

HV-Bericht

FORTEC Elektronik AG

WKN 577410 ISIN DE0005774103

virtuelle HV am 24.02.2022

Anhebung der Prognose nach erfolgreichem Start ins laufende Jahr

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des gebilligten Konzernabschlusses, des Lageberichts der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2020/2021 mit dem Bericht des Aufsichtsrats und dem erläuternden Bericht des Vorstands zu den Angaben der §§ 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 und § 289 Abs. 4 HGB
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns
(Vorschlag: Dividende von 0,60 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020/2021
4. Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2020/2021
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2021/2022

HV-Bericht FORTEC Elektronik AG

Die FORTEC Elektronik AG hatte für den 24. Februar 2022 zur Hauptversammlung mit Vorlage des Jahresabschlusses 2020/21 (bis 30. Juni) eingeladen. Das Treffen fand aufgrund der andauernden Corona-Pandemie wie schon im Vorjahr rein virtuell ohne physische Präsenz der Aktionäre statt. Für GSC Research war Matthias Wahler bei der Übertragung im Internet zugeschaltet.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Christoph Schubert eröffnete die Versammlung um 10 Uhr und stellte fest, dass die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat vollzählig vor Ort im Haus der Bayerischen Wirtschaft in München anwesend sind. Neben seinen beiden Aufsichtsratskollegen waren dies die Vorstandsmitglieder Sandra Maile (CEO) und Bernhard Staller (COO). Das Protokoll führte Notarin Dr. Beate Kopp. Zudem war der Stimmrechtsvertreter persönlich zugegen.

Im Folgenden erläuterte Herr Schubert die Formalien, informierte über die wesentlichen Themen aus Sicht des Aufsichtsrats und sprach einige Worte zum Vorstandsvergütungssystem. Sodann übergab er das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Frau Maile begann mit einem Dank an die Mitarbeiter und das gesamte Management, die das Geschäftsjahr 2020/21 trotz der erneut enormen Herausforderungen zu einem erfolgreichen Jahr gemacht haben. Schließlich war der Berichtszeitraum nicht nur weiterhin von der Corona-Pandemie geprägt. Hinzu kamen noch massive Störungen in der Lieferkette und damit verbunden teils erhebliche Preissteigerungen.

Während das erste Halbjahr noch von regionalen Lockdowns und einer deutlichen Kundenzurückhaltung geprägt war, spürte man in der zweiten Jahreshälfte eine Zunahme an Auftragseingängen. Den Start ins Kalenderjahr 2021 beschrieb Frau Maile insoweit als hoffnungsvoll, wenn auch gedämpft durch Materialmangel und Lieferengpässe. Sie sprach von einem Wechselbad der Gefühle, wenn Kundenaufträge massive Sorgen bereiten. Letztlich haben sich die Erwartungen aber erfüllt.

Zwar entwickelte sich der Konzernumsatz um 11,7 Prozent auf 77,4 (Vorjahr: 87,7) Mio. Euro rückläufig. Im Wesentlichen ist dies allerdings auf Lieferengpässe bei wichtigen Bauteilen sowie eine anfängliche Corona-bedingte Zurückhaltung der Nachfrage zurückzuführen.

Das EBIT reduzierte sich noch stärker um 19 Prozent auf 5,3 (6,5) Mio. Euro, bewegt sich damit aber im optimistischen Bereich der Prognose. Die operative Marge beträgt immer noch respektable 6,9 (7,4) Prozent. Die Rohmarge konnte auf 31,3 (31,0) Prozent sogar leicht ausgeweitet werden. Die Wareneinsatzquote verringerte sich auf 68,0 (69,2) Prozent.

Die sonstigen betrieblichen Erträge werden mit 2,1 (3,5) Mio. Euro ausgewiesen. Nachdem im Vorjahr in dieser Position Erträge aus Anlagenabgängen, Earn-out und Erstkonsolidierung enthalten waren, war es in der Berichtsperiode insbesondere ein positiver Effekt aus der Auflösung einer Einzelgarantierückstellung auf Basis eines gerichtlichen Vergleichs.

Die Mitarbeiterzahl ging aufgrund der vorjährigen Standortschließungen in Landsberg am Lech und Rastatt auf 212 (220) Personen zurück. Dadurch reduzierte sich der Personalaufwand auf 13,4 (14,5) Mio. Euro. Die Personalkostenquote erhöhte sich infolge des geringeren Umsatzes dennoch auf 17,3 (16,4) Prozent.

Die Abschreibungen verminderten sich durch geringere Investitionen und reduzierte Abschreibungen auf Mietobjekte auf 1,7 (1,9) Mio. Euro. Ebenso gingen die sonstigen Kosten auf 5,5 (7,9) Mio. Euro deutlich zurück. Als wesentliche Gründe hierfür nannte die Vorstandsvorsitzende eine verringerte Reisetätigkeit, geringere Gewährleistungsrückstellungen und Synergieeffekte.

Letztlich ging der Jahresüberschuss auf 3,9 (4,8) Mio. Euro zurück. Daraus errechnet sich immer noch eine Umsatzrendite nach Steuern von respektablem 5,0 (5,4) Prozent. Das Ergebnis je Aktie beläuft sich auf

1,19 (1,47) Euro. Der Vorschlag an die Hauptversammlung lautete auf Zahlung einer unveränderten Dividende von 0,60 Euro entsprechend einer Ausschüttungsquote von 50 (41) Prozent. „Wir stehen nach wie vor für eine stabile und verlässliche Dividendenpolitik“, unterstrich Frau Maile.

Nachfolgend ging die Vorstandschefin näher auf die beiden Segmente Power Supplies, also Stromversorgungen, und Datenvisualisierung ein. Trotz eines leichten Umsatzrückgangs haben beide Bereiche profitabel abgeschlossen. Das Verhältnis der beiden Segmente blieb mit einem Umsatzanteil von 61 Prozent durch Datenvisualisierung und 39 Prozent durch die Stromversorgungen weitgehend unverändert.

Weiterhin soll daran festgehalten werden, den Kunden die gesamte Palette von Standardlösungen und kundenspezifischen Produkten anzubieten. Ergänzt werden diese durch Dienstleistungen, um den optimalen Kundennutzen und gleichzeitig eine nachhaltige Wertschöpfung für das Unternehmen zu erzielen. Auch der Hauptabsatzmarkt Deutschland blieb mit einem Anteil von 58,3 Prozent unverändert.

Das Segment Datenvisualisierung mit den Gesellschaften Distec, Display Technologies in England und Apollo in den USA trug im Berichtsjahr mit einem Umsatz von 47,4 (55,7) Mio. Euro zum Umsatz bei. Der Rückgang resultiert laut Frau Maile aus der Schließung des Standorts Rastatt und dem schwächeren US-Dollar. Das Segment-EBIT ging auf 4,4 (5,0) Mio. Euro zurück. Die Marge konnte damit dennoch leicht auf 9,2 (9,0) Prozent ausgebaut werden.

Im Segment Stromversorgungen mit den Gesellschaften Emtron, Autronic und Altrac verringerte sich der Umsatz auf 30,0 (32,0) Mio. Euro und das EBIT ging auf 1,0 (1,5) Mio. Euro zurück. Allerdings waren im Vorjahr positive Sondereffekte im Ergebnis enthalten. Bereinigt darum verbesserte sich die zuvor sehr geringe EBIT-Marge auf 3,2 (1,5) Prozent. Die Vorstandschefin ist überzeugt, dass die Talsohle in diesem Segment nun durchschritten ist.

Die Bilanz präsentiert sich mit einer Eigenkapitalquote von 70 (66) Prozent weiterhin überdurchschnittlich solide. In den einzelnen Positionen zeigt sich allerdings deutlich die fehlende Verfügbarkeit von Vorprodukten. So reduzierten sich die Vorräte auf 19,7 (24,7) Mio. Euro, während die liquiden Mittel mit deutlich höheren 14,7 (8,9) Mio. Euro ausgewiesen werden. Die Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung reduzierten sich auf 4,9 (5,5) Mio. Euro.

Sodann kam die Vorstandsvorsitzende auf aktuelle Themen zu sprechen. Wie sie aufzeigte, sind im Konzern seit September 2021 sechs operative Tochter- und zwei Enkelgesellschaften konsolidiert. Detailliert ging sie nachfolgend auf die neu gegründete aushang.online GmbH ein, mit der das Produktangebot im Segment Datenvisualisierung um den Bereich Software erweitert wurde.

aushang.online liefert eine Webapplikation für digitale Aushänge und Wegweiser, die in Kombination mit den im Konzern entwickelten und produzierten Monitoren Informationsportale für zahlreiche Einsatzorte ermöglicht. Dies eröffnet interessante Möglichkeiten. Noch steht das Projekt, auch bedingt durch Verzögerungen durch die Corona-Krise, am Anfang. In den nächsten zwei Jahren plant Frau Maile mit Lizenzeinnahmen im niedrigen fünfstelligen Bereich, aber mit einem Umsatzwachstum im operativen Geschäft im einstelligen Millionenbereich.

Ein großes Thema ist weiterhin die Entwicklung von FORTEC von einem Anbieter von Einzelkomponenten zu einem integrierten Lösungsanbieter. Aus der Verknüpfung von Power Supplies, Displaytechnik und Embedded Computer Technologie zu einem Subsystem sieht Frau Maile einen klaren Vorteil im Vergleich zu den Marktbegleitern erwachsen. Mit der Lieferung von individuellen, kostenoptimierten Produkten kann ein nachhaltiger Nutzen für die Kunden geschaffen werden.

Inzwischen wurde die Strategie noch weiter geschärft. Im Bereich Stromversorgungen wird durch mehr Design-In-Beratungen ein höheres Solutions-Level angestrebt. Und im Bereich der Industriemonitore entwickelt sich die Produktpalette beispielsweise mit dem Projekt aushang.online sogar von der reinen Hardware weiter zu einer Funktionslösung mit Anwendersoftware. Insgesamt entwickelt sich FORTEC also immer mehr zum Systemlieferanten und Lösungsanbieter.

In beiden Segmenten wird zusätzlich zu den Produkten Entwicklungs- und Produktions-Know-how angeboten, um auf Kundenwünsche und Markterfordernisse schnell und flexibel reagieren zu können. Das Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden zu stärken, indem die besten Lösungen angeboten werden, die deren Anforderungen erfüllen. FORTEC soll als bevorzugter und langfristiger Partner etabliert werden.

Nach einigen Ausführungen zum Thema ESG, das bei FORTEC bereits aktiv gelebt wird, gab die Vorstandsvorsitzende einen Einblick in laufende Digitalisierungsprojekte. Ein aktuelles Thema ist beispielsweise die Anbindung der ausländischen Tochtergesellschaften an ein sogenanntes MPLS-Netz, das eine höhere Verfügbarkeit und Sicherheit bietet. Insgesamt wird die digitale Transformation weiter vorangetrieben. Unter anderem wird diskutiert, welche Rolle künstliche Intelligenz künftig bei der Vorhersage des Kunden- und Lieferantenverhaltens sowie der Optimierung von Bestands- und Beschaffungsentscheidungen spielen könnte.

Frau Maile leitete dann über zum laufenden Jahr, das nach wie vor von vielen Unsicherheiten geprägt ist. Die Branche kämpft weiterhin mit Engpässen bei der Beschaffung von Vorprodukten und Rohstoffen. Außerdem hält nach wie vor die Corona-Pandemie die Welt in Atem und hinzu kommen noch geopolitische Aspekte wie der Krieg in der Ukraine. Insgesamt ist die Gemengelage also sehr unübersichtlich. Unter diesen Umständen sieht die Firmenchefin bei FORTEC als großen Vorteil, dass dank der flachen Hierarchien schnell entschieden und flexibel auf neue Situationen reagiert werden kann.

Umso mehr freut sich Frau Maile, dass das erste Quartal 2021/22 trotz aller Herausforderungen sehr erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Der Umsatz stieg auf 21,2 (20,2) Mio. Euro und das EBIT erhöhte sich deutlich auf 2,2 (1,4) Mio. Euro, womit sich die Marge auf beachtliche 10,6 (6,9) Prozent verbesserte.

Auch das erste Halbjahr entwickelte sich erfolgreich. Nach vorläufigen Zahlen konnte ein Umsatzplus von 12 Prozent auf 42,1 (37,5) Mio. Euro erzielt und das EBIT auf rund 4 (1,9) Mio. Euro sogar verdoppelt werden. An diesem Erfolg sieht die Vorstandsvorsitzende die Profitabilität und Stabilität des Geschäftsmodells auch in außergewöhnlichen Zeiten verdeutlicht. Sehr positiv ist überdies der Auftragsbestand zu bewerten, der sich mit Stichtag 31. Dezember 2021 auf 73,7 (48,6) Mio. Euro spürbar ausdehnte. Damit ist eine sehr gute Basis für die kommenden Monate gegeben.

Frau Maile hielt es deshalb für angebracht, die Prognose für das laufende Jahr anzuheben. Sie erwartet jetzt ein Umsatzwachstum von bis zu 15 Prozent nach vorher bis zu 12 Prozent und beim EBIT ein Plus von bis zu 20 Prozent nach zuvor bis zu 10 Prozent. Wichtig war ihr allerdings der Hinweis, dass diese Prognose unter dem Vorbehalt steht, dass sich die Corona-Krise und die Situation mit den Lieferengpässen nicht verschärfen. Gesicherte Prognosen mit längerfristiger Perspektive lassen sich derzeit nicht treffen.

Unverändert steht das Ziel, im Jahr 2023 einen Umsatz von 100 Mio. Euro zu erwirtschaften. Mit Blick auf die enorme Finanzkraft und die hohe Profitabilität sieht sie den Konzern gut aufgestellt, dass dies gelingt. Allerdings wird ein solcher Umsatzzuwachs nicht rein organisch zu realisieren sein. In die Berechnungen ist anorganisches Wachstum mit einem Volumen von 5 bis 7 Mio. Euro mit eingeplant. Es laufen laut Frau Maile bereits verschiedene Gespräche und sie ist optimistisch, dass dies gelingt.

Auch organisch soll der Umsatz allerdings weiterwachsen. Im Bereich Stromversorgungen setzt Frau Maile unter anderem auf den Aufbau von neuen Lieferantenbeziehungen und eine stärkere digitale Präsenz zur Ansprache von neuen Kunden. Außerdem sollen neue Wachstumsmärkte beispielsweise im Bereich Ladesäulen adressiert und noch stärker auf kundenspezifische Lösungen gesetzt werden.

Im Segment Datenvisualisierung setzt der Vorstand unter anderem auf den Ausbau von eigenen Produkten wie Touches und Grafikkarten. Die Gründung von aushang.online soll den Bereich Industriemonitore voranbringen. Außerdem wurde mit der BLO-Line eine robuste und brandsicherere Monitorfamilie entwickelt, dessen beeindruckende Fähigkeiten Frau Maile in einem kurzen Video aufzeigte. Mit dieser Produktlinie verfügt FORTEC über ein Alleinstellungsmerkmal.

Schließlich kam die Vorstandschefin auf die Aktie zu sprechen, deren Kurs in den letzten zwölf Monaten immerhin um 28 Prozent auf aktuell 22 Euro zugelegt hat. In diesem Zusammenhang präsentierte sie einen

neuen Aktionär. Die Schüchl GmbH aus Schrobenhausen hat sich mit 3,08 Prozent an FORTEC beteiligt. Die größte Aktionärin ist unverändert die TRM Beteiligungsgesellschaft mbH mit einem Anteil von 31,4 Prozent. Demnach befinden sich 65,5 Prozent der Aktien im Streubesitz.

Insgesamt ist Frau Maile weiterhin fest überzeugt von den Perspektiven von FORTEC. Der Konzern ist nachhaltig profitabel und profitiert von der integrierten Lösungskompetenz. Die Gruppe ist überdies gut in verschiedenen Zukunfts- und Wachstumsmärkten positioniert, solide finanziert und verfügt über ein gutes finanzielles Polster für mögliche Akquisitionen. Zudem gibt es dank Integration und Digitalisierung weiterhin Potenzial für steigende Effizienz.

Beantwortung der eingereichten Fragen

In der vorgegebenen Frist waren insgesamt 40 Fragen eingegangen. Diese wurden von Frau Hoffmeister (IR) in chronologischer Folge verlesen und durch die beiden Vorstandsmitglieder beantwortet. Fragesteller waren Paul Petzelberger als Vertreter der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK), Andreas Breijs von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) sowie die Privatanleger Michael Knappe und Dietrich Eberhard Kutz.

Herr Kutz wollte wissen, was der Vorstand bei FORTEC als Kernthemen ansieht. Zunächst nannte Frau Maile hier eine bedingungslose Kundenorientierung. FORTEC geht auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden ein, berät umfassend und passt die Entwicklungen an, was sich dann auch in einer höheren Marge niederschlägt. Ein großes Thema ist weiterhin Innovationskraft, also bedeutende neue Märkte und Trends frühzeitig zu erkennen und in die Produktstrategie einfließen zu lassen. Zudem ist es von großer Bedeutung, stets höchste Qualität zu liefern.

Weiter interessierte den Aktionär, was der Vorstand in Zukunft noch besser machen will. Nach Auffassung von Frau Maile wurde, wie sich an der anhaltend positiven Geschäftsentwicklung zeigt, in der Vergangenheit schon Vieles richtig gemacht. Man werde aber natürlich weiterhin die Prozesse auf Effizienz überprüfen und zu optimieren versuchen. Ein großes Thema ist daneben die Digitalisierung, die noch stärker in den Fokus gerückt werden soll.

Befragt nach den wesentlichen Herausforderungen betreffend das Working Capital Management erläuterte die Vorstandsvorsitzende, dass in diesem Zusammenhang wie ausgeführt die Materialknappheit das bestimmende Thema darstellt. Insofern geht es in erster Linie darum, orientiert an den Kundenbedürfnissen eine optimale Lieferbereitschaft sicherzustellen. Glücklicherweise lässt es die solide Liquiditätssituation zu, dass das Lager optimal bestückt werden kann.

Verschiedene Fragen von Herrn Kutz betrafen die Dividendenpolitik, bei der für ihn Verlässlichkeit oberste Priorität haben muss. Dies betreffend konnte Frau Maile kein Problem erkennen. Wie immer wieder gesagt, verfolgt FORTEC eine sehr verlässliche Dividendenpolitik. Als eines von wenigen Unternehmen zahlt FORTEC seit dem Börsengang vor mehr als 30 Jahren durchgängig eine Dividende und hat den Betrag immer nur nach oben angepasst. Gerade unter den aktuell sehr herausfordernden Rahmenbedingungen erfüllt dies die Firmenchefin durchaus mit Stolz.

Auch für die Zukunft ist Frau Maile von der Aufstellung des Konzerns überzeugt. Wie dargelegt, ist die Kostenstruktur bei FORTEC so ausgerichtet, dass flexibel auf Veränderungen reagiert und die Profitabilität Schritt für Schritt verbessert werden kann. Aus der Optimierung der Gruppenstruktur und der Prozesse in den einzelnen Tochtergesellschaften sieht die Vorstandsvorsitzende auch noch weitere Synergie- und damit Ergebnispotenziale erwachsen.

Herr Knappe erkundigte sich nach der aktuellen Situation bei der aushang.online GmbH. Hier freute sich COO Bernhard Staller mitteilen zu können, dass sich dieses Projekt, das vor etwa einem Jahr als Abrundung zu den beiden bereits bestehenden Programmen gestartet wurde, gut im Zeitplan befindet. Verschiedene Tests mit ausgewählten Kunden wurden erfolgreich abgeschlossen und deren Verbesserungsvor-

schläge eingearbeitet. Herr Staller ist sehr optimistisch, dass mit dieser Software ab dem kommenden Jahr sukzessive Marktanteile gewonnen werden können.

Diversen Veröffentlichungen hatte Herr Knappe entnommen, dass die Chipindustrie in den USA in den kommenden Jahren zweistellige Milliardenbeträge in den Ausbau der Mikrochipproduktion investieren will. Ihn interessierte, ob die US-Tochter Apollo nach derzeitiger Kenntnis in diesem Kontext Aufträge generieren können wird, nachdem in den vergangenen Jahren bereits Reinsträume mit Displays ausgestattet worden sind.

In seiner Antwort äußerte Herr Staller zunächst die Hoffnung, dass auch in Europa in die Mikrochipindustrie investiert wird, um unabhängiger von den USA zu werden. FORTEC partizipiert schon heute an diesen Investitionen in den Bereichen Visualisierung und Energieversorgung der Maschinen und Anlagen. Für realistisch hält der Vorstand für den FORTEC-Konzern allerdings eher sechsstellige Umsätze, nicht Millionen oder gar Milliarden.

Ferner bat der Aktionär um eine Abschätzung, welche Chancen für FORTEC aus den Themen Elektromobilität und Wasserstoff erwachsen könnten. Konkret wollte er wissen, ob sich Produkte oder Dienstleistungen im Bestand befinden, die in diesem Zusammenhang von industriellem Interesse sein könnten.

Wie Herr Staller ausführte, ist speziell im Bereich Elektromobilität noch lange nicht der gewünschte Ausbaustand erreicht. Und das Thema Wasserstoff steht ohnehin noch ganz am Anfang. Eventuell geht die Entwicklung mit der Forcierung der Bestrebungen, unabhängiger von Öl und Gas zu werden, jetzt aber auch schneller voran.

FORTEC ist unter anderem im Bereich Ladesäulen aktiv. Angeboten werden Bedienoberflächen und die Netzteilversorgung und insgesamt die Elektronik. Ein Thema ist auch noch die Brennstoffzelle. Die Tochtergesellschaft Autronic befindet sich hier mit verschiedenen Partnern in der Konzeptionsphase. Das Ziel ist es, Netzteile zu entwickeln, die die aus der Brennstoffzelle entstehende Energie in für Fahrzeuge nutzbare Energie umsetzen.

Große Chancen meinte Herr Knappe zudem daraus erwachsen zu sehen, dass die Deutsche Bahn Milliardeninvestitionen in Schienennetz und Fahrzeuge beabsichtigt. Nach seiner Überlegung müssten sich daraus nennenswerte Umsätze für FORTEC ergeben. Frau Maile bestätigte, dass sich aus diesen Plänen des Staatskonzerns grundsätzlich Potenzial eröffnet. Dies wird aber noch einige Zeit in Anspruch nehmen. FORTEC wird partizipieren, aber erst in drei bis fünf Jahren.

Insgesamt bat Herr Knappe um Nennung einiger konkreter Beispiele, was die Kombination von Subsystemen aus Displays, Embedded Computer und Netzteil angeht, mit denen das Unternehmen am Markt ein Alleinstellungsmerkmal hat.

Zuvorderst nannte Herr Staller hier die Ticketautomaten an Bahnhöfen sowie U- und S-Bahn-Stationen, bei denen FORTEC alles von der Bedienungseinheit über die PC-Plattform bis hin zum Netzteil liefert. Ähnlich ist es bei professionellen Kaffeeautomaten. Letztlich gibt es viele Beispiele von Produkten von hoher Integration und es ist fest geplant, den Integrationsgrad mit eigenen Produkten noch weiter zu erhöhen und damit den Kundenwert pro Gerät zu steigern.

Mehrfach wurde das Thema Akquisitionen angesprochen. Bezugnehmend auf ihre vorherigen Ausführungen versicherte Frau Maile erneut, dass Zukäufe weit oben auf der Agenda stehen, um das geplante Umsatzvolumen von 100 Mio. Euro zu erreichen. Aus Sicht von FORTEC geht es insbesondere um Internationalisierung und den Ausbau der eigenen Wertschöpfung. Ein Zukauf muss immer einen technologischen Mehrwert oder eine regionale Erweiterung bieten. Denkbar ist allerdings auch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften wie aushang.online.

Etwas irritiert zeigte sich Herr Knappe, dass die FORTEC AG an der Börse noch immer nur mit einer Marktkapitalisierung von rund 70 Mio. Euro bewertet wird. Nach seiner Überzeugung spiegelt dies den Wert des Unternehmens mit einem Umsatz von bald 100 Mio. Euro nicht angemessen wider. Andere Technologie-

firmen werden oft mit dem mehrfachen Umsatz bewertet. Ihn beschlich beim Blick auf den Aktienkurs die Vermutung, dass der Kurs bewusst gedeckelt wird.

Grundsätzlich äußerte sich Frau Maile überzeugt, dass der Markt die FORTEC AG als grundsolides Unternehmen mit starker Bilanz und stabiler Dividendenpolitik schätzt. Allerdings konnte aufgrund des Preisverfalls in den Bereichen Stromversorgungen und Displays das Wachstum in den letzten zehn Jahren nicht so stark vorangetrieben werden wie gewünscht. Andererseits wurde die Profitabilität auch in Pandemiezeiten gesteigert. Letztlich ist der Vorstand aber nur für den operativen Erfolg zuständig. Die Kursentwicklung der Aktie befindet sich außerhalb seiner Einflussmöglichkeiten.

Aus der in Relation zur Ertragskraft relativ niedrigen Börsenbewertung sah Herr Knappe die Gefahr erwachsen, dass sich ein industrieller Investor für eine Übernahme positionieren könnte. Der derzeitige Großaktionär wäre nach seiner Überlegung wohl grundsätzlich verkaufsbereit. Befragt nach einer Stellungnahme, bekräftigte Frau Maile ihre Einschätzung, dass der operative Erfolg einen höheren Börsenwert rechtfertigen würde. Als Vorstand könne man dies aber nicht beeinflussen. Die Gefahr einer Übernahme konnte sie konkret nicht erkennen.

Ferner thematisierte Herr Knappe den Einstieg der Schüchl GmbH mit einer Beteiligung von mehr als 3 Prozent. Er wollte wissen, ob es im Vorfeld Gespräche mit dem Investor gegeben hat. Dies bestätigte Frau Maile. Herr Schüchl habe sie kontaktiert und man stehe weiterhin in Kontakt. Sie äußerte sich erfreut, dass die Schüchl GmbH als Aktionär gewonnen werden konnte.

Herr Petzelberger begann seinen Beitrag mit einem Dank an Vorstand und Aufsichtsrat für die einmal mehr erfolgreiche Arbeit. Auch in Corona-Zeiten konnte ein äußerst robustes Ergebnis erwirtschaftet werden und auch die jüngsten Zahlen präsentieren sich sehr erfreulich.

Zunächst erkundigte sich der SdK-Vertreter dann nach den Hintergründen der Liquidation einer Tochtergesellschaft, von der er im Geschäftsbericht gelesen hatte. Wie Herr Staller darlegte, hat das neue Vorstandsteam nach seinem Amtsantritt begonnen, die Gesellschaften der Gruppe auf ihre Zukunftsfähigkeit hin zu analysieren. Bei der Rotec AG fand sich bei diesen Untersuchungen die Situation vor, dass sie nur noch über einen großen Kunden und eine Produktgruppe verfügte, also nicht zukunftsfähig aufgestellt war. Es wurde deshalb beschlossen, das Unternehmen zum 30. Juni 2020 zu schließen.

Weiter interessierte Herrn Petzelberger, welcher Umsatz mittel- und langfristig noch mit Hardware erzielt werden soll und wie der Vorstand die Wachstumsperspektiven im Bereich Software einschätzt. In seiner Antwort stellte Herr Staller klar, dass es keineswegs so ist, dass Hardware keine Zukunft hat. Auch in Zukunft braucht es intelligente und funktionale Hardware für optimale Anwendungen. Der Bereich Hardware soll keineswegs zurückgefahren, sondern vielmehr ausgebaut und um weitere Funktionalitäten ergänzt werden.

Wichtig war dem Aktionärsschützer ferner eine Einschätzung, wie lange sich die Lieferengpässe noch belastend auf das Geschäft auswirken könnten. Dies betreffend wollte Frau Maile keine großen Hoffnungen machen. Nach ihrer Befürchtung ist davon auszugehen, dass dieses Thema den Konzern noch das gesamte Kalenderjahr 2022 begleiten wird. In der zweiten Jahreshälfte könnte die Ausprägung aber zumindest schwächer sein.

Befragt nach den Auswirkungen des Brexit auf das Display-Geschäft in England freute sich Frau Maile berichten zu können, dass sich die dortige Tochter trotz Pandemie und Brexit recht gut geschlagen hat. Einige kleinere Schwierigkeiten konnten schnell gelöst werden. Ein zentrales Thema war der Aufbau eines Lagers in Germering für europäische Kunden, die damit nun unproblematisch beliefert werden können.

Herrn Breijs war aufgefallen, dass die Zahl der Mitarbeiter im FuE-Bereich von 29 auf 25 Personen reduziert worden ist. Ihm schien dies der Strategie zu widersprechen, stärker in Neuentwicklungen zu investieren. Hier stellte Herr Staller klar, dass die Reduktion des eigenen Teams lediglich der stärkeren Einbindung von externen Partnern geschuldet ist. Die FuE-Kapazitäten wurden nicht reduziert, im Gegenteil sollen sie weiter ausgebaut werden. Es gestaltet sich allerdings mühsam, qualifiziertes Personal zu finden.

Etwas skeptisch äußerte sich Herr Breijs mit Blick auf die überschaubare Ertragskraft im Bereich Stromversorgungen. Die Umsatzrendite von 3,2 Prozent könne doch kaum zufriedenstellen. Seine Frage, ob die Marge noch verbessert werden kann, beantwortete Frau Maile mit einem klaren Ja. Sie bekräftigte ihre Überzeugung, dass das Tal durchschritten sein sollte. Als Zielgröße sieht sie in diesem Segment eine Umsatzrendite von 5 Prozent.

Die Frage des DSW-Vertreters nach dem Grund für das geringere Vorratsvermögen hatte Frau Maile in ihrem Vortrag bereits beantwortet. Sie erinnerte daran, dass in den letzten Jahren immer wieder Kritik an den relativ hohen Vorräten laut geworden war. In der Pandemie habe man die Bestände dann wegen der geringeren Nachfrage etwas angepasst. Danach konnten sie aufgrund der Lieferengpässe nicht mehr so schnell aufgebaut werden, wie man dies gern getan hätte. Inzwischen sind die Vorräte wieder etwas höher.

Sehr positiv bewertete Herr Breijs den zum Bilanzstichtag deutlich höheren Auftragsbestand. Ihn interessierte, inwieweit die Orders inzwischen in Umsatz verwandelt werden konnten. Nach Aussage von Herrn Staller entwickelt sich der Auftragsbestand dynamisch. Grundsätzlich sind die Lieferzeiten aber immer noch lang.

Wenn nicht weitere unvorhersehbare Ereignisse eintreten, wird der Umsatz in den nächsten Monaten kontinuierlich wachsen. Die Auftragseingänge sind derzeit eine Kombination aus neuen Erfolgen und Bestellungen aus existierenden Rahmenverträgen. Es ist zu beobachten, dass die Kunden auf die längeren Lieferzeiten reagieren. Herr Staller hoffte, dass der Auftragsbestand weiter ausgebaut werden kann.

Abstimmungen

Vor Eintritt in die Abstimmungen verkündete Herr Schubert die Präsenz. Der Stimmrechtsvertreter vertrat 64.060 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 3.250.436 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 1,97 Prozent. Darüber hinaus waren 1.142.539 Aktien im Wege der Briefwahl angemeldet. Insgesamt ergab sich damit eine Präsenz von 37,12 Prozent.

Alle Beschlüsse, im Einzelnen waren dies die Dividende von 0,60 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4) sowie die Wahl der Rödl & Partner GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5), wurden bei maximal einigen hundert Gegenstimmen mit Mehrheiten weit über 99 Prozent gefasst.

Um 12:11 Uhr schloss der Vorsitzende die Versammlung.

Fazit

Die FORTEC Elektronik AG hat das Geschäftsjahr 2019/20 mit einem rückläufigen, aber sehr soliden Ergebnis abgeschlossen. Dabei sind die Herausforderungen nicht kleiner geworden - ganz im Gegenteil. Zu der anhaltenden Corona-Krise gesellten sich massive Störungen in der Lieferkette und Engpässe bei wichtigen Bauteilen verbunden mit teils erheblichen Preissteigerungen. Insofern ist die erzielte EBIT-Marge von 5,9 Prozent zweifellos ein Erfolg.

Die Aktionäre werden an der soliden Geschäftsentwicklung mit einer unveränderten Dividende von 0,60 Euro beteiligt. Einmal mehr stellt der Elektronikspezialist damit seine Verlässlichkeit unter Beweis. Beim aktuellen Aktienkurs von 22 Euro bedeutet dies immerhin eine Rendite von 2,7 Prozent. Und die Beibehaltung der nachhaltigen Dividendenpolitik steht bei FORTEC weiterhin ganz oben auf der Agenda.

Der Start ins laufende Jahr verlief sehr erfolgreich. Trotz der enormen Herausforderungen durch die anhaltenden Lieferengpässe und der insgesamt sehr unübersichtlichen Gemengelage wurde das erste Halbjahr weit besser als erwartet abgeschlossen. Positiv ist zudem der stark ausgeweitete Auftragsbestand zu werten. Der Vorstand nahm dies zum Anlass, die Prognose für das Gesamtjahr anzuheben.

Trotz der anhaltenden Erfolge halten sich die Anleger weiterhin zurück. Beim aktuellen Kurs von 22 Euro beträgt die Marktkapitalisierung lediglich 73 Mio. Euro. Das ist deutlich weniger als der Umsatz von 100 Mio.

Euro, der in naher Zukunft erreicht werden sollte, und wird der soliden Aufstellung des Unternehmens und den enormen Wachstumsperspektiven sicherlich nicht gerecht. Hinzu kommt die attraktive Dividendenrendite. Die FORTEC-Aktie ist weiterhin ein sehr interessantes Investment insbesondere für den konservativen Anleger.

Kontaktadresse

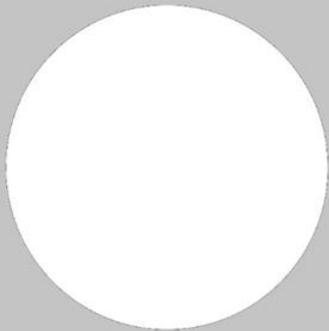
FORTEC Elektronik AG
Augsburger Str. 2b
D-82110 Germering

Tel.: +49 (0)89 / 89 44 50-0
Fax: +49 (0)89 / 89 44 50-123

Internet: www.fortecag.de
E-Mail: info@fortecag.de

Investor Relations

E-Mail: ir@fortecag.de



GSC Research GmbH
Tiergartenstr. 17
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:
Postfach 48 01 10
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de