

# Hauptversammlung vom 09.08.2022

## Fragen und Antworten

Dokumentenversion	1
Autor	Manfred Götz, Cedric Balzar
Aktuelles Datum	10.08.22
Dokumentbeschreibung	Alle Fragen und Antworten von der Hauptversammlung vom 09.08.22
Änderungsbeschreibung	
Letztes Änderungsdatum	10.08.22
Freigegeben durch:	Manfred Götz, Cedric Balzar

### Frage 1:

**Fragensteller: Masek, Andreas, Düsseldorf**

**Frage:** Das Konzernjahresergebnis bewegt sich seit drei Jahren im negativen Bereich. Die Aktie entwickelte sich im Berichtszeitraum 2021 minus 14%. Das Unternehmen lebt von Mittelzuflüssen aus Finanzierungstätigkeit und dem Verkauf einer Tochterfirma. Von einem positiven Shareholder Return konnte deshalb 2021 nicht die Rede sein. Auch über die groß für das erste Halbjahr 2022 angekündigte Verschmelzung mit einem angeblich profitablen Zielunternehmen werden die Aktionäre (Stand 1.8.2022) weiter im Unklaren gelassen.

**Welche verbindliche Prognose zur Entwicklung der mVISE AG in diesem Jahr kann die Verwaltung heute unterbreiten?**

Antwort Herr Götz: Es ist korrekt, dass die Aktie in den letzten Monaten eine negative Entwicklung hatte. Die mVISE konnte sich den Entwicklungen am Gesamtmarkt nicht entziehen. So hat z.B. auch der TECDEX, der die 30 größten Technologiewerte in dem von Ihnen genannten Zeitraum sogar um 18% verschlechtert. Wir haben im Vorfeld zur Hauptversammlung die wichtigsten Finanzzahlen für das Halbjahr 2022 veröffentlicht. Hier konnten wir das stärkste Halbjahresergebnis in der Firmengeschichte vermelden. Wir rechnen daher auch mit einer entsprechend positiven Entwicklung für das Gesamtjahr und hoffen, dass sich diese positive Entwicklung auch mit der Zeit wieder im Aktienkurs widerspiegelt.

### Frage 2:

**Fragensteller: Masek, Andreas, Düsseldorf**

**Frage:** Im Zusammenhang mit TOP5+6 lehnt die SdK Beschlussfassungen ab, welche zusammen genommen zu einer Kapitalerhöhung von über 50% vom Grundkapital führen könnten. Das Verwässerungsrisiko für den Aktienbestand wäre bei Ausnutzung der gesamten Kapitalia zu hoch.

Hierzu folgende Fragen:

- Zu welchen Konditionen, wann und in welcher Höhe wird die Bedienung von Aktienoptionen fällig?
- Plant die Verwaltung bereits konkret die Ausgabe von neuen Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen?
- Wenn ja, welche Vorhaben sollen auf diese Weise finanziert werden?

Antwort Herr Götz: Unter den bisherigen Aktienoptionsprogrammen V und VII werden keine weiteren Bezugsrechte ausgegeben. Für die Konditionen des neuen Aktienoptionsprogramms VIII möchten wir gerne auf Kapitel 5.2 der Tagesordnung und den schriftlichen Bericht des Vorstands zu Punkt 5 der Tagesordnung verweisen, wo die Konditionen zum Aktienoptionsprogramm ausführlich beschrieben sind. Konkrete Planungen für die Ausgabe von neuen Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen gibt es derzeit nicht. Der Beschluss dient dazu, dass Vorstand und Aufsichtsrat flexibel reagieren können, sofern sich Akquisitionsmöglichkeiten ergeben.

### Frage 3:

**Fragensteller: Schedler, Mathias, Preetz**

**Inwieweit haben sich die Kapitalmaßnahmen der heutigen Hauptversammlung erledigt, da die geplante Übernahme geplatzt zu sein scheint?**

Antwort Herr Götz: Wie in meiner vorherigen Rede dargelegt, sehen wir die Inhalte der Strategie mVISE GROWTH weiterhin als sinnvoll an – und werden weiterhin Akquisitionsziele prüfen. In einem solchen Zusammenhang könnten Kapitalmaßnahmen weiterhin sinnvoll sein.

#### Frage 4:

**Fragensteller: Schedler, Mathias, Preetz**

**Frage:** Für mich zieht es sich wie ein roter Faden durch die Historie der Gesellschaft, dass man, ich würde es so formulieren "Nichts gebacken bekommt". Das Vertrauen am Kapitalmarkt scheint hier mehr als verspielt. Auch vor dem Hintergrund, dass man die selbst kommunizierten Vorgaben nicht erreicht.

**Aus einer Unternehmensnachricht:** "Der entsprechende Kaufvertrag soll bis spätestens Juni 2022 abgeschlossen werden. Bis spätestens Ende Juli 2022 soll die ordentliche Hauptversammlung der mVISE AG die damit verbundenen Kapitalmaßnahmen (Bar- und Sachkapitalerhöhung) beschließen. Die Parteien gehen von einem Wertverhältnis des Eigenkapitals der Zielgesellschaft zu dem Eigenkapital der mVISE nach Durchführung der Transaktion und Bar Kapitalerhöhung von 3:1 aus."

Nachdem die HV schon in den August verschoben wurde, stellt sich mir die Frage, ob die Absage der Übernahme, nicht schon im Juni hätte gemeldet werden müssen.

- **Wie ist denn hier der zeitliche Verlauf?**
- **Herr Plate, was wollen Sie gegen den Vertrauensverlust machen? Wie ich ihrem Interview bei Echtgeld TV entnehme, scheint Ihre eigene Gesellschaft keine Probleme zu haben, ihre Ziele wie angekündigt zu erreichen!**

Antwort Herr Plate: In Bezug auf den Zeitablauf, der mit der Ad hoc-Mitteilung vom 14. März 2022 angekündigten Akquisitionsmöglichkeit gilt, dass die Verhandlungen über die Akquisition bis einschließlich 5. August 2022 fortgeführt wurden. Die Verhandlungen hatten während ihrer gesamten Dauer auch die in der Ad-hoc-Mitteilung angegebenen Parameter wie die Finanzierungsbausteine und das Wertverhältnis zwischen mVISE AG und dem Zielunternehmen zum Gegenstand. Aufgrund von Bewegungen am Aktienmarkt, die auch den Kurs der Aktie der mVISE AG stark belastet haben, konnten die Verhandlungen auf Basis dieser von Vorstand und Aufsichtsrat als unabdingbar angesehenen Parameter allerdings nicht zu einem erfolgreichen Ende geführt werden.

Die Angaben zum zeitlichen Ablauf in der Ad-hoc-Mitteilung vom 14. März 2022 entsprachen der damaligen ambitionierten Planung. Vor dem Hintergrund der laufenden Verhandlungen, die sich aus vorgenannten Gründen schwieriger gestaltet haben als ursprünglich gedacht, haben wir uns zunächst entschieden, den Termin für die ordentliche Hauptversammlung vom Juli in den August zu verschieben, um mehr Flexibilität in den Verhandlungen zu haben. Als sich abzeichnete, dass die Verträge über die geplante Akquisition auch im Juli nicht unterzeichnet werden können, haben wir aufgrund des zeitlichen Vorlaufs der Einladung beschlossen, die Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung ohne die besonderen Tagesordnungspunkte im Zusammenhang mit der Akquisition zu veröffentlichen. Die für die Umsetzung der Akquisition erforderlichen Kapitalmaßnahmen sollten dann auf einer außerordentlichen Hauptversammlung zur Beschlussfassung vorgeschlagen werden, zu der unmittelbar nach Unterzeichnung der entsprechenden Verträge eingeladen worden wäre. Eine kursrelevante Tatsache war erst in dem Zeitpunkt gegeben, in dem aus vorgenannten Gründen nach Beurteilung des am gleichen Tag geführten letzten Akquisitionsgesprächs der Abbruch der Akquisition beschlossen wurde. Die mVISE AG ist daher zu jedem Zeitpunkt ihren Veröffentlichungspflichten vollumfänglich nachgekommen.

Trotz des Abbruchs der mit der ad hoc-Mitteilung vom 14. März 2022 gemeldeten Akquisitionsverhandlungen verfolgt die Gesellschaft die mVISE GROWTH-Strategie unverändert fort. Vorstand und Aufsichtsrat gehen davon aus, dass durch den Abbruch der gemeldeten

Akquisitionsgespräche eventuell verloren gegangenes Vertrauen spätestens mit der erfolgreichen Umsetzung der mVISE GROWTH-Strategie zurückgewonnen werden wird.

## Frage 5:

**Fragensteller: Hechtfischer, Thomas, Bochum**

**Frage: Vor dem Hintergrund der Infektionslage zum Einladungszeitpunkt erscheint es nachvollziehbar, dass die mVISE AG auch in diesem Jahr wieder zu einer virtuellen HV eingeladen hat. Auf der anderen Seite hatte die Deutsche Telekom AG bereits am 1.3.2022 zu einer Präsenz-Hauptversammlung eingeladen, die am 7.4.2022 stattgefunden hat.**

- **Gab es Überlegungen, den Veranstaltungsort zu wechseln oder andere Maßnahmen zu ergreifen, um eine Präsenz-Hauptversammlung zu ermöglichen?**
- **Wann und warum hat man sich für eine virtuelle HV entschieden?**

Antwort Herr Götz: Wir haben die Entscheidung über eine Präsenz-Hauptversammlung intensiv diskutiert, und das Für und Wider abgewogen – und dabei die Entwicklung der COVID19-Infektionszahlen in Deutschland beobachtet. Zum Zeitpunkt der finalen Entscheidung für den Veranstaltungsort Mitte Juni und auch zum jetzigen Zeitpunkt haben wir weit höhere Infektionszahlen als bei den vorangegangenen Hauptversammlungen. Um das gesundheitliche Risiko für unsere Aktionäre und unsere Mitarbeiter möglichst gering zu halten und auch jenen Aktionären, die aufgrund der pandemischen Lage von einer Teilnahme im Rahmen einer Präsenzversammlung möglicherweise abgesehen hätten, eine Teilnahme zu ermöglichen, sowie unter Berücksichtigung der erfolgreichen Durchführung der Hauptversammlungen in virtueller Form in den vergangenen beiden Jahren, haben wir uns auch in diesem Jahr wieder für eine virtuelle Hauptversammlung entschieden.

**Frage: Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die gesamtwirtschaftliche Lage lassen sich laut Angaben im Prognosebericht aktuell nicht verlässlich prognostizieren.**

**Für wie wahrscheinlich hält der Vorstand angesichts der aktuellen Entwicklung negative Auswirkungen auf Umsatz und Ergebnis im laufenden Geschäftsjahr?**

Antwort Herr Götz: Wir konnten in den letzten Wochen und Monaten einen ungewöhnlich hohen Krankenstand bei unseren Mitarbeitern verzeichnen. Ohne dass wir in jedem Einzelfall die Gründe für Krankmeldungen kennen und nachvollziehen wollen, zeichnet sich hier jedoch sehr wohl ab, dass die aktuell hohen Infektionszahlen auch an unseren Mitarbeitern nicht spurlos vorüber gehen. Eine vergleichbare Situation sehen wir auch bei den Mitarbeitern unserer Kunden. In Summe halten wir die Auswirkung dieses Sachverhalts auf Umsatz und Ergebnis jedoch noch für gering, wie auch unsere Halbjahreszahlen zeigen. Wir gehen daher aktuell auch davon aus, dass sich die negativen Auswirkungen der Covid-10-Pandemie auf unseren Umsatz und unser Ergebnis auch im zweiten Halbjahr in Grenzen halten wird.

**Frage: Die aktuellen Auswirkungen des Ukraine-Kriegs haben sich laut Angaben im Nachtragsbericht für die mVISE AG wirtschaftlich noch nicht bemerkbar gemacht. Derzeit wird ein kompletter Stopp der Energielieferungen aus Russland immer wahrscheinlicher.**

**Wie sieht das Worst-Case-Szenario für dieses Risiko aus?**

Antwort Herr Götz: Bezüglich der Auswirkungen des Ukraine-Krieges auf unser Unternehmen sehen wir zwei Bereiche:

- Direkte Auswirkungen auf unsere ukrainischen Mitarbeiter

- Indirekte Auswirkungen durch eine massive Verschlechterung der Gesamtwirtschaft.

Wie in meiner Rede beschrieben, arbeiten aktuell 10 Mitarbeiter aus der Ukraine in unseren Kundenprojekten. Aktuell befinden sich diese alle an sicheren Orten in der Ukraine und können ihrer Arbeit ohne Einschränkung nachgehen – was sie auch mit sehr großem Engagement tun. Sollte sich die Situation ändern, wären wir in den entsprechenden Projekten gezwungen nach Alternativen zu suchen. Diese stehen u.a. bei unseren anderen Partnern in Bulgarien, Rumänien und Polen zur Verfügung.

In dem von Ihnen gefragten Worst-Case-Szenario hätten Ukraine-Krieg und Energiekrise schwerwiegende Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Lage. In einer solchen Situation könnten Kunden sich bei Investitionen zurückhalten und sich die Auftragslage generell verschlechtern. Da wir einen starken Schwerpunkt in der Telekommunikationsbranche, die nach unserer Einschätzung eine eher geringe Abhängigkeit zu diesen Entwicklungen hat, halten wir dies Szenario noch nicht für wahrscheinlich.

**Frage: Der Gewinn der IONOS SE als Neukunden wird im Vorwort des Vorstands als nennenswerter Erfolg bezeichnet. Wann wird sich dieser Erfolg wie auf Umsatz und Ergebnis auswirken?**

Antwort Herr Götz: Die IONOS SE hat sich in den letzten Monaten zum drittgrößten Kunden der mVISE AG entwickelt. Dieser Sachverhalt wirkt sich bereits seit dem 2. Halbjahr 2021 auf Umsatz und Ergebnis aus.

**Frage: Ziel der Strategie mVISE Growth 2021/22 war es, „unsere Gesellschaft durch einen anorganischen Wachstumsschritt auf die nächste Ebene zu führen“. Dieser Schritt sollte bereits im letzten Jahr vollzogen werden, zuletzt war geplant, bis spätestens Ende Juli 2022 eine ordentliche HV mit dem Einbringungsvertrag zu befassen. Am 5.8.2022 wurde dann mitgeteilt, dass die Verhandlungen bis auf weiteres beendet wurden. Warum wurde nicht bereits zum Zeitpunkt der Einladung zur HV darüber informiert, dass der Zeitplan nicht eingehalten werden kann? Im Vorwort des Vorstands wurde der jetzt (vorerst) gescheiterten Akquisition ein „enorm transformierenden Charakter“ zugeschrieben, der die mVISE zum Positiven verändern wird.**

**Wie geht es jetzt strategisch weiter, nachdem mit dem Scheitern der Akquisition der entscheidende Baustein der neuen Strategie weggebrochen ist?**

Antwort Herr Götz: Auf ähnliche Fragestellungen hat Herr Plate bereits in den vorangegangenen Antworten Auskunft gegeben. Diesen Antworten möchte ich mich an dieser Stelle anschließen.

**Frage: Auf Seite 5 des Geschäftsberichts wird erwähnt, dass mVISE auch damit befasst sei, KI-Dienste für Polizeibehörden zu integrieren.**

- Wer ist hier der Auftraggeber?
- Geht es hier um ein nennenswertes Auftragsvolumen, das möglicherweise ausbaufähig ist?
- Gibt es andere Behörden oder vergleichbare Auftraggeber für die mVISE noch tätig ist?

Antwort Herr Götz: Wir arbeiten in verschiedenen Projekten für unterschiedliche Landesbehörden aus NRW und Hessen. Wir hatten in diesem Bereich in den letzten Jahren ein Umsatzvolumen von weit mehr als 0,5 Mio. EUR und gehen davon aus, dass wir hier in diesem Jahr eine weitere Steigerung gegenüber den Vorjahren erzielen können.

**Frage: Die Aufwendungen für bezogene Leistungen sind 2021 noch stärker als der Umsatz zurückgegangen.**

- **In welchen Bereichen wurden hier die größten Einsparungen erzielt?**
- **Kann das erreichte Niveau im laufenden Geschäftsjahr gehalten werden?**

Antwort Herr Götz: Bezüglich der Aufwendungen für bezogene Leistungen hat sich in den letzten beiden Jahren eine signifikante Änderung ergeben. Zum einen ist es uns gelungen, zunehmend Projektleistungen mit eigenen Mitarbeitern, statt mit Freiberuflern abzubilden. Zum anderen setzen wir – wie in meiner Vorstandsrede detailliert beschrieben – zunehmend auf externe Nearshore-Ressourcen, die gegenüber deutschen Freiberuflern wesentlich geringere Tagessätze aufrufen. Wir gehen davon aus, dass diese Entwicklung auf diesem erreichten Niveau bleiben kann – oder sich noch weiter verbessert.

**Frage: Bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr in den einzelnen Positionen extreme Veränderungen zwischen plus 96,5 und minus 81,2 %.**

- **Mit welcher Entwicklung wird hier im laufenden Jahr gerechnet?**
- **Kann das erreichte Niveau von etwas über 2 Mio. € gehalten werden?**

Antwort Herr Götz: Zum aktuellen Zeitpunkt gehen wir davon aus, dass sich dieser Posten wieder bei rund 2 Mio. EUR bewegen wird. Ein Treiber der sonstigen betrieblichen Aufwendungen wäre die geplante Akquisition gewesen, da höhere Beratungskosten für Rechtsanwalt- und Prüfungsdienstleistungen angefallen wären.

**Frage: Auf Seite 35 des Geschäftsberichts wird der Eingang erste Kaufpreisrate für den Verkauf der elastic.io GmbH erwähnt. Mit welchen weiteren Raten ist hier wann zu rechnen?**

Antwort Herr Götz: Die Gesellschaftsanteile an der elastic.io GmbH wurde in zwei Tranchen an die Cogia AG veräußert. Für die erste Tranche ist die Kaufpreiszahlung bereits zum größeren Teil erfolgt. Die Übertragung der zweiten Tranche gegen Zahlung einer weiteren Kaufpreisrate in Höhe von EUR 2 Mio. EUR ist vertraglich erst ab Dezember 2022 vereinbart.

**Frage 6:**

**Fragensteller: Schneider, Winfried, Pforzheim**

**Frage: Was sich abzeichnete, aber erst jetzt am 5.8.22, kurz vor der HV 2022 offiziell berichtet wird, ist ein wichtiger Teil der verkündeten Growth 2021/2022 Wachstumsstrategie mit Erwerb über revers. IPO eines Systemlieferanten für IT und Audio zunächst ad-acta gelegt worden. Als Grund wird die derzeitige Kapitalmarktlage und hieraus folgernd der Kursrückgang der mVISE-Aktie nahe penny-stock-Niveau genannt mit nicht vertretbarem Umtauschverhältnis des IPO für die Aktionäre.**

**Ist dies der alleinige Grund oder gab es auch noch sonstige Gründe/Bedenken?**

Antwort Herr Götz: Die Gründe für die Beendigung der aktuellen Akquisitionsgespräche wurden bereits in meiner Vorstandsrede und den vorangegangenen Antworten detailliert dargelegt. In der Tat war das „nicht vertretbare Umtauschverhältnis“ der wesentliche Punkt für diese Entscheidung.

**Frage: Wie sieht die veränderte Growth Strategie 2021/2022 aus, die mit Einstellung des Vertriebsvorstandes Becuwe zum 1.4.21 auch personell erheblich verstärkt wurde? Gibt man nun Gas im Ausbau des bisherigen, wieder Margen trächtigeren Geschäfts, was die Zahlen 2022 anscheinend belegen und was wird aus dem nach wie vor verfolgten Ziel einer wertstiftenden Akquisition bzw. Integration nach den inzwischen bereinigten Flops elastic und SaleSphere aus 2017/2018?**

Antwort Herr Götz: Mein Kollege Herr Becuwe hat sich bereits in seiner Vorstandsrede ausführlich zu dem aktuellen Status unserer Vertriebsaktivitäten geäußert. Ziel unserer Vertriebsaktivitäten ist in der Tat ein Fokus auf margenstarkes Geschäft in innovativem technologischem Umfeld.

Zum Thema Akquisition haben wir uns bereits in Vorstandsrede und vorangegangenen Antworten detailliert geäußert.

#### **Frage 7:**

**Fragensteller: Schneider, Winfried, Pforzheim**

**Frage: Seit 1.4.21 hat mVISE 3 gut honorierte Vorstände. Für ein IT-Unternehmen in der derzeitigen Größenordnung hinsichtlich Umsatzes und Ertrag wie mVISE meines Erachtens doch etwas überdimensioniert?**

**In diesem Zusammenhang auch von Interesse Aktienbesitz und welche Aktienoptionen zu welchen Konditionen die 3 Vorstände derzeit halten?**

Antwort Herr Götz: Was die Vorstandsvergütung angeht, möchten wir auf Seite 43 im Geschäftsbericht 2021 verweisen.

Hinsichtlich des Aktienbesitzes hält mein Vorstandskollege Manfred Götz 71.200 Aktien. Weiterhin halten Familienmitglieder der Familie Götz eine nennenswerte Anzahl von Aktien sowie Teile der Wandelanleihe 2022/26. Darüber hinaus besitzt Herr Götz auch noch 50 Tsd. Aktienoptionen.

Herr Becuwe soll nach Beschlussfassung des neuen Aktienoptionsprogramms 60 Tsd. Aktienoptionen erhalten. Herr Balzar besitzt Aktienoptionen über 75 Tsd. Aktien.

#### **Frage 8:**

**Fragensteller: Schneider, Winfried, Pforzheim**

**Frage: Die erfolgte Kapitalerhöhung in 06/21 zum Ausgabepreis von Euro 2,10 pro Aktie wurde bekanntlich bei ausgesuchten privaten Investoren mit Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre und einer Gewinnberechtigung ab 1.1.20 platziert.**

**Heißt dies, dass diese Aktionäre im Falle einer jemals erfolgten Dividendenausschüttung zunächst rückwirkend bedient werden?**

Antwort Herr Götz: Nein. Das heißt, dass die Investoren, die die Aktien gezeichnet haben, im Falle einer Gewinnausschüttung für das Geschäftsjahr 2020, einen Anspruch gehabt hätten, an der Gewinnausschüttung teilzunehmen. Für das Geschäftsjahr 2020 hat mVISE aber keinen Gewinn ausgeschüttet. Eine rückwirkende Dividendenausschüttung findet nicht statt, da immer nur der Bilanzgewinn des abgelaufenen Geschäftsjahres (und nicht für Vorjahre) ausgeschüttet werden darf.

#### **Frage 9:**

**Fragensteller: Schneider, Winfried, Pforzheim**

**Frage: Der Umsatzzuwachs hat sich im 2. Quartal 22 wie angegeben um 14% gegenüber Vorjahr erhöht; im ersten Quartal 22 lag der Umsatzzuwachs noch bei rund 35% gegenüber Vorjahr.**

**Was sind die Gründe für die Abschwächung im Geschäft? Was ist der derzeitige Auftragseingang/Bestand und Umsatz- und Ertragsplanung für 2022 nach geplatzter Akquisition mit IPO?**

Antwort Herr Götz: Traditionell sind bei uns in der mVISE AG immer das letzte Quartal und das erste Quartal die umsatzstarken Quartale. Dies liegt mit den Geschäftsjahresenden unserer großen Kunden zum 31.12. und 31.03 zusammen. Daher ist es nicht ungewöhnlich, dass das erste Quartal viel stärker als das zweite Quartal ist. Mit unserem aktuellen Auftragseingang liegen wir weit über Vorjahresniveau, so dass wir mit einem starken Gesamtjahr rechnen.

## Frage 10:

**Fragensteller: Schneider, Winfried, Pforzheim**

**Frage: Im Investor Interview vom 17.3.21 lobt und empfiehlt Vorstandsvorsitzender Götz die mVISE-Aktie als lohnendes Investment über den grünen Klee hinaus. Ich selbst bin langjähriger Aktionär und Investor, keiner dieser neuartigen, für den Markt schädlichen Trader. Mein Investment ist bisher trotz Zukäufen und Glaube an Produktpalette, gut vernetzte und namhafte Kundenstruktur, Gremien (Vorstand, Aufsichtsrat) wenig lohnend. Wann soll sich dies ändern, Herr Götz?**

Antwort Herr Götz: Ich möchte mich gerne den vorherigen Antworten von Herrn Plate zu einer ähnlichen Fragestellung anschließen, in der er auf das bisherige Umsatzwachstum und die gestiegene Ertragskraft hingewiesen hat, sowie auf die Änderungen in der Finanzierung der Gesellschaft.

In einer zusätzlichen Frage wurde darauf hingewiesen, dass man nicht auf ein Interview vom 17.03., sondern auf mein Interview vom 17.05.2022 im Scale-Marktbericht bezieht. Hier hatte ich bereits auf die Trendwende seit dem 2. Halbjahr 2021 hingewiesen. Die getätigten Aussagen sind aus meiner Sicht nach wie vor korrekt.

## Frage 11:

**Fragensteller: Schneider, Winfried, Pforzheim**

**Frage: Der Aufsichtsrat verfügt mit den Herren Achim Plate und Henning Soltau meines Erachtens über erfahrene und kompetente Fachleute, die auch über die Investmentgesellschaft SPSW Capital mit 8,94% an mVISE beteiligt sind. Achim Plate ist bekanntlich Vorstandsvorsitzender und Mehrheitsaktionär der börsennotierten Investmentgesellschaft Lloyds Fonds AG, deren erfolgreiche Umstrukturierung er vorgenommen hat. Bei der Umsetzung der mVISE zu einer erfolgreichen Investmentstory ist es bisher jedoch nicht gekommen.**

**Wie wollen die Herren Plate und Soltau dies im Hinblick auf ihr Investment SPSW Capital ändern und zum Erfolg führen?**

Antwort Herr Plate: Vor der eigentlichen Beantwortung der Frage ist zunächst klarzustellen, dass die SPSW Capital GmbH, zu deren Geschäftsführern Herr Plate und Herr Soltau zählen, keine Aktien der mVISE AG hält oder in der Vergangenheit gehalten hat. Vielmehr verwaltet die SPSW Capital GmbH Publikumsfonds, in denen Aktien und Wandelanleihen der mVISE für die Anteilseigner der Fonds gehalten werden.

Zur eigentlichen Frage ist festzustellen, dass die Investmentstory zum jetzigen Zeitpunkt aufgrund des schwachen Aktienkursverlaufs in der Tat noch deutlich davon entfernt ist, als erfolgreich bezeichnet werden zu können. Während die Gründe für den Aktienkursverlauf zahlreich sind und insbesondere auch exogenen Einflussfaktoren unterliegen, kann jedoch festgehalten werden, dass der Vorstand mit Unterstützung des Aufsichtsrats in den vergangenen Jahren wesentliche operative Verbesserungen der Gesellschaft erreicht hat:

Wie in der Vorstandsrede bereits ausgeführt, wurde seit 2014 ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 35 % erzielt.



Zudem wurde die Ertragskraft der Gesellschaft durch die Umstellung auf margenstärkeres Projektgeschäft und auf größere Kunden und Projektvolumina deutlich gesteigert, was sowohl in der Ergebnisentwicklung von 2020 auf 2021 als auch insbesondere in der jüngsten Ergebnisentwicklung des ersten Halbjahres 2022 ablesbar ist.

Außerdem wurde die Finanzierung der Gesellschaft in den vergangenen Jahren ausgeweitet und auf eine deutlich solidere Basis gestellt, die nunmehr sowohl aus Bank- als auch Wandelanleihefinanzierungen besteht.

Weitere wesentliche Verbesserungen in operativer Hinsicht, die auch von außen im Sinne einer Investmentstory nachvollzogen werden können, werden sich aus der Umsetzung der GROWTH Strategie, die der Vorstand zusammen mit dem Aufsichtsrat erarbeitet hat, ergeben. Der aufgrund der derzeitigen Kapitalmarktlage vollzogene Abbruch der Akquisition eines konkreten Zielunternehmens bedeutet für die Strategie in keiner Weise, dass deren Ziele unrichtig oder die Umsetzbarkeit nicht gegeben wäre. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten daher weiter gemeinsam daran, die Strategie mVISE umzusetzen, um Synergien zu realisieren und das Wachstum der Gesellschaft zu beschleunigen.

## **Frage 12:**

**Fragensteller: Schneider, Winfried, Pforzheim**

**Frage: Mit über 100 Experten für IT-Beratung und Software-Entwicklung ist Mvise gefragter Partner in den Bereichen Cloud-Computing, Künstliche Intelligenz, Data Analytics, Business Intelligence und Integration. Auch diese organische Wachstumstreiber sind Teil der Wachstumsstrategie Growth 2021/22.**

**Welche Chancen sehen Sie von der Cloud-Welle mit Ihrer Hybrid-Lösung verstärkt zu profitieren und welche Umsatz- und Ertragsziele?**

Antwort Herr Götz: Die mVISE ist ein Unternehmen, das sich schon sehr früh auf Cloud-Technologien fokussiert hat – nicht umsonst steht die Buchstabenfolge „Vi“ in unserem Namen für „Virtualisierung“. Wir hatten ursprünglich einen sehr starken Fokus auf AWS-Technologien und konnten unser Spektrum an Knowhow und Projektreferenzen in den letzten Jahren zunehmend auch auf Microsoft Azure und Google Data Cloud erweitern. In diesen Bereichen sehen wir – nach wie vor in Kombination mit traditionellen Rechenzentrumstechnologien – in der Tat starke Chancen.

## **Frage 13:**

**Fragensteller: Schneider, Winfried, Pforzheim**

**Frage: Der Vertrag des CEO Manfred Götz läuft zum 31.12.2022 aus. Verlängerung in Aussicht?**

Antwort Herr Plate: Wir können zum gegenwärtigen Zeitpunkt zum Vertrag des Vorstandsvorsitzenden Manfred Götz noch keine Angaben machen, werden jedoch zu gegebener Zeit unverzüglich hierzu berichten.