

**Fragesteller/in: Frau Dr. Carola Rinker, Hauptversammlungssprecherin der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V.**

1. Im letzten Geschäftsjahr gab es Veränderungen im Vorstand. Was waren die Gründe dafür?

**Antwort:**

*Im Laufe des Geschäftsjahres 2022 ist es gelungen, mit Herrn Ralf Thomas einen erfahrenen Unternehmer und Branchenkenner für die Führung und weitere Entwicklung der mVISE AG zu gewinnen. Damit war es möglich, sowohl das planmäßige Ausscheiden des langjährigen Vorstandsvorsitzenden, Herrn Manfred Götz, vertragsgemäß zum 31. Dezember 2022 umzusetzen als auch der Bitte von Herrn Arnaud Becuwe, der seit dem 1. April 2021 die Verantwortung für Vertrieb und Marketing im Vorstand trug, zu entsprechen, ihn von seiner Verantwortung zu entbinden, um sich fortan externen Aufgaben widmen zu können. Angesichts der im Vorstand durch Herrn Thomas und Herrn Balzar vertretenen Kompetenzen sieht der Aufsichtsrat die Gesellschaft für ihre weitere Entwicklung als gut aufgestellt an und erachtet auch die Reduzierung des Vorstands auf zwei Mitglieder angesichts der Unternehmensgröße als angemessen.*

2. Im letzten Geschäftsjahr wurde erneut ein Verlust erwirtschaftet. Worauf führen Sie dies zurück?

**Antwort:**

*Im Wesentlichen ist dies auf die Sonderbelastungen, ausgelöst durch das Transaktionsvorhaben, die Sonderabschreibungen und die Neubewertung der Projektumsätze zurückzuführen.*

3. In der Bilanz werden hohe sonstige Verbindlichkeiten ausgewiesen (2,6 Mio. €, Bilanzsumme 15 Mio. €). In welcher Höhe bestehen Steuerverbindlichkeiten? Um welche Steuerart handelt es sich hierbei? In welcher Summe sind Projektleistungen für einen großen Telekommunikationskunden als sonstige Verbindlichkeiten erfasst?

**Antwort:**

*Es bestehen Steuerverbindlichkeiten über 0,2 Mio. EUR. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Lohn- und Kirchensteuer sowie Umsatzsteuer-Verbindlichkeiten ggü. dem Finanzamt. Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten 1,7 Mio. EUR für künftige Projektleistungen (vgl. auch Frage 9).*

4. Das Eigenkapital schrumpft durch die immer größeren Verlustvorträge immer weiter zusammen. Was ist geplant, um das Eigenkapital zu stärken? Soll eine weitere Kapitalerhöhung durchgeführt werden? Wie sind die Konditionen der Wandelanleihe? Müssen die Anleihegläubiger einer möglichen Umwandlung der Wandelanleihe in Eigenkapital zustimmen oder kann dies die Gesellschaft eigenmächtig tun?

**Antwort:**

*Aktuell haben wir keine Kapitalmaßnahme geplant. Sehr wohl prüfen wir die Möglichkeit, Erfordernis und Sinnhaftigkeit aber regelmäßig. Die Anleihegläubiger haben ein Wandlungsrecht. Die Gesellschaft kann daher eine Wandlung nicht eigenmächtig herbeiführen. Für die Konditionen der Wandelanleihe 22/26 verweise ich aufgrund des Umfangs auf die detaillierten Wandelanleihebedingungen ([mVISE Anleihebedingungen Wandelanleihe 2022 2026](#)) auf unserer Webseite.*

5. In der Bilanz steht eine Anleihe (3,9 Mio.) und Darlehen bei Kreditinstituten (2,7 Mio. €, Kontokorrent). Wie sind die Konditionen der Anleihen und der Darlehen (Zinssätze, Laufzeit)? Wie hoch ist die monatliche Zahlungsbelastung durch die Zinsen und die Tilgung?

**Antwort:**

*Für die Konditionen der Wandelanleihe 22/26 verweise ich aufgrund des Umfangs auf die detaillierten Wandelanleihebedingungen*

*([mVISE Anleihebedingungen Wandelanleihe 2022 2026](#)) auf unserer Webseite.*

*Bei den Konditionen der Bankverbindlichkeiten handelt es sich um marktübliche Konditionen für ein Unternehmen in unserer Größe und Situation. Die monatliche Zahlungsbelastung für Zinsen und die Tilgung bedienen wir aus dem operativen Cashflow. Die Zinsbelastung für die Wandelanleihe wird im Jahr 2023 voraussichtlich ca. 170 TEUR betragen. Die Zinsbelastung ggü. den Banken hängt von der Inanspruchnahme der Kontokorrentlinie ab.*

6. Zur Kapitalflussrechnung: Wie hoch waren die Kundeneinzahlungen in den letzten beiden Geschäftsjahren? Da Sie den operativen Cashflow mittels der indirekten Methode ermitteln ist dies nicht ersichtlich. Wie sind die durchschnittlichen Zahlungsziele?

**Antwort:**

*Die Zahlungsziele liegen im Durchschnitt bei ca. 30 Tagen. Demnach liegen unsere Kundeneinzahlungen in etwa auf der Höhe des erzielten Umsatzes. Im Jahr 2022 ergab sich die Abweichung in Höhe von 100 TEUR (ca. 0,6% des Umsatzes) aus einer Kundeninsolvenz.*

7. In der Bilanz werden hohe Forderungen ggü. verbundenen Unternehmen mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht ausgewiesen (Verkauf der Anteile an der elastic.io GmbH). Wann ist mit der Begleichung der Forderung zu rechnen?

**Antwort:**

*Mit der elastic.io GmbH besteht ein Darlehensvertrag. Dieser Vertrag wird von der elastic.io GmbH bisher ordnungsgemäß erfüllt. Unsere Planungen gehen davon aus, dass die Forderungen aus dem Darlehensvertrag entsprechend auch in Zukunft erfüllt werden.*

8. Bezüglich der Desinvestitionen und Darlehensrückzahlung im letzten Geschäftsjahr: Wie ist die langfristige Strategie, um die Verlustzone zu verlassen und das Unternehmen in die Gewinnzone zu bringen?

**Antwort:**

*Hierzu verweise ich auf die Ausführungen in unserem Bericht des Vorstands bzw. der Vorstandspräsentation.*

9. Sonstige Verbindlichkeiten (2,6 Mio. €) → Wie hoch sind davon die konkreten Beträge für Verbindlichkeiten gegenüber dem größten Telekommunikationskunden für noch zu erbringende Projektdienstleistungen und die in ein Darlehen umgewandelte Wandelschuldverschreibung? In welchem Umfang müssen noch Projektdienstleistungen erbracht werden (Angabe in Stunden)? Wurden hier beim Kunden Anzahlungen in Rechnungen gestellt? Wieso in diesem Ausmaß? Ist dies üblich?

**Antwort:**

*In Software Entwicklungs- und IT-Projekten, ist es durchaus üblich, Projekte insgesamt abzurechnen. Durchaus auch bereits mit ihrer Beauftragung.*

*Der zu leistende Umfang wird sich u.a. nach der Komplexität, der personellen Besetzung und der Projektdauer richten.*

*Die in ein Darlehen umgewandelte Wandelschuldverschreibung betrug 0,7 Mio. EUR zum Stichtag. Weitere 0,2 Mio. EUR sind Steuerverbindlichkeiten. Der Restbetrag der sonstigen*

*Verbindlichkeiten, stellt die Summe aller Projektdienstleistungen über alle Kunden dar. Über einzelne Kunden können wir aus Gründen der Vertraulichkeit keine Angaben machen.*

**10.** Wie hoch ist der monatliche Liquiditätsbedarf?

**Antwort:**

*In dieser Allgemeinheit ist die Frage leider nicht zu beantworten. In unseren Planungen gehen wir davon aus, dass die Projektdienstleistungen (vgl. Frage 9) sich über einen Zeitraum von zwei Jahren erstrecken. Allerdings zeigt die Vergangenheit das innerhalb dieses Zeitraums natürlich auch neue Projektdienstleistungen wieder aufgebaut werden können.*

**11.** Im Geschäftsbericht wird über einen Rechtsstreit im Zuge des Verkaufs der Anteile an der elastic.io GmbH berichtet, der zu Abschreibungen des Umlaufvermögens in Höhe von 40T€ geführt hat. Was ist der Hintergrund des Rechtsstreits?

**Antwort:**

*Die Abschreibungen auf UV betragen 400 TEUR. Wie wir mit der Ad Hoc Meldung vom 14. November gemeldet haben, bezieht sich der Rechtsstreit auf die Durchsetzung der Forderung aus dem Verkauf der 51 Prozent der Anteile der elastic.io GmbH.*

**12.** Aus welchen Gründen soll der Aufsichtsrat verkleinert werden?

**Antwort:**

*Wir sehen eine geradzahlige Besetzung des Aufsichtsrates als nicht konstruktiv an. Der Aufsichtsratsvorsitz wird bei geradzahliger Besetzung in eine, aus unserer Sicht, unangemessen hohe Veto-Verantwortung gebracht. Darüber hinaus sehen wir einen dreiköpfigen Aufsichtsrat angesichts der Unternehmensgröße als angemessen an.*

**Fragesteller/in: Herr Frederik Beckendorff, Stimmrechtsvertreter der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V.**

**1.** Aus welchen Gründen wird die ordentliche Hauptversammlung 2023 als virtuelle Hauptversammlung und nicht als Präsenzhauptversammlung abgehalten?

**Antwort:**

*Gegenüber einer Präsenzhauptversammlung sind die Kosten einer virtuellen HV deutlich geringer. Zudem erhoffen wir uns eine signifikant höhere Teilnahmequote, da Anreisen wegfallen, die vermutlich teilnahmehemmend wirken.*

**2.** Warum wurde seitens des Vorstands die Vorabreichung von Fragen bis spätestens drei Tage vor der Hauptversammlung vorgegeben?

**Antwort:**

*Wir folgen mit dem Vorgehen den gesetzlichen Vorgaben.*

**3.** Wie hoch sind die Kosten der virtuellen Hauptversammlung 2023 insgesamt in Euro und wie hoch ist die Kostenersparnis gegenüber einer Präsenzveranstaltung?

**Antwort:**

*Die Kosten für die virtuelle HV 2023 der mVISE AG werden bei ca. 10 TEUR liegen. Eine Präsenzhauptversammlung kostet nach Angebot und Erfahrung etwa das Zweifache.*

4. Wie viele Aktionäre nehmen an der virtuellen Hauptversammlung 2023 teil und wie stellt sich dies im Vergleich zur letzten Präsenzhauptversammlung im Jahr 2019 dar?

**Antwort:**

*Uns liegen Anmeldungen von ca. 4,7 Mio. Aktien (47,77% des Grundkapitals) vor. Bei der Präsenz HV 2019 waren es 3,7 Mio. Aktien (43,43% des Grundkapitals).*

5. Was sind die Lessons Learned aus dem Scheitern der Strategie mVISE GROWTH 2021/2022 infolge des fehlgeschlagenen Vorhabens zur transformierenden Akquisition eines Anbieters von IT- und audiovisuellen Lösungen?

*Antwort: Wir verweisen hierbei auf die Corporate-News vom 05.08.2022 und der dort hinterlegten Begründung, dass in der damaligen Lage am Kapitalmarkt das konkrete Transaktionsvorhaben für die Aktionäre wirtschaftlich attraktiv nicht umsetzbar war.*

6. Was hat den sich im desaströsen Aktienkursverlauf ausdrückenden gravierenden Vertrauensverlust des Kapitalmarkts in mVISE ausgelöst und wer trägt aus Sicht des Aufsichtsrats hierfür die Verantwortung?

*Antwort: Grundsätzlich haben wir keinen Einblick in die Motive von Anlegern und deren Bewertungsüberlegungen. Die Nichterreichung der Strategien 2018+ sowie mVISE GROWTH 2021/22 kann einen Teil dazu beigetragen, wie das allgemeine Marktumfeld oder auch möglicherweise zu hoch gesteckten Erwartungen insgesamt.*

7. Was ist konkret unter einer „wesentlichen Lageveränderung der Projektsituation bei einem Großkunden“ zu verstehen, die zu der vorgenommenen bilanziellen Neubewertung der Projektumsätze mit diesem Kunden geführt hat? In welcher Höhe wurden Umsätze im Geschäftsjahr 2022 mit dem Großkunden erzielt?

*Antwort: Die Wesentliche Lageänderung bezieht sich auf die von eben diesem Großkunden angekündigten Restrukturierungsvorhaben. Über die Höhe der Umsätze einzelner Kunden machen wir aufgrund der möglichen Ableitbarkeit von Informationen daraus für Dritte keine Angaben.*

8. Für welches Umsatzvolumen stehen die TOP 5-Kunden von mVISE insgesamt?

*Antwort: Mit unseren TOP 5-Kunden erzielen wir ca. 80% des Umsatzes. Allerdings weisen wir darauf hin, dass bei unseren Konzernkunden die Beauftragungen und damit die Kundenbeziehungen sich auf eine Vielzahl von unabhängig voneinander arbeitenden Fachbereichen verteilt. Betrachtet man jeden Fachbereich als eigenen Kunden machen die TOP5 gerade einmal ca. 25% des Umsatzes aus.*

9. War die Bilanzierungspraxis der Umsatzrealisierung von Projektumsätzen in der Vergangenheit Thema von Diskussionen zwischen Vorstand und Aufsichtsrat bzw. von Diskussionen zwischen Vorstand und/oder Aufsichtsrat mit dem Abschlussprüfer?

*Antwort: Ja. Die Diskussionen gehören zur ordentlichen Wahrnehmung der Aufgaben der Gremien und Prüfer.*

10. Wie ist der aktuelle Stand der gerichtlichen Durchsetzung der Kaufpreisforderung gegenüber der Cogia AG in Bezug auf den Erwerb der elastic.io GmbH? Wann ist mit einem Urteil zu rechnen?

**Antwort:** Wie wir mit der Ad Hoc Meldung vom 14. November gemeldet haben, bezieht sich der Rechtsstreit auf die Durchsetzung einer Teilkaufpreisforderung aus dem Verkauf der 51 Prozent der Anteile der elastic.io GmbH. Wir rechnen mit einem Urteil Ende Juni, können weitere Verzögerungen allerdings nicht ausschließen.

11. Wie bewertet der Vorstand unabhängig von einem möglichen Urteilsspruch die Erfolgsaussichten der Durchsetzung der Kaufpreisforderung gegenüber der Cogia AG vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Finanzlage der Cogia AG?

**Antwort:** An den Spekulationen über die „gegenwärtige Finanzlage der Cogia AG“ beteiligen wir uns nicht. Das Risiko wurde mit der Abwertung der Forderung in der Bilanz 2022 angemessen berücksichtigt.

12. Wie bewertet der Vorstand das Risiko einer vollständigen Abschreibung der Kaufpreisforderung gegenüber der Cogia AG sowie der Beteiligung an der elastic.io GmbH und der Forderungen gegen die elastic.io GmbH? Welche Auswirkungen hätte eine solche vollständige Abschreibung?

**Antwort:** Die Frage betrifft drei Sachverhalte, die unterschiedlich zu betrachten sind. Aus Vorsichtsgründen haben wir bereits im Jahresabschluss die Forderung gegenüber der Cogia AG abgewertet. Ebenso haben wir die Beteiligung an der elastic.io im Jahresabschluss neu bewertet. Die Forderungen ggü. der elastic.io GmbH resultieren aus einem Darlehensvertrag. Dieser Vertrag wird von der elastic.io GmbH bisher ordnungsgemäß erfüllt. Unsere Planungen gehen davon aus, dass die Forderungen aus dem Darlehensvertrag entsprechend auch in Zukunft erfüllt werden. Selbst für den unwahrscheinlichen Fall einer vollständigen Abschreibung aller drei genannten Posten, hat dies auf das operative Geschäft und die operative Leistungsfähigkeit der mVISE AG keinen Einfluss.

13. Was waren die wesentlichen Bewertungsparameter der durchgeführten Werthaltigkeitsprüfungen in Bezug auf die Beteiligungen an der SalesSphere GmbH und elastic.io GmbH, die zu außerordentlichen Abschreibungen in Höhe von EUR 0,5 Mio. bzw. EUR 0,4 Mio. geführt haben?

**Antwort:** Beteiligungen werden regelmäßig im Rahmen der Jahresabschlussprüfung auf Wertminderung geprüft. Dies geschieht mittels eines DCF-Verfahrens. In diesem Verfahren sind die wesentlichen Bewertungsparameter die mittelfristige Planung der Beteiligungsgesellschaft sowie Parameter wie risikoloser Zinssatz, Eigenkapitalzinssatz, Betafaktor und Marktrisikoprämie.

14. Wie hat sich der nichtfinanzielle Leistungsindikator „qualifizierte Mitarbeiter“ im Geschäftsjahr 2022 im Vergleich zum Vorjahr entwickelt?

**Antwort:** Die Mitarbeiterzahl ist im Jahr 2022 im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben.

15. Ist die Gesellschaft im Zuge der aktuellen Restrukturierung von einer dysfunktionalen Mitarbeiterfluktuation betroffen. Falls ja, in welchem Umfang?

**Antwort:** *Der neue Vorstandsvorsitzende hat sehr langjährige Erfahrungen mit Restrukturierungen. Die bisherige Fluktuation insgesamt verhält sich sowohl zahlenseitig als auch personenspezifisch, als auch funktional planmäßig. Gerichtete Fluktuation kann in einer Restrukturierung zielführend sein.*

16. Wie wirkt sich der akute Fachkräftemangel in der IT-Branche auf der einen Seite auf die Mitarbeitergewinnung bzw. auf der anderen Seite auf das Geschäft von mVISE aus?

**Antwort:** *Der IT-Fachkräftemangel erschwert die Mitarbeitergewinnung für die mVISE AG im gleichen Maße wie dem Wettbewerb. Die IT-Dienstleister verzeichnen im Mittel ein Wachstum von 5-7% pro Jahr. Trotz des boomenden IT-Bedarfs insgesamt, kann man an diesen recht moderaten Wachstumsraten die Auswirkungen für den IT-Dienstleistungsmarkt unmittelbar ablesen. Umgerechnet auf die für das Marktwachstum benötigten Mitarbeiter, sieht die mVISE mit einem dementsprechenden Nettozuwachs von 6 Köpfen pro Jahr hier jedoch keine unlösbaren Herausforderungen.*

17. Was ist unter einem „deutlich ehrlichen siebenstelligen EBITDA“ zu verstehen, mit dem Sie für das Gesamtjahr rechnen? Inwiefern stellt die Begrifflichkeit „ehrlich“ hier eine Wertung dar?

**Antwort:** *Die Rückgewinnung des Vertrauens der Aktionäre ist ein wesentliches Ziel. Wir gehen davon aus, dass nicht jeder aktuelle und zukünftige Aktionär mit den Feinheiten der Lesart von Bilanzen so vertraut ist, wie es entsprechend ausgebildete Finanz- und Anlageprofis sind. Die Formulierung „deutlich ehrlich“ zielt darauf ab, dass die Neubewertung von Projektumsätzen, obgleich in der Vergangenheit ja nicht falsch, in der jetzigen Bilanzierungsbewertung deutlicher die operative Leistungsfähigkeit der mVISE zeigen.*

18. Beinhaltet die weitere Fokussierung des Portfolios der mVISE AG auch einen Abschied vom Sourcing-Geschäft, in Anbetracht der Tatsache, dass sich dieses in der Benennung der beiden neuen Geschäftssegmente „Software Development“ und Professional Services“ – im Gegensatz zu den Ausführungen im Vorwort des Vorstands im Geschäftsbericht 2022 – nicht mehr wiederfindet?

**Antwort:** *Das „Sourcing“ als Teil des Segmentes „Professional Services“ bleibt weiterhin fester Bestandteil. Es ist allerdings der Teil des Geschäftes, der als reines „Mitnahmegeschäft“ keinen USP für die mVISE ausprägar macht, wenn er nicht explizit über eine überproportionale Skalierung zum attraktiven Bestandteil wird. Die strategische Entscheidung zum dahingehenden Ausbau des Sourcing als eigenes Segment ist noch nicht getroffen.*

19. Welche konkreten Maßnahmen beinhaltet die Restrukturierung und Transformation über die Neusegmentierung und Einführung neuer Organisationsstrukturen hinaus? Auf Basis welcher finanziellen und nichtfinanziellen Kennzahlen werden die beiden Segmente in Zukunft gesteuert?

**Antwort:** *Die Neusegmentierung und die Einführung neuer Organisationsstrukturen ziehen eine Vielzahl von daraus folgenden Maßnahmen nach sich. Ein Beispiel dafür ist die Bereitstellung von segmentspezifischen Kapazitäten für Projektorganisation, Recruiting und HR-Management. So können die spezifisch grundsätzlich verschiedenen Anforderungen der Segmente optimal bedient werden. Dies gilt auch für die segmentspezifischen Kennzahlen. Beispielfhaft sei genommen, dass ‚Auslastung‘ einzelner Mitarbeiter eben keine führungsstarke Kennzahl im Bereich SD ist, hingegen im Segment PS schon.*

20. Welches Umsatz- und Ergebniswachstum bei welcher EBITDA-Marge haben Sie sich für die sich an die Restrukturierungs- und Transformationsphase anschließende Wachstumsphase mittelfristig vorgenommen? Was verstehen Sie unter einem „marktüblichen EBITDA“?

**Antwort:** Wie bereits in Frage 16. ausgeführt wäre mit den jetzt eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen ein Anschluss an das Marktwachstum in unserem Bereich von 5-7% ein beachtenswerter Erfolg. Eine im IT-Consulting übliche EBITDA-Marge läge unserer Ansicht nach bei 10-15%.

21. Wann ist mit der Veröffentlichung der neuen Unternehmensstrategie 2024+ zu rechnen?

**Antwort:** Im Laufe des dritten Quartals, also auf Basis des sichtbaren Greifens aller hauptsächlich Restrukturierungsmaßnahmen.

22. Warum ist den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2022, trotz der insgesamt negativen Geschäftsentwicklung, eine im Vergleich zum Vorjahr erhöhte Grundvergütung und eine variable Vergütung gewährt worden?

**Antwort:** Die Grundvergütung wird zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses festgelegt. Erhöhungen folgen somit den vormals vertraglich vereinbarten Regelungen. Die variable Vergütung richtet sich nach dem Zielerreichungsgrad von Anfang des Jahres festgelegten Kennzahlen (z.B. Umsatz). Der Umsatz z.B. ist in 2022 um 0,7 Mio. EUR gestiegen.

23. Von welchen Kennzahlenzielen und individuellen Zielen war die variable Vergütung der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2022 konkret abhängig? Wie hoch waren die Zielbeträge, die tatsächlich erreichten Werte der Kennzahlenziele und individuellen Ziele sowie die Zielerreichung für die einzelnen Vorstandsmitglieder?

**Antwort:** Wir verweisen auf Antwort zu 22. Und ergänzen: Die Ziele gliedern sich in drei quantitative Kennzahlen (Umsatz, Rohertrag, EBITDA) sowie in eine qualitative Kenngröße jeweils zu einem Viertel. Der Zielbetrag (100%) beim Umsatz lag bei 16,9 Mio. EUR, der Zielbetrag beim Rohertrag lag bei 11,8 Mio. EUR und der Zielbetrag beim EBITDA lag bei 1,6 Mio. EUR. Für die Erreichung der Zielbeträge verweisen wir auf die Werte im Geschäftsbericht 2022. Diese Zielbeträge und damit der jeweilige Grad der Zielerreichung waren für alle Mitglieder des Vorstands identisch. Im Hinblick auf die qualitativen Kenngrößen, d.h. die individuell mit einzelnen Vorstandsmitgliedern vereinbarten nicht-finanziellen Ziele, bitten wir um Verständnis, dass wir hier keine detaillierten Angaben machen können. Eine Pflicht zur Darstellung und Erläuterung der Vergütung einzelner Vorstandsmitglieder besteht nicht.

24. Warum wurde dem ehemaligen Vorstandsmitglied Arnaud Becuwe, dessen Vertrag auf seine Bitte hin vorzeitig aufgelöst wurde, eine Abfindungszahlung gewährt? Auf welchen Betrag beläuft sich die Abfindungszahlung und wie setzt sich diese konkret zusammen?

**Antwort:** Die Bitte um Auflösung ändert nichts an der Tatsache, dass Verträge zunächst beidseitig zu erfüllen sind. Die vorzeitige Auflösung lag auch im Interesse der Gesellschaft, da es ohnehin das Ziel der Gesellschaft war den Vorstand wieder zu verkleinern und damit mittelfristig auch Kosten einzusparen. Daher lag auch die Zahlung einer Abfindung im Interesse der Gesellschaft. Die Höhe der Abfindung betrug 165 TEUR, die wir liquiditätsschonend auf 10 Raten verteilt haben.

25. Unter welchen konkreten Bedingungen planen Sie von der vorgeschlagenen Ermächtigung zur Abhaltung virtueller Hauptversammlungen Gebrauch zu machen und wie sollen die Aktionärsrechte im Rahmen zukünftiger virtueller Hauptversammlungen konkret ausgestaltet werden? Planen Sie auch in Zukunft die Vorabereinreichung von Fragen vor der Hauptversammlung vorzusehen?

**Antwort:** Wir werden die Überlegungen dazu in den Gremien nach der Feststellung des Abstimmungsergebnisses anstellen und dabei nicht nur, aber auch die Stärke des Ergebnisses zu berücksichtigen wissen und dabei auch die Erfahrungen eben dieser jetzigen HV einfließen lassen.

26. Aus welchen Gründen schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Verringerung der Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrats von vier auf drei vor?

**Antwort:** Wir sehen wir eine geradzahlige Besetzung des Aufsichtsrates als nicht konstruktiv an. Der Aufsichtsratsvorsitz wird bei geradzahliger Besetzung in eine, aus unserer Sicht, unangemessen hohe Veto-Verantwortung gebracht. Darüber hinaus sehen wir einen dreiköpfigen Aufsichtsrat angesichts der Unternehmensgröße als angemessen an.

27. Was ist darunter zu verstehen, dass die Verwaltung sich „einstimmig“ dazu entschlossen habe die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder zu reduzieren? Haben sich Aufsichtsratsmitglieder bei der entsprechenden Beschlussfassung enthalten?

**Antwort:** Wir bitten um Verständnis, dass wir über detaillierte Abstimmungsergebnisse im Aufsichtsrat keine Auskunft geben können.

28. Welches Abstimmungsverhalten empfiehlt die Verwaltung den Aktionären zu dem von der SPSW Capital GmbH als Ergänzungsverlangen eingebrachten Wahlvorschlag unter Tagesordnungspunkt 9, für den Fall, dass der Beschluss zu Tagesordnungspunkt 7 nicht mit der erforderlichen Mehrheit gefasst wird?

**Antwort:** Es steht der Verwaltung hierbei keinerlei Empfehlung zu. Die Verwaltung hat mit TOP 7 dem Willen und Ansinnen ausreichend Ausdruck verliehen.