FORIS

HAUPTVERSAMMLUNG 2020

26.05.2020

FORIS

TAGESORDNUNG

1 **Bericht des Vorstands**

2 **Bericht des Aufsichtsrats**

3 **Fragen der Aktionäre**

4 **Beschlussfassungen**

5 **Ergebnisse**

FORIS

1 BERICHT DES VORSTANDS

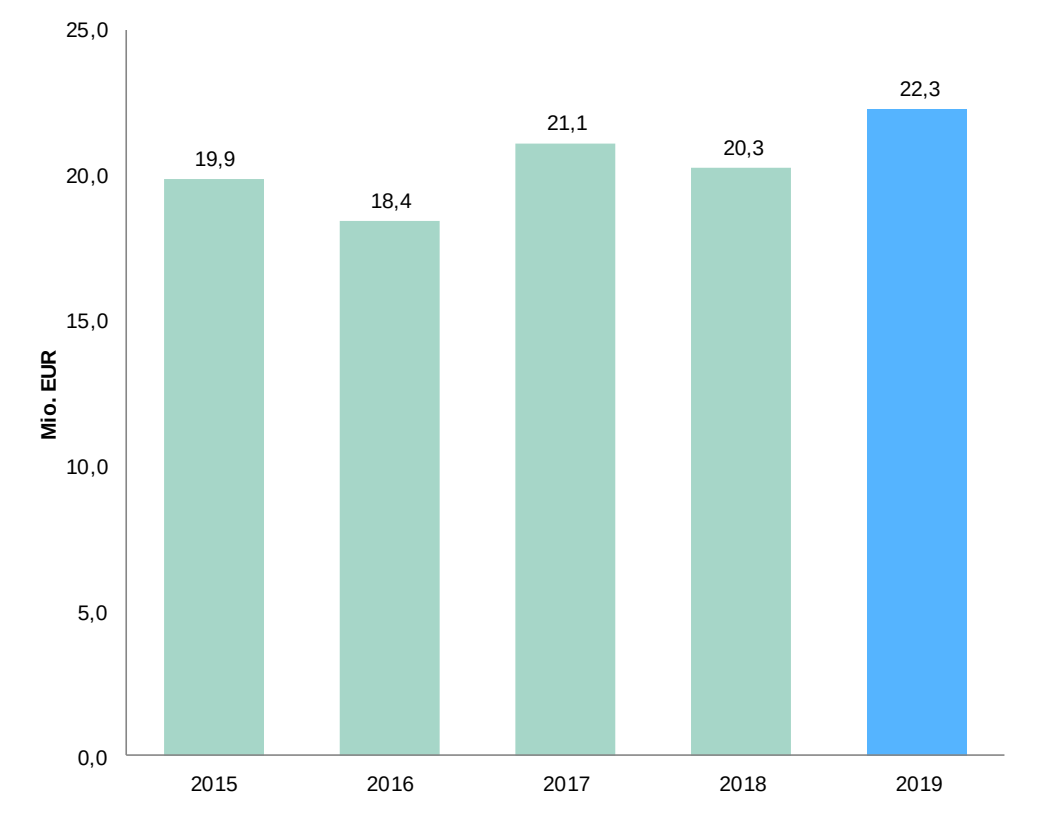
FORIS

1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

Umsatzerlöse im Konzern

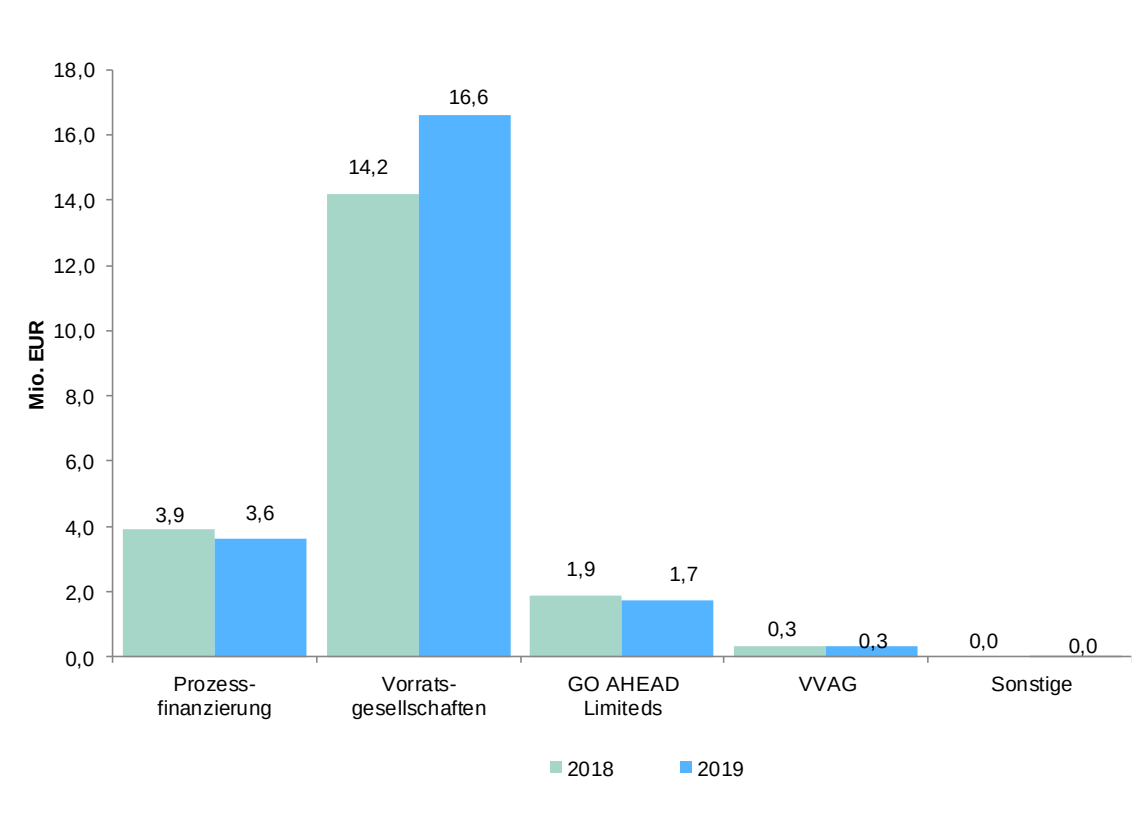
Entwicklung in den Jahren 2015 bis 2019



1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

Umsatzerlöse nach Segmenten

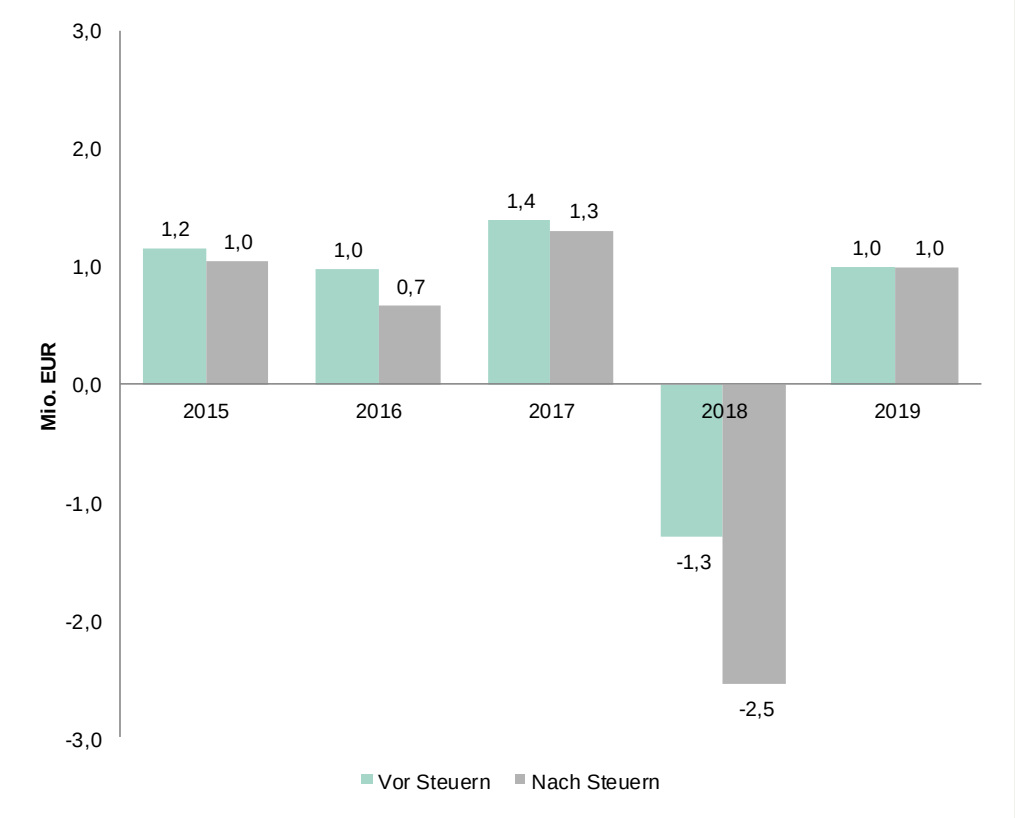
Entwicklung in den Jahren 2018 und 2019



1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

Ergebnis im Konzern

Entwicklung in den Jahren 2015 bis 2019



1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

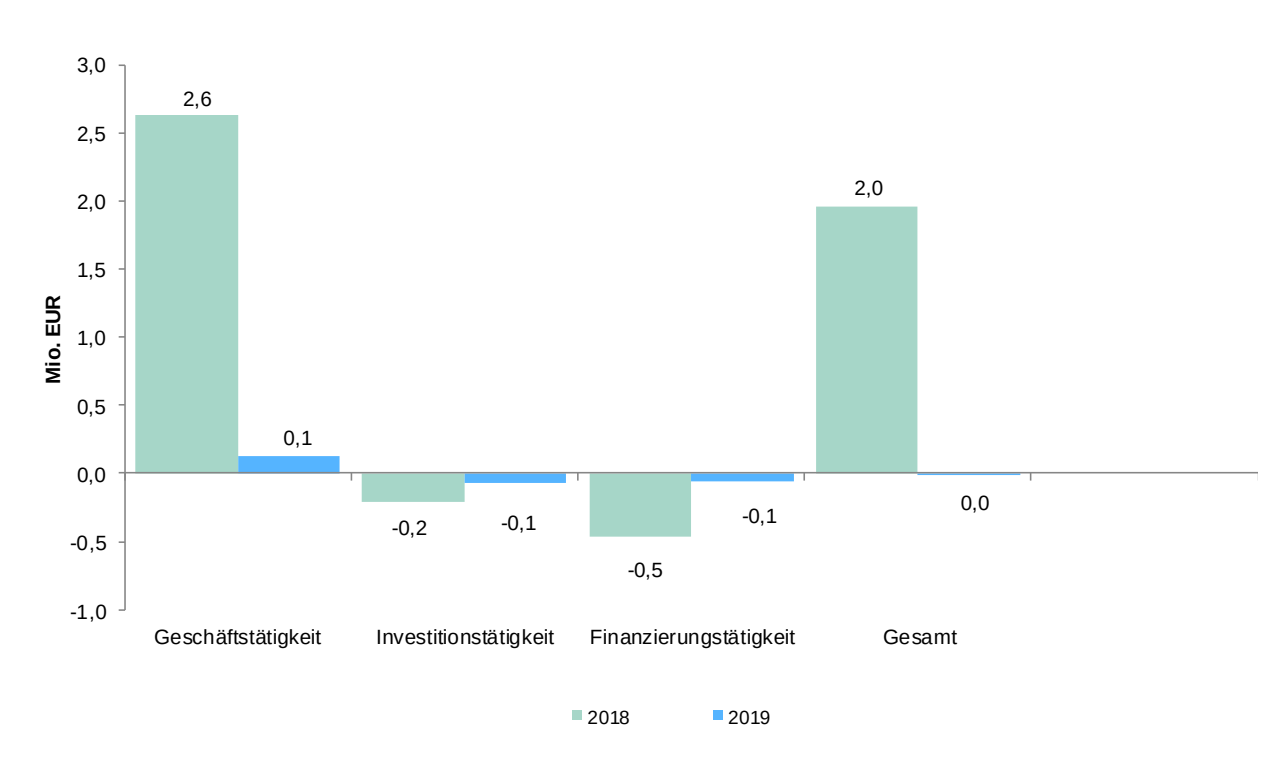
Ergebnis nach Segmenten

Entwicklung in den Jahren 2018 und 2019

1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

Cashflow

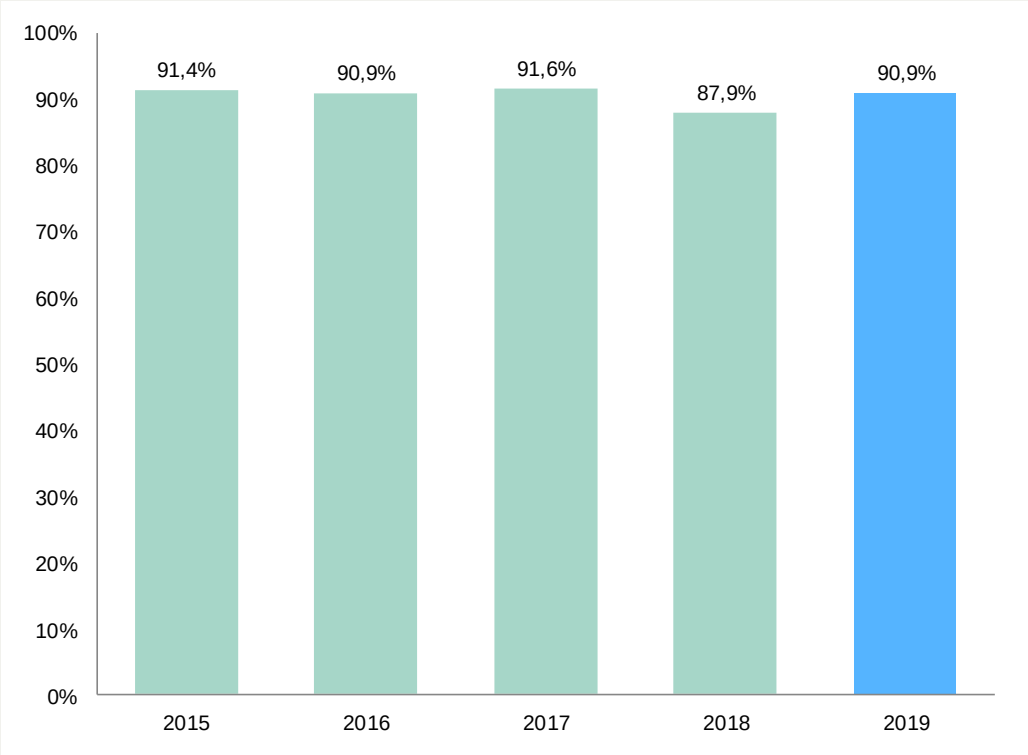
Entwicklung in den Jahren 2018 und 2019



1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

Eigenkapitalquote

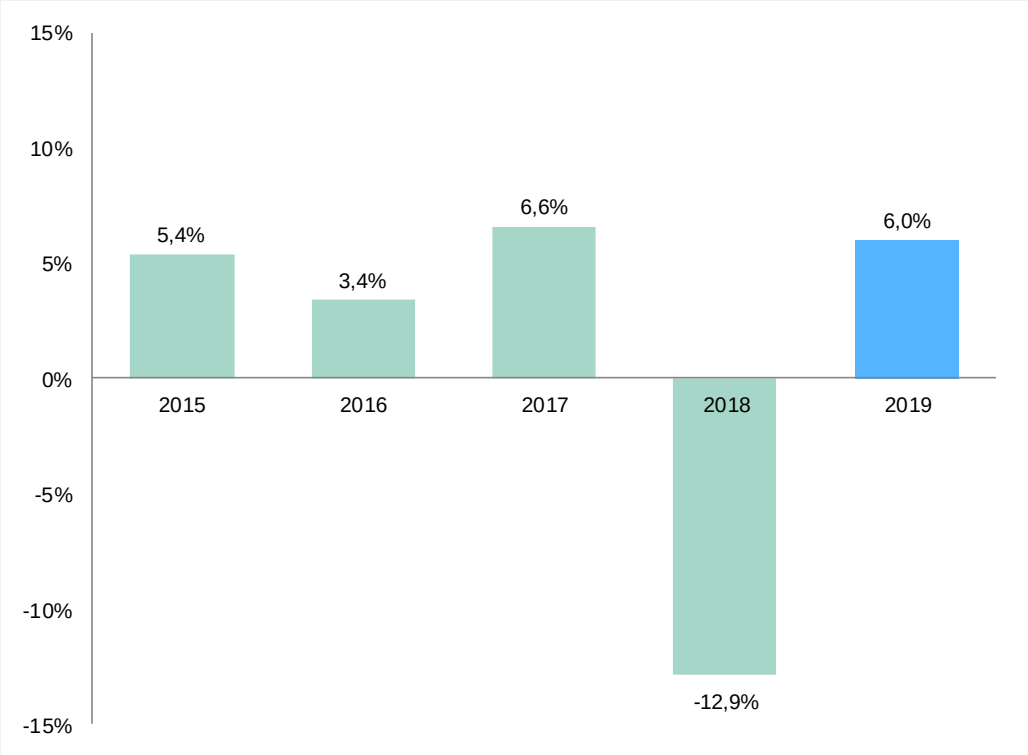
Entwicklung in den Jahren 2015 bis 2019



1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

Eigenkapitalrendite

Entwicklung in den Jahren 2015 bis 2019

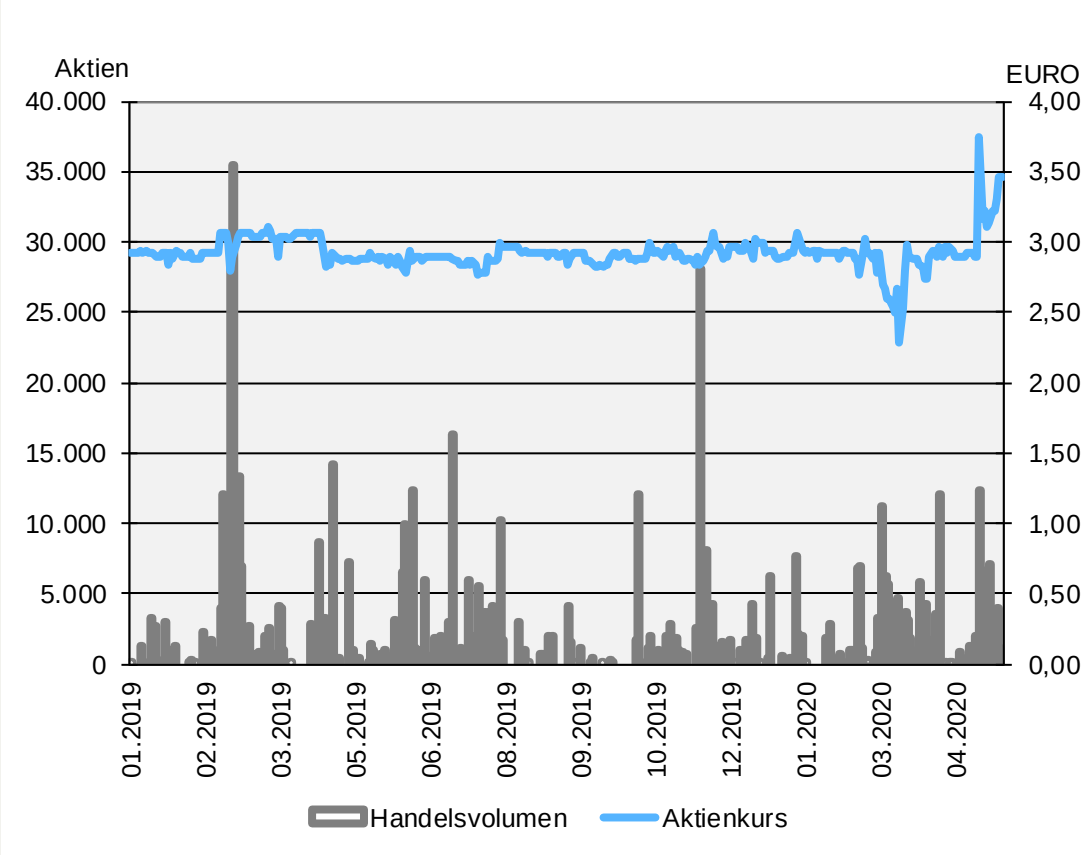


FORIS

1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

Aktienkurs

Kursentwicklung und Handelsvolumen von Januar 2019 bis 22. Mai 2020



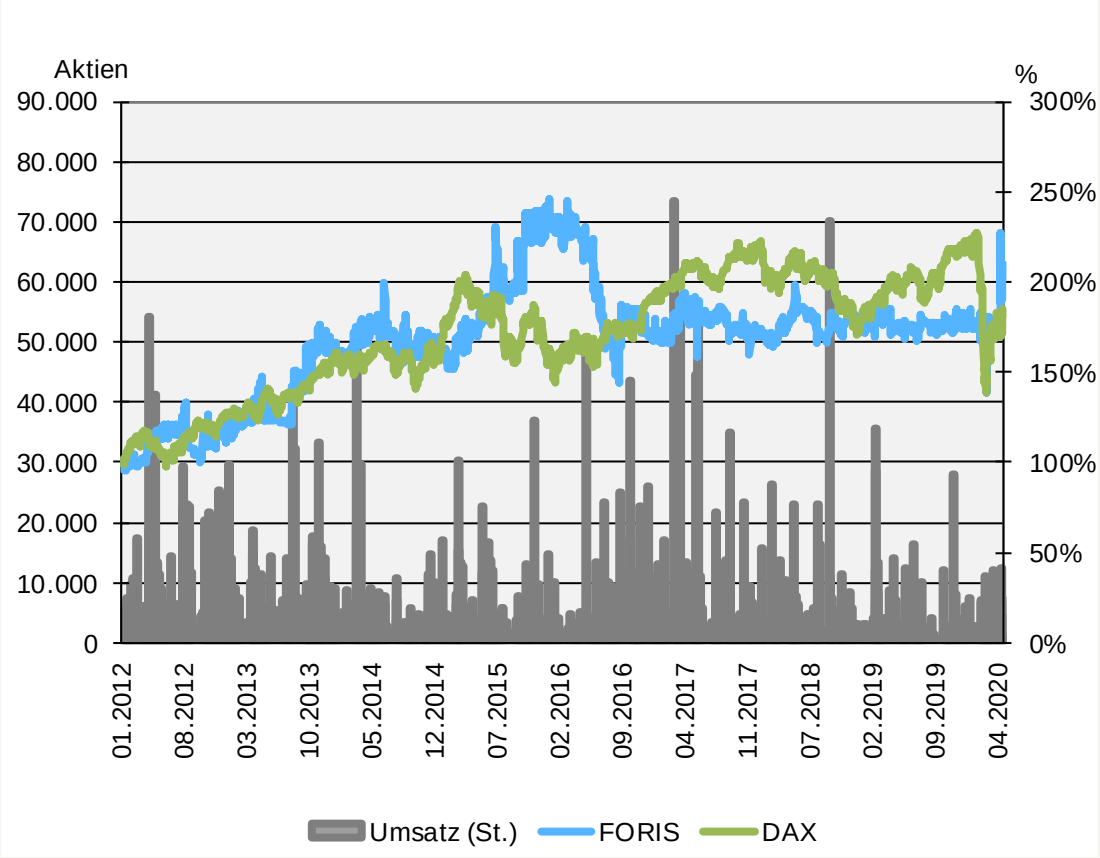
gehandelte Aktien
01/2019 – 05/2020:

- 599.280 Stück
  (Vorperiode: 755.045 Stück)
- Volumen 1.747.404 €
  (Vorperiode: 2.202.837 €)

1.1 FINANZIELLE ENTWICKLUNG

Eigenkapitalrendite

Kursentwicklung und Handelsvolumen Januar 2012 bis 22. Mai 2020



1.2 AKTIENKAUF 2019

Im Februar und März 2019 hat der Vorstand der FORIS AG mit Zustimmung des Aufsichtsrats von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 10. Juni 2014 zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch gemacht und beschlossen, weiter eigene Aktien zu kaufen.

- Es wurden insgesamt **22.159 Aktien** mit einem durchschnittlichen Kurs von ca. 2,83 EUR pro Aktie zurückgekauft
- Dies entspricht einem Gesamtwert von **62.677,90 EUR**

FORIS

1.2 ERGEBNISVERWENDUNG

Dividendenvorschlag

Der Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor:

- die Zahlung einer Dividende von 0,10 EUR je dividendenberechtigter Aktie
- den verbleibenden Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen

Ausschüttung	463.477,40 EUR
Gewinnvortrag	36.522,60 EUR
Bilanzgewinn	**500.000,00 EUR**

FORIS

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Prof. Dr. Hanns-Ferdinand Müller

Ressorts:
- Strategie und Business Development
- Vertrieb und E-Commerce
- Personal

- seit Februar 2017 bei FORIS
- Der Aufsichtsrat hat meinen Vertrag im März 2019 vorzeitig bis Dezember 2023 verlängert
- **FORIS setzt personell weiter auf Kontinuität und Wachstum**

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Wir haben 20 Jahre Börsenjubiläum gefeiert

- Rund 250 Gäste
  - Geschäftspartner
  - Netzwerker
  - Politiker
  - Mitarbeiter
  - Presse
- Viele Kontakte geknüpft
- Sehr gutes Feedback von Teilnehmern
  „Schöne Location, klasse Band, tolles Essen, interessante Gesprächspartner und zweimal Besuch vom Ordnungsamt. Also eine gelungene Party.“

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Anti-Kartell-Allianz gestartet

- **Europaweite Kooperation** mit ECDA / BBH im Dezember 2019 gestartet
- Marke **CARTEL X**
- Ziel: Identifikation möglicher Kartellfälle („**Kartellradar**")
- **Bündelung** von Schadensfällen

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Corona-Pandemie

Gesamtwirtschaftliche Einordnung
- Konjunkturelle Entwicklung bleibt erheblicher Unsicherheitsfaktor
- Unterschiedliche Auswirkungen auf die verschiedenen Geschäftsbereiche der FORIS

Prozessfinanzierung
- Mögliche negative Auswirkungen auf Bonität der Anspruchsgegner
- Wahrscheinliche Steigerung des Finanzierungsvolumens, weil Unternehmen aus Liquiditätsgründen auf Prozessfinanzierer zurückgreifen
- Eventuelle Verzögerung in den Laufzeiten der Finanzierungen durch Terminverschiebungen an den Gerichten

Vorratsgesellschaften und Gesellschaftsgründungen
- Den beiden Geschäftsbereichen liegt ein konjunkturzyklisches Geschäftsmodell zugrunde
- Rückgang an Transaktionen und Gründungsbereitschaft führen zu rückläufiger Entwicklung

Vermögensverwaltung
- Umsatz- und Forderungsausfall möglich, nach verordneter Schließung des Restaurantbetriebes und wieder verhaltenem Anlaufen des Geschäfts

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Seminar Power Negotiating for Women

- Teilnehmerinnen aus führenden internationalen Rechtsanwaltskanzleien
- Seminarort London
- Mischung aus praktischer Erfahrung, wissenschaftlichem Background und Szenariotechniken
- Ausbau und Intensivierung des internationalen Netzwerks
- Zweite Auflage in Vorbereitung

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Die FORIS AG ist zur weiteren Entwicklung gut aufgestellt
Der Fokus liegt auf einem gestärkten Vertrieb und der Geschäftsfeldentwicklung

- Strategiecheck / -evaluation
- Aufbau Vertriebs- und Besuchsplanung
- Standort in München eröffnet
- Erhöhung der Kontakthäufigkeit
- Aufbau tragfähiger Beziehungen
- Aufbau strategischer Personalplanung und von Führungsinstrumenten

Prozessfinanzierung → Wachstum
- von 65 auf 81 Fälle in Finanzierung
- neue Finanzierungsfälle
  2017: 5
  2018: 27
  2019: 36

Vorratsgesellschaften → Wachstum
- von 470 auf 482 Vorratsgesellschaften
- von 15 auf 42 SEs
- Einführung „Online“-Verkaufsportal

GO AHEAD
- Überführungslösungen nach Irland oder Deutschland

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

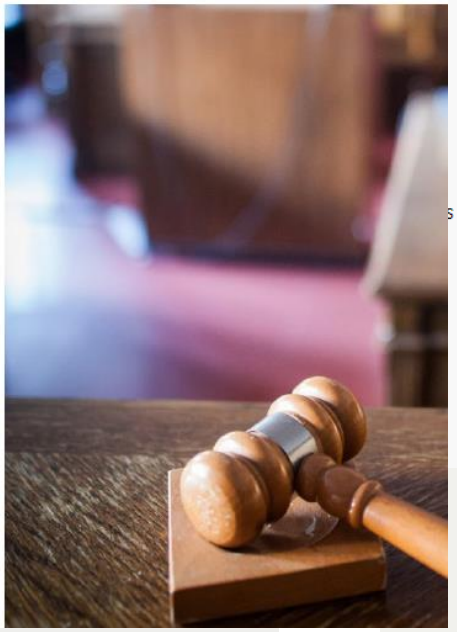
Die Kommunikation über die FORIS im Markt wurde weiter erhöht

Gekommen, um zu bleiben (und zu wachsen)

Im Blickpunkt: Prozessfinanzierung – Was 2020 bringt

Von Dr. Volker Knoop

Die Prozessfinanzierung ist in der Welt der Wirtschaftsanwälte, Großkanzleien, Litigation-Boutiquen und ihrer Mandanten angekommen. Mancher Anwalt mag zwar glauben, die Finanzkraft seiner Mandantin stehe der Risikoübernahme durch Prozessfinanzierer denklogisch entgegen. Er verkennt aber die Entwicklung der Prozessfinanzierung vom reaktiven „Kriseninstrument" zum aktiven „Risikomanagementwerkzeug". Tendenziell bestätigen Umfragen bekannter Portale immer wieder das Missverständnis einer allzu traditionellen Perspektive, denn Mandanten bemängeln regelmäßig, dass Anwälte zu wenig Verständnis für ihre kaufmännischen Interessen hätten. Bezeichnend: Im Portfolio der Foris AG könnten sich nahezu 100 Prozent der Mandanten die Finanzierung eines Rechtsstreits selbst leisten, wollen es aber aus unternehmerischen Gründen ganz bewusst nicht. Jenseits der rechtlichen Risiken eines Prozesses gibt es zahlreiche Gründe, das Kostenrisiko zu teilen oder ganz abzuwälzen. Unternehmensprojekte mit höherer strategischer Priorität oder positive Bilanzeffekte gehören zu solchen Gründen, in die ein Litigation-Team, das isoliert den einzelnen Rechtsstreit zum Erfolg führen soll, kaum Einblicke erhält.



Unternehmensprojekte bis hin zu Schadensersatzforderungen. Oft geht es dabei um mehrere Millionen Euro.

Pressemitteilung / Kommunikation

- Regelmäßig Pressemeldungen
- Inhaltlich reichen diese von Prozessfinanzierungsthemen über Studienergebnisse, Kooperationen bis hin zu Personalmitteilungen
- Beiträge in verschiedenen Medien eifrigster Verfasser Dr. Volker Knoop

Verbreitung

- Die Themen werden zusätzlich über mehrere Kooperationspartner an Fachmedien und / oder in Veranstaltungen insbesondere an Anwaltsnetzwerke und Unternehmenskreise kommuniziert.
- Beiträge werden auch über Soziale Netzwerke verbreitet

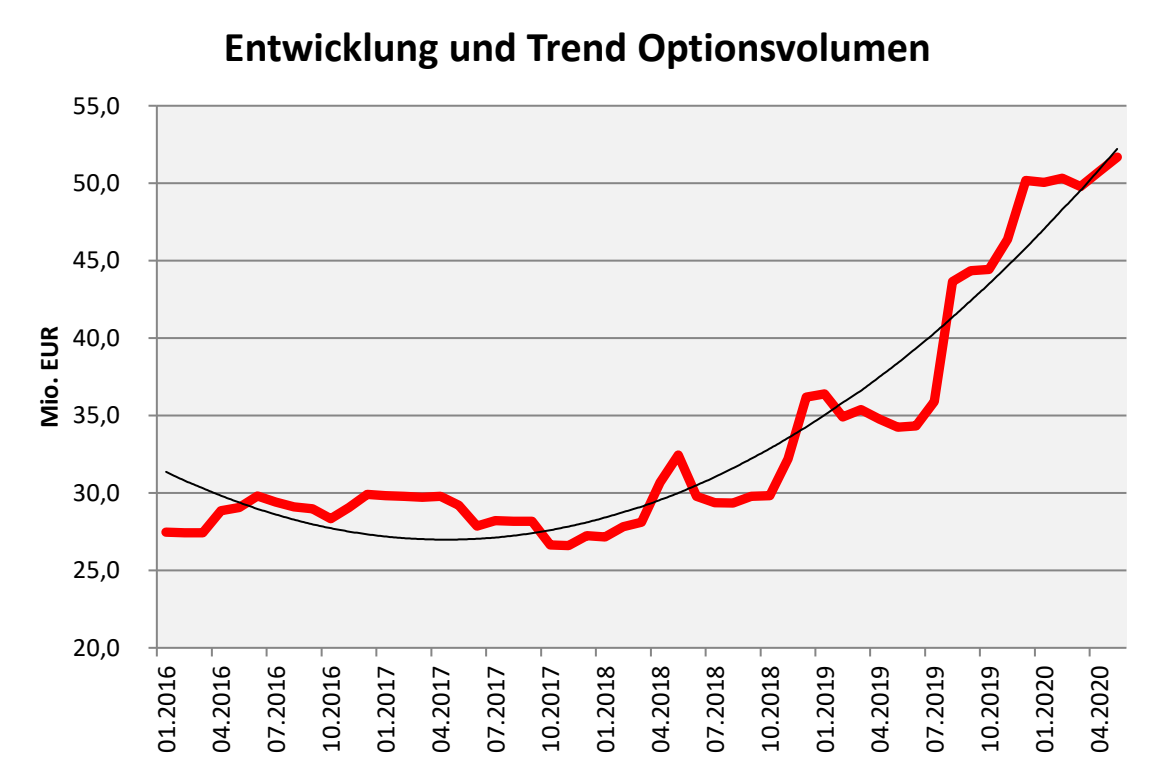
Marktreaktion

- Rückmeldung vieler Verlage (JUVE, Handelsblatt, LTO, FOCUS)
- Übernahme der FORIS-Themen in eigenen Artikeln
- FORIS-Vorstände werden für Interviews und Expertenmeinungen angefragt

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

PROZESSFINANZIERUNG – weiteres Wachstum

Strategisches Lead Management und Betreuung von Key Accounts haben erwartungsgemäß zu einem deutlichen Wachstum der Finanzierungsverträge und des Optionsvolumens geführt

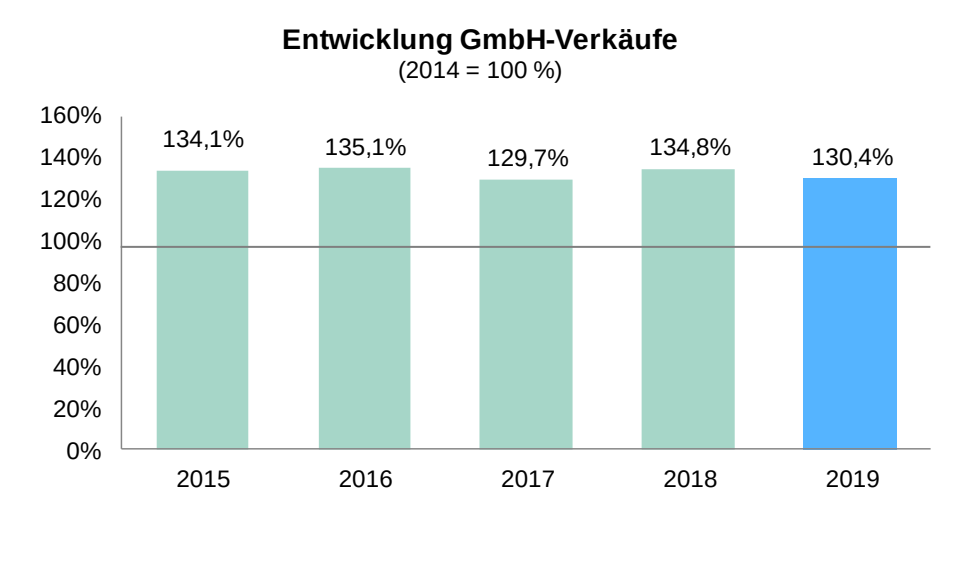


- Zielgerichtes Abdecken ausgewählter, zukunftsweisender Rechtsgebiete
- Trend deutet eine weitere Erhöhung des Optionsvolumen an
- Diversifizierung und aktives Management des Finanzierungsportfolios

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Vorratsgesellschaften

- Service-Qualität und Geschwindigkeit bleiben wichtig (Key Performance Indikator)
- Durch Intensivierung des Vertriebs Erschließung weiteren Marktpotenzials



- Aufbau von strategischen Kooperationen
- Preisanpassung zum 1. Januar 2018 ohne Friktionen
- In 2019 das hohe Niveau in einem sich abkühlenden Markt gehalten

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

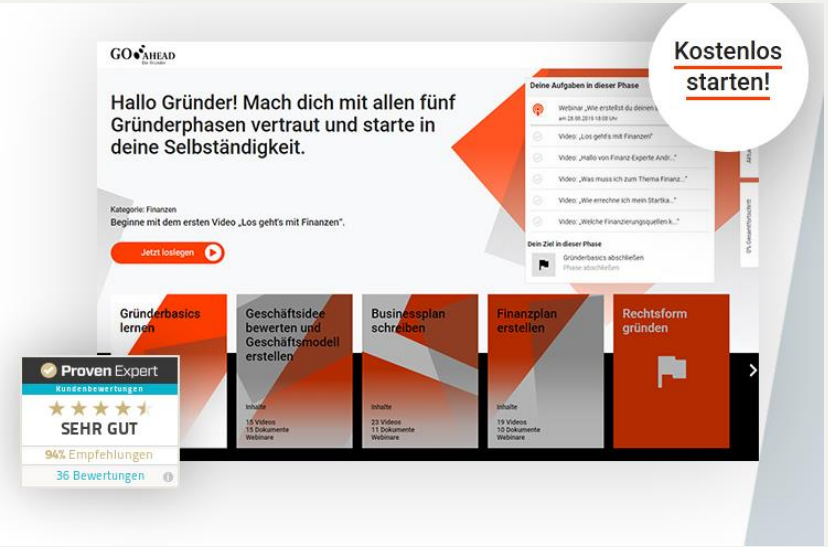
GO AHEAD

Ergebnisse 2019

- „Schutzschirm“-Projekt erfolgreich durchgeführt
- Löschungsquote der Limiteds geringer als erwartet, aber mit 17% weiterhin hoch (VJ: 14%)

Maßnahmen 2020

- Absicherung des Bestandsgeschäftes
- Überarbeitung der bestehenden digitalen Vermarktungskanäle (Google Adwords etc.)

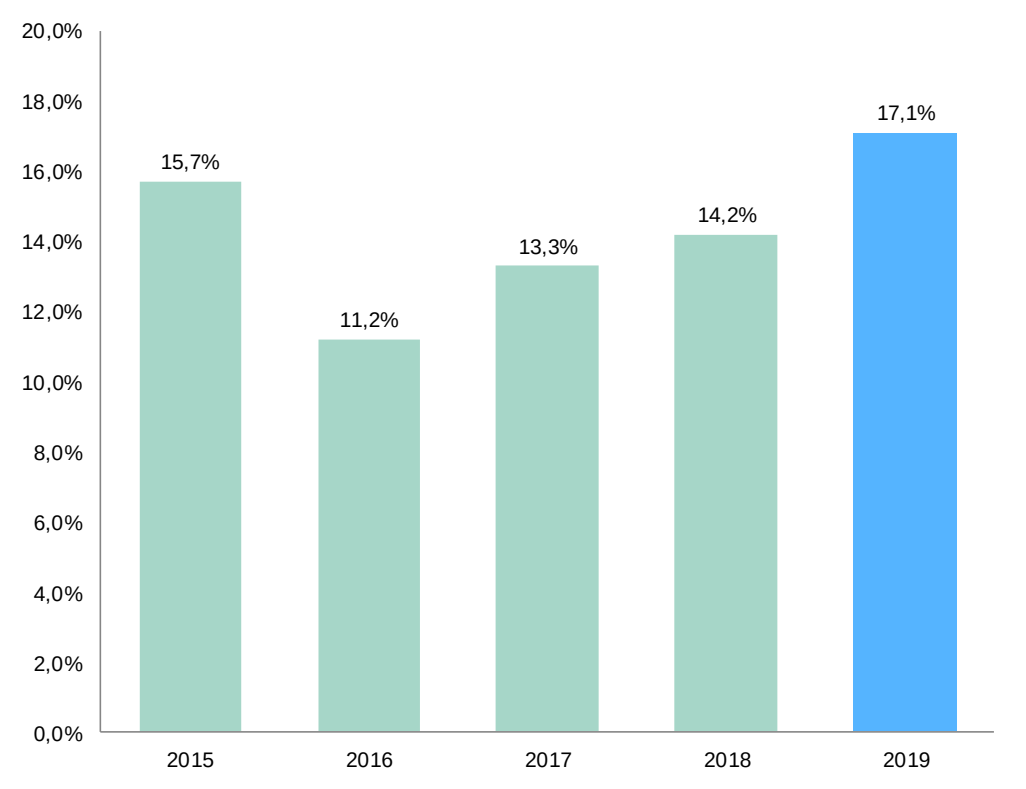


FORIS

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

GO AHEAD - Leistung

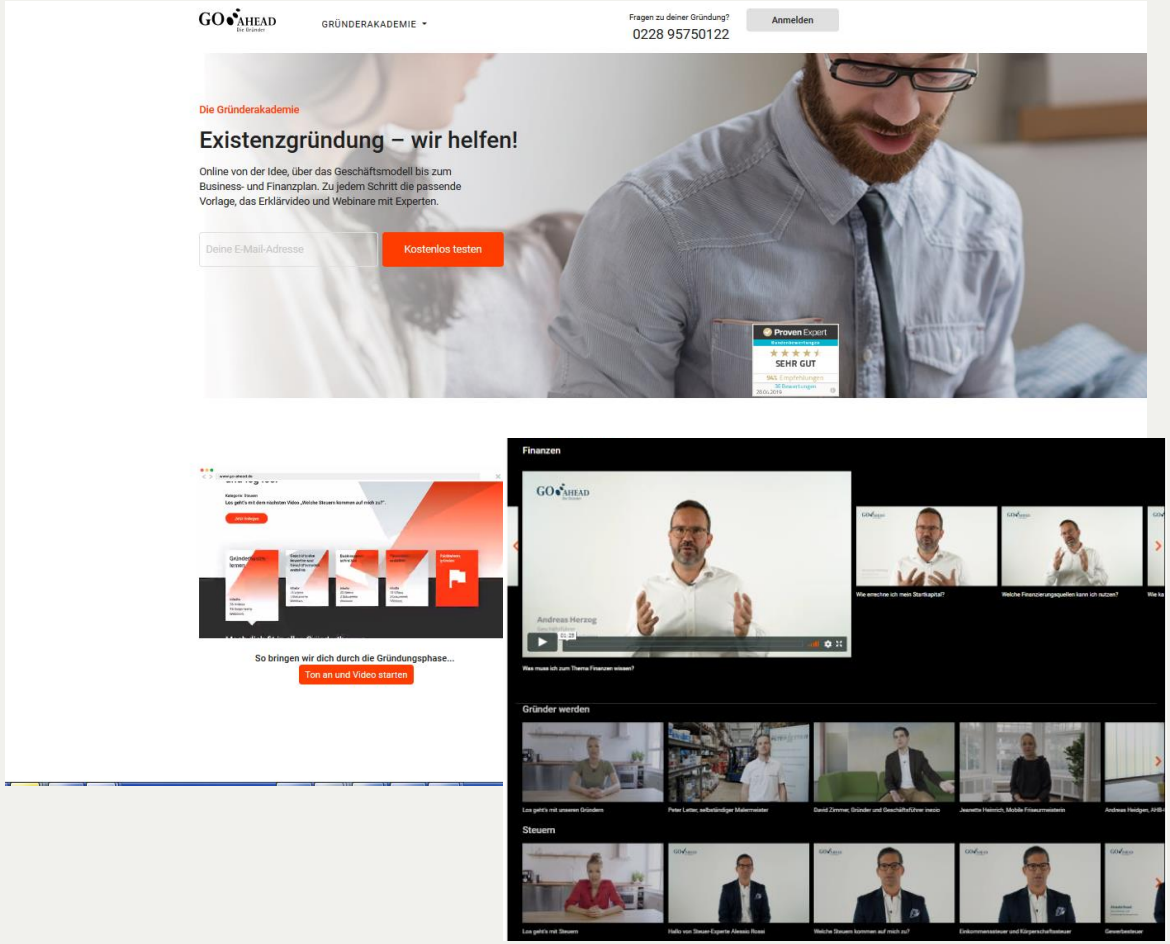
Löschungsquote der UK-Limiteds vom Anfangsbestand des jeweiligen Jahres



- Löschungsquote steigt seit 2016 wieder
- Auswirkungen des BREXITs durch politische Gespräche
- Ende 12/2019 hatten wir noch rund 4.800 Limiteds im Bestand
- **Alternativprodukt irische Limited wird angenommen**

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

GO AHEAD – Online Gründerakademie



- Die Gründerakademie wurde – wie geplant – umgesetzt
- Der betriebswirtschaftliche Erfolg blieb bisher aus
- Das Bezahlmodell wurde daher eingestellt. Gründern und Käufern von Vorratsgesellschaften steht dies als Service zur Verfügung

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

KONZERN – ENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Personal

- Stärkung der Fachabteilungen passend zu den strategischen Rechtsgebieten erfolgt; Sie wird fortgesetzt
- Fokus auf kundennahe Beratung, Vertrieb und Kommunikation im Markt
- Weitere Verzahnung der Abteilungen, Cross Selling
- Team Building – starke Mitarbeiter in einem noch stärkeren Team
- KPI-basiertes Performance Management
- Verbessertes Organisationsdesign im Geschäftsbereich Vorratsgesellschaften (Teamleitung – Vertriebsteam – Serviceteam)
- Zwei neue Rechtsanwälte / General Counsel / Head of Innovation; geplant: Head of International Arbitration
- Strukturiertes Mitarbeiter-Feedback und Entwicklungspläne für Mitarbeiter und Teams
- **Der Mitarbeiter im Mittelpunkt**

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Turnaround nach 2½ Jahren erfolgreich abgeschlossen

Einleiten nächster Wachstumsphase und Nachfolgeplanung

Dr. Volker Knoop

Ressorts:
- Prozessfinanzierung und Monetarisierung
- Recht und Compliance

- Seit Oktober 2017 Umbau Prozessfinanzierung mit strategischer, vertrieblicher und personeller Ausrichtung erfolgreich abgeschlossen

- FORIS hat Ziel erreicht; trotz geringer Größe ein führender „Mid-Cap"-Prozessfinanzierer in Europa und Partner für Konfliktlösung (nicht nur „Investor in Rechtsstreitigkeiten")

- Dazu: neue Produkte wie die Verhandlungsbegleitung und Beklagtenfinanzierung, neue Kundenbindungsstrategie: Der Kunde (nicht FORIS) steht im Mittelpunkt, und neue Personalstrategie: Ein noch stärkeres Team für unser Wachstum. Ergebnisse:

✓ **90 % mehr Optionsvolumen im Gesamtportfolio**
27 Mio. EUR (2017) => 50+ Mio. EUR (2019)
=> 70+ Mio. EUR (2020)

✓ **170 % mehr Optionsvolumen pro Fall**
220.000 EUR (2017) => 590.000 EUR (2019)

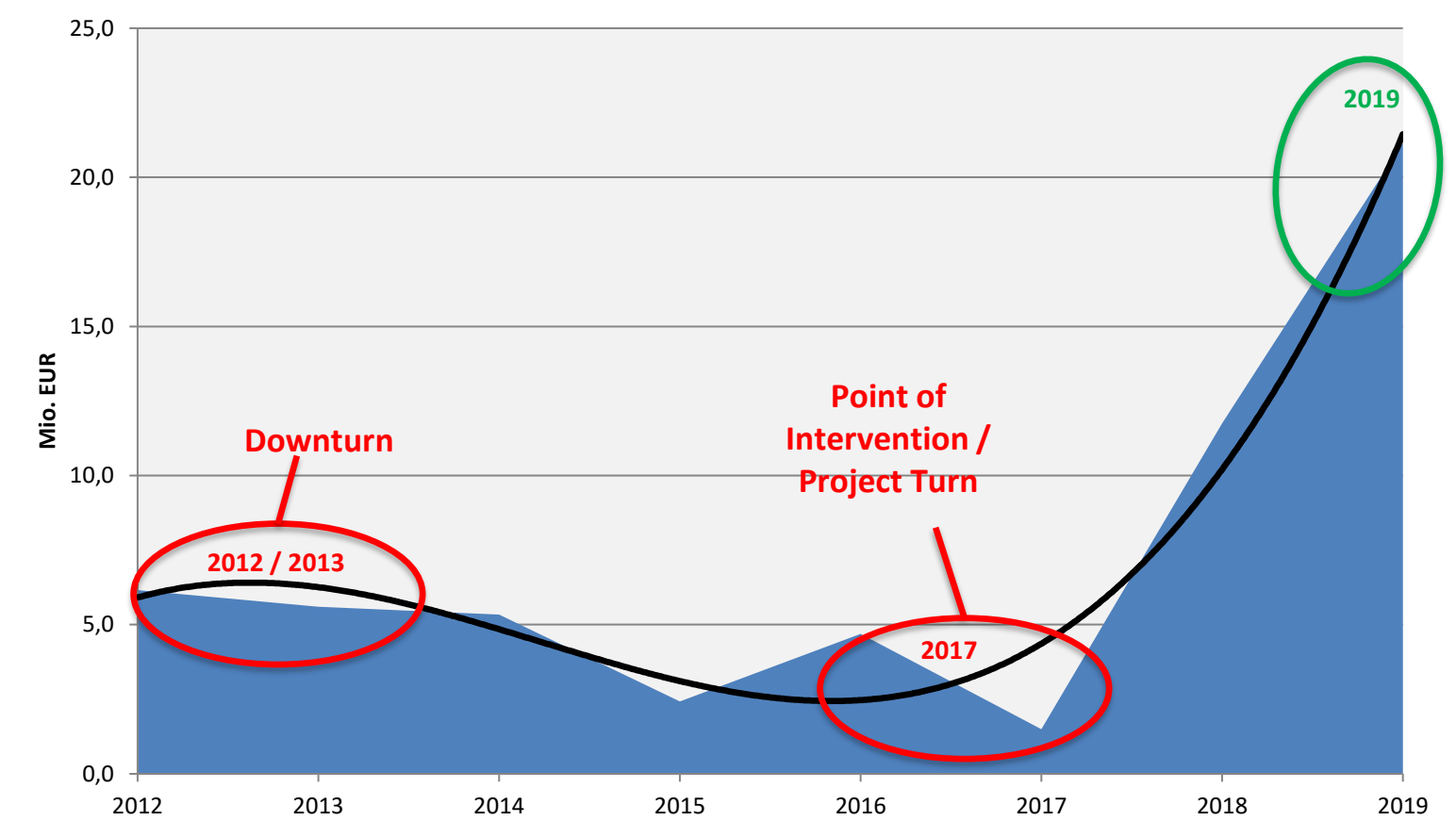
✓ **620 % neue Fälle**
5 Fälle (2017) => 27 Fälle (2018) => 36 Fälle (2019)

✓ **1.800 % neues Optionsvolumen im Portfolio**
(2017 zu 2019)

FORIS

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

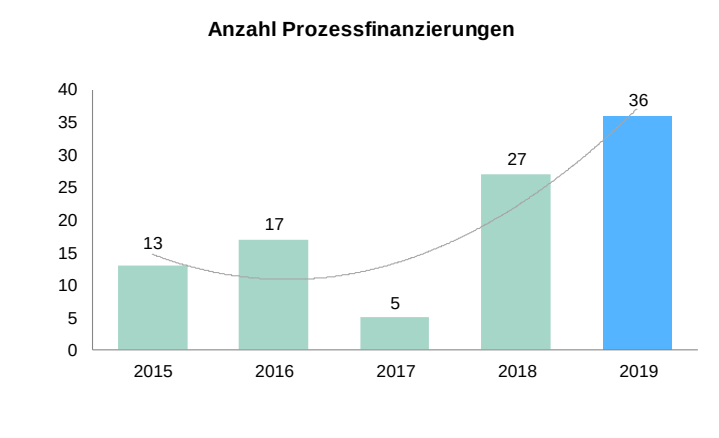
Neugeschäft 2012 – 2019; Turnaround 2017 - 2019

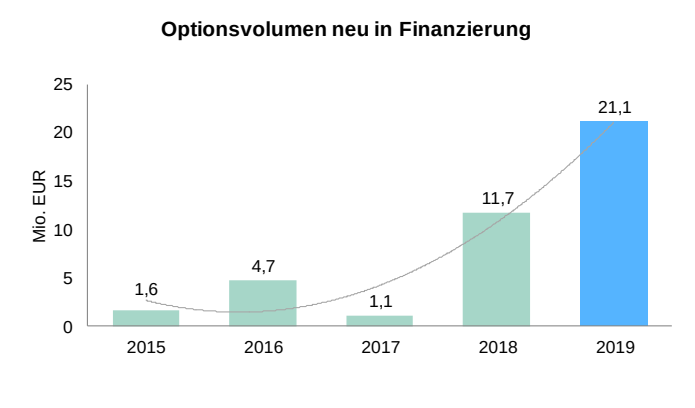


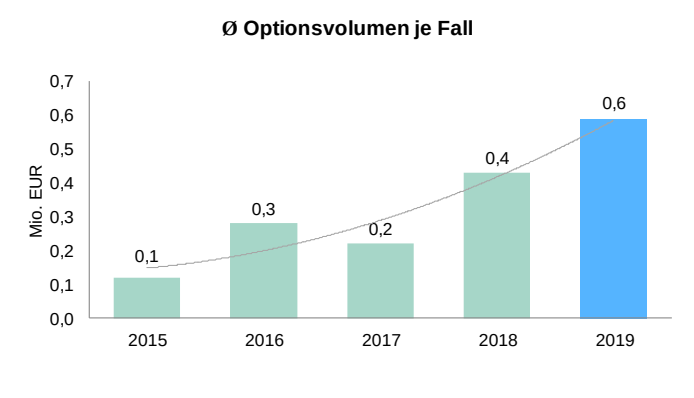
1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

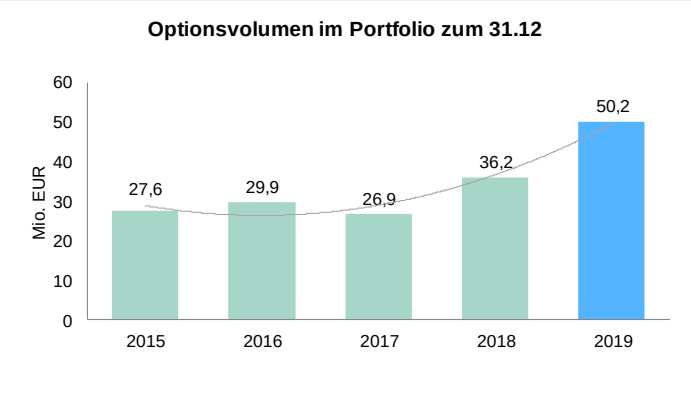
PROZESSFINANZIERUNG - Entwicklung

Strategisches Lead Management hat zu deutlichem Wachstum der Finanzierungszahlen und Optionsvolumina geführt. Knapp die Hälfte des Portfolios liegt inzwischen bei Streitwerten von 1 Mio. EUR oder darüber. Wir setzen häufiger höhere Erlösbeteiligungen durch. Kunden honorieren den qualitativen Ansatz und suchen selten den billigsten Prozessfinanzierer.







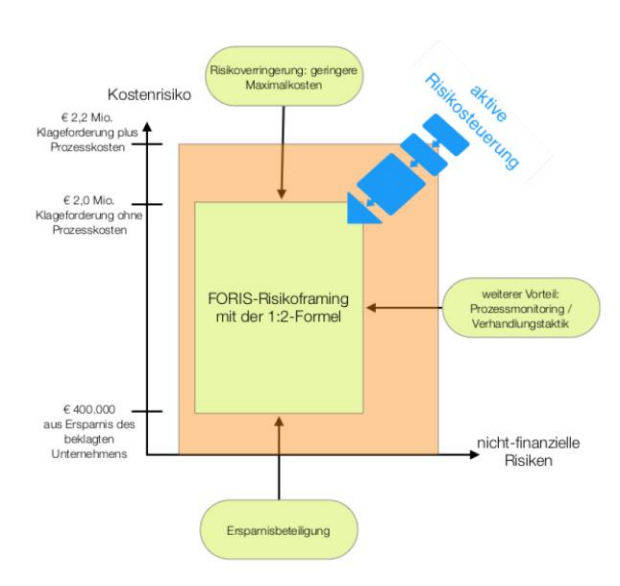


1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

PROZESSFINANZIERUNG – Vermarktung und Vertrieb

Maßnahmen 2019

- Markteinführung von FORIS CARTEL X
- Gezielte deutschlandweite Kooperationen
- Internationale Netzwerke nutzen
- Start eines Münchener Büros mit ehemaligem Mitbewerber
- FORIS Verhandlungsmanagement
- FORIS Beklagtenfinanzierung



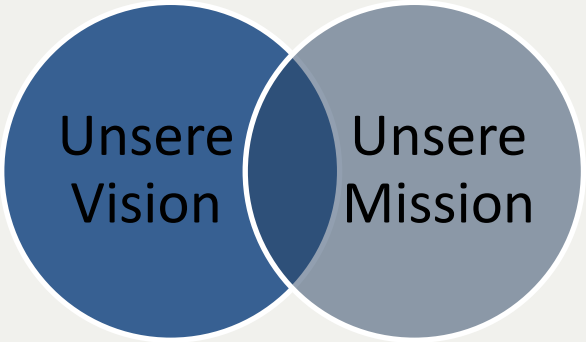
Ergebnisse 2019

- Exklusivvereinbarung mit 18 europäischen Kanzleien zur frühzeitigen Kundenbindung für Kartellschadensersatzfälle
- Hohe Präsenz in Spezialmedien (z.B. M&A Review)
- Vermehrte Finanzierunganfragen aus Frankreich, Dänemark, Großbritannien
- Starkes Wachstum in der Präsenz bei Insolvenzverwaltern
- Gute Akzeptanz unserer Verhandlungsbegleitung mit sowohl wirtschaftlichem Erfolg als auch zur Kundenbindung für nachfolgende Prozessfinanzierung

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

In 2017 entwickeltes Mission Statement auf Basis der Marktanalyse und SWOT

„Wo wollen wir hin?“



„Warum überhaupt sollen wir das wollen?“

FORIS fördert den Zugang zum Recht

- ✓ Führender Midcap-Prozessfinanzierer Europas
- ✓ Prozessfinanzierer mit der höchsten Kundenzufriedenheit
- ✓ Partner für Rechtsanwälte und Mandanten
- ✓ Diversifiziertes Produktportfolio, Full Service: „Der Anwalt denkt FORIS“

FORIS ist Dienstleister am Kunden

- ✓ Wir stehen für eine moderne Dienstleistungskultur: Der Kunde, nicht FORIS, steht im Mittelpunkt
- ✓ Wir sind selbst verantwortlich, wenn wir Kunden nicht helfen können (nicht äußere Umstände)
- ✓ Wir erreichen unsere Ziele, indem wir Mitarbeiter fördern und fordern, neue Impulse setzen und unsere Teamkultur verbessern

- ✓ Wir fördern effizienten Rechtsstreit
- ✓ Wir ermöglichen unternehmerische Lösungen
- ✓ Wir fördern schnelle und sichere Unternehmensgründung
- ✓ Wir entwickeln innovative Dienstleistungsangebote

1.2 GESCHÄFTSENTWICKLUNG UND AUSBLICK

Schwerpunktthemen für 2020+

Ausbau externer Wachstumsfinanzierung

- ✓ um **starke Vertriebsleistung** weiter umsetzen zu können:
  30 - 50 neue Prozessfinanzierungsanfragen / Monat mit Streitwerten von zum Teil über 50 Mio. EUR
- ✓ um **kapitalintensive Finanzierungsprojekte** stemmen zu können
  z.B. Portfoliofinanzierungen und hohe Einzelkostenrisiken aus Kartellschadensersatzfällen, Patentverletzungsfällen und internationalen Schiedsverfahren
- ✓ um die **Risikotragfähigkeit** zu erhöhen
  z.B. im Hinblick auf Klumpenrisiken aus gleichgelagerten Fällen

Vorstandsnachfolge

- ✓ Vorstand Dr. Knoop hat sich entschieden den Vertrag nicht zu verlängern
  aktueller Vertrag läuft zum 31. Dezember 2020 aus
- ✓ Hintergrund: strategische / unternehmerische Ausrichtungsfragen

BERICHT DES VORSTANDS

VIELEN DANK

FORIS

2 BERICHT DES AUFSICHTSRATS

FORIS

3 FRAGEN DER AKTIONÄRE

FRAGE 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?

- Das Portfolio ist von 50,2 Mio. EUR per 31.12.2019 um 46% auf heute 73,5 Mio. EUR gestiegen
- Das Kostenrisiko bis einschließlich der aktuell finanzierten Instanz ist von 12,9 Mio. EUR per 31.12.2019 um 26% auf heute 16,2 Mio. EUR gestiegen
- Bei dem Kostenrisiko handelt es sich um einen rechnerischen Wert des Totalausfalls, d.h. falls alle Fälle im Portfolio verloren werden
- Das Kostenrisiko stellt darüber hinaus auch ein Liquiditätsrisiko dar, weil die Kosten der finanzierten Fälle vorab verauslagt werden müssen

FRAGE 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?

- Wir erwarten neue Geschäftschancen für FORIS
- Gute Geschäftschancen für Prozessfinanzierung und Monetarisierung
  → hohes Volumen an Prozessfinanzierungsanfragen mit Corona-Bezug
- Bei Vorratsgesellschaften und GO AHEAD eher Risiken als Chancen, wobei wir bei den Vorratsgesellschaften von Nachholeffekten ausgehen

FRAGE 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?

- Projekt war weit fortgeschritten
- Anvisierter Partner hat sich für Wechsel zu anderem Anbieter (ohne Prozessfinanzierungshintergrund) entschieden
- Projekt aktiv, aber in Priorität gesunken

FRAGE 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?

- Können zu den skizzierten Interviewaussagen nur begrenzt Stellung nehmen
- DB finanziert selber Kartellrechtsklagen und ist nicht nur potenzieller Anspruchsinhaber, sondern auch sehr kompetenter Wettbewerber
- FORIS positioniert sich als MidCap-Finanzierer im Bereich 0,5 Mio. bis ca. 30 Mio. EUR
- Über Co-Finanzierungen können wir unsere Schlagkraft erhöhen, werden aber unsere Finanzkraft in Zukunft erhöhen müssen, wenn wir weiter so erfolgreich sein möchten

FRAGE 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?

- Das Geschäftsmodell ist aufgrund des Brexits gefährdet
- Die weitere Entwicklung hängt vom zukünftigen Verlauf der Austrittsverhandlungen ab
- FORIS hat bereits durch Umstrukturierungen des Bereiches reagiert

FRAGE 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?

- Die FORIS AG hat eine starke Marktstellung, vor allem im Bereich der SEs
- Wir sehen aktuell keine Gefahr einer Marktsättigung
- Wir bauen die Angebote, vor allem durch kundennahe digitale Dienstleistungen, aus

FRAGE 7

Sehen Sie den Konzern und Ihr Angebot im Bereich Legal-Tech und Digitalisierung ausreichend gut aufgestellt, um mit der Konkurrenz mitzuhalten?

- Wir sehen uns im Verhältnis zum Wettbewerb gut aufgestellt
- Wir haben eigene Softwareabteilung, die viele Projekte betreut, Webportale programmiert und eine moderne Portfoliosteuerung abbildet
- Wir konzentrieren unsere Expertise auf unser Kerngeschäft, gehen mit der Digitalisierung, führen sie aber nicht

FRAGE 8

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

- Sowohl Kundenbasis als auch Zahl kompetenter Wettbewerber wird steigen

- FORIS als Partner für Konfliktlösungen über die Prozessfinanzierung hinaus
  - Portfoliofinanzierungen
  - Beklagtenfinanzierung
  - Verhandlungs- und Mediationsbegleitung

- Spezialisierung auf wirtschaftsrechtliche Rechtsstreitigkeiten, jedoch breit aufgestellt um möglichst vielen Kunden – Unternehmen und Verbrauchern – Unterstützung anzubieten

FRAGE 9

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?

- Wir finanzieren lediglich einen einzigen Fall über ein Klagevehikel
- Dieser entschiedene Fall weist signifikante Unterschiede zu unserer Konstellation auf
- Durchsetzung der Ansprüche zunehmend im Wege der subjektiven Klagehäufung, statt über Abtretung

FRAGE 10

In welchen Bereichen wird „HomeOffice“ in der Gesellschaft in welchem Umfang genutzt?

- „Mobile Working“ wird bei der FORIS von den Mitarbeitern in unterschiedlichen Umfängen genutzt
- Aktuell sind corona-bedingt nur zwei Mitarbeiter zu mehr als 50% mobil arbeitend
- Viele Einzelbüros bei der FORIS

FRAGE 11

Gibt es aktuell „Kurzarbeit“ innerhalb der Gesellschaft? Falls ja, in welchen Bereichen gibt es „Kurzarbeit“, wie ist die konkrete Ausgestaltung für die Mitarbeiter (inkl. Zuschlag)? Wie sind die Ergebniseffekte in den jeweiligen Bereichen?

- Es gab im Jahr 2020 und es gibt aktuell keine Kurzarbeit bei der FORIS

FORIS

FRAGE 12

Wie hoch war der Gesamtaufwand für die Durchführung der Hauptversammlung im Jahr 2019? Wie hoch ist die voraussichtliche Ersparnis durch die Durchführung als virtuelle Hauptversammlung im Jahr 2020? Wie hat sich die Zahl der Anmeldungen für die Hauptversammlungen in den Jahren 2019 und 2020 entwickelt?

- Gesamtaufwand HV 2019: 23.901,99 EUR (brutto)

- Wegen Beratungsaufwand für die erstmalige Durchführung einer virtuellen HV gehen wir in diesem Jahr nicht von einer Ersparnis im Vergleich zu einer Präsenzveranstaltung aus und werden voraussichtlich leicht über dem Vorjahresniveau liegen

- Anmeldung Aktien: 1.304.250 Stück / 28,14 % (VJ: 1.414.257 Stück / 30,51 %)
- Anmeldung Personen: 72 (VJ: 90)

FORIS

4 BESCHLUSSFASSUNGEN

4 BESCHLUSSFASSUNGEN

TOP 2: Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den im Jahresabschluss der FORIS AG ausgewiesenen Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 500.000,00 EUR wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von 0,10 EUR je dividendenberechtigte Stückaktie; dies sind bei 4.634.774 dividendenberechtigten Stückaktien	463.477,40 EUR
Gewinnvortrag	36.522,60 EUR
Bilanzgewinn	**500.000,00 EUR**

Die Dividende ist am 29. Mai 2020 zahlbar.

4 BESCHLUSSFASSUNGEN

TOP 3: Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019

Den im Geschäftsjahr 2019 amtierenden Mitgliedern des Vorstands wird Entlastung erteilt

TOP 4: Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2019

Den im Geschäftsjahr 2019 amtierenden Mitgliedern des Aufsichtsrats wird Entlastung erteilt

TOP 5: Bestellung des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020

Der Aufsichtsrat schlägt vor, die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Holzmarkt 1, 50676 Köln, zur Abschlussprüferin und Konzernabschlussprüferin für das Geschäftsjahr 2020 zu bestellen

FORIS

PAUSE

FORIS

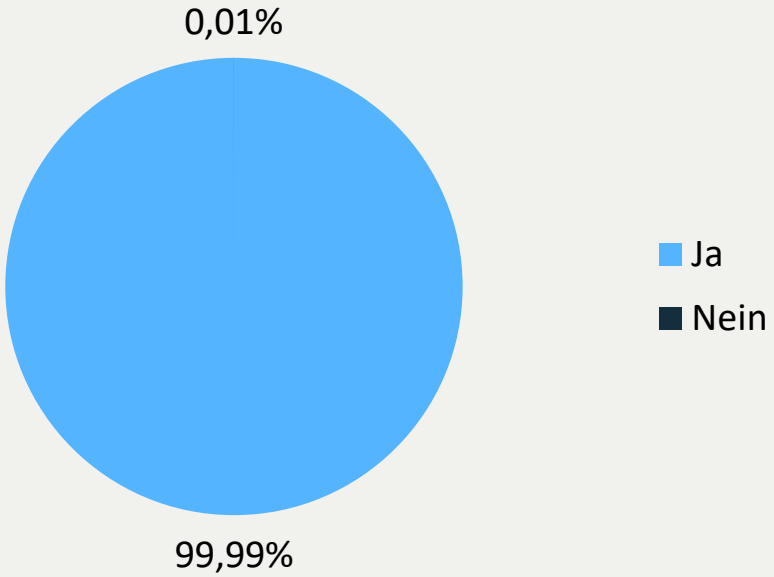
5 ERGEBNISSE

5 ERGEBNISSE

TOP 2: Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den im Jahresabschluss der FORIS AG ausgewiesenen Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 500.000,00 EUR wie folgt zu verwenden:

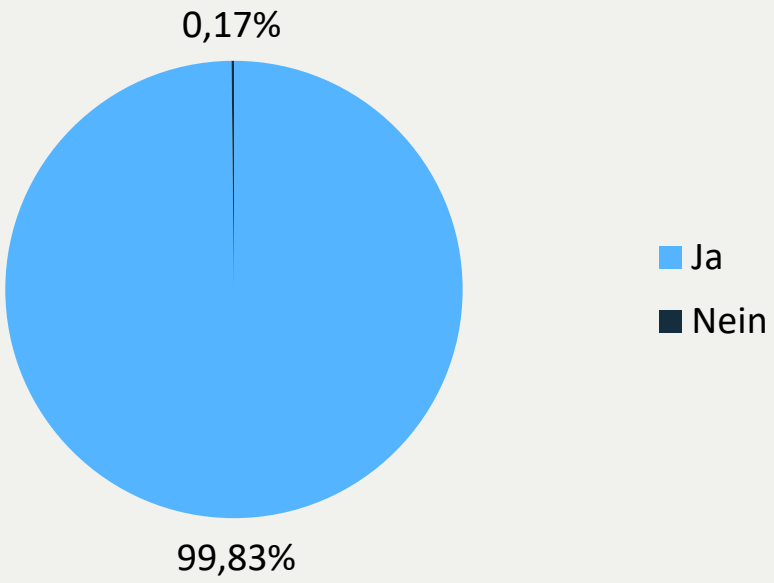
Ausschüttung einer Dividende von 0,10 EUR je dividendenberechtigte Stückaktie; dies sind bei 4.634.774 dividendenberechtigten Stückaktien	463.477,40 EUR
Gewinnvortrag	36.522,60 EUR
Bilanzgewinn	**500.000,00 EUR**



5 ERGEBNISSE

TOP 3: Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019

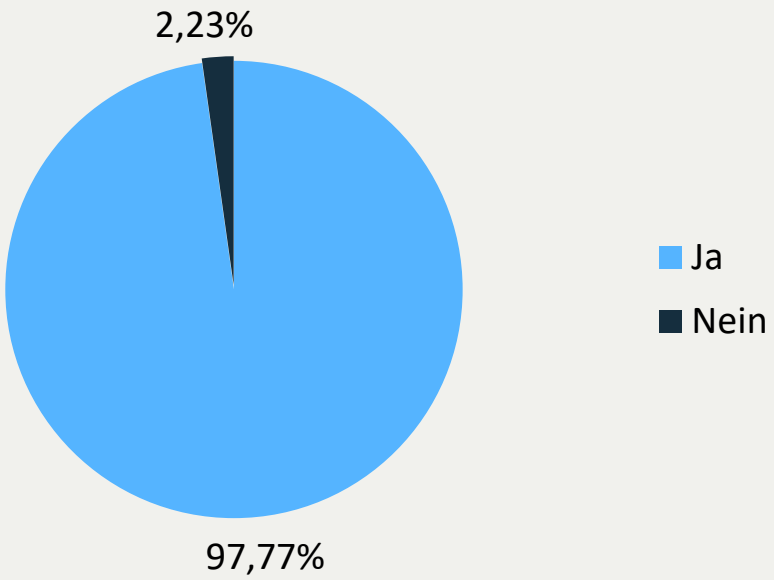
Den im Geschäftsjahr 2019 amtierenden Mitgliedern des Vorstands wird Entlastung erteilt



5 ERGEBNISSE

TOP 4: Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2019

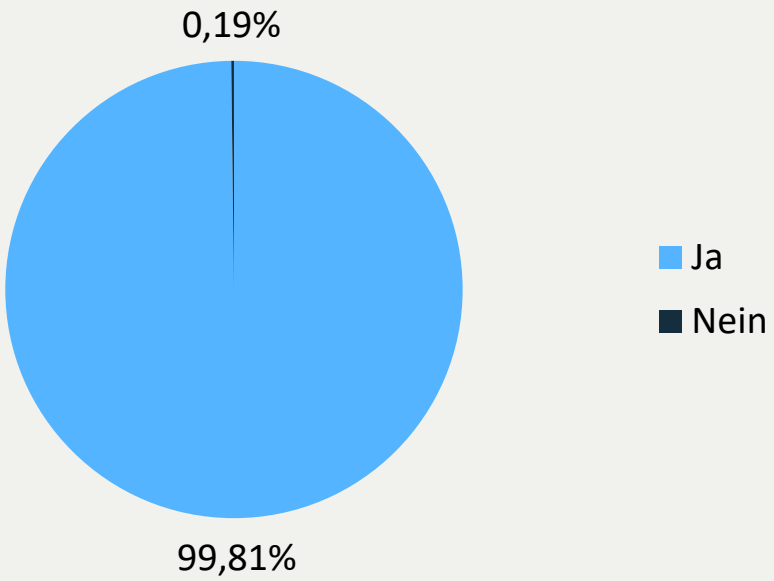
Den im Geschäftsjahr 2019 amtierenden Mitgliedern des Aufsichtsrats wird Entlastung erteilt



5 ERGEBNISSE

TOP 5: Bestellung des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020

Der Aufsichtsrat schlägt vor, die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Holzmarkt 1, 50676 Köln, zur Abschlussprüferin und Konzernabschlussprüferin für das Geschäftsjahr 2020 zu bestellen



FORIS

AUF WIEDERSEHEN IN 2021