

DSW-Fragen zur Hauptversammlung der FORIS AG am 26.5.2020

1. Kürzlich haben Sie verkündet, dass die Summe Ihrer Erlösbeteiligungen seit Jahresbeginn 2020 um über EUR 20 Mio. gestiegen sind. Gleichzeitig steigen dementsprechend jedoch auch Ihre Kostenrisiken „beträchtlich“, um Ihre Worte zu zitieren. Was bedeutet das konkret? Über welche Größenordnung sprechen wir da?
2. Ist es zu erwarten, dass sich durch die SARS CoV 2-Virus Pandemie neue Geschäftschancen ergeben? Sie haben sich in der Öffentlichkeit bislang betont zurückhaltend gezeigt. Sehen Sie in den Auswirkungen der SARS CoV 2 Virus-Pandemie eher Chancen oder eher Risiken für unser Unternehmen? Planen Sie, sich aktiv an Prozessfinanzierungsvorhaben rund um die SARS CoV 2 Virus-Pandemie zu beteiligen?
3. Sie haben im vergangenen Geschäftsjahr verkündet, Ihre Geschäftstätigkeit in den Bereichen E-Discovery und Legal Project Management auszuweiten. Wie geht es mit diesen Vorhaben voran? Welche Milestones haben Sie sich kurz- und mittelfristig gesetzt und gibt es bereits Erfolgsmeldungen?
4. Sie haben in 2019 insbesondere auch Ihre Prozessfinanzierungstätigkeit im kartellrechtlichen Bereich gestärkt. In einem Interview sagte der Leiter der Kartellschadenersatzabteilung der Deutsche Bahn Herr Makatsch, dass FORIS mangels Kapitalkapazitäten für die Deutsche Bahn als Prozessfinanzierungspartner uninteressant sei. Die Deutsche Bahn hat derzeit ein großvolumiges Kartellschadenersatzverfahren beim LG München anhängig. Sehen Sie sich in diesem Bereich dennoch als wettbewerbsfähig, insbesondere gegenüber Branchengrößen? Welche konkreten Maßnahmen planen Sie, um nicht ins Hintertreffen zu geraten und von der Konkurrenz im In- und Ausland abgehängt zu werden?
5. Der Geschäftsbereich Go Ahead, der den Verkauf und die Verwaltung englischer und irischer Limited-Gesellschaften betreut, musste im vorangegangenen Geschäftsjahr signifikante Abschreibungen aufgrund der Brexit-Problematik in Kauf nehmen. Sehen Sie diesen Geschäftsbereich vor dem Hintergrund des Brexits als substantiell gefährdet an? Werden Sie diesen Geschäftsbereich kurz- und mittelfristig umstrukturieren bzw. um neue Angebote erweitern?
6. Im Segment „Vorratsgesellschaften“ sind im vergangenen Geschäftsjahr insbesondere die Verkäufe von SE-Gesellschaften drastisch gestiegen. Erwarten Sie, dass sich dieser Bereich in diesem sowie kommenden Geschäftsjahr weiterhin verbessert oder sehen Sie eine Gefahr der Marktsättigung? Wollen Sie Ihr Angebot ausbauen und wenn ja, durch welche konkreten Maßnahmen?
7. Sehen Sie den Konzern und Ihr Angebot im Bereich Legal-Tech und Digitalisierung ausreichend gut aufgestellt, um mit der Konkurrenz mithalten?

8. Anfang des Jahres hat das LG München I überraschend in erster Instanz die LKW-Kartellklage von Financialright unter Hinweis auf die Unzulässigkeit des dort verfolgten Abtretungsmodells abgewiesen. Gleichzeitig hat der BGH Ende 2019 das von Lexfox betriebene Abtretungsmodell explizit gebilligt. Wie bewerten Sie die Entscheidungen mit Blick auf die Arbeit und die Stellung von Prozessfinanzierern in Deutschland? Welche Auswirkungen haben die Entscheidungen auf Ihren unternehmerischen Ansatz?

9. Welche Trends in der Prozessfinanzierungssparte haben Sie für das aktuelle und kommende Geschäftsjahr identifiziert? Wollen Sie sich weiter auf bestimmte Bereiche spezialisieren?