



Konzernabschluss

zum 31. Dezember 2022

The Platform Group GmbH & Co. KG

Handel

Adolfsallee 21

65185 Wiesbaden

INHALTSVERZEICHNIS

1. UNTERNEHMEN	9
1.1 Vorwort der Geschäftsführung	9
1.2 Vorwort des Beirates.....	12
2. LAGEBERICHT	15
2.1.1 Geschäftsmodell.....	15
2.1.2 Konzernstruktur	16
2.1.3 Konzernstrategie	18
2.1.4 Investitionsbereiche	19
2.1.5 Nichtfinanzieller Bericht	23
2.1.6 Steuerungssystem	24
2.1.7 Forschung und Entwicklung / Software	25
2.2 Wirtschaftsbericht	26
2.2.1 Rahmenbedingungen	26
2.2.2 Geschäftsverlauf.....	28
2.2.3 Wirtschaftslage.....	29
2.2.4 MitarbeiterInnen.....	31
2.3 Risiko- und Chancenbericht	32
2.3.1 Risiko- und Chancenanalyse	32
2.3.2 Darstellung von Risiken	33
2.3.3 Darstellung von Chancen.....	35
2.4 Prognosebericht	36
2.5 Bericht zur Gleichstellung und Entgeltgleichheit	37
2.6 Corporate Governance	37
2.7 Compliance-Strategie und Stakeholder	38
3. KONZERNABSCHLUSS	44
3.1 Konzern Gewinn- und Verlustrechnung.....	44
3.2 Konzern Bilanz	45
3.3 Konzern Eigenkapitalveränderung	46
3.4 Konzern Kapitalflussrechnung.....	47
3.5 Konzern Anhang.....	48
3.6 Bestätigungsvermerk	85
3.7 Impressum und Kontakt	88



Auf dem Weg zur führenden Plattform-Gruppe

Das Jahr 2022 hat unsere Plattform Group mit einem gewaltigen Schritt nach vorne gebracht: Wir konnten zum einen unsere Kennzahlen trotz einem wirtschaftlich schwierigem Umfeld steigern und die Gewinnmargen erhöhen. Zum anderen haben wir unser Beteiligungsportfolio konsequent weiter ausgebaut. Die wichtigste Akquisition ist sicherlich in der Beteiligung an der börsennotierten **Fashionette AG**, Düsseldorf, zu sehen. Fashionette ist ein auf den Luxusbereich ausgerichtetes Online-Unternehmen mit 165 Mio. Euro Umsatz (2022) und 250 Mitarbeitern. Ziel der Beteiligung ist es (a) eine mehrheitliche Übernahme vorzunehmen oder eine rechtliche Zusammenführung zu prüfen sowie (b) bei der Fashionette den Wachstumspfad durch eine zusätzliche Plattformstrategie zu erweitern. Dies mit der Zielsetzung, die Profitabilität der Fashionette AG zu steigern und das Warenangebot zu vergrößern und Risiken zu reduzieren. Darüber hat unsere Gruppe im Dezember 2022 das Signing zur Übernahme der **ViveLaCar GmbH** vorgenommen und steigt damit in die führende Plattform für Auto-Abo-Lösungen im deutschen Markt ein. Über 1.000 Händler bieten dort ihre Fahrzeuge an, um zusätzlichen Umsatz zu generieren. Ziel ist es, die Marktführerschaft deutlich auszubauen.

Die Post-Corona-Entwicklung ist dabei positiv für unsere Entwicklung als Gruppe. Denn: Die **Digitalisierung** durchdringt nun mehr als jemals zuvor alle Lebensbereiche, Prozesse in Unternehmen werden neu erfunden, alte Leistungsangebote grundlegend überholt, Nachhaltigkeit gewinnt rasant an Bedeutung. Lösungen wie ChatGPT verändern ganze Bereiche (wie Customer Care, Content Creation und Journalismus), künstliche Intelligenz ist nun nicht mehr Theorie. Gleichzeitig ist das wirtschaftliche Umfeld derzeit als Herausforderung zu sehen, da die hohe Inflation die Kaufkraft deutlich reduziert, einzelne Branchen rückläufige Entwicklungen verzeichnen und die Problematik der Lieferkettenstörung und hohen Energiepreise viele Unternehmen trifft.

Als Plattform Group müssen wir uns daher konsequent an diesen Entwicklungen ausrichten. Als wir im Jahr 2013 die erste Plattform gestartet haben, ahnte noch niemand, dass man mit Plattformen in verschiedenen Branchen ein **skalierbares Geschäftsmodell** betreiben kann. Damals war der Gedanke einfach: Man wollte für Einzelhändler den kompletten eCommerce betreiben, denn ein einzelner Händler kann zu wenig Ressourcen und Know-how, um hier erfolgreich zu sein.

Aus diesen Anfängen hat sich inzwischen ein Konzern entwickelt, der das Thema Plattformgeschäft in 17 Branchen abdeckt, stark wächst und profitabel arbeitet. Unsere **Vision**: Wir werden die führende Plattform-Gruppe Europas. Wir decken als Konzern dabei die komplette Wertschöpfung des eCommerce für unsere Partner ab und bieten nicht nur Software, sondern einen Full-Service, der alle Leistungen abdeckt. Unsere Kunden sind inzwischen international und aus allen Bereichen, egal ob B2C oder B2B. Durch die Nutzung eines Plattform-Modells sind wir Risiken wie einem hohen Warenlager deutlich weniger ausgesetzt, auch Margenänderungen bei Produkten oder Lieferketten bereiten uns wenig Sorgen, da wir als Plattform zu einem Großteil auf externe Partner und deren Lager zugreifen.





fashionette^f

„Mit der Platform Group wird die Fashionette AG eine künftige Entwicklung in Richtung Plattform erleben. Ich sehe dies positiv, da wir so das Warenangebot massiv erhöhen, das Lager reduzieren und profitabler wachsen können.“

Georg Hesse
CEO, Fashionette AG, Düsseldorf

„ViveLaCar soll die führende Plattform für Auto-Abos in Deutschland werden. 1.000 lokale Händler sind bereits live. Mit TPG wollen wir dieses Ziel innerhalb von zwei Jahren erreichen.“

Mathias Albert
CEO, ViveLaCar GmbH, Stuttgart



„Der Bereich eMobilität wächst stark. Mit GEM-S bieten wir Kunden bundesweit eine Plattform, um Service, Lieferung und Flotten-management für eRoller umzusetzen, immer auf B2B ausgerichtet. Ein kleiner, aber stark wachsender Markt.“



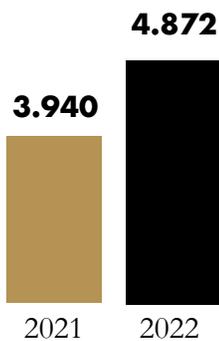
Maik Pingel
CEO, GEM-S GmbH, Lingen (Emsland)



AUF EINEN BLICK

PARTNER

+24%



GMV

+41%



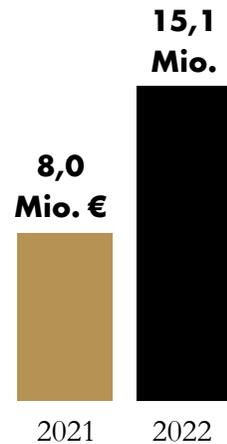
UMSATZ

+57%



EBITDA

+89%



Das Geschäftsjahr 2022 war ein Rekordjahr für unsere Gruppe und hat maßgeblich dazu beigetragen, dass alle Kennzahlen eine positive Entwicklung verzeichnen konnten. Das Geschäftsmodell der Platform Group geht dabei auf. Unser **Leistungsversprechen**: Als Platform Group sind wir fester Bestandteil der Wertschöpfung unserer Partner (Anzahl: 4.872 EU-weit): Von der Software über die Logistik bis hin zum Marketing, Big Data und Kundensupport bilden wir alle Leistungen ab, die zum erfolgreichen eCommerce dazugehören. Selbst Aufgaben wie die Versteuerung im EU-Ausland, Verpackungsabgaben, Erstellung des Content (Produktfotografie, Texte) und die Preisgestaltung managen wir zentral für unsere Partner, damit für diesen die Eintrittsbarriere minimal ist.

Dabei spielt es keine Rolle, ob der Kunde im Bereich B2C oder B2B angesiedelt ist – unsere skalierbare Software deckt alle Anforderungen ab. Wir ermöglichen für unsere Partner den Online-Vertrieb und sind damit der Beschleuniger des digitalen Wandels. Gleichzeitig öffnen wir die internationalen Märkte für unsere Partner, egal ob es ein Juwelier, B2B-Maschinenhändler, ein Autohändler oder eine Apotheke ist. Dadurch haben wir eine **einmalige Wettbewerbsposition** und eine hohe Kompetenz.



ÜBERBLICK WICHTIGER KENNZAHLEN

Kennzahlen von The Platform Group im Geschäftsjahr (GJ) 2022 und 2021

Leistungsindikatoren	GJ 2022	GJ 2021
Site Visits	153 Mio.	119 Mio.
Anzahl aktiver Kunden	2,87 Mio.	2,12 Mio.
Anzahl Bestellungen	3,06 Mio.	2,28 Mio.
Anzahl Händler bzw. Partner	4.872	3.940
Durchschnittlicher Warenkorb (in €)	87,02	82,57
GMV in Mio. €	266,32	188,61
Retourenquote	28,67%	32,64%
Ertragskennzahlen		
Umsatzerlöse (in Mio. €)	168,43	106,95
EBITDA bereinigt (in Mio. €)	15,1	8,0
EBITDA Marge bereinigt (in % vom Umsatz)	8,97%	7,48%
EBIT bereinigt (in Mio. €)	10,1	5,0
EBIT Marge bereinigt (in % vom Umsatz)	6,00%	4,65%
Vermögenskennzahlen		
Bilanzsumme (in Mio. €)	84,19	47,89
Eigenkapital (in Mio. €)	47,15	9,30
Eigenkapitalquote (in %)	56,00%	19,42%
Finanzschulden inkl. Anteilserwerbsverpflichtungen (in Mio. €)	25,98	25,22
Liquide Mittel (in Mio. €)	4,2	0,7
Finanzkennzahlen		
Operativer Zahlungsmittelzufluss	7.189,57	1.702,87
Investiver Zahlungsmittelabfluss	-30.171,19	-8.858,47
Finanzieller Zahlungsmittelabfluss	26.449,86	6.371,35
Zahlungsmittel am Ende der Periode	4.183,39	715,15
sonstige Kennzahlen		
Anzahl Mitarbeiter zum 31.12.	421	331

Guidance-Abgleich 2022 (Planung gem. Geschäftsbericht 2021, Prognosebericht 2.4) versus IST 2022

Kennzahl	Guidance GJ 2022	IST GJ 2022	Abweichung IST 2022 vs. Guidance 2022
GMV (in Mio. €)	> 270 Mio.	266,32 Mio.	-1,4 %
Umsatzerlöse (in Mio. €)	> 150 Mio.	168,43 Mio.	+12,3 %
EBITDA bereinigt (in Mio. €)	> 10-11 Mio.*	15,1 Mio.	+37,3 %
Mitarbeiterzahl	380	421	+10,8 %
Anzahl Partner	> 4.400	4.872	+10,7 %
Eintritt in neue Branchen / positive Segmententwicklung	Ja / positiv	Ja / positiv	Planung eingehalten

* Das EBITDA wurde gem. 2.4 Prognosebericht (2021) mit einer Spanne i.H.v. 10-11 Mio. Euro angegeben. Für die hier dargestellte Guidance-Analyse wird daher der obere Wert (11 Mio.) zur Berechnung der Abweichung (zu IST 2022) verwendet.



WAS UNS AUSMACHT?

The Platform Group lebt davon, dass traditionelle Branchen digitalisiert werden und wir diesen Wandel für unsere Partner umsetzen: **Wir sind der Starting Point für das Online-Plattformgeschäft.** Egal ob es ein Einzelhändler oder ein Verkäufer einer Maschine ist, wir organisieren den eCommerce von A bis Z, in allen Leistungsstufen. Unsere skalierbare Software bildet dabei die Grundlage: Wir können Produktdaten AI-basiert digital aufbereiten, die Produkte weltweit verkaufen und übernehmen die komplette Transaktion, von Payment, Versteuerung bis zur Logistik. Inzwischen nutzen über **4.572 Partner** unsere Lösung. Wir verfolgen dabei ein klares Asset Light-Modell, da wir zwar für unsere Partner Lagermanagement und Vorräte verantworten aber keine Konkurrenz für diese sind.

Durch unsere selbstentwickelte Software, die **AI-basiert alle Leistungen** von Daten, Importen, Produktmanagement und Schnittstellen bereithält und für unsere Partner ein echtes Asset für jeden Digitalisierungsprozess geworden ist, können wir schnell in neue Branchen eintreten, skalierbares Wachstum generieren und profitabel arbeiten. **Unser Erfolg in 17 Branchen** zeigt, dass Verantwortung und Verständnis für unsere Partner funktioniert und unsere Plattform-Gruppe die Zeichen der Zeit erkannt hat.



UNSERE HERKUNFT

Zukunft braucht Herkunft. Und diese liegt bei unserem Unternehmen weit zurück. Als der Vorfahre des heutigen Geschäftsführers **im Jahr 1882 ein Geschäft für Schuh- und Kolonialwaren** gründete, wusste er nicht, dass aus seinem Unternehmen fünf Generationen später eine Plattformgruppe mit 420 Mitarbeitern entstehen würde. Damals ging es um den Verkauf von Schuhen und Kolonialwaren an örtliche Kunden.

Im Jahr 2013 wurde die strategische Entscheidung getroffen, das stationäre Business separat zu führen und das Unternehmen vollständig in eine eCommerce-Plattform zu wandeln. Schuhe24 entstand. Zunächst als eCommerce-Plattform für Schuhhändler initiiert, wurde aus dem Start-up schnell ein Unternehmen mit hunderten Händlern. Im Jahr 2017 erfolgte die strategische Entscheidung in neue Branchen zu diversifizieren. Denn unser Geschäftsmodell sowie unsere entwickelte Software ist skalierbar und übertragbar auf neue Branchen. Mode, Maschinenhandel, Lederwaren, Fahrräder, Juwelierartikel, Maschinen und weitere Branchen kamen hinzu, immer als Plattformansatz für die jeweilige Branche. **The Platform Group** entstand und trägt genau dem Rechnung: Echtes Plattform-Business, Wertschöpfung von A bis Z, echte Vorteile für unsere Partner. So haben alle Seiten etwas von den Leistungen unserer Gruppe und der Onlinehandel bietet eine Chance für die Partner, statt den digitalen Wandel als Gefahr zu sehen. Und ganz besonders Stolz sind wir darauf, dass wir im Jahr 2022 unser **140jähriges Jubiläum** feiern dürften. Wir haben zahlreiche Aktivitäten vorgenommen, um gemeinsam mit unseren Partnern, Mitarbeitern und Lieferanten dies zu feiern.

1882

Gründung als Schuh-/Kolonialwaren
in Hofheim/Taunus



2013

Wandlung von einem stationären
Schuhunternehmen in eine Plattform
für lokale Händler

SCHUHE²⁴

2020

The Platform Group entsteht -
Plattform pur, in verschiedenen Branchen. echtes
Know-How für Plattform-Business und Marketing



Unser Jubiläumsjahr 2022: 140 Jahre Unternehmensgeschichte und stetiger Wandel



1. UNTERNEHMEN

1.1. VORWORT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG



Christian Lange

Joachim Frost

Dr. Dominik Benner

Jürgen Hanke

Liebe Partner, Kunden und Stakeholder,

das Jahr 2022 ist für uns zum einen ein Jubiläumsjahr, da unser Unternehmen nun seit genau 140 Jahren besteht und wir mit Demut zurückblicken auf die Anfänge, Umbrüche und Krisen in diesem langen Zeitraum eines Unternehmens. Nur wenige Unternehmen erreichen eine solch lange Existenz, mit dem stetigen Wandel scheint uns dies zu gelingen. Zum anderen ist es das Jahr, welches die größten Weichenstellungen für uns bedeutet hat. Der Eintritt in die **Fashionette AG** ist eine solche Weichenstellung: Wir glauben an das Segment Luxus, es ist in Krisen wenig betroffen und Fashionette bietet das Potential, hieraus eine Plattform mit künftig mehr Gewinnpotentialen zu generieren. Auch der Ankauf im Bereich **eMobilität** war ein solcher Schritt, um unsere Gruppe in einem kleinen, aber stark wachsenden Segment zu positionieren. Zum Ende des Jahres 2022 haben wir den Eintritt in das Segment der **Auto-Abos** durch den Ankauf der ViveLaCar Gruppe vollzogen und werden dieses zeitnah ausbauen. Das Ziel dort: Die größte Auto-Abo-Plattform in der DACH-Region bis zum Jahr 2024 zu werden.

Während die Geschäftsjahre 2020 und 2021 noch maßgeblich von coronabedingten Effekten geprägt waren, konnten wir in 2022 die günstigen Unternehmensbewertungen im Bereich eCommerce nutzen, um so **gezielt Akquisitionen vorzunehmen** bzw. vorzubereiten. Wir haben dabei sowohl unsere Kundenbasis



im B2C-Bereich ausgebaut, aber auch verstärkt Investitionen in das B2B-Segment umgesetzt, um so unabhängiger von Konsumententwicklungen zu sein. Unser im August 2022 gestartetes Programm zur Kosteneffizienz („Path 2025“) hat Früchte im Konzern und in den Beteiligungen getragen und wir konnten so nochmals die Kosten senken und gleichzeitig die Finanzierungen breiter aufstellen.

Unsere Zielsetzung, bis zum Jahr 2025 als führende Plattformgruppe in über 30 Branchen aktiv zu sein und ein GMV von 500 Mio. Euro mit profitablen Plattform-Lösungen umzusetzen, konnte im Geschäftsjahr 2022 weiter umgesetzt werden, sowohl durch organisches Wachstum als auch durch anorganische Akquisitionen. Nachfolgend sind die **wichtigsten Entwicklungen** dargestellt:

- a. Neben der B2C-Sparte konnten wir den Bereich B2B deutlich ausweiten und so unser **Segment Industrial Goods** ausbauen. Die erst Ende 2021 übernommene Beteiligung BEVMAQ GmbH, welche als Plattform industrielle Abfüllanlagen weltweit tätig ist, hat sich deutlich über unserer Planung entwickelt und profitiert von dem stark wachsenden Nachfragetrend für sofort lieferbare Gebrauchsmaschinen. Gleiches gilt für unsere Beteiligung GINDUMAC, Barcelona, die weltweit die Verkäufe steigern konnte trotz des Wegfalls des russischen Absatzmarktes. Bei der Gesellschaft Werner Lott Kfz- und Industriebedarf GmbH konnte ebenfalls ein signifikantes Wachstum durch den Ausbau der Kfz-Teile-Angebote mittels Partner realisiert werden. Vor diesem Hintergrund wurden weitere 24,8% von den beiden Gründungsgesellschaftern im Geschäftsjahr erworben.
- b. Im **Segment Consumer Goods** wurden durch kostenbewusstes Marketing und stärkere Investitionen in Software-Entwicklungen die Kundenbasis ausgeweitet. Zudem wurde der Anteil internationaler Kunden erhöht und der Warenkorb gesteigert. Wichtig war zudem die im Dezember 2022 erworbene Beteiligung an der börsennotierten Fashionette AG, Düsseldorf. Das Closing des ersten Aktienpaketes i.H.v. 38,5% erfolgte am 20.12.2022, Verkäufer war die Investmentgesellschaft Genui, Hamburg. Gemeinsam mit der Fashionette AG wurde auch anteilig die Brandfield Group, Groningen (Niederlande), erworben, welche als Onlineunternehmen in den Bereichen Uhren, Schmuck und Accessoires europaweit tätig ist.
- c. Das **Segment Freight Goods** hat sich unterschiedlich entwickelt: Während unser Luxusbereich mit Möbelfirst hohe Wachstumsraten verzeichnet hat und eine Medienkampagne mit dem ZDF erfolgreich verlief, konnte unsere Beteiligung Stylefy kein Wachstum realisieren, so dass wir hier strategisch ein Margenprogramm definiert und umgesetzt haben. Darüber hinaus wurden im Bereich eMobilität die Firma GEM-S GmbH, Lingen, mehrheitlich erworben, um neben der Beteiligung EMCO das Segment eMobilität zu besetzen und hier bundesweit als Plattform Lösungen anzubieten. Der Fokus liegt auch hier primär auf B2B-Kunden, die eRoller und eBikes erwerben und nutzen.
- d. Das **Segment Service & Retail Goods** hat im Geschäftsjahr eine positive Entwicklung verzeichnet: Demnach konnten die stationären Verkaufserlöse einen steigenden Umsatz verzeichnen, sowohl gegenüber dem Jahr 2020 wie auch 2021. Die erworbenen Unternehmen ApoNow sowie DocGreen haben weiter an Umsatz- und Ergebnis gewonnen. Inzwischen nehmen über 200 Pharmahersteller (u.a. Ratiopharm, Doppelherz, Dr. Kade Pharma) an der Plattform teil und platzieren über unsere Plattform die Aufträge bei lokalen Apotheken. Wichtiger Meilenstein war bei ApoNow zudem der Eintritt in den italienischen Markt, dort bestehen über 20.700 Apotheken, welche über unser System teilnehmen können. Die Beteiligungshöhe an der Bildungsplattform Teech GmbH (bisher Minderheit, at equity-Beteiligung) wurde weiter reduziert und Anteile an einen strategischen Investor veräußert.



Im Geschäftsjahr 2022 konnten jeweils **alle Segmente organisch wachsen** und haben in Summe ein bereinigtes **EBITDA von 15,1 Mio. Euro** bei einem **Umsatz von 168,43 Mio. Euro** erzielt. Dass **Bruttowarenvolumen (GMV) ist deutlich von 188,61 Mio. Euro auf 266,32 Mio. Euro gestiegen**. Dies einhergehend mit gestiegenen Warenkorbwerten (87,02 Euro) und **gesunkenen Retourenquoten (28,67%)**.

Verglichen mit unserer **Prognose** (Prognosebericht innerhalb des Geschäftsberichtes 2021, S. 29) konnten wir in fast allen Bereichen eine über den Erwartungen liegende Geschäftsentwicklung erreichen. Insbesondere das realisierte, **EBITDA (bereinigt) lag über 37% über der ursprünglichen Planung**, der Umsatz 12% darüber. Lediglich das GMV konnte mit 266,3 Mio. Euro nicht ganz die Planung von mind. 270 Mio. Euro erreichen, was einer Abweichung von -1,3% entspricht. Das Führen unseres Konzerns nach strikter Profitabilität und unser umgesetztes Kostenprogramm („Path 2025“) haben maßgeblich dazu beigetragen, die Ertragslage zu stärken und die Marge zu erhöhen.

Die **Finanzierung** des Konzerns ist sichergestellt. Um die Eigenkapitalbasis des Konzerns deutlich zu stärken und die Akquisition der Fashionette AG-Anteile umzusetzen, wurde entsprechend im Geschäftsjahr eine konsequente Strategie zum Eigenkapitalaufbau umgesetzt. Dies bestand aus drei Teilkomponenten: Zum einen wurde innerhalb des Erwerbs der Emco Roller (eMobilität) das bestehende Eigenkapital stichtagsbezogen übernommen einschl. dem (Teil-) Verzicht von Gesellschafterdarlehen der Verkäuferpartei. Zum anderen hat der Gesellschafter Dr. Dominik Benner im Geschäftsjahr 2022 eine entsprechende Einlage durch Eigenkapital vorgenommen. Abschließend wurde ein Nachrangdarlehen von einem mit dem Gesellschafter verbundenen Unternehmens an den Konzern ausgereicht. Dadurch hat sich die Eigenkapitalquote signifikant verbessert auf nunmehr 56%. Ebenso haben wir im Geschäftsjahr 2022 die Finanzierung breiter aufgestellt, insbesondere durch Nutzung eines Innovationsdarlehens der KfW-Bank, um so verstärkt Softwareprojekte ohne externe Finanzierungen umzusetzen.

Die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen werden im Jahr 2023 weiterhin von Inflation, hohen Zinsen, hohen Energiekosten, einer Kaufzurückhaltung und Lieferengpässen geprägt sein. Durch unser Geschäftsmodell als Plattformunternehmen können wir dabei diese o.g. Risiken begrenzen und trotz widriger Umstände weiter profitabel wachsen – dies diversifiziert in vier Segmenten und in 16 Beteiligungen. Wir gehen somit von einem **positiven Geschäftsjahr 2023** aus und verweisen auf den in diesem Bericht enthaltenen Prognosebericht für das Geschäftsjahr.

Wir freuen uns bereits jetzt, zusammen mit unseren Partnern, Mitarbeitern und Kunden dieses Wachstum umzusetzen und unser Ziel zu festigen: Die führende Plattform-Gruppe in Europa zu werden.

Wiesbaden, den 19. Februar 2023

Dr. Dominik Benner
Geschäftsführer (CEO)

Joachim Frost
(CFO, 2022)

Jürgen Hanke
(CSO)

Christian Lange
(COO)



1.2. VORWORT DES BEIRATES



Nicole Becker
Retail Cap. Partners
(vorm. Zalando, Global
Fashion Group)



Dr. Wolfgang Schulz
Jurist, Kapitalmarktrecht



Dr. Dr. Florian Drabeck
Tonies Gruppe
(vorm. Westwing AG)
Vorsitzender des Beirates



Theo Poursanidis
Philos Ventures
(vorm. Rocket Internet AG)

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Gesellschaft hat seit dem Jahr 2017 einen Beirat berufen, der als beratendes Gremium die ihm gemäß den Statuten auferlegten Anforderungen, der **Corporate Governance-Regelung** und der Geschäftsordnung des Beirates ordnungsgemäß wahrnimmt. Er hat sich regelmäßig und ausführlich in vierteljährlichen Sitzungen über die beabsichtigte Geschäfts- sowie Bereichsstrategie, wesentliche Fragen der Finanz-, Investitions- und Personalplanung, den Gang der Geschäfte sowie Risiken und Chancen in schriftlicher und mündlicher Form berichten lassen. Die Geschäftsführung stimmte insbesondere die grundsätzliche **strategische Ausrichtung des Unternehmens** sowie das Vorgehen in der COVID-19-Pandemie sowie in der darauf folgenden Ukraine- und Energiekrise ab, ebenso den Erwerb der im vorliegenden Geschäftsjahr erworbenen Beteiligungen. Der Beirat war in allen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung unmittelbar eingebunden und hat den umfassenden Plan zum Umgang mit den getroffenen Entscheidungen maßgeblich mitgestaltet sowie die Geschäftsführung dabei beraten. Seit dem Jahr 2022 ist die Thematik der **ESG-Vorgaben** ein weiteres, für den Beirat elementares Thema, welches dieser mit der Geschäftsführung in Planung und Umsetzung eng abstimmt. Der Beirat hat die ihm nach den Statuten, der Satzung, der Geschäftsordnung und den gesetzlichen Vorgaben definierten Aufgaben im Geschäftsjahr **ordnungsgemäß** wahrgenommen.

Im Geschäftsjahr 2022 gab es insgesamt **vier ordentliche Sitzungen sowie eine außerordentliche Sitzung** im Dezember 2022. Die ordentlichen Sitzungen wurden vierteljährlich ladungsgemäß als Präsenzsitzungen abgehalten, die außerordentliche Sitzung erfolgte ladungsgemäß über digitale Medienwege. Über das Ergebnis der jeweiligen Sitzungen wurde Protokoll geführt, das Protokoll wurde jeweils mit Beginn der Folgesitzung beschlossen. Eine separate Ausschussbildung innerhalb des Beirates erfolgte nicht. Die vier Mitglieder des Beirates waren in alle Angelegenheiten involviert und haben darüber gesamtheitlich beraten. Interessenkonflikte bestanden nicht. Im Geschäftsjahr gab es folgende



Veränderungen im Beirat: Herr Günter Althaus ist ordnungsgemäß per 30.10.2022 aus dem Gremium ausgeschieden. Frau Nicole Becker ist per 30.07.2022 in den Beirat berufen worden. Als **Vorsitzender des Beirates wurde Dr. Dr. Florian Drabeck gewählt**. Die Gesellschafterversammlung von The Platform Group hat die jeweilige Ernennung und Wahl bestätigt.

Der Konzern konnte im Geschäftsjahr 2022 sowohl durch organisches Wachstum wie auch durch die erfolgten sowie neuen strategischen Akquisitionen die Geschäftsziele erneut übertreffen. Im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, der Rezessionsgefahr, der Inflationsentwicklung sowie der Kaufzurückhaltung, welche auch bei zahlreichen börsennotierten eCommerce-Unternehmen zu deutlichen Umsatz- und Ergebniswarnungen im Geschäftsjahr führten, ist es umso positiver, dass sich The Platform Group von diesen Umfeldentwicklungen in weiten Teilen entkoppeln konnte. Im Vordergrund der Gesellschaft steht die **profitable Weiterentwicklung der Geschäftsbereiche**, die Entwicklung von neuen Software-Kompetenzen, der Ausbau der Schnittstellen zu Partnern sowie die Erreichung einer umfassenden, branchen-übergreifenden Marketing-Kompetenz.

Die vier Segmente des Konzerns bilden dabei den Rahmen für die strategische Weiterentwicklung und das Wachstum. Jedes Segment wird dabei einzeln geführt und hat eine eigene Berichterstattung, ebenso hat jede Beteiligung eine eigene Geschäftsführung, welche für jedes Geschäftsjahr die **Planvorgaben und Ziele** zu erreichen hat.

Zum Ende des Geschäftsjahres wird Herr Joachim Frost (CFO) den Konzern verlassen, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu widmen. Der Beirat dankt Herrn Frost für die erfolgreiche Tätigkeit und sein Engagement. Zum neuen CFO wurde per Januar 2023 Herr Eduard Köhler ernannt. Wir sind überzeugt, dass The Platform Group somit gut aufgestellt ist, um seine strategischen und finanziellen Ziele in Zukunft zu erreichen. Der Beirat wird sich weiterhin aktiv auf die **Entwicklung von Führungskräften** und die Nachfolgeplanung konzentrieren und diesbezüglich einen regen Austausch mit der Geschäftsführung pflegen. Hierzu gehört auch die Evaluierung, die C-Ebene des Konzerns um zwei Personen zu erweitern, um der besonderen Bedeutung der Bereiche Marketplace sowie HR zu entsprechen. Mit einem Ergebnis hierzu wird gemäß aktueller Planung im 2. Quartal 2023 gerechnet.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2022 wurden jeweils einschließlich des zusammengefassten Lageberichts geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers versehen. Die Prüfung durch den Beirat ergab keine Änderungen oder Differenzen, es wurden keine Einwendungen erhoben. Der Beirat hat den Jahresabschluss 2022 und den Konzernabschluss 2022 gebilligt, der somit feststeht. Der Beirat **schließt sich bzgl. der Gewinnverwendung dem Vorschlag der Geschäftsführung (Vorschlag auf neue Rechnung) an**.

Als Beirat gehen wir aktuell davon aus, dass auch im Jahr 2023 die positive Wachstumsentwicklung des Konzerns fortgeführt wird. Die inzwischen 17 Branchen tragen ganz wesentlich dazu bei, dass **Risiken diversifiziert sind und die Chancen sich auf zahlreiche Kundengruppen, Branchen und Länder verteilen**. Der **wachsende Anteil an B2B-Partnern** ist ebenfalls eine aus unserer Sicht positive Entwicklung, welche zur langfristigen Wachstumssäule des Konzerns beitragen wird. Die im Dezember



2022 getroffene und mit dem Beirat intensiv abgestimmte Entscheidung, eine wesentliche Beteiligung an der börsennotierten **Fashionette AG** einschließlich der damit verbundenen **Brandfield Gruppe** (Niederlande) einzugehen, ist ein Meilenstein in der Entwicklung von The Platform Group und ermöglicht es, eine intensive Zusammenarbeit beider Gesellschaften vorzunehmen und hieraus Synergie-, Kosten- und Umsatzpotentiale zu realisieren. Gleichzeitig wird darüber entschieden, den Anteil an der Fashionette AG weiter auszubauen und die Gesellschaften stärker miteinander zu verbinden.

Der Beirat dankt ausdrücklich der Geschäftsführung, der Geschäftsleitung und allen Mitarbeitern des Unternehmens für ihren hohen persönlichen Einsatz und die ausgezeichnete Leistung im Geschäftsjahr 2022.

Wiesbaden, den 19. Februar 2023

Dr. Dr. Florian Drabeck
Vorsitzender des Beirates



2. LAGEBERICHT

2.1.1 GESCHÄFTSMODELL

The Platform Group GmbH & Co. KG ist eine Gruppe von Plattform-Unternehmen im eCommerce. Ziel ist es, durch spezifische Software-, Big Data- und Marketingleistungen sowie durch ein skalierbares Plattformmodell zur führende Plattform-Gruppe in Europa zu werden. So wollen wir Plattformen in verschiedene Branchen etablieren und profitables Wachstum realisieren. Unsere Gesellschaft ist dabei fester Partner, um eine erfolgreiche Digitalisierung für Händler, Hersteller oder sonstige Anbieter umzusetzen. Unsere **drei Kompetenzebenen** bilden dabei die Grundlage:

- **Software** für Branchenplattformlösungen und Schnittstellen für Partner
- **Big Data** und **Online-Marketing**
- **Prozesse**: Fullservice-Kompetenz, von Listing über Payment bis zur Logistik

Mit unseren **vier Segmenten** sind wir damit in folgenden **Branchen** vertreten: Schuhe, Mode, Lederwaren, Möbel, Dentalprodukte, Sportartikel, Juwelierartikel, Friseurbedarf, Fahrräder, Fahrzeugteile, Gebrauchtmachines, Abfüllanlagen, Medikamente, Bildungsleistungen, Luxusartikel, eMobilität sowie Immobilien.

Unser Geschäftsmodell war im Geschäftsjahr von den Partnern stark nachgefragt, so dass wir intern unsere Bereiche rund um die Partnerbetreuung personell deutlich ausbauen mussten. Der Schlüssel für unseren Erfolg bildet dabei die hohe Bekanntheit unserer Plattformen innerhalb der jeweiligen Branchen. Durch den Ansatz, dem B2B-Partner alle eCommerce-Leistungen zu organisieren, hat sich ein Geschäftsmodell etabliert, welches nur wenige Unternehmen verfolgen. Und wir treten damit nicht in Konkurrenz zu normalen Online-Shops oder Online-Pure-Playern wie Amazon, Zalando & Co. Vielmehr sind wir Software-Spezialist, der seine Leistungen für die Partner so organisiert, dass diese selbst keine Risiken und Aufwendungen für den Onlinehandel mehr aufwenden müssen. Wir decken dabei die **komplette eCommerce Wertschöpfung** ab: Produktfotografie, Software-Entwicklung, Schnittstellenprogrammierung, Online-Listing auf über 50 Kanälen und Shops, Payment, Tax Services, Logistik, Preismanagement, Retourenmanagement, Marketing, After-Sales-Marketing. Die bei uns angeschlossenen Partner erlangen rechtliche Sicherheit und wir übernehmen die Position eines Verkäufers dem Endkunden gegenüber. Dadurch können wir für unsere B2B-Partnern einen überzeugenden Mehrwert schaffen, der sich von anderen Anbietern deutlich abhebt.

Der Verkauf der Waren und Güter erfolgt durch direkt an Kunden im **B2C- sowie B2B-Bereich**. Hier erreichen wir durch unser AI-basiertes Online-Marketing sowie unsere Big Data-Lösungen für die jeweiligen Branchen-Plattformen hohe Verkaufszahlen an über **2,87 Mio. aktive Kunden** (2022), Warenkörbe über 87 Euro und Retourenquoten von unter 29%. Der Verkauf erfolgt in über **17 Länder**, darunter Frankreich, Österreich, Niederland, Polen, Italien, Spanien, Portugal, England, Irland und Belgien. Das



Logistikmanagement und das Retourenlager erfolgt zentral aus Deutschland. Um der Komplexität und Vielseitigkeit der Geschäftsmodelle gerecht zu werden, erfolgt seit dem Jahr 2020 eine **Segmentierung** des Konzerns in vier Bereiche (Darstellung einschl. Mehr- und Minderheitsbeteiligungen):

CONSUMER GOODS	SCHUHE ₂₄ OUTFITS ₂₄ DEIN JUWELIER TASCHEN ₂₄ MYSTATIONARY ENVOGUE GREENLOCAL
FREIGHT GOODS	MÖBELFIRST Stylefy emco GEM-S ViveLaCar bike-angebot e-scooter
INDUSTRIAL GOODS	LOTT AUTOTEILE BEVMAQ MPF & GINDUMAC Global Industrial Machinery Cluster DentaTec THE CUBE CLUB
SERVICE & RETAIL GOODS	aponow KlickA teeach Doc.Green Value Property Platform

Innerhalb dieser vier Segmente werden die einzelnen Plattformen betrieben bzw. entsprechende Beteiligungen zugeordnet. Jedes Segment unterliegt dabei einem eigenen Geschäftsmodell, welches die gleiche Software und Lösungen nutzt wie der Konzern, die Kundenstruktur und -Absatzpolitik sich jedoch unterscheiden. Wir sind davon überzeugt, durch unsere **Strategie der spezifischen Branchenplattformen** einen hohen Mehrwert zu generieren, den der Kunde erleben und schätzen kann. Seit dem Jahr 2021 wird zudem eine Segmentberichterstattung im Anhang des jeweiligen Konzernabschlusses vorgenommen. Dadurch stellen wir die notwendigen Transparenz her, um branchen- und segmentspezifische Entwicklungen aufzuzeigen und diese für Dritte nachvollziehbar zu veranschaulichen.

2.1.2 KONZERNSTRUKTUR

Leistung und Kontrolle

The Platform Group GmbH & Co. KG ist eine Personengesellschaft deutschen Rechts (HRA 11176 beim Amtsgericht Wiesbaden). Sitz der Gesellschaft ist die Adolfsallee 21 in 65185 Wiesbaden, Deutschland. Persönlich haftende Gesellschafterin ist die Benner Holding GmbH mit Sitz in Wiesbaden (Amtsgericht Wiesbaden, ist HRB 32177). Einziger Kommanditist von The Platform Group GmbH & Co. KG ist Herr Dr. Dominik Benner, der seit dem Jahr 2012 auch die Geschäftsführung wahrnimmt.

Die Steuerung des Konzerns erfolgt durch die The Platform Group GmbH & Co. KG als Muttergesellschaft. In The Platform Group GmbH & Co. KG sind alle Leitungsfunktionen gebündelt. Die Umsätze des Konzerns werden dabei maßgeblich durch die vorhandenen Beteiligungen sowie durch eigene Aktivitäten erwirtschaftet.



Der Konzern umfasst zum Stichtag 31.12.2022 in Summe 15 konsolidierte Mehrheitsbeteiligungen sowie eine Minderheitsbeteiligung. In den jeweiligen Beteiligungen sind eigenständige Geschäftsführungen berufen, welche die Geschäftsführung der jeweiligen Gesellschaft ordnungsgemäß ausüben und an den Konzern berichten. The Platform Group GmbH & Co. KG über entweder direkt oder indirekt vollständige Beherrschung über alle Tochtergesellschaften bzw. Mehrheitsbeteiligungen aus.

Die **Geschäftsleitung setzt sich aus vier Mitgliedern** zusammen, die gemeinsam Verantwortung für die Steuerung des Konzerns tragen. Dr. Dominik Benner (CEO und Geschäftsführer) ist für die Unternehmensstrategie zuständig. Joachim Frost (CFO) leitet die Finanzen und Controllingbereiche des Konzerns, er scheidet per Dezember 2022 auf eigenen Wunsch aus dem Konzern aus, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Christian Lange verantwortet als COO die operative Steuerung, Marktplatzmanagement sowie die Softwareentwicklung (*Hinweis:* Aufgrund der amtlichen Namensänderung wird Herr Christian Lange ab dem 1.1.2023 als Herr Christian Rudolph geführt). Jürgen Hanke als CSO leitet den Bereich Partnermanagement und seit 01.01.2022 auch den Bereich Beteiligungsmanagement.

Der Beirat besteht aus vier Mitgliedern und wurde im Jahr 2017 im Rahmen der Corporate Governance-Strategie des Unternehmens berufen, die entsprechende Satzung von der Gesellschafterversammlung bestätigt. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen wird der Beirat direkt eingebunden. Insbesondere prüft er Übernahmeaktivitäten, den Jahresabschluss und Lagebericht. Die Vergütung an den Beirat erfolgt mittels festgelegtem Sitzungsgeld pauschalisiert. Seit dem Geschäftsjahr 2021 ist Günter Althaus Vorsitzender des Beirats, im Jahr 2022 hat **Dr. Dr. Florian Drabeck den Vorsitz** übernommen. Frau Nicole Becker ist per 30.07.2022 in den Beirat berufen worden. Der Geschäftsführer erhält aufgrund der derzeitigen GmbH & Co. KG als geschäftsführender Gesellschafter kein Gehalt, die Geschäftsleitungsmitglieder erhalten feste und variable Vergütungen gemäß gültiger Vergütungsregelung des Konzerns.

Die Steuerung des Konzerns von The Platform Group GmbH & Co. KG erfolgt in vier Segmenten und basiert auf einer absatzkanalbezogenen Perspektive. Das **Segment Consumer Goods** bildet jene eigenen Online-Aktivitäten des Konzerns ab, welche sich an Endkunden richten und deren Produkte jenen der Kategorie der Konsumgüter zuzuordnen sind. Im **Segment Freight Goods** sind jene Aktivitäten zusammengefasst, welche Plattformen für Frachtgüter mit B2C-Abnehmerstruktur aufweisen. Das **Segment Industrial Goods** beinhaltet Plattformen, welche der besonderen Komplexität von Industrieprodukten wie Maschinen Rechnung tragen und die ihr Geschäftsmodell speziell auf diese Güter als Absatz ausgerichtet haben. Das **Segment Service & Retail Goods** umfasst jene Plattformaktivitäten, welche durch ihre Geschäfts-ausrichtung sich an Dienstleistungen orientieren, ebenso sind hierin die zehn stationären Geschäfte des Konzerns enthalten.

Beteiligungen und Unternehmenserwerbe

Seit dem Geschäftsjahr 2020 verfügt die Gesellschaft über wesentliche Beteiligungen, so dass seit dem Geschäftsjahr 2020 ein Konzernatbestand vorliegt und entsprechend ein Konzernbericht erstellt wird.



Im Geschäftsjahr 2022 tätigte The Platform Group GmbH & Co. KG Anteils- bzw. Unternehmenserwerbe in mehreren Bereichen, alle **Erwerbe** wurden den **vier Segmenten** des Konzerns zugeordnet und werden nachfolgend aufgeführt:

- Erwerb von weiteren 24,8% an der Werner Lott Kfz. und Industriebedarf GmbH (Betrieb der Plattform Lott für KfZ-Teilehändler), neue Beteiligungshöhe somit 74,9%. Segment: Freight Goods.
- Erwerb von 50,1% an der Emco Electroroller GmbH, Lingen (Emsland) (Plattform für eMobilität/Elektroroller). Segment: Industrial Goods.
- Erwerb von 50,1% an der Emsland Roller Maik Pingel, nachfolgend umgewandelt in die GEM-S GmbH, Lingen (Emsland) (Plattform für Verkauf- und Serviceleistungen von eMobilität/Elektrorollern). Segment: Freight Goods.
- Erwerb von 38,5% der Aktien der Fashionette AG, Düsseldorf (Onlineunternehmer für Luxusartikel B2C) von Genui Hamburg. Darüber hinaus wurden per Dezember 2022 weitere Kaufoptionen für Aktien der Fashionette AG unterzeichnet und per Januar 2023 diese erworben. Segment: Consumer Goods. Die Beteiligung wird zum Stichtag (31.12.2022) als Vermögenswert (Aktien) im Rahmen des Anlagevermögens in die Konzernbilanz einbezogen.

Darüber hinaus wurde am 22.12.2022 das notarielle Signing zum mehrheitlichen Erwerb der **ViveLaCar Gruppe**, Stuttgart, vorgenommen. Die ViveLaCar Gruppe umfasst folgende Gesellschaften und Untergesellschaften:

- ViveLaCar GmbH, Stuttgart, Erwerb von 50,1% (Plattform für Auto-Abo-Lösungen mit 1.000 Händlern). Segment: Freight Goods. Damit verbundene Unternehmen und damit Erwerbe:
 - ViveLaCar GmbH, Wien (Österreich), Erwerb 50,1%
 - ViveLaCar AG, Hünenberg (Schweiz), Erwerb 50,1%
 - ViveLaCar Zagreb d.o.o., Zagreb (Kroatien), Erwerb 50,1%

Das Closing und die Kaufpreiszahlung erfolgte in Teilschritten im Januar 2023. Entsprechend wird die Beteiligung nicht im Rahmen der Konsolidierung / Bilanz im Geschäftsjahr 2022 erfasst, sondern hier aus Transparenzgründen und aufgrund des rechtswirksamen Vertrages, welcher zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernberichts bereits vollzogen wurde, hier ergänzend angeführt (ebenso in der grafischen Darstellung zu den Segmenten).

2.1.3 KONZERNSTRATEGIE

Unser strategisches Ziel ist es, die führende Plattformgruppe in Europa zu werden. **Hierzu möchten wir bis zum Jahr 2025 in 30 Branchen aktiv sein, ein GMV von über 500 Mio. Euro realisieren und profitabel entsprechende Plattformenlösungen anzubieten.** Seit 2017 wird daher konsequent die Strategie verfolgt, in neue Branchen einzutreten und das Geschäftsmodell dort umzusetzen.

Unser operatives Ziel ist es, exzellente Plattformen mit Hilfe unserer Software zu etablieren, um so Händler, Hersteller sowie Partner zu einem erfolgreichen eCommerce-Geschäft zu befähigen. Gleichzeitig haben wir einen A-Z Service als Leistung etabliert, der uns deutlich von anderen Marktplatzunternehmen unterscheidet und uns in der Positionierung einzigartig macht. Unsere Plattformstrategie und die **selbst entwickelte**



Software ist dabei nicht auf eine Branche ausgerichtet, sondern ist skalierbar und auf viele Branchen übertragbar.

Unser Wachstum resultiert dabei stets aus einem logischen, in einander verzahnten **Kreislauf**:

- Mehr angebundene **Partner** bedeuten mehr Produkte
- Durch mehr Produkte erreichen wir mehr **Kunden**
- Die höhere Kundenanzahl generiert mehr **Umsatz**, sowohl für uns als auch für unsere Partner
- Durch die steigenden Einnahmen entwickeln wir weitere **Software-Lösungen**, um unser Modell in neue Branchen zu etablieren
- Die neuen Branchenplattformen fördern unsere **Diversifikation** und das **Wachstum** bei gleichzeitiger Reduktion des Risikos

Als The Platform Group im Jahr 2013 mit **Schuhe24 die erste Plattform** in der Schuhbranche etablierte, war nicht absehbar, dass hieraus ein skalierbares Geschäftsmodell in zahlreichen Branchen entstehen wird. Als im Jahr 2017 – initiiert durch den Beirat der Gesellschaft – die Expansion begann und neue Branchen erschlossen wurden, stellte sich heraus, dass viele Branchen vor den gleichen Herausforderungen stehen und die Digitalisierung nur teilweise umgesetzt wurde. Vor diesem Hintergrund konnte seit 2017 unsere Gesellschaft weitere Branchen digitalisieren und die Partner mit mehr Umsatz, mehr Marge und guten Abverkäufen sowie digitalen Prozessen versorgen. Die Skaleneffekte, die hieraus entstehen, wären so für den einzelnen Partner niemals allein umsetzbar oder realisierbar. The Platform Group hat seit dem Jahr 2020 genaue Selektionskriterien definiert, um den Eintritt in eine Branche zu evaluieren und zu entscheiden.

Um das Wachstum selektiv zu forcieren und den Eintritt in neue Branchen zielgerichtet vorzunehmen, wurde seit dem Jahr 2020 konsequent auf eine **M&A-Strategie pro Branche** gesetzt. Vor dem Hintergrund, dass statistisch mehr als die Hälfte aller M&A-Vorhaben sich als weniger erfolgreich herausstellen als ursprünglich erhofft, hat The Platform Group früh damit begonnen, eigene Kompetenzen und personelle Ressourcen aufzubauen, die Pre Merger- wie auch Post Merger-Phasen beinhalten und fachlich abdecken. Die bisherigen Akquisitionen seit dem Jahr 2020 geben uns bei der selektiven Auswahl der Targets, der internen Due Diligence-Prüfung und auch bei der Post Merger-Phase im Rückblick Recht. Vor diesem Hintergrund hat sich die Strategie des Konzerns dahingehend konsequent erweitert, in jedem Geschäftsjahr eine Anzahl von 3-8 Unternehmen bzw. Beteiligungen zu akquirieren und diese in die Platform Group erfolgreich zu integrieren.

Wichtig an dieser Stelle ist die strategische Bedeutung des **Beteiligungsmanagements**. Hierfür ist innerhalb des Konzerns eine eigene Abteilung entstanden, die sich ausschließlich auf die Zusammenarbeit (operativ) zwischen dem Konzern und den Beteiligungen fokussiert. Konkrete **Arbeitsbereiche** des Beteiligungsmanagements sind dabei folgende:

(A) Bereich Produkt

- Software-Entwicklung (Frontend, Backend, Fullstack)
- Online-Marketing (einschl. Big Data und AI)
- Shop / UX / Design
- Marketplaces
- Content Creation



(B) Bereich Stab

- Rechtsberatung
- HR / Payroll
- Finance / Accounting

(C) Bereich Prozesse

- Customer Support
- Partner Support
- Payment
- Lager und Logistik

Mit diesem strategischen Ansatz unterscheiden wir uns maßgeblich von fast allen anderen Käufern und Konkurrenten auf dem M&A-Markt: Wir sind weder ein Finanzinvestor, der nach drei bis fünf Jahren wieder einen Exit sucht, noch sind wir ein Strategie, der Unternehmen kauft um sie anschließend in seiner Struktur einzuebnen oder nur die erworbene Marke bzw. Kunden benötigt. Vielmehr gewinnen Beteiligungen eine Zukunft mit uns als Partner, in der kein Exit vorgesehen ist und wir neben Investitionen vor allem operative Unterstützung in den o.g. Bereichen aus unserer Gruppe bieten, damit das Unternehmen wächst, sich teure interne Strukturen kosteneffizient sparen lassen und hohe Software-Investitionen entfallen.

Kunden- und Absatzmärkte

Die Kunden- und Absatzmärkte konnten in den vier Segmenten des Konzerns sehr unterschiedliche Entwicklungen im Geschäftsjahr 2022 realisieren: Nachdem die Covid-Pandemie im Jahr 2022 nahezu keine Relevanz mehr für den Konsumenten wie auch für die Geschäftswelt aufwies, so trat an diese Stelle der **Ukraine-Krieg** seit Februar 2022, damit verbunden eine massive Erhöhung der Energiepreise, was zu einer Inflation von über 8% in der Eurozone führte und in Folge Kreditzinsen durch die Finanz- und Bankanbieter, bedingt durch zentrale Leitzinserhöhungen, deutlich anzogen. Für die Konsumenten hat dies zu einer deutlichen Verunsicherung und einem **Rückgang im Kaufverhalten** geführt, dies nahezu branchenübergreifend. Zahlreiche Onlineanbieter und eCommerce-Unternehmen mussten im Jahr 2022 erstmals in ihrer Geschichte mit rückläufigen Umsätzen und Ergebnissen arbeiten, die Folge waren Gewinnwarnungen und erste Massenentlassungen.

Dadurch, dass The Platform Group in 17 Branchen mit Plattformgeschäften aktiv ist, ist eine genaue Branchenbetrachtung für Kunden- und Absatzverhalten nahezu nicht möglich. Daher wird entsprechend auf die jeweiligen **Segmente des Konzerns** eingegangen:

(1) Segment Consumer Goods:

Die Konsumzurückhaltung hat sich auch bei unserem Segment mit Konsumgütern bemerkbar gemacht. Obgleich das Wachstum der Konsumplattformen (wie Schuhe24, Outfits24, Taschen24 etc.) rein **organisch mit über 23%** zufriedenstellend und deutlich besser als der Wettbewerb im eCommerce abschnitt, wurde unsere interne Zielsetzung leicht verfehlt. Unser initiiertes **Kostenprogramm** „Path 2025“ hat hier rechtzeitig Einschnitte in der Kostenstruktur vorgenommen und so die Marge bis zum 31.12.2022 sogar erhöht. Insbesondere das Marketing wurde noch stärker performance-basiert gesteuert, Kampagnen mit



Streuverlusten minimiert. Die Kundenbasis konnte erfreulicherweise ebenfalls ausgeweitet werden, auch der Durchschnittspreis konnte in dem Segment mit über 73,2 Euro einen neuen Rekord verzeichnen. Im Hinblick auf den Bereich Luxus konnte sowohl während der Corona-Pandemie wie auch in der aktuellen Wirtschaftskrise eine positive Entwicklung verzeichnet werden. Entsprechend wurde im Hinblick darauf der Erwerb der Beteiligung an der **Fashionette AG** umgesetzt, um so künftig (sofern es die rechtlichen und transaktionsbedingten Vorgaben bei der Beteiligung der Fashionette AG zulassen) (a) dort noch stärker den **Luxusbereich** auszubauen, (b) bei Fashionette eine zusätzliche, ergänzende Plattformstrategie zu initiieren, (c) den Modebereich dort zu etablieren (bisher dort nicht existent) und (d) durch stärkeres Kostenmanagement und profitables Wachstum bessere Margen zu erreichen. Gleiches gilt für die mit der Fashionette verbundene Brandfield Gruppe, welche in dem Segment Uhren, Schmuck und Juwelierwaren online europaweit agiert.

(2) Segment Freight Goods

Das Segment Freight Goods ist vor allem durch Güter geprägt, welche komplexere Logistik- und Kundenprozesse erfordern als das dies bei normalen Konsumgütern wie Modeartikeln der Fall wäre. Es beinhaltet zum einen zwei Möbelplattformen, zum anderen eine Plattform für Fahrräder und eBikes sowie eMobilität. Während der Online-Möbelmarkt in Deutschland nicht zulegen konnte, war der Bereich **eBikes** und Fahrräder von dem Konjunkturereinbruch bislang nicht betroffen. Auch hier hat sich unsere Strategie innerhalb des Segmentes ausgezahlt, verschiedene Preis- und Produktstrukturen als Plattform zu bedienen und auf eine eigene Lagerhaltung zu verzichten. Insbesondere die Beteiligung **Möbelfirst** ist mit einem Durchschnittspreis von über 3.830 Euro pro verkauften Artikel der teuerste Möbelanbieter in Deutschland, jedoch mit der Luxuspositionierung erfolgreich. Über 400 Händler sind inzwischen Teil von Möbelfirst, die ZDF-Kampagne hat maßgeblich dazu beigetragen, die Marke bundesweit bekannt zu machen und weitere Händler anzubinden. Hingegen hat die Beteiligung **Stylefy** kein Wachstum realisiert, weil zum einen ausländische Möbelpartner nicht oder nur verzögert geliefert haben und zudem die Kaufbereitschaft bei unteren Einkommensgruppen zurückging. Entsprechend wurde ein Margenprogramm initiiert und umgesetzt; wir gehen von einer Rückkehr zur Wachstumsdynamik ab April 2023 aus. Um das Segment weiter auszubauen, wurde in den Bereich **eMobilität** investiert mit dem Ankauf von zwei Unternehmen in diesem Bereich (80% der Kunden sind dort B2B). Die Entwicklung ist aufgrund der Kürze der Beteiligung und der geringen Größe der Unternehmen noch nicht hinreichend abschbar, jedoch gehen wir in beiden Fällen von einer positiven Entwicklung auch in 2023 aus.

(3) Segment Industrial Goods

Das Segment Industrial Goods hat sich **ausgesprochen positiv entwickelt** und die Erwartungen im Geschäftsjahr 2022 übertroffen. Strategie des Segments ist es, Nischenplattformen zu erwerben, die profitabel als Plattform Nischen bedienen und darin ein nachhaltiges Wachstum erreichen. Sowohl die Unternehmen wie **GINDUMAC** (Gebrauchtmaschinen), seit 2020 im Bestand, wie auch MPF (Maschinenhandel) und **BEVMAQ** (Abfüllanlagensysteme) waren jene Unternehmen, deren Wachstum jeweils über 50% im Geschäftsjahr lag, trotz Wegfall des Absatzmarktes in Russland. Als Plattform für den Bereich Dentalbedarf bzw. Zahnarztpraxen hat sich **Dentatec** ebenfalls erfolgreich positioniert und die Umsatz- und Margenziele für das Geschäftsjahr erreicht. Bei der Beteiligung **CubeClub**, welche erst im Jahr 2022 operativ aktiv wurde und erste Umsätze als B2B-Plattform für Friseure plangemäß seit Dezember 2022 realisiert, gehen wir von einer positiven Entwicklung aus. Die größte Beteiligung innerhalb des Segments ist die **Lott-**



Fahrzeugteileplattform mit Sitz in Uslar. Innerhalb von zwei Jahren hat das Unternehmen sowohl Umsatz- als auch Gewinnzahlen deutlich gesteigert und dies vor allem durch die Weiterentwicklung in Richtung einer Plattform für KfZ-Teilehändler erreicht. Somit ist Lott die umsatzseitig **größte Einzelbeteiligung** im Konzern, der Anteil an der Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr auf 74,9% erhöht. Die künftige Strategie in dem Segment Industrial Goods wird ganz maßgeblich davon geprägt sein, welche weiteren Plattformen hier selektiv in unseren B2B-Fokusbereichen akquiriert werden können, hierzu wurde gemeinsam mit dem Beirat eine entsprechende Akquisitionsstrategie anhand von Kriterien definiert. Aktuell gehen wir von zwei weiteren Übernahmen im Jahr 2022 aus.

(4) Segment Service & Retail Goods

Das Segment Service & Retail Goods hat eine positive Entwicklung verzeichnet. Zum einen konnten die eigenen zehn Retail-Standorte sowohl gegenüber dem Jahr 2020 wie auch 2021 deutliche Zuwächse verzeichnen. Zum anderen konnten dort trotz steigender Kosten die Margen konstant gehalten werden, dies vor allem durch frühzeitige **Erhöhung der Preislagen** und damit der Rohmarge. Die in 2021 erworbenen Beteiligungen **ApoNow bzw. DocGreen** haben ebenso deutlich ihre Marktstellung ausgeweitet und Umsätze profitabel hinzugewonnen. Bei der Plattform ApoNow nehmen über 200 Pharmahersteller mittels unserer Softwarelösungen teil (u.a. Ratiopharm, Doppelherz, Dr. Kade Pharma) und jeder Auftrag wird bei einer verbundenen Apotheke ausgeführt. Wichtiger Meilenstein war der **Eintritt in den italienischen Markt**, dort bestehen über 20.700 Apotheken, welche über unser System („Klick A“) nun am Onlinehandel teilnehmen können. Auch unsere Beteiligung für Immobilien- und Leasinglösungen Value Property Platform hat die Umsatz- und Gewinnziele übertroffen und konnte – trotz rückläufigem Immobilienmarkt im Berichtszeitraum – attraktive Marktchancen positiv umsetzen. Bei der Minderheitsbeteiligung Teech GmbH, einer Plattform für digitale Bildungsangebote, wurde plangemäß ein Anteil an zwei strategische Käufer veräußert, so dass die verbleibende Restbeteiligung unter die Sperrminorität der Gesellschaft fällt.

2.1.4 INVESTITIONSBEREICHE

Unsere **Investitionsfelder** umfassen folgende drei Bereiche:

- Software und Schnittstellen
- Big Data und Online-Marketing
- Prozesse

Der Bereich **Software** wurde im Geschäftsjahr 2022 – wie auch in den Vorjahren – erneut deutlich stärker mit Investitionen versehen. In der Bilanz sind diese deutlich erhöhten Investitionen bei den deutlich angestiegenen immateriellen Werten (13,9 Mio. Euro, Vorjahr: 8,6 Mio. Euro) zu erkennen. Diese Ausweitung erfolgte vor dem Hintergrund, dass die eigene Softwareentwicklung die beste Zukunftssicherung und Grundlage für weiteres Wachstum des Konzerns ist und uns unabhängig macht von Drittanbietern. Die Software-Entwicklung wurde dabei in einzelne (wirtschaftlich abgrenzbare) Teilprojekte untergliedert, die Umsetzung erfolgte durch eigene Entwickler, externe Fachfirmen und Partner. Erstmals wurden im Geschäftsjahr auch AI-basierte Techniken im Rahmen der ERP-Systeme eingesetzt, um so Prozesse der Kundengewinnung, Auftragsverarbeitung und Produktdatenmanagement durch künstliche Intelligenz anzureichern sowie zu



verbessern. Wir haben die Überzeugung, dass nur durch gute Software-Lösungen, die spezifisch für unsere Plattform-Aktivitäten programmiert werden, ein skalierbares Geschäftsmodell und Wachstum möglich ist. Künftige Investitionshöhen richten sich dabei immer an den geplanten Plattformaktivitäten und dem Eintritt in neue Branchen aus. Insgesamt wird jedoch auch künftig der Bereich der Software-Investition maßgeblich sein, wenn auch die Steigerungsraten der Investitionen deutlich geringer ausfallen werden als in den vergangenen zwei Geschäftsjahren.

Der Bereich **Big Data und Online-Marketing** ist auf unsere Big Data-Lösungen ausgerichtet, welche The Platform Group selbst entwickelt hat und so plattformübergreifend skalierbare Big Data-Lösungen für Plattformen betreibt. Das im Jahr 2020 etablierte Competence-Center für Online-Marketing, welches plattformübergreifend Leistungen erbringt und die Kundenzahlen erhöht, wurde deutlich ausgeweitet und erstmals auch für fremdsprachige Länder eingesetzt. Hier stehen insbesondere die Themen SEA, SEO, E-Mail-Marketing, Affiliatelösungen, Social Media und Branding im Vordergrund. Innerhalb jeder Branche und bei jeder Branchenplattform gilt es, in relevanten Nischenbereichen mit kosteneffizienten Marketingleistungen zu arbeiten. Die Investitionen umfassen dabei sowohl operative Projekte zur Verbesserung der Marketingleistung als auch den systematischen Ausbau von qualifizierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen mit hohem Fach-Know-How. Die Nutzerinteraktion auf unseren Social Media-Kanälen nimmt seit dem Jahr 2017 konsequent zu. In diesem Bereich wollen wir die Endkunden auf allen Kanälen gewinnen und eine kanalübergreifende Interaktion generieren, egal ob von TikTok, Instagram oder Facebook kommend. Diese Investitionen gelten dabei gleichermaßen für B2C- wie auch für B2B-Plattformen.

Im Bereich der **Prozesse** wurde das seit vielen Jahren erfolgreich entwickelte B2B-Portal für unsere Partner weiter aufgerüstet und neue API-Prozesse für unsere Partner umgesetzt. Innerhalb des Portals werden dabei vollständige Prozesse für unsere Partner abgebildet, von der Abrechnung bis hin zu Statistik-Tools und der Einkaufslösung für günstige Versorgungsleistungen (wie Strom, Gas, Firmenwagen). Unser Fulfillment-Ansatz für Partner setzt dabei bei der kompletten Wertschöpfung an und wir bilden alle Prozesse des eCommerce für unsere Partner ab: Content-Generierung, Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen, Frist-Level-Support für Endkunden, Verkauf auf über 50 Kanälen und Shops, Paymentlösungen, Logistik, Retourenmanagement, Einlagerung, Abrechnungs- und Steuerservices, Rahmenkonditionen für Einkäufe, Beratung und Statistiken. Im Geschäftsjahr 2022 wurden daher weitere Investitionen vorgenommen, um die Prozesse für unsere Partner noch zielführender zu machen und neue Schnittstellen zu generieren, welche die Anbindung neuer Systeme vereinfachen. Zusätzlich wurden sieben weitere ERP-Partner im Jahr 2022 durch eigene Schnittstellenlösungen angebunden. Dies mit dem Ziel, die Anzahl unserer Partner auf diesem Wege weiter auszubauen.

2.1.5 NICHTFINANZIELLER BERICHT

The Platform Group verfolgt in mehreren Bereichen Ziele und Projekte, die nicht finanzieller Ausrichtung sind. Dazu zählen insbesondere die Nachhaltigkeits- bzw. ESG-Strategie, welche wir separat in einem eigenen Nachhaltigkeitsbericht darstellen und erläutern.



2.1.6 STEUERUNGSSYSTEM

Zu den für die Unternehmens- bzw. Konzernsteuerung wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren gehören **Umsatz und EBITDA**, das um Sonder- oder Einmaleffekte bereinigt wird. Neben diesen finanziellen Leistungsindikatoren steuert The Platform Group das operative Geschäft auch durch eine Reihe von nicht-finanziellen Leistungsindikatoren. Hierzu zählen neben dem Bruttowarenwert (**GMV** oder Gross Market Value) folgende **Steuerungskennziffern**:

- **Anzahl Partner:** Eine höhere Anzahl von angebotenen Partnern (hierunter fallen Händler, Verkäufer, Hersteller oder Stores) bedeutet für uns, dass mehr Produkte angeboten werden und durch das breitere Angebot neue Kunden hinzugewonnen werden können. Daher ist eine erhöhte Anzahl von Partnern maßgeblich, um Wachstum sicherzustellen und die Anzahl von Kunden sowie Bestellungen zu erhöhen. Im Geschäftsjahr erreichte die Anzahl der Partner einen Rekordwert von 4.872 (Vorjahr: 3.940). An dieser Stelle der Hinweis, dass die mit den Plattformen ApoNow bzw. DocGreen verbundenen Apotheken (über 20.000) hierin nicht berücksichtigt werden, da hier ein einseitiger Liefervertrag (zwischen ApoNow und Apotheke) besteht und eine für TPG sonst übliche bidirektionale Systemanbindung nicht vorliegt.
- **Site Visits:** Die steigenden Site Visits konnten auf alle Plattformen unseres Konzerns verzeichnet werden. Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr erreichte im Schnitt +28,6%, so dass ein neuer Rekordwert mit 153 Mio. Site Visits erreicht werden konnte. Der Mobile-Anteil (Traffic auf Mobile-Devices, ohne Desktop und Tablets) machte dabei über 68% (Vorjahr 66%) aus und entwickelt sich seit Jahren positiv.
- **Aktive Kundenzahl:** Wir bemessen den Erfolg maßgeblich durch die Anzahl von Kunden. Im Jahr 2022 konnten über 2,87 Mio. Kundenbeziehungen mit aktiven Kunden (Vorjahr: 2,1 Mio.) über alle Segmente hinweg getätigt werden. Jeder Kunde wird als aktiv definiert, der mindestens eine Bestellung innerhalb des Geschäftsjahres (bezogen auf den Stichtag) getätigt hat.
- **Conversion-Rate:** Die Conversion-Rate gibt Ausschuss darüber, wie hoch die Site Visits sich in Bestellungen und Käufe umwandeln lassen. Für unseren Konzern ist es maßgeblich, die Conversion-Rate zu erhöhen und dabei Kunden aktiv zu binden. Je nach Plattform konnte eine Conversion-Rate zwischen 0,5% und 4,9% realisiert werden. Hier gab es keine Veränderung im Vergleich zum Vorjahr. Aufgrund der hohen Bandbreite der Conversion-Rate der verschiedenen Plattformen wird darauf verzichtet, eine einheitliche Kennziffer im Konzernabschluss auszuweisen. Vielmehr wird diese je nach Segment und Plattform einzeln als Steuerungsgröße herangezogen.
- **Bestellanzahl:** Die Bestellanzahl ist maßgeblich, da hieraus die Anzahl der Artikel aus Kundenkäufen ermittelt und der (Netto-) Umsatz gebildet wird. Die Bestellzahl konnte im Jahr 2022 auf 3,06 Mio. erhöht werden (Vorjahr: 2,28 Mio.), was eine Steigerung von 34,2% gegenüber dem Vorjahr darstellt und deutlich überproportional im Marktumfeld ist.
- **Retourenquote:** Eine geringe Retourenquote bedeutet für uns eine erhöhte Zufriedenheit der Kunden, eine geringere Umweltbelastung und eine verbesserte Marge. Die Retourenquote variierte je nach Plattform zwischen 1,4% im Bereich des Maschinenhandels und 43% im Modebereich. Im Durchschnitt wurde eine Retourenquote von 28,67% (Vorjahr 32,64%) ermittelt, was deutlich unter dem jeweiligen Branchendurchschnitt liegt. Die seit Jahren



rückläufigen Retourenwerte unserer Plattformen resultieren zum einen aus restriktiven Maßnahmen (Selektive Payment-Prozesse, Begrenzung Warenkörbe, Ansprache älterer Zielkunden), zum anderen aus der Strategie, vornehmlich Übernahmen in Branchen mit geringen Retourenquoten vorzunehmen.

- **KUR, CPC und CPO:** Die Kennwerte KUR (Kosten-Umsatz-Relation), CPC (Cost per Click) und CPO (Cost per Order) sind maßgeblich, um zu beurteilen, ob Kundenbeziehungen pro Kanal profitabel generiert wurden. Durch mehrere gezielte Maßnahmen konnten wir unsere KUR für eigene Shopumsätze (Segment Consumer Goods) von 12,9% auf weniger als 12,3% senken. Dies erhöhte unsere Profitabilität nachhaltig und stand im Einklang mit unserem Projekt „Path 2025“. Einhergehend mit der prozentualen Reduktion wurden CPC-Kosten und CPO-Kosten absolut und relativ gesenkt im Geschäftsjahr 2022.
- **Warenkorb:** Unser Fokus ist es, den Warenkorb durch geeignete Maßnahmen sowie höhere Produktpreise zu erhöhen. Denn ein hoher Warenkorb ist neben einer geringen Retourenquote maßgeblich für eine gute Marge. Der Warenkorb lag im Durchschnitt des Jahres 2021 bei 87,02 Euro (Vorjahr: 82,57 Euro). Auch hier liegt die Veränderung sowohl in der angepassten Pricing-Strategie unserer Plattformen wie auch in dem stärkeren Wachstum im B2B- sowie Luxusbereich der Segmente Freight Goods und Industrial Goods.

2.1.7 FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG / SOFTWARE

The Platform Group entwickelt eigene, spezifische Software-Lösungen, um so skalierbare Plattform-Geschäftsmodelle in zahlreichen Branchen zu etablieren und umzusetzen. Die Entwicklung von Software stellt eine strukturierte und personalintensive Phase der **Programmierung neuer Funktionalitäten sowie des Ausbaus der Systemlandschaft** dar. Durch unsere Software-Lösungen stellen wir sicher, dass wir unseren Wettbewerbsvorsprung im Hinblick auf branchenspezifische Plattformlösungen weiter ausbauen, sichern und nachhaltig festigen. Die Entwicklungstätigkeiten der Software-Entwicklung werden dabei zentral gesteuert und mit verschiedenen Entwickler-Teams umgesetzt. Pro Branchenplattform werden so die Aufgaben genau spezifiziert, in Software-Vorgaben formuliert und entsprechende Entwicklungsmeilensteine- sowie Ziele abgeleitet.

Im Geschäftsjahr 2022 wurde ein Anteil von 4,1% des Nettoumsatzes (Vorjahr: 6,1%) in Entwicklung investiert, die unsere Innovationskraft nachhaltig verbessern werden. Im Rahmen der **immateriellen Vermögenswerte** wurden weitere 6,12 Mio. Euro (Vorjahr: 6,58 Mio. Euro) aktiviert, welche durch eigene Softwareentwicklungskosten sowie Drittdienstleister im Geschäftsjahr 2022 hervorgerufen worden sind. Forschungskosten bestehen nicht. Zur **Teilfinanzierung** dieser Kosten wurde im Geschäftsjahr erstmals ein sog. Innovationsdarlehen bei der KfW-Bank beantragt und unserem Konzern bewilligt. Dies verbunden mit einer festen Zinsbindung und einer mehrjährigen Laufzeit bis zur Amortisation der getätigten Investitionen.



2.2 WIRTSCHAFTSBERICHT

2.2.1 RAHMENBEDINGUNGEN

Der Konzern ist per 31.12.2022 in **17 verschiedenen Branchen aktiv** und betreibt dort erfolgreich Plattformlösungen an B2C- sowie B2B-Kunden. Daher kann letztlich nur die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Maßstab der Beurteilung der Rahmenbedingungen sein.

Im Geschäftsjahr 2022 prägte – nachdem Ende der COVID-19-Pandemie – der Kriegsausbruch in der Ukraine die **Gesamtwirtschaft** der Bundesrepublik wie auch die Europas. Die Folge waren signifikant steigende **Energiepreise** (vor allem Strom, Gas, Benzin, Öl), eine höhere **Inflation** und eine starke **Verunsicherung der Verbraucher**. Das Konsumklima ist – ebenso wie das Geschäftsklima – deutlich eingebrochen (Quelle: ifo-Institut).

Die Gesamtwirtschaft konnte gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2022 nach aktuellen Schätzungen **preisbereinigt um 1,9% wachsen** im Vergleich zum Vorjahr (Quelle: Destatis.de), damit konnte nun wieder jene Wirtschaftsleistung erzielt werden, die in 2019 vorlag. Gleichzeitig ist jedoch zu beachten, dass die vorliegenden Kriseneffekte erst mit einer Nachwirkung sich in der Wirtschaftsleistung widerspiegeln. Die aktuelle **Prognose der Bundesregierung** sieht ein Wachstum zwischen 0,0% und 0,2% im Jahr 2023 vor (Quelle: Bundesregierung.de), während die EU auch eine Rezessionsentwicklung für Deutschland für möglich hält (Quelle: economy-finance.ec.europa.eu). Insofern ist eine verlässliche Aussage zur Gesamtlage nur bedingt möglich.

Der **Online- und Distanzhandel** konnte sich dieser Entwicklung nicht entziehen und hat ebenfalls im zweiten sowie im dritten Quartal 2022 deutliche Rückgänge von über 10,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu verzeichnen (Quelle: Destatis.de). Auch wenn die finalen Zahlen für das Gesamtjahr zum Erstellungszeitpunkt dieses Berichts noch nicht vorliegen, wird nach aktueller Quellenlage auch gesamthaft von einem Rückgang im Online-Handel (trotz positivem ersten Quartal) ausgegangen, die verfügbaren Werte für den Monat November 2022 haben ein reales Minus von 9,1% ausgewiesen (Quelle: statista.de).

Im Hinblick auf die einzelnen Branchenentwicklungen, welche die Rahmenbedingung für die Aktivitäten von The Platform Group bestimmen, lässt sich feststellen, dass die Entwicklung in den einzelnen Branchen unterschiedlich verlief. Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass The Platform Group durch die breite Aufstellung nur bedingt betroffen war von einer Kaufzurückhaltung, da der **B2B-Bereich sich davon in unseren Branchen entkoppelt hat und unsere Plattformen nicht von Lieferengpässen betroffen** waren. Zudem konnte auch in dem Segment Consumer Goods eine gegensätzliche, von Markt weitgehend losgekoppelte Entwicklung vollzogen werden, da der **Zielkunde unserer Plattformen in der Regel zum oberen Drittel der Gesellschaft** gehört, ausreichend Einkommen aufweist und das Alter über 45 Jahren liegt. Auch im Hinblick auf Industrial Goods wie Bremsbeläge oder Blechverarbeitungsmaschinen war gerade durch die Lieferprobleme der Hersteller eine sofortige Lieferfähigkeit durch unsere Plattformen der entscheidende Treiber für mehr Wachstum und mehr Marge. Der wichtigste Erfolgsfaktor war jedoch, dass unser Konzern weitgehend auf eigene Lager verzichtet und nur selektiv (wo dies erforderlich ist) Warenvorräte aufweist. Dies



hatte zur Folge, dass wir nicht wie andere Online-Anbieter einen Warendruck zum Jahresende hatten und mit hohen Preisverlusten Waren in den Markt verkaufen mussten, sondern mit konstanter Marge die Verkäufe ohne eigenes Lagerisiko für unsere Partner abbilden konnten. Für die weitere Ausführung wird hierzu auf das Kapitel 2.1.3 verwiesen.

Durch die sich gravierend verändernden Umstände haben wir zudem für unsere Partner, Banken und Stakeholder eine **Fachgruppe** seit Februar 2022 eingerichtet und jedes Quartal hierzu gesonderte einen **Risiko-Bericht** erstattet, um spezifisch zu den Themen

- Inflation,
- Versorgungsknappheit,
- Energiepreissteigerung,
- Konsumzurückhaltung,
- Ukraine-Krieg sowie
- Russland als Absatzmarkt

dezidiert Antwort geben und Maßnahmen aufzeigen konnten.

Die **wichtigsten Ergebnisse und Lessons Learned** waren dabei folgende:

1. TPG hat gemessen am Umsatz eher geringe **Bestände**, dies aufgrund des Plattformmodells. In Folge bestehen keine relevanten Abwertungsthemen, auch keine Lieferproblematiken oder Lieferengpässe, da auf externe Bestände der Partner zugegriffen wird.
2. Die Verteuerung der **Energiepreise** ist für TPG nicht relevant. Lediglich die resultierende Erhöhung für **Fracht- oder Portokosten** wird dies in Teilen auch bei der TPG widerspiegeln. Auch ein Energieengpass ist nicht gegeben, da keine energieintensive Produktion vorliegt. Zudem wurde im Rahmen des Risikomanagements eine umfangreiche Ausstattung mit Notstromaggregaten in den Büroflächen vorgenommen. Die Kosten für Energie spielen innerhalb des Konzerns keinerlei Rolle.
3. Die **Inflation** wird durch unser Geschäftsmodell vollständig an die Kunden weitergegeben. Unsere prozentualen Gebühren steigen mit steigenden Preisen der Güter, insofern hat dies positive Auswirkungen auf die Marge. Die Personalkosten sind jedoch relevant für unseren Konzern, wir gehen hier von einer Steigerung von 3-4% in 2022 und den Folgejahren aus, was in unserer Planungs- und Risikobetrachtung entsprechend berücksichtigt wurde.
4. **Russland** als Absatzmarkt hat bislang innerhalb der TPG keine Bedeutung erhalten, lediglich eine Beteiligung (Gindumac Gruppe, Barcelona) hat in den Jahren 2019 bis 2021 einzelne Maschinen nach Russland exportiert. In Folge der Russland-Sanktionen wurde der Vertrieb dort eingestellt, dies hatte weder Kosten- noch Restrukturierungsfolgen für unseren Konzern.

Die Fachgruppe, welche im Februar 2022 eingerichtet wurde, besteht bis zum heutigen Zeitpunkt fort. Ein weiterer, **folgender Risiko-Bericht wird per April 2023** in Abstimmung mit der Geschäftsführung erstellt und an unsere Partner, Banken und Stakeholder übersendet. Der Beirat hat in Abstimmung mit der Geschäftsführung sichergestellt, dass alle o.g. Risiken und Ereignisse im Rahmen des laufenden **Risk Managements** implementiert und überwacht werden.



2.2.2 GESCHÄFTSVERLAUF

Aufgrund der Geschäftsstrategie und Ausrichtung konnte sich The Platform Group weitgehend von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abkoppeln. Das Geschäftsjahr 2022 war für den Konzern ein herausragendes Jahr, sowohl operativ als auch finanziell betrachtet. So konnten wir mit einem außergewöhnlich starken **Wachstum auf 4.872 Partner** unser **Bruttowarenvolumen auf 266,32 Mio. Euro** (Vorjahr: 188,61 Mio. Euro) erhöhen. Damit einhergehend konnte der **Umsatz** auf 168,43 Mio. Euro (Vorjahr: 106,95 Mio. Euro) gesteigert werden, was einer Steigerung um 57% entspricht. Hierzu trugen alle Segmente bei.

Die **EBITDA**-Kennzahl (bereinigt um Sondereffekte) des Konzerns konnte mit 15,1 Mio. Euro (Vorjahr: 8,0 Mio. Euro) auf einen Rekordwert gesteigert werden, das EBIT (bereinigt um Sondereffekte) betrug 10,1 Mio. Euro (Vorjahr: 4,97 Mio. Euro). Das **Konzernergebnis** (nach Bereinigung) beträgt 7,66 Mio. Euro (Vorjahr: 4,34 Mio. Euro). Die prozentuale **Gewinnmarge** – sowohl für EBITDA wie auch EBIT und Konzernergebnis – hat sich plangemäß nach dem Vorjahr wieder **erhöht**. Die **Finanzierung** des Konzerns war dabei durch ein deutlich erhöhtes **Eigenkapital** (Eigenkapitalquote: 56%) sowie durch ausreichende bankseitige Fremdkapitalfinanzierungen gesichert.

Gemessen an der **Partnerzahl** war der Bereich Fashion sowie Bikes der stärkste Bereich, ebenso der Bereich Möbel. In allen drei Bereichen beträgt die Anzahl der Partner jeweils mehr als 1.000. Infolge der COVID-19-Pandemie ist die Anzahl der Partner in allen Plattformbereichen deutlich angestiegen und konnte den Gesamtwert von 4.872 per Stichtag 31.12.2022 erreichen (Vorjahr: 3.940). Bei dieser Betrachtung wurden die über 20.000 Apotheken der Plattform ApoNow/Doc.Green nicht mit einbezogen, da diese gemäß Vertrag als unabhängige Lieferanten gegenüber dem Endkunden zu klassifizieren sind und keine systemseitige Anbindung besteht.

Die **Anzahl der Kunden** stieg wie bereits im Vorjahr deutlich an, es konnten über **2,87 Mio. aktive Kundenbeziehungen** im Geschäftsjahr verzeichnet werden, was ein Anstieg von über 35,4% gegenüber dem Vorjahr bedeutet. The Platform Group treibt dabei die Ausweitung der Branchenstrategie weiter voran: Im Geschäftsjahr wurden drei weitere Beteiligungen vorgenommen, hiervon wurden zwei Beteiligungen in den Konzern konsolidiert und eine Beteiligung als at equity-Bewertung (Fashionette AG) erfasst, der Vermögenswert (Aktien) daraus dem Anlagevermögen zugeordnet. Die Beteiligungserwerbe wurden so vorgenommen, dass sie in der jeweilige Segment-Strategie eine sinnvolle Ergänzung darstellen und langfristig zum Ertrag des Konzerns beitragen. Das Wachstum konnte dabei sowohl organisch wie auch durch die Übernahmetätigkeiten forciert werden.

Der Einstieg in die börsennotierte **Fashionette AG** wird aus aktueller Sicht eine wesentliche Entscheidung im Rahmen der Konzernstrategie darstellen und - im Falle einer weiteren Anteilserhöhung - auch eine mögliche Konsolidierung zur Folge haben kann. Sollte dies eintreten, würde entsprechend im Laufe des Geschäftsjahres 2023 eine vollständige Aktualisierung der Planungs- und Guidance-Werte durch die Geschäftsführung veranlasst werden.



2.2.3 WIRTSCHAFTSLAGE

Die Konzernertragslage

Das Geschäftsjahr 2022 war das **erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen des Unternehmens**. Dies sowohl hinsichtlich der Umsatz- wie auch hinsichtlich der Gewinnkennzahlen und operativen Leistungsindikatoren. Das **GMV** konnte auf über 266,32 Mio. Euro (Vorjahr: 188,61 Mio. Euro) gesteigert werden, die **Umsatzerlöse** stiegen auf über 168,43 Mio. Euro (Vorjahr: 106,95 Mio. Euro) an. Das starke Wachstum ist dabei zum einen auf die deutlich erhöhte **Partnerzahl** zurückzuführen, zum anderen auf die vorgenommenen Übernahmen und das organische Kundenwachstum der Bestandsplattformen. Durch das starke Wachstum der Kunden-, Umsatz- und GMV-Zahlen wurde auch die Ertragskraft deutlich gesteigert: Das bereinigte **EBITDA** stieg auf über 15,1 Mio. Euro (Vorjahr 8,0 Mio. Euro) an, was einer **EBITDA-Marge** von über 8,97% (Vorjahr: 7,48%) entspricht und **deutlich über dem Branchendurchschnitt** liegt. Ebenso spielten Skaleneffekte sowie Kosteneffekte im Marketing eine wichtige Rolle. Seit Gründung des Unternehmens war die Ertragslage stets positiv. Diese Entwicklung, die über Jahre aufgebaute Software-Kompetenz sowie die Innovationskraft führen dazu, dass sich die Ertragslage weiter verbessert und wir als Konzern nachhaltig profitabel arbeiten.

Tsd. EUR	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
Umsatzerlöse	168.428,19	106.950,08
Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA, ohne Bereinigung um Sondereffekte)	14.107,85	7.215,89
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-4.988,22	-3.026,50
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT, unbereinigt)	9.199,63	4.189,39
Saldo Zinserträge, Zinskosten und ähnliche Erträge/Aufw.	-320,28	-291,40
Ergebnis vor Steuern (EBT)	8.799,35	3.897,99
Ertragsteuern	-823,15	-339,57
Konzernergebnis	7.976,20	3.558,42
davon auf Gesellschafter der Platform Group entfallend	6.681,74	3.031,58
davon auf Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallend	1.294,46	526,85

Der **Materialaufwand** erhöhte sich proportional auf 123,80 Mio. Euro (Vorjahr: 77,75 Mio. Euro) und resultierte im Wesentlichen aus den parallel zu den gestiegenen Umsätzen resultierenden Kosten durch Warenankäufe, welche an unsere Partner vergütet werden. Neben dem Materialaufwand waren insbesondere die Aufwendungen für Fracht sowie für Marketing relevant. Die Marketingkosten stiegen leicht unterproportional auf über 5,22 Mio. Euro (Vorjahr: 3,73 Mio. Euro). Hier wurden sowohl Ausgaben für performancebasiertes Marketing (SEA), als auch Ausgaben für die dauerhafte Markenaufbaustrategie der jeweiligen Plattform vorgenommen. Die Frachtkosten stiegen im Geschäftsjahr proportional zum Umsatz auf insgesamt 10,98 Mio. Euro (Vorjahr: 8,44 Mio. Euro). Die Personalkosten stiegen entsprechend der vorgenommenen Konsolidierung der Beteiligungen auf 11,27 Mio. Euro (Vorjahr: 6,51 Mio. Euro). Ursächlich



hierfür war neben der erstmaligen Einbeziehung der neu erworbenen Gesellschaften insbesondere der Aufbau von qualifizierten Mitarbeitern in der Softwareprogrammierung und Partnermanagement. Insgesamt stieg die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter auf 421 (Vorjahr: 331).

Vor dem Hintergrund, dass der Konzern vereinzelt Sondereffekte verzeichnet hat, die nicht mit dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb zusammenhängen und die zu einer Bereinigung des Ergebnisses führen, erfolgte eine entsprechende Überleitung des bereinigten EBITDA, EBIT und Konzernergebnis gemäß nachfolgender Berechnung:

Tsd. EUR	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA)	14.107,85	7.215,89
Einmaleffekte (u.a. Kapitalmarktsonderthemen, Restrukturierung)	981,25	781,51
Sonstige Sondereffekte	0	0
Bereinigtes Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA)	15.089,10	7.997,40
Bereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	10.100,88	4.970,90
Bereinigtes Konzernergebnis	8.957,45	4.339,93

Finanz- und Vermögenslage

Aufgrund der Beteiligungserwerbe, der Eigenkapitalstärkung und der Konsolidierung sowie den FullYear-Effekten veränderten sich auch die Bilanzverhältnisse grundlegend. Die **Vorratsbestände** stiegen unterproportional auf 13,40 Mio. Euro (Vorjahr: 10,48 Mio. Euro). Dies auch vor dem Hintergrund, dass aufgrund der gestiegenen Umsatzwerte auch mehr Artikel per Stichtag in der Bilanz aktiviert sind. Unsere Plattformstrategie macht sich hier weiterhin bezahlt, indem als **Asset Light-Modell** möglichst geringe Kapitalbindungen einhergehen. Die Finanzverbindlichkeiten einschließlich IFRS-seitig aktivierter Leasingverbindlichkeiten beliefen sich auf 24,3 Mio. Euro (Vorjahr 25,2 Mio. €). Ein wesentlicher Anteil der **Finanzschulden** umfasst die Leasingverbindlichkeiten, die zum 31. Dezember 2022 in Summe 5,1 Mio. Euro (Vorjahr: 4,2 Mio. Euro) betragen und bilanziell aktiviert wurden. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sanken deutlich auf 4,10 Mio. Euro (Vorjahr: 6,97 Mio. Euro). Die kurzfristigen Rückstellungen in Höhe von 1,91 Mio. Euro (Vorjahr: 1,16 Mio. Euro) resultierten im Wesentlichen aus Rückstellung für Gewährleistungsfälle bei Retouren im Onlineverkauf und steigen proportional zum Umsatzanstieg.

Die **Forderungen** aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich leicht, insgesamt wurden hier 6,29 Mio. Euro (Vorjahr: 6,74 Mio. Euro) zum Stichtag bilanziert. Die sonstigen Forderungen umfassen Forderungen gegen externe Dritte, Portale oder andere Ausreichungen, in Summe betragen diese 5,03 Mio. Euro (Vorjahr: 7,37 Mio. Euro) zum Stichtag. Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten betrug zum 31. Dezember 2022 4,18 Mio. Euro (Vorjahr 0,72 Mio. Euro), das Eigenkapital ist auf 47,15 Mio. Euro (Vorjahr: 9,30 Mio. Euro) gestiegen (Verweis auf Kapitel 1.1 sowie Konzern-Eigenkapitalveränderung).



Aktiva in Tsd. EUR	31.12.2022	31.12.2021
langfristige Vermögenswerte	55.281,06	22.597,32
kurzfristige Vermögenswerte	28.908,47	25.301,62
Summe Aktiva	84.189,53	47.898,94
Passiva in Tsd. EUR		
Eigenkapital der Gesellschafter der Platform-Group	45.350,78	7.833,75
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	1.803,25	1.469,37
Eigenkapital	47.154,03	9.303,12
langfristige Verbindlichkeiten	17.629,53	22.275,48
kurzfristige Verbindlichkeiten	19.405,97	16.320,34
Summe Passiva	84.189,53	47.898,94
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.183,39	715,51

Gesamtaussage

Die Geschäftsführung beurteilt die Entwicklung im Jahr 2022 als sehr positiv. Es konnten die beabsichtigten und relevanten Kenngrößen deutlich gesteigert und die **Guidance-Vorgaben** nahezu vollständig erreicht werden. Sowohl das GMV für das Wachstum der Gruppe als auch die Ergebnisdaten wie das EBITDA wurden deutlich verbessert und haben die Strategie des Konzerns bestätigt. Grundlage hierfür waren mehr Kunden, bessere Verkäufe und ein breiteres Geschäftsfeld in insgesamt fünfzehn Branchen. The Platform Group hat sich somit nach zwei für das Unternehmen positiven Coronajahren auf neue Wachstumsfelder fokussiert, **erfolgreich Beteiligungen in den definierten Segmenten** erworben und organisches Wachstum bei Bestandsplattformen ausweiten können.

Die **Unternehmensziele** wurden in 2022 überwiegend erreicht oder übertroffen: Während das GMV nicht ganz die Zielvorgabe von 270 Mio. Euro erreicht hat (erreicht: 266,32 Mio. Euro, Vorjahr: 188,6 Mio. Euro), konnte beim Nettoumsatz die Planung mit mind. 150 Mio. Euro mehr als erreicht werden (168,43 Mio. Euro erreicht, Vorjahr: 106,95 Mio. Euro) und das erreichte, bereinigte EBITDA mit der Ursprungsplanung von 10-11 Mio. Euro ebenfalls deutlich übertroffen werden (erreicht: 15,1 Mio. Euro, Vorjahr 8,0 Mio. Euro). Insgesamt erzielte der Konzern im Geschäftsjahr 2022 ein starkes Wachstum und war deutlich profitabel, konnte zudem auch die **prozentuale Gewinnmarge** weiter steigern. Die Finanzen des Konzerns sind geordnet und die Ausrichtung wurde so vorgenommen, dass die Bedeutung der vorgenommenen Beteiligungen langfristig zunehmen werden und einen positiven Ergebnisbeitrag leisten.

2.2.4 MITARBEITER

Zum Jahresende 2022 wurden insgesamt **421 Mitarbeiter/Innen** (Vorjahr: 331) beschäftigt, was einer Steigerung von 27% gegenüber dem Vorjahr entsprach. Ein Teil dieses Anstiegs ist auf die vorgenommenen



Beteiligungserwerbe sowie die neuen Plattformaktivitäten innerhalb der Gruppe zurückzuführen. Mitarbeiter wurden in folgenden **Ländern** beschäftigt: Deutschland, Spanien, Polen, Frankreich.

2.3 RISIKO- UND CHANCENBERICHT

The Platform Group sieht einen verantwortungsbewussten **Umgang mit Risiken** als wesentlichen Bestandteil einer guten Corporate Governance. Die Geschäftsführung und der Beirat haben entsprechend ein Risk Management eingerichtet, welches ein zentraler Bestandteil der Unternehmensführung ist und dazu dient, die Prinzipien guter Unternehmensführung sowie die Erfüllung gesetzlicher Vorschriften sicherzustellen. Das im Konzernmanagement verankerte Risk Managementsystem versetzt das Unternehmen in die Lage, Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und Risikopositionen durch entsprechende Maßnahmen zu reduzieren. Gleiches gilt für die **Identifikation von Chancen** und deren Bewertung: Hierzu wurde im Geschäftsjahr 2021 ein neues, IT-basiertes Risk Management-Tool implementiert, welches bei allen Beteiligungen angewandt und umgesetzt wird. Folglich ist das Risk Management integraler Bestandteil des im Jahr 2020 vereinbarten sowie etablierten Governance-Kodex der Platform Group. Die unternehmensweit gültige Risikopolitik, die von der Geschäftsführung festgelegt wurde, dient als Richtlinie für den Umgang mit Risiken und Chancen innerhalb des Konzerns und bildet somit den Rahmen für das Risk Management und dem im Rahmen des Geschäftsberichts abzuleitenden **Risiko- und Chancenberichts**.

2.3.1 RISIKO- UND CHANCENANALYSE

Die Identifikation ist zusammen mit der Bewertung die wichtigste Phase im Risk Managementprozess und gehört zur Risikoanalyse. Dabei betrachtet man sowohl interne als auch externe Bedrohungen. Im Rahmen der Risiko-Kontroll-Matrix des Konzerns wurden dabei folgende Bereiche von Risiken definiert (einschl. der Erweiterungen im Geschäftsjahr 2022) und die Risiken innerhalb der Bereiche in folgende **Kategorien von Risiken** unterteilt:

- **Strategie:** M&A, Entry Barriers, Politische Entwicklungen
- **Finanzen:** Liquidität, Erfolgsrechnung, Kreditoren/Debitoren, Inflation
- **Operativ:** Kunden/Absatz, Software/IT, Vertrieb
- **Nachhaltigkeit:** Ökologie, Lieferanten (einschl. Lieferketten), Sozial
- **Recht:** Urheberrecht, Datenschutz, Regulatorik, Arbeitsrecht
- **Personal:** Compliance, Fairness, Diskriminierung, Unfälle/Krankheit, Kultur

Die hieraus resultierende **Risiko-Kontroll-Matrix** ist das Ergebnis der Risiko-Erhebungs- und Bewertungsaktivitäten von The Platform Group. Für die Risikoanalyse/-identifizierung bedienen wir uns unterschiedlichen Methoden und Instrumenten. So lassen sich kunden- und marktspezifische Risiken ermitteln sowie anhand der Bestimmung unternehmensinterner Stärken und Schwächen strategische Erfolgsfaktoren der Platform Group herausarbeiten.



Im Anschluss an die Risikoidentifikation werden im vorigen Schritt ermittelten Risiken von uns analysiert mittels einer Einschätzung. Bei der Einschätzung geht es darum, diese ihrem Gefährdungspotenzial nach zu priorisieren, um die kritischsten Bedrohungen vorrangig zu steuern. Die Bewertung einzelner Risiken erfolgt durch die Einschätzung von Eintrittswahrscheinlichkeiten sowie die systematische Analyse möglicher Auswirkungen auf das geplante operative Ergebnis. Es geht folglich um den Zusammenhang zwischen **Eintrittswahrscheinlichkeit** und **Schadenshöhe**. Zudem sollten mögliche Wechselbeziehungen mit anderen Risiken ermittelt werden, da sich diese verstärken oder kompensieren können. Um eine konsistente Erfassung und Bewertung der einzelnen Risiken und Chancen zu gewährleisten, wird eine qualifizierte Berichtsdatei in Form einer digitalen Risiko-Kontroll-Matrix verwendet. Darüber hinaus werden in dieser Datei entsprechende Maßnahmen bzw. Gegenmaßnahmen definiert, mit Hilfe derer die einzelnen Risiken reduziert werden.

In spezifischen Intervallen werden die Chancen und Risiken jedes Bereichs auf ihre Aktualität hin überprüft und neu identifizierte Chancen und Risiken der Berichtsdatei hinzugefügt. Die identifizierten Risiken werden anschließend an die Geschäftsführung vollumfänglich berichtet. Risiken, die neu aufgetreten sind und ein festgelegtes Schadensausmaß überschreiten, werden hingegen als sogenannte **Sofort-Meldungen** mittels einer Standarddatei unmittelbar an die Geschäftsführung gemeldet. Im Anschluss ermitteln wir mithilfe der Risikoaggregation die Gesamtrisikoposition und damit die Risikotragfähigkeit des Konzerns. Da ein Risk-Management nur so gut ist, wie die Mitwirkenden und die vorliegenden Inputs, werden in der anschließenden Phase direkt die Bereiche Interne Revision, unser **IKS** und die **Compliance-Prozesse** mit eingebunden, um so neue Risiken zu identifizieren, zu evaluieren und Bewertungen neu vorzunehmen.

2.3.2 DARSTELLUNG VON RISIKEN

The Platform Group erfasst die Risiken systematisch und nach Bereich. Zum einen erfolgt dies systemseitig, zum anderen werden die Ergebnisse in den einzelnen Risiko-Kontroll-Matrix-Schemata erfasst. Nachfolgend werden einige ausgewählte Beispiele angeführt, welche in der Risiko-Kontroll-Matrix des Konzerns dezidiert erfasst und bewertet werden:

Strategische Risiken (Kategorie: Entry Barrier)

Der Erfolg von The Platform Group hängt entscheidend davon ab, dass man eine Plattform in einer neuen Branche etablieren kann: Sollte sich herausstellen, dass z.B. im Beauty-Bereich ein Markteintritt erfolgt, jedoch die Lieferanten einen Online-Vertrieb untersagen, wäre das Ergebnis wenig erfolgreich und hohe Investitionskosten verloren. Daher gilt es bei jedem Markteintritt, exakt die Vorgaben, Wettbewerbs- und Vertriebssituation sowie die Regulatorik zu evaluieren, um so das strategische Risiko der Entry Barrier richtig einzuschätzen.

Operative Risiken (Kategorie: Software / IT):

Die Stabilität von The Platform Group und deren Prozessen hängt entscheidend davon ab, dass FTP-Server sowie API-Tools ohne Unterbrechung laufen und ein Ausfall vermieden wird. Fällt beispielsweise der FTP-Server oder ein API-Tool für den Partner aus, so bedeutet dies, dass mit falschen Beständen der Partner auf allen Kanälen weiter verkauft wird, was hohe Storno- und Erstattungskosten zur Folge hat. Folglich ist es



entscheidend, (a) ein exaktes Server-Monitoring / API-Monitoring zu betreiben, (b) Server-Sicherungen zu gewährleisten und (c) effektive Cloud-Lösungen einzusetzen, um ein solches Risiko zu minimieren.

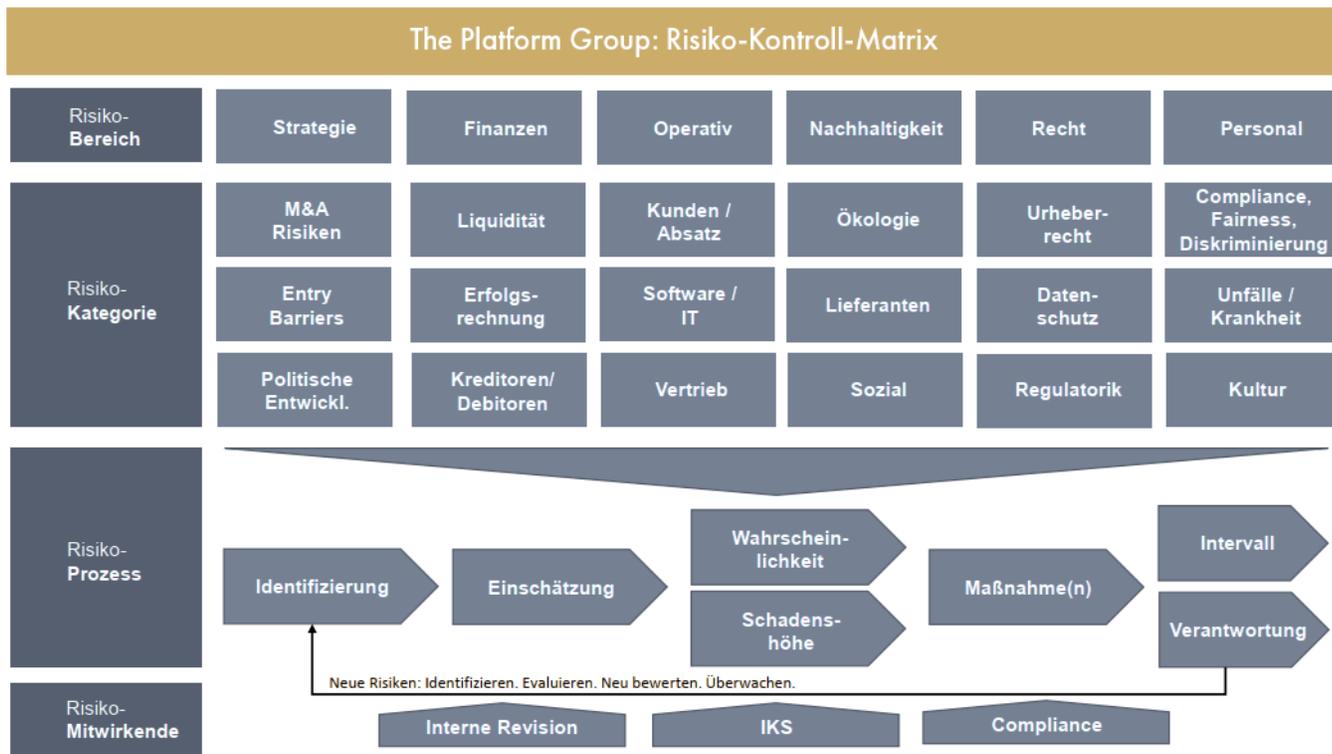
Finanzielle Risiken (Kategorie: Kreditoren/Debitoren):

The Platform Group verkauft Produkte auf weltweiten Absatzkanälen online. Fällt ein Zahlungsdienstleister aus, so bedeutet dies, dass Kunden Ware erhalten, der Konzern jedoch keine Vergütung erhält. Entsprechend ist es Aufgabe im Rahmen des Risk Managements diese Gefahr zu minimieren, indem (a) die Zahlungsströme der Payment-Dienstleister überwacht werden, (b) die potentiellen Ausfallbeträge zu minimieren (durch Verteilung auf zahlreiche Anbieter) und (c) die mögliche Schadenshöhe gering zu halten durch schnelle Deaktivierung der Zahlungsvariante im Falle eines Ausfalls.

Nachhaltige Risiken (Kategorie: Ökologie):

The Platform Group verkauft nahezu ausschließlich Neuwaren. Seit 2018 hat sich ein Trend zum Wiederverkauf von Gebrauchtwagen etabliert. Dies hat zur Folge, dass Anbieter ohne Ankauf von Gebrauchtwagen einen Wettbewerbsnachteil erfahren. Entsprechend ist es Aufgabe im Rahmen des Risk Managements diese Gefahr zu minimieren, indem entweder selbst ein Ankaufprogramm für Gebrauchtwagen begonnen wird oder man eine Kooperation mit einem der Marktführer in diesem Segment vollzieht, um so die Kundenbedürfnisse zu befriedigen.

Für die ausführliche Darstellung weiterer Risiko-Bereiche und Risiko-Kategorien verweisen wir auf die **Risiko-Kontroll-Matrix des Konzerns**:



2.3.3 DARSTELLUNG VON CHANCEN

Die **Chancen** selbst werden analog zur Risikoermittlung nach Bereichen erfasst und untergliedert. Als Chance wird definiert, was eine positive Abweichung zur geplanten Annahme/Wert darstellt und dies über einer Wesentlichkeitsgrenze liegt.

Strategische Chancen (Kategorie: Entry Barrier)

Der Erfolg von The Platform Group hängt entscheidend davon ab, dass man eine Plattform in einer neuen Branche etablieren kann: Die Kooperation mit einem Verband oder einer Verbundgruppe stellt eine Chance dar, welche den Eintritt in ein neues Geschäftsfeld strategisch besser ermöglicht und eine höhere Partneranzahl erwarten lässt. Durch mehr Partner steigen entsprechend die Artikelzahlen und somit Kundenflüsse sowie Umsätze.

Operative Chancen (Kategorie: Software / IT):

Die entwickelte Software wurde für jede Branche spezifisch entwickelt bzw. modifiziert. Sollte sich herausstellen, da bei einem Eintritt in eine neue Branche identische Schnittstellen und Software-Funktionalitäten erforderlich sein, würde das Investitionsbudget für den Brancheneintritt deutlich geringer ausfallen und die Marge sich positiv entwickeln.

Finanzielle Risiken (Kategorie: Kreditoren/Debitoren):

The Platform Group verkauft Produkte auf weltweiten Absatzkanälen online. Sollte sich die Chance ergeben, durch neue Payment-Methoden die Conversion-Rate zu erhöhen oder Cashzyklen zu reduzieren, hat dies direkte, positive Umsatzauswirkungen bzw. Liquiditätsauswirkungen für die betroffenen Plattformen. Daher nimmt The Platform Group regelmäßig neue Payment-Anbieter in ein Auswahlverfahren, testet diese und prüft die Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb mit den finanziellen Implikationen.

Nachhaltige Chancen (Kategorie: Ökologie):

The Platform Group sorgt durch den Versand von Waren für direkte Umwelteinflüsse und CO₂-Emissionen. Bietet sich hier die Möglichkeit, durch geeignete CO₂-Kompensationsprogramme diese Werte zu reduzieren, bietet dies erhebliche Chancen, den Footprint des Konzerns zu reduzieren. The Platform Group nimmt daher regelmäßig Evaluationen und Gespräche vor, um mit Dienstleistern entsprechende Werte und Lösungen umzusetzen.



2.4 PROGNOSEBERICHT

The Platform Group geht von folgender **Prognose für das Geschäftsjahr 2023** aus:

- Weiterhin positive Aussicht und Entwicklung in den von The Platform Group bewirtschafteten vier Segmenten und den darin betriebenen Plattformen
- Akquisition von 3-8 Unternehmen in den jeweils definierten Segmenten
- Zielsetzung, stärker als der Online-Gesamtmarkt zu wachsen und dabei ein profitables Wachstum sicherzustellen
- Für 2023 wird ein GMV von mindestens 342 Mio. Euro erwartet, der Nettoumsatz wird deutlich auf mindestens 203 Mio. Euro steigen. Es wird ein bereinigtes EBITDA von mind. 17 Mio. Euro erwartet.
- Die Mitarbeiterzahl wird auf mind. 500 Beschäftigte ausgeweitet
- Die Anzahl der Partner wird per Ende 2023 auf über 5.500 steigen
- Die Anzahl der aktiven Kunden wird die Marke von 3,25 Mio. überschreiten
- Positiver EBITDA-Beitrag (> 0,4 Mio. Euro) des Segments Freight Goods

Die Geschäftsführung und der Beirat von The Platform Group beurteilen den Verlauf des Geschäftsjahres 2022 als äußerst erfolgreich und positiv. **Für 2023 wird ein ebenfalls starkes Wachstum und eine positive Entwicklung erwartet.** Insbesondere wird erwartet, dass auch das Segment der Freight Goods wieder deutliche Gewinne erzielen wird. Die hierfür notwendigen Investitionen und Software-Entwicklungen wurden vorgenommen sowie für das Jahr 2023 budgetiert. Das volatile Marktumfeld, politische Unsicherheiten, inflationäre Preisentwicklungen, Kaufzurückhaltung sowie verzögerte Lieferketten führen nach bisheriger Analyse zu keinen relevanten Auswirkungen auf den Konzern bzw. wurden hinreichend berücksichtigt. Die relevanten Kennzahlen GMV, Umsatz, bereinigtes EBITDA sowie Mitarbeiter-/Partnerzahlen und aktiven Kunden werden sich daher gemäß den Prognosen positiv entwickeln.

Die in diesem Konzernlagebericht enthaltenen Aussagen über zukünftige Entwicklungen beruhen auf Einschätzungen der Geschäftsführung, der Geschäftsleitung sowie dem Beirat. Sie sind nach bestem Wissen und Gewissen zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses vorgenommen worden. Die Aussagen sind naturgemäß einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Die tatsächlichen Ergebnisse können daher von den Erwartungen abweichen, wenn eine der genannten oder andere Unsicherheiten eintreten oder sich die in den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unzutreffend erweisen. Dies betrifft insbesondere die künftige Art der Beteiligung und die mögliche Zusammenarbeit mit der börsennotierten Fashionette AG, Düsseldorf. Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Konzernabschlusses ist in diesem Zusammenhang weder ein Zusammenschluss oder Fusion von einem der Gremien beschlossen, so dass dieser Umstand keinen Eingang in den Prognosebericht des Konzerns fand.



2.5 BERICHT ZUR GLEICHSTELLUNG UND ENTGELTGLEICHHEIT

Unser Unternehmen setzt auf eine diverse und inklusive Unternehmenskultur, da wir so mehr Sichtweisen, bessere Entscheidungen und eine breite Erfahrungsperspektive einbeziehen können. 2020 haben wir uns zum Ziel gesetzt, bis Ende 2023 auf der Führungsebene unterhalb der Geschäftsleitung ein ausgewogenes Verhältnis von Frauen und Männern zu erreichen, jeweils mit einem Anteil von 40-60%. Mit unseren Maßnahmen zur Weiterbildung, Führungskräfteentwicklung und der Talent-Pool-Entwicklung tragen wir dafür Sorge, diese Zielsetzung auch zu erreichen und die Zielsetzung in einzelne Zieletappen zu unterteilen. Ebenso evaluieren wir regelmäßig bei allen Mitarbeitern sowie Führungskräften die Einschätzungen zu Gleichstellung, Fairness und Diversität.

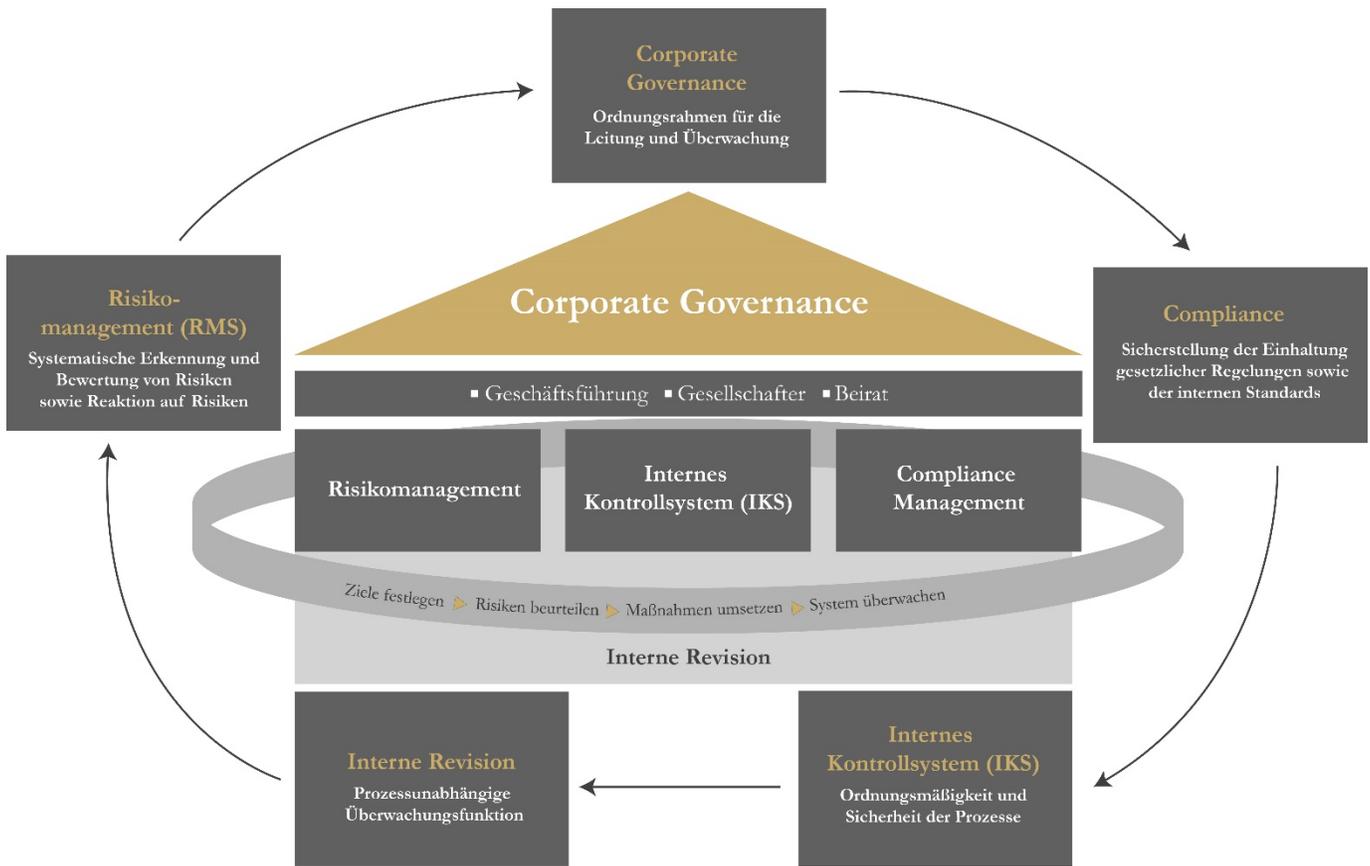
Darüber hinaus wurde im Jahr 2020 ein zentralisierter Prozess zur Gehaltsüberprüfung in Verbindung mit definierten Gehaltsbändern (nach definierten Kriterien) eingeführt, um so potentielle Entgeltungleichheiten zu identifizieren und zu beseitigen. Dieser Prozess wurde auch im Geschäftsjahr 2022 erfolgreich angewandt: Demnach betrug das Vergütungsgefälle zwischen Frauen und Männern, die in ähnlichen Positionen beschäftigt werden, weniger als 1,3% (Vorjahr: 1,5%). Insgesamt wurden im Konzern mehr Frauen als Männer beschäftigt. 77% der Arbeitnehmer arbeiten in Vollzeit. Aktuell kann die Geschäftsführung, die Geschäftsleitung sowie der Beirat keine Verstöße bei der Gleichstellung, beim Entgeltreglement oder anderen Diversitätsansprüchen erkennen. Ebenfalls bestehen und bestanden keine rechtlichen Vorgänge oder gerichtlichen Klagen in diesem Bereich.

2.6 CORPORATE GOVERNANCE

Die Gesellschafterversammlung von The Platform Group GmbH & Co. KG hat im Jahr 2019 beschlossen, eine „good Governance“ zu etablieren und dabei sowohl die Gremien, Mitarbeiter, Führungskräfte als auch Stakeholder einzubeziehen. Im Jahr 2020 wurde dieser Ansatz vollständig im Konzern implementiert. Dabei wurde wesentlich die Ergebnisse und Erkenntnisse der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex berücksichtigt und einbezogen. Gleichzeitig wurden Bereiche wie Nachhaltigkeit sowie Fairness integriert. Ebenso wurde der Bereich des Datenschutzes erweitert, da das Geschäftsmodell der Gesellschaft in einem hohen Maße mit Datenmanagement zu tun hat und wir der Überzeugung sind, dass Daten Teil der Governance sein müssen.

Die Governance von The Platform Group leitet sich anschließend direkt aus den Stakeholdern und den wesentlichen 5 Basis-Elementen / Eckpfeilern ab: Governance (im Sinne von Leitung und Überwachung), Compliance, IKS, Interne Revision und Risiko-Management.





2.7 COMPLIANCE-STRATEGIE UND STAKEHOLDER-ANSATZ

Die Compliance-Regelung und ebenso die Verhaltensrichtlinie von The Platform Group setzen den Rahmen für unsere Mitarbeiter, Führungskräfte und Beteiligte. Im Jahr 2022 wurden alle Mitarbeiter aktiv geschult bzgl. der hier vorliegenden und regelmäßig aktualisierten Richtlinie. Im Rahmen des vertragsseitigen Compliance-Schutzes wurden in 2020 bei allen Mitarbeitern schriftliche Vorgaben zu folgenden Bereichen vereinbart und fixiert:

- Freigabegrenzen
- Spezifizierung und Freigaben von Nebentätigkeiten
- Regelung zu Provisionseinnahmen
- Abtretung von Rechten
- Verschwiegenheitspflicht und Datenschutz

Diese Unterlagen wurden im Jahr 2022 aktualisiert und den Mitarbeitern zur Verfügung gestellt.

Als Konzern mit zahlreichen Plattformaktivitäten und Beteiligungen sind wir in zahlreichen Tätigkeitsfeldern aktiv und haben es hier mit einer Vielzahl von Interessen, Verantwortungen und potenziellen Konflikten zu tun. Zu den **Tätigkeitsfeldern** gehören u.a.:

- Online-Verkauf
- Software-Entwicklung
- Plattform-Betrieb
- Beteiligungsmanagement
- Stationärer Handel

Zu den **potentiellen Stakeholdern** gehören:

- Endkunden (Privatkunden)
- B2B-Kunden / Lieferanten
- Händler (angebunden an die Plattformen)
- Hersteller von Produkten
- Transport- und Logistikunternehmen
- Staatliche Behörden sowie Gesetzgeber
- Online-Verkaufskanäle / Plattformen
- Wettbewerber
- Gläubiger und Banken
- Presse / Öffentlichkeit

Alle Mitarbeiter müssen daher ein Verhalten aufweisen, welches im Einklang mit unserer Zielsetzung und den Stakeholdern steht. Der Stakeholder-Ansatz unseres Konzerns setzt daher direkt hier an und versucht, die Ziele der Stakeholder so darzustellen, dass alle Mitarbeiter mit diesen vertraut sind und diese in ihre tägliche Arbeit einfließen lassen.

Das Compliance-Management-System des Konzerns umfasst alle Grundsätze und Maßnahmen zur Sicherstellung des regelkonformen Verhaltens bzw. alle Maßnahmen, welche erforderlich sind, um straf- und haftungsrechtliche Risiken für die Unternehmensleitung und das Unternehmen zu vermeiden. Sie ist damit nichts anderes als die Beachtung der Organisationspflichten, die der Unternehmensleitung obliegen.

Das Compliance-Management hat darüber hinaus nicht nur für die Einhaltung und Beachtung der gesetzlichen und unternehmensspezifischen Regelungen zu sorgen, sondern auch durch die erhöhte Transparenz der Unternehmensabläufe rechtzeitig Korrekturmaßnahmen zur Sicherung des Fortbestands und der Handlungsfähigkeit des Unternehmens einzuleiten. Ferner ergibt sich die praktische Notwendigkeit eines Compliance direkt aus der Vermeidung der mit nicht-regelkonformen Verhalten verbundenen Kosten.

Die **Aufgaben der Compliance von The Platform Group** unterteilen sich dabei wie folgt:

- Prävention
- Korrektur
- Information
- Kommunikation
- Dokumentation

Regeln können nur eingehalten werden, wenn sie dem Empfänger auch bekannt sind. Dies sicherzustellen ist die Aufgabe der Informationsfunktion. Insofern kann das Compliance-Management hier



Handlungsleitlinien vorgeben. Ebenso kommt dem Compliance-Management eine Kommunikationsfunktion zu. So kann durch die Kommunikation der Regeleinhaltung bei den internen und externen Stakeholdern das Vertrauen in die Verwaltung oder das Unternehmen nachhaltig gestärkt werden. Die Dokumentationsfunktion des Compliance-Managements ist im Falle eines Regelverstößes zur Beweisführung unerlässlich und kann etwaige Schadenersatzansprüche sowie sonstige Sanktionen gegen das Unternehmen erfolgreich abwenden oder abmildern.

Wesentliche **Dimensionen der Compliance** sind bei The Platform Group folgende:

- Strafrecht, insbesondere Korruption, Bestechung, Arbeitsstrafrecht
- Spezialgesetze, insbesondere Arbeitsrecht, Steuerrecht, Zollbestimmungen im Warenverkehr
- Interne Regeln, insbesondere Datenschutzordnung, Risikomanagement und guidelines
- Anti-Terror-Vorgaben, insbesondere die KYC-Vorgänge bei Kunden, Handlungsvorgaben bei grenzüberschreitenden Online-Verkäufen
- Anti-Fraud, insbesondere Betrugsprävention, Bilanzfälschung
- Aufsichtsrecht, insbesondere Dokumentationspflichten, Geldwäsche etc.



Nachhaltigkeit als Teil der Compliance-Strategie

The Platform Group ist durch das wirtschaftliche Tätigkeitsgebiet direkt verantwortlich, dass Ressourcen verbraucht werden, soziale Belange berücksichtigt werden müssen und Produkte verantwortlich verkauft werden. Daher ist es für uns essentiell, dass wir die drei wesentlichen **Dimensionen der Nachhaltigkeit** fest in der Governance sowie Compliance des Konzerns verankern und die Mitarbeiter hierzu regelmäßig informieren, schulen und sensibilisieren:



Daraus leiten wir bei The Platform Group folgende **Grundsätze** ab:

- **Grundsatz:** Ökologie ist für uns wesentlich. Wir verpflichten uns, bei allen Prozessen (Server, Logistik, Lagerung, Verwaltung, Heizungsanlagen, IT-Equipment, Reinigungsmittel) alle Prozesse so auszurichten, dass ein geringer CO2-Ausstoß resultiert. Hierzu gehört auch die Forcierung einer Retourenquote von unter 30%, welche wir seit diesem Jahr unterschritten haben.
- **Grundsatz:** Das Geschäftsmodell als Plattform bedeutet, dass wir eine soziale Verantwortung haben für die angebotenen Partner. Wir richten daher unser Handeln so aus, dass wir hier fair sind, die Partner bestmöglich fördern.
- **Grundsatz:** Mitarbeiter werden konsequent gefördert und weitergebildet.
- **Grundsatz:** Ein Konfliktmanagement im Unternehmen ist fest etabliert. Zudem hat jeder Mitarbeiter einen Mentor, der ihn begleitet und bei Konflikten unterstützt.
- **Grundsatz:** Wir verwenden nur Partner in der Logistik, die fair und angemessen bezahlen.
- **Grundsatz:** Als Plattform-Unternehmen verkaufen wir nur Produkte, die keinen Schaden an Menschen, Tieren oder sonstigen Stakeholdern verursachen. Auch auf Gefahrenprodukte verzichten wir. Die Herkunft und die Qualität müssen stets gesichert sein.



Fairness als Teil der Compliance-Strategie

The Platform Group beschäftigt Mitarbeiter aus verschiedenen Kulturkreisen, Nationen. Zudem basiert das Geschäftsmodell auf der Zusammenarbeit mit Händlern und Beteiligungen. Ein nachhaltiger Geschäftserfolg ist nur dann möglich, wenn ein fairer Umgang mit diesen Anspruchsgruppen erfolgt. Es werden daher folgende Grundsätze definiert:

- **Grundsatz:** Im Unternehmen wird jegliche Form von Diskriminierung (egal ob Alter, Religion, Staatszugehörigkeit, Hautfarbe, Geschlecht oder sexuelle Orientierung) untersagt und strikt sanktioniert. Die Personalleitung hat hierzu quartalsweise einen Bericht der Geschäftsführung zu erstellen.
- **Grundsatz:** Wir verpflichten uns, unser Handeln auf die Förderung des Handels und unserer Handelspartner so auszurichten, dass diese einen wirtschaftlichen Nutzen aus der Tätigkeit ziehen.
- **Grundsatz:** Potentielle eigene Warenbestände werden weder bevorzugt platziert noch priorisiert angeboten. Der Partner ist für uns immer entscheidend.
- **Grundsatz:** Beteiligungsverhältnisse möchten wir nur eingehen, wenn dabei die Gründer an Bord bleiben, sich klar dem Prinzip des Plattformgeschäfts verbunden fühlen und einen fairen Umgang mit ihren Stakeholdern umsetzen.

Datenschutz im Rahmen der Compliance

The Platform Group arbeitet auf allen Plattformen mit Daten. Diese Daten sind hoch sensibel und unterliegen strengen Kontrollen sowie Vorgaben (u.a. DSGVO). Daher ist jeder Mitarbeiter dazu verpflichtet, Daten nur im Rahmen der internen Vorgaben zu erheben bzw. mit diesen zu arbeiten, ein sensibler Umgang ist dabei von größter Wichtigkeit. Die Datenschutzrichtlinie des Unternehmens ist streng einzuhalten.

Folgende Daten sind besonders sensible und dürfen unter keinen Umständen regelwidrig oder gesetzeswidrig verwendet, verarbeitet oder weitergegeben werden:

- Kundendaten
- Händler- und Lieferantendaten
- Daten des Kaufvorgangs (wie IP-Adressen)
- Interne Unternehmensdaten
- Programmier-Codes und Software-Entwicklungen

The Platform Group hat einen Compliance Officer benannt, der für alle Compliance-Vorgänge oder Verdachtsfälle zuständig ist. The Platform Group hat eine Interne Revision im Rahmen des Governance-Programms etabliert. Die **Interne Revision** ist daher auch bei Compliance-Vorgängen involviert und kann solche auch vollständig eigenständig eruieren, weiterverfolgen oder ahnden. Entsprechend ist jedem Mitarbeiter bekannt, dass die Interne Revision hier die volle Unterstützung der Führung des Unternehmens genießt und berechtigt ist, sämtliche Vorgänge, Inhalte und Daten einzusehen. Die Wirksamkeit und Ausführung der Compliance-Richtlinie ist ebenfalls Teil der Aufgabe der Internen Revision. Im Geschäftsjahr 2022 gab es **zwei Datenschutzklagen** von Einzelkunden, welche jedoch mit



einem Vergleich beendet wurden (der Streitwert betrug jeweils unter 1.000 Euro). Entsprechende Vorkehrungen zur Vermeidung künftiger Vorfälle wurden veranlasst.

Tax-Compliance als Teil der Compliance-Strategie

Im Rahmen der Compliance nimmt dabei das Thema Steuern / TAX eine besondere Bedeutung ein, dies insbesondere vor dem rechtlichen Hintergrund, dass das Bundesfinanzministerium (BMF) hier eine Verwaltungsanweisung (2016) erlassen hat, die das IKS mit der Tax-Compliance als Element verbindet. Entsprechend hat The Platform Group im Jahr 2020 ein Tax Compliance Management System (kurz: T-CMS) erarbeitet und in die Organisation implementiert, um diesen Vorgaben Rechnung zu tragen und alle steuerlichen Gesetze sowie Richtlinien einzuhalten. Im Geschäftsjahr 2021 wurde das T-CMS weiter verfeinert und um Subprozesse erweitert. Insbesondere durch die zunehmenden EU-Auslandsverkäufe und den damit verbundenen Steuerverpflichtungen in den einzelnen EU-Mitgliedsländern ist dieser Vorgang entscheidend für den Konzern.

Das T-CMS von The Platform Group beruht auf sieben Dimensionen und bildet die Leitplanken für das Compliance-Gerüst bei allen Steuerfragestellungen des Unternehmens. Vor dem Hintergrund der Beteiligungen des Konzerns sowie der ausländischen Aktivitäten ist es wichtig, dass alle Beteiligten hier einbezogen werden und das T-CMS der Komplexität der Gesellschaft Rechnung trägt.

Das T-CMS hat dabei zum einen die prozessuale Dimension, zum anderen eine inhaltliche Dimension. The Platform Group hat daher alle Inhalte eines guten, sinnvollen T-CMS innerhalb der Organisation implementiert und umgesetzt. Die relevanten Elemente sind nachfolgende dargelegt:



Im Geschäftsjahr 2022 gab es **keine Vorfälle** im Rahmen einer Tax-Compliance.



3. KONZERNABSCHLUSS

3.1 KONZERN GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung der The Platform Group GmbH & Co. KG für die Zeit vom 1. Januar 2022 bis 31. Dezember 2022

Tsd. EUR	Anhang	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
Umsatzerlöse	(1)	168.428,19	106.950,08
andere aktivierte Eigenleistungen		3.459,64	1.956,54
Materialaufwand	(2)	-123.803,27	-77.754,37
Personalaufwand	(3)	-11.271,15	-6.509,53
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(4)	-4.988,22	-3.026,50
Sonstiges betriebliches Ergebnis	(5)	-22.705,56	-17.426,83
Betriebliches Ergebnis		9.119,63	4.189,39
Ergebnis aus nach der Equity Methode einbezogenen Unternehmen	(12)	0,00	0,00
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		9.119,63	4.189,39
Zinsen und ähnliche Erträge	(6)	422,74	209,17
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	(6)	-743,02	-500,57
Ergebnis vor Steuern (EBT)		8.799,35	3.897,99
Ertragsteuern	(7)	-823,15	-339,57
Konzernergebnis		7.976,20	3.558,42
davon auf Gesellschafter der Platform Group GmbH & Co. KG entfallend		6.681,74	3.031,58
davon auf Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallend	(16)	1.294,46	526,85

Konzern Gesamtergebnisrechnung der The Platform Group GmbH & Co. KG für die Zeit vom 1. Januar 2022 bis 31. Dezember 2022

Tsd. EUR	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
Konzernergebnis	7.976,20	3.558,40
Posten, die nicht erfolgswirksam umgegliedert werden		
Zugang Put Option		
Posten, die erfolgswirksam umgegliedert werden können	-	-
Sonstiges Ergebnis	-	-
Gesamtergebnis	7.976,20	3.558,40
davon auf Gesellschafter der Platform Group entfallend	6.681,74	3.031,58
davon auf Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallend	1.294,46	526,85



3.2 KONZERN BILANZ

Konzernbilanz der The Platform Group GmbH & Co. KG zum 31. Dezember 2022

Tsd. EUR	Anhang	31.12.2022	31.12.2021
AKTIVA			
Geschäfts- oder Firmenwerte	(8)	16.392,21	8.891,45
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(8)	13.948,88	8.559,79
Sachanlagen	(9)	1.405,69	647,62
Vermögenswerte aus Nutzungsrechten (je nach Höhe)	(10)	8.204,36	4.476,38
finanzielle Vermögenswerte einschl. Wertpapiere	(11)	15.303,47	7,79
nach der Equity Methode einbezogene Unternehmen	(12)	1,36	4,17
Ertragsteuerforderungen		0,00	0,00
Aktive latente Ertragsteuern	(7)	25,09	10,13
langfristige Vermögenswerte		55.281,06	22.597,32
Vorräte	(14)	13.399,04	10.482,07
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(13)	6.294,11	6.736,62
Sonstige Forderungen	(13)	5.031,93	7.365,13
Ertragsteuerforderungen		0,00	2,29
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(15)	4.183,39	715,51
kurzfristige Vermögenswerte		28.908,47	25.301,62
Summe Aktiva		84.189,53	47.898,94
PASSIVA			
Haftkapital		2,00	2,00
Kapitalrücklagen		0,00	0,00
erwirtschaftetes Konzerneigenkapital		6.681,74	423,07
kumuliertes übriges Eigenkapital einschl. Einlagen		38.669,04	7.408,68
Eigenkapital der Gesellschafter der Platform Group GmbH & Co. KG	(16)	45.350,78	7.833,75
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	(16)	1.803,25	1.469,37
Eigenkapital		47.154,03	9.303,12
Sonstige Rückstellungen	(17)	29,57	7,00
Finanzschulden	(18)	15.236,24	19.917,38
Sonstige Verbindlichkeiten	(19)	1.158,63	1.302,94
Passive latente Ertragsteuern	(7)	1.205,09	1.048,15
langfristige Verbindlichkeiten		17.629,53	22.275,48
Rückstellungen	(17)	1.908,14	1.160,63
Ertragsteuerschulden		408,26	379,06
Finanzschulden	(18)	9.084,55	5.299,88
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(19)	4.102,63	6.966,78
Sonstige Verbindlichkeiten	(19)	3.902,39	2.514,00
kurzfristige Verbindlichkeiten		19.405,97	16.320,34
Summe Passiva		84.189,53	47.898,94



3.3 KONZERN EIGENKAPITALVERÄNDERUNG

Konzern Eigenkapitalveränderungsrechnung der The Platform Group GmbH & Co. KG für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2022 (Bezugsjahr 2021)

Tsd. EUR	Eigenkapital der The Platform Group GmbH & Co. KG				Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	Eigenkapital
	Haftkapital	Erwirtschaftetes Eigenkapital	Kumuliertes übriges Eigenkapital einschl. Einlagen	Summe		
Stand 1.1.2021	2,00	645,26	4.377,11	5.024,37	-788,70	4.235,67
Gesamtergebnis						
davon						
Konzernergebnis			3.031,58	3.031,58	526,85	3.558,42
sonstiges Ergebnis		-42,19		-42,19		
Konsolidierungskreisveränderungen					1.731,22	1.689,03
Transaktionen mit Gesellschaftern						
davon						
Ausschüttungen an Gesellschafter				0,00		0,00
davon						
Ausschüttungen an nicht beherrsch. Gesellschafter		-180,00		-180,00		-180,00
Stand 31.12.2021	2,00	423,07	7.408,89	7.833,75	1.469,37	9.303,12
Stand 1.1.2022	2,00	423,07	7.408,89	7.833,75	1.469,37	9.303,12
Gesamtergebnis						
davon						
Konzernergebnis			6.681,74	6.681,74	1.294,46	7.976,20
sonstiges Ergebnis			1.898,04	1.898,04		1.898,04
Konsolidierungskreisveränderungen						
Transaktionen mit Gesellschaftern						
davon						
Ausschüttungen an Gesellschafter				0,00		0,00
Ausschüttungen an nicht beherrschende Gesellschafter		0,00		0,00		0,00
Einlagen von Gesellschaftern sowie gleichartige Vorgänge			27.976,67	27.976,67		27.976,67
Stand 31.12.2022	2,00	423,07	43.965,13	44.390,20	2.763,83	47.154,03



3.4 KONZERN KAPITALFLUSSRECHNUNG

Konzern Kapitalflussrechnung der The Platform Group GmbH & Co. KG für die Zeit vom 1. Januar 2022 bis 31. Dezember 2022

Tsd. EUR	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
Konzernergebnis	7.976,20	3.558,42
Ertragsteueraufwendungen (+) / -erträge (-)	823,15	339,57
Zinsergebnis	320,28	291,40
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-)	4.988,22	3.026,50
Wertberichtigungen (+) / Zuschreibungen (-) finanzieller Vermögenswerte	0,00	0,00
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen (+) / Erträge (-)	-833,81	569,98
Gewinn (-) / Verlust (+) aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	0,00	0,00
Erträge (-) Aufwendungen (+) aus nach der Equity Methode einbezogene Unternehmen	0,00	0,00
Zunahme (-) / Abnahme (+) von Vorräten	-2.916,97	-3.567,93
Zunahme (-) / Abnahme (+) von Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	442,51	-2.162,28
Zunahme (+) / Abnahme (-) von Rückstellungen	-747,51	-32,06
Zunahme (+) / Abnahme (-) von Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	-2.864,15	-156,21
Ertragsteuerzahlungen	-421,09	-164,52
Zinseinzahlungen (+)	+422,74	+291,40
Mittelzufluss (+) / -abfluss (-) aus der laufenden Geschäftstätigkeit	7.189,57	1.702,87
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagevermögen und immateriellen Vermögenswerten	0,00	0,00
Einzahlungen aus Abgängen von sonstigen Vermögenswerten	0,00	0,00
Einzahlungen von Dividenden	0,00	0,00
Auszahlungen für Investitionen in Beteiligungen	-19.035,81	-4.667,56
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-5.389,09	-4.190,91
Auszahlungen für Investitionen in sonstige Vermögenswerte	-5.746,29	0,00
Mittelzufluss (+) / -abfluss (-) aus Investitionstätigkeiten	-30.171,19	-8.858,47
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen sowie Einlagen der Gesellschafter	27.976,67	0,00
Auszahlungen für Dividenden sowie für Gesellschafter	0,00	-180,00
Einzahlungen von der Aufnahme von Finanzschulden	4.645,94	7.834,43
Auszahlungen für die Rückführung von Finanzschulden	-3.784,67	0,00
Auszahlungen für die Rückführung von Leasingverbindlichkeiten	-1.645,06	-1.042,15
Auszahlungen für Zinsen und Gebühren	-743,02	-240,93
Mittelzufluss (+) / -abfluss (-) aus Finanzierungstätigkeiten	26.449,86	6.371,35
Zahlungswirksame Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	+3.468,24	-784,26
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Beginn der Periode	715,15	1.499,77
Zahlungswirksame Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	+3.468,24	-784,77
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Periode	4.183,39	715,15



3.5 KONZERN ANHANG

Erläuterungen zu Grundlagen und Methoden des Konzernabschlusses

Allgemeine Erläuterungen

The Platform Group GmbH & Co. KG (die „Gesellschaft“) ist die Muttergesellschaft des Platform Group Konzerns (nachfolgend auch „Platform Group“ oder „Konzern“ genannt) und eine nicht börsennotierte Personengesellschaft deutschen Rechts. Die Gesellschaft wurde am 19. November 2020 in das Handelsregister A beim Amtsgericht Wiesbaden (HRA 11176) eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist die Adolfsallee 21 in 65185 Wiesbaden, Deutschland. The Platform Group GmbH & Co. KG entstand im Jahr 2020 durch Umfirmierung der Schuh Benner GmbH & Co. KG und Sitzverlagerung von Hofheim am Taunus nach Wiesbaden. Persönlich haftende Gesellschafterin ist die Benner Holding GmbH mit Sitz in Wiesbaden (Amtsgericht Wiesbaden, ist HRB 32177). Einziger Kommanditist der The Platform Group GmbH & Co. KG ist Herr Dr. Dominik Benner.

Art der Geschäftstätigkeit

Der Ursprung der The Platform Group GmbH & Co. KG als stationärer Einzelhandel für Schuhe und Textilien reicht bis ins Jahr 1882 zurück. Die Umfirmierung in „The Platform Group“ erfolgte im Jahr 2020 und trägt der sich verändernden und deutlich ausweitenden Geschäftstätigkeit der Gruppe Rechnung. Neben zehn stationären Geschäften im Bereich Schuh-/Modeeinzelhandel ist die Platform Group eine europaweit tätige Transaktions-Plattform, die in zahlreichen Branchen aktiv Online-Handelsgeschäft betreibt. Seit dem Jahr 2020 besteht ein Konzern, es wurden seitdem zahlreiche Beteiligungen erworben. Weitere Informationen zum Geschäftsmodell und zur Art der Geschäftstätigkeit finden sich im Lagebericht.

Allgemeine Grundsätze der Abschlusserstellung

Der Konzernabschluss der The Platform Group GmbH & Co. KG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2022 bis zum 31. Dezember 2022 ist nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU zum Abschlussstichtag anzuwenden sind, aufgestellt. Ergänzend werden die Vorschriften des § 315e Abs. 1 HGB berücksichtigt. Der Konzernabschluss vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf der Basis einer Bilanzierung der Vermögenswerte und Schulden zu fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten. Ausgenommen sind bestimmte Finanzinstrumente (Genossenschaftsanteile etc.), die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Die Gewinn- und Verlustrechnung innerhalb der Gesamtergebnisrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Gliederung der Bilanzposten wird als kurzfristig bzw. langfristig dargestellt.

Der Konzernabschluss wird in Euro (EUR) berichtet und veröffentlicht. Alle Beträge des Geschäftsjahres werden, soweit nicht anders vermerkt, in Tausend Euro (Tsd. EUR) angegeben. In den Tabellen und Grafiken des Konzernzwischenabschlusses können aus rechentechnischen Gründen in Einzelfällen Rundungsdifferenzen auftreten.



Der vorliegende Konzernabschluss umfasst das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2022. The Platform Group GmbH & Co. KG stellt den Konzernabschluss für den größten Kreis von Konzernunternehmen auf. Eine Vergleichbarkeit der Konzern Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung sowie der Konzernkapitalflussrechnung mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum ist nur eingeschränkt möglich, da mehrere Gesellschaften im Geschäftsjahr in die Konsolidierung aufgenommen wurden:

Für jene Übernahmen und Beteiligungen, welche vor dem Geschäftsjahr vorgenommen wurde, wird auf die entsprechenden Konzernabschlüsse der Jahre 2021 und 2020 verwiesen. Ebenso wird der Jahresabschluss 2022 der Gesellschaft The Platform Group GmbH & Co. KG nicht mehr im Konzernabschluss einzeln dargestellt, sondern als eigenständiger Abschluss erstellt.

Segmentberichterstattung

Seit dem Geschäftsjahr 2021 erfolgt eine Segmentierung mit einer damit einhergehenden Segmentberichterstattung.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Der Konzernabschluss berücksichtigt alle zum Abschlussstichtag verabschiedeten und in der Europäischen Union verpflichtend anzuwendenden IFRS.

Der IASB hat keine neuen IFRS veröffentlicht, die für das Geschäftsjahr 2022 erstmalig verpflichtend anzuwenden sind bzw. die für den Konzern von Relevanz wären. Geringfügige Änderungen betreffen seit dem Jahr 2021 die Regelungen zu IFRS 4, IFRS 7, IFRS 9, IFRS 16 und IAS 39. Alle oben genannten geänderten IFRS sind seit dem 1. Januar 2021 verpflichtend anzuwenden.

Die im Geschäftsjahr 2021 erstmals anzuwendenden geänderten Standards sowie deren Fortführung im Jahr 2022 haben auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von The Platform Group GmbH & Co. KG sowie auf die Angaben im Abschluss keinen wesentlichen Einfluss. Darüber hinaus wurden im Geschäftsjahr keine Standards oder geänderten Standards, für die eine vorzeitige Anwendung zulässig ist, angewendet.



Standard / Interpretation		Bevorstehende Änderung
IFRS 17	Versicherungsverträge, einschließlich Änderungen an IFRS 17, veröffentlicht im Juni 2020	IFRS 17 enthält ein einheitliches Modell für die Bilanzierung von Versicherungsverträgen. Der Standard vermittelt Grundsätze für Ansatz, Bewertung, Darstellung und Angabepflichten in Bezug auf Versicherungsverträge und beseitigt Unterschiede in der Bilanzierung. IFRS 17 ersetzt den Interimsstandard IFRS 4.
Änderungen an IFRS 17	Erstmalige Anwendung von IFRS 17 und IFRS 9 – Vergleichsinformationen	Die Änderung ermöglicht es Unternehmen, die IFRS 17 und IFRS 9 gleichzeitig erstmals anwenden, Vergleichsinformationen über einen finanziellen Vermögenswert so darzustellen, als ob die Vorschriften zur Klassifizierung und Bewertung von IFRS 9 bereits zuvor auf diesen finanziellen Vermögenswert angewendet worden wären.
Änderungen an IFRS 16	COVID-19 bedingte Mietzugeständnisse nach dem 30. Juni 2021	Ausnahmeregelung, nach der Leasingnehmer beschließen können, nicht zu beurteilen, ob eine auf die Coronavirus-Pandemie bezogene Mietkonzession eine Leasingmodifikation ist, und in diesem Fall die Änderung der Leasingzahlungen so zu bilanzieren, als wäre sie keine Modifikation des Leasingvertrags.
Änderungen an IFRS 3	Verweis auf das Rahmenkonzept	Aktualisierung der Verweise auf das im März 2018 veröffentlichte Rahmenkonzept in IFRS 3 und geringfügige Klarstellungen bezüglich Ausnahmen vom Ansatzgrundsatz.
Änderungen an IAS 16	Sachanlagen: Einnahmen vor der beabsichtigten Nutzung	Festlegung, dass Einnahmen, die aus der Veräußerung von Artikeln entstehen, die produziert werden, während eine Sachanlage getestet wird, sowie die Kosten dieser Artikel ergebniswirksam und nicht als Anpassung der Kosten der Sachanlage zu erfassen sind.
Änderungen an IAS 37	Belastende Verträge – Kosten für die Erfüllung eines Vertrags	Klarstellung, dass die Kosten der Vertragserfüllung sich aus den Kosten, die sich direkt auf den Vertrag beziehen, zusammensetzen, und Spezifizierung der direkt mit einem Vertrag verbundenen Kostenbestandteile.
Änderungen an IFRS 1, IFRS 9, IFRS 16 und IAS 41	Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Standards 2018-2020	Geringfügige Änderungen an mehreren IFRS.
Änderungen an IAS 1	Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig und Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig – Verschiebung des Zeitpunkts des Inkrafttretens	Klarstellung, dass Schulden nicht als kurzfristig klassifiziert werden dürfen, wenn das Unternehmen zum Abschlussstichtag über das Recht verfügt, die Begleichung der Schuld um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag zu verschieben.
Änderungen an IAS 8	Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen	Ersetzt die Definition von Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen mit einer Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen, um Unternehmen zu helfen, Änderungen von Rechnungslegungsmethoden und Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen zu unterscheiden.
Änderungen an IAS 1 und IFRS Practice Statement 2	Angabe von Rechnungslegungsmethoden	Verpflichtet Unternehmen ihre wesentlichen anstelle ihrer bedeutenden Rechnungslegungsmethoden anzugeben. Es wird zudem klargestellt und illustriert, wie Unternehmen feststellen, ob eine Rechnungslegungsmethode wesentlich ist. Die Änderungen umfassen auch kleinere Anpassungen von IAS 26, IAS 34, IFRS 7 und IFRS 8.
Änderungen an IAS 12	Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen	Die Änderung beschränkt die Ausnahmeregel bei erstmaliger Erfassung auf die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einer Transaktion entstehende latenten Steuer-schulden oder -ansprüche, wenn bei dieser Transaktion keine zu versteuernden und abzugsfähigen temporären Differenzen in gleicher Höhe entstehen.



IASB-Datum des Inkrafttretens	Übernahme durch EU	Voraussichtliche Auswirkungen
1. Januar 2023, vorzeitige Anwendung zulässig	Ja	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
Bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 17	Nein	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. April 2021, vorzeitige Anwendung zulässig	Ja	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. Januar 2022, vorzeitige Anwendung zulässig	Ja	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. Januar 2022, vorzeitige Anwendung zulässig	Ja	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. Januar 2022, vorzeitige Anwendung zulässig	Ja	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. Januar 2022, vorzeitige Anwendung zulässig	Ja	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. Januar 2023, vorzeitige Anwendung zulässig	Nein	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. Januar 2023, vorzeitige Anwendung zulässig	Nein	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. Januar 2023, vorzeitige Anwendung zulässig	Nein	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.
1. Januar 2023, vorzeitige Anwendung zulässig	Nein	Die Anwendung wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.



Konsolidierungsgrundsätze und -methoden

In den Konzernabschluss der The Platform Group GmbH & Co. KG werden alle wesentlichen Tochterunternehmen, gemeinschaftliche Vereinbarungen und assoziierte Unternehmen einbezogen.

Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften sind alle Unternehmen, bei denen direkt oder indirekt Beherrschung durch die The Platform Group GmbH & Co. KG besteht. Beherrschung ist gegeben, wenn The Platform Group GmbH & Co. KG die Entscheidungsgewalt aufgrund von Stimmrechten oder anderer Rechte innehat, an positiven oder negativen variablen Rückflüssen aus dem Tochterunternehmen partizipiert und diese Rückflüsse durch ihre Entscheidungsgewalt beeinflussen kann. Wesentliche Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt vollkonsolidiert, ab dem die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt wird. Endet die Beherrschung, scheidet das Unternehmen aus dem Konsolidierungskreis aus. Die einbezogenen Unternehmen haben – abgesehen von gründungs- und erwerbsbedingten Rumpfgeschäftsjahren – ebenfalls ein dem Kalenderjahr entsprechendes Geschäftsjahr.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Dabei wird zunächst eine vollständige Zeitwertbewertung aller identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten des Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt vorgenommen. Die zum Zeitwert bewertete Gegenleistung für den Erwerb des Beteiligungsanteils wird mit dem auf den erworbenen Anteil entfallenden Eigenkapital verrechnet. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt. Ein verbleibender passiver Unterschiedsbetrag wird zum Zeitpunkt der Entstehung sofort erfolgswirksam erfasst und im sonstigen betrieblichen Ergebnis ausgewiesen. Das bestehende Wahlrecht zur Aktivierung eines anteiligen Geschäfts- oder Firmenwerts auf nicht beherrschende Anteile wird nicht angewendet. Mit einem Unternehmenszusammenschluss verbundene Transaktionskosten werden als Aufwand der Periode erfasst.

Ein derivativer Geschäfts- oder Firmenwert wird in den Folgeperioden mindestens einmal jährlich nach Abschluss des Planungsprozesses sowie bei Vorliegen von Hinweisen/Ereignissen, die auf eine mögliche Wertminderung hindeuten, auf Werthaltigkeit überprüft und bei vorliegender Wertminderung außerplanmäßig auf den niedrigeren erzielbaren Betrag abgeschrieben (Impairment-Test). Diese Wertminderungen werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung gesondert als Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte ausgewiesen.

Für die Erstellung des Konzernabschlusses werden die Einzelabschlüsse der The Platform Group GmbH & Co. KG und ihrer Tochterunternehmen, die nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt sind, herangezogen.

Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Aufwendungen und Erträge werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Zwischenergebnisse werden eliminiert, soweit sie nicht von untergeordneter Bedeutung für den Konzern sind. Latente Steuern werden für Konsolidierungsmaßnahmen mit ertragsteuerlichen Auswirkungen angesetzt.



Nicht beherrschende Anteile am Ergebnis und am Eigenkapital von Tochterunternehmen werden separat in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung und innerhalb des Konzerneigenkapitals ausgewiesen. Transaktionen, bei denen die Platform Group Anteile an einem bestehenden Tochterunternehmen hinzuwirbt oder Anteile veräußert, ohne dass damit ein Kontrollwechsel einhergeht, werden als Eigenkapitaltransaktionen zwischen Gesellschaftern bilanziert. Der Unterschiedsbetrag zwischen der erhaltenen bzw. transferierten Gegenleistung und den veräußerten bzw. erhaltenen Anteilen wird im Konzerneigenkapital erfasst.

Wird ein Tochterunternehmen verkauft, wird die Differenz zwischen dem Erlös aus der Veräußerung und dem bilanzierten Reinvermögen, einschließlich bis dahin im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasster Währungsumrechnungsdifferenzen, zum Abgangszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Gemeinschaftliche Vereinbarungen

In der Platform Group bestehen derzeit keine vertraglichen Vereinbarungen, die als gemeinschaftliche Vereinbarungen klassifiziert werden.

Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Gesellschaften, bei denen die Platform Group die Möglichkeit hat, maßgeblichen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik auszuüben (assoziiertes Unternehmen) oder bei denen gemeinschaftliche Kontrolle mit anderen Parteien besteht (Gemeinschaftsunternehmen), werden in den Konzernabschluss ab dem Erwerbszeitpunkt nach der Equity-Methode einbezogen. Der Erwerbszeitpunkt stellt den Zeitpunkt dar, ab dem die mögliche Ausübung des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Kontrolle gegeben ist.

Ein aktiverischer Unterschiedsbetrag aus der Gegenüberstellung der Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem anteiligen Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt ist als Geschäfts- oder Firmenwert im Buchwert des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens enthalten.

Der Anteil des Konzerns am Periodenergebnis bzw. sonstigen Ergebnis von assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wird in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung bzw. im sonstigen Ergebnis des Konzerns erfasst. Die kumulierten Veränderungen nach dem Erwerbszeitpunkt erhöhen oder vermindern den Buchwert des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens. Anteilige Verluste, die den Wert des Beteiligungsbuchwertes des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens im Konzern übersteigen, werden nicht erfasst.

Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag einer Beteiligung an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen, wird der Buchwert der Beteiligung auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben. Die Wertminderungen des Buchwertes werden im Ergebnis aus nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.



Endet die Möglichkeit des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Kontrolle durch Anteilsverkauf, wird die Differenz zwischen dem Erlös aus der Veräußerung und dem bilanzierten Reinvermögen, einschließlich bis dahin im sonstigen Ergebnis erfasster Währungsumrechnungsdifferenzen, zum Abgangszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Konsolidierungskreis

In den Konsolidierungskreis des Konzerns sind neben der The Platform Group GmbH & Co. KG insgesamt 14 Gesellschaften im Inland und eine Gesellschaft im Ausland einbezogen:

	Vollkonsolidiert		Equity-Methode		Gesamt
	Inland	Ausland	Inland	Ausland	
31.12.2021	12	1	1	0	14
Zugänge	2	0	1	0	2
Abgänge	0	0	0	0	0
31.12.2022	14	1	2	0	17

Bis zum Geschäftsjahr 2019 verfügte The Platform Group GmbH & Co. KG über keine Tochtergesellschaften oder assoziierten Unternehmen, seit dem Jahr 2020 besteht ein Konzerntatbestand.

Im Geschäftsjahr 2022 erfolgten folgende **Veränderungen** im Konsolidierungskreis:

- Erwerb von 50,1% an der Emco Electroroller GmbH, Lingen (Emsland) (Plattform für eMobilität/Elektroroller). Segment: Industrial Goods.
- Erwerb von 50,1% an der Emsland Roller Maik Pingel, nachfolgend umgewandelt in die GEM-S GmbH, Lingen (Emsland) (Plattform für Verkauf- und Serviceleistungen von eMobilität/Elektrorollern). Segment: Freight Goods.

Eine vollständige Aufstellung der Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen des Konzerns ist unter Anmerkung 28 (Anteilsbesitzliste) aufgeführt.

Weiter erfolgen zwei Hinweise ergänzend zu dem o.g. Konsolidierungskreis:

- Erwerb von weiteren 24,8% an der Werner Lott Kfz. und Industriebedarf GmbH (Betrieb der Plattform Lott für KfZ-Teilehändler), neue Beteiligungshöhe somit 74,9%. Segment: Freight Goods.
- Erwerb von 38,5% der Aktien der Fashionette AG, Düsseldorf (Onlineunternehmer für Luxusartikel B2C) von Genui Hamburg. Darüber hinaus wurden per Dezember 2022 weitere Kaufoptionen für Aktien der Fashionette AG unterzeichnet und per Januar 2023 diese erworben. Segment: Consumer Goods. Die Beteiligung wird zum Stichtag (31.12.2022) als Vermögenswert (Aktien) im Rahmen des Anlagevermögens in die Konzernbilanz einbezogen. Da zum Stichtag keine Mehrheit vorlag und kein maßgeblicher Einfluss besteht, erfolgt der Ausweis als at equity-Beteiligung gem. o.g. Übersicht.



Währungsumrechnung

Jahresabschlüsse sind in der funktionalen Währung der jeweiligen Gesellschaft erstellt. Als funktionale Währung einer Gesellschaft wird die Währung des wirtschaftlichen Umfeldes bezeichnet, in dem die Gesellschaft primär tätig ist. Die funktionale Währung der The Platform Group GmbH & Co. KG und aller Tochtergesellschaften ist der Euro.

Bilanzierung und Bewertung

Die Jahresabschlüsse der in den Konzern einbezogenen Unternehmen werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt. Dabei gliedert der Konzern seine Bilanz nach kurz- und langfristigen Vermögenswerten und Schulden.

Ein Vermögenswert ist als kurzfristig einzustufen, wenn die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird oder es sich um Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente handelt, es sei denn, der Tausch oder die Nutzung des Vermögenswerts zur Erfüllung einer Verpflichtung sind für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten eingeschränkt. Alle anderen Vermögenswerte werden als langfristig klassifiziert.

Eine Schuld ist als kurzfristig einzustufen, wenn

- die Erfüllung der Schuld innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird oder
- das Unternehmen kein uneingeschränktes Recht zur Verschiebung der Erfüllung der
- Schuld um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag hat.
- Alle anderen Schulden werden als langfristig eingestuft.

Latente Steueransprüche und -schulden werden stets als langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden eingestuft.

Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Umsatzrealisierung

Die Platform Group erbringt Lieferungen und Leistungen von Handelswaren im Wesentlichen an Konsumenten und Geschäftskunden, welche die gekauften Produkte auf einer der Transaktions-Plattformen des Konzerns erwerben. Die **Preisgestaltung** für die Güter liegt dabei ausschließlich bei der Platform Group. Da die Platform Group gegenüber den Kunden als alleiniger Vertragspartner auftritt und auch alle wesentlichen Risiken aus dem Verkauf trägt, erfolgt die Erfassung von Umsatzerlösen gemäß den Bestimmungen von IFRS 15 zu dem Zeitpunkt, an dem die zugesagten Waren auf den Kunden übertragen sind, sofern die Vereinnahmung der Gegenleistung wahrscheinlich ist. Das ist regelmäßig bei **Auslieferung** der Waren der Fall. Bei Verkäufen, bei denen o.g. Kriterien nicht zutreffen, werden Umsätze nicht ausgewiesen, sondern lediglich Provisionserträge als Umsatz deklariert und ausgewiesen.



Die Höhe der Umsatzerlöse bemisst sich nach dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu beanspruchenden **Gegenleistung**. Der Umsatz wird nur dann realisiert, wenn ausreichende Erfahrungswerte zur Wahrscheinlichkeit der Realisierung vorliegen. Umsatzerlöse werden abzüglich Umsatzsteuer und Erlösschmälerungen ausgewiesen. Die Platform Group berücksichtigt bei der Bewertung der erwartungsgemäß zu erhaltenden Gegenleistung das den Kunden eingeräumte Rückgaberecht. Auf Basis der vorhandenen Erfahrungswerte werden die voraussichtlichen Rückgaben betragsmäßig geschätzt und umsatzmindernd behandelt.

Die Platform Group bildet die **erwartete Rücksendung** von Waren in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der Konzernbilanz ab und schmälert die Erlöse um den geschätzten retournierten Umsatz in voller Höhe. In der Bilanz wird in den sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten ein Herausgabeanspruch auf Waren aus erwarteten Retouren aktiviert. Die Höhe des Vermögenswerts entspricht den Anschaffungskosten der gelieferten Waren, für die eine Rücklieferung erwartet wird, unter Berücksichtigung der für die Retourenabwicklung anfallenden Kosten und der sich bei der Verwertung dieser Waren ergebenden Verluste. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen für gelieferte Waren, für die Retouren erwartet werden, werden entsprechend ausgebucht.

Für bereits vereinnahmte Kundenforderungen, für die aus Erfahrungswerten eine Rücknahme erwartet wird, erfasst die Platform Group eine Rückerstattungsverpflichtung gegenüber dem Kunden innerhalb der sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten.

Die Erfassung der **sonstigen betrieblichen Erträge** sowie der **übrigen Umsatzerlöse** erfolgt grundsätzlich nach Lieferung der Vermögenswerte bzw. deren Eigentums- und Gefahrenübergang.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung beziehungsweise zum Zeitpunkt der Verursachung ergebniswirksam.

Dividenden aus Beteiligungen, die nicht at equity bewertet sind, werden mit Entstehen des Rechtsanspruchs vereinnahmt.

Zinserträge und -aufwendungen werden zeitanteilig unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfasst.

Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand der Periode umfasst sowohl laufende als auch latente Ertragsteuern. Sofern sich die latenten Steuern nicht auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, erfolgt eine Erfassung im Periodenergebnis. Der laufende Steueraufwand wird unter Anwendung der zum Abschlussstichtag geltenden Steuervorschriften der Länder, in denen die Gesellschaft tätig ist, ermittelt. Latente Steuern werden gemäß IAS 12 auf der Grundlage der bilanzorientierten Verbindlichkeiten-Methode gebildet. Sie resultieren aus temporären Unterschieden in den Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden in der Konzernbilanz und der Steuerbilanz. Auf Grund der besonderen steuerlichen Gegebenheiten deutscher Personenhandelsgesellschaften werden bei der Berechnung der latenten Steuern auch etwaige steuerliche Ergänzungsbilanzen berücksichtigt. Erwartete Steuerersparnisse aus temporären



Differenzen bzw. aus der Nutzung steuerlicher Verlustvorträge werden aktiviert, soweit sie als zukünftig realisierbar eingeschätzt werden. Zeitliche Begrenzungen der Verlustvorträge werden bei der Bewertung entsprechend berücksichtigt.

Zur Beurteilung der Frage, ob latente Steueransprüche aus steuerlichen Verlustvorträgen nutzbar, d. h. werthaltig sind, wird auf die steuerliche Ergebnisplanung zurückgegriffen. Die steuerliche Ergebnisplanung basiert auf der Mittelfristplanung der Jahre 2022 bis 2025. Die Bewertung latenter Steuern erfolgt unter Berücksichtigung der jeweiligen nationalen Ertragsteuersätze, die zum Zeitpunkt der Realisierung der Unterschiede gelten werden. Latente Steueransprüche (aktive latente Steuern) und latente Steuerschulden (passive latente Steuern) werden saldiert, soweit das Unternehmen ein Recht zur Aufrechnung der laufenden Ertragsteueransprüche und -schulden hat und wenn sich die aktiven und passiven latenten Steuern auf laufende Ertragsteuern beziehen. Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch verwendet werden kann.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Geschäfts- oder Firmenwerte unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung, sondern werden einmal jährlich auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, zu der der Vermögenswert gehört, auf Wertminderung überprüft.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Erworbene immaterielle Vermögenswerte, zum Beispiel vorteilhafte Verträge, Markenrechte oder der Kundenstamm werden mit dem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt aktiviert. Übrige immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungskosten erfasst und zu fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet.

Sofern immaterielle Vermögenswerte nur über einen begrenzten Zeitraum nutzbar sind, erfolgt eine planmäßige lineare Abschreibung über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer. Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern wie Geschäfts- oder Firmenwerte einem regelmäßigen jährlichen Wertminderungstest unterzogen. Dies betrifft im Wesentlichen die Buchwerte der Marken- und Domain-Rechte.

Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende jeder Berichtsperiode überprüft. Änderungen der jeweiligen Nutzungsdauern werden in der Bemessung der Abschreibungsbeträge prospektiv berücksichtigt. Sämtliche immateriellen Vermögenswerte werden auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden in Höhe ihrer Entwicklungskosten aktiviert, wenn die Aktivierungskriterien gemäß IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ erfüllt sind. Dies bedeutet im Falle der Platform Group, dass eine neu entwickelte oder wesentlich verbesserte Software technisch realisierbar



ist eindeutig identifiziert werden kann und sowohl die Planung als auch die erforderlichen Mittel vorhanden sind, die Entwicklung abzuschließen. Daneben muss auch der künftige wirtschaftliche Nutzen gegeben sein sowie eine zuverlässige Bewertbarkeit der dem immateriellen Vermögenswert zurechenbaren Ausgaben. Die aktivierten Herstellungskosten werden dabei auf Grundlage von Einzel- und der Herstellung direkt zurechenbaren Gemeinkosten ermittelt.

Zu den Entwicklungsaufwendungen zählen insbesondere Aufwendungen zur Entwicklung von unternehmensspezifischer Individualsoftware, die zum Ziel hat, die Produktivität und Skalierbarkeit der Transaktions-Plattform zu steigern und die Geschäftsprozesse effektiver zu gestalten. Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden mit den Kosten angesetzt, die in der Entwicklungsphase nach dem Zeitpunkt der Feststellung der technologischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit bis zur Fertigstellung entstanden sind.

Aktivierte Entwicklungskosten werden planmäßig über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben, sobald der aktivierte Vermögenswert zur Nutzung bereitsteht und in der Art und Weise eingesetzt werden kann, wie es durch das Management beabsichtigt ist. Forschungskosten werden in der Periode ihrer Entstehung als Aufwand erfasst. Solange sich der Vermögenswert in der Entwicklung befindet, erfolgt unabhängig einmal jährlich eine Wertminderungsprüfung.

Die erwarteten Nutzungsdauern der immateriellen Vermögenswerte stellen sich wie folgt dar und sind unverändert zu den Vorjahren:

	Nutzungsdauer in Jahren
Kundenstamm	Bis 5
Marke (z.B. Gindumac, MöbelFirst, Bike-angebot etc.)	5
Lizenzen und Patente	3 - 5
Software (selbsterstellt und erworben)	3 - 8

Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen wird zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilanziert. Die Anschaffungskosten umfassen alle Gegenleistungen, die notwendig sind, um einen Vermögenswert zu erwerben und ihn in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Die Herstellungskosten werden auf Basis von Einzelkosten sowie direkt zurechenbaren Gemeinkosten ermittelt.

Nachträgliche Ausgaben werden als nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert, wenn eine physische Mehrung vorliegt und es wahrscheinlich ist, dass der mit den Ausgaben verbundene künftige wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird. Die nutzungsbedingten planmäßigen Abschreibungen erfolgen linear über die folgenden zum Vorjahr unveränderten wirtschaftlichen Nutzungsdauern:



Betriebs- und Geschäftsausstattung

3-10

Die wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden einmal jährlich im Rahmen der Abschlusserstellung überprüft. Überprüfungen auf Werthaltigkeit werden vorgenommen, sofern Ereignisse oder Anhaltspunkte vorliegen, die eine mögliche Wertminderung der Vermögenswerte anzeigen. Für detaillierte Informationen zum Werthaltigkeitstest siehe nachstehenden Abschnitt „Werthaltigkeitsprüfung“.

Nutzungsrechte im Sinne des IFRS 16 werden zum Zugangszeitpunkt grundsätzlich einzeln und in den entsprechenden Vermögensklassen in Höhe der jeweiligen Leasingverbindlichkeit abzüglich gegebenenfalls erhaltener Leasinganreize und zuzüglich initialer direkter Kosten bewertet. Das Nutzungsrecht wird planmäßig über die Laufzeit des Leasingvertrags beschrieben und bei Vorliegen einer Wertminderung entsprechend um diese Wertminderung reduziert. Für detaillierte Informationen zur Bilanzierung von Nutzungsrechten siehe nachstehenden Abschnitt „Leasing“.

Langfristige Vermögenswerte (oder die Vermögenswerte einer Veräußerungsgruppe) werden **als zur Veräußerung gehalten** eingestuft und somit in der Bilanz gesondert ausgewiesen, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Dies ist der Fall, wenn:

- der Vermögenswert (oder die Veräußerungsgruppe) zur Veräußerung verfügbar ist und
- die Veräußerung hochwahrscheinlich ist.

Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte langfristige Vermögenswerte (oder die Vermögenswerte einer Veräußerungsgruppe) werden mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Derartige Vermögenswerte werden nicht planmäßig beschrieben. Die Schulden einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe werden getrennt von anderen Schulden in der Bilanz ausgewiesen.

Werthaltigkeitsprüfung

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung für in der Bilanz ausgewiesene nicht finanzielle Vermögenswerte vorliegen. Sind solche Anhaltspunkte erkennbar bzw. ist eine jährliche Überprüfung vorgeschrieben, wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Dabei wird der erzielbare Betrag des zu prüfenden Vermögenswerts dem Buchwert gegenübergestellt. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts den erzielbaren Betrag, wird eine Wertminderung erfasst.

Leasing

Ein Leasingverhältnis ist ein Vertrag, der das Recht auf Nutzung eines Vermögenswerts (des Leasinggegenstands) für einen vereinbarten Zeitraum gegen Entgelt überträgt. Die Definition eines Leasingverhältnisses nach IFRS 16 wird von der Platform Group auf alle bestehenden Verträge angewendet.



Ursächlich hierfür ist die erstmalige IFRS – Bilanzierung der The Platform Group GmbH & Co KG zum 1. Januar 2018.

Leasingnehmer

Der Konzern erfasst im Rahmen des Single Accounting Model nach IFRS 16 zu Beginn eines jeden Leasingverhältnisses ein Nutzungsrecht und eine Leasingverbindlichkeit in der Bilanz, es sei denn (jeweils Wahlrecht), die Laufzeit eines Leasingverhältnisses beträgt 12 Monate oder weniger oder es handelt sich bei dem Leasingobjekt um einen geringwertigen Vermögenswert. Die Leasingobjekte innerhalb des Konzerns entfallen auf die folgenden Vermögenswertklassen:

- angemietete Bürogebäude, -flächen und Parkplätze,
- angemietete Fahrzeuge sowie
- sonstige mietweise überlassene Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Wie eigene Vermögenswerte werden **Nutzungsrechte** für die vorstehenden Vermögenswertklassen in dem Bilanzposten Sachanlagen ausgewiesen. Werden die oben dargestellten Erleichterungsvorschriften nach IFRS 16 nicht in Anspruch genommen, werden die Nutzungsrechte im Zugangszeitpunkt, ausgehend von der Höhe der Leasingverbindlichkeit, zu Anschaffungskosten bewertet. Diese erhöhen sich um alle bei oder vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen sowie um anfängliche direkte Kosten, welche The Platform Group entstanden sind, und reduzieren sich um etwaige erhaltene Leasinganreize. Die Folgebewertung erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen sowie bestimmter Neubewertungen der Leasingverbindlichkeit aufgrund von Modifikationen und Neubewertungen. Die Leasingverbindlichkeit wird zu Beginn mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen bewertet. Die Leasingzahlungen werden dabei mit dem im Leasingvertrag implizit festgelegten Zinssatz oder, wie in den überwiegenden Fällen, mit dem inkrementellen fristen- und risikoäquivalenten Grenzfremdkapitalzinssatz abgezinst. In Abhängigkeit von der Vermögenswertklasse, Laufzeit und Besicherung wendet der Konzern einen Abzinsungssatz auf ein Portfolio ähnlich ausgestalteter Leasingverträge an.

Die Platform Group berücksichtigt ein- und zweiseitig vorliegende Verlängerungs- und Kündigungsrechte in den untersuchten Verträgen gemäß IFRS 16. Bei einseitigen Verlängerungs- bzw. Kündigungsrechten, die bei Platform Group vor allem bei angemieteten Bürogebäuden, -flächen und Parkplätzen vorliegen können, wird für die Bestimmung der Laufzeit des Vertrags die Wahrscheinlichkeit der Ausübung der bestehenden Option unter Beachtung ökonomischer Gegebenheiten und auf Einzelbasis beurteilt. Die Vorschriften nach IFRS 16 werden nicht auf Leasingverhältnisse über immaterielle Vermögenswerte angewendet.

Vorräte

Die als Vorräte bilanzierten Handelswaren werden gemäß IAS 2 zu Anschaffungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten werden auf Basis einer Einzelbewertung unter Verwendung von Marktpreisen abzüglich der Altersteilwertabschläge ermittelt. Die Bewertung der Handelswaren zum Abschlussstichtag erfolgt zum jeweils niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert. Der Nettoveräußerungswert stellt den voraussichtlich erzielbaren Verkaufserlös abzüglich der bis zum Verkauf



noch anfallenden Vertriebskosten dar. Risiken aus überdurchschnittlicher Lagerdauer und / oder geminderter Verwertbarkeit werden durch angemessene Abwertungen im Nettoveräußerungswert berücksichtigt. Wenn die Gründe, die zu einer Abwertung der Handelswaren geführt haben, weggefallen sind, wird eine entsprechende Wertaufholung erfasst.

Finanzinstrumente

Allgemeines

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder zu einem Eigenkapitalinstrument führt. Neben diesen originären Finanzinstrumenten umfassen sie auch die aus originären Finanzinstrumenten abgeleiteten (derivativen) Ansprüche oder Verpflichtungen. Derivative Finanzinstrumente bestehen bei der Platform Group nicht.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden in der Konzernbilanz angesetzt, wenn die Platform Group Vertragspartei eines Finanzinstruments wird. Als finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten erfasste Finanzinstrumente werden in der Regel unsaldiert dargestellt sofern kein Aufrechnungsrecht besteht und beabsichtigt wird, dieses Recht auszuüben. Eine Ausbuchung von Finanzinstrumenten erfolgt, wenn die vertraglichen Rechte auf Cashflows aus finanziellen Vermögenswerten auslaufen oder die entsprechenden Instrumente übertragen werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

Als fortgeführte Anschaffungskosten eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Verbindlichkeit wird der Betrag bezeichnet,

- mit dem ein finanzieller Vermögenswert oder eine finanzielle Verbindlichkeit bei der erstmaligen Erfassung bewertet wurde,
- abzüglich eventueller Tilgungen und
- zu- oder abzüglich der kumulierten Verteilung einer etwaigen Differenz zwischen dem ursprünglichen Betrag und dem ruckzahlbaren Betrag unter Anwendung der Effektivzinsmethode sowie
- berichtet um Risikovorsorgen für finanzielle Vermögenswerte.

Bei kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten entsprechen die fortgeführten Anschaffungskosten grundsätzlich dem Nennbetrag bzw. dem erwarteten Ruckzahlungsbetrag.

Nach IFRS 9 werden Finanzinstrumente in die drei Bewertungskategorien „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“ (AC), „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet“ (FVOCI) und „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ (FVTPL) unterteilt.



Originäre finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden **zu fortgeführten Anschaffungskosten (AC)** bewertet, wenn sie im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten werden, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten, und wenn die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen führen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen. Dieser Bewertungskategorie werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die sonstigen finanziellen Vermögenswerte, die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die kurzfristigen Einlagen zugeordnet.

Die Kategorie der **erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten finanziellen Vermögenswerte (FVOCI)** betrifft finanzielle Vermögenswerte, die im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten werden, dessen Zielsetzung sowohl in der Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme als auch im Verkauf finanzieller Vermögenswerte besteht. Die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen. Die Übernahme der erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfassten Wertschwankungen in das Periodenergebnis erfolgt zum Zeitpunkt der Ausbuchung des Vermögenswerts. Wertminderungen und Gewinne oder Verluste aus der Währungsumrechnung werden jedoch erfolgswirksam erfasst.

Sämtliche finanziellen Vermögenswerte, die nicht den oben erläuterten entsprechen, werden **erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL)** bewertet. Diese werden somit im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung nicht darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten, und ihre Zahlungsströme stellen nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag dar.

Ungeachtet der obigen Klassifizierung erfolgt der erstmalige Ansatz eines finanziellen Vermögenswertes stets zum beizulegenden Zeitwert. Sofern direkt zurechenbare Transaktionskosten angefallen sind, werden diese bei der Zugangsbewertung berücksichtigt. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungskomponente werden beim erstmaligen Ansatz zum Transaktionspreis bewertet. Der erstmalige Ansatz erfolgt mit der Entstehung des unbedingten Anspruchs auf Zahlung bei Auslieferung der Ware an den Kunden.

In der Platform Group erfolgt die Folgebewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, eines Großteils der sonstigen finanziellen Forderungen sowie von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Erwartete Kreditverluste bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten werden als Wertberichtigung erfasst. Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungskomponente sind dabei die Wertberichtigungen stets in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste zu bemessen. Die verwendeten Ausfallwahrscheinlichkeiten sind zukunftsorientiert und werden anhand historischer Kreditausfälle geschätzt und stetig überprüft. Eine beeinträchtigte Bonität wird bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dann angenommen, wenn es unwahrscheinlich ist, dass



der Kunde seinen Verpflichtungen nachkommen wird, oder wenn Forderungen aus Lieferungen und Leistungen seit mehr als 90 Tagen nach Fristerreicherung überfällig sind. Zur Bemessung der erwarteten Kreditausfälle dieser Forderungen werden Fälligkeitsstrukturen, sofern verfügbar Kreditwürdigkeit und historische Forderungsausfälle unter Einbezug von prognostizierten künftigen wirtschaftlichen Bedingungen berücksichtigt. Ein Ausfall bei einem finanziellen Vermögenswert gilt als eingetreten, wenn die vertraglichen Zahlungen nicht eingetrieben werden konnten und von einer Uneinbringlichkeit ausgegangen wird. Finanzielle Vermögenswerte werden vollständig ausgebucht, wenn alle Maßnahmen zur Eintreibung erfolglos blieben.

Einige sonstige finanzielle Forderungen der Platform Group werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Hierbei handelt es sich um Wertpapiere, Beteiligungen bzw. Genossenschaftsanteilen. Die Bewertungsgewinne und -verluste solcher Finanzinstrumente werden in der Konzern Gewinn- und Verlustrechnung im Ergebnis aus Beteiligungen und Wertpapieren erfasst.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Kassenbestände, Bankguthaben sowie Schecks und sonstige Geldanlagen, die jederzeit in festgelegte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen. Der Ansatz erfolgt zu Anschaffungskosten. Ausgenutzte Kontokorrentkredite werden nicht saldiert, sondern als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten unter den kurzfristigen Finanzschulden ausgewiesen. Aufgrund der Kurzfristigkeit der Bankguthaben und sonstigen Geldanlagen sowie der hohen Bonität der kontrahierenden Kreditinstitute sind die erwarteten Kreditausfälle bei Bankguthaben und sonstigen Geldanlagen geringfügig (niedriges Ausfallrisiko am Abschlussstichtag) und werden nicht angesetzt.

Originäre finanzielle Verbindlichkeiten

Der erstmalige Ansatz einer originären finanziellen Verbindlichkeit erfolgt zum beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung direkt zurechenbarer Transaktionskosten. Im Rahmen der Folgebewertung werden originäre finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode angesetzt. Führt eine Überprüfung von geänderten Vertragsbedingungen anhand quantitativer und qualitativer Kriterien zu der Einschätzung, dass beide Vertragswerke als substantiell gleich anzusehen sind, so wird die alte Verbindlichkeit zu geänderten Bedingungen fortgeführt, indem der Buchwert ergebniswirksam angepasst wird. Der neue Buchwert der Verbindlichkeit ergibt sich dabei aus dem Barwert der modifizierten Zahlungsströme, die mit dem ursprünglichen Effektivitätszinssatz diskontiert werden.

Beizulegender Zeitwert

In mehreren Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften wird die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts von sowohl finanziellen als auch nichtfinanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten gefordert. Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, den unabhängige Marktteilnehmer unter marktüblichen Bedingungen zum Bewertungsstichtag bei Verkauf des Vermögenswerts bzw. Übertragung der Verbindlichkeit zahlen würden. Die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts erfolgt im Rahmen einer dreistufigen Hierarchie, basierend auf der Art der verwendeten Bewertungsparameter:



Level 1: Unveränderte Übernahme von notierten Preisen an aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.

Level 2: Verwendung von Bewertungsparametern, bei denen es sich nicht um die in Level 1 berücksichtigten notierten Preise handelt, die sich aber für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt oder indirekt beobachten lassen.

Level 3: Verwendung von nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierenden Faktoren für die Bewertung des Vermögenswerts oder der Verbindlichkeit (nicht beobachtbare Bewertungsparameter).

Jede Bewertung zum beizulegenden Zeitwert wird anhand des Bewertungsparameters mit der niedrigsten Hierarchiestufe eingestuft, sofern es sich um einen wesentlichen Bewertungsparameter handelt. Ändert sich die Methode zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts bei regelmäßig zu bewertenden Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten, sodass diese einem anderen Level zuzuordnen sind, wird diese Umklassifizierung zum Ende der Berichtsperiode vorgenommen. Weitere Erläuterungen zu den jeweiligen beizulegenden Zeitwerten finden sich in Anmerkung zu den Finanzinstrumenten.

Rückstellungen

Rückstellungen sind nach IAS 37 zu bilden, wenn der Konzern eine gegenwärtige (rechtliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und die Höhe der Verpflichtung verlässlich geschätzt werden kann.

Die Rückstellungshöhe wird unter Berücksichtigung aller aus der Verpflichtung erkennbaren Risiken bestmöglich geschätzt. Dabei wird grundsätzlich vom Erfüllungsbetrag mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit ausgegangen. Im Zeitablauf werden die Rückstellungen neuen Erkenntnisgewinnen regelmäßig angepasst. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden auf der Basis eines laufzeit- und risikoadäquaten Abzinsungssatzes auf den Abschlussstichtag abgezinst.

Auflösungen von Rückstellungen werden grundsätzlich in dem Posten der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in dem der ursprüngliche Aufwand gebildet wurde. Abweichend hiervon werden hinsichtlich ihrer Höhe bedeutende Rückstellungsaufösungen im sonstigen betrieblichen Ergebnis erfasst. Für eine Vielzahl gleichartiger Verpflichtungen wird die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme auf Basis dieser Verpflichtungen als Gruppe ermittelt. Eine Rückstellung wird auch dann passiviert, wenn die Wahrscheinlichkeit einer Vermögensbelastung in Bezug auf eine einzelne in dieser Gruppe enthaltene Verpflichtung gering ist. Rückstellungen für Garantie-, Gewährleistungs- und Retourenrisiken werden unter Berücksichtigung der bisherigen bzw. des geschätzten künftigen Rückgabenquoten gebildet.

Verwendung von wesentlichen Annahmen und Schätzungen

Die Erstellung eines Abschlusses gemäß den IFRS erfordert vom Management die Berücksichtigung von Schätzungen und Annahmen, um die bilanzierten Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie die Angaben zu Eventualforderungen und -verbindlichkeiten am Bilanzstichtag und die ausgewiesenen



Erträge und Aufwendungen für die Berichtsperiode zu bestimmen. Schätzungen und Annahmen werden fortlaufend neu bewertet und basieren auf historischen Erfahrungen und Erwartungen hinsichtlich künftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen vernünftig erscheinen.

Dies gilt für die Platform Group insbesondere für folgende Sachverhalte:

- Identifizierung und Bestimmung von Wertberichtigungen auf Handelswaren und Forderungen;
- Bestimmung von erwarteten Retourenquoten;
- Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen mit Verlängerungs- und Kündigungsoptionen sowie beidseitigem Kündigungsrecht;
- Bemessung der erwarteten Kreditverluste auf Forderungen und andere finanzielle Vermögenswerte.

Annahmen und Schätzungen fußen auf den Verhältnissen und Einschätzungen am Abschlussstichtag und der vom Management erwarteten künftigen Geschäftsentwicklung des Konzerns unter Berücksichtigung der voraussichtlichen Entwicklung seines wirtschaftlichen Umfeldes. Soweit sich diese Rahmenbedingungen abweichend entwickeln, werden die Annahmen sowie die Buchwerte der angesetzten Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst. Faktoren, durch die Abweichungen von den Erwartungen verursacht werden können, betreffen makroökonomische Faktoren ebenso wie die zukünftige Entwicklung stationären und online gebundenen Einzelhandel.

(1) Umsatzerlöse

Umsatzerlösströme

The Platform Group GmbH & Co. KG betreibt ihr Geschäft als Transaktions-Plattform für Händler, Partner sowie Lieferanten („Partner“). Über ihre Plattformen verkauft die Platform Group Waren an Konsumenten (B2C) als auch an Geschäftskunden (B2B), dies i.d.R. als Verkäufer und Inhaber der Ware. Als Schnittstelle mit hohem Zugang zu verschiedenen internationalen Verkaufskanälen übernimmt der Konzern bei der Transaktion die wesentlichen Risiken eines Händlers im Hinblick auf Bezahlung, Logistik, Inhalt, Verkauf, Marketing, Versteuerung, Kunden-Anfragen und -Beratung. Auch die Preisgestaltung obliegt dem Konzern. Die Platform Group tritt somit als Geschäftspartner ihrer Kunden auf. Die hierfür notwendigen technischen Grundlagen wurden durch eigene Softwarelösungen selbst programmiert und bilden die Grundlage für die Umsatzgenerierung. Demzufolge erzielt der Konzern Umsatzerlöse hauptsächlich aus Verkaufserlösen von Waren in Deutschland und im europäischen Ausland.

Leistungsverpflichtungen und Methoden der Erlöserfassung

In der Platform Group wird der Umsatz auf Basis der in einem Vertrag mit einem Kunden festgelegten Gegenleistung gemessen. Die Erfassung von Umsatzerlösen erfolgt regelmäßig bei Auslieferung der Waren an den Kunden. Die Erlöse aus dem Verkauf von Handelswaren umfassen den Betrag, den die Platform Group als Gegenleistung für die Bereitstellung der Handelswaren erhalten hat oder wahrscheinlich erhalten wird.



Die Umsatzerlöse werden bei der Platform Group sowohl nach Inlands- und Auslandsumsätzen als auch stationären online- Umsätzen aufgegliedert. Im Geschäftsjahr 2022 sind die Umsatzerlöse des Konzerns von 107 Mio. Euro auf 168 Mio. Euro gestiegen. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen zwei Entwicklungen: Einerseits verzeichnete die Platform Group deutlich erhöhte Anbindungen neuer Partner und ein außergewöhnlich starkes organisches Wachstum in allen Produktgruppen. Die starke Entwicklung der Partnerzahl im Jahr 2022 spiegelt deutlich das starke Wachstum und die Ausweitung des Geschäftsmodells wider. So konnten im Jahr 2022 die Zahl der angebotenen Partner auf über 4.872 gesteigert werden. Zudem konnte die Retourenquote auf unter 30% reduziert werden, so dass die ausgewiesenen Nettoumsätze eine geringere Korrektur um die retournierten Waren enthielten.

Die zweite Ursache für den deutlichen Anstieg der Umsatzerlöse waren die FullYear-Effekte der im Jahr 2021 unterjährig erworbenen Gesellschaften im Konsolidierungskreis (Verweis auf Segmentberichterstattung), welche maßgeblich zum Umsatzwachstum beigetragen haben. Die Umsatzerlöse aller konsolidierten Gesellschaften waren ab ihrem Erwerbszeitpunkt (Closing-Date) in den konsolidierten Umsätzen enthalten.

(2) Materialaufwand

Im Materialaufwand werden die von den Partnern erworbenen Handelswaren sowie erworbene Produkte von Herstellern ausgewiesen. Der Materialaufwand erhöhte sich im Geschäftsjahr 2022 von 77,8 Mio. Euro auf 123,8 Mio. Euro. Aufwandserhöhend wirkten sich im Vergleich zum Vorjahr vor allem die erhöhten Online-Umsätze und die damit verbundenen Einkäufe der Bezugsware von Partnern aus.

(3) Personalaufwand

	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
Tsd. EUR		
Löhne und Gehälter	9.179,43	5.115,60
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	2.091,72	1.393,93
Gesamt	11.271,15	6.509,53

Der Personalaufwand erhöhte sich im Geschäftsjahr 2022 auf 11.271,15 Tsd. EUR (Vorjahreszeitraum: 6.509,53 Tsd. EUR). Aufwandserhöhend wirkten sich im Vergleich zum Vorjahr vor allem ein Anstieg der Mitarbeiterzahl in Folge des starken organischen Wachstums aus sowie die Konsolidierung der erworbenen Tochtergesellschaften / FullYear-Effekt (Verweis auf Mitarbeiterangaben innerhalb der Segmentberichterstattung).

	31.12. 2022	31.12. 2021
Mitarbeiter	416	328
Auszubildende	5	3
Gesamt	421	331



(4) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen

Tsd. EUR	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen	398,54	239,29
planmäßige Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen	3.353,63	2.016,16
planmäßige Abschreibungen auf Nutzungsrechte	1.236,05	771,05
Wertminderungen	0,00	0,00
Gesamt	4.988,22	3.026,50

Die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte i.H.v. 3.352,63 Tsd. EUR (Vorjahr: 2.016,16 Tsd. EUR) betrafen im Wesentlichen Lizenzen und selbsterstellte Software. Der Anstieg der Abschreibungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum resultiert neben den Konsolidierungskreisveränderungen aus dem Anstieg der Abschreibungen für die selbsterstellten, immateriellen Vermögenswerte sowie die Abschreibungen von Nutzungsrechten auf neu angemietete Vermögenswerte.

Die planmäßige Abschreibung der Nutzungsrechte an den geleasteten Vermögenswerten (im wesentlichen Gebäude und Büro und Geschäftsausstattung) führte zu Abschreibungen in Höhe von insgesamt 1.236,05 Tsd. EUR (Vorjahreszeitraum: 771,05 Tsd. EUR)

(5) Sonstiges betriebliches Ergebnis

Tsd. EUR	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
Sonstige betriebliche Erträge	712,36	929,40
Erträge aus aktivierten Eigenleistungen	203,14	515,94
Übrige sonstige betriebliche Erträge	509,22	413,46
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-23.417,92	-18.356,23
Frachtkosten	-10.983,25	-8.439,62
Werbe- und Reisekosten	-5.940,78	-3.840,78
Sonstige Bestandsveränderung	+1.039,63	+177,48
Kosten der Warenabgabe	-2.897,14	-2.030,83
Reparatur und Instandhaltung	-906,21	-826,00
Raumkosten ohne Zuordnung	-3,09	-1,01
Übrige betriebliche Aufwendungen	-3.727,08	-3.395,47
Gesamt	-22.705,56	-17.426,83

Das sonstige betriebliche Ergebnis setzt sich zusammen aus den sonstigen betrieblichen Erträgen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind wesentlich durch



das Geschäftsmodell bestimmt. Als bedeutendster Posten stiegen hier die Frachtkosten auf 10.983,25 Tsd. Euro (Vorjahr: 8.439,62 Tsd. Euro), analog dazu auch die Kosten der Warenabgabe auf 2.897,14 (Vorjahr: 2.030,82 Tsd. Euro). Dieser Anstieg reflektiert den deutlichen Anstieg der Geschäftstätigkeit im vergangenen Geschäftsjahr und entwickelte sich unterproportional zu dem Anstieg der Umsatzerlöse. Als bestimmende Fulfillment-Kosten sind hier insbesondere die Kosten für den Versand der Waren an den Kunden durch Dienstleister enthalten. Der Grund für den unterproportionalen Anstieg war ebenfalls durch die deutlich reduzierte Retourenquote gekennzeichnet.

Eine weitere wesentliche Kostenposition sind die Werbe- und Reisekosten i.H.v. 5.940,78 Tsd. EUR (Vorjahr: 3.840,78 Tsd. EUR). Auch hier erfolgte ein deutlicher Anstieg in Folge des starken organischen Wachstums der Platform Group sowie durch die Konsolidierung der Tochtergesellschaften. Die Werbemaßnahmen betrafen sowohl Aufwendungen für den Bereich Online-Marketing, Big Data-Maßnahmen als auch Print- und Offline-Kampagnen. Das Kostenprogramm „Path 2025“, initiiert Mitte 2022, setzte hier deutliche Akzente in Richtung performancebasierter Maßnahmen und einer Reduktion von Fixkosten im Marketing, um so eine höhere Marge pro Bestellung zu realisieren.

Die übrigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen enthalten Posten, die sich keiner der oben genannten Positionen zuordnen lassen.

(6) Zinsergebnis

Das Zinsergebnis des Geschäftsjahres 2022 setzt sich wie folgt zusammen:

Tsd. EUR	1.1.-31.12. 2022	1.1.-31.12. 2021
Zinsertrag	422,74	209,17
Übrige Zinsen und ähnliche Erträge	422,74	209,17
Zinsaufwendungen	-743,02	-500,57
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	-154,63	-77,87
Übrige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-588,39	-422,70

Die übrigen Zinsen und ähnlichen Aufwendungen bestehen im Wesentlichen aus Zinsen für Bankkredite, die überwiegend zur Finanzierung des operativen Geschäfts sowie vereinzelt für Unternehmensakquisitionen aufgenommen wurden. Der Anstieg der Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten i.H.v. 154,63 Tsd. EUR (Vorjahr: 77,87 Tsd. EUR) resultiert aus der erhöhten Anzahl von Leasingobjekten gem. IFRS sowie dem FullYear-Effekt der unterjährig im Jahr 2021 erworbenen Beteiligungen gem. Konsolidierungskreis.



(7) Ertragsteuern

Als Ertragsteuern werden die in den einzelnen Ländern tatsächlich gezahlten oder geschuldeten Steuern vom Einkommen und Ertrag ausgewiesen. Die Steuern vom Einkommen und Ertrag setzen sich dabei grundsätzlich aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und den entsprechenden ausländischen Einkommen- und Ertragsteuern zusammen.

Bei im Inland ansässigen Kapitalgesellschaften fallen grundsätzlich wie im Vorjahr eine Körperschaftsteuer in Höhe von 15,0% sowie ein Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5% der geschuldeten Körperschaftsteuer an. Zusätzlich unterliegen diese Gesellschaften der Gewerbeertragsteuer, deren Höhe sich entsprechend dem gemeindespezifischen Hebesatz im Konzern in den Jahren 2020 sowie 2019 auf 15% beläuft. Der kombinierte Ertragsteuersatz für inländische Gesellschaften beträgt somit 32%.

Die Muttergesellschaft des Konzerns, The Platform Group GmbH & Co. KG ist jedoch - ebenso wie ein Teil der konsolidierten Tochtergesellschaften - eine Personengesellschaft deutschen Rechts. Als Besonderheit ist deshalb hier das steuerliche Transparenzprinzip zu beachten. **Personengesellschaften sind selbst gewerbesteuerpflichtig – die Körperschaftsteuer fällt jedoch lediglich auf Ebene des Mitunternehmers an.** Weiterhin werden für in Spanien ansässige Tochtergesellschaft GINDUMAC SL vergleichbare tatsächliche ertragsabhängige Steuern ausgewiesen.

Außerdem werden unter den Ertragsteuern gemäß IAS 12 Ertragsteuern latente Steuern auf temporär unterschiedliche Wertansätze zwischen der nach den IFRS erstellten Bilanz und der Steuerbilanz sowie auf Konsolidierungsmaßnahmen und ggf. realisierbare Verlustvorträge erfasst. Entsprechend den Besonderheiten der Personenhandelsgesellschaften werden latente Steuern nur für die Gewerbesteuer berechnet. Bei den ausländischen Gesellschaften wurden für die Berechnung der latenten Steuern die jeweils länderspezifischen Steuersätze verwendet. Latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten werden entsprechend IAS 1 in der Bilanz unabhängig von dem erwarteten Realisierungszeitpunkt als langfristig klassifiziert.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Ertragsteueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Konzernergebnis zuerst in das Ergebnis mit dem im Geschäftsjahr jeweils gültigen gesetzlichen Ertragsteuersatz der The Platform Group GmbH & Co. KG in Höhe von 15,9 % multipliziert (sowie um Verrechnungsposition bereinigt), da der wesentliche Teil des Konzernergebnisses in der The Platform Group GmbH & Co. KG generiert wird. Aufgrund der steuerlichen Besonderheiten des deutschen Personengesellschaft wird hier als erwarteter Steuersatz die maßgebliche Gewerbesteuer angeführt.



Tsd. EUR	1.1.- 31.12. 2022	1.1.- 31.12. 2021
Ergebnis vor Steuern	8.799,35	3.897,99
Erwarteter Ertragsteueraufwand (+) / -ertrag (-)	1.363,90	619,78
Unterschiede aus abweichenden Steuersätzen	0,00	0,00
Effekte aus nicht der Ertragsteuer unterliegenden Einkünften		
Effekte aus steuerlich nicht abzugsfähigen Aufwendungen		
Effekte aus Ansatzkorrekturen periodenfremde Steueraufwendungen (+) und /-erträgen (-)		
sonstige Abweichungen inkl. Verrechnungen	-540,75	-280,21
ausgewiesener Steueraufwand	823,15	339,57

Aktive latente Steuern werden auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge angesetzt, sofern deren Realisierung in der näheren Zukunft hinreichend gesichert erscheint.



8) Immaterielle Vermögenswerte

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte in den Geschäftsjahren 2021 und 2022:

Tsd. EUR					
	Geschäfts- oder Firmenwert	Konzessionen und Lizenzen	Marken und Software	Sonst. Entwicklungs- kosten	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 1.1.2021	801,17	458,30	5.591,80	-	6.851,27
Zugänge	8.090,28	-88,08	6.227,64	-	14.229,84
Abgänge	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
Stand 31.12.2021	8.891,45	370,22	11.819,44	-	21.081,11

Abschreibungen					
Stand 1.1.2021	-	55,07	1.312,70	-	1.367,77
Zugänge	-	84,20	2.177,89	-	2.262,10
Abgänge	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
Stand 31.12.2021	-	139,27	3.490,59	-	3.629,87

Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand 1.1.2022	8.891,45	370,22	11.819,44	-	21.081,11
Zugänge	7.500,76	102,65	6.552,84	-	14.156,25
Abgänge	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
Stand 31.12.2022	16.392,21	472,87	18.372,28	-	35.237,36

Abschreibungen					
Stand 1.1.2022	-	139,27	3.490,59	-	3.629,87
Zugänge	-	22,69	1.243,72	-	1.266,41
Abgänge	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
Stand 31.12.2022	-	161,96	4.734,31	-	4.896,27

Immaterielle Vermögenswerte, die keiner planmäßigen Abschreibung unterliegen, **betreffen Geschäfts- oder Firmenwerte** in Höhe von 16.391,21 Tsd. EUR (Vorjahr: 8.891,45 Tsd. EUR). Es erfolgte eine Bewertung bzw. Impairmentprüfung der gemäß Anhang vorliegenden Beteiligungen.

Die Zugänge in zu aktivierende selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte lagen im Geschäftsjahr 2022 bei 6.552,84 Tsd. EUR (Vorjahr: 6.227,64 Tsd. EUR) und werden ausschließlich in der Vermögensklasse



Software ausgewiesen. Es handelt sich hierbei um selbstentwickelte Software für den Auftritt und die Gestaltung der Transaktions-Plattform, Big Data-Modelle sowie Content-Systeme bzw. ERP-Systeme. In den Geschäftsjahre 2019, 2020 sowie 2021 und 2022 wurden insbesondere Softwareprogramme für weitere Shop-Entwicklungen und technische Schnittstellen zur Anbindung verschiedener Warenwirtschaftssysteme entwickelt. Darüber hinaus wurden spezifische ERP-Systemlösungen für den Plattformbetrieb programmiert.

(9) Sachanlagen

Alle Gegenstände der Sachanlagen betreffen überwiegend Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung des Konzerns. Die Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten aktiviert und planmäßig linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Werte enthalten stille Reserven als Differenz zwischen dem Buchwert und dem beizulegenden Zeitwert.

	Nutzungsdauer in Jahren
Einbauten	7 - 17
Technische Anlagen und Maschinen	4 - 20
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 - 15

Im Konzern besteht kein Sachanlagevermögen, das Eigentumsbeschränkungen unterliegt. Die Entwicklungen der Nutzungsrechte je Assetklasse im Geschäftsjahr sind in Anmerkung Leasing dargestellt. Sachanlagen werden bei Abgang ausgebucht oder wenn kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes ermittelt und in der Periode erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der der Vermögenswert ausgebucht wird.

Die Restwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Sachanlagen werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.



(10) Vermögenswerte aus Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten

Die Leasingverhältnisse des Konzerns betreffen insbesondere Gebäude (z. B. Ladenlokale, Bürogebäude). Diese Verträge enthalten verschiedene Optionen (z.B. Verlängerungsoptionen und in einigen Fällen Optionen zur Kündigung des Vertrags). Darüber hinaus sehen die Verträge variable Zahlungen vor, die von der Entwicklung des Verbraucherpreisindex abhängig sind, sowie Zahlungen in Verbindung mit Nichtleasingkomponenten (z. B. Servicekosten). Unter den Vermögenswerten aus Nutzungsrechten erfasste sonstige Leasingverhältnisse betreffen hauptsächlich Betriebs- und Geschäftsausstattung (z. B. Firmenwagen).

Die Zugänge zu den Vermögenswerten aus Nutzungsrechten betreffen in erster Linie den Beginn der Leasingverträge sowie Konsolidierungskreiszugänge. Optionen zur Verlängerung von Leasingverträgen sind aus Sicht des Konzerns wesentlich und liegen in einem Zeitraum von 2 bis 10 Jahren.

Des Weiteren hat die Platform Group Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte abgeschlossen. Für diese Verträge macht der Konzern von der in IFRS 16.5 vorgesehenen Ausnahmeregelung Gebrauch und erfasst Leasingzahlungen gemäß IFRS 16.6 linear über die jeweilige Leasinglaufzeit.

(11) + (12) Finanzielle Vermögenswerte einschl. Wertpapiere / Nach der Equity

Methode einbezogene Unternehmen

Name der Gesellschaft	Sitz	Beteiligungshöhe	
		2022 in %	2021 in %
Teech GmbH	Darmstadt	16,71	33,33
Fashionette AG	Düsseldorf	40,10	0,00
Gesamt			

Aus Bilanzierungsgründen wurde die Beteiligung an der Fashionette AG entsprechend der Position „finanzielle Vermögenswerte einschl. Wertpapiere“ zugeordnet.

Der bilanzierte Anteil an nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen hat sich folgendermaßen entwickelt

Tsd. EUR	2022	2021
Anteil 1.1.2022	0	0
Anteiliges Ergebnis nach Steuern	0	0
Ausschüttungen	0	0



Anteil 31.12.2022		0	0
--------------------------	--	----------	----------

(13) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Tsd. EUR	31.12.2022		31.12.2021	
	Gesamt	Restlaufzeit >1 Jahr	Gesamt	Restlaufzeit >1 Jahr
Finanzielle Vermögenswerte	11.326,04		14.104,04	
Forderungen aus Lieferungen/Leistungen	6.294,11		6.736,62	
davon gegen fremde Dritte	6.294,11		6.736,62	
Sonstige Forderungen	5.031,93		7.367,42	
Nicht-Finanzielle Vermögenswerte	0,00		0,00	
aus Abgrenzungsposten	0,00		0,00	
Gesamt	11.326,04	0,00	14.104,04	0,00

Der Herausgabeanspruch gegenüber den Kunden aus erwarteten Rückgaben erhöhte sich 2022 gegenüber dem Vorjahr aufgrund des deutlich gestiegenen Geschäftsvolumens bei gleichzeitig leicht rückläufigen Retourenquoten (unter 30%).

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie auf sonstige finanzielle Forderungen, die in den Anwendungsbereich für Wertminderungen nach IFRS 9 fallen, betrug 15.547,26 Euro (Vorjahr: 0,00 Euro).

(14) Vorräte

Die Vorräte umfassen den Warenbestand an Schuhen, Textilien, Fahrrädern, KfZ-Teilen, Dentalprodukten und Möbeln sowie Elektroroller und halbfertige Erzeugnisse. Der Anstieg der Vorräte auf 13,40 Mio. Euro (Vorjahr: 10,48 Mio. Euro) resultierte aus dem allgemein höheren Geschäftsvolumen sowie der erstmaligen Konsolidierung der Tochtergesellschaften.

Bei den Vorräten wurden keine außerplanmäßige Wertminderungen vorgenommen. Die Bewertung der Vorräte wurde gemäß Vorgabe der steuerlichen Altersteilwerttabellen für Waren vorgenommen.

(15) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen alle kurzfristig verfügbaren liquiden Mittel mit Laufzeit von maximal drei Monaten. Die ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stehen dem Konzern jederzeit zur allgemeinen Verwendung zur Verfügung und unterliegen keiner Verfügungsbeschränkung.



(16) Eigenkapital / Anteile nicht beherrschender Gesellschafter

The Platform Group GmbH & Co. KG ist eine Personengesellschaft nach deutschem Recht, das ausgewiesene Haftkapital in der KG beträgt 2.000 Euro. Vollhafterin der KG ist die Benner Holding GmbH mit einem gezeichneten Kapital in Höhe von 25.000 Euro. Kommanditist der Gesellschaft ist Herr Dr. Dominik Benner, der zugleich Geschäftsführer und Inhaber der Benner Holding und damit der Gesellschaft ist. Die Anteile nicht beherrschender Gesellschafter in der Platform Group bestehen insbesondere bei den neu erworbenen Gesellschaften, die in der Regel zu 50,1% erworben werden.

(17) Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich im Geschäftsjahr 2022 wie folgt entwickelt:

Tsd. EUR	Buchwert 1.1.2022	Verbrauch	Zuführung	Auflösung	Aufzinsung	Buchwert 31.12.2022
Gewährleistungsrückstellungen	770,22	-680,24	1.111,51			1.201,49
sonstige Rückstellungen	397,41	-268,08	577,32			706,65
	1.167,63					1.908,14

Die Gewährleistungsrückstellungen enthalten die erwarteten Retouren der Kunden. Die sonstigen Rückstellungen i.H.v. 706,65 Tsd. EUR (Vorjahr: 397,41 Tsd. EUR) umfassen Rückstellungen für Archivierung, Rückstellungen für Abschlussprüfung und Personalkostenrückstellungen (einschl. Urlaubsanspruch zum Stichtag).

(18) Finanzschulden

Die Finanzschulden des Konzerns i.H.v. 24,32 Mio. Euro (Vorjahr: 25,22 Mio. Euro) dienen in erster Linie der Finanzierung des laufenden Geschäftsbetriebs, Vorfinanzierung des Umsatzvolumens sowie der Finanzierung des Warenbestandes. Zudem umfassen zwei Darlehen den Erwerb von Beteiligungen. In den Finanzschulden sind zudem die aktivierten (rein kalkulatorischen) Leasingverbindlichkeiten gem. IFRS (inkl. Mietverträge für Büroflächen, Lager etc.) mit 6,48 Mio. Euro (Vorjahr: 4,54 Mio. Euro) enthalten.

Tsd. EUR	31.12.2022		31.12.2021	
	Gesamt	Restlaufzeit >1 Jahr	Gesamt	Restlaufzeit >1 Jahr
Finanzschulden	17.842,46	13.870,20	20.677,72	15.341,90
Leasingverbindlichkeiten	6.478,33	3.482,18	4.539,55	3.500,91



Gesamt	24.320,79	17.352,38	25.217,27	18.842,81
---------------	------------------	------------------	------------------	------------------

(19) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Tsd. EUR	31.12.2022				31.12.2021			
	Gesamt	Restlaufzeiten:			Gesamt	Restlaufzeiten:		
		< 1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre		< 1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Verbindlichkeiten aus Lieferungen/Leistungen	4.102,63	4.102,63			6.966,8	6.966,8		
Sonstige Verbindlichkeiten	5.061,02	4.028,54	1.032,48		3.816,9	2.509,5	1.307,5	
Nicht- Finanzielle Verbindlichkeiten								
im Rahmen der sozialen Sicherheit	-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00
aus sonstigen Steuern								
aus Abgrenzungsposten								
Sonstige Verbindlichkeiten								
Gesamt	9.163,65	8.131,17	1.032,48	-	10.783,7	9.476,3	1.307,5	0,00

(20) Finanzinstrumente

Finanzwirtschaftliche Risiken und Risikomanagement

Grundsätze Risikomanagement

The Platform Group GmbH & Co. KG ist im Rahmen ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im branchenüblichen Umfang Marktrisiken (insbesondere Zinsrisiken), Ausfallrisiken sowie Liquiditätsrisiken ausgesetzt. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es daher, diese aus der operativen Geschäftstätigkeit entstehenden Risiken zu begrenzen. Hierzu setzt die Platform Group keine derivativen Finanzinstrument ein. Im Jahr 2019 und 2020 wurde zudem ein umfassendes Risikomanagement etabliert, welches das IKS, Compliance, Interne Revision und weitere Risikoelemente der Corporate Governance abbildet. Das Risikomanagement wird dabei sowohl auf die Konzernmutter wie auch auf die Beteiligungen angewandt. Darüber hinaus wurde ein System zum Risikomanagement IT-seitig implementiert und die jeweiligen risikoverantwortlichen Mitarbeiter einbezogen. Das Risikomanagement wurde im Jahr 2022 einer umfassenden Überprüfung unterzogen und selektiv ergänzt bzw. aktualisiert. Insbesondere wurden aktuelle



Entwicklungen rund um die Themen Inflation, Kriegsauswirkungen, Ukraine, Lieferketten integriert und mit dem Beirat in einem Review hinsichtlich der Kriterien, Eintrittswahrscheinlichkeit und Risiko definiert.

Marktrisiko

Das Marktrisiko resultiert aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts der künftigen Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktpreise. Zu den Marktrisiken zählen Währungsrisiken, Zinsrisiken und sonstige Preisrisiken. Da die Gesellschaften ausschließlich im Euro-denominierten Raum tätig sind, besteht für das operative Geschäft des Konzerns kein Währungsrisiko. Die Funktionalwährung der Muttergesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften ist der Euro. Auch Forderungen und Verbindlichkeiten bestehen ausschließlich in Euro.

Das Zinsrisiko aus der externen Finanzierung resultiert aus den Auswirkungen von Zinsschwankungen auf das Ergebnis, das Eigenkapital oder den Cashflow der aktuellen oder zukünftigen Berichtsperiode. Zinsrisiken aus Finanzinstrumenten entstehen im Konzern im Wesentlichen im Zusammenhang mit variabel verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, die Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf das Periodenergebnis und das Eigenkapital zeigen. Dabei beziehen sich die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den jeweiligen Bestand an originären Finanzinstrumenten am Bilanzstichtag. Die nachfolgend beschriebenen Analysen der risikoreduzierenden Tätigkeiten sowie die mithilfe der Sensitivitätsanalysen ermittelten Beträge stellen hypothetische und somit risikobehaftete und unsichere Angaben dar. Aufgrund nicht vorhersehbarer Entwicklungen an den weltweiten Finanzmärkten können sich die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den angeführten Angaben unterscheiden

Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko stellt das Risiko dar, dass ein Vertragspartner seinen vertraglichen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen kann. Etwaige Zahlungsausfälle führen zu Wertberichtigungen von bilanzierten Vermögenswerten. Sie bestehen auf Grund der Natur des Geschäftes mit Endverbrauchern im Wesentlichen bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Dem Ausfallrisiko wird durch eine auf Erfahrungswerten basierende und die Altersstruktur berücksichtigende pauschalierte Einzelwertberichtigung Rechnung getragen. Uneinbringliche Forderungen werden vollständig einzelwertberichtigt.

The Platform Group sieht sich aufgrund des breiten und heterogenen Kundenstammes keinem wesentlichen Bonitätsrisiko gegenüber einer einzelnen Vertragspartei ausgesetzt. Die Konzentration des Bonitätsrisikos ist diesbezüglich begrenzt: Es besteht keine nennenswerte Konzentration des Ausfallrisikos bei Endkunden (B2C / B2B), alle wesentlichen Forderungen werden an externe Finanzierungsgesellschaften/ Zahlungsverkehrsdienstleister abgetreten. Allerdings besteht neben den Kunden für die Platform Group das Risiko, dass einzelne Vertriebskanäle/Portale oder Payment-Dienstleister, die als Intermediäre die Zahlungsabwicklung vornehmen, ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Durch eine breite Streuung über 50 Vertriebskanäle wird die Risikokonzentration im Hinblick auf die Intermediäre reduziert.



Gleichfall erfolgte im Geschäftsjahr der insolvenzbedingte Ausfall bei der Plattform Goertz, Hamburg, wodurch ein finanzieller Schaden von ca. 61.300 Euro entstanden. Die Forderung wurde gegenüber dem zuständigen Insolvenzverwalter fristgerecht angemeldet.

Der Bestand an originären finanziellen Vermögenswerten wird in der Bilanz ausgewiesen. Die Höhe der Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entspricht dem maximalen Ausfallrisiko. Hinsichtlich der Altersstrukturanalyse der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen und Informationen zu Wertberichtigungen auf diese finanziellen Vermögenswerte wird die Beschreibung der Bilanzierung und Bewertung von originären Finanzinstrumenten verwiesen.

Liquiditätsrisiko

Grundsätzlich stellt das Liquiditätsrisiko das Risiko dar, dass ein Unternehmen seinen aus finanziellen Verbindlichkeiten resultierenden Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Im Rahmen des zentralen Finanzmanagements wird die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sichergestellt. Um die Zahlungsfähigkeit jederzeit zu gewährleisten, wird der Liquiditätsbedarf mittels mehrjähriger Finanzplanung und einer monatlich rollierenden Liquiditätsvorschau ermittelt und zentral gesteuert. Der Liquiditätsbedarf war im abgelaufenen Geschäftsjahr zu jedem Zeitpunkt durch flüssige Mittel und zugesagte Kreditlinien gedeckt.

Finanzinstrumente – zusätzliche Angaben, Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Der beizulegende Zeitwert (Fair Value) eines Finanzinstrumentes ist der Preis, den man in einer gewöhnlichen Transaktion zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag beim Verkauf eines Vermögenswerts erhalten würde oder bei Übertragung einer Schuld zu zahlen hätte. Soweit Finanzinstrumente an einem aktiven Markt notiert sind, entspricht der beizulegende Zeitwert des Finanzinstrumentes der jeweiligen Notierung am Bilanzstichtag. Die Buchwerte für Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie wesentliche Teile der sonstigen Forderungen und sonstige Verbindlichkeiten stellen einen angemessenen Näherungswert für die beizulegenden Zeitwerte dar. Für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten wird der beizulegende Zeitwert als Barwert der zukünftigen Zahlungsströme unter Berücksichtigung von Zinsstrukturkurven sowie der relevanten Bonitätsaufschläge ermittelt. Die Finanzinstrumente der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ beinhalten außerdem nicht börsennotierte Beteiligungen, für die keine auf einem aktiven Markt notierten Marktpreise existieren. Da nicht genügend aktuelle Informationen zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts vorliegen, werden diese Beteiligungen zu Anschaffungskosten bewertet als bestmögliche Schätzung des beizulegenden Zeitwerts. Eine Veräußerung der Beteiligungen ist derzeit nicht vorgesehen.

Basierend auf den in den Bewertungstechniken verwendeten Inputfaktoren werden die beizulegenden Zeitwerte in unterschiedliche Stufen in der Fair-Value-Hierarchie eingeordnet. Eine Erläuterung der einzelnen Stufen 1 bis 3 der Fair-Value-Hierarchie befindet sich im Abschnitt „Beizulegender Zeitwert“ des Konzernanhangs. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat es keinen Transfer zwischen den Stufen 1 bis 3 gegeben.



Vorrangiges strategisches Ziel der Platform Group ist ein langfristig profitables Wachstum, gemessen an der Entwicklung des GMV, den Kenngrößen EBITDA sowie Bruttomarge und der Entwicklung der Kundenzahlen. Mittelfristig wird angestrebt, über einen Wirtschaftszyklus eine EBITDA-Rendite von mind. 7 % sowie eine zumindest den durchschnittlichen Kapitalkosten der Gruppe (Weighted Average Cost of Capital – WACC) entspricht. Die Platform Group ist weiterhin bestrebt, ein angemessenes Finanzprofil zu erreichen, um die Unternehmensfortführung und finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit zu gewährleisten. Dies soll durch ein ausgewogenes Verhältnis des Finanzierungsbedarfs für das angestrebte profitable Wachstum erreicht werden.

Sonstige Erläuterungen

(21) Beihilfen der öffentlichen Hand

Im Geschäftsjahr 2022 wurden keinerlei Beihilfen, Förderungen, Bürgschaften oder Zuschüsse der öffentlichen Hand in Anspruch genommen. Einzig ein Darlehen (sog. Innovationdarlehen) wurde in Zusammenarbeit mit der staatlichen KfW-Bank, Frankfurt am Main, der Gesellschaft im Geschäftsjahr bewilligt.

(22) Haftungsverhältnisse und andere Eventualschulden

Haftungsverhältnisse sind nicht bilanzierte Eventualschulden, die in Höhe des am Bilanzstichtag geschätzten Erfüllungsbetrags ausgewiesen werden. Zum 31. Dezember 2022 bestanden wie zum Vorjahresstichtag keine angabepflichtigen Garantien oder Bürgschaften der Platform Group. Es bestanden gegenüber vier konsolidierten Tochtergesellschaften Einzelbürgschaften.

(23) Rechtsstreitigkeiten

The Platform Group ist im Rahmen der laufenden Geschäftstätigkeit an Gerichtsverfahren beteiligt. Diese umfassen eine Bandbreite von Themen (u.a. Arbeitsgericht, Urheberrechte). Der Ausgang von Rechtsstreitigkeiten kann naturgemäß nicht eindeutig prognostiziert werden. Rückstellungen für schwebende und drohende Verfahren werden gebildet, wenn eine Zahlungsverpflichtung wahrscheinlich ist und deren Höhe verlässlich bestimmt werden kann. Es besteht die Möglichkeit, dass die Ausgänge einzelner Verfahren, für die keine Rückstellungen gebildet wurden, zu Zahlungsverpflichtungen führen. Grundsätzlich liegt die Höhe der einzelnen Rechtsstreitigkeiten im Einzelfall unter 100 Tsd. EUR. Aus den Rechtsstreitigkeiten resultierende Zahlungsverpflichtungen werden daher keinen nachhaltigen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

(24) Angaben zum Abschlussprüfer

Der IFRS-Konzernabschluss und der IFRS-Einzelabschluss der The Platform Group GmbH & Co. KG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 wurden von der Wirtschaftsprüfungskanzlei Russler GmbH, Wiesbaden, geprüft. Abschlussprüfer war Ottmar Russler. Die im Berichtszeitraum als Aufwand erfassten Honorare für den Abschlussprüfer betragen:

- für die Abschlussprüfung (IFRS-Konzernabschluss): 30 Tsd. EUR (Vorjahr: 25 Tsd. EUR),
- für andere Bestätigungsleistungen 0,00 Tsd. EUR (Vorjahr: 0,0 Tsd. EUR) und



- für andere Leistungen 0,0 Mio. EUR (Vorjahr: 0,0 Mio. EUR).

Das Honorar für Abschlussprüfungsleistungen bezog sich auf die Prüfung des IFRS Konzernabschlusses und des IFRS Jahresabschlusses der The Platform Group GmbH & Co. KG.

(25) Wesentliche Transaktionen und Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag gab es folgende Transaktionen und Ereignisse, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns hatten:

- (1) **Fashionette AG:** Per Dezember 2022 wurden weitere Kaufoptionen für Aktien der Fashionette AG unterzeichnet und per Januar/Februar 2023 erworben/geclosed. Der finanzielle Umfang beträgt ca. 1,2 Mio. Euro, ist jedoch zum jetzigen Zeitpunkt nicht genau zu beziffern.
- (2) Am 22.12.2022 wurde mittels notariellem Vertrag der mehrheitlichen Erwerb der **ViveLaCar Gruppe**, Stuttgart, vorgenommen. Verkäufer ist der Gründer und Mehrheitsgesellschafter Mathias Albert, welcher als CEO und Gesellschafter der Gesellschaft erhalten bleibt. Die ViveLaCar Gruppe umfasst folgende Gesellschaften und Untergesellschaften:
 - ViveLaCar GmbH, Stuttgart, Erwerb von 50,1% (Plattform für Auto-Abo-Lösungen mit 1.000 Händlern). Segment: Freight Goods. Damit verbundene Unternehmen und damit Erwerbe:
 - ViveLaCar GmbH, Wien (Österreich), Erwerb 50,1%
 - ViveLaCar AG, Hünenberg (Schweiz), Erwerb 50,1%
 - ViveLaCar Zagreb d.o.o., Zagreb (Kroatien), Erwerb 50,1%
- (3) Am 17.02.2023 wurden per notariellem Vertrag 100% der Anteile an der **Cluno Deutschland Gruppe** erworben, das Closing soll per März 2023 erfolgen. Verkäufer ist die börsennotierte Cazoo Group, England. Die Transaktion erfolgt mit der Zielsetzung, die Marktführerschaft für die ViveLaCar Gruppe in der DACH-Region zu erreichen und dabei den Fahrzeugbestand sowie die Anzahl der Auto-Abonnenten deutlich auszuweiten. Damit verbundene Unternehmen und damit Erwerbe:
 - Cluno GmbH, München (Deutschland), Erwerb 100,00%
 - CLUNO FinTech 1 GmbH, München (Deutschland), Erwerb 100,00%
 - CLUNO FinTech 2 GmbH, München (Deutschland), Erwerb 100,00%
 - CSS Fintech GmbH, Frankfurt am Main (Deutschland), Erwerb 100,00%

Das Erwerbs- bzw. Transaktionsvolumen der o.g. Gesellschaften im Rahmen der Cluno Deutschland Gruppe beträgt ca. 60 Mio. Euro (gem. akt. Stand und Cash-Bridge-Kalkulation am Stichtag). Maßgeblicher Wertbestandteil der Transaktion (neben den laufenden Kundenbeziehungen, über 50 Mitarbeitern und einem Cash-Bestand) sind ein Fahrzeugbestand von über 3.100 Fahrzeugen, welche somit in unseren Konzern übergehen und aktiviert werden.

Sämtliche hier angeführten Transaktionen sind hinsichtlich der fristgerechten Kaufpreiszahlung bereits erfolgt bzw. die Zahlung durch Eigenkapital oder Fremdkapital sichergestellt. Die o.g. Transaktionen werden



sowohl das Erlösbild (Umsatz, Gewinn, Abschreibung, Erlöse aus dem Abgang des Anlagevermögens) wie auch die Bilanzstruktur (Anlagevermögen, Umlaufvermögen, Verbindlichkeiten) des Konzerns deutlich verändern, mit positiver Entwicklung. Entsprechende Konsolidierungs- und Ergebniseffekte werden wir erstmals mit dem Quartalsabschluss per 31.03.2023 ausweisen und hinreichend erläutern.

Darüber hinaus lag ein Ereignis in dem Sinne vor, dass die Geschäftsführung in Person von Dr. Dominik Benner in der Aufsichtsratssitzung der Fashionette AG vom 09.02.2023 zum Alleinvorstand und Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft Fashionette AG ab dem 01.03.2023 berufen hat. Dies vor dem Hintergrund, dass die bisherigen Vorstände ihren Vertrag aufgrund der vorliegenden Change-of-Control-Klausel vorzeitig beenden dürfen. Eine entsprechende öffentliche AdHoc-Meldung und Corporate News wurde aus Transparenzgründen umgehend durch die Fashionette AG vorgenommen. Der Aufsichtsrat der Fashionette AG stellt sicher, dass es zu keinen Interessen- und Gesellschaftskonflikten zwischen der The Platform Group GmbH & Co. KG und der Fashionette AG kommt. Gleiches gilt für den Beirat von The Platform Group GmbH & Co. KG. Zusätzlich wurden weitreichende Vertraulichkeits- und Governance-Regelungen definiert, welche eine ordnungsgemäße Geschäftsführung bzw. Ausübung des Vorstandsamtes durch die Person Dr. Dominik Benner gewährleisten.

(26) Anteilsbesitzliste gemäß § 315e HGB

Name des Unternehmens	Sitz	Währung	Anteil in %
-----------------------	------	---------	-------------

Verbundene konsolidierte Unternehmen

Value Property Platform GmbH	Frankfurt am Main	EUR	100,0
Gindumac GmbH	Kaiserslautern	EUR	50,1
Gindumac SL	Barcelona	EUR	50,1
bike-angebot GmbH & Co.KG	Neubulach	EUR	100,00
bike-angebot Verwaltungs GmbH	Neubulach	EUR	100,00
Möbelfirst GmbH	Bonn	EUR	50,1
Digitec Living Brands GmbH	Berlin	EUR	50,1
Werner Lott Kfz. und Industriebedarf GmbH	Uslar	EUR	74,9
Bevmaq GmbH	Menslage	EUR	50,1
The Cube Club Platform GmbH	Wiesbaden	EUR	50,1
ApoNow GmbH	Wetter (Ruhr)	EUR	50,1
Machinery Purchase & Fulfillment GmbH	Frankfurt am Main	EUR	80,0



DentaTec Dental-Handel GmbH	Nidderau	EUR	100,00
Emco Electroroller GmbH	Lingen	EUR	50,1
GEMS-S GmbH (Vormals Maik Pingel Emslandroller)	Lingen	EUR	50,1

Assoziierte Unternehmen

Teech GmbH	Darmstadt	EUR	16,71
Fashionette AG / Gruppe	Düsseldorf	EUR	40,1

(27) Segmentberichterstattung für die Geschäftsbereiche

Im Folgenden wurden nach IFRS 8 die Segmentinformationen für die Geschäftsbereiche dargestellt:

Position	Segment Consumer Goods	Segment Freight Goods	Segment Industrial Goods	Segment Service & Retail Goods	SUMME
Umsatzerlöse	88.753,47	18.584,21	49.054,26	12.036,25	168.428,19
Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	2.681,17	841,09	1.025,64	440,32	4.988,22
EBITDA	7.706,41	204,36	2.987,05	3.210,03	14.107,85
EBIT	5.025,24	-736,73	1.961,41	2.869,71	9.119,63
Ergebnis	4.256,25	-788,58	1.921,28	2.587,25	7.976,20
Mitarbeiter	137	62	149	73	421

(1) Segment Consumer Goods:

Die Konsumzurückhaltung hat sich bei unserem Segment mit Konsumgütern bemerkbar gemacht. Obgleich das Wachstum der Konsumplattformen (wie Schuhe24, Outfits24, Taschen24) rein **organisch mit über 23%** zufriedenstellend und deutlich besser als der Wettbewerb im eCommerce abschnitt, wurde unsere interne Zielsetzung leicht verfehlt. Unser initiiertes **Kostenprogramm** „Path 2025“ hat hier rechtzeitig Einschnitte in der Kostenstruktur vorgenommen und so die Marge bis zum 31.12.2022 sogar leicht erhöht. Insbesondere das Marketing wurde noch stärker performance-basiert gesteuert, Kampagnen mit Streuverlusten minimiert. Die Kundenbasis konnte erfreulicherweise ebenfalls ausgeweitet werden, auch der Durchschnittspreis konnte in dem Segment mit über 73,2 Euro einen neuen Rekord verzeichnen. Im Hinblick auf den Bereich Luxus konnte sowohl während der Corona-Pandemie wie auch in der aktuellen Wirtschaftskrise eine positive Entwicklung verzeichnet werden. Entsprechend wurde im Hinblick darauf



der Erwerb der Beteiligung an der **Fashionette AG** umgesetzt, um so den wichtigen Bereich Consumer Goods nachhaltig zu stärken und um den Teilbereich Luxus zu ergänzen.

(2) Segment Freight Goods

Das Segment Freight Goods ist vor allem durch Güter geprägt, welche komplexere Logistik- und Kundenprozesse erfordern als das dies bei normalen Konsumgütern wie Modeartikeln der Fall wäre. Es beinhaltet zum einen zwei Möbelplattformen, zum anderen eine Plattform für Fahrräder und **eBikes** sowie eMobilität. Während der Online-Möbelmarkt in Deutschland nicht zulegen konnte, war der Bereich eBikes und Fahrräder von dem Konjunkturereinbruch bislang nicht betroffen. Lediglich verzögerte Projektkosten aus einer ERP-Umstellung waren ursächlich für die Verlustentwicklung bei der Beteiligung, die sich jedoch nicht in 2023 fortsetzen wird und ihren Abschluss im April 2022 fand. Unsere Strategie innerhalb des Segmentes ausgezahlt, verschiedene Preis- und Produktstrukturen als Plattform zu bedienen und auf eine eigene Lagerhaltung zu verzichten, hat sich ausgezahlt. Insbesondere die Beteiligung **Möbelfirst** ist mit einem Durchschnittspreis von über 3.830 Euro pro verkauften Artikel der teuerste Möbelanbieter in Deutschland, jedoch mit der Luxuspositionierung erfolgreich. Über 400 Händler sind inzwischen Teil von Möbelfirst, die ZDF-Kampagne hat maßgeblich dazu beigetragen, die Marke bundesweit bekannt zu machen und weitere Händler anzubinden. Hingegen hat die Beteiligung **Stylefy** kein Wachstum realisiert, weil zum einen ausländische Möbelpartner nicht oder nur verzögert geliefert haben und zudem die Kaufbereitschaft bei unteren Einkommensgruppen zurückging. Entsprechend wurde ein Margenprogramm initiiert und umgesetzt; wir gehen von einer Rückkehr zur Wachstumsdynamik ab April 2023 aus, die einmaligen Restrukturierungskosten betrafen den Standort Danzig. Um das Segment weiter auszubauen, wurde in den Bereich **eMobilität** investiert mit dem Ankauf von zwei Unternehmen in diesem Bereich (80% der Kunden sind dort B2B). Die Entwicklung ist aufgrund der Kürze der Beteiligung und der geringen Größe der Unternehmen noch nicht hinreichend absehbar, jedoch gehen wir in beiden Fällen von einer positiven Entwicklung auch in 2023 aus. Insgesamt gehen wir jedoch davon aus, dass das Segment nach 1,5 schwierigen Jahren nun wieder nachhaltig profitabel zu bewirtschaften.

(3) Segment Industrial Goods

Das Segment Industrial Goods hat sich **ausgesprochen positiv entwickelt** und die Erwartungen im Geschäftsjahr 2022 übertroffen. Strategie des Segments ist es, Nischenplattformen zu erwerben, die profitabel als Plattform Nischen bedienen und darin ein nachhaltiges Wachstum erreichen. Sowohl die Unternehmen wie **GINDUMAC** (Gebrauchtmaschinen), seit 2020 im Bestand, wie auch MPF (Maschinenhandel) und **BEVMAQ** (Abfüllanlagensysteme) waren jene Unternehmen, deren Wachstum jeweils über 50% im Geschäftsjahr lag, trotz Wegfall des Absatzmarktes in Russland. Als Plattform für den Bereich Dentalbedarf bzw. Zahnarztpraxen hat sich **Dentatec** ebenfalls erfolgreich positioniert und die Umsatz- und Margenziele für das Geschäftsjahr erreicht. Bei der Beteiligung **CubeClub**, welche erst im Jahr 2022 operativ aktiv wurde und erste Umsätze als B2B-Plattform für Friseure plangemäß seit Dezember 2022 realisiert, gehen wir von einer positiven Entwicklung aus. Die größte Beteiligung innerhalb des Segments ist die **Lott-Fahrzeugteileplattform** mit Sitz in Uslar. Innerhalb von zwei Jahren hat das Unternehmen sowohl Umsatz- als auch Gewinnzahlen deutlich gesteigert und dies vor allem durch die Weiterentwicklung in Richtung einer Plattform für KfZ-Teilehändler erreicht. Somit ist Lott die



umsatzseitig **größte Einzelbeteiligung** im Konzern, der Anteil an der Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr auf 74,9% erhöht.

(4) Segment Service & Retail Goods

Das Segment Service & Retail Goods hat eine positive Entwicklung im Geschäftsjahr verzeichnet. Zum einen konnten die eigenen zehn Retail-Standorte sowohl gegenüber dem Jahr 2020 wie auch 2021 deutliche Zuwächse verzeichnen. Zum anderen konnten dort trotz steigender Kosten die Margen konstant gehalten werden, dies vor allem durch frühzeitige **Erhöhung der Preislagen** und damit der Rohmarge. Die in 2021 erworbenen Beteiligungen **ApoNow** bzw. **DocGreen** haben ebenso deutlich ihre Marktstellung ausgeweitet und Umsätze profitabel hinzugewonnen. Bei der Plattform ApoNow nehmen über 200 Pharmahersteller mittels unserer Softwarelösungen teil (u.a. Ratiopharm, Doppelherz, Dr. Kade Pharma) und jeder Auftrag wird bei einer verbundenen Apotheke ausgeführt. Wichtiger Meilenstein war der **Eintritt in den italienischen Markt**, dort bestehen über 20.700 Apotheken, welche über unser System („Klick A“) nun am Onlinehandel teilnehmen können. Auch unsere Beteiligung für Immobilien- und Leasinglösungen Value Property Platform hat die Umsatz- und Gewinnziele übertroffen und konnte – trotz rückläufigem Immobilienmarkt im Berichtszeitraum – attraktive Marktchancen positiv umsetzen. Bei der Minderheitsbeteiligung Teech GmbH, einer Plattform für digitale Bildungsangebote, wurde plangemäß ein Anteil an zwei strategische Käufer veräußert, so dass die verbleibende Restbeteiligung unter die Sperrminorität fällt.



3.6 BESTÄTIGUNGSVERMERK

1. Prüfungsauftrag

In der Gesellschafterversammlung vom 09.01.2023 von der

The Platform Group GmbH & Co. KG, Wiesbaden

- im folgenden „Gesellschaft“ bzw. „Konzern“ genannt –

sind wir zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 gewählt worden. Die gesetzlichen Vertreter haben uns demzufolge den Auftrag erteilt, den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022 unter Einbeziehung der Buchführung und den Konzernlagebericht zu prüfen.

Dem Auftrag liegen die Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in der Fassung vom 1. Januar 2017 zugrunde. Unsere Haftung richtet sich nach Nr. 9 der Allgemeinen Auftragsbedingungen. Im Verhältnis zu Dritten sind Nr. 1 Abs. 2 und Nr. 9 der Allgemeinen Auftragsbedingungen maßgebend.

Darüber hinaus erklären wir gemäß Art. 10 Abs. 2 Buchst. F) EU-AprVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Art. 5 Abs. 1 EU-AprVO erbracht haben.

2. Wiedergabe des Bestätigungsvermerks

Als Ergebnis unserer Prüfung haben wir den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:
An die The Platform Group GmbH & Co. KG, Wiesbaden.

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der The Platform Group GmbH & Co. KG, Wiesbaden, und ihrer Tochtergesellschaften - bestehend aus Konzernbilanz, Konzernergebnisrechnung, Konzernkapitalflussrechnung sowie Konzernlagebericht und Konzernanhang - für das Geschäftsjahr 01.01.2022 bis 31.12.2022 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember



2022 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2022 bis zum 31. Dezember 2022 und

- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Unsere Prüfung ergab keine Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben.

Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Bei der Durchführung des Auftrags haben wir die Anforderungen an Unabhängigkeit und Qualitätssicherung aus den nationalen gesetzlichen Regelungen und berufsständischen Verlautbarungen, insbesondere der Berufssatzung für Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer sowie des IDW-Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1), beachtet.



Im Rahmen unseres Auftrags haben wir unter anderem folgende Prüfungshandlungen und sonstige Tätigkeiten durchgeführt:

- Befragungen von für die Wesentlichkeitsanalyse verantwortlichen Mitarbeitern, um ein Verständnis über die Vorgehensweise zur Identifizierung wesentlicher Themen und entsprechender Berichtsgrenzen des Konzerns zu erlangen
- Eine Risikoeinschätzung des Konzerns in der Berichtsperiode
- Einschätzung der Konzeption und der Implementierung von Systemen und Prozessen für die Ermittlung, Verarbeitung und Überwachung von Angaben,
- Befragungen von Mitarbeitern des Konzerns, die für die Ermittlung der Angaben zu Konzepten, Due-Diligence-Prozessen, Risiko Management-Systemen, Compliance-Regelungen, Ergebnissen und Risiken und die Durchführung von internen Kontrollhandlungen (IKS) sowie der Internen Revision im Rahmen der Corporate Governancen-Prozesse verantwortlich sind, und die Einschätzung dieser Systeme und Prozesse innerhalb des Konzerns
- Einsichtnahme in ausgewählte interne und externe Dokumente des Konzerns
- Analytische Beurteilung der Daten der quantitativen Angaben
- Einschätzung der Gesamtdarstellung der Angaben des Konzerns

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.



Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise hinreichend und angemessen sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Wiesbaden, den 23. März 2023
Russler GmbH



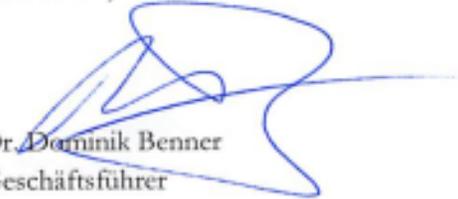
Ottmar Russler
Wirtschaftsprüfer



Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Wiesbaden, den 19. Februar 2023



Dr. Dominik Benner
Geschäftsführer



Kontakt, Impressum

The Platform Group GmbH & Co. KG
Adolfsallee 21
65185 Wiesbaden
Deutschland
Tel: +49 (0)6192 902870
Fax: +49 (0)6192 902876
E-Mail: info@the-platform-group.com
Web: www.the-platform-group.com

Hinweis

Der Geschäftsbericht erscheint in deutscher Sprache. Die Ausgabe erfolgt in digitaler wie auch in gedruckter Form. Maßgeblich ist stets die deutsche Fassung. Eine genderkonforme Sprache wurde aus Vereinfachungsgründen nicht verwendet.

Der Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen beruhen auf den gegenwärtigen Erfahrungen, Vermutungen und Prognosen der Geschäftsführung sowie der ihr derzeit verfügbaren Informationen. Die zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien oder Zusicherungen zu verstehen.

Bildnachweis

The Platform Group GmbH & Co. KG
Shutterstock
Sandra Feige

Pressekontakt / Anfragen

Nathalie Bertels, Leiterin Pressekontakte
n.bertels@the-platform-group.com





RUSSLER GMBH

STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

OTMAR RUSSLER

DIPLOM-VOLKSWIRT
WIRTSCHAFTSPRÜFER
STEUERBERATER

FON 0611 16 69 47-84

NEUGASSE 15-19