

3U  HOLDING

Antworten auf Fragen unserer Aktionäre



Fragen unserer Aktionäre zur HV 2023

I. Herr Matthias Zettler hat die folgenden Fragen eingereicht.

1. Die 3U HOLDING AG hat in den letzten Tagen einen großen Wechsel in der Inhaberschaft erlebt. Zum einen hatten wir seit Ankündigung der Dividende sehr großes Handelsvolumen in der Aktie, zum anderen ist mit der Übertragung der Anteile von Herrn Schmidt an die TOMPAT Invest GmbH der größte Aktionär neu strukturiert. Mit welcher Begründung will die 3U HOLDING AG Herrn Schmidt und parallel die TOMPAT Invest GmbH vertreten durch Herrn Lange im Aufsichtsrat haben?

Auf der Homepage wird dieser Wahlvorschlag seitens der Verwaltung für positiv befunden. Diese Bewertung kann ich nicht nachvollziehen. Sie ist nicht im Sinne der Aktionäre. Die Unabhängigkeit des Aufsichtsrats wird weiter eingeschränkt, Rechtmäßigkeit und Neutralität der Entscheidungen des Aufsichtsrats müssen in Frage gestellt werden.

Wenn Herr Beck-Bazlen aufhören will und Herr Schmidt im AR weiter vertreten sein will, dann wäre jetzt der geeignete Zeitpunkt, den Aufsichtsrat wieder auf drei Personen zu reduzieren.

Ich bitte um Stellungnahme, ob das geplant ist. Es wäre auch insofern im Sinne der Aktionäre, als hierdurch auch Kosten gespart würden. Herr Schmidt hatte jahrelang proklamiert, das sei ein entscheidender Grund, warum es nur drei Aufsichtsräte zu geben brauche.

Michael Schmidt war bekanntlich Mitgründer und langjähriger Sprecher des Vorstands der 3U HOLDING AG. Wie er, als größter Einzelaktionär, über seinen Aktienbestand verfügt, entzieht sich dem Einfluss der Gesellschaft. Der Aktienbestand ist ihm als Alleingesellschafter der TOMPAT Invest GmbH unverändert wirtschaftlich zuzuordnen. Der Wahlvorschlag dokumentiert unseres Erachtens ein unverändert hohes Interesse von Michael Schmidt am Erfolg der 3U HOLDING AG. Gerade als Großaktionär sollten seine Interessen dabei grundsätzlich auf einer Linie mit den Interessen des übrigen Aktionariats liegen. Es kann am Rande auch darauf verwiesen werden, dass es bei größeren Beteiligungen oft gängige Praxis ist, dass auch die Vermögensverwaltung des Großaktionärs einen Sitz im Aufsichtsgremium innehat.

Zweifel an der Rechtmäßigkeit von Aufsichtsratsbeschlüssen lassen sich weder durch den Wahlvorschlag noch durch seine eventuelle Annahme durch die Hauptversammlung begründen. Es ist insbesondere auch nicht ersichtlich, dass durch die mögliche Wahl von Herrn Lange zum weiteren Aufsichtsrat der Gesellschaft die Unabhängigkeit und Neutralität des Aufsichtsrates gefährdet wäre. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass die Satzung unserer Gesellschaft bei Pattsituationen im Aufsichtsrat vorsieht, dass die Stimme des Vorsitzenden des Aufsichtsrates entscheidet.

Ungeachtet dessen ist es nicht die Aufgabe der Verwaltung, über die Besetzung des Aufsichtsrats zu entscheiden. Vielmehr wird der Aufsichtsrat auf der Hauptversammlung durch die Aktionäre gewählt. Die Satzung unserer Gesellschaft legt fest, dass der Aufsichtsrat der 3U HOLDING AG aus vier Mitgliedern besteht. Um die Zahl der Sitze zu reduzieren, wäre daher eine Satzungsänderung erforderlich, die angesichts des kurzfristigen Rückzugs von Herrn Beck-Bazlen nicht Gegenstand der Einberufung sein konnte. Ohne die Wahl eines vierten Aufsichtsratsmitglieds wäre das Kontrollgremium nicht ordnungsgemäß besetzt. Vor diesem Hintergrund begrüßt der Aufsichtsrat den Wahlvorschlag der TOMPAT Invest GmbH.

Antworten auf Fragen unserer Aktionäre

2. Nach Ausschüttung der Dividende von 3,20 Euro wird der innere Wert der 3U HOLDING AG Ende Q2 2023 bei rund 3 Euro pro Aktie liegen. Hierbei ist die Selfio nur ganz unwesentlich bewertet, da bilanziell in den 3U Büchern nicht wesentlich aktiviert. Was gedenkt die 3U HOLDING AG vorzunehmen, um den wahren, deutlich höheren Wert der Selfio zu heben und neuen Aktionären damit die 3U HOLDING Wachstumsstory zu verkaufen?

Die Wertsteigerung in den von der 3U betriebenen Geschäften soll einerseits durch organisches und externes Wachstum erzielt werden, andererseits aber auch durch die Verbesserung der Ertragsqualität in den jeweiligen Segmenten. Diese Entwicklung sollte sich auch zukünftig in der Bewertung der Aktie und somit in der Marktkapitalisierung der 3U erfolgreich niederschlagen. Vor dem Hintergrund guter Rahmenbedingungen, einer schlüssigen Wachstumsstrategie und einer nachhaltigen Geschäftsentwicklung sollte in Verbindung mit intensivierten Investor-Relations-Aktivitäten das Vertrauen in die 3U sowie das handelnde Management weiter wesentlich gestärkt werden, um somit auch künftig neue Aktionäre von der Aktie begeistern zu können.

3. Die 3U HOLDING AG besitzt neben den Anteilen an Selfio eine Reihe weiterer Tochtergesellschaften, unter anderem im Segment Erneuerbare Energie. Sieht die 3U HOLDING AG im Rahmen der Fair Value Bewertung stille Reserven im Anlagevermögen (auch Finanzanlagen) der 3U HOLDING AG?

Sie können dem Geschäftsbericht 2022 und anderen Unterlagen der 3U HOLDING AG entnehmen, dass die im Bestand befindlichen Windparks Langendorf, Klostermoor und Roge weitgehend abgeschrieben sind. Eine Veräußerung zu aktuellen Marktwerten könnte also stille Reserven freisetzen. Da die Windparkprojektentwicklungen in Brandenburg ganz oder teilweise fortgesetzt werden sollen, könnten sich in Abhängigkeit des Projektfortschritts ebenso wieder stille Reserven aufbauen. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Buchwerte zum 31. Dezember 2022.

Gegenstand	Buchwert (EUR Mio.)	Gebucht im
Solarpark Adelebsen	8,7	Sachanlagevermögen
Windpark Langendorf	2,4	Sachanlagevermögen
Windpark Klostermoor	0,4	Sachanlagevermögen
Windpark Roge	1,5	Sachanlagevermögen
Entwicklungsstand Projekte	3,2	Umlaufvermögen

4. Die 3U HOLDING AG hat vor geraumer Zeit für einen großen Betrag Gold gekauft, das sich erfreulicherweise deutlich nach oben entwickelt hat. Sind die Goldbestände der 3U HOLDING AG mittlerweile vollständig verkauft? Wenn ja, zu welchem Kurs ist das erfolgt? Wenn nein, ist geplant das Gold zu verkaufen?

Die von der 3U gehaltenen Goldbestände wurden nicht zu spekulativen Zwecken erworben, sondern zur Diversifizierung und Absicherung gegen Finanzmarktrisiken. Die Goldbestände werden weiterhin in den sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenständen erfasst. Beim Nominalbetrag hat es im Vergleich zum Vorjahr keine Änderungen dieser Position gegeben. Ein Verkauf ist aktuell nicht geplant.

5. Befindet sich die 3U Holding AG in Verkaufsgesprächen von mindestens einer Tochtergesellschaft? Wenn ja, über welchen Betrag wird hierbei aktuell diskutiert?

Verkäufe von Vermögensgegenständen dienen bei der 3U HOLDING AG der Realisierung von Wertsteigerungen im Interesse unserer Aktionäre und aller Stakeholder sowie der Generierung liquider Mittel in Fällen, wo sich lukrativere Investitionsmöglichkeiten eröffnen.

In den Geschäftsjahren 2020 und 2021 wurden zum Beispiel Verkäufe von Beteiligungen getätigt, um mit dem Erlös wiederum Unternehmenskäufe im Geschäftsbereich Cloud Computing zu finanzieren.

Angesichts der guten Kassenlage besteht derzeit kein erhöhter Bedarf an zusätzlichen liquiden Mitteln. Die im Vermögen erfassten Bestände sind werthaltig und tragen positiv zum Konzernergebnis bei. Risiken substantieller Wertminderungen, die gegebenenfalls einen Verkauf nahelegen würden, erkennen wir derzeit nicht. Verkaufsgespräche finden aktuell auch nicht statt. Es ist nicht geplant, in Verkaufsgesprächen einzutreten.

6. Befindet sich die 3U HOLDING AG in finalen Gesprächen zwecks Unternehmenskauf oder Verkauf von Gesellschaften zum Ausbau des Selfio Geschäfts?

Der ganze 3U Konzern ist aktuell auf Wachstum ausgerichtet. Wir planen für 2023 und darüber hinaus starkes organisches Wachstum, werden die gute Kassenlage aber zu nutzen wissen, um unsere zukunftsstarken Geschäftsfelder auch weiterhin durch gezielte Unternehmenszukäufe auszubauen. Daher beobachten wir die Märkte sehr aktiv und befinden uns ständig in Gesprächen mit potenziellen Kandidaten.

Bitte haben Sie daher Verständnis, dass wir zu laufenden Vorhaben keine Aussagen treffen können. Sobald sich belastbare Verhandlungsergebnisse aus den Gesprächen abzeichnen, werden wir Sie und die Kapitalmärkte wie gewohnt hiervon unterrichten.

7. Ist in naher Zukunft (bis Ende 2024) geplant, die Selfio an die Börse zu bringen? Welche Bewertung schreibt das 3U Management momentan der Selfio bei (eigene interne Einschätzung ohne konkrete Preisgespräche)?

Im Segment SHK einen Börsengang anzustreben, diese Möglichkeit wurde bekanntlich bereits mehrfach in Erwägung gezogen und diskutiert. Aktuell gibt es jedoch weder einen konkreten Zeitplan für einen Börsengang, noch können wir uns derzeit zu den erzielbaren Börsenbewertungen für dieses Geschäft äußern. Betrachten Sie bitte die unter Tagesordnungspunkt 10 vorgeschlagene Satzungsänderung in Bezug auf die erfolgsabhängige Vergütung des Aufsichtsrats im Fall eines Börsengangs als Indiz möglicher Bewertungsbandbreiten.

* * *

II. Ein Aktionär, der nicht genannt zu werden wünscht, hat die folgenden Fragen eingereicht.

1. Natürlich ist der Verkauf der weclapp finanziell ein Erfolg, auch für die Aktionäre, die über eine hohe Ausschüttung an der Wertsteigerung teilhaben. Aber wäre es nicht möglich gewesen, das Unternehmen – vielleicht erst in ein oder zwei Jahren – an die Börse zu bringen und so längerfristig an dem Erfolg der weclapp zu partizipieren, mit möglicherweise dann höheren Erträgen?

Wie Sie wissen, war dies ja tatsächlich der ursprüngliche Plan: Aktien der weclapp SE aus einer Kapitalerhöhung um 30 % sollten an die Börse gebracht, der Teilkonzern aber weiterhin im 3U Konzern voll konsolidiert werden. Der Zeitpunkt für den Start der Vorbereitung des Börsengangs war nach damaligem Kenntnisstand und damaliger Sachlage richtig gewählt. Bekanntlich haben wir im Januar 2022 angesichts der ungünstigen Entwicklung an den Kapitalmärkten die Vorbereitungen abgebrochen. Während also Investoren für einen möglichen IPO sich abwandten, konnten wir einen vielversprechenden Verkaufsprozess initiieren mit dem bekannten, erfreulichen Ergebnis. Der Vorstand muss seinen Ermessensspielraum im Interesse des Unternehmens und seiner Eigentümer verantwortlich wahrnehmen. Unter Abwägung aller Vor- und Nachteile war dies ohne IPO der richtige Zeitpunkt. Die Möglichkeit ungewisser künftiger Erträge wurde gegenüber der Möglichkeit eines sicheren, überaus hohen gegenwärtigen Ertrags niedriger bewertet.

2. Mit der Ausschüttung einer so hohen Dividende und dem Vorschlag für ein Aktienrückkaufprogramm geben Sie doch indirekt zu, dass Sie keine sinnvollere Verwendung für die Mittel haben. Wäre es nicht für alle vielversprechender, wenn mehr Geld für das zukünftige Wachstum zur Verfügung stünde, anstatt es an die Aktionäre zu verteilen?

Es war stets unser Ansatz, die Aktionäre am Erfolg der 3U und an den erzielten Wertsteigerungen angemessen teilhaben zu lassen. Dies gilt gerade auch angesichts des außerordentlichen Erfolgs des Geschäftsjahrs 2022. Dabei ist eines festzuhalten: Auch nach Ausschüttung der Dividende schauen wir auf einen der höchsten Kassenbestände in der gut fünfundzwanzigjährigen Geschichte der 3U. Wenn Sie die Rede des Vorstands zur Hauptversammlung lesen oder hören, dann wissen Sie, dass wir sehr wohl wissen, wie wir unsere zukunftsstarken Geschäftsfelder deutlich verstärken können. Wir haben, wie Sie wissen, langjährige Erfahrung mit Unternehmensan- und verkäufen. Wir sondieren laufend den Markt, um mögliche Targets zu identifizieren, um Gespräche anzubahnen und zu führen. Gehen Sie davon aus, dass wir Ihnen und dem Kapitalmarkt über sinnvolle und wiederum ertragreiche Verwendung unserer liquiden Mittel werden berichten können.

3. Wie sieht die Wettbewerbssituation bei den „Managed Services“ aus? Hier ist die 3U doch viel zu klein, um in diesem Markt eine Rolle zu spielen. Und zudem ist sie viel zu spät dran, um attraktive Accounts für sich zu gewinnen.

Dieser Auffassung müssen wir entschieden entgegentreten. Deutschland hat unbestritten einen erheblichen Nachholbedarf, was die Digitalisierung angeht. Während die Branchengrößen, die Bechtles, Computacenters und Cancoms, den Markt für die Betreuung der Großunternehmen unter sich aufgeteilt haben, sind kleine und mittelständische Unternehmen weitgehend auf sich allein gestellt. Diese vertrauen ihrerseits eher auf einen mittelständischen Anbieter, wenn sie sich Unterstützung holen. Und genau hier sehen wir unsere Chance: Das Geschäftsfeld Managed Services können wir dank unserem engagierten und qualifizierten, jungen Team durch gezieltes Marketing und energischen Vertrieb auf einen rasanten Wachstumskurs bringen. Es geht also nicht um die von Ihnen benannten großen Accounts, sondern um eine Vielzahl von individuellen, langfristigen Kundenbeziehungen, die uns wiederkehrende Umsätze eintragen. Selbstverständlich sind wir da nicht der einzige Anbieter – aber während die lokalen Systemhäuser sich häufig mit ihren Bestandskunden aus der Umgebung zufriedengeben, haben wir eine klare und weitgreifende Wachstumsstrategie. Und wir sind finanziell in der

Antworten auf Fragen unserer Aktionäre

Lage, in der Landschaft der kleinen IT-Dienstleister eine Fokussierung und Konsolidierung herbeizuführen.

4. Sie sprechen bei Windparks vornehmlich von Brandenburg, aber der Presse konnte man entnehmen, dass eigentlich Bayern das größte Nachholpotenzial haben müsste. Kann die 3U dort auch aktiv werden?

Windparkprojekte zu entwickeln ist ein langfristiges Unterfangen. Unsere vier Projekte in Brandenburg sind bereits weit gediehen und basieren unter anderem bereits auf Verträgen zur Nutzung dafür vorgesehener Flächen; Gespräche mit lokalen Behörden und Verantwortlichen waren geführt worden und werden jetzt wieder aufgenommen. Dieser gesamte Vorlauf müsste an anderer Stelle höchst kostenintensiv und mit ungewissen Erfolgsaussichten komplett neu begonnen werden.

Wir betrachten es als im Interesse unserer Aktionäre, uns bestmöglich zu fokussieren und also solche Vorhaben voranzutreiben, bei denen wir mit geringem Aufwand die besten Erfolgsaussichten erhalten. Wir werden uns nicht verzetteln. Dies gilt für unsere M+A-Aktivitäten, dies gilt auch für unsere Windparkprojekte.

5. Sie haben innovative Heizungsprodukte angekündigt. Aber sehen die Handwerker das nicht als Konkurrenz zu ihrer Arbeit? Meinen Sie wirklich, die Heizungsbauer kaufen bei Ihnen solche Module? Oder wird der Trend nicht vielmehr Anbieter aus Asien auf den Plan rufen, die unseren Markt mit ihren Geräten fluten werden.

Bei der Einführung neuer Produkte gibt es niemals eine Erfolgsgarantie. Worin besteht die Innovation bei unserer ThermCube? Für die Montage einer Wärmepumpe im Bestand oder im Neubau muss derzeit eine Arbeitszeit von bis zu zehn Tagen kalkuliert werden. Die benötigten Teile und Komponenten aus Hydraulik und Elektrik müssen abgestimmt montiert und an das Hauswassersystem, die Heizungsverrohrung und die Elektrik angeschlossen werden. Hierfür sind Heizungsbauer, Klempner und Elektriker zu koordinieren. Eine Abnahme der gesamten Anlage schließt die Inbetriebnahme ab.

In der ThermCube sind die zum Betrieb der Wärmepumpe benötigten Hydraulikmodule und Regelungseinheiten bereits ortsfest verbaut, hydraulisch verbunden und elektrisch vorverdrahtet. Der Einsatz des vormontierten Komplettsystems reduziert daher die Einbauzeit der Heizung auf einen Bruchteil der bisherigen Anschlussdauer. Auch der Aufwand für Planung, Konfiguration und Beschaffung bei Bauherren und Handwerkern kann drastisch gesenkt werden. Die Montage im Haus ist dank sicherer Steckverbindungen auch für Laien einfach durchzuführen – eine professionelle Abnahme ist allerdings auch hier unabdingbar.

Woraus ergibt sich die erwartete hohe Nachfrage? Zum einen drängen Regierung und Gesetzgeber auf den Austausch von CO₂-intensiven durch CO₂-neutrale Heizanlagen. Hausbesitzer suchen Unabhängigkeit von Preisschwankungen und Lieferengpässen. Und für Handwerker ist angesichts des Fachkräftemangels die Aussicht interessant, mit dem gleichen Personalstand mehr Installationsprojekte realisieren zu können. Auch die Fertigungsbauindustrie zeigt Interesse an einer beschleunigten und daher preiswerteren Montage von industriell vorgefertigten Wärmepumpen.

Zum Schutz vor Imitationen haben wir die erforderlichen Schutzrechte beantragt. Asiatische Hersteller kommen auch auf Grund der logistischen Herausforderungen weniger als unmittelbare Konkurrenten denn als Lieferanten der bei uns zu verbauenden Komponenten infrage.

6. Mir ist aufgefallen, dass Sie jüngst die Bezeichnungen der Megatrends geändert haben, in denen Sie erfolgreich sind. Geht das nach aktueller Nachrichtenlage? Wie beständig sind denn die derzeitigen Megatrends?

Wir sprachen tatsächlich von den drei Megatrends „Cloud Computing, Erneuerbare Energien und Onlinehandel“. Sie können davon ausgehen, dass wir von keinem dieser Themen abgerückt sind. Aber es wäre unklug, nicht auf Veränderungen im Umfeld zu reagieren und Positionierungen zu präzisieren und Begriffe zu schärfen.

Der Onlinehandel zählt weiter zu den weltweiten Megatrends, und er ist unverändert das wesentliche Geschäftsmodell unseres Segments SHK. Innerhalb dieses Megatrends waren und sind wir mit einem Produktspektrum rund um Wärmeverteilung, Wohnklima und -umfeld erfolgreich. Dieses Kernangebot seit Gründung rückt nun in zunehmendem Maße in den Fokus auch der öffentlichen Wahrnehmung. Wir bieten den Kunden Möglichkeiten, ihre Wohnqualität klimafreundlicher und kostengünstiger zu gestalten, sich von unsicheren Lieferkonditionen für Öl und Gas unabhängig zu machen und ihren CO₂-Fußabdruck deutlich zu verringern. Hier sehen wir in der Positionierung unserer Geschäftsmodelle eine nicht unerhebliche Überschneidung zwischen den Megatrends Erneuerbare Energien und Onlinehandel.

In unserem ITK-Segment stand mit der weclapp SE das Cloud Computing im Vordergrund. Aber auch nach deren Verkauf spielt Cloud Computing eine gewichtige Rolle im Leistungsangebot der 3U TELECOM GmbH. Allerdings liegt hier nicht die exklusive Fokussierung vor, wie sie bei der weclapp vorherrschte. Auch die weclapp aber betrachtete ihre Software-Plattform als maßgeblichen Beitrag zur Digitalisierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen. Genau diesen Anspruch verfolgt auch die 3U TELECOM GmbH in ihrem neuen Ansatz der Managed Services. Die Verschiebung vom Spezialfall Cloud Computing zum übergreifenderen Trend der Digitalisierung ist also mehr als gerechtfertigt.

7. Wann wird der im Geschäftsbericht häufig erwähnte Geschäftsbereich „Managed Services“ ein dem verkauften Geschäftsbereich „Cloud-Computing“ vergleichbaren Ergebnisbeitrag liefern?

Wir haben den Geschäftsbereich Managed Services im Geschäftsjahr 2022 neu aufgesetzt. Auch bei hohen organischen Wachstumsraten wird es einige Jahre dauern, bis wir mit diesem Geschäftsbereich in Größenordnungen vordringen, die die weclapp nach ihrer zwölfjährigen Zugehörigkeit zum 3U Konzern erreicht hatte. Allerdings werden wir das organische Wachstum durch Unternehmenskäufe maßgeblich beschleunigen können. Der Erfolg einer Zukaufstrategie aber lässt sich naturgemäß nicht präzise prognostizieren.

8. Wie kann es sein, dass Michael Schmidt als Vorstand 100 % seiner qualitativen Ziele für das Geschäftsjahr 2022 erfüllt hat, obwohl er bereits im Mai als Vorstandsmitglied ausgeschieden ist? Und warum erhält Michael Schmidt eine „Erfolgsvergütung weclapp“ sowohl als Vorstands- als auch als Aufsichtsratsmitglied, obwohl der Verkauf erst im September vollzogen wurde?

Die Erreichung qualitativer Ziele wird durch den Aufsichtsrat beurteilt. Sie sind eben nicht quantifiziert und auch nicht auf bestimmte Zeiträume bezogen. Dass Michael Schmidt am Zustandekommen der Veräußerungen der Anteile an der weclapp SE und an der InnoHubs GmbH – und damit am außerordentlichen Erfolg des Geschäftsjahrs 2022 – maßgeblich beteiligt war, ist unbestritten. Auch in seiner Funktion als Aufsichtsrat hat er es sich nicht nehmen lassen, den Vorstand mit hohem persönlichem Einsatz beratend zu unterstützen. Die Erfolgsvergütung betrifft daher beide Funktionen und ist auf diese aufgeteilt. In Summe liegt sie im Rahmen der Erfolgsvergütungen, die für das erfolgreiche Projekt gewährt wurden. Betrachtet man die Summe der an Michael Schmidt zu zahlenden Erfolgsvergütung liegt diese im Übrigen unterhalb des Bonusbetrages, der zur Zahlung an Vorstandsmitglieder vorgesehen ist.

Antworten auf Fragen unserer Aktionäre

Schließlich dürfen wir anmerken, dass die Summe der Bonusleistungen an Mitglieder der Verwaltung sowie der Mitarbeiter mit ungefähr 3 % des Transaktionsvolumens deutlich unterhalb der üblichen Bonusleistungen für Transaktionen in der Größenordnung der weclapp SE liegt.

* * *