



Wichtigste Kennzahlen

+4,8%

Mit 853,1 Mio. Euro konnte der EOS Konzern seinen Umsatz um 4,8 Prozent steigern.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) lag 2019/20 bei

343,4 Mio. Euro.

651,3 Mio. Euro

hat der EOS Konzern in Forderungen und Immobilien investiert.

+31,3%

Die Region Osteuropa verzeichnet mit plus 31,3 Prozent den höchsten Umsatzanstieg.

Die Investitionen von

über 25 Mio. Euro

in innovative Technologien stärken weiter die Leistungsfähigkeit der EOS Gruppe.

16x A

Euler Hermes Rating hat EOS 2020 zum 16. Mal in Folge mit der **Ratingnote A** ausgezeichnet.

Ein sehr gutes Jahr!

— Wir freuen uns über das mit Abstand erfolgreichste Geschäftsjahr der EOS Gruppe! Durch die konsequente Verfolgung unserer strategischen Ausrichtung als technologiebasierter Inkassodienstleister und Finanzinvestor haben wir unseren Umsatz 2019/20 mit einer Rekordsumme von 853,1 Millionen Euro erneut gesteigert. Zu diesem Erfolg maßgeblich beigetragen haben vor allem die Qualifikation, das Engagement und die Haltung unserer Mitarbeiter*innen. Die Leistung eines Unternehmens ist immer ein Teamergebnis. Spürbar wird dies an vielen Stellen, zum Beispiel der sensationellen Entwicklung in Osteuropa. Vor diesem Ergebnis ziehe ich meinen Hut. Aber auch die Gesellschaften in Westeuropa waren wieder sehr erfolgreich und generierten ein leichtes Umsatzplus. Auf dem sehr engen deutschen Markt erzielte EOS weiterhin seinen größten Umsatzanteil.

Als wesentliche Erfolgsfaktoren möchte ich hier die großen Fortschritte in der Digitalisierung, das hohe Invest in unsere IT-Projekte und den Fokus auf unsere kulturellen Veränderungsprozesse betonen. Dafür braucht es sehr gut qualifizierte Mitarbeiter*innen, die Lust auf eigenverantwortliches Arbeiten und Veränderung haben. All das haben wir und lässt mich sehr stolz auf die gesamte EOS Mannschaft sein!

Im vorliegenden Bericht geben wir neben den Zahlen im Kapitel Performance und dem dazugehörigen Blick in die Regionen einen Überblick über unsere Strategiefelder Finanzinvestor, Technologie und globale Vernetzung. Darüber hinaus erwartet Sie ein kleiner Ausblick auf das angebrochene Geschäftsjahr. Selten war dies so schwierig wie im Zuge der Corona-Pandemie. Aber gerade in unsicheren Zeiten sind verlässliche Prozesse und ein hochprofessionelles Forderungsmanagement sowie nachhaltige Finanzierungen für Unternehmen wichtiger denn je. Der Einsatz Künstlicher Intelligenz und fortschrittlicher Datenanalysen wird ebenfalls zu einem Innovationsschub in unserer Branche beitragen. All das können wir unseren Kunden bieten und wir erwarten auch im kommenden Jahr eine erfolgreiche Entwicklung unseres Geschäfts.



Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Klaus Engberding
Vorsitzender der Geschäftsführung der EOS Gruppe



Weitere Einblicke zu 2019/20?
Hintergrundinterview mit
CEO Klaus Engberding:
<https://eos-solutions.com/bilanz>

Inhalt

Know-how

- 04 **Das Unternehmen:** Investor und Dienstleister
- 06 **Die Kunden:** global, vielfältig und individuell
- 08 **Die Expert*innen:** Für Kunden weltweit im Einsatz

Performance

- 10 **Das Jahr in Zahlen:** Umsatz und Ergebnis weiter stark
- 12 **Geschäftsverlauf:** Positive Entwicklung
- 14 **Konzernumsatz nach Regionen:** Erfolgsfaktoren
- 16 **Einschätzungen aus den Regionen:** Geschäftsführung

Fokus

- 18 **Financial Investor:** Investments und Assetklassen
- 24 **Striving for technological leadership:** IT-Zahlen
- 26 **Globally Connected:** Inkasso in allen Regionen der Welt

Standorte

- 28 **Die Standorte:** Weltweite Präsenz

Ausblick

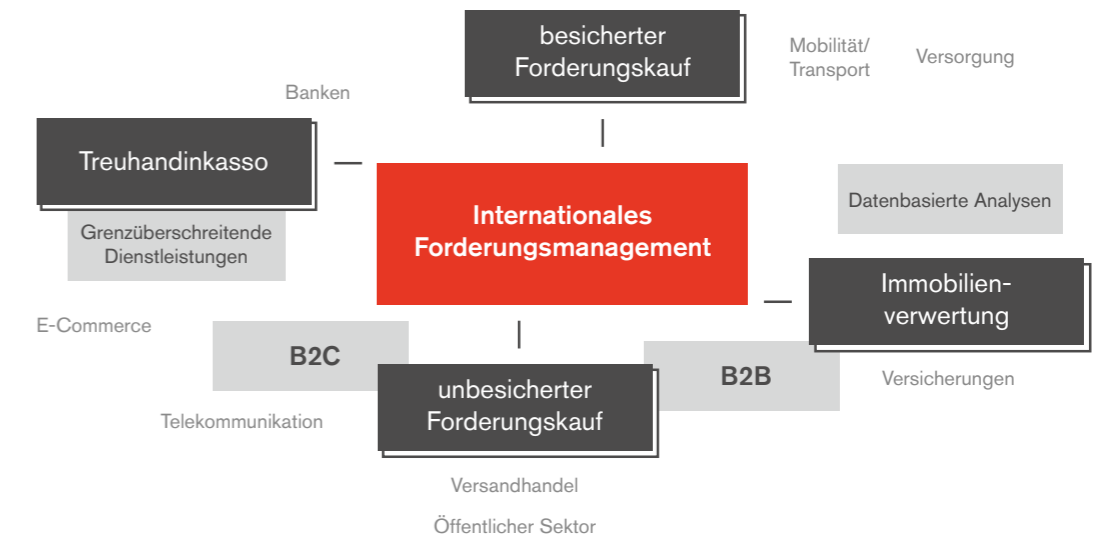
- 30 **Ausblick 2020/21:** Veränderung als Konstante

Geschäftsmodell, Branchen, Stärken:

Wir sind weltweit Expert*innen im Kauf, in der Bewertung und Bearbeitung von Forderungsportfolios und Immobilien.

Das Unternehmen

Investor und Dienstleister im Forderungsmanagement mit 26 Landesgesellschaften in Europa und Nordamerika



— Unternehmen mit Liquidität versorgen – so lautet das Credo der EOS Gruppe. Auf Treuhändebasis übernimmt EOS das Forderungsmanagement und erhöht den Cashflow der Auftraggeber in vielfältigen Branchen. Das Unternehmen gehört zu den international führenden Käufern ausgefallener Forderungen sowie besicherter und unbesicherter notleidender Kredite (Non-Performing Loans, kurz NPL). Außerdem akquiriert EOS nicht optimal performende Immobilien.

Die seit Jahren konsequenten und umfangreichen Investitionen in Technologie machen sich bezahlt – zum Beispiel in der datengetriebenen Portfoliobewertung und Bearbeitung von Forderungen. Digitalisierung



Die Märkte, in denen wir aktiv sind, haben weiterhin großes Wachstumspotenzial.

Dabei profitiert EOS von seiner herausragenden Leistungskraft und Expertise, mehr als 40 Jahren Erfahrung, über 80 Partnerschaften weltweit und der Zugehörigkeit zur Otto Group. Gepaart mit Technologie macht uns das zu einem der Branchenführer.



Klaus Engberding, CEO der EOS Gruppe

und damit der Einsatz moderner Technik, Big Data-Management und Advanced Analytics bleiben auch künftig zentrale Entwicklungsfelder. Hinzu kommt eine weitere Erhöhung der organisationalen Responsivität. Das setzt schnellere und flexiblere Zusammenarbeitsmodelle auf der Basis adaptiver Strukturen und Prozesse voraus. Seit 2017 befindet sich EOS dafür in einem grundlegenden kulturellen Veränderungsprozess und arbeitet systematisch daran, alte Muster aufzubrechen.

Kulturwandel ist kein Selbstzweck

Die Gruppe ist davon überzeugt, dass die neuen Zusammenarbeitsmodelle, gepaart mit der Leistungsfähigkeit der hochqualifizierten Teams und modernen IT-Systeme, einer der Hauptproduktivitätstreiber für die Zukunft sein werden.

Immer im Fokus des Handelns der mehr als 7.500 Mitarbeiter*innen steht dabei die Vision von EOS:

We are a globally connected financial investor driven by technology and entrepreneurial spirit.

Die Kunden: global, vielfältig und individuell

Unser Leistungs- und Branchenportfolio

Die EOS Gruppe betreut weltweit mehr als 20.000 Kunden in den unterschiedlichsten Branchen und Bereichen – und das mit mehr als 40 Jahren Erfahrung.

Verantwortung für eine gesunde Wirtschaft

— EOS hält seinen Kunden den Rücken frei für ihr Kerngeschäft, erhöht ihre Liquidität und minimiert Reputationsrisiken. Denn als verantwortungsvolles Unternehmen wissen wir: Hinter jedem Forderungspaket stehen Menschen. Entsprechend kaufen wir die Pakete zu realistischen Preisen und spekulieren nicht mit diesen. Die offenen Forderungen bearbeiten die geschulten Mitarbeiter*innen professionell und auf Augenhöhe mit den säumigen Zahler*innen. Damit sichern wir unseren langfristigen Erfolg und leisten einen Beitrag zu einer gesunden Wirtschaft: Unternehmen bleiben zahlungsfähig, Mitarbeiter*innen haben sichere Jobs und auch die Kunden unserer Kunden erhalten ihre Kaufkraft zurück.



Herausforderungen für Unternehmen im Forderungsmanagement	Vorteile durch die Zusammenarbeit mit Inkassounternehmen
1 Aufgrund ausstehender Zahlungen kommt es zu Liquiditätsengpässen.	Ob treuhänderische Bearbeitung von Forderungen oder Forderungskauf: EOS schafft Liquidität.
2 Eigenes Forderungsmanagement bindet Ressourcen und hat zum Beispiel durch Gerichtsverfahren lange Laufzeiten zur Folge.	Durch die langjährige Erfahrung findet EOS meist schnelle außergerichtliche Lösungen und sorgt damit bei Kunden und säumigen Zahler*innen für mehr Flexibilität und Unabhängigkeit.
3 Das selbstständige Beitreiben von Schulden ist zum Teil komplex und kritisch, was zu Reputationsschäden führen kann.	EOS sieht sich als Vermittler und schützt durch individuelle Lösungsansätze die Beziehung zwischen Gläubigern und deren Kunden.
4 Aufsichtsrechtliche Auflagen fordern von Banken, ihre NPL-Bestände zu reduzieren und offene Forderungen möglichst schnell zurückzuführen.	Durch den Kauf der offenen Forderungen – auch im Rahmen langfristiger Forward-Flow-Verträge – schont EOS das Eigenkapital der Banken, sorgt für Liquidität und unterstützt zudem die Einhaltung der regulatorischen Bestimmungen.



Branchenvielfalt auf Kundenseite



Banken & FinTechs



Versorger



Versicherung & InsurTechs



Telekommunikation



Gesundheitswesen



Öffentlicher Sektor



Immobilien



E-Commerce



Mobilität/Transport

Wir verstehen unser Geschäft.

Wir haben ein großes Erfahrungswissen und sind gleichzeitig einer der Vorreiter der Digitalisierung in unserer Branche. Wir wirtschaften mit Augenmaß. Das macht die EOS Gruppe außerordentlich erfolgreich und stabil. Für unsere Kunden und Partner sind wir damit ein höchst verlässlicher und fairer Geschäftspartner.

Klaus Engberding, CEO der EOS Gruppe

Die Expert*innen

Für Kunden im Einsatz: 7.500 Mitarbeiter*innen weltweit

Im Geschäftsjahr 2019/20 haben die Expert*innen von EOS Assets under Management (AUM) im Wert von rund 63,6 Mrd. Euro bearbeitet.

Von Data Science über Statistik bis Software-Programmierung und vielem mehr: Welche Expert*innen sind im Inkasso-Bereich eigentlich genau im Einsatz?

Für das technologiebasierte Serviceangebot von EOS, vom Forderungskauf bis zum Kontakt

mit säumigen Zahler*innen, geben Expert*innen aus den unterschiedlichsten Fachgebieten täglich ihr Bestes. Der erste Kontakt mit EOS erfolgt für Unternehmen meist über die Salesexpert*innen in einer der Landesgesellschaften. Die lokalen Teams stehen in engem Kundenkontakt, analysieren, verstehen und bieten jedem Kunden so den Service, den er braucht. Im Hintergrund arbeiten große interdisziplinäre Teams an der Umsetzung.

Expertise im Forderungskauf und Treuhandinkasso

1

Portfoliobewertung

Den Start für eine erfolgreiche langfristige Geschäftsbeziehung bildet beim Treuhandinkasso ein übergeordnetes Verständnis des Portfolios. EOS erhält die Anzahl der im Portfolio zu bearbeitenden Forderungen sowie deren durchschnittliche Höhe. Fachleute im Sales-Team evaluieren diese Informationen für die Kalkulation der erwarteten Einzugsergebnisse. Im Forderungskauf ist die Portfoliobewertung um ein Vielfaches umfangreicher. Für eine realistische, nachvollziehbare Evaluation mit einer fairen Preisgestaltung analysiert EOS die bereitgestellten Daten, bewertet sie und erstellt in einem ersten Teil daraus mithilfe einer umfangreichen Benchmark-Basis Prognosen. Der zweite Teil der Analyse basiert auf Erfahrungen, lokalem Branchenwissen und einem tiefen Kundenverständnis.

5

Langfristige Geschäftsbeziehungen

„Wir sind daran interessiert, langfristige Partnerschaften mit unseren Kunden einzugehen. Je länger und intensiver unsere Teams mit einem Kunden arbeiten, desto bessere und individuellere Lösungen können angeboten werden. Entsprechend stolz sind wir darauf, dass uns viele Kunden bereits seit über 10 Jahren die Treue halten.“

Klaus Engberding, CEO der EOS Gruppe

4

Inkassodienstleistungen

Mit moderner Technologie wie in-house entwickelter Inkassosoftware und KI-basierten Analysemodellen unterstützt EOS die vielen Expert*innen in der Inkassoabwicklung. Für ein bestmögliches Ergebnis arbeiten alle nach einem klar definierten Leitbild: „EOS. For a debt-free world“. Ziel ist, dass säumige Zahler*innen so schnell wie möglich schuldenfrei werden und Auftraggeber*innen umgehend ihr Geld erhalten. Mit der Übernahme der Inkassoabwicklung schützt EOS die Reputation seiner Kunden.

2

Vertragliche Vereinbarungen

Die Rechtsabteilungen in den betreffenden EOS Landesgesellschaften sorgen im nächsten Schritt für Klarheit und Vollständigkeit der vertraglichen Vereinbarungen. Bei komplexen und internationalen Transaktionen sind auch die Unternehmensjurist*innen des Hamburger Headquartiers involviert. Seit dem vergangenen Geschäftsjahr bietet EOS seinen Kunden in einigen Ländern bereits digitale Verträge an.

3

Daten-Integration und Kundenanbindung

Ein Team aus Betriebswirtschaftler*innen und IT-Spezialist*innen sorgt für eine geordnete Umsetzung der Daten-Integration. Zunächst wird das Forderungsportfolio noch einmal genau analysiert, um die Schnittstellen mit den EOS Systemen optimal aufzubauen. Programmierer*innen kümmern sich dann um die technische Implementierung.

Für eine reibungs- und lückenlose Umsetzung steht das Sales-Team bei Treuhand- und Forderungskaufaufträgen im engen Kundenkontakt. Nach der Anbindung können die Kunden in vielen Bereichen die Reportings ihrer Forderungen transparent und tagesaktuell im Kundenportal einsehen.



Der Prozess eines besicherten Forderungskaufs dauert von der Ausschreibung bis zur Vertragsunterzeichnung in der Regel drei bis sechs Monate; beim **unbesicherten Kauf** kann es mit rund sechs Wochen bis drei Monaten etwas schneller gehen.

Starke Entwicklung:

» Ich blicke voll Stolz auf das letzte Geschäftsjahr. Es ist das erfolgreichste in der Geschichte der EOS Gruppe.«

Klaus Engberding, CEO der EOS Gruppe



Unser Videotipp:
Das Geschäftsjahr in 90 Sekunden
<https://eos-solutions.com/zahlen>

Das Jahr in Zahlen

Umsatz und Ergebnis weiter stark

Der EOS Konzern schließt das Geschäftsjahr 2019/20 mit einer deutlichen Ergebnissteigerung gegenüber dem bereits sehr erfolgreichen Vorjahr ab. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) beträgt 343,4 Millionen Euro. Der Gesamtumsatz liegt mit 853,1 Millionen Euro trotz des Verkaufs zweier Gesellschaften um 4,8 Prozent über dem hervorragenden Vorjahreswert.

— Die Ergebnissteigerung lässt sich vor allem auf eine substantielle Geschäftsentwicklung in Osteuropa zurückführen. Darüber hinaus investierte die EOS Gruppe auf einem konstant hohen Niveau in besicherte und unbesicherte Forderungen.



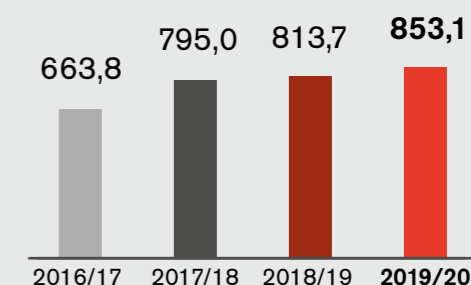
Die Basis für unseren Erfolg bilden technologische Fortschritte

in der Digitalisierung und die kulturelle Weiterentwicklung durch neue Organisations- und Zusammenarbeitsmodelle. So sind wir heute und auch zukünftig ein stabiler, verlässlicher Partner.

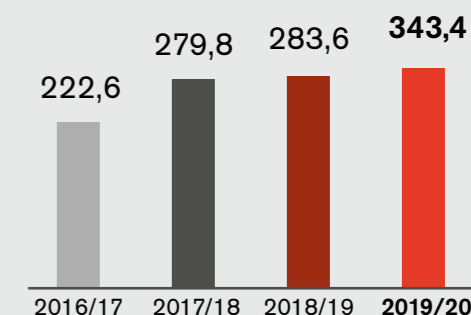


Klaus Engberding, CEO der EOS Gruppe

Die Umsatzentwicklung im Verlauf der letzten vier Jahre (in Mio. €)



Ergebnisverlauf (EBITDA) der letzten vier Jahre (in Mio. €)



EOS mit A-Rating ausgezeichnet



— Euler Hermes Rating, eine der führenden Ratingagenturen Europas, hat die Bonität der EOS Holding erneut mit der Note A ausgezeichnet. Bereits zum 16. Mal in Folge konnte EOS die Prüfer durch ein sehr hohes stabiles Ertragsniveau und eine sehr gute Kapitalstruktur überzeugen. Das schafft Vertrauen: Trotz Corona-Krise bewertet Euler Hermes das Finanzrisiko als gering. Kurz- und mittelfristig könne es zwar

Umsatz- und Ergebniseinbußen geben, auf lange Sicht rechnen die Prüfer aber wieder mit einem guten bis sehr guten Ertragsniveau.

Im Ratingurteil wird zudem die langjährige Erfahrung in der Bewertung, dem Erwerb und der Bearbeitung notleidender Forderungen sowie die Marktführerschaft in Deutschland und die starke Marktposition in Europa hervorgehoben.

Geschäftsverlauf

Positive Top- und Bottom Line-Entwicklung

Mit einem Umsatzanstieg von 4,8 Prozent verlief das Geschäftsjahr 2019/20 für den EOS Konzern sehr positiv. Das Ergebnis vor Steuern lag erneut deutlich über dem hervorragenden Vorjahresniveau. Das Investitionsvolumen in Forderungskäufe ist mit 651,3 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr (668,4 Millionen Euro) leicht gesunken, bewegt sich aus Konzernsicht aber weiterhin auf einem konstant hohen Niveau. Wesentliche Treiber der positiven Entwicklung waren:



1 Ergebnissteigerung durch sehr starke Geschäftsentwicklung in Osteuropa

2 Wiederholte hohe Investitionstätigkeit in besicherte und unbesicherte Forderungen

3 Ausgeprägte Digitalisierungsoffensive

Gewinn- und Verlustrechnung (Kurzfassung)

Auch hinsichtlich der Bottom Line war 2019/20 erfolgreich: Der EOS Konzern verbuchte einen Jahresüberschuss von 269,9 Millionen Euro – ein Plus von 15,2 Prozent.

Trotz des Verkaufs zweier Gesellschaften im Vergleichsjahr 2018/19 sind die Umsatzerlöse im vorliegenden Geschäftsjahr um 4,8 Prozent bzw. sehr gute 39.433 TEUR angestiegen. Das EBITDA wuchs noch stärker als die Umsatzerlöse, ist allerdings im Vorjahresvergleich begünstigt durch die Erstanwendung des Standards IFRS 16 (Umgliederung von Leasingaufwendungen). Das zum Vorjahr vergleichbare EBT (+13,0 Prozent) und der Jahresüberschuss (+15,2 Prozent) sind deutlich überproportional zum Umsatz gestiegen. In beiden Perioden wird das Ergebnis durch außerordentliche Erträge aus Verkäufen von Tochtergesellschaften gestützt, die im Finanzergebnis gezeigt werden.

	2019/20	2018/19
	in TEUR	in TEUR
Umsatzerlöse	853.090	813.657
Summe der betrieblichen Erträge	869.054	834.537
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	343.427	283.587
Ergebnis vor Steuern (EBT)	305.695	270.501
Jahresüberschuss	269.892	234.194

Aus rechnerischen Gründen können in Tabellen und Texten Rundungsdifferenzen auftreten.

Vermögenslage

Das Gesamtvermögen des EOS Konzerns ist um 0,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 2,2 Milliarden Euro gesunken. Verantwortlich für die Abnahme war neben einem intensivierten Working Capital Management vor allem die Veräußerung der EOS Health Honorarmanagement AG. Gegenläufig wirkte der weiterhin intensive Ankauf besicherter und unbesicherter Portfolios. Ihr Buchwert erhöhte sich im zurückliegenden Geschäftsjahr um rund 200 Millionen Euro auf 1,83 Milliarden Euro. Die Bilanzsumme besteht zu 83,3 Prozent aus angekauften Forderungen und Immobilien im Vorratsvermögen.

Hinzu kamen zielgerichtete hohe Investitionen in zukunftsweisende Inkassosysteme sowie in die Nutzung von Advanced Analytics und die erstmalig nach IFRS 16 aktivierten Nutzungsrechte.

	29.02.2020		28.02.2019	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %
Anlagevermögen	263.548	12,0	217.650	9,8
Angekaufte Forderungen und Immobilien im Vorratsvermögen*	1.834.308	83,3	1.610.358	72,7
Forderungen	22.002	1,0	212.306	9,6
Liquide Mittel	43.286	2,0	49.309	2,2
Sonstige Aktiva	39.684	1,8	124.663	5,6
Gesamtvermögen	2.202.828	100,0	2.214.285	100,0

*Enthalten Portfolioinvestitionen, die strukturierungsbedingt als Darlehensforderung ausgewiesen werden (wirtschaftliche Darstellung).

Eigenkapital und Finanzierung

Der Verkauf der EOS Health Honorarmanagement AG beeinflusste im vergangenen Geschäftsjahr auch die Gesamtfinanzierung des EOS Konzerns. Das Eigenkapital konnte EOS durch die Gewinnthesaurierung des Vorjahres sowie die Ausgabe neuer Genussrechte wiederum steigern. Die Eigenkapitalquote stieg um fast 5 Prozent auf 33,5 Prozent – ein für einen Finanzdienstleister vergleichsweise sehr hohes Niveau. Aus dem hoch positiven Free Cashflow konnten Refinanzierungen gegenüber Kreditinstituten und dem Gesellschafter reduziert werden, sodass sich deren Anteil an der Fremdfinanzierung gegenüber dem Vorjahr um 5,9 Prozent verringert hat.

	29.02.2020		28.02.2019	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %
Eigenkapital	737.220	33,5	634.430	28,7
Rückstellungen	105.510	4,8	85.923	3,9
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	222.839	10,1	257.317	11,6
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen	925.484	42,0	1.027.028	46,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46.177	2,1	38.397	1,7
Sonstige Verbindlichkeiten	165.598	7,5	171.189	7,7
Gesamtfinanzierung	2.202.828	100,0	2.214.285	100,0

Konzernumsatz nach Regionen

So verteilt sich der Umsatz des EOS Konzerns im Geschäftsjahr 2019/20 auf die einzelnen Regionen:



Umsatzstärkste Region im EOS Konzern bleibt weiterhin Deutschland. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert vor allem aus dem Verkauf der EOS Health Honorarmanagement AG. Auf dem wettbewerbsintensiven deutschen Markt konnte EOS einige bedeutende Forderungskäufe für sich gewinnen und das Investitionsvolumen zum Vorjahr steigern. Indem EOS konsequent seiner Strategie der Risikodiversifizierung in den bestehenden Märkten gefolgt ist, konnten die Umsatzanteile vor allem in Ost- und Westeuropa weiter erhöht werden. Einen besonders starken

Umsatzanstieg um 31,3 Prozent erreichten die EOS Gesellschaften in Osteuropa. Maßgeblichen Anteil daran hatten deutlich gewachsene Umsätze aus Forderungskäufen insbesondere in Russland und Polen, aber auch in Kroatien und Ungarn. Auch Westeuropa verzeichnete eine sehr erfreuliche operative Geschäftsentwicklung – vor allem in Belgien, Frankreich und Österreich. Die Region schloss das Geschäftsjahr insgesamt mit einem Umsatzplus zum Vorjahr von 5 Prozent ab – ebenso wie die Gesellschaften in Nordamerika.

	Veränderungen zum Vorjahr	2019/20	2018/19
	in %	in TEUR	in TEUR
Deutschland	-11,08	303.335	341.128
Westeuropa	+5,02	231.975	220.885
Osteuropa	+31,28	266.741	203.188
Nordamerika	+5,33	51.039	48.456
EOS Konzern	+4,85	853.090	813.657

Aus rechnerischen Gründen können in Tabellen und Texten Rundungsdifferenzen auftreten.

Erfolgsfaktoren und Besonderheiten vor Ort

Top Highlights DEUTSCHLAND

Langjährige Erfahrung und gute Reputation sicherten mit 35,6 Prozent des EOS Gesamtumsatzes die regionale Spitzenposition.

Starke Marktposition: Trotz weniger bedeutsamer Kaufangebote von Forderungspaketen gewann EOS entscheidende revolvierende Portfolios und konnte seine Führungsposition am Markt bestätigen.

Gesteigerte Investitionen: Das Investitionsniveau übertraf mit einer Gesamtsumme von 236,0 Millionen Euro das des Vorjahres. Höhere Investitionen gab es vor allem im Bereich unbesicherter Forderungen.

Performance im Fokus: Die Reorganisation von Prozessen führte zum Abbau von Bürokratie, schnelleren Entscheidungswegen, mehr Eigenverantwortung und besserer Ressourcen- und Kosteneffizienz. Zudem treibt EOS in Deutschland die Digitalisierung im gesamten Unternehmen voran. So auch im Kerngeschäft Inkasso: Von der fortschreitenden Neuentwicklung seiner Forderungsmanagement-Software erwartet EOS weitere Produktivitätssteigerungen.

Top Highlights OSTEUROPÄ

Ein Umsatzplus von 63,6 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr führte zu einem absoluten Rekordhoch.

Deutliche Umsatzsteigerung: Maßgeblicher Treiber war der erhebliche Umsatzanstieg aus Forderungskäufen in Russland und Polen. Aber auch Kroatien, Ungarn, Serbien und Bulgarien legten beim Umsatz nennenswert zu.

Hohe Investitionstätigkeit: EOS konnte auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wesentliche NPL-Transaktionen realisieren, obwohl aufgrund des stetigen NPL-Rückgangs in Verbindung mit einer erkennbaren Verlangsamung von Transaktionen in der Region Osteuropa das Rekordniveau der Investitionen aus dem Vorjahr nicht erreicht werden konnte. Die höchsten NPL-Investments fanden in Polen, Kroatien, Russland und Ungarn statt.

Digitalisierungsoffensive: Der Ausbau der Inkassosoftware „Kollecto +“ führte zu gesteigerter Effizienz in der Bearbeitung von Forderungen. Ein klarer Erfolgsfaktor ist zudem die Zusammenarbeit der internationalen IT-Ressourcen mit agilen Methoden.

Top Highlights WESTEUROPÄ

Stabile Entwicklung ermöglichte leichte Umsatzsteigerung um 5 Prozent mit einem Plus von 11,1 Millionen Euro.

Starke Geschäftsentwicklungen: Die operativ sehr erfreulichen Geschäftsentwicklungen in den Ländern Belgien, Frankreich und Österreich führten insgesamt zu einem leichten Umsatzanstieg und übertrafen den Vorjahreswert.

Top-Position als Forderungskäufer: Die westeuropäischen EOS Gesellschaften behaupteten sich auch im vergangenen Geschäftsjahr als führende Anbieter für Forderungskäufe. Vor allem Frankreich stach trotz eines anhaltend schwierigen Marktumfelds heraus und tätigte deutlich stärkere Investitionen sowohl in immobilienbesicherte als auch in unbesicherte Portfolios. Auch Belgien und Spanien konnten die Investitionstätigkeiten weiter steigern.

Top Highlights NORDAMERIKA

Mit einem Umsatzplus um 2,6 Millionen Euro lag die Region Nordamerika leicht über dem Vorjahresniveau.

Wachsende Investitionen in den USA: Die strategische Fokussierung auf den Bereich Forderungs Kauf zahlt sich aus. Die gestiegenen Umsätze konnte EOS vor allem im Bereich Forderungs Kauf realisieren. Insgesamt investierte das Unternehmen 28,8 Millionen Euro und damit knapp 4 Millionen mehr als im Vorjahr.

EOS in Kanada fokussiert Treuhandgeschäft: In Kanada lag der Umsatz merklich über dem Geschäftsjahr 2018/19 und damit deutlich über Plan. Vor allem der Fokus auf das Treuhandgeschäft konnte weiter ausgebaut werden.

Einschätzungen aus den Regionen

DEUTSCHLAND



Andreas Kropp,
Geschäftsführer der EOS Gruppe
und zuständig für Deutschland

»
Der Erfolg der EOS Gruppe in Deutschland liegt vor allem in unserer operativen Exzellenz und der intensiven vertrieblichen Arbeit nah am Kunden begründet.

Verbunden mit zahlreichen Digitalisierungsinitiativen und unserer hervorragenden Reputation – auch im Datenschutz – macht uns das zu einem verlässlichen und attraktiven Partner für unsere Kunden. Hierfür und um unsere Zukunftsfähigkeit zu sichern, investieren wir fokussiert in unsere wichtigsten Bereiche: Mitarbeiter*innen, Kultur und Technologie. Neben der digitalen Transformation ist eine große Herausforderung für das aktuelle Geschäftsjahr die Neuregelung des deutschen Inkassogesetzes, die vor allem die Höhe der Inkassogebühren betrifft.

«

»
Unsere starke lokale Expertise, der Umgang mit säumigen Zahler*innen auf Augenhöhe und die partnerschaftliche und oft internationale Zusammenarbeit mit unseren Kunden zahlen sich aus.

Dadurch konnten wir wichtige Impulse im besicherten und unbesicherten Inkasso setzen sowie Wissen und Know-how in der Gruppe teilen. Das in Hamburg ansässige Transaction Center für Osteuropa ist hier ein essenzieller Erfolgsfaktor. Zudem tätigten wir substantielle Investitionen in besicherte Forderungspakete in Slowenien und Serbien und sind jetzt in allen Ländern Osteuropas in der Lage, besicherte und unbesicherte Forderungen bestmöglich zu bearbeiten. Dass wir immer wieder innovative Lösungsansätze und Produkte anbieten, zeigen auch die angebotenen Forward-Flow-Verträge für besicherte Forderungen, die beispielweise in Ungarn eindrucksvoll zum Erfolg führten.

«



Marwin Ramcke,
Geschäftsführer der EOS Gruppe
und zuständig für die Region Osteuropa

OSTEUROPA

»
Die EOS Gruppe ist in Westeuropa sehr gut positioniert.

Durch unser Know-how und die langjährige Erfahrung, insbesondere in den Bereichen Banken und Telekommunikation, sind wir ein bevorzugter strategischer Partner für unsere Kunden. Wir investieren massiv in Big Data und Analytics und helfen beim Lösen der Probleme rund um NPLs. Trotz der Corona-Krise, die vor allem Frankreich und Spanien hart getroffen hat, bleiben wir ein verlässlicher Partner im Bereich Treuhandinkasso und Forderungskauf – auch durch unseren starken finanziellen Hintergrund als Familienunternehmen. Wir sind also gut aufgestellt, um diese Krise zu meistern. Im zweiten Halbjahr erwarten wir einen erhöhten Bedarf unserer Kunden, sich von NPLs zu trennen und stehen dann für unsere Kunden als stabiler Partner bereit.

«

WESTEUROPA



Dr. Andreas Witzig,
Geschäftsführer der EOS Gruppe
und zuständig für die Regionen Westeuropa
sowie Nordamerika

NORDAMERIKA

»
Der nordamerikanische Markt ist für die EOS Gruppe kein ganz einfaches Umfeld, dafür entwickelt sich Kanada sehr erfreulich.

In Kanada haben wir uns in den letzten Jahren zu einem der Marktführer im Treuhandinkasso entwickelt. Dabei wurden die Erwartungen an Umsatz und Ergebnis im vergangenen Geschäftsjahr deutlich übertroffen. Darauf sind wir gemeinsam mit unserem kanadischen Team sehr stolz. In den USA zeigen die verstärkten Investitionen in Forderungskäufe positive Tendenzen. Diese Fokussierung wollen wir im laufenden Geschäftsjahr weiter fortführen.

«



Regionale Teamstärken
(Anzahl Mitarbeiter*innen)

2.042
Deutschland

3.527
Osteuropa

1.193
Westeuropa

816
Nordamerika

7.578
Gesamt

Unsere Vision:

We are a globally connected financial investor driven by technology and entrepreneurial spirit.

Financial Investor

Ausgewählte Top-Investments

Das Kerngeschäft und Wachstumsfeld von EOS setzt sich aus dem Kauf notleidender Forderungen und zu restrukturierender Immobilien zusammen. EOS hat 2019/20 sein Engagement als globaler Investor erneut bestätigt.



Mio. Euro

beträgt der nominale Wert der Forderungspakete, die EOS mit seinem portugiesischen Partnerunternehmen Servdebt im Geschäftsjahr 2019/20 gekauft hat.



Mio. Euro

an notleidenden Privatkunden-Krediten hat EOS in Russland von der AO UniCredit Bank gekauft.



Mio. Euro

umfasst das NPL-Portfolio, das EOS Bulgarien von der Eurobank-Tochter Postbank im März 2019 gekauft hat. Das ist der bisher größte besicherte Forderungskauf, den EOS auf dem bulgarischen Markt getätigt hat.



Mehr als

Mio. Euro

Forderungsvolumen verzeichnet der Auftrag eines großen deutschen Anbieters aus der Mobilitätsbranche im Geschäftsjahr 2019/20. Im Rahmen der im Jahr 2019 neu gestarteten Partnerschaft bearbeitet EOS monatlich rund 10.000 Forderungen ausschließlich auf Treuhandbasis.



Mio. Euro

beträgt der Nominalwert eines 47.000 Forderungen umfassenden Pakets, das EOS Aremas der bpost bank abgekauft hat. Zudem kauft EOS Aremas der bpost bank laufend notleidende unbesicherte Kredite und überzogene Girokonten ab, die seit mindestens 150 Tagen nicht bedient wurden.

Investitionen 2019/20

EOS hält hohes Vorjahresniveau

Der EOS Konzern knüpft in Bezug auf seine Investitionen an das Vorjahr an und investierte auch im Geschäftsjahr 2019/20 insgesamt 651,3 Millionen Euro in unbesicherte und besicherte Forderungen sowie Immobilien. Vor allem in Deutschland gab es eine Steigerung des Invests im unbesicherten Bereich um über 80 Prozent. Die Investitionsvolumina in Ost- und Westeuropa sind hingegen leicht zurückgegangen (20 Prozent bzw. 10 Prozent).

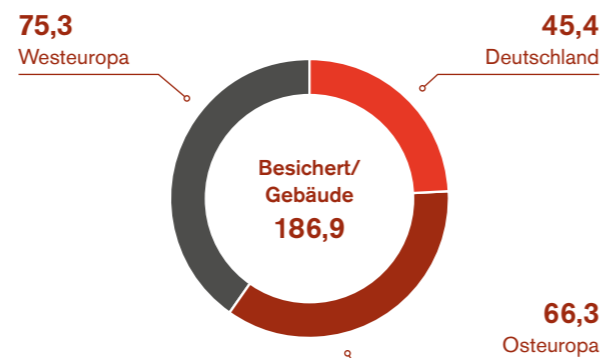
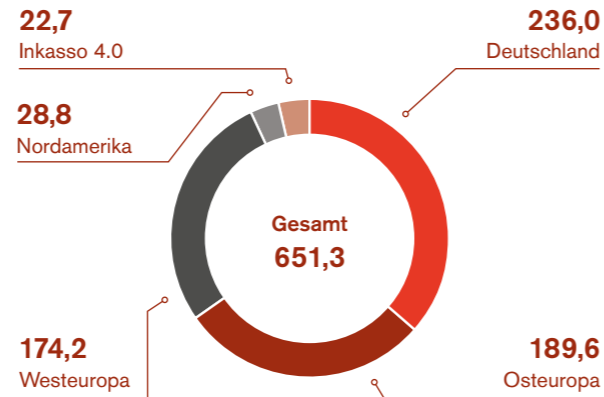
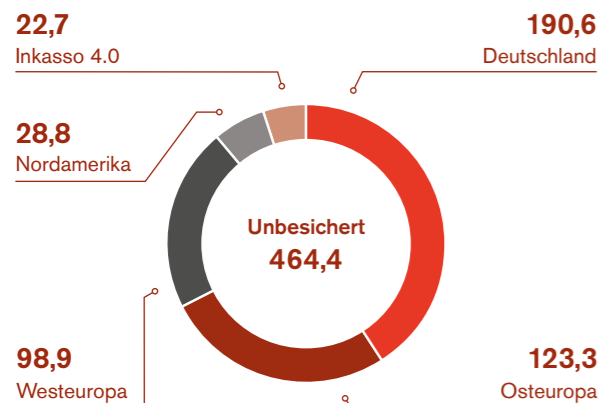
Zusätzlich kauft EOS auch Forderungsportfolios in Ländern, in denen die Gruppe nicht mit einer eigenen Gesellschaft vertreten ist. In Zusammenarbeit mit lokalen Inkassospezialisten entscheidet EOS über den Kauf von möglichen Forderungspaketen, die der Partner vor Ort dann professionell bearbeitet. Solche Kooperationen im Forderungskauf laufen bei EOS unter der Bezeichnung „Inkasso 4.0“.

Ein überaus erfolgreiches Beispiel ist die Entwicklung des Geschäfts auf dem portugiesischen Markt. Obwohl EOS hier mit keiner eigenen Gesellschaft vertreten ist, hat sich das Unternehmen durch Kooperationen mit dem Inkassounternehmen Servdebt einen Namen als wichtiger Investor gemacht.

INVESTITIONEN IN FORDERUNGSKÄUFE UND IMMOBILIEN

Die Aufteilung in unbesicherte und besicherte Forderungen sowie Immobilien verteilt sich im Ländervergleich wie folgt:

Angaben in MEUR

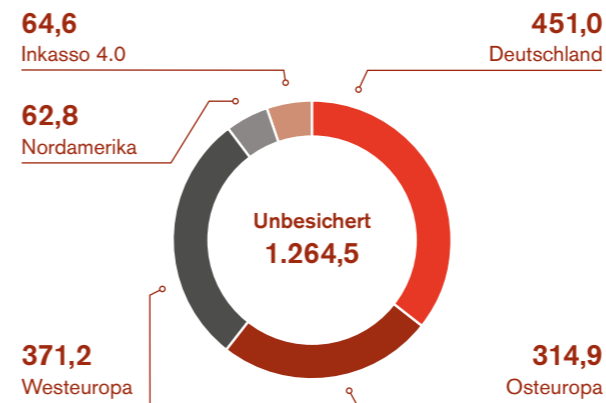


Aus rechnerischen Gründen können in Tabellen und Texten Rundungsdifferenzen auftreten.

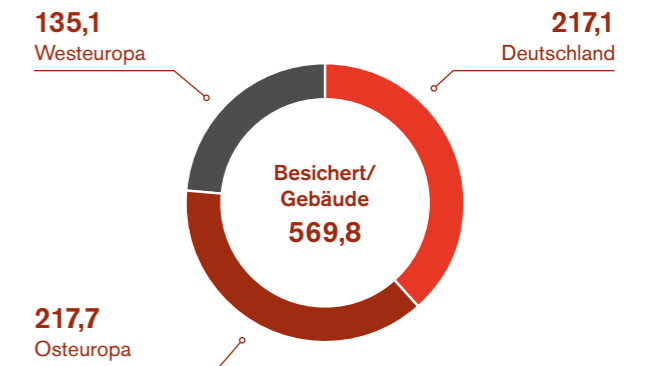
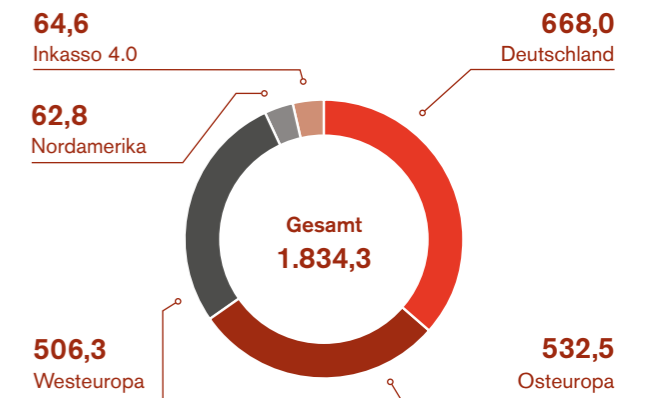
ANGEKAUFTE FORDERUNGEN

1,83 Milliarden Euro*. Das ist der Buchwert der zum Ende des Geschäftsjahres bilanzierten Portfolios. Das bedeutet eine Steigerung um mehr als 14 Prozent durch einen um rund 200 Millionen Euro höheren Wert als im Vorjahr. Diese Entwicklung zeigt, dass der Bereich Forderungskauf weiter auf Wachstumskurs ist. Mit 1,26 Milliarden Euro haben unbesicherte Forderungspakete dabei erneut einen mehr als doppelt so hohen Wert erzielt wie besicherte Portfolios und Gebäude zusammen. In der Aufteilung der Regionen zeigt sich entsprechend folgendes Bild:

Angaben in MEUR



*Enthalten Portfolioinvestitionen, die strukturierungsbedingt als Darlehensforderung ausgewiesen werden.



Die EOS Gruppe hat im vergangenen Jahr erneut viel investiert und ist weiter gewachsen.

Dabei ist uns die Risikostreuung bei Investitionen über mehrere Länder hinweg sehr wichtig. Allerdings gewinnen wir mit unseren Preismodellen nicht jedes Portfolio. In bestimmten Märkten gelingt uns das phasenweise auch nicht. Dennoch halten wir an unserer Handschrift fest, denn sie macht uns zu einem stabilen, solide wirtschaftenden und verlässlichen Unternehmen – auch in Zukunft.



Justus Hecking-Veltman, CFO der EOS Gruppe

Assetklassen

Nachhaltige Investments in substanzieller Größenordnung

In den vergangenen Jahren hat EOS systematisch seine Aktivitäten als Finanzinvestor verstärkt und etablierte sich in einigen Ländern als Marktführer beim Kauf von Forderungspaketen.

— Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr investierte das Unternehmen in großem Umfang in alle Assetklassen und konnte zahlreiche erfolgreiche Partnerschaften auf-

bzw. ausbauen. Mit dem Kauf der Forderungen durch EOS können Kunden ihr Eigenkapital stärken, was wiederum die Bilanzen entlastet und die Liquidität erhöht. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten und Teil unserer Erfolgsstrategie – auch in Zukunft.

Die richtigen Investments erkennen und Schwerpunkte setzen

EOS hat sich mit seiner langjährigen Erfahrung, technologiegetriebener Portfolio-Analyse und fairen Preisen zum Top-Investor in der Branche entwickelt. Hier zählt sich auch Disziplin und Nervenstärke aus. Nicht jede Ausschreibung ist die richtige. „Investitionen, für die wir uns entscheiden, sind auf Nachhaltigkeit und nicht auf Quartalsziele und -zahlen ausgerichtet“, so Hecking-Veltman.

Das Jahr 2020 und die Folgejahre werden verstärkt von dem Thema ‚Finanzinvestor‘ geprägt sein.

Mit diesem Begriff verbinden wir nicht den Anspruch, ein Großinvestor wie Private Equity Unternehmen oder große Fonds zu werden. In unserem Kontext formuliert dies den Anspruch, in substanzieller Größenordnung und nachhaltig in Forderungspakete zu investieren. Um diese Investitionen tätigen zu können, bauen wir zunehmend von unserem Gesellschafter Otto Group unabhängige Finanzierungsmodelle auf, um an den großen, für uns relevanten Märkten entsprechend partizipieren zu können. Unsere Partner profitieren dabei von der exzellenten Be- und Verwertungskompetenz.

Justus Hecking-Veltman, CFO der EOS Gruppe

1

EOS kauft besicherte Forderungen, die als notleidende immobilienbesicherte Kredite insbesondere die Bilanzen von Banken belasten. Indem EOS die Abwicklung dieser NPLs übernimmt, löst das gleich mehrere Probleme: Bei den Gläubigern reduziert es die Risiken und stärkt das Eigenkapital, vor allem seit solche Kredite durch die Finanzkrise schneller als notleidend deklariert werden müssen. Für die Kreditnehmer*innen wiederum erarbeitet EOS gute Lösungen und schafft finanziellen Spielraum.



„Insbesondere im Bereich der immobilienbesicherten Forderungen hat EOS ein umfangreiches Fachwissen aufgebaut. Die Arbeit von erfahrenen Expert*innen, Rechtsberater*innen und Immobiliengutachter*innen hat das Unternehmen zu einem der führenden in der Branche gemacht. Der Erfolg des Modells besteht darin, einen ständigen Dialog mit den säumigen Zahler*innen zu führen, um einvernehmliche Lösungen zu finden und Gerichtsverfahren zu vermeiden.“

Nathalie Lameyre
Geschäftsführerin EOS Frankreich

2

EOS kauft unbesicherte Forderungen und bearbeitet diese systematisch im eigenen Namen. Gerade für E-Commerce-Unternehmen, Telekommunikationsanbieter, Versorger und Finanzdienstleister ist die Übernahme notleidender unbesicherter Konsumenten- oder Unternehmensforderungen durch EOS eine enorme Entlastung und erhöht deren Cashflow.



„Wir sind Experten in der Bearbeitung und Abwicklung unbesicherter Forderungen. Unsere langjährige Erfahrung in Verbindung mit modernster Technologie und entsprechenden Analyseverfahren ermöglicht uns eine faire Preisgestaltung.“

Rayna Mitkova-Todorova
Geschäftsführerin EOS Matrix Bulgarien

3

EOS kauft in so genannten Forward-Flow-Verträgen zukünftige notleidende Forderungen.

Dabei akquiriert EOS über einen bestimmten Zeitraum hinweg regelmäßig besicherte und unbesicherte Forderungspakete eines Kundenunternehmens zu einem zuvor festgelegten Kaufpreis. Zu den Veräußerungsterminen streicht der Verkäufer die Forderungsausfälle aus seinen Büchern und erhöht seine Liquidität planmäßig.



„Forward-Flow-Geschäfte sowie die Bewertung von besicherten und unbesicherten Forderungen stellen besondere Ansprüche an den Käufer. Hier kommt die Erfahrung von EOS ins Spiel – und das breite Netzwerk von externen Expert*innen, mit denen das EOS Team vor Ort eng zusammenarbeitet.“

Tamás Lencsés
Geschäftsführer EOS Ungarn

4

EOS kauft restrukturierungsbedürftige Immobilien

und entlastet die vorherigen Eigentümer von den damit verbundenen Risiken und Kosten. Die gekauften Immobilien wertet EOS auf, entwickelt sie zu tragfähigen Nutzungs- und Vermietungskonzepten und veräußert sie am Ende wieder. Eine klare Stärke durch langjährige Erfahrung, über die viele Eigentümer selbst nicht verfügen. Die Verkäufer erhalten so finanziellen Spielraum für vielversprechendere Investments.



„Unser Anspruch ist es, eine solide vermietete und sauber dokumentierte Immobilie in den Markt zurückzugeben, die ein vernünftiges Investment darstellt.“

Jochen Prinz
Geschäftsführer der CINTHIA Real Estate (EOS Gruppe)

Striving for technological leadership

Investitionen in Technologie zahlen sich aus

Von der Portfolio-Evaluation bis zur Bearbeitung von Forderungen – durch den Einsatz moderner Technologien macht EOS den Unterschied und sieht sich als technologischer Vorreiter innerhalb der Branche.

IT-Zahlen im Geschäftsjahr 2019/20

25
Mio. Euro



investierte EOS im zurückliegenden Geschäftsjahr in den Ausbau der IT-Kernsysteme.

Rund
500

Mitarbeiter*innen sind bei EOS international für die Weiterentwicklung und Implementierung der digitalen Prozesse verantwortlich.



30%

der Finanz-Entscheider in Europa glauben, dass KI die Fehlerquote im Forderungsmanagement revolutionär minimieren wird.*

*Quelle: EOS Studie
„Europäische Zahlungsgewohnheiten 2019“

KI und Machine-Learning

Das regelmäßige Trainieren von KI-Modellen lässt Systeme selbstständig dazulernen: Machine-Learning-Algorithmen werten Tausende von Inkassovorgängen aus und erkennen Muster. Welcher Inkassoschritt ist wann besonders erfolgreich? Mit dieser „best next action“ Empfehlung können Maßnahmen für säumige Zahler*innen viel flexibler und gezielter abgeleitet und Fälle besser bearbeitet werden. Die Anwendung solcher Modelle gibt es bei EOS bereits in Deutschland und Frankreich mit messbarem und signifikantem Mehrwert. Zudem setzt EOS KI neuerdings auch in der Bewertung von Immobilienportfolios oder der Datensicherheit ein. So überprüft KI rund um die Uhr die IT-Systeme, kann Anomalien erkennen und Angriffe verhindern.

Informationssicherheit

Anders als beim Datenschutz ist die Informationssicherheit international nicht gesetzlich geregelt. EOS richtet sich daher nach dem international gültigen Standard ISO 27001 und den vom Mutterkonzern Otto geltenden Regeln zur Informationssicherheit. Bereits sieben EOS Gesellschaften sind ISO-zertifiziert, weitere sollen folgen. So stellt die EOS Gruppe sicher, dass Informationssicherheit international im Fokus steht und das Niveau kontinuierlich erhöht wird.

Agile Softwareentwicklung

Software ist heute weniger ein fertiges Produkt als ein fortlaufender Prozess. Permanente Updates und neue Versionen sind ein Qualitätsmerkmal. Deshalb entwickelt EOS seine Kernsysteme selbst und kann so mit dem schnellen technologischen Wandel Schritt halten.

24/7-Reportings für Kunden

Tagesaktuelle Reportings im Online-Portal verschaffen EOS Kunden bereits in vielen Ländern jederzeit einen Einblick in ihre Außenstände.

Kommunikation mit säumigen Zahler*innen

Ob Schulden-App oder 24/7-Online-Portal: EOS setzt auf die kontinuierliche Weiterentwicklung der digitalen Kommunikationswege. In Kroatien, Polen und Belgien wird im neuen Geschäftsjahr zum Beispiel ein Chatbot für einfache und schnell klärbare Fragen eingeführt.

IT-Innovations-treiber 2019/20

»
Machine-Learning und Künstliche Intelligenz sind bei EOS keine leeren Worthülsen, sondern verbessern schon an vielen Stellen die Performance im Forderungsmanagement und unterstützen die Bewertung von Portfolios. Ich bin überzeugt, dass wir damit einen echten Unterschied für unsere Kunden, Mitarbeiter*innen und säumigen Zahler*innen machen können. Das ist unsere Motivation.

«
Justus Hecking-Veltman, CFO der EOS Gruppe

Globally Connected

Inkasso in allen Regionen der Welt

Die EOS Gruppe ist mit eigenen Gesellschaften und 83 Partnerunternehmen rund um den Globus vertreten.

— So kümmert sich EOS mit grenzüberschreitendem Inkasso

darum, dass offene Rechnungen beglichen werden – egal wo sich säumige Zahler*innen befinden. In über 180 Ländern in fast allen Regionen der Welt macht das Unternehmen Forderungen gegenüber Privat- oder Geschäftskunden in einem anderen Land geltend.

Vom Hauptsitz in Hamburg steuert das EOS Cross-border Center alles über die internationale IT-Plattform EOS Global Collection. Die jeweiligen Aufträge der im Ausland ansässigen säumigen Zahler*innen gehen dann an die zuständigen Landesgesellschaften, die sich bestens mit den Besonderheiten vor Ort auskennen.

1.861

Kunden nutzten das internationale Inkasso von EOS, davon waren **727 Neukunden**.



„Globally connected“ zu sein ist ein wichtiger Bestandteil unserer Unternehmensstrategie.

Für die nötigen Rahmenbedingungen sorgt das EOS Cross-border Center schon seit 10 Jahren.



Klaus Engberding, CEO der EOS Gruppe

EOS bearbeitete im vergangenen Geschäftsjahr Inkassofälle in

170

Ländern.



70 %

aller weltweiten Zahlungen erfolgen in Form von **Ratenzahlung**.

Insgesamt hat EOS

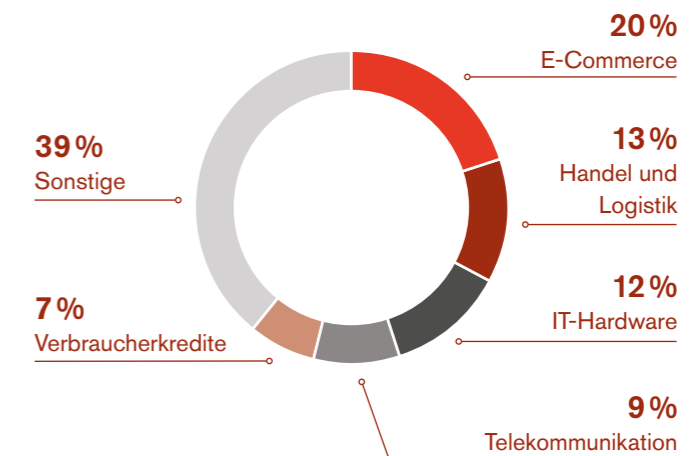
74.331

grenzüberschreitende Fälle weltweit bearbeitet.

88 Tage

dauerte es im **Schnitt, bis EOS die erste Zahlung** erzielte. Damit verringerten die Cross-border-Expert*innen die Dauer um 12% im Vergleich zum Vorjahr.

Anteil der Fälle nach Branchen



99 %

aller bezahlten Fälle ließen sich im internationalen Inkasso außergerichtlich klären (2018/19: 98%), was die Einigung maßgeblich beschleunigt und Kosten senkt.

521

Mitarbeiter*innen sind für EOS im grenzüberschreitenden Inkasso tätig, **303** von ihnen bei EOS Gesellschaften.

Bei **71 %**

handelte es sich um Forderungen gegenüber Privatkunden.

Weltweite Präsenz:

Mit mehr als 60 Tochterunternehmen in 26 Ländern stärken wir die finanzielle Performance unserer Kunden.



EOS in Nordamerika

- Kanada
- USA

EOS in Westeuropa

- Belgien
- Dänemark
- Deutschland
- Frankreich
- Großbritannien
- Irland
- Österreich
- Schweiz
- Spanien

EOS in Osteuropa

- Bosnien und Herzegowina
- Bulgarien
- Griechenland
- Kosovo
- Kroatien
- Montenegro
- Nordmazedonien
- Polen
- Rumänien
- Russland
- Serbien
- Slowakei
- Slowenien
- Tschechien
- Ungarn

Ausblick 2020/21

Veränderung als Konstante

— Einen Ausblick auf das aktuelle Geschäftsjahr 2020/21 und dessen Entwicklung zu geben, ist kaum möglich. Der Einfluss der Corona-Pandemie auf die Wirtschaft ist immens. Laut IWF und OECD steht die Weltwirtschaft vor einer schweren Rezession. Auch der Inkassobereich ist von Corona-Beschränkungen wie geschlossenen Gerichten oder nicht tätigem Außendienst betroffen. Dennoch können die operativen Aktivitäten auf einem hohen Niveau fortgeführt werden. Unsere Mitarbeiter*innen machen hier einen großartigen Job. Ihnen gelingt es, individuelle Lösungen für säumige Zahler*innen zu finden, um deren Rückstände zu begleichen und den Auftraggebern schnellstmöglich ihr Geld zuzuführen.

Die EOS Gruppe rechnet für 2020/21, insbesondere aufgrund der pandemiebedingten Moratorien, mit einem spürbaren Rückgang des Treuhandvolumens und einer teilweisen Verschiebung der angebotenen Forderungspakete im Markt auf das dritte und vierte Quartal. Wir blicken dennoch zuversichtlich in die zweite Jahreshälfte. Als verlässliches, stabil wirtschaftendes Unternehmen wird EOS sich weiterhin als globaler Finanzinvestor am Markt beteiligen. Unsere Erfahrung, unsere faire Preisstrategie und der Einsatz unserer 7.500 Mitarbeiter*innen geben uns die Sicherheit, dies sagen zu können. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor sind auch die starken Digitalisierungsmaßnahmen der EOS Gruppe, da die Kunden

von der datengetriebenen und KI-gestützten Forderungsbearbeitung maßgeblich profitieren. Das erhöht nicht nur die Performance, sondern auch die Kalkulationsfähigkeit von Portfolios – ein Benefit für unsere Partner auf Finanzierungsseite, um weiterhin zunehmend co-investieren zu können.

Darüber hinaus werden Start-ups als neue Partner für EOS immer wichtiger, da sie an vielen Stellen interessante Produkte und Dienstleistungen entwickeln, die uns in unserem Digitalisierungsbestreben unterstützen und/oder unsere Produkte und Prozesse neu denken lassen.

Damit wir all das schaffen können, ist es wichtig, weiterhin unsere organisationale Responsivität zu erhöhen sowie gleichzeitig die Eigenverantwortung der Mitarbeiter*innen zu stärken. Aller Anfang in solchen Veränderungsprozessen war da sicherlich schwer. Heute glaube ich jedoch sagen zu können, dass sich ein Großteil der Organisation bereits mitten in diesem Prozess befindet, der nicht mehr zu stoppen ist.

Klaus Engberding

Vorsitzender der Geschäftsführung der EOS Gruppe

»
Unser Ziel ist es, in unseren Märkten
– mit Ausnahme der USA –
eine Top 3 Position zu halten oder zu erreichen.
«

Klaus Engberding, CEO der EOS Gruppe



EOS Jahresbericht 2019/20
als Download:

<https://eos-solutions.com/jahresbericht>

Impressum

Herausgeber: EOS Holding GmbH, Corporate Communications,
Steindamm 71, 20099 Hamburg; www.eos-solutions.com

Verantwortlich: Lara Flemming, Cornelia Claußen, Roxana Herfort

Konzept & Redaktion: EOS Holding GmbH, Corporate Communications;
Klenk & Hoursch AG, www.klenkhoursch.de

Konzept & Design: Nordisk Büro Plus GmbH; www.nordisk-buero.com

Bildnachweise: Jann Klee

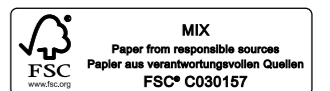
Lektorat & Übersetzung: Kate Simmons;
SKS Sprachen Komplett Service

Druck: D+L Printpartner GmbH

Disclaimer

Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung beruhen. Obwohl wir davon ausgehen, dass diese Aussagen realistisch sind, kann es durch aufkommende Risiken und vorhandene Ungewissheiten zu Abweichungen kommen. Sollte der Bericht redaktionelle Fehler enthalten oder in einigen Punkten unvollständig sein, übernimmt die EOS Holding GmbH hierfür keine Haftung oder Garantie. Eine Aktualisierung oder Korrektur bzw. Ergänzung des Jahresberichts ist weder geplant noch sind wir dazu verpflichtet. Die EOS Holding GmbH behält sich jedoch das Recht vor, den Bericht jederzeit und ohne besondere Ankündigung eigenständig zu aktualisieren. Im Falle von Widersprüchen zwischen der deutschen und der englischen Version hat die deutsche Vorrang. Verantwortlicher im Sinne des deutschen Presserechts, § 55 Abs. 2 Rundfunkstaatsvertrag (RStV): Lara Flemming, EOS Holding GmbH, Steindamm 71, 20099 Hamburg, Deutschland.

Stand: Juli 2020



Website: <https://de.eos-solutions.com>



EOS Gruppe



EOS Gruppe



@EOSGruppe



@eos_solutions



@eos_karriere



EOSHamburg