

Zwischenabschluss für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2009/2010

=====

Geschäftshalbjahr 01.07. – 31.12.2009

Inhalt

- **Zwischenlagebericht**
- **Konzernbilanz**
- **Konzern G&V**
- **Anlage inkl. Eigenkapitalveränderungsrechnung
und Segmentberichterstattung**

FORTEC Elektronik AG

Tel: +49(0)8191 91172 10 Fax: +49(0)8191 21770 Email: aktie@fortecag.de

Konzern-Zwischenlagebericht 2009/10

Geschäftsverlauf und Geschäftsergebnis

Der Umsatz lag in den ersten 6 Monaten des Geschäftsjahres 2009/10 mit 15,6 Mio. Euro rezessionsbedingt um 28% unter dem Vorjahreswert von 21.7 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern brach auf 105 T Euro (Vj. 1,2 Mio. Euro) ein. Die vorsichtige Einschätzung im Lagebericht 2008/09 für das laufende Geschäftsjahr war somit gerechtfertigt.

Finanzielle Lage.

Die Gesellschaft arbeitet nur mit Eigenkapital. Mit einer Eigenkapitalquote von 83 % bei einer Bilanzsumme von 20,7 Mio. Euro ist die Gesellschaft ausreichend mit Eigenmitteln ausgestattet und kann eine auch längere Rezession ohne Liquiditätsengpässe problemlos überstehen sowie sich bietende Akquisitionsmöglichkeiten aufgrund der finanziellen Stabilität nutzen. Es besteht derzeit weder ein bedingtes, noch ein genehmigtes Kapital und auch kein Aktienrückkaufprogramm.

Die Anzahl der Aktien beträgt 2.954.943 Stück mit einem Nennwert à 1 Euro.

Die Hauptversammlung vom 17. Dezember 2009 hat wieder eine Dividende von Euro 0,30 je Stückaktie beschlossen.

Das gezeichnete Kapital besteht ausschließlich aus stimmberechtigten, auf den Inhaber bezogenen Stammaktien. Es gibt weder Stimmrechtsbeschränkungen, noch Einschränkungen beim Übertragen der Aktien. Die AK Industriebeteiligungen GmbH, Norderfriedrichskoog, hält seit dem 25.02.2003 über 10% am Kapital der Gesellschaft.

Bestellung und Abberufung des Vorstands erfolgt nach den gesetzlichen Bestimmungen (§§ 88, 85 AktG). Satzungsänderungen, insbesondere die Abwahl des Aufsichtsrats bedarf einer Stimmenmehrheit von 75% der Hauptversammlung. Die Vergütung des Vorstands gliedert sich in einen fixen und in einen variablen Anteil. Die Hauptversammlung vom 13.12.2006 hat beschlossen, dass die gemäß § 285 Nr. 9a Satz 5-9 HGB bzw. § 314 Absatz 1 Nr. 6 Satz 5-9 HGB verlangten Angaben im Geschäftsbericht unterbleiben können.

Bei einem Kontrollwechsel infolge eines Übernahmeangebots können die für das Unternehmen essentiellen Lieferantenverträge von den Vertragslieferanten gekündigt werden. Diese Gefahr besteht insbesondere, wenn der Vertragslieferant den Einstieg eines Wettbewerbers befürchten muss. Entschädigungsvereinbarungen im Fall eines Übernahmeangebots sind mit dem Vorstand derzeit nicht getroffen.

Analyse und Strategie

FORTEC kommt aus der Distribution von Standardkomponenten. Aufgrund der überall für alle gleichzeitig verfügbaren Informationen über das Internet werden langfristig die Margen im reinen Handelsgeschäft weiter zurückgehen. FORTEC versucht diese Entwicklung durch zusätzliche eigene Wertschöpfung zu kompensieren.

Mit der Verknüpfung der Produktbereiche Power Supplies (Stromversorgungen), Displaytechnik (industrielle Flachbildschirme inkl. Ansteuerung) und Embedded Computer Technology (Einplatinen-Industrierechner) zu einem Embedded Solution System besetzt FORTEC seit langem einen sehr attraktiven Nischenmarkt.

Die Verknüpfung beginnt mit der Auslieferung von systemgeprüften Standardkits, geht über begleitende Dienstleistung im Bereich Hard- und Software beim Verkauf von Standardgeräten und endet mit eigenen kundenspezifischen Entwicklungen.

Zielkunden sind Produzenten im Bereich der Industrieautomation, der Medizintechnik und der elektronischen Informationsmedien sowie Ausrüster aus der Sicherheitstechnik.

Die Beherrschung der Technologie in Verbindung mit einem starken Vertrieb vor Ort ist unsere Kompetenz. Gewachsene Beziehungen zu einigen tausend Kunden sind Grundlage unseres Erfolgs. Deutschland, Österreich und die Schweiz als unsere Kernländer bieten trotz einer in Teilsegmenten bereits erreichten marktführenden Stellung noch erhebliches Potenzial. Darüber hinaus sind wir in den Benelux-Ländern mit jeweils einer 25%igen Beteiligung an einer Elektronik-Produktions- und einer Elektronik-Vertriebsgesellschaft vertreten. Seit dem 01.01.2009 haben wir zudem eine Mehrheitsbeteiligung an einer tschechischen Produktionsgesellschaft.

Unsere Strategie ist darauf ausgelegt mit dem bestehenden Produktportfolio durch zusätzliche Wertschöpfung auskömmliche Margen zu erzielen, die nach Abzug der Kosten eine angemessene Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals erlauben. Eine gesicherte Rentabilität bildet für uns die Grundlage einer auch in der Vergangenheit erfolgreichen Expansionspolitik.

Risikomanagement und Risikobericht

Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens aktuell gefährden, sind auch in der derzeitigen Wirtschaftskrise nicht zu erkennen.

Bilanzielle Risiken, soweit sie bei Bilanzerstellung erkennbar waren, wurden durch entsprechende Abschreibungen und Rückstellungen berücksichtigt.

Elementarrisiken werden durch einen umfassenden Versicherungsschutz abgedeckt. Dieser wird jährlich überprüft, im Einzelfall kann er jedoch nicht ausreichend sein.

Potenzielle Risiken, die wir eingehen müssen um am Markt zu bestehen, sind das Vertriebs-, Produkt- und Marktrisiko, sowie die Abhängigkeit von Vorlieferanten.

Ein sehr großes nicht zu unterschätzendes aber systembedingtes Risiko birgt die enge Zusammenarbeit mit nur wenigen strategischen Partnern im Produktbereich. Da vor allem der Erfolg mit asiatischen Lieferanten oftmals auf eine langjährige persönliche Bindung zwischen den Entscheidern zurückzuführen ist, kann eine personelle Veränderung, sei es durch das Ausscheiden des oder der Entscheider aus den Unternehmen oder durch eine Veränderung im Gesellschafterkreis der Unternehmen zum Verlust bestehender Geschäftsverbindungen führen.

Ein erhebliches Risiko liegt in der Disposition des Lagers. Fehldispositionen können trotz eines mehrstufigen Beschaffungsprozesses zu erheblichen Verlusten führen, zumal der Trend, das Beschaffungsrisiko immer mehr auf die lokalen Lieferanten zu verlagern, weiterhin ungebrochen ist. Das Risiko, unverkäufliche Ware am Lager zu haben, beruht jedoch nicht allein auf einer falschen Einschätzung des zukünftigen Bedarfs, sondern ist auch abhängig von einer unterschiedlichen Auffassung von Qualitätsstandards zwischen Kunden und Produzenten, vor allem wie die Beschaffenheit der Ware namentlich aus dem asiatischen Raum zu sein hat, sowie von politischen Vorgaben der EU bezüglich der Inhaltsstoffe und Verwendung der Ware.

Die Produkthaftung wird zu einem zunehmenden Risiko, welches zwar durch die Auswahl der Lieferanten und deren Bewertungen überwacht wird, bei unterschiedlicher Auffassung über Qualitätsstandards, Täuschungen und kriminellen Handlungen der Vorlieferanten haften jedoch wir als Importeur gegenüber dem Kunden.

Ein stets wachsendes Risiko liegt in den Kundenanforderungen, die über den bisherigen Gewährleistungszeitraum und den üblichen Standard eines Liefervertrags hinausgehen. Es hat sich in den letzten Jahren hier sukzessive ein Anspruchsdenken bei den Abnehmern entwickelt, das deutlich zu Lasten des Lieferanten geht. Sich aus dem Liefervertrag ergebende Forderungen können erheblich über dem Warenwert liegen. Zunehmende Rechtsstreitigkeiten mit entsprechendem Risiko sind die Folge. Der oft schlechten Bonität von Kunden aus dem mittelständischen Bereich treten wir durch eine verstärkte Bonitätsprüfung verbunden mit einer Absicherung über eine Warenkreditversicherung entgegen. Im Zuge der Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise erwarten wir hier noch erhebliche Probleme.

Unser Erfolg am Markt hängt weiter sehr stark von dem umfassenden Wissen und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter ab. Eine Mitarbeiterveränderung in großem Maße oder von einzelnen Schlüsselleuten kann den bisherigen Erfolg gefährden.

Eine Veränderung des Kundenverhaltens, langfristig nicht mehr in Mitteleuropa zu produzieren und auf Lieferanten vor Ort zurückzugreifen, stellt unser Geschäftsmodell als Lieferant technisch anspruchsvoller Produkte in Frage.

Denselben Effekt hätte ein geändertes Verhalten unserer Vorlieferanten, zukünftig über das Internet direkt an industrielle Kunden zu verkaufen und nicht mehr ausschließlich über die etablierten Vertriebskanäle ihre Produkte zu vertreiben. Negativ könnte sich für uns auch ein zu erwartender Konzentrationsprozess auf der Lieferantenseite auswirken, der im Extremfall die Kündigung des Lieferverhältnisses zur Folge haben könnte. Der gleiche Effekt kann eintreten, wenn der Rückgang der Handelsmarge aufgrund der für alle Kunden verfügbaren Wettbewerbsinformation über das Internet unter unseren Kosten liegt, die im Wesentlichen beeinflusst sind durch Personalkosten, wie sie im deutschsprachigen Raum üblich sind.

Durch die gesamte EDV-Vernetzung des Unternehmens kann ein Ausfall oder eine ernsthafte Störung im Computersystem der Gesellschaft erheblichen Schaden zufügen. Ein Missbrauch durch Externe oder Interne, trotz Sicherheitsvorkehrungen, insbesondere durch Diebstahl von Informationen oder durch ungenügende Datenschutzvorkehrungen kann im Extremfall das Unternehmen gefährden.

Monatliche Auswertungen erlauben Abweichungen bei den Planzahlen im Auftragseingang, beim Auftragsbestand, beim Lagerbestand sowie bei Umsatz, Rohmarge und Kosten rechtzeitig zu erkennen und gegenzusteuern. Aufgrund der Schärfe des Rückgangs der Konjunktur im industriellen Bereich im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise ging der Einbruch am Absatzmarkt heftiger und schneller vonstatten, als die Kosten gesenkt werden konnten. Dies wird trotz Gegensteuern im Geschäftsjahr 2009/10 zu temporären Segmentverlusten führen bis sich die Konjunktur entweder wieder erholt oder die Kosten dem gesunkenen Umsatz angepasst sind.

Fremdwährungsrisiken werden soweit als möglich vermieden. Dennoch können sich Veränderungen vor allem der Dollarparität negativ auf unsere Gesellschaft auswirken.

Die bisherige Wachstumsstrategie der Gesellschaft beinhaltete sowohl organisches Wachstum als auch Firmenzukäufe. Bei Firmenzukäufen wird der über dem „Net Asset Value“ liegende Wert als Goodwill bilanziert und jährlich auf die Werthaltigkeit überprüft. Erfüllen sich die Erwartungen für die zugekaufte Gesellschaft nicht, bzw. kann aufgrund von konjunkturellen Unsicherheiten nicht mit einem wie ursprünglich geplanten Cash-flow-Überschuss gerechnet werden, sind Abschreibungen in der nach IFRS aufgestellten Konzernbilanz die Folge. Trotz der aufgrund des konjunkturellen Einbruchs vorsichtiger gewordener Ertragsplanung für die nächsten 2 bis 3 Jahre kann bei einem Ausbleiben einer wirtschaftlichen Erholung ein Abwertungsbedarf nicht ausgeschlossen werden.

Ausblick

Im ersten Halbjahr des jetzt laufenden Geschäftsjahres sollten wir den Boden im derzeitigen Zyklus erreicht haben.

Für das zweite Halbjahr sehen wir jedoch bestenfalls eine Erholung, aber noch keinen Aufschwung.

KONZERNBILANZ (ungeprüft), nach IAS/IFRS
31.12.2009 (Vorjahreszahlen 30.06.2009)

AKTIVA	€ 31.12.2009	€ 30.06.2009	PASSIVA	€ 31.12.2009	€ 30.06.2009
A. Langfristige Vermögenswerte			A. Eigenkapital		
I. Goodwill	2.335.459	2.335.459	I. Gezeichnetes Kapital	2.954.943	2.954.943
II. Immaterielle Vermögenswerte	174.789	178.797	II. Kapitalrücklage	8.689.364	8.689.364
III. Sachanlagen	1.346.157	1.330.519	III. Sonstige Rücklagen	5.556.990	4.875.080
IV. Finanzanlagen	953.233	953.233	IV. Periodenüberschuss	50.569	1.568.393
V. Langfristige Forderungen	9.182	9.182			
	4.818.820	4.807.191		17.251.866	18.087.780
B. Kurzfristige Vermögenswerte			B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Vorräte	7.345.796	7.327.416	I. Langfrist. Rückstellungen	56.160	56.160
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.127.855	3.871.707	II. Latente Steuerverbindlichkeit.	201.732	209.869
III. Steuerforderungen	372.076	293.103		257.892	266.029
IV. Sonstige Vermögenswerte	245.624	240.626	C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
V. Liquide Mittel	5.789.761	5.146.225	II. Verbindlichk. Lief./Leistungen	1.160.899	1.376.970
	15.881.112	16.879.076	III. Steuerverbindlichkeiten	385.180	443.862
			IV. Sonstige Rückstellungen	598.698	514.543
			V. Sonstige Verbindlichkeiten	1.045.397	997.083
				3.190.174	3.332.459
Summe Aktiva	20.699.932	21.686.267	Summe Passiva	20.699.932	21.686.267

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft), nach IAS/IFRS

01.07. - 31.12.2009 (Vorjahreszahlen 01.07. - 31.12.2008)

Gewinn und Verlust	GJ 2009/10	GJ 2008/09
Umsatzerlöse	15.577.797 €	21.720.728 €
sonstige betriebliche Erträge	251.513 €	472.274 €
Materialaufwand	11.435.920 €	15.877.293 €
Personalaufwand	2.480.103 €	2.931.969 €
Abschreibungen	131.322 €	150.237 €
sonstige betriebliche Aufwendungen	1.676.029 €	2.018.510 €
Betriebsergebnis (EBIT)	105.936 €	1.214.993 €
Zinsen und ähnliche Erträge /Aufwendungen	27.242 €	59.955 €
Steuern vom Einkommen und Ertrag	82.609 €	419.729 €
Periodenüberschuss	50.569 €	855.219 €
Gewinn pro Aktie/Halbjahr	0,02 €	0,29 €
Anzahl der Aktien	2.954.943	2.954.943

Anhangsangaben

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IAS/IFRS sind gegenüber denen im Geschäftsbericht 2008/09 unverändert. Die Anzahl der Mitarbeiter reduzierte sich auf 112 (Vorjahr 116). Der Konzern ist in den Bereichen Datenvisualisierung und Stromversorgungen tätig.

<u>Segmentberichterstattung</u>	Daten visualisierung TEuro	Stromver- sorgungen TEuro
Umsatz	6.380	9.198
Betriebsergebnis (EBIT)	./. 157	263
Finanzergebnis	17	10
Ertragsteuern	0	83
Periodenergebnis	./. 140	190

Aufstellung über die Eigenkapitalveränderung 01.07 – 31.12.2009

	gezeichnetes Kapital Euro	Kapital- rücklage Euro	Entwicklung Gewinnrücklage/Gewinnvortrag Euro	Gesamt Euro
Stand 01.07.2009	2.954.943	8.689.364	6.443.473	18.087.780
Dividendenzahlung			-886.483	-886.483
Periodenüberschuss			50.569	50.569
Stand 31.12.2009	2.954.943	8.689.364	5.607.559	17.251.866
Davon nicht ausschüttbar gem. § 150 AktG gem. § 47 AktG	2.954.943	8.689.364		

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichere ich, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss der FORTEC Elektronik AG zum 31. Dezember 2009 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Landsberg, 25. Februar 2010

Der Vorstand