



Antworten auf Fragen unserer Aktionäre

Beantwortung in der
Hauptversammlung
vom 25. Mai 2022

- 1. Unsere Einschätzung betreffend, 2021 sei „ein Jahr mit Licht und Schatten“ gewesen, greift Herr Tassler, der Vertreter der SdK, die Einflussfaktoren auf, die im Aktionärsbrief erläutert wurden: Die Witterungsbedingungen, die Lieferschwierigkeiten für den Onlinehandel und die Eintrübung des Kapitalmarktumfelds, das schließlich zur Verschiebung des weclapp-Börsengang führte.**

Wo sind denn die „Licht-Seiten“?

Im Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre sowie in der Rede von Vorstand Michael Schmidt wurde ausgeführt, wie sich die erwähnten Ereignisse und Sachverhalte in den Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres niedergeschlagen haben.

Die „Licht-Seiten“ sind doch die positiven Entwicklungen, die dazu geführt haben, dass die 3U HOLDING AG ihre revidierte Prognose erreicht hat.

Das angestammte Geschäft in der Telekommunikation entwickelt sich erfreulich stabil und liefert gute Ergebnisbeiträge. Technisch herausragende Qualität im 3U-Next Generation Network und den Rechenzentren, die effizient arbeitenden Teams und ein strikt kundenorientiertes Leistungsangebot sind die Basis einer neuen Etappe dieser nun fünfundzwanzigjährigen Erfolgsstory.

Das Geschäft im Cloud Computing wächst mit hohem Tempo weiter. Die Sichtbarkeit unserer Marketing- und Unternehmenskommunikation liegt weit vor der unserer Mitbewerber, und das macht nicht nur neue Kunden, sondern auch Investoren auf uns aufmerksam.

Über das organische Wachstum hinaus haben wir 2021 ein weiteres wichtiges strategisches Vorhaben im Cloud Computing erfolgreich vorangetrieben: Im vierten Quartal konnten wir zwei neu akquirierte Unternehmen in den Konzern aufnehmen. Die Leistungsangebote der ITscope GmbH und der FinanzGeek GmbH ergänzen das der weclapp um eine sehr erfolgreiche Lösung für die IT-Branche und um ein Einstiegsprodukt für Selbstständige und Kleinstunternehmen. Die weclapp-Cloudangebote nutzen inzwischen mehr als 7.000 Unternehmen, und Monat für Monat werden es mehr.

Der Bau des Distributionszentrums in Koblenz wurde in weniger als einem Jahr vollendet, das Gebäude von unseren Teams im Onlinehandel in Rekordzeit bezogen und inzwischen gekrönt von einer Photovoltaikanlage, die mehr als 60 % des jährlichen Strombedarfs deckt. Und die Investition in das Bauvorhaben InnoHubs in Würzburg beginnt sich schon jetzt auszuzahlen – die Nachfrage von Käufern und Mietern bestätigt, dass wir zur rechten Zeit am rechten Ort bauen.

Kurz und gut: Trotz der Schattenseiten – alles in allem sind wir mit dem Ergebnis des Jahres 2021 zufrieden. Wir haben die Grundlagen geschaffen, um heute sagen zu können: 2022 wird ein gutes Jahr!

2. Herr Schärfe stellt als Vertreter der DSW zunächst zwei Fragen zur Tätigkeit des Aufsichtsrats.

2. a In welcher Form führt der Aufsichtsrat Selbstbeurteilungen durch? Welche Ergebnisse und Handlungsempfehlungen resultieren daraus und wie werden sie umgesetzt?

Der Aufsichtsrat führt jährlich eine Selbstbeurteilung durch. Dies erfolgt in der Regel zu Beginn eines Geschäftsjahres unter Berücksichtigung der Tätigkeit des Aufsichtsrates im vergangenen Geschäftsjahr auf Grundlage eines eigens dafür erstellten Fragebogens. Die Selbstbeurteilung erfolgt zunächst in individuellen Gesprächen zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern und dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Die Ergebnisse werden sodann in einer gemeinsamen Erörterung, zuletzt am 20. Januar 2022, zur Diskussion gestellt. Der Aufsichtsrat hat sich zudem im Rahmen der Überprüfung des Risikomanagementsystems intensiv mit dem Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft ausgetauscht und daraus Schlüsse für die eigene, effiziente Prüfung im laufenden Geschäftsjahr gezogen.

Sämtliche Ergebnisse der letzten Selbstbeurteilung werden bereits umgesetzt: Im Interesse einer effizienten Abstimmung zwischen den Gremien hat sich der Aufsichtsrat entschieden, auch weiterhin unmittelbare Abstimmungen zwischen dem Sprecher des Vorstands und dem Aufsichtsratsvorsitzenden vorzunehmen. Dies ermöglicht eine kurzfristige Abstimmung ohne größeren Vorlauf durch die Koordination mehrerer Teilnehmer. Ferner wird der Aufsichtsrat auch in diesem Geschäftsjahr neben den Aufsichtsratssitzungen regelmäßige interne Abstimmungen auf elektronischem Wege (also per Telefon oder online) vornehmen. Die Abstimmungen finden 14-tägig statt. Sofern sich aus den Gesprächen zwischen dem Sprecher des Vorstands und dem Aufsichtsratsvorsitzenden eilbedürftige Aspekte ergeben, werden diese in zusätzlichen Abstimmungen erörtert.

2. b Weiterhin unterstreicht Herr Schärfe, dass die DSW den direkten Wechsel vom Vorstand in den Aufsichtsrat sehr kritisch betrachte.

Warum erachten Sie die vorgesehene Cooling-off Periode als nicht notwendig? Die Überwachung und Prüfung von möglichem Fehlverhalten des derzeitigen und ehemaligen Vorstands (also [sic!] sich selbst) scheint schwer vereinbar. Wie wollen Sie in einem Drei-Personen-Aufsichtsrat mit dieser Problematik angemessen umgehen und ihren gesetzlichen und satzungsbedingten Aufgaben vollumfänglich nachkommen?

Das heute vorgeschlagene Vorgehen steht in Einklang mit § 100 Abs. 2 Satz 1 Nr. 4 Aktiengesetz, demzufolge die Wahl eines früheren Vorstands in den Aufsichtsrat auch vor Ablauf der sogenannten „Cooling-off-Periode“ von zwei Jahren möglich ist, wenn „dessen Wahl (...) auf Vorschlag von Aktionären [erfolgt], die mehr als 25 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft halten“. Das ist hier der Fall. Michael Schmidt hält 25,49 % der Stimmrechte an der 3U HOLDING und hat einen solchen Vorschlag in seiner Eigenschaft als Aktionär an den amtierenden Aufsichtsrat gerichtet, der ihn sich gegenüber der heutigen Hauptversammlung zu eigen macht. Abgesehen davon, dass die beabsichtigte Vorgehensweise also der Wertung des Gesetzgebers entspricht, ist festzuhalten: Die drei bisherigen Aufsichtsratsmitglieder werden auch weiterhin dem Aufsichtsrat angehören. Insofern der Aufsichtsrat in seiner bisherigen Zusammensetzung den derzeitigen und ehemaligen Vorstand auf etwaiges Fehlverhalten überwachen konnte, wird der um eine vierte Person erweiterte Aufsichtsrat das ebenso gut tun

können. Dass der Aufsichtsrat bisher den gesetzlichen und satzungsgemäßen Aufgaben vollumfänglich nachgekommen ist und dies auch künftig tun wird, ist eine Selbstverständlichkeit.

2. c Zudem erkundigt sich Herr Schärfe nach der künftigen Veranstaltungsform für unsere kommenden Hauptversammlungen.

Diese Frage wurde im ersten Frage-Antwort-Dokument auf unserer Internetseite beantwortet.

Wir erläutern ergänzend: Wir nehmen die Aktionärsrechte sehr ernst und haben seit 2020 alle Voraussetzungen geschaffen, um auch unter Pandemiebedingungen die größtmögliche Transparenz und Dialogbereitschaft an den Tag zu legen. Darüber hinaus verfolgen wir aufmerksam die Genese des Gesetzentwurfs zur Einführung virtueller Hauptversammlungen und werden nach dessen Verabschiedung darüber befinden, ob dieses eine gute Basis für Versammlungen unserer Gesellschaft darstellt. Möglicherweise wird sich dies auch erst nach den Erfahrungen anderer Gesellschaften damit herauskristalisieren. Jedenfalls hat die 3U HOLDING bereits beim Hotel Villa Vita Rosenpark in Marburg eine Reservierung für eine Präsenz-Hauptversammlung im Mai 2023 vorgenommen; derzeit gehen wir davon aus, dass sie dort stattfinden kann.

2. d Herr Schärfe stellt außerdem Fragen zum Compliance-System.

Wie viele Compliance-relevante Meldungen hatten Sie im Geschäftsjahr 2021?

Konnten bei diesen Hinweisen tatsächlich Gesetzes- oder Policy-Verstöße festgestellt werden?

Wenn ja, bei wie vielen?

Wie viele Untersuchungen erfolgten im laufenden Geschäftsjahr bisher durch Ihre Compliance-Stelle?

Wie oft überprüfen und aktualisieren Sie Ihr eingerichtetes Compliance-System?

Eine Überprüfung unseres Compliance-Systems führen wir mindestens einmal pro Jahr durch. Aktualisierungen nehmen wir vor, wenn dies aufgrund von Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen oder aufgrund eigener Erkenntnisse aus der Überprüfung geboten ist. Weder 2021 noch auch im laufenden Geschäftsjahr gab es irgendwelche Hinweise auf Compliance-Verstöße.

2. e Herr Schärfe fragt für die DSW weiterhin nach den Auswirkungen des russischen Krieges in der Ukraine auf die 3U HOLDING AG.

Inwiefern wird sich der Russland-Ukraine Krieg auf Ihr Unternehmen im Sinne von weltpolitischen, wirtschaftlichen und finanziellen Entwicklungen auswirken?

Können Sie diesbezüglich mittlerweile weitläufigere Ausblicke geben?

Welche Risiken sehen Sie und wie möchten Sie diese bestmöglich minimieren?

Weder im Segment ITK noch im Segment Erneuerbare Energien sind derzeit unmittelbare Risiken aus dem Russland-Ukraine Krieg erkennbar. Inwieweit einzelne Lieferanten für unseren Onlinehandel darauf angewiesen sind, Zulieferungen aus einem der betroffenen Länder zu beziehen, so dass die vorhandenen Lieferschwierigkeiten für einzelne Produkte oder Produktgruppen sich verschärfen würden, ist noch nicht abschließend zu beurteilen. Wir haben aber aktuell keine Anzeichen dafür.

Grundsätzlich sehen wir in den Folgen des Ukraine-Konflikts sogar mehr Chancen als Risiken. Durch die Entwicklung der Energiepreise denkt ein Großteil der deutschen Bevölkerung über

Alternativen zu fossilen Energien nach. Die Nachfrage nach Wärmepumpensystemen steigt aktuell stark an und durch den Handwerkerangel werden Eigenleistungen weiter an Bedeutung gewinnen. Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung auf dem Gebiet der Do-it-yourself-Systeme sehen wir uns für diesen Wandel in der Nachfrage grundsätzlich gut gerüstet und bauen unsere Zusammenarbeit mit bekannten Herstellern wie Viessmann oder Bosch weiter aus.

2. f Im Zusammenhang mit dem Geschäft im Segment SHK fragt Herr Schärfe:

Innerhalb des Briefs an die Aktionäre teilen Sie mit, dass Sie pandemiebedingte Mehrkosten in manchen Aufträgen nicht weiterbelasten konnten und manche Aufträge „liegen bleiben“ mussten. Warum konnten Mehrkosten in manchen Fällen nicht an die Kunden weitergereicht werden?

Lag es an den jeweiligen Vertrags- und Auftragsgestaltungen oder am kompetitiven Umfeld? Ferner bitte ich Sie um Erläuterung, was in diesem Zusammenhang „Aufträge mussten liegen bleiben“ konkret bedeutet?

Entstehen diesbezüglich aufgrund von vertraglichen Regelungen Vertragsstrafen oder Maluszahlungen oder Mehrkosten wegen der Verzögerung?

Der Onlinehandel im Segment SHK ist überwiegend sogenanntes B2C-Geschäft. Das Angebot richtet sich an Endverbraucher, die Waren aufgrund des Angebots auf selfio.de online bestellen. In der Mehrzahl der Fälle handelt es sich um Bestellungen mit mehreren Positionen. Für eine Fußbodenheizung wird eine Vielzahl einzelner Komponenten benötigt. Fehlt nur eine dieser Komponenten in der Bestellung eines Kunden, ist eine vollständige Erledigung dieses Auftrags nicht möglich. Er müsste unerledigt „liegen bleiben“, bis fehlende Komponenten schließlich verfügbar sind. Aufträge können daher teilweise erst Wochen später geliefert werden, da einige wenige Bauteile nicht lieferbar sind, auch wenn der Großteil verfügbar ist.

Uns entstehen keine „Vertragsstrafen oder Maluszahlungen oder Mehrkosten wegen der Verzögerung“. Es gibt keine rechtliche Basis dafür. Was Weitergabe von Preiserhöhungen angeht, so gilt: Je nach Produkt müssen wir mit Anpassungen warten, bis auch der Wettbewerb seine Preise nachgezogen hat, um preislich wettbewerbsfähig zu bleiben.

3. Eine Frage von Herrn Tassler (SdK) schließt daran an:

Mit welcher Strategie wollen Sie das umsatzstärkste Segment SHK in die Profitabilität führen?

Diese Frage wurde bereits in einem Fragen-Antworten-Dokument auf der Internetseite beantwortet.

4. Ein Aktionär, der nicht genannt werden möchte, stellt ebenfalls eine Frage das Segment SHK betreffend.

Wie entwickelt sich die Beschaffungssituation im Onlinehandel aktuell und welche Rolle kommt Wärmepumpen in diesem Geschäft zu?

Die Beschaffungssituation hat sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht entspannt. Die Hersteller können weiterhin keine kürzeren Lieferzeiten realisieren. Das betrifft zum Beispiel auch Wärmepumpen, die äußerst komplexe Systeme darstellen - mit elektrischen, elektronischen und Sanitärkomponenten und bei deren Installation professionelle Unterstützung auch für versierte Selberbauer angeraten ist. Derzeit stellen wir fest, dass alle Hersteller von der starken Nachfrage überrascht wurden und erst langsam die Produktionskapazitäten umstellen. Auch wir sehen diese Nachfrage, können den Anteil von Wärmepumpen am Umsatz aber erst hochfahren, wenn Ware deutlich besser verfügbar sein wird. Zudem zeigt die Erfahrung, dass Heizungsrenovierungen erst in der zweiten Jahreshälfte bzw. im Herbst deutlich zunehmen.

5. Ein Aktionär, der nicht genannt zu werden wünscht, stellt eine Frage die Kommunikation in Internetforen über die 3U HOLDING AG betreffend.

Planen Sie rechtliche Schritte gegen Internet-Trolle?

Für einen möglichen Börsengang könnten solche Vorwürfe das Investoreninteresse beeinträchtigen und damit zu einem Vermögensschaden bei uns Aktionären führen.

Die 3U HOLDING AG beobachtet die Diskussionen in Internetforen, beabsichtigt aber derzeit nicht, in sie einzugreifen – weder kommunikativ noch rechtlich. Wir sind der Überzeugung, dass Vorwürfe in solchen Foren ernstzunehmende Investoren nicht beeinflussen werden. Wir setzen weiterhin auf offene, transparente und ehrliche Kommunikation mit Gleichbehandlung aller Aktionäre.

6. Ein Aktionär, der namentlich nicht genannt zu werden wünscht, erkundigt sich nach unserem Repowering-Vorhaben im Windpark Langendorf.

Zwei der Fragen dieses Aktionärs wurden schriftlich im Internet beantwortet, einschließlich tabellarischer Übersichten zu unseren Stromlieferverträgen und Planungen.

Er fragt weiterhin:

Wie stark würde die Stromproduktion in einem normalisierten Windjahr durch das Repowering steigen?

Bitte nennen Sie konkrete Zahlen für die aktuelle Ist-Stromproduktion in einem normalisierten Windjahr an den Standorten a) Klostermoor, b) Roge und c) Langendorf und die entsprechenden anvisierten möglichen Mengen nach Repowering.

Da eventuelle Repowering-Vorhaben an den Standorten Roge und Klostermoor noch in einem sehr frühen Stadium von Vorüberlegungen sind, können zu einer möglichen künftigen Stromproduktion dort keine sinnvollen oder belastbaren Angaben getroffen werden.

Für das geplante Repowering im Windpark Langendorf gehen wir von den folgenden Annahmen aus:

Derzeit erzielen wir durchschnittlich (Q1 2019 – Q1 2022) rund 8.600 MWh im Quartal.

Es ist vorgesehen, im Windpark Langendorf von den derzeit 15 Windenergieanlagen (General Electric, Nennleistung je 1,5 MW) sieben Windenergieanlagen zurückzubauen und dafür fünf neue Windenergieanlagen (Typ Vestas V162, Nennleistung je 6,2 MW) zu installieren.

Wir erwarten nach dem Repowering:

1. Aus dem Bestandswindpark, also den verbleibenden acht Anlagen: rund 4.000 MWh im Quartal
2. Aus dem Zubau aus Repowering (neue 5 WEA): rund 20.000 MWh im Quartal.

Insgesamt werden wir damit die derzeitige Stromerzeugung voraussichtlich mindestens um den Faktor 2,5 steigern können.

7. a Ein anderer Aktionär, der namentlich nicht genannt zu werden wünscht, fragt:

Gibt es weitere Repowering-Vorhaben und wie ist der Stand bei den Projekten in Brandenburg?

Das Segment Erneuerbare Energien zählt bekanntlich nicht zu den strategischen Schwerpunkten im 3U Konzern.

Insofern werden neue Aktivitäten selektiv und nicht mit höchster Priorität gestartet. Vor diesem Hintergrund ist festzuhalten: Neben dem eben genannten sind mögliche weitere Repowering-Vorhaben noch in einem sehr frühen Stadium, so dass zu künftigen Ergebnissen noch keine sinnvollen Aussagen möglich sind.

Die vier angearbeiteten Windpark-Entwicklungsprojekte in Brandenburg liegen weiterhin auf Eis. Wir hatten nach Erlass des Moratoriums unsere dort tätigen Mitarbeiter entlassen müssen. Wir beobachten die rechtliche Lage vor Ort und werden für eine mögliche Wiederaufnahme Lösungen wählen, die für uns und unsere Aktionäre das bestmögliche Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.

7. b Er fragt außerdem:

Wie hoch ist die Einspeisevergütung im Solarpark Adelebsen, wie die Kostenstruktur im Segment Erneuerbare Energien?

Die Einspeisevergütung beläuft sich bei dem Solarpark Adelebsen auf rund 0,195 Euro/kWh. Zur Kostenstruktur gestatte ich mir, auf die Segmentberichterstattung im Geschäftsbericht hinzuweisen: Sie erkennen dort insbesondere die geringen Personalkosten, die weiter anfallenden Abschreibungen auf die Restwerte der Windparks und des Solarparks sowie der Entwicklungsprojekte und das Finanzergebnis mit Zins und Tilgung des noch offenen Restdarlehens für den Solarpark Adelebsen.

Im Finanzergebnis sind nur die Zinszahlungen enthalten. Tilgungen finden sich nur in der Cash-Flow-Rechnung. Neben dem Darlehen Adelebsen bestehen im Segment Erneuerbare Energien noch Konzernfinanzierungen, die ebenfalls zu einer Zinsbelastung führen.

IC-Darlehen: 15,75 Mio.,

IC-Zinsen: 304 TEUR (Zinsen Adelebsen 309 TEUR; IC-Zinsen 29 TEUR).

- 8. Der Vertreter der DSW, Herr Schärfe, bittet um eine Spezifizierung der größten Kostenpositionen, die im Zuge der Vorbereitung des Börsengangs, aber auch der M&A-Vorhaben angefallen sind.**

***Welche Kosten sind bisher für diesen geplanten Börsengang insgesamt entstanden?
Bitte benennen Sie zusätzlich neben der Gesamtkostensumme die 5 größten Kostenpositionen.***

Eine Übersicht zu den Kosten für die Vorbereitungen der Unternehmenskäufe und des Börsengangs haben wir im Dokument „Antworten auf Fragen unserer Aktionäre“ bekanntgemacht.

Ergänzend teilen wir Ihnen hier die fünf größten Kostenpositionen mit:

Für kapitalmarktrechtliche Beratung wurden aufgewandt 316,1 TEUR, für die Due Diligence-Prüfungen 246,2 TEUR, für weitere Rechtsberatung 238,6 TEUR, für Wirtschaftsprüfung und Beratung 156,6 TEUR und für weitergehende externe technische Prüfung 20,4 TEUR.

- 9. Herr Schärfe von der DSW als auch Herr Tassler von der SdK interessieren sich dafür, wann ein möglicher Börsengang der weclapp stattfinden könne. Herr Schärfe fragt:**

Bedeutet die Verschiebung, dass der Börsengang in weite Zukunft gerückt wurde, und haben Sie als Mutterkonzern dieses teure Projekt bereits begraben?

Ziel eines möglichen Börsengangs war und ist es, frisches Wachstumskapital für unsere Cloud-Computing-Aktivitäten einzuwerben. Dieses Ziel wurde niemals aufgegeben. Es bleibt dabei, dass wir einen Börsengang weiter als Finanzierungsoption für den Wachstumskurs der weclapp erwägen. Entscheidende Voraussetzung ist allerdings eine wieder deutlich höhere Bereitschaft bei großen internationalen Fonds, schnell wachsenden, kleinen Technologieunternehmen wie weclapp zweistellige Bewertungsmultiples zuzumessen. Wie mehrfach unterstrichen, werden wir Anteile an der weclapp keinesfalls zu unangemessenen Preisen verschleudern. Wir haben mehr als 20 Millionen Euro in den Aufbau der weclapp investiert. Der Markterfolg unseres Cloud Computing bestätigt, dass dies gut investiertes Geld war. Wir sind es aber unseren Aktionären schuldig, die damit verbundene Wertsteigerung kurz- oder langfristig bestmöglich zu realisieren.

10. a Herr Christian Baur interessiert die weitere Entwicklung der weclapp:

Um ein dauerhaft selbsttragendes Wachstum zu ermöglichen, ist die schnelle Erreichung einer kritischen Größe unabdingbar, Branchenkenner gehen von einem Mindestumsatzvolumen von etwa 100 Mio. Euro pro Jahr aus. Sie wollten das Wachstum durch Zukäufe von Kundenstämmen aus den Mitteln eines IPO schnell steigern.

Wie sieht Ihre Strategie nun nach der Verschiebung des Börsengangs aus?

weclapp ist eine Erfolgsstory und genießt in ihren Zielmärkten und in Kapitalmarktkreisen eine hohe Aufmerksamkeit. So wenig wir ihn ausschließen, so wenig ist ein IPO doch die einzige Option für die Finanzierung des weiteren Wachstums. Neben der Konzentration auf das organische Wachstum sind wir weiterhin aktiv dabei, das anorganische Wachstum voranzutreiben. Für die Finanzierung unserer M&A-Strategie stehen uns mehrere Optionen zur Verfügung, die wir aktuell genaustens prüfen.

10. b Herr Baur stellt als weitere Frage:

Warum ziehen Sie nicht zunächst einen kleinen Freefloat in Betracht, um mit der Börsennotierung eine „Währung“ zur Akquisition weiterer Unternehmen/Kundenstämme zu schaffen, selbst wenn der ursprüngliche IPO Erlös unter den Erwartungen bleibt?

(Beispiel: Siemens Healthineers)

Auch diese Option wird zusammen mit den anderen Optionen intensiv geprüft. Aber der Einsatz der eigenen Aktie als „Akquisitionswährung“ ist auch vor einem möglichen IPO eine attraktive Option für Gesellschafter, deren Anteile an zu übernehmenden Unternehmen wir erwerben. Das hat auch das Beispiel ITscope im vergangenen Jahr gezeigt.

10. c Seine dritte Frage lautet:

Wie stellen Sie die Motivation des weclapp Teams sicher?

Es ist für die Retention und das Recruiting von Talenten in diesem umkämpften Markt und damit für die strategische Weiterentwicklung m.E. entscheidend, dass das Momentum erhalten bleibt und der verschobene Börsengang nicht demotivierend auf das Team wirkt.

Alle Beschäftigten, die nicht mehr in der Probezeit waren, haben Aktienoptionen bekommen. Ein IPO ist auch weiterhin für die Zukunft eine Option. Neben den Aktienoptionen setzen wir auf ein stabiles und starkes Team und ein WIR-Gefühl unabhängig von Rahmenbedingungen im Umfeld von möglichen Kapitalmarktmaßnahmen. Darüber hinaus haben alle Leistungsträger angemessene Gehälter, die das Risiko mindern, dass Talente oder Leistungsträger uns verlassen. Es ist zudem Teil unserer laufenden Risikoüberwachung, Schlüsselfunktionen redundant zu besetzen, so dass stets eine adäquate Vertretung möglich ist.

11. Ein Aktionär, der nicht genannt werden möchte, fragt:

Beeinträchtigt die Verschiebung des Börsengangs der weclapp Vorhaben wie die Internationalisierung und planen Sie für 2022 weitere Unternehmenskäufe?

Die nächsten Internationalisierungsschritte sind grundsätzlich so geplant, dass sie ohne zusätzliche Finanzmittel möglich sind, auch wenn zusätzliche Mittel sie beschleunigen würden. Aus Kapazitätsgründen werden wir uns in den kommenden Monaten zunächst auf die weitere Marktdurchdringung in der DACH-Region und Fortschritte in Italien konzentrieren. Markteintritte in Frankreich und Spanien werden vorläufig niedriger priorisiert.

Unternehmenskäufe sind unverändert Teil der Wachstumsstrategie der weclapp SE. Sie sind allerdings nicht Gegenstand der Planung. Bekanntlich wurden 2021 vier M&A-Projekte verfolgt, von denen zwei erfolgreich abgeschlossen werden konnten. Kleinere Akquisitionen wären eventuell aus dem operativen Cashflow möglich. Für größere Akquisitionen hingegen wären wahrscheinlich zusätzliche Mittel erforderlich.

Wir werden in jedem Fall organisches und anorganisches Wachstum getreu unserer Wachstumsstrategie weiter vorantreiben.

12. a Eine weitere Frage eines Aktionärs, der namentlich nicht genannt werden möchte, bezieht sich auf die Dividendenausschüttung.

Warum schütten Sie eine Dividende aus, wo Sie doch gleichzeitig Finanzierungsmöglichkeiten für die weclapp suchen?

Der Finanzierungsbedarf für weitere weclapp-Akquisitionen bewegt sich in Dimensionen, der durch Thesaurierung des Gewinns nicht annähernd zu erreichen wäre. Daher bleibt es bei unserer Dividendenstrategie, rund die Hälfte des operativen Konzerngewinns als Dividende auszuschütten. Wir glauben, mit dieser Dividendenpolitik durchaus im Interesse der Aktionäre der 3U HOLDING AG zu handeln, und wir erhalten auch vielfach positive Rückmeldung hierzu.

12. b Der Aktionär, der namentlich nicht genannt werden möchte fragt weiterhin:

Wie nachhaltig ist die Dividendenstrategie?

Wie lange wird sie steuerfrei aus dem steuerlichen Einlagenkonto gezahlt werden können?

Die Zahlung einer Dividende ist von den erzielten Ergebnissen abhängig. Das Management und die gesamte Organisation streben weiterhin profitables Wachstum an, aber angesichts der globalen Veränderungen können für die Nachhaltigkeit des Erfolgs keine Garantien gegeben werden.

Das steuerliche Einlagenkonto hingegen bietet, auf der Grundlage der aktuellen Erwartungen für die Entwicklung der Gesellschaft, noch für einige Jahre die Möglichkeit einer steuerfreien Ausschüttung in vergleichbarer Höhe.

13. Herr Schärfe (DSW) stellt Fragen zum Thema IT-Sicherheit:

Welche Maßnahmen haben Sie bereits ergriffen, um etwaige Cyber-Angriffe zu verhindern bzw. mit solchen noch besser umzugehen?

Welche weiteren Maßnahmen werden Sie noch zusätzlich innerhalb Ihres IT-Security zukünftig implementieren, damit zukünftige Angriffsversuche rechtzeitig abgewehrt werden können und keinen Erfolg haben?

Gab es bei Ihnen datenschutzrelevante Vorfälle?

Die 3U TELECOM als IT-Dienstleister für die 3U Konzerngesellschaften ist nach ISO27001 zertifiziert. Das zugrundeliegende Informationssicherheitsmanagementsystem (nachfolgend ISMS) wird auch für alle Bereiche, die außerhalb des zertifizierten Anwendungsbereichs liegen, angewendet.

Im Rahmen des ISMS werden Warnungen und Hinweise zur Informationssicherheit aus verschiedenen Quellen (z.B. BSI) ausgewertet und bei einer Bedrohungslage als Risiko dokumentiert. Jedes erkannte Risiko wird durch ein entsprechendes Maßnahmenpaket minimiert oder eliminiert.

Aktuelles Beispiel: Nach der Warnung des BSI vor dem Einsatz der Kaspersky Cybersecurity Software wurde als Maßnahme umgehend eine alternative Software evaluiert und beschafft.

Neben den eingangs beschriebenen Maßnahmen im Rahmen des ISMS werden regelmäßig Security Audits durch sogenannte „White-Hat-Hacker“ durchgeführt, um alle Systeme auf ihrer Wirksamkeit gegen Cyberangriffe zu überprüfen. Hiermit wird sichergestellt, dass nicht erkannte Risiken aufgedeckt werden und so keine Gefahr für die IT-Sicherheit im 3U Konzern darstellen.

Auch im weclapp-Konzern werden regelmäßig Penetrationstests mit externen Anbietern durchgeführt, um mögliche Schwachstellen zu erkennen und zu beheben. Der letzte Test wurde dort vor wenigen Tagen durchgeführt. Darüber hinaus werden alle kritischen Systeme laufend überwacht und auf mögliche Anomalien untersucht, um umgehend Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

Auch im Rahmen der ISO27001 in der weclapp SE findet eine jährliche Prüfung der Sicherheitskonzepte und der Fähigkeit der Organisation, Sicherheitslücken zu entdecken und zu schließen, statt. Die letzte Prüfung wurde im Jahre 2021 durch den SGS-TÜV Saar durchgeführt. Eine ISO27001-Zertifizierung der ITscope GmbH ist geplant.

14. Die Frage von Herrn Tassler, Vertreter der SdK, bezieht sich auf die Anteile der nicht beherrschenden Gesellschafter:

Woher kommt der deutliche Anstieg der Anteile der nicht beherrschenden Gesellschafter auf 6,9 Mio. Euro?

Der Kaufpreis der ITscope GmbH wurde deren früheren Gesellschaftern als den Verkäufern unter anderem in Form von Aktien der weclapp SE aus einer Sachkapitalerhöhung geleistet. Sie halten seither 5,4 % der Anteile an der weclapp SE, auf sie entfallen Minderheitenanteile am Eigenkapital in Höhe von 5,11 Millionen Euro. Die Miteigentümer am Windpark Roge stehen für einen Minderheitenanteil von 1,29 Millionen Euro.

15. Herr Tassler bittet zudem um Details zur Prognose:

Bitte führen Sie die Prognose aus.

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2022 einen starken Anstieg des Konzernumsatzes, der sich aus dem starken organischen Wachstum der operativen Unternehmensbereiche speisen wird. 2022 sollen Umsatzerlöse im Bereich zwischen EUR 65 Mio. und EUR 70 Mio. erzielt werden. Außerdem sind Erträge im einstelligen Millionenbereich aus der Veräußerung von Vermögenswerten in die Planung eingeflossen. Beim EBITDA rechnet der Vorstand angesichts der eingeleiteten Maßnahmen zur Ertragsstärkung einerseits und den höheren Aufwendungen für die Expansion des Cloud Computing erneut mit einem Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern zwischen EUR 10 Mio. und EUR 12 Mio. Das führt zu einer Ergebniserwartung für den 3U Konzern von voraussichtlich zwischen EUR 2 Mio. und EUR 4 Mio.

Die tatsächlichen Geschäftsergebnisse können aufgrund von Akquisitionen von Unternehmen durch die 3U HOLDING AG oder andere Konzerngesellschaften im Umfeld des Cloud Computing oder durch Veräußerung von operativen Einheiten des Konzerns höher oder niedriger ausfallen als hier prognostiziert. Sich hieraus ergebende Effekte sind jedoch nur begrenzt planbar.

Inwieweit Auswirkungen des Krieges in der Ukraine oder aber eine neuerliche Verschärfung der wirtschaftlichen Beschränkungen im Zuge der Bekämpfung der COVID-19-Pandemie negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit haben können, lässt sich nicht mit Sicherheit vorhersehen.

Kurz und gut: Wir sind und wir bleiben erfolgreich in Megatrends! 2022 wird ein gutes Jahr!