlich des Ausgleichs von Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Zum 31. Dezember 2021 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Berücksichtigung von im Rahmen von Unternehmenstransaktionen erworbenen Forderungen) um EUR 5,9 Mio. im Vergleich zum Vorjahr abgebaut, gleichzeitig sind Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um EUR 53,4 Mio. (inklusive im Rahmen von Unternehmenstransaktionen übernommenen Verbindlichkeiten) im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Demgegenüber steht der Aufbau von Vorratsbeständen (ohne Berücksichtigung von im Rahmen von Unternehmenstransaktionen erworbenen Vorräten) mit einem Effekt auf den Cashflow in Höhe von EUR -20,1 Mio. (Vorjahr EUR -7,5 Mio.). Alle übrigen Working Capital Änderungen haben in Summe einen positiven Effekt von EUR 9,7 Mio.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeiten in Höhe von EUR -110,4 Mio. (Vorjahr EUR -6,1 Mio.) beinhaltet im Wesentlichen Auszahlungen für Akquisitionen (abzüglich hierüber erworbener Zahlungsmittel) in Höhe von EUR -103,7 Mio. (Vorjahr EUR -5,2 Mio.), der vor allem auf den Baranteil für den Erwerb der DS Gruppe entfällt. Der verbleibende Effekt geht zum Großteil auf Zu- und Abgänge des immateriellen Anlagevermögens in Höhe von netto EUR -4,1 Mio. (Vorjahr EUR 0,4 Mio.).

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit betrug für das Geschäftsjahr EUR 94,8 Mio. (Vorjahr EUR 33,5 Mio.), hauptsächlich bedingt durch die Darlehensaufnahmen (inklusive einer begebenen Wandelanleihe) in Höhe von EUR 75,6 Mio. (Vorjahr EUR 30,5 Mio.) bei demgegenüber stehenden Tilgungen in Höhe von EUR -26,0 Mio. (Vorjahr EUR -11,6 Mio.). Barkapitalerhöhungen wurden in Höhe von EUR 52,6 Mio. (Vorjahr EUR 19,7 Mio.) vorgenommen (vgl. Ausführungen zur Vermögenslage in Abschnitt 2.3.3). Die gezahlten Zinsen beziffern sich auf EUR -2,8 Mio. (Vorjahr EUR -2,6 Mio.).

Insgesamt erhöhten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um EUR 7,4 Mio. von EUR 9,4 Mio. im Vorjahr auf EUR 16,8 Mio. zum 31. Dezember 2021.

2.3.3 Vermögenslage des Konzerns

Die Vermögenswerte des Konzerns entwickelte sich wie folgt:

in Mio. EUR	2021		2020 ¹⁾		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	368,9	58,3 %	153,9	75,0 %	215,0	>100,0%
Kurzfristige Vermögenswerte	264,4	41,7 %	51,4	25,0%	213,0	>100,0%
Aktiva	633,2	100,0%	205,3	100,0%	428,0	>100,0%

¹⁾ Die Werte weichen von den im Konzernabschluss 2020 berichteten Werte aufgrund der finalen Bewertung des Unternehmenserwerb der Carl Wilhelm Clasen GmbH ab. Siehe hierzu Anhangangabe 1.5.2 im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021.

Die Entwicklung der Bilanz ist insbesondere geprägt durch die im Geschäftsjahr 2021 getätigten Akquisition sowie dem sehr erfreulichen und teils weit überproportionalen Wachstum einzelner bereits im Geschäftsjahr 2020 erworbener Social-Commerce-Gesellschaften.

Das langfristige Vermögen in Höhe von EUR 368,9 Mio. (Vorjahr EUR 153,9 Mio.) umfasst im Wesentlichen Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von EUR 201,4 Mio. (Vorjahr EUR 103,0 Mio.), immaterielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 60,8 Mio. (Vorjahr EUR 21,1 Mio.), Nutzungsrechte in Höhe von EUR 54,3 Mio. (Vorjahr EUR 5,4 Mio.), finanzielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 26,4 Mio. (Vorjahr EUR 14,1 Mio.) sowie aktive latente Steuern in Höhe von EUR 4,6 Mio. (Vorjahr EUR 2,8 Mio.).

Der Anstieg der Nutzungsrechte resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb der DS Gruppe und den somit übernommenen Nutzungsrechten für Grund und Boden (EUR 34,7 Mio.) sowie für den Fuhrpark und andere Anlagen (EUR 1,8 Mio.). Zusätzliche Zugänge betreffen vor allem Anmietungen seitens der ehemaligen TSC AG Gruppe von Produktions- und Lagerhallen (EUR 5,6 Mio.), von Büroflächen (EUR 3,1 Mio.) und von technischen Anlagen und Maschinen (EUR 2,8 Mio.) sowie sonstiger Anlagen (EUR 1,1 Mio.).

Im Rahmen von unternehmensindividuellen Kaufpreisallokationen sind beim Erwerb der DS Gruppe immaterielle Vermögenswerte in einer Gesamthöhe von EUR 37,5 identifiziert worden, hiervon Kundenbeziehungen und Auftragsbestände (EUR 24,7 Mio.) sowie Handelsmarken (EUR 12,8 Mio.).

Der Anstieg der Nutzungsrechte resultiert aus dem Erwerb der DS Gruppe und den damit übernommenen Nutzungsrechten für Grund und Boden (EUR 34,7 Mio.) sowie für den Fuhrpark und andere Anlagen (EUR 1,8 Mio.). Zusätzliche Zugänge betreffen vor allem Anmietungen seitens der ehemaligen TSC AG Gruppe von Produktions- und Lagerhallen (EUR 5,6 Mio.), von Büroflächen (EUR 3,1 Mio.) und von technischen Anlagen und Maschinen (EUR 2,8 Mio.) sowie sonstiger Anlagen (EUR 1,1 Mio.).

Die Veränderung der langfristigen finanziellen Vermögenswerte um EUR 12,4 Mio. auf EUR 26,4 Mio. resultiert im Wesentlichen aus dem Zugang von den zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Beteiligungen der DS Impact GmbH in Höhe von EUR 10,9 Mio. sowie durch den Anstieg der Zeitwerte von sonstigen Derivaten um EUR 3,9 Mio. Demgegenüber steht die Veräußerung von Wertpapieren in Höhe von EUR 8,8 Mio.

Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte an den gesamten Vermögenswerten beträgt 58,3 % (Vorjahr 75,0 %) und ist nahezu vollständig langfristig finanziert.

Das kurzfristige Vermögen in Höhe von EUR 264,4 Mio. (Vorjahr EUR 51,4 Mio.) setzt sich aus Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie sonstigen Vermögensgegenständen zusammen.

Die Vorräte erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um EUR 85,3 Mio. auf EUR 107,8 Mio., hauptsächlich bedingt durch die im Rahmen des Erwerbs der DS Gruppe

erworbenen Handelswaren in Höhe von EUR 65,3 Mio. sowie aufgrund des Aufbaus der Bestände bei den meisten Social-Commerce- und Retail-Gesellschaften zum Jahresende.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um EUR 64,5 Mio., im Wesentlichen bedingt durch die Übernahme von Forderungen der DS Gruppe zum Akquisitionszeitpunkt in Höhe von EUR 70,6 Mio.

Unter den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten in Höhe von EUR 22,8 Mio. (Vorjahr EUR 0,0 Mio.) werden alle Aktiva der KoRo Handels GmbH, Berlin, von in Summe EUR 19,6 Mio. sowie die At-Equity bewerteten Anteile an der FFLV (EUR 0,9 Mio.) und die an die FFLV-Gruppe gewährten Darlehen in Höhe von EUR 2,2 Mio. ausgewiesen.

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

Die Passiva des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

in Mio. EUR	2021		2020 ¹⁾		Veränderung	
Eigenkapital	196,5	31,0 %	98,7	48,1 %	97,9	99,2 %
Langfristige Schulden	136,5	21,4 %	36,5	17,8 %	99,1	>100,0%
Kurzfristige Schulden	301,1	47,6 %	70,1	34,1 %	231,0	>100,0%
Passiva	633,29	100,0%	205,3	100,0%	428,0	>100,0%

¹⁾ Die Werte weichen von den im Konzernabschluss 2020 berichteten Werte aufgrund der finalen Bewertung des Unternehmenserwerb der Carl Wilhelm Clasen GmbH ab. Siehe hierzu Anhangangabe 1.5.2 im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021.

Das Eigenkapital des Konzerns entwickelte sich wie folgt:

in Mio. EUR	2021		2020		Veränderung	
Gezeichnetes Kapital	15,5	7,9 %	11,3	11,5%	4,2	36,8 %
Kapitalrücklage	335,3	170,6 %	167,2	169,4 %	168,1	>100,0%
Kumuliertes übriges Eigenkapital (OCI)	1,5	0,8 %	-0,2	-0,2%	1,6	>100,0%
Gewinnrücklagen	-4,4	-2,2 %	-9,1	-9,2%	4,7	-51,4 %
Gewinnvortrag	-153,3	-78,0 %	-72,8	-73,8 %	-80,5	>100,0 %
Nicht beherrschende Anteile	1,9	1,0 %	2,2	2,2 %	-0,3	-11,7 %
Eigenkapital	196,5	100,0%	98,7	100,0%	97,9	99,2 %

Zum 31. Dezember 2021 weist der Konzern ein Eigenkapital in Höhe von EUR 196,5 Mio. aus (Vorjahr EUR 98,7 Mio.). Die Eigenkapitalquote belief sich auf 31,0 % (Vorjahr 48,1 %).

In den Geschäftsjahren 2020 und 2021 wurden die folgenden Kapitalerhöhungen vorgenommen:

- Am 27. Februar 2020 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 0,2 Mio. sowie der Kapitalrücklage um EUR 3,7 Mio. durch Einbringung der Anteile an der Urbanara GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.
- Am 11. März 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 0,1 Mio. sowie der Kapitalrücklage um EUR 1,44 Mio. durch Einbringung zusätzlicher Anteile an der Solidmind Nutrition GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.

- Am 14. Juli 2020 erfolgt eine Erhöhung des Grundkapitals um insgesamt EUR 0,1 Mio. sowie der Kapitalrücklage um EUR 2,7 Mio. durch Einbringung zusätzlicher Anteile an der KoRo Handels GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile sowie durch Einbringung der Anteile an der drtv GmbH gegen Ausgabe neuer Anteile.
- Am 12. August 2020 erfolgt eine Barkapitalerhöhung in Höhe von EUR 10,1 Mio., durch Ausgabe neuer Anteile am Grundkapital von EUR 0,5 Mio. sowie durch Einzahlung in die Kapitalrücklagen in Höhe von EUR 9,6 Mio.
- Am 8. Dezember 2020 erfolgt eine weitere Barkapitalerhöhung in Höhe von EUR 10,0 Mio., durch Ausgabe neuer Anteile am Grundkapital von EUR 0,5 Mio. sowie durch Einzahlung in die Kapitalrücklagen in Höhe von EUR 9,5 Mio.

- Am 18. Januar 2021 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 0,1 Mio. sowie der Kapitalrücklage um EUR 1,9 Mio. durch Einbringung der Anteile an der Clasen Bio gegen Ausgabe neuer Anteile.
- Am 7. April 2021 erfolgte eine Erhöhung der Kapitalrücklage um EUR 3,5 Mio. durch Ausgabe von Wandelanleihen. Für weitere Ausführungen zur Wandelanleihe verweisen wir auf die Angabe im Konzernanhang in Abschnitt 4.15.
- Am 12. Juli 2021 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 0,01 Mio. sowie der Kapitalrücklage um EUR 0,2 durch Einbringung von 12,5 % der Anteile der MINT gegen Ausgabe neuer Anteile.
- Am 24. November 2021 erfolgte eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage. Hierdurch erhöhten sich das Grundkapital um EUR 1,1 Mio. und die Kapitalrücklage um EUR 51,5 Mio.
- Am 16. Dezember 2021 erfolgte eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 2,9 Mio. sowie der Kapitalrücklage um EUR 109,1 Mio. durch Ausgabe von Aktien als Gegenleistung für den Erwerb der DS Gruppe.
- Ferner erhöhte sich das Grundkapital um EUR 0,1 Mio. und die Kapitalrücklage um EUR 1,9 Mio. durch die Wandlung von Wandelschuldverschreibungen in Aktien der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2021.

In den Kapitalrücklagen erfasste Transaktionskosten minderten die Kapitalrücklagen im Geschäftsjahr 2021 um EUR 0,6 Mio. (Vorjahr EUR 0,3 Mio.). Die Erfassung von anteilsbasierter Vergütung mit Eigenkapitalausgleich erhöhte die Kapitalrücklagen um EUR 0,8 Mio. (Vorjahr EUR 5,6 Mio.)

Die Gewinnrücklagen betragen zum 31. Dezember 2021 EUR -4,4 Mio. (Vorjahr EUR -9,1 Mio.) und beinhalten Put-Optionen auf nicht beherrschende Anteile sowie die Änderung von nicht beherrschenden Anteilen aufgrund von Veränderungen des Konsolidierungskreises ohne Verlust der Beherrschung.

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

Der Erhöhung der langfristigen Schulden um EUR 99,9 Mio. ergibt sich durch die Erhöhung der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten mit einem Anstieg um EUR 86,8 Mio. und durch einen Anstieg der passiven latenten Steuern um EUR 12,2 Mio.

Die Veränderung der langfristigen Finanzverbindlichkeiten ist im Wesentlichen auf die im Rahmen der Akquisitionen übernommenen langfristigen Leasingverbindlichkeiten (EUR 33,9 Mio.) sowie übernommenen langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (EUR 14,3 Mio.) zurückzuführen. Des Weiteren wurde am 7. April 2021 eine Wandelanleihe mit Nennwert von EUR 25,0 Mio. begeben, deren Fremdkapitalanteil zum 31. Dezember 2021 EUR 19,4 Mio. beträgt.

Bei den kurzfristigen Schulden dominiert die Veränderung der Finanzverbindlichkeiten um EUR 158,6 Mio. Diese lassen sich im Wesentlichen auf einen Anstieg bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Darlehen bedingt durch im Rahmen der Akquisitionen übernommenen Darlehen (EUR 117,3 Mio.), Neuaufnahmen von Bankkrediten als auch Gesellschafter- und sonstigen Darlehen (EUR 45,2 Mio.) sowie im Rahmen der Akquisitionen übernommenen Rückerstattungsverbindlichkeiten (EUR 20,6 Mio.) zu-

rückführen. Des Weiteren erhöhten sich die kurzfristigen Schulden um EUR 50,8 Mio. durch den Anstieg von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die nahezu vollständig übernommen wurden im Rahmen von Unternehmenstransaktionen.

2.3.4 Gesamtaussage zur Lage des Konzerns

Insgesamt hat sich das Geschäft des Konzerns nicht vollständig im Rahmen der positiven Erwartungen entwickelt. Seit dem Einfluss von Covid-19 auf nationalen wie internationalen Märkten sind Prognosen von erhöhter Unsicherheit geprägt. Zwar konnte der Umsatz der Gruppe stark gesteigert werden, aber nicht in dem Maße wie erhofft. Das Management hatte für das Gesamtjahr 2021 einen konsolidierten Umsatz, der Umsätze der erstmals konsolidierten Unternehmen auf annualisierter Basis voll berücksichtigte, von EUR 350 Mio. erwartet, obwohl besonders das Agentur- und Eventgeschäft sehr schwierig einzuschätzen waren. Diese Prognose wurde im Laufe des Jahres 2021 angesichts der getätigten Akquisitionen, insbesondere der DS Gruppe, auf knapp EUR 620 Mio. unter der Berücksichtigung der Ganzjahresumsätze der in 2021 erfolgten Akquisitionen angehoben. Im Ergebnis betrug der Umsatz unter Berücksichtigung der Ganzjahresumsätze von Gesellschaften, die nur zeitlich anteilig im Konzernumsatz enthalten sind, in Höhe von EUR 610,1 Mio. bzw. EUR 312,7 Mio. bei zeitanteiliger Berücksichtigung des Umsatzes von Neuakquisitionen.

Das ursprünglich für 2021 geplante positive und um Sondereffekte bereinigte proforma EBITDA wurde zuletzt mit ca. EUR 20 Mio. prognostiziert. Erreicht wurden in 2021 EUR 19,5 Mio. und damit etwas weniger als erwartet.

Die Finanzlage insgesamt war 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.

2.3.5 Pro-Forma-Finanzinformationen

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

Die vorliegenden Pro-Forma-Finanzinformationen des TSC Konzerns 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 des TSC Konzerns wider.

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

in Mio. EUR	Konzern-GuV 2021 ohne			Konzern- GuV 2021	Pro-Forma GuV Trans- aktionen 2021	Pro- Forma Konzern- GuV 2021
	Unternehmens- transaktionen	DS Gruppe	Sonstige			
Umsatzerlöse	282,6	21,7	8,4	312,7	297,5	610,2
EBITDA	-25,3	2,1	0,2	-23,0	23,4	0,4
Bereinigtes EBITDA	-8,2	2,4	0,2	-5,7	25,2	19,5
Konzernergebnis	-81,7	-0,1	0,2	-81,6	24,4	-57,1

Pro-Forma-Erläuterungen

Wir haben die einzelnen Einbringungsvorgänge zu wesentlichen Einbringungsgruppen zusammengefasst, insbesondere bei Unternehmenskäufen, die zum gleichen Erwerbzeitpunkt in den Konzern eingehen. Basierend auf den uns vorliegenden Gewinn- und Verlustrechnungen der erworbenen Unternehmen für das gesamte Geschäftsjahr 2021 haben wir die Pro-Forma-Finanzinformationen für die Pro-Forma-Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt.

Die Einzelaufschlüsselung der Pro-Forma Zahlen für den Zwölfmonatszeitraum bis zum 31. Dezember 2021 stellt sich wie folgt dar:

in Mio. EUR	DS Gruppe	Mint Marketing	Pro-Forma GuV Transaktionen 2021
Pro-Forma Umsatzerlöse	296,8	0,7	297,5
Pro-Forma EBITDA	23,2	0,2	23,4
Pro-Forma Bereinigtes EBITDA	25,0	0,2	25,2
Pro-Forma Konzernergebnis	24,2	0,2	24,4

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 2021 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 DS Gruppe sind abgeleitet aus den nach lokaler Rechnungslegung (HGB) aufgestellten Gewinn- und Verlustrechnungen für 2021. Weitere Anpassungen der Ausgangszahlen zum Zweck der Überleitung auf IFRS, sowohl auf diejenigen mit Auswirkungen auf die einbezogenen Schlussbilanzen zum Zeitpunkt der Einbeziehung in den Konzern als auch zur einheitlichen Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen, Ausweis-, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, wurden für Zwecke der Ermittlung der Pro-Forma-GuV 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.

2.4 Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der TSC AG

Der Lagebericht wurde mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst. Die nachfolgenden Ausführungen basieren auf dem gesetzlichen Jahresabschluss der TSC AG (die „Gesellschaft“), der nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (das „HGB“) und des deutschen Aktiengesetzes (das „AktG“) aufgestellt wurde. Der Einzelabschluss und der Lagebericht werden im Bundesanzeiger veröffentlicht.

Die TSC AG ist die Muttergesellschaft des TSC-Konzerns und operiert von ihrer Konzernzentrale in Berlin, Deutschland, aus.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft umfasst die Verantwortung der Gesamtstrategie, Finanzierungstätigkeiten, insbesondere die Beschaffung von Kapital und die Finanzierung von Tochtergesellschaften, sowie Managementdienstleistungen für die Tochtergesellschaften.

Die Managementdienstleistungen werden von zentralen Funktionen wie IT, HR, Rechtsabteilung und Finanzwesen erbracht.

Da der gesetzliche Jahresabschluss der TSC AG nach HGB und der Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt wurde, bestehen Unterschiede hinsichtlich der Ansatz- und Bewertungsgrundsätze. Diese Unterschiede betreffen in erster Linie Finanzinstrumente, latente Steuern sowie die Erfassung von Transaktionskosten innerhalb des Eigenkapitals, IFRS 16, der Wandelschuldverschreibung sowie den Call- und Put-Optionen auf Anteile nicht beherrschender Gesellschafter. Zudem könnten sich Unterschiede bei der Darstellung von Erträgen und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung ergeben.

2.4.1 Ertragslage der Gesellschaft

Die Ertragslage der Gesellschaft war im Geschäftsjahr 2021 geprägt durch sehr hohen Beratungsaufwendungen aus den Sonderprojekten IFRS Umstellung, Uplisting Prime Standard sowie der Financial Due Diligence und der Integration der DS Gruppe.

in Mio. EUR	2021	2020	Veränderung
Umsatzerlöse	2,8	0,8	2,0
Aktiviert Eigenleistungen	0,1	-	0,1
Sonstige betriebliche Erträge	4,6	5,2	-0,5
Personalaufwand	-5,5	-2,2	-3,3
Abschreibungen	-0,4	-	-0,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-20,0	-9,3	-10,7
Sonstige Zinsen und Erträge	2,2	0,8	1,4
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-8,0	-0,9	-7,1
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2,7	-1,0	-1,7
Jahresergebnis	-26,9	-6,7	-20,3

Die Umsatzerlöse der TSC AG erhöhten sich im Geschäftsjahr 2021 um EUR 2,0 Mio. auf EUR 2,8 Mio. Da die TSC AG eine reine Holding- und Zentralservicefunktion innerhalb des Konzerns innehat, handelt es sich nahezu ausschließlich um Umsatzerlöse mit Tochterunternehmen aus Konzernweiterbelastungen.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert im Wesentlichen aus der Tatsache, dass im Vorjahr in dieser Position ein Einmaleffekt von EUR 2,0 Mio. aus der Veräußerung der Anteile der Solidmind Nutrition GmbH enthalten war. Demgegenüber sind in 2021 höhere Erträge für Erstattungen Drittkosten angefallen.

Der Anstieg des Personalaufwands resultiert aus der gestiegenen Mitarbeiterzahl. Die Gesellschaft hatte mit Wirkung ab März 2021 die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der The Social Chain Group AG übernommen. Zudem wurden unterjährig aufgrund der fortschreitenden Expansion weitere Mitarbeitende angestellt, sodass die durchschnittliche Mitarbeiterzahl gegenüber dem Vorjahr von 27 auf 43 angestiegen ist.

In den Abschreibungen des Geschäftsjahres 2021 sind auch Abschreibungen auf Darlehen an Beteiligungsunternehmen in Höhe von EUR 0,3 Mio. enthalten.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr signifikant von EUR 9,3 Mio. auf EUR 20,0 Mio. gestiegen. Ursächlich sind die zu Beginn der Ertragslage angesprochenen Sonderprojekte. Es handelt sich hierbei um Einmaleffekte, die in der Höhe in den Folgejahren nicht zu erwarten sind.

Die Abschreibungen auf Finanzanlagen betreffen die Abwertung der Beteiligung an der FFLV Inc.-Gruppe in Höhe von EUR 1,7 Mio., an der Ravensberger Holding GmbH in Höhe von EUR 6,2 Mio. sowie an der Möbelfreude Vertriebs GmbH in Höhe von EUR 0,1 Mio.

Die höheren Zinserträge resultieren aus dem höheren Bestand an gewährten kurzfristigen Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen.

Der Anstieg der Zinsaufwendungen ist in Höhe von EUR 0,9 Mio. auf Zinsaufwendung aus der am 7. April 2021 begebenen Wandelanleihe mit Nominalbetrag von EUR 25,0 Mio. zurückzuführen. Des Weiteren waren höhere Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen sowie höhere Verbindlichkeiten gegen Gesellschafter:innen und Dritte ursächlich für den Anstieg.

Insgesamt sank entsprechend der obigen Erläuterung das Jahresergebnis signifikant von EUR -6,7 Mio. auf EUR -26,9 Mio.

2.4.2 Finanzlage der Gesellschaft

Die Gesellschaft refinanzierte sich primär durch die Emission einer Wandelschuldverschreibung (EUR 25,0 Mio.) sowie durch die Emission von 1,1 Mio. neuen Aktien im Rahmen einer Barkapitalerhöhung im Wert von EUR 52,6 Mio. über den Kapitalmarkt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten der TSC AG sind mit EUR 3,9 Mio. (Vorjahr EUR 3,1 Mio.) bei einer Bilanzsumme von EUR 353,1 Mio. von untergeordneter Bedeutung.

Das Eigenkapital der TSC AG beträgt zum 31. Dezember 2021 EUR 276,4 Mio. gegenüber EUR 134,3 Mio. im Vorjahr. Die Eigenkapitalquote belief sich auf 78,3 % (Vorjahr 79,4 %).

Die Flüssigen Mittel betragen zum 31. Dezember 2021 EUR 3,1 Mio. (Vorjahr EUR 0,5 Mio.).

2.4.3 Vermögenslage der Gesellschaft

Die Vermögenswerte der TSC AG entwickelte sich wie folgt:

in Mio. EUR	2021	2020	Veränderung
Immaterielle Vermögensgegenstände	2,6	-	2,6
Sachanlagen	0,3	0,4	-0,1
Finanzanlagen	280,6	115,0	165,6
Anlagevermögen	283,5	115,4	168,1
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	66,3	49,4	16,9
Wertpapiere	-	3,7	-3,7
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	3,1	0,5	2,6
Umlaufvermögen	69,4	53,7	15,7
Rechnungsabgrenzungsposten	0,2	0,1	0,1
Bilanzsumme	353,1	169,2	183,9

Der Anstieg der immateriellen Vermögensgegenstände resultiert aus Anzahlungen sowie eigenen Aufwendungen für die Entwicklung eines BI Tools als auch für die Entwicklung und Implementierung eines IT-Systemgestützten Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems.

Die Finanzanlagen sind im Geschäftsjahr 2021 geprägt von Zugängen aus dem Erwerb der DS Gruppe, Stapelfeld, zum 8. Dezember 2021. Bei dem Zugang in Höhe von EUR 165,6 Mio. handelt es sich um die Ausstattung der für die Unternehmenstransaktion neu gegründete TSCDS Holding GmbH, Berlin, die sämtliche Anteile an der DS Holding GmbH, Stapelfeld, dem Mutterunternehmen der akquirierten DS Gruppe, hält.

Der Rückgang der Wertpapiere des Umlaufvermögens resultiert aus der zum 30. Juni erfolgten unterjährigen Veräußerung sämtlicher Anteile an der SynBiotic SE.

Die Passiva der TSC AG entwickelte sich wie folgt:

in Mio. EUR	2021	2020	Veränderung
Eigenkapital	276,4	134,3	142,1
Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen	-	2,0	-2,0
Rückstellungen	5,9	1,0	4,9
Anleihen	22,6	-	22,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3,9	3,1	0,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5,2	2,4	2,8
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	10,4	5,8	4,6
Sonstige Verbindlichkeiten	28,6	20,6	8,0
Verbindlichkeiten	70,7	31,9	38,9
Bilanzsumme	353,1	169,2	183,9

Die Passivseite war insbesondere geprägt von den in 2021 durchgeführten Eigenkapitalzuführungen in Höhe von insgesamt EUR 169,0 Mio. Die wesentlichen Zuführungen erfolgten hierbei durch Sachkapitalerhöhung (EUR 111,9 Mio.) und die Barkapitalerhöhung (EUR 52,6 Mio.) im Zuge des Erwerbs der DS Gruppe. Weitere Zugänge betreffen den Einbringungsanteil für die BioClasen in Höhe von EUR 2,0 Mio. im Januar 2021 sowie erst Wandlungen der Wandelanleihe im November und Dezember 2021 (EUR 2,4 Mio.). Gegenläufig wirkte sich der angefallene Jahresfehlbetrag von EUR -26,9 Mio. aufgrund der in der Ertragslage genannten Sonderprojekten aus.

Der Anstieg der Position Anleihe resultiert aus der Tatsache, dass die Gesellschaft am 7. April 2021 erstmalig eine Wandelschuldverschreibung im Wert von EUR 25,0 Mio. emittierte. Die Wandelschuldverschreibung hat eine Laufzeit von 3 Jahren. Zum 31. Dezember 2021 waren bereits 2.412 der 25.000 Wandelschuldverschreibungsanteile in Eigenkapital gewandelt.

2.4.4 Gesamtaussage zur Lage der Gesellschaft

Das Jahr 2021 war geprägt von mehreren signifikanten Sonderprojekten, die alle erfolgreich umgesetzt werden konnten. Hierdurch sieht der Vorstand den organisatorischen Grundstein gelegt, um das Geschäftsmodell der Gruppe in den kommenden Jahren zu skalieren. Die Gesellschaft ist finanziell als auch organisatorisch solide in einem Wachstumsmarkt aufgestellt.

3 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 bzw. negativen Abweichungen von unseren Unternehmenszielen führen.
- Im aktuellen Prognosezeitraum haben wir keine Risiken identifiziert, die den Fortbestand des TSC Konzerns gefährden könnten.

Als internationales Unternehmen ist der TSC Konzern einer Vielzahl von makroökonomischen, finanziellen, branchen- und unternehmensspezifischen Risiken und Chancen ausgesetzt. Im vorliegenden Risiko- und Chancenbericht werden die für den TSC Konzern 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 Risikosteuerung möglich ist und etwaige Risikoauswirkungen als begrenzt angesehen werden können.

3.1 Chancen

Unter Zugrundelegung der Definition einer Chance als positive Abweichung von unseren Unternehmenszielen und unserer ehrgeizigen Ziele haben wir wesentli-

chen Chancen mit dem Potential, 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)
- Weiterentwicklung einer Datenplattform (LINKS), die alle wesentlichen 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 Markenartikler mit großen Mediabudgets haben zunehmend Budgets auf Online-Medien verlagert. Die Social-Media-Werbebudgets wachsen überproportional und werden mit einem üblichen Zeitverzug sich der hohen Nutzung prozentual angleichen. Der TSC

Konzern ist aufgrund seiner 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. Der Zuwachs an Neukunden:innen über andere Vertriebskanäle, wie dem stationären Handel verzeichnen dagegen eine geringe Wachstumsrate an Kunden:innen und Umsatz. Der TSC Konzern war bis Ende 2021 mit seinen Social-Commerce-Aktivitäten vor allem ein Onlineshop, der eigene Markenprodukte im Endverbrauchermarkt verkauft (B2C-Anbieter:innen). Die Vermarktung erfolgt besonders über Social-Media-Marketing. Der Konzern bedient mit Food, Home & Living, Beauty und Health wachstumsstarke Geschäftszweige. Der TSC Konzern 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 den TSC Konzern mit seinen Produkten und dem Social-Media-Know-how. Zusammen mit den zahlreichen Social Commerce geeigneten Produkten, die im Zuge der Akquisition der DS Gruppe das Produktportfolio des Konzerns erweitern, können weitere Chancen genutzt werden.

Expansion in den asiatischen Markt (Regionale Chance)

Der TSC Konzern setzt sein Geschäftsmodell aus Social Media und Social Commerce primär in Deutschland, Großbritannien und den USA um. Ein besonderer Investitionsschwerpunkt liegt und lag dabei in den USA. Dies gilt auch für 2022. Neben den vorgenannten Märkten ist insbesondere der asiatische Markt in den nächsten Jahren für den TSC Konzern 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 sowie die seit langem etablierte Infrastruktur der DS Gruppe erscheinen besonders vielversprechend.

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

Der TSC Konzern 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 Social-Media-Marketing – erfolgen. Der TSC Konzern wird auch in den nächsten Jahren 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 des TSC Konzerns sieht neben einem hohen organischen Wachstum auch den permanenten Zukauf und Verkauf von Unternehmen vor. Der Konzern 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, Großbritannien und USA. Der TSC Konzern war und ist ein attraktiver Käufer für Unternehmen und wird aufgrund seiner 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. Nach vollständiger Umsetzung der Integration, der in 2021 erworbenen DS Gruppe, werden weitere Akquisitionsziele verfolgt.

3.2 Risiken und Risikomanagement

Organisation und Aufgaben des Risikomanagements

Die frühzeitige Identifizierung, Analyse und Steuerung von potenziellen Risiken ist für den TSC Konzern 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 Risikomanagementsystem implementiert, das fortlaufend weiterentwickelt wird. Der Vorstand der Gesellschaft trägt die Hauptverantwortung für das Risikomanagement im Konzern.

Der Risikomanagementprozess 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 neben dem Compliance Manager für jedes definierte Risiko je einen Risikomanager:in, der den Vorstand regelmäßig über Risiken und deren Einschätzung informiert. Zudem informiert der Risikomanager:in ad hoc, wenn eine aktuelle Situation dies erfordern sollte. Der Risikomanager:in 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:innen 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 der Zukunft die Funktion des Compliance Managements weiter zu stärken, damit dieser zusammen mit dem Risikomanager die oben dargestellten Aufgaben zeitnah und umfänglich 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 des TSC Konzerns gefährden könnten. Die nachfolgende Aufzählung zeigt die identifizierten Top-Risiken:

- Änderung regulatorischer Anforderungen (regulatorisches Risiko)
- Unzureichende Innovationskraft bei Onlineshops und Änderungen bei Vertriebsplattformen (Branchenrisiko)
- Mangel an geeigneten Führungskräften und Mitarbeiter:innen (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 (binanzielles Risiko)
- Preisänderungs-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken sowie die Risiken aus Zahlungsstromschwankungen (finanzwirtschaftliche Risiken)
- Besondere Risiken aus dem Brexit (regulatorisches und finanzwirtschaftliches Risiko)
- Risiken aus der zunehmenden Bedeutung des US-Geschäfts (finanzwirtschaftliches und internes Risiko)

- Makroökonomische Unsicherheiten auf Grund von Covid-19 (Marktrisiko)
- Risiken aus der Nichteinhaltung von ESG/CSR-Standards (regulatorisches Risiko)
- Logistikrisiken (finanzwirtschaftliches Risiko und Branchenrisiko)
- Risiken aus Produktmängeln (finanzwirtschaftliches Risiko und Branchenrisiko)
- Risiken aus Kritik in den sozialen Medien schaden Marke und Image (Branchenrisiko)
- Risiken aus Investitions- und Desinvestitionsentscheidungen (finanzwirtschaftliches 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:innen“. Zudem zählen insbesondere der Brexit sowie verschärfte Umweltvorschriften, wie das Verbot von Einwegplastik, zu den aufkommenden regulatorischen Herausforderungen.

Als Social-Commerce-Unternehmen muss der TSC Konzern Kundendaten, einschließlich persönlich identifizierender Informationen, erheben und verarbeiten, um Bestellungen abzuschließen, Zahlungen zu vereinnahmen und effektiv mit Kunden:innen interagieren zu können. In dieser Hinsicht unterliegt der Konzern 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). Verstöße gegen die DSGVO als bekanntes Beispiel können zu erheblichen Strafen führen.

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 Einführung 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.

Der TSC Konzern 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 Konzernunternehmen erforderlich. Eine Vernachlässigung der erforderlichen Anpassungen oder eine unzulängliche Umsetzung solcher Maßnahmen kann zu Kundenverlusten und in der Folge zu erheblichen Umsatzeinbußen führen. Dazu können Änderungen bei Vertriebsplattformen wie Amazon durch Algorithmus- und Provisionsänderungen den Umsatz sowie die Profitabilität negativ beeinflussen.

Die Vertriebsbereiche überwachen permanent die Umsatzentwicklung, die Funktionsfähigkeit der Onlineshops wie die Anbindung an die Marktplätze. Algorithmusänderungen oder nicht funktionierende Onlineshops oder Schnittstellen werden hierdurch zeitnah erkannt und die notwendigen Maßnahmen in Zusammenarbeit mit dem zentralen IT-Bereich umgesetzt. Updates von Software sowie die Beobachtung neuer technologischer Entwicklungen reduzieren die Risiken.

Mangel an geeigneten Führungskräften und Mitarbeiter:innen (Branchenrisiko)

Das profitable Wachstum einer Unternehmensgruppe erfordert geeignete Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter:innen. Um die Ziele zu erreichen bzw. zu übertreffen, sind Unternehmergeist, Kreativität und persönliche Weiterentwicklung mit Managementfähigkeiten erforderlich. Der TSC Konzern ist ein Konzern mit vielen jungen, talentierten Gründerinnen und Gründern. Es besteht das Risiko, dass die Gründer:innen und Mitarbeiter:innen nicht dauerhaft in einem börsennotierten Konzern arbeiten möchten oder ihre Fähigkeiten nicht weiterentwickeln.

Der TSC Konzern schafft ein unternehmerisches, talent-Management begünstigendes Umfeld und beobachtet Führungskräfte und Mitarbeitende permanent. Dazu können durch remote-Arbeitsplätze und offenen Strukturen auch talentierte Mitarbeiter:innen global angesprochen werden, um standortabhängige Engpässe an qualifizierten Mitarbeitenden zu vermeiden.

Neue regulatorische Anforderungen an den Datenschutz (regulatorisches Risiko)

Datenschutzrechtliche Vorschriften für das Internet könnten unsere Strategie zur Erhebung und Nutzung personenbezogener Daten im Rahmen unserer Marketingbemühungen und -tätigkeiten beeinträchtigen. Die DSGVO legt strenge Bedingungen und Beschränkungen für die Verarbeitung, Nutzung und Übertragung personenbezogener Daten fest. Wir müssen diese Vorschriften in der Europäischen Union und im Vereinigten Königreich sowie andere Vorschriften in anderen Ländern, in denen wir geschäftlich tätig sind, einhalten. Lokale Behörden können die einschlägigen Datenschutzgesetze restriktiv auslegen, und es gibt keine Garantie, dass wir in der Lage sein werden, solche restriktiven Ansätze einzuhalten. Jede Nichteinhaltung der geltenden Vorschriften durch uns könnte zu Geldstrafen und anderen Sanktionen führen. So sieht die DSGVO beispielsweise vor, dass Verstöße gegen die Datenschutzbestimmungen je nach den Umständen mit Geldbußen von bis zu EUR 20 Mio. (in der Europäischen Union (GPB 17,5 Mio. in Großbritannien)) oder 4 % des weltweiten Jahresumsatzes der Person, die den Verstoß begangen hat, geahndet werden können, je nachdem, welcher Betrag höher ist. Selbst wenn wir als TSC die in den vertikalen Bereichen unseres Social-Commerce-Geschäftsbereichs gesammelten Daten nicht nutzen, können wir dennoch für die Nichteinhaltung der DSGVO oder anderer geltender Datenschutzvorschriften in den vertikalen Bereichen unseres So-

cial-Commerce-Geschäftsbereichs haftbar gemacht werden. Außerdem besteht in der Europäischen Union nach wie vor ein gewisses Maß an Rechtsunsicherheit in Bezug auf die Cookie-Banner-Einstellungen auf unseren Websites, was zu einer nicht konformen Verwendung von Cookies führen kann, die mit erheblichen Geldstrafen belegt werden kann. Uns können erhebliche Kosten entstehen, um die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten, die in den verschiedenen geografischen Gebieten, in denen wir tätig sind, unterschiedlich sind.

Der TSC Konzern überwacht durch seine zentrale Rechtsabteilung sämtliche relevanten rechtlichen Änderungen und informiert die operativen Bereiche frühzeitig über Änderungen in rechtlichen Bestimmungen wie auch beim Datenschutz. Hierdurch werden die Risiken aus möglichen Geldstrafen oder Kostenrisiken aus Umsetzungsmaßnahmen reduziert.

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.

Der TSC Konzern bietet als wachsendes und bekanntes Unternehmen aufgrund seiner Größe, seinen wertvollen Daten und seiner Abhängigkeit von IT-Systemen ein potenzielles Ziel. Um den Bedrohungen der Cybersicherheit entgegenzuwirken, erhöht der Konzern die

Sicherheits- und Compliance-Bemühungen durch Investitionen in neue Technologien und spezialisierte interne Ressourcen.

Die zentrale IT überwacht relevante Bereiche kontinuierlich und hält Prozesse zur Gewährleistung der Datensicherheit aufrecht.

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

Die bekannten Social-Media-Plattformen verändern permanent ihr Geschäftsmodell und führen zudem Algorithmus-Änderungen durch. Das Verstehen der Auswirkungen dieser Veränderungen und die schnelle Reaktion sind essentiell für das Geschäftsmodell des Konzerns. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Reichweiten der eigenen Social-Media-Kanäle verloren geht, Kanäle gesperrt werden oder Follower das Interesse an dem Content verlieren. Zudem kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Änderungen zu negativen Auswirkungen auf die Tätigkeit des Konzerns als Social-Media-Agentur führen.

Zudem verdrängen die großen Anbieter:innen zunehmend kleinere Unternehmen und bauen ihre Marktmacht auch durch Akquisitionen aus. Amerikanische und chinesische Anbieter:innen dominieren weltweit den Markt. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass durch politische Einflussnahmen oder zunehmende Marktdominanz negative Auswirkungen entstehen.

Der TSC Konzern ist durch eine Vielzahl gut ausgebildeter und erfahrener eigener Social-Media-Mitarbeiter:innen, einer großen Zahl an Influencer:innen und Gründern:innen Teil des Marktes und ein wesentlicher Player. Durch eigene Content-Produktion und die eigenen Social-Media-Kanäle hat der Konzern Relevanz für die Plattformen. Hierdurch werden die möglichen

oben beschriebenen Risiken permanent überwacht und reduziert. Die vorgenannten Maßnahmen bieten auch erhebliche Marktchancen, gerade auch durch den Erwerb der DS Gruppe.

Aufkommen neuer finanzstarker Wettbewerber (Markt-risiko)

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 Investitionen auf Social Media ausrichten
- Finanzinvestoren:innen mit großen Fonds.

Der TSC Konzern beobachtet die Marktveränderungen und sieht neben zunehmend möglichem Wettbewerb eher Chancen aus seinem aktuellen Portfolio.

Nachfrageeinbrüche (Markt-risiko)

Der TSC Konzern ist wie andere Unternehmen generell vom Konsumverhalten in den Märkten Deutschland, Großbritannien und USA abhängig. Zudem ist der Medienkonsum und die Nutzung von Social Media wichtig für die Konzernentwicklung.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass es zu verändertem oder geringerem Interesse an den D2C-Produkten des Konzerns kommt. Dazu können Conventions wie die jährlich stattfindende Beautyconvention „Glow“ an Attraktivität verlieren oder sich Rahmenbe-

dingen wie die Anzahl zugelassener Besucher:innen negativ verändern. Auch Verbote von Veranstaltungen können zu Umsatzrückgängen führen.

Der TSC Konzern ist mit seinen 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. Dennoch wird dem gestiegenen Risiko eines Rückgangs des privaten Konsums und damit einem Rückgang der Nachfrage ein stärkeres Gewicht in 2022 gegeben, und das Maß der Unsicherheit in der Planung ist aus Sicht des Managements gegenüber 2021 gestiegen.

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

Der TSC Konzern 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 liegende 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.

Der TSC Konzern 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 Zahlungsstromschwankungen (finanzwirtschaftliche Risiken)

Der TSC Konzern 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 Business Partners vor dem 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 im Konzern 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 wird 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 des TSC Konzern entstehen, insbesondere bei Steuern, Währungskursen, der Zusammenarbeit mit internationalen Kunden:innen 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 seit dem Geschäftsjahr 2020 die Aktivitäten in den USA verstärkt. Die Akquisitionen in den USA sollen die Marktposition des Konzerns weiter 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 Unterneh-

men und Aktivitäten nicht in der gewünschten Weise realisiert bzw. später oder nur teilweise wie erwartet umgesetzt werden können. Änderung rechtlicher und Verbraucherschutzrechtlicher Vorschriften können sich zudem negativ auf das Geschäftsmodell in den USA auswirken.

Es kann außerdem 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.

Makroökonomische Unsicherheiten auf Grund von Covid-19 (Marktrisiko)

Covid-19 hat die Weltwirtschaft seit 2020 erheblich beeinflusst und unter anderem zu folgenden auch für den TSC Konzern wesentlichen Auswirkungen geführt:

- Verstärkte Trend zu Digitalisierung und Online-Verkäufen
- Einstellung sämtlicher Großveranstaltungen
- Lieferengpässe besonders aus Asien
- Verteuerung der Logistikleistungen
- Verstärkter Trend zu Homeoffice.

Das Geschäft des TSC Konzerns, die finanzielle Leistungsfähigkeit und die Betriebsergebnisse hängen unter anderem von den weltweiten makroökonomischen Rahmenbedingungen, dem Auftreten von Katastrophen und unerwarteten Ereignissen und deren Auswirkungen auf die Verbraucherausgaben ab. Ereignisse, die entweder mehrere Märkte, in denen der Konzern tätig ist, oder einzelne Länder, in denen ein erheblicher Teil der Einnahmen oder Gewinne erwirtschaftet werden,

können sich auf die Branche, in der Social Chain tätig ist, in diesen Regionen auswirken und den Geschäftsbetrieb des Konzerns oder den der Lieferant:innen stören. Einen besonders starken Einfluss hat die aktuell weltweite Pandemie im Zusammenhang mit Covid-19, die zu Unsicherheiten im gesamten Weltmarkt- und Handelsumfeld und zur Unterbrechung von Handelsketten führt. Solche Entwicklungen können Geschäft des TSC Konzerns, die finanzielle Leistungsfähigkeit und das Betriebsergebnis erheblich beeinträchtigen. Covid-19 hat zudem das Eventgeschäft mit der Shine Conventions massiv betroffen.

Im Gegenzug ist der TSC Konzern durch seine Vielzahl unterschiedlicher Aktivitäten, schnelle Kostenanpassungen und dem digitalen Geschäftsmodell mit einem hohen Anteil an online-Verkäufen gut durch die Pandemie durchgekommen. Die Risiken werden permanent beobachtet und Chancen aus den Entwicklungen genutzt. Die oben beschriebenen Trends bieten erhebliche Chance, gerade auch durch den Erwerb der DS Gruppe.

Risiken aus der Nichteinhaltung von ESG/CSR-Standards (regulatorisches Risiko)

Der TSC Konzern hat der Einhaltung sämtlicher ESG- und CSR-Standards eine hohe Priorität eingeräumt. Die Investorinnen und Investoren am Kapitalmarkt und des Konzerns erwarten heute die konsequente prozessuale und organisatorische Sicherstellung der Einhaltung dieser Standards.

Der TSC Konzern möchte und muss zunehmend ESG- und CSR-Standards und -Erwartungen in Bezug auf Umweltbelange (z. B. Klimawandel und Nachhaltigkeit), soziale Belange (z. B. Vielfalt und Menschenrechte) und Corporate-Governance-Belange (z. B. Beziehungen zu Mitarbeitenden bei Geschäfts- und Investitionsentscheidungen) erfüllen.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass neue oder bestehende Anforderungen nicht sofort erkannt oder nicht angemessen bewertet werden. Dies kann dazu führen, dass einzelne ESG- und CSR-Standards nicht eingehalten werden und die Erwartungen der Stakeholder oder der Öffentlichkeit nicht ausreichend erfüllt werden. Die Nichteinhaltung von ESG/CSR kann durch die schnelle Expansion in neue Märkte und ein möglicherweise unzureichendes Bewusstsein für das jeweilige sozioökonomische Umfeld verursacht werden. Die Nichteinhaltung der Standards kann auch Auswirkungen auf die Finanzierungsmöglichkeiten und -kosten haben.

Gleichzeitig kann die Einhaltung bestimmter ESG- und CSR-Standards zu zusätzlichen Kosten führen. Künftige Änderungen der regulatorischen und rechtlichen Anforderungen im Zusammenhang mit dem Klimawandel können das Wachstum des Konzerns und die Finanzergebnisse beeinträchtigen.

Darüber hinaus kann der Konzern durch eine unangemessene Auswahl von Lieferant:innen insbesondere im Hinblick auf CSR-Vorschriften negativ beeinträchtigt werden. Der Konzern hat entsprechende organisatorische Regelungen (code of conduct) zur Lieferantenauswahl sowie eine Ethikrichtlinie installiert.

Logistikrisiken (finanzwirtschaftliches Risiko und Branchenrisiko)

Der TSC Konzern bietet verschiedene Produktkategorien über seine Vertriebskanäle an. Die Produkte werden national und international produziert und beschafft. Damit der Social Chain Konzern die geplanten Umsätze realisieren kann, müssen die Waren in der vereinbarten Zeit, Menge und Qualität in die Warenlager in Deutschland geliefert werden. Insbesondere seit 2020 kam es zu Logistikengpässen und steigenden

Transportkosten besonders im Containerversand aus Asien. Risiken aus der Unterbrechung von Lieferketten oder Kostensteigerungen für den Transport können auch künftig auftreten. Zudem werden diese Risiken vor dem Hintergrund der Kriegshandlungen in der Ukraine zunehmen und länger bestehen.

Social Chain hat die Herausforderungen seit 2020 durch ein breites Portfolio an Lieferant:innen, ausreichende Warenbevorratung und die enge Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Logistikpartnern gemeistert und damit das Umsatzwachstum ermöglicht. Der Erwerb der DS Gruppe im Geschäftsjahr 2021 wird hier erhebliche Chancen zur Kostenoptimierung und Risikoreduzierung im Bereich der Logistik, vor allem aus der Bündelung der Logistikstandorte und effizientere Nutzung der Fläche, bieten.

Risiken aus Produktmängeln (finanzwirtschaftliches Risiko und Branchenrisiko)

Der Erfolg des Social-Commerce-Geschäfts hängt von der Qualität, dem Preis und der Einhaltung zugesagter Produkteigenschaften der verkauften Produkte ab. Die Einhaltung von ESG-Standards ist heute ebenfalls ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Da die meisten Produkte im Ausland beschafft werden, einschließlich bei Anbieter:innen aus Schwellenländern, kann es im Einzelfall vorkommen, dass mangelhafte Produkte verkauft werden. Dies kann zu Kundenunzufriedenheit und Retouren bzw. Rückrufaktionen im Handel führen. In der Vergangenheit gab es einzelne Fälle bei Tochterunternehmen des Konzerns. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass fehlerhafte Produkte verkauft werden, und hierdurch Reputationsschäden, Auslistungen bei Vertriebspartnern, Haftungsansprüche oder auch Bußgelder entstehen.

Der TSC Konzern hat geeignete organisatorische Maßnahmen umgesetzt, um die vorbeschriebenen Risiken zu reduzieren. Hierzu gehören unter anderem die verpflichtende Einhaltung von code of conducts bei Lieferant:innen, Qualitätskontrollen in den Produktionsstätten und Qualitätsprüfungen mit unseren Vertriebspartnern.

Risiken aus Kritik in den sozialen Medien schaden Marke und Image (Branchenrisiko)

Social Chain betreibt eine Vielzahl eigener Social-Media-Kanäle, vermarktet Produkte über Social Media und über Influencer:innen und stellt Social-Media-Content her. Social Commerce ist ein Wachstumstreiber des Konzerns. Die Vermarktungsmöglichkeiten von verschiedenartigen Produkten über Social Media ist eine Kernkompetenz des Konzerns.

Social-Media-Plattformen ermöglichen den Kunden:innen und Nutzer:innen die Teilnahme an Content, Bewertungen und Meinungsbildung bei anderen. Im Einzelfall kann ein Kund:in negative Bewertungen zu Produkten oder Dienstleistungen des Konzerns über Social Media verbreiten und es zu einem „shit-storm“ kommen. Wenn der Konzern oder eine Tochtergesellschaft nicht oder nicht angemessen reagiert, kann dies erhebliche negative Auswirkungen auf Reputation und Umsätze haben.

Social Chain verfügt über eine Vielzahl erfahrener Social-Media-Mitarbeiter:innen, die sowohl die eigenen Social-Media-Kanäle wie auch die Marken- und Produktaktivitäten im Social-Media-Bereich überwachen. Social-Media-Tools wie auch permanentes Monitoring reduzieren mögliche Risiken.

Risiken aus Investitions- und Desinvestitionsentscheidungen (finanzwirtschaftliches Risiko)

Der TSC Konzern verfolgt eine konsequente Buy-and-

Build-Strategie, um Marktchancen zu nutzen und in den relevanten Märkten organisch und durch Akquisitionen profitabel national und international zu wachsen.

Bei der Akquisition von Unternehmen können erhebliche Risiken entstehen, die die Finanz- und Ertragslage des Konzerns wesentlich negativ beeinflussen. Unter anderem können

- die erwarteten Umsatz- und Ergebnisziele nicht erreicht werden
- Probleme bei der Integration auftreten
- Rechtliche, steuerrechtliche oder regulatorische Risiken auftreten
- Technologische Entwicklungen den Sinn der Akquisition verringern
- Marktannahmen und Wettbewerbssituation sich anders darstellen.

In Anbetracht der Vielzahl an Akquisitionen können Risiken, wie beispielhaft oben aufgeführt, nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Darüber hinaus kann ein erheblicher Teil des Kaufpreises der erworbenen Unternehmen auf den Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte entfallen. Hieraus kann ein erhebliches bilanzielles Risiko entstehen, wenn einzelne der oben beschriebenen Risiken eintreten und Wertansätze abzuwerten sind.

Zudem kann es sein, dass der TSC Konzern nicht in der Lage ist, Akquisitions- oder Investitionsmöglichkeiten

zu identifizieren, die den strategischen Zielen entsprechen, oder solche Möglichkeiten identifiziert werden, der Konzern aber nicht in der Lage ist, akzeptable Bedingungen zu verhandeln. Hieraus können sich negative Auswirkungen auf die Wachstumsziele des Konzerns ergeben. Hierbei sind Put und Call Optionen in Bezug auf Minderheiten und deren Bewertungsrisiko zu nennen.

Neben den Risiken aus Akquisitionen ergeben sich auch Risiken aus dem Verkauf von Unternehmen des Konzerns. Unternehmensverkäufe sehen in der Regel umfassende Garantiekataloge vor, aus denen nachgelagerte Risiken entstehen können. Zudem kann nicht ausgeschlossen werden, dass Unternehmen unter dem Buchwert oder den Anschaffungskosten verkauft werden.

Social Chain bedient sich bei allen Transaktionen professioneller Unterstützung durch renommierte Berater:innen (rechtliche, steuerrechtliche, wirtschaftliche Due Diligence) und reduziert mögliche Risiken auch durch die Einsetzung der zentralen Rechtsabteilung sowie des Finanzbereichs.

Beurteilung identifizierter Risiken

Die Beurteilung identifizierter Risiken erfolgt auf der Basis einer systematischen Bewertungsmethodik. Risiken werden hierbei in Bezug auf zwei Dimensionen analysiert und bewertet:

- **Mögliche Auswirkung:** Der aus dem Eintritt eines Risikos resultierende finanzielle Schaden.
- **Eintrittswahrscheinlichkeit:** Die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Risikos innerhalb eines vordefinierten Zeitraums.

Die Kombination der Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkung ergibt die Risikobewertung.

Bei der Risikobewertung unterscheiden wir zwischen Brutto- und Nettorisiko. Das Brutto- und Nettorisiko stellt dabei das inhärente Risiko vor der Umsetzung risikomindernder Maßnahmen dar. Das Nettorisiko hingegen bezeichnet das verbleibende Risiko unter Berücksichtigung der im Konzern umgesetzten risikomindernden Maßnahmen. Diese Differenzierung ermöglicht ein besseres Verständnis dafür, welchen Effekt die umgesetzten risikomindernden Maßnahmen haben.

In der folgenden Risikomatrix sind die identifizierten Brutto- und Nettorisiken entsprechend ihrer erwarteten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren potenziellen Auswirkungen verschiedenen Risikoklassen zugeordnet und übersichtlich dargestellt.

Wahrscheinlichkeit Auswirkung	Unwahrscheinlich: Max 1 Eintritt / 5 Jahre	Möglich: Min. 1 Eintritt / Jahr	Wahrscheinlich: Min. 1 Eintritt / Monat	Anzahl Risiken
Hoch: >1,5 Mio. EUR	Bruttorisiken: 0 Nettorisiken: 5	Bruttorisiken: 6 Nettorisiken: 2	Bruttorisiken: 10 Nettorisiken: 1	Bruttorisiken: 16 Nettorisiken: 8
Mittel: 250 T. EUR – 1,5 Mio. EUR	Bruttorisiken: 0 Nettorisiken: 7	Bruttorisiken: 1 Nettorisiken: 1	Bruttorisiken: 1 Nettorisiken: 0	Bruttorisiken: 2 Nettorisiken: 8
Gering: <250 T. EUR	Bruttorisiken: 0 Nettorisiken: 0	Bruttorisiken: 0 Nettorisiken: 2	Bruttorisiken: 0 Nettorisiken: 0	Bruttorisiken: 0 Nettorisiken: 2
Anzahl Risiken	Bruttorisiken: 0 Nettorisiken: 12	Bruttorisiken: 7 Nettorisiken: 5	Bruttorisiken: 11 Nettorisiken: 1	Gesamt: 18

Die Risikomatrix ermöglicht den Vergleich der Risiken und trägt zu einer verbesserten Transparenz hinsichtlich des Gesamtrisikos unseres Konzerns bei.

Da Risiken ständigen Änderungen unterliegen, wird einerseits die Entwicklung bereits identifizierter sowie das etwaige Aufkommen bislang nicht relevanter Risiken beobachtet und andererseits die Angemessenheit und Effektivität, der im Umgang mit Risiken gewählten Maßnahmen regelmäßig überprüft.

Unter Berücksichtigung der möglichen finanziellen Auswirkungen und der Eintrittswahrscheinlichkeit der in diesem Bericht erläuterten Risiken sowie angesichts

der gegenwärtigen Geschäftsaussichten sehen wir keine substantielle Gefährdung der Unternehmensfortführung.

Wir sind im Gegenteil davon überzeugt, dass die – gegenüber den benannten Risiken – von uns höher eingestuften Chancen eine solide Grundlage für weiteres Wachstum und erhöhte Profitabilität bilden.

Zusammenfassung

Nach Aussage des Managements sind keine der oben beschriebenen Risiken zu erwarten oder bisher Anzeichen für relevante, negative Auswirkungen zu erkennen. Angesichts der jüngsten Entwicklungen in 2022

(Ukraine-Krieg, gestiegenes Inflationsrisiko, anhaltende COVID 19 bezogene Lieferkettenprobleme) wird das Management regelmäßig die Entwicklung des privaten Konsums seiner Kundengruppen sowie die allgemeine Nachfrage beobachten, um rechtzeitig hierauf reagieren zu können. Die Zusammenarbeit, Integration und Förderung der Aktivitäten erfolgt wie erwartet und die Umsatz- und EBITDA Prognosen für 2022 sind positiv. Das Management überwacht die Aktivitäten mit den konzernweiten Standards und bezieht die kontrollierten Unternehmen in ihr Risikomanagement-System ein. Zudem ergeben sich besondere Chancen und Risiken aus dem Erwerb und der Integration der DS Gruppe.

4 Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Rechnungslegungsprozess

Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem (IKS) ist integraler Bestandteil des umfassenden unternehmensweiten Kontroll- und Risikomanagementsystems. Sein Ziel als Teilbereich des allgemeinen IKS des TSC Konzerns ist die Sicherstellung der Zuverlässigkeit und Transparenz der Finanzberichterstattung. Um dieses Ziel zu erreichen, hat der TSC Konzern geeignete Strukturen, Prozesse und Kontrollen implementiert. Sie sollen gewährleisten, dass die Ergebnisse des Rechnungslegungsprozesses frei von Fehlern sind und fristgerecht vorliegen.

Die Identifikation und Bewertung von Risiken für die Integrität der Finanzberichterstattung erfolgt implizit und auf Basis der Erfahrung der zuständigen Personen.

Das IKS des TSC Konzerns stützt sich überwiegend auf prozessintegrierte, organisatorische Sicherungsmaßnahmen, wie beispielsweise Funktionstrennung mit entsprechenden Zugriffsbeschränkungen im IT-Bereich oder Zahlungsrichtlinien. Prozessintegrierte Kontrollen vermindern die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Fehlern bzw. unterstützen das Aufdecken von aufgetretenen Fehlern.

Das rechnungslegungsbezogene IKS wird vom Vorstand ausgestaltet und seine Wirksamkeit vom Aufsichtsrat überwacht. Die TSC AG stellt als Mutterunternehmen den Konzernabschluss des Konzerns auf. Diesem Prozess vorgelagert ist die Finanzberichterstattung der in den Konzernabschluss einbezogenen Konzerngesellschaften. Beide Prozesse werden durch ein stringentes internes Kontrollsystem überwacht, das sowohl die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung

als auch die Einhaltung der relevanten gesetzlichen Bestimmungen sichert. Die bereichsübergreifenden Schlüsselfunktionen werden zentral gesteuert, während die Gesellschaften des Konzerns ihre Abschlüsse dezentral und gemäß den lokalen gesetzlichen Anforderungen erstellen.

Wesentliche Regelungen und Instrumentarien bei der Erstellung des Konzernabschlusses sind:

- Klar definierte Aufgabentrennung und Zuordnung von Verantwortlichkeiten zwischen den am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereichen,
- Einbeziehung externer Sachverständiger, soweit erforderlich, wie zum Beispiel für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten und Aktienoptionen, für die Unterstützung bei Kaufpreisverteilungen sowie der Durchführung von Impairment-Tests auf den Goodwill.
- Verwendung geeigneter IT-Finanzsysteme und Anwendung von detaillierten Berechtigungskonzepten zur Sicherstellung aufgabengerechter Befugnisse unter Beachtung von Funktionstrennungsprinzipien.
- Systemseitig implementierte Kontrollen und weitere Prozesskontrollen der Rechnungslegung in den Gesellschaften, bei der Konsolidierung im Rahmen des Konzernabschlusses sowie anderer relevanter Prozesse auf Konzern- und Gesellschaftsebene.
- Berücksichtigung von im Risikomanagementsystem erfassten und bewerteten Risiken in den Jahresab-

schlüssen, soweit dies nach bestehenden Bilanzierungsregeln erforderlich ist.

Eine interne Revision ist derzeit noch nicht eingerichtet und wird Teil der unternehmensinternen Fortentwicklung des IKS sein. Sie soll dann unabhängig die Funktionsfähigkeit und die Effizienz des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems überprüfen.

5 Prognosebericht

Die Entwicklung des TSC Konzerns ist in fast all seinen Aktivitäten auch abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der resultierenden Konsumkraft. Wenngleich der TSC Konzern 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 sowie die geopolitische Entwicklung in der Folge der Kriegshandlungen in der Ukraine die Prognostizierbarkeit der künftigen Entwicklung im Vergleich zu einer Situation ohne globale Krisen 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 2022 und die Folgejahre weiterhin von erhöhter Unsicherheit geprägt.

Der internationale Währungsfonds hat seine Prognose zur Entwicklung des globalen BIP zuletzt im April 2022 nach unten korrigiert. Demnach erwartet der IWF nur noch eine moderate Erholung der Weltwirtschaft für das Jahr 2022 mit einem Wachstum von 3,6 %. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen die an-

haltenden Lieferkettenprobleme, die steigende Inflation und Auswirkungen des Ukraine-Krieges sowie die Russland-Sanktionen. Für die heutigen Kernmärkte des TSC Konzerns gibt der IWF folgende Prognose für 2022 ab: Deutschland (2,1 %), Großbritannien (3,7 %), USA (3,7 %). Für 2023 ist die aktuelle Prognose des IWF mit einer Wachstumsprognose des globalen BIP von 3,6 % verhalten gegenüber 2022.¹⁵

Während die Dauer der Corona-Pandemie und globale Lieferkettenprobleme in der Prognose des IWF enthalten sind, muss aufgrund der Invasion russischer Truppen in die Ukraine inzwischen von einer weiteren Dämpfung des wirtschaftlichen Wachstums ausgegangen werden, insbesondere für Deutschland und den europäischen Raum.

Das deutsche Institut für Weltwirtschaft (IfW) hat seine Konjunkturprognose im März 2022 für das laufende Jahr angesichts der Folgen des Ukraine-Krieges auf 2,1 % gesenkt. Im Dezember war das DIW noch von einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 4 % ausgegangen. Die Inflationsrate in Deutschland ist im März 2022 laut Statistischem Bundesamt auf 7,3 % gestiegen, ein Höchstwert seit über 40 Jahren.¹⁶

Aufgrund hoher Rohstoffpreise, Lieferengpässe und verunsicherter Absatzmärkte rechnet das IfW auch global mit einer Abschwächung des Wachstums auf 3,5 %.¹⁷

Das Wachstum im E-Commerce bleibt hingegen gemäß verschiedenen Studien ungebrochen und setzt sein rasantes Wachstum insbesondere im Bereich Social Commerce in den kommenden Jahren weiter fort. Hier muss jedoch angemerkt werden, dass bei einzelnen Studien insbesondere der Ukraine-Krieg und der Anstieg der Inflation sowie die damit verbundene Kaufkraftschwächung nicht enthalten sind. Wir gehen jedoch davon aus, dass die überdurchschnittliche Entwicklung von E-Commerce und Social Commerce im Vergleich zum gesamten Einzelhandel anhalten wird – global und in den für die Social Chain AG besonders relevanten Märkten.

Der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (BEVH) erwartet, dass die Umsätze mit Waren im Jahr 2022 um weitere 12,0 % auf EUR 110 Mrd. wachsen. Accenture prognostiziert in der Studie „Why Shopping’s Set for a Social Revolution“ aus dem Januar 2022, dass die Social-Commerce-Branche dreimal so schnell wie der traditionelle E-Commerce bis 2025 wachsen wird. Demnach werden die weltweiten Umsätze im Social Commerce von USD 0,5 Billionen auf USD 1,2 Billionen in 2025 anwachsen. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 24 %.¹⁸

Mit ansteigender Popularität von E-Commerce und besonders Social Commerce, steigt ebenfalls die Gruppe der E-Commerce-Nutzer:innen in Deutschland. Laut einer Prognose wird sich die Anzahl der Nutzer:innen Deutschland im Jahr 2024 auf rund 68 Millionen belaufen.

¹⁵ <https://blogs.imf.org/2022/04/19/war-dims-global-economic-outlook-as-inflation-accelerates/>
¹⁶ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1045/umfrage/inflationsrate-in-deutschland-veraenderung-des-verbraucherpreisindex-zum-vorjahresmonat/>

¹⁷ <https://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/nachrichten/konjunktur-heftiger-gegenwind-institut-fuer-weltwirtschaft-halbiert-wachstumsprognose/28171910.html>

¹⁸ <https://www.accenture.com/il-en/insights/software-platforms/why-shopping-set-social-revolution>

Dabei lässt sich deutlich feststellen, dass die Altersgruppe der Onlinekäufer:innen immer jünger wird. Etwa 43 % gehören der Altersgruppe der 20- bis 39-Jährigen an. Über 70 Jahre alt sind hingegen nur 3 % der Onlinekäufer:innen.¹⁹

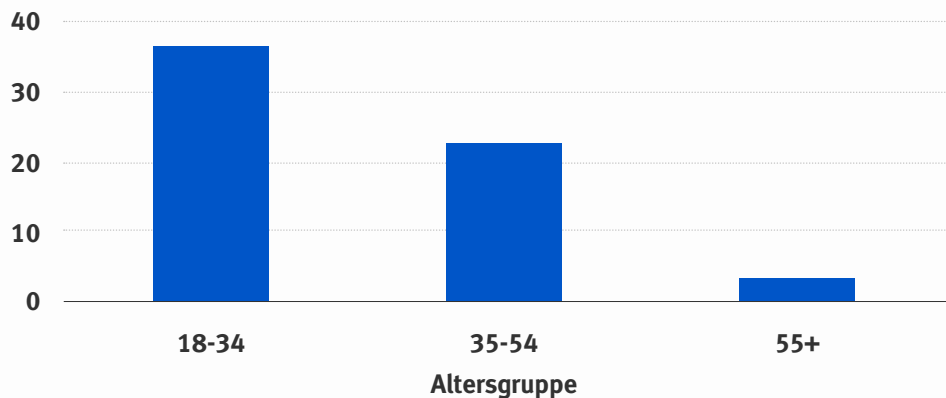
Die jüngere Generation ist nicht nur finanziell unabhängig, sondern hat auch den digitalen Wandel aus erster Hand miterlebt, so dass sie eher bereit ist, über soziale Medien einzukaufen. Für die Verbraucher:innen bedeutet dies, dass sie sich ihren Lieblingsmarken näher als je zuvor fühlen. Inmitten dieser Entwicklung befinden sich Influencerinnen und Influencer, deren Posts und Livestreams dem Social Shopping eine neue Komponente hinzugefügt haben: Unterhaltung. Durch den Aufbau eines treuen Publikums haben sich Prominente in den sozialen Medien zu wichtigen Kaufanreizen entwickelt. So sehr, dass laut einer Umfrage die meisten Nutzer:innen welt-

weit wahrscheinlich von Influencer:innen kaufen würden, denen sie folgen.²⁰

Hierbei fällt erneut besonders die Generation im Alter von 18-34 Jahren auf, die sich zu 37% beim Onlinekauf mehr von Influencern beeinflussen lässt als von traditionellen Werbungen (2020).

Das Online-Einkaufserlebnis wird sich immer mehr Richtung Social Commerce bewegen. Die Zukunft liegt in der Bildung von Online-Communities und Live-Shopping, bei denen Influencer:innen die Wegweiser und Inspirationsquellen sind.

Spending Behaviour of Gen Y&Z (%)



E-Commerce und Social Commerce sind künftig auch die Haupttreiber für Werbung und Marketing. Werbung über digitale Kanäle wird 2022 erstmals mehr als 60 % der weltweiten Werbeausgaben ausmachen. Der globale Werbemarkt wird sich nach Einschätzung von Zenith Media mit einem Wachstum von 9,1 % im Jahr 2022 weiter vom Abschwung im Jahr 2020 erholen. Insgesamt wird weltweit mit Werbeausgaben von USD 873 Mrd. gerechnet.²¹

In Deutschland wird 2022 mit Ausgaben für digitales Marketing in Höhe von EUR 12,8 Mrd. gerechnet, das wäre ein Anstieg von knapp 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.²²

¹⁹ <https://de.statista.com/themen/247/e-commerce/#dossierKeyfigures>

²⁰ <https://www.statista.com/topics/8757/social-commerce/#dossierKeyfigures>

²¹ <https://www.zenithmedia.com/digital-advertising-to-exceed-60-of-global-adspend-in-2022/>

²² <https://wearesocial.com/de/blog/2022/02/digital-2022-report-726-millionen-deutsche-nutzen-social-media/>

5.2 Erwartete wirtschaftliche Entwicklung des TSC Konzerns

Trotz der guten gesamtwirtschaftlichen Wachstumserwartungen für den Bereich E-Commerce führen die anhaltenden Lieferkettenprobleme, steigende Inflation, Rekordschulden sowie die Omikron-Welle zu einer unverändert geringen Visibilität der zukünftigen Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung des TSC Konzerns. Die Prognose auf die relevanten finanziellen Leistungsindikatoren ist daher für den Konzern mit Unsicherheiten behaftet, sodass eine genaue Einschätzung von Dauer und Auswirkungen der oben genannten Faktoren aktuell nicht abschließend möglich ist. Insbesondere die Geschäftsentwicklung im Bereich sozialer Events und Messen ist durch die Beeinträchtigung des öffentlichen Lebens durch die Corona-Pandemie im Geschäftsjahr 2022 weiterhin schwer einschätzbar, wird aber im Vergleich zu 2021 deutlich besser erwartet.

Auf Basis des bisherigen Geschäftsverlaufes und der erfolgreichen Integration bislang akquirierter und bereits in Q1 2022 veräußerter Unternehmen und Marken und vorbehaltlich möglicher M&A-Aktivitäten geht das Management davon aus, den Umsatz im Geschäftsjahr 2022 auf EUR 535 Mio. mit einem deutlich positiven EBITDA im mittleren zweistelligen Millionen-Bereich, das die Ergebnisse aus der Endkonsolidierung der bereits in 2022 veräußerten Anteile an KoRo beinhaltet, zu steigern.

Nach einem herausfordernden und von Einmaleffekten geprägten Jahr 2021 erwarten wir auf Basis des bisherigen Geschäftsverlaufs insbesondere im Bereich Core Brands und Brand Chain ein starkes aber unter dem Niveau des Vorjahres liegendes organisches Wachs-

tum von ca. 30 %. Im Bereich Social Media erwarten wir weiterhin eine deutliche Erholung mit einem organischen Wachstum von ca. 35 %.

Zusätzlich zu dem bestehenden Geschäft und in der Umsatzerwartung in Höhe von EUR 535 Mio. in 2022, sondieren wir Opportunitäten durch weitere gezielte Akquisitionen, um das Geschäftsmodell national und international weiterzuentwickeln. Solche M&A-Transaktionen sollten sich vor allem in der zweiten Jahreshälfte konkretisieren. Es wird erwartet, dass Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu EUR 50 Mio. und einem leicht positiven EBITDA erworben werden können, was die Umsatzerwartung für 2022 dann entsprechend erhöhen würde, oder – im Falle von Verkäufen – entsprechend reduzieren kann.

Zur positiven Entwicklung wird auch die zunehmende Integration der DS Gruppe beitragen. Wir sind damit in der Lage, kostenseitige Synergieeffekte mit steigender Tendenz 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. Die Synergiegewinne auf EBITDA-Ebene schätzen wir auf ca. EUR 40-50 Mio. in den Jahren 2022-2024.

Der operative Cashflow wird im Geschäftsjahr 2022 besonders von hohen Aufwendungen aus der Post Merger Integration, der Entwicklung der LINKS-Plattform, sowie eines gestiegenen Working-Capital-Bedarfs für den Aufbau der Vorräte im wachsenden Social-Commerce-Geschäft belastet. Der entsprechende Liquiditätsbedarf sowie Finanzbedarf für durchgeführte und geplante Akquisitionen wurden und werden durch die Aufnahme von Bankdarlehen sowie aus Netto-

zuflüssen aus bereits in Q1 2022 erzielten und im Verlauf von 2022 noch weiteren möglichen selektiven Unternehmensverkäufen gedeckt. Der Konzern verfügt damit auf Grundlage der aktuellen Planung über ausreichende Liquidität.

5.3 Gesamtaussage zur Prognosebericht-erstattung

Der TSC Konzern ist in der Corona-Krise und darüber hinaus gut aufgestellt. In 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 und dem Handel erweist sich auch in konjunkturellen Krisen als robust.

Am 24.02.2022 hat Russland die Ukraine militärisch angegriffen. Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts halten die kriegerischen Auseinandersetzungen weiter an und es ist nicht vorhersehbar, welchen Verlauf dieser Konflikt noch nehmen wird.

Diese Situation führt zu Unsicherheiten und Risiken hinsichtlich der Entwicklung der Weltwirtschaft sowie der Branchen, in denen unser Konzern tätig ist. Auf unsere Geschäftstätigkeit wirkt der Krieg zwischen Russland und der Ukraine – sei es in Form einer erhöhten Risikoexposition oder teilweise bereits materialisierter Risiken – gleich in mehrfacher Hinsicht negativ.

Zu nennen sind hierbei insbesondere nachfolgende Risiken:

- Zunahme der Störungen der globalen Liefer- und Logistikketten. So hat der TSC Konzern bspw. bislang einige Holzprodukte aus der Ukraine bezogen. Diese Lieferungen können derzeit nicht aufrechterhalten werden und werden durch alternative Lieferquellen kompensiert.
- Weiterer Anstieg der Energie-, Material- und Fracht- und Transportkosten. Diese Mehrkosten werden nicht oder nur in geringem Maße durch Erhöhung der Verkaufspreise aufgefangen werden können.
- Abflauen oder gar Einbruch der Konsumnachfrage (u.a. als Reaktion auf die stark gestiegenen Lebenshaltungskosten).
- Anstieg der Anzahl an Cyber-Attacken.

Wir beobachten und analysieren die Entwicklungen kontinuierlich und leiten für uns konkrete Gegenmaßnahmen ab, um etwaige negative Auswirkungen zu minimieren. Umsatzseitig sind derzeit keine nennenswerten Auswirkungen festzustellen da der Umsatz bisher in der Ukraine bzw. Russland nachrangig ist.

Dieser Krieg hat bis zu diesem Zeitpunkt bereits deutlich negativere Auswirkungen auf die Weltwirtschaft als andere militärische Auseinandersetzungen der jüngeren Vergangenheit. Der mögliche Verlauf, die Dauer und der Ausgang des Konflikts sowie die damit verbundenen Auswirkungen auf die (weltweite) politische und wirtschaftliche Gesamtlage sind allerdings nach wie vor sehr unklar. Ferner muss das mit diesem Krieg verbundene weitere Eskalationspotential als besorgniserregend eingestuft werden.

Aufgrund dieser sehr hohen Unsicherheitsgrade haben wir in unserem Konzernlagebericht zu diesem Zeit-

punkt keine quantitativen Anpassungen hinsichtlich der Beurteilung der Einzelrisiken vornehmen können. Ebenso sind in die Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns für das Geschäftsjahr 2022 – außer des Verweises auf die Unsicherheit, die sich aus dem Krieg ergibt – keine Anpassungen der Erwartungen und Bewertungen eingeflossen.

Wir monitoren die Lage sehr genau und werden die sich aus dem Konflikt ergebenden Belastungen in den regelmäßigen Forecasts der Konzernergebnisvorschau berücksichtigen.

6 Erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 S. 1 AktG zu den übernahmerechtlichen Angaben nach §§ 289a Abs. 1 und 315a Abs. 1 HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital der TSC AG beträgt EUR 15.527.775,00. Es ist in 15.527.775 nennwertlose, auf den Inhaber:in lautende Stückaktien eingeteilt, die jeweils einen anteiligen Betrag von EUR 1,00 des Grundkapitals repräsentieren. Das Grundkapital ist vollständig eingezahlt. Weitere Aktiengattungen, insbesondere Vorzugsaktien oder Aktien mit Nebenpflichten, existieren nicht.

Die Gesellschaft hat mit Zustimmung der Hauptversammlung im Geschäftsjahr 2021 Wandelschuldverschreibungen (WKN A3E5FE / ISIN DE000A3E5FE7) in einem Gesamtvolumen von EUR 25.000.000,00 ausgegeben, die durch die Wandlungsberechtigten jederzeit bis zu ihrem Endfälligkeitsdatum in Stammaktien der Gesellschaft zu einem derzeitigen Wandlungspreis von EUR 32,50 gewandelt werden können. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2021 sind insgesamt Wandelanleihen in einem Gesamtvolumen von EUR 2.412.000,00 gegen Ausgabe von 74.204 neuen Aktien gewandelt.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Jede Aktie berechtigt zur Abgabe einer Stimme in der Hauptversammlung. Satzungs-mäßige Beschränkungen betreffend die Stimmrechte oder die Übertragung der Aktien bestehen nicht.

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Name / Firma

Dr. Georg Kofler, Berlin, Deutschland

Frau Daniela Hagemann und Dr. Hanno Hagemann, jeweils Timmendorfer Strand, Deutschland

Die obigen Angaben basieren ausschließlich auf den letzten der TSC AG zugegangenen Stimmrechtsmitteilungen nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), welche die TSC AG entsprechend veröffentlicht hat

Aktien mit Sonderrechten

Die TSC AG hat keine Aktien mit Sonderrechten ausgegeben.

Stimmrechtskontrolle bei Arbeitnehmerbeteiligung

Es besteht keine Beteiligung von Arbeitnehmer:innen am Kapital, aus der die Arbeitnehmer:innen ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben können.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und über die Änderung der Satzung

Die Ernennung und Abberufung des Vorstands richten sich nach den §§ 84, 85 AktG.

Änderung der Satzung der TSC AG richtet sich nach den gesetzlichen Vorschriften in §§ 119 Abs. 1 Nr. 5, 133 sowie 179 Abs. 1 und 2 AktG. In Abweichung von den vorstehenden gesetzlichen Regelungen ist gemäß § 9 Abs. 3 der Satzung der TSC AG der Aufsichtsrat zur Beschlussfassungen über Änderungen der Satzung, die lediglich die Fassung betreffen, ermächtigt.

Weitere von den gesetzlichen Regelungen abweichende oder ergänzenden Bestimmungen enthält die Satzung der TSC AG nicht.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe von Aktien

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. August 2017 um bis zu EUR 200.000,00 durch Ausgabe von bis zu 200.000 auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht. (Bedingtes Kapital 2017/I). Aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 19. August 2019 wurde das am 29. August 2017 beschlossene Bedingte Kapital auf EUR 76.000,00 reduziert. Das Bedingte Kapital 2017/I dient ausschließlich der Erfüllung von Bezugsrechten, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 29. August 2017 zu Tagesordnungspunkt 9, geändert durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 28. August 2018 unter Tagesordnungspunkt 7, gewährt werden bzw. wurden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber:innen der Bezugs-

rechte, die im Rahmen des Lumaland Aktienoptionsplans 2017 begeben werden, von ihrem Recht zum Bezug von Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft zur Erfüllung der Bezugsrechte keine eigenen Aktien liefert oder einen Barausgleich gewährt.

Der Vorstand ist 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 berechtigen (Bedingtes Kapital 2019/II). Das Bedingte Kapital 2019/II dient ausschließlich der Erfüllung von Bezugsrechten, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 19. August 2019 gemäß dem Beschluss zu Tagesordnungspunkt 11 gewährt werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber:innen der Bezugsrechte, die im Rahmen des Lumaland Aktienoptionsplans 2019 begeben werden, von ihrem Recht zum Bezug von Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft zur Erfüllung der Bezugsrechte keine eigenen Aktien liefert oder einen Barausgleich gewährt.

Der Vorstand war 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. Das genehmigte Kapital beträgt nach teilweiser Ausschöpfung sowie nach teilweiser Aufhebung durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Dezember 2020 noch bis zu EUR 608.058,00 (Genehmigtes Kapital 2020/I). Das Grundkapital ist durch Beschluss der Haupt-

versammlung 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). Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung neuer Aktien an Inhaber:innen von Wandlungs- oder Optionsrechten, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 11. Mai 2020 gemäß dem Beschluss zu Tagesordnungspunkt 2 durch die Gesellschaft oder durch Unternehmen, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich beteiligt ist, gewährt werden.

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). Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Erfüllung von Bezugsrechten, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 11. Mai 2020 gemäß dem Beschluss zu Tagesordnungspunkt 3 gewährt werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber:innen der Bezugsrechte, die im Rahmen des Social Chain Aktienoptionsplans 2020 begeben werden, von ihrem Recht zum Bezug von Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft zur Erfüllung der Bezugsrechte keine eigenen Aktien liefert oder einen Barausgleich gewährt.

Der Vorstand war durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Juli 2021 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 14. Juli 2026 einmalig oder mehrmals gegen Bar- und/oder Sacheinlagen, um insgesamt bis zu EUR 5.111.421,00 zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021/I). Das Genehmigte Kapital 2021/I besteht zum 31. Dezember 2021 nach teilweiser Ausnutzung noch in Höhe von EUR 1.111.097,00.

Das Grundkapital ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 30. Juli 2021 um bis zu insgesamt EUR 125.877,00 bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2021/I). Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Erfüllung von Bezugsrechten, die aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 30. Juli 2021 gemäß dem Beschluss zu Tagesordnungspunkt 7 gewährt werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber:innen der Bezugsrechte, die im Rahmen des Social Chain Aktienoptionsplans 2021 begeben werden, von ihrem Recht zum Bezug von Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft zur Erfüllung der Bezugsrechte keine eigenen Aktien liefert oder einen Barausgleich gewährt.

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Dezember 2020 weiter dazu ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates eigene Aktien der TSC AG zu erwerben. Die Ermächtigung ist auf eigene Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von bis zu 10 % beschränkt. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals ausgeübt werden. Die Ermächtigung gilt bis zum 10. Dezember 2025.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebotes stehen

Es bestehen keine wesentlichen Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels in Folge eines Übernahmeangebotes stehen.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebotes mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmer:innen getroffen sind

Es gibt keine Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebotes mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen wurden.

7 Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht nach § 162 AktG wird auf der Internetseite der TSC AG unter <https://socialchain.com/investor-relations/corporate-governance> öffentlich zugänglich gemacht. Der Vergütungsbericht ist nicht Bestandteil der Abschlussprüfung durch den Wirtschaftsprüfer.

Wanja S. Oberhof

8 Nichtfinanzielle Erklärung (Nachhaltigkeitsbericht)

Im Hinblick auf die nichtfinanziellen Informationen wird auf die Ausführungen im gesonderten zusammengefassten Nachhaltigkeitsbericht der TSC AG und ihrer Tochtergesellschaften, einschließlich der nichtfinanziellen Erklärung (§ 289b, § 315b HGB), als Teil des Geschäftsberichtes im Nachhaltigkeitsbericht verwiesen. Die nichtfinanzielle Erklärung ist nicht Bestandteil der Abschlussprüfung durch den Wirtschaftsprüfer.

Ralf Dümmel

9 Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB/§ 315d HGB einschließlich der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wird auf der Internetseite der TSC AG unter <https://socialchain.com/investor-relations/corporate-governance> öffentlich zugänglich gemacht. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist nicht Bestandteil der Abschlussprüfung durch den Wirtschaftsprüfer.

Christian Senitz

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die The Social Chain AG, Berlin

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der The Social Chain AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2021 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der The Social Chain AG, der mit dem Konzernlagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist („Lagebericht“), für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile 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 Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2021 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft.

In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anfor-

derungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht war folgender Sachverhalt am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

- Werthaltigkeit der Finanzanlagen

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

1. Sachverhalt und Problemstellung
2. Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse

3. Verweis auf weitergehende Informationen

Werthaltigkeit der Finanzanlagen

1. Im Jahresabschluss der The Social Chain AG werden unter den Finanzanlagen Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 279,7 Mio. ausgewiesen. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beläuft sich auf 79 % und hat somit einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögenslage der Gesellschaft. Die Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten bzw. bei voraussichtlich dauernder Wertminderung zum niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert. Wesentliche Werttreiber der beizulegenden Werte sind die von den Tochtergesellschaften vertriebenen Produkte und Leistungen. Die Prognose der künftigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung ist hinsichtlich der getroffenen Annahmen in hohem Maße von Einschätzungen und Beurteilungen der Gesellschaft abhängig.

Es besteht das Risiko für den Abschluss, dass die Anteile an verbundenen Unternehmen nicht werthaltig sind.

Im Geschäftsjahr 2021 hat die Gesellschaft außerplanmäßige Abschreibungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 8,0 Mio. vorgenommen.

2. Im Rahmen unserer Prüfungshandlungen haben wir uns ein Verständnis über den Prozess der Gesellschaft zur Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen verschafft. Dabei haben wir anhand der im Rahmen unserer Prüfung

gewonnenen Informationen auch beurteilt, ob Anhaltspunkte für von der Gesellschaft nicht identifizierten Abschreibungsbedarf bestehen. In diesem Zusammenhang haben wir uns mit der Prognose der künftigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung beschäftigt und Abstimmungen mit dem vom Vorstand erstellten und vom Aufsichtsrat genehmigten Budget vorgenommen. Zusätzlich haben wir die Konsistenz der Annahmen mit externen Markteinschätzungen für die Branchen beurteilt.

Die Annahmen und Einschätzungen der Gesellschaft zur Bewertung der Anteile an verbundenen Unternehmen sind sachgerecht.

3. Die Angaben der Gesellschaft zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind im Anhang der Gesellschaft im Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ enthalten. Die Angaben zu den Finanzanlagen (Anteilsbesitzliste) finden sich als Anlage zum Anhang.

Sonstige Informationen

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

- die im Abschnitt „nichtfinanzielle Erklärung (Nachhaltigkeitsbericht)“ des Lageberichts verwiesene nichtfinanzielle Erklärung nach § 289b Abs. 1 HGB und § 315b Abs. 1 HGB
- die im Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ des Lageberichts verwiesene Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB einschließlich der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG und

rung gemäß § 161 AktG und

- die Versicherung nach § 264 Abs. 2 Satz 3 HGB zum Jahresabschluss und die Versicherung nach § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Lagebericht.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und Lagebericht 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 sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnis-

sen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss 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 Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht

erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss 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 Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage

dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts 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 der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten ge-

schätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.

- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrundeliegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.

- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Unternehmens.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht 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 zugrundeliegenden 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.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der beigefügten Datei [TSC_Konzernabschluss_2021.zip] enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss und zum beigefügten Lagebe-

richt für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den

elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachtet, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind zudem verantwortlich für die Einreichung der ESEF-Unterlagen zusammen mit dem Bestätigungsvermerk und dem beigefügten geprüften Jahresabschluss und geprüften Lagebericht sowie weiteren offenzulegenden Unterlagen beim Betreiber des Bundesanzeigers.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten –

Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. 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 – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d. h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften Lageberichts ermöglichen.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Juli 2021 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 20. August 2021 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind im Geschäftsjahr 2021 erstmals als Jahres-/Konzernabschlussprüfer der The Social Chain AG tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Aufsichtsrat nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Herr Arno Kramer.

Frankfurt am Main, den 27. April 2022

RSM GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

D. Hanxleden
Wirtschaftsprüfer

A. Kramer
Wirtschaftsprüfer