

**HV-Bericht**

# **FORTEC Elektronik AG**

**WKN 577410 ISIN DE0005774103**

**HV am 07.02.2024 in München**

***Umsatz und Ergebnis erreichen neues Rekordniveau –  
Dividende auf 0,85 Euro erhöht***

## Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des gebilligten Konzernabschlusses, des Lageberichts der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2022/2023 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 0,85 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2022/2023
4. Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022/2023
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2023/2024  
(Vorschlag: Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/ Steuerberatungsgesellschaft, München)
6. Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungsberichts
7. Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG sowie zum Ausschluss des Andienungs- und Bezugsrechts sowie zur Einziehung eigener Aktien
8. Beschlussfassung über die Zustimmung zum Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages zwischen der FORTEC Elektronik Aktiengesellschaft und deren Tochtergesellschaft DISTEC GmbH Vertrieb von elektronischen Bauelementen
9. Beschlussfassung über eine Änderung der Satzung in § 19 Satz 2 der Satzung

## HV-Bericht FORTEC Elektronik AG

Die Hauptversammlung der FORTEC Elektronik AG fand am 7. Februar 2024 im Haus der Bayerischen Wirtschaft in München statt. Mit etwa 100 Aktionären und Gästen hatten sich noch einmal etwas mehr Teilnehmer als im vergangenen Jahr eingefunden, um sich über den erfolgreichen Elektronikspezialisten mit Lösungen in den Bereichen Display Technology, Embedded Systems und Power Supplies zu informieren. Für GSC Research war Matthias Wahler angereist.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Christoph Schubert eröffnete die Versammlung pünktlich um 10 Uhr und teilte mit, dass die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat vollzählig anwesend sind. Sodann informierte er, dass es, wie im vergangenen Jahr angekündigt, eine personelle Veränderung im Vorstand gegeben hat. Am 1. Juli 2023 hat Ulrich Ermel, welcher bereits seit März 2023 Teil des Vorstands im Übergabeprozess war, die Nachfolge von Bernhard Staller als COO übernommen. Er stellte sich den Aktionären später persönlich vor.

Im Folgenden erläuterte Herr Schubert die Formalien und verlas die Punkte der Tagesordnung. In diesem Zusammenhang verwies er auf den Gegenantrag von Aktionär Peter Kröper, der unter TOP 2 forderte, statt wie vorgeschlagen eine Dividende von 0,85 Euro einen Betrag von 1,20 Euro auszuschütten. Dieses Thema kam später noch einmal zur Sprache.

Nach einigen ergänzenden Ausführungen zum Bericht des Aufsichtsrats übergab der Vorsitzende das Wort dann an die Vorstandsvorsitzende Sandra Maile.

### Bericht des Vorstands

Frau Maile freute sich berichten zu können, dass im Geschäftsjahr 2022/2023 (bis 30. Juni) trotz der vielfältigen Herausforderungen alle gesteckten Ziele erreicht wurden. Letztlich schloss die Gruppe mit dem besten Ergebnis der Firmengeschichte ab. Bevor sie die Details erläuterte, warf sie aber zunächst einen Blick auf die Punkte 7, 8 und 9 der Tagesordnung, bei denen sie einige Erläuterungen für angebracht hielt.

Die unter TOP 7 vorgeschlagene Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien dient ihrer Aussage nach der Flexibilität. Es gibt keine konkreten Pläne, die Ermächtigung auszunutzen. Der Rückkauf eigener Aktien kann ihrer Meinung nach aber eine sinnvolle Maßnahme sein, wenn aus Sicht der Verwaltung eine Unterbewertung gegeben ist oder auch, um eine feindliche Übernahme zu verhindern oder Steuern zu optimieren.

Unter TOP 8 war die Zustimmung zum Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages mit der Distec GmbH vorgesehen. Hier geht es laut Frau Maile um die stärkere organisatorische Eingliederung der größten Tochtergesellschaft in die Gruppe sowie darum, Synergieeffekte durch die Bündelung von Ressourcen und Fähigkeiten zu erzeugen. Darüber hinaus profitiert die Gruppe von der Bildung einer steuerlichen Organschaft.

TOP 9 enthielt mit der Änderung von § 19 Satz 2 der Satzung lediglich die Anpassung an die Vorgaben des neuen Zukunftsfinanzierungsgesetzes hinsichtlich des Record Date. Eine materielle Änderung ist damit nicht verbunden. Gleichwohl muss die Regelung in der Satzung angepasst werden.

Sodann kam die Firmenchefin auf das Geschäftsjahr 2022/2023 zu sprechen, in dem eine Reihe von Herausforderungen zu bewältigen war. Exemplarisch nannte sie die gestörten Lieferketten, die stark gestiegenen Beschaffungspreise und Transportkosten sowie die durch den Krieg in der Ukraine verursachten Turbulenzen am Energiemarkt. Und trotzdem konnten ein Rekordergebnis erzielt und die Erwartungen erfüllt werden.

Neben den diversen Herausforderungen gab es auch einige positive Highlights. Frau Maile berichtete zum einen von einem Auftrag über rund 6 Mio. Euro für robuste Stromversorgungen, was ab dem dritten Quartal eine EBIT-Marge von über 10 Prozent bescherte. Zudem glänzte die Sparte Industriemonitore mit komplexeren Lösungen mit Rohmargen von rund 40 Prozent mit einem Umsatzplus von 25 Prozent.

Die geplante Übernahme eines mittelständischen Unternehmens, die die Vorständin im Vorjahr in Aussicht gestellt hatte, konnte nicht erfolgreich abgeschlossen werden. Bei diesem Vorgang habe man Frau Maile zufolge aber viel gelernt und mit diesen Erkenntnissen beschlossen, einen Embedded Spezialisten an Bord

zu holen, der seit November 2023 das Team verstärkt. Als weiteres Highlight benannte sie die Eröffnung eines neuen Entwicklungsstandorts in Kairo, mit dem die Internationalisierung der Gruppe vorangetrieben wird.

Nachfolgend präsentierte die Firmenchefin die wesentlichen Zahlen. Der Konzernumsatz konnte um 19 Prozent auf 105,9 (Vorjahr: 89,0) Mio. Euro gesteigert werden und bewegt sich damit im optimistischen Bereich der prognostizierten Range zwischen 97 und 110 Mio. Euro. Es wurde sogar schon das mittelfristige Umsatzziel von 100 Mio. Euro übertroffen. Das EBIT verbesserte sich ebenfalls deutlich um 26 Prozent auf 10,7 (8,5) Mio. Euro, womit sich die operative Marge auf respektable 10,1 (9,5) Prozent weiter erhöhte.

Zwar stieg insbesondere der Personalaufwand auf 16,4 (14,9) Mio. Euro deutlich an, die Personalkostenquote reduzierte sich dank der höheren Umsätze aber dennoch auf 15,5 (16,8) Prozent. Der Anstieg der Abschreibungen auf 2,2 (1,6) Mio. Euro resultiert insbesondere aus einer Goodwill-Abschreibung von 560 TEUR im Segment Stromversorgungen. Die Erhöhung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 8,5 (6,6) Mio. Euro ist vor allem auf Werbekosten im Rahmen des „FORTEC One Projekts“ zurückzuführen, auf das die Vorständin später näher einging. Einen Einfluss hatten zudem Währungsverluste, denen jedoch an anderer Stelle Währungsgewinne in gleicher Höhe gegenüberstanden.

Die Steuerquote erhöhte sich spürbar auf 28,6 (24,7) Prozent. Als wesentlichen Grund nannte Frau Maile, dass die Abschreibung des Firmenwerts steuerlich nicht berücksichtigt werden kann. Dennoch wuchs der Jahresüberschuss um 21 Prozent auf 7,6 (6,3) Mio. Euro deutlich an. Die Nettoumsatzrendite verbesserte sich leicht auf 7,1 (7,0) Prozent. Das Ergebnis je Aktie ging auf 2,32 (1,92) Euro.

Zu dem Erfolg steuerten beide Segmente ihren Teil bei. Im Bereich Stromversorgungen konnte der Umsatz auf 37,9 (32,7) Mio. Euro ausgeweitet werden und die über viele Jahre unbefriedigende EBIT-Marge verdoppelte sich zur Freude von Frau Maile auf 8,4 (4,2) Prozent. Im Segment Datenvisualisierung stieg der Umsatz noch deutlicher auf 68,0 (56,3) Mio. Euro und die EBIT-Marge verbesserte sich auf 12,6 (12,0) Prozent. Der Auslandsumsatz legte in absoluten Zahlen auf 49,8 (42,2) Mio. Euro zu, dessen Anteil am Gesamtumsatz ging damit dennoch auf 43 (47) Prozent zurück.

Sehr zufrieden ist die Firmenchefin auch mit der Bilanzstruktur. Bei Eigenmitteln von 55,0 (49,9) Mio. Euro errechnet sich eine überdurchschnittlich solide Eigenkapitalquote von 72,1 (70,4) Prozent. Der Goodwill reduzierte sich aufgrund der erwähnten Abschreibung auf 6,4 (7,0) Mio. Euro. Auffällig ist der deutliche Anstieg der Vorräte auf 32,6 (26,1) Mio. Euro. Dies ist nach Aussage von Frau Maile dem höheren Geschäftsvolumen geschuldet, aber auch ein Zeichen für eine verbesserte Lieferfähigkeit. Der Barmittelbestand wuchs leicht auf 13,2 (12,9) Mio. Euro.

Nach Erläuterungen zu verschiedenen ESG-Themen verschaffte Frau Maile den Anwesenden einen Überblick über den aktuellen Stand des „FORTEC One Projekts“. Dieses stellt, wie sie in den Vorjahren regelmäßig berichtet hatte, einen wichtigen Teil der „Grow-Together-Strategie 2025“ dar, die im Jahr 2020 ins Leben gerufen worden ist. In erster Linie geht es darum, eine gemeinsame, einheitliche Kommunikation zum Markt sicherzustellen. Seit 1. Juli 2023 arbeiten die Unternehmen in Europa nun mit einem neuen FORTEC Logo und in den nächsten Monaten ist auch das neue Branding in den USA geplant.

Bis zum Jubiläumsjahr 2024/25 soll die Entwicklung zum „Branded House“ abgeschlossen sein. Frau Maile sieht dies als wichtigen Schritt, um als Team noch stärker zusammenzuwachsen und nach außen aufzuzeigen, dass die Unternehmen zu einer starken Gruppe gehören, die global agiert. Zudem eröffnen sich neue Möglichkeiten, den Kunden ein breites Portfolio an Produkten und Dienstleistungen anzubieten, die auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Nicht zuletzt erhöht ein gemeinsames Branding den Wiedererkennungswert in den Märkten.

Mit Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, der Tschechischen Republik sowie der Beteiligung in den Niederlanden sieht Frau Maile die Gruppe in Mitteleuropa gut aufgestellt. Hinzu kommen die Niederlassungen in Großbritannien und in den USA und ganz neu der Entwicklungsstandort in Ägypten, mit dem FORTEC eine neue Region betritt und die globale Präsenz erweitert.

Durch die Erweiterung auf den arabischen Kontinent kann FORTEC die Wettbewerbsfähigkeit im Bereich des Engineering erhöhen. Zudem bietet Ägypten, wie Frau Maile anmerkte, als BRICS-Mitgliedsland einen optionalen Zugang zu China. Als großen Vorteil sieht sie zudem, dass in Kairo auf viele qualifizierte Ingenieure zurückgegriffen werden kann, die in München gar nicht zu finden wären. Dies und die gute Erreichbarkeit von München aus waren überzeugende Standortkriterien.

An der Mission hat sich laut Frau Maile nichts geändert. Als Systemlieferant bietet FORTEC den Kunden eine hohe Wertschöpfung in den Produktbereichen Power Supplies, Embedded Computing und Display Technology und deckt ein breites Spektrum an Anwendungen und Märkten wie Industrie, Medizin, Verkehr und Luftfahrt ab. Ein wichtiges Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden zu stärken, indem die besten Lösungen geboten werden. FORTEC soll ein bevorzugter und langfristiger Partner werden und sein.

Zur Erläuterung nannte die Vorständin zwei Beispiele. Im Segment Datenvisualisierung beliefert FORTEC seit 2020 das Medizintechnikunternehmen Ziehm Imaging mit einem komplexen Anzeige- und Bedien-Monitor, der in einer Röntgenanlage eingesetzt wird. Das jährliche Auftragsvolumen liegt bei rund 2 Mio. Euro und das Produkt wird nach Kundenspezifikation bei der Tochtergesellschaft in der Tschechischen Republik zusammengebaut.

Aus dem Segment Stromversorgungen nannte sie einen sogenannten DC/DC-Wandler mit ultraweitem Eingang für die Versorgung eines Box-PC für den Fahrtenschreiber eines Zuges. Der Kunde hatte zunächst selbst versucht, die Stromversorgung zu entwickeln, war aber gescheitert und hat dann FORTEC Power beauftragt. Nach einer ersten Anfrage im November 2022 wurden im Februar 2023 die ersten Prototypen geliefert und im November 2023 mit der Serienlieferung begonnen. Frau Maile rechnet mit einer Abnahme von rund 1.000 Stück im Jahr, was einem Umsatz von 250 TEUR entspricht.

Die Firmenchefin fuhr fort mit der Prognose für das laufende Jahr 2023/2024, die trotz der vielfältigen Herausforderungen vorsichtig optimistisch ausfällt. Frau Maile erwartet nach dem Sprung im vergangenen Jahr einen weiteren leichten Anstieg des Konzernumsatzes auf 106 bis 116 Mio. Euro sowie ein stabiles oder leicht rückläufiges EBIT zwischen 9,5 und 11 Mio. Euro. Dabei ist berücksichtigt, dass mit weiteren Kostensteigerungen vor allem im Dienstleistungs- und Personalbereich zu rechnen ist.

Das erste Quartal wurde bereits erfolgreich abgeschlossen. Der Umsatz stieg auf 26,6 (25,0) Mio. Euro und das EBIT ging deutlich auf 3,5 (2,7) Mio. Euro nach oben, womit sich die Marge auf 13,3 (10,9) Prozent verbesserte. Das zweite Quartal entwickelte sich etwas schwächer. Nach vorläufigen Zahlen lagen im ersten Halbjahr der Umsatz mit rund 47 (49,4) Mio. Euro und das EBIT mit etwa 4,5 (4,6) Mio. Euro leicht unter dem Vorjahreswert. Dennoch ist Frau Maile zuversichtlich, dass die Prognose erreicht wird.

Der Auftragsbestand hat sich zum 31. Dezember 2023 mit 68 Mio. Euro durch die Verbesserung der Lieferfähigkeit erwartungsgemäß normalisiert. Ein Jahr zuvor waren es aufgrund der gestörten Lieferketten rund 95 Mio. Euro gewesen. Er liegt aber weiterhin deutlich über dem Vor-Corona-Niveau und ist immer noch eine gute Basis für die kommenden Monate. Frau Maile bestätigte auch die mittelfristige Prognose, wonach im Jahr 2026 bei einem Konzernumsatz zwischen 120 und 130 Mio. Euro nachhaltig eine zweistellige EBIT-Marge realisiert werden soll.

Nachfolgend warf die Vorständin einen Blick auf die Aktie, die im Geschäftsjahr 2022/2023 immerhin 17 Prozent an Wert gewonnen hat. Damit setzte sich der positive Trend der vergangenen Jahre fort. In diesem Zusammenhang kam sie auf den Vorschlag unter TOP 2 zu sprechen, die Dividende auf 0,85 (0,70) Euro anzuheben, was einer Ausschüttungsquote von 37 Prozent entspricht. Auch in den kommenden Jahren sollen die Aktionäre angemessen und nachhaltig am Geschäftserfolg beteiligt werden.

Abschließend informierte Frau Maile über eine Änderung im Aktionariat. Im September 2023 hat die TRM Beteiligungsgesellschaft mbH ihre langjährige Beteiligung von zuletzt 30,23 Prozent auf 5,16 Prozent reduziert. Neuer Ankeraktionär ist seither mit einem Anteil von 25,07 Prozent die deutsche Unternehmerfamilie Wiegand. Ein größerer Aktionär ist außerdem unverändert die Schüchl GmbH mit einem Anteil von 5,02 Prozent. Der Streubesitz beträgt somit knapp 65 Prozent.

## Allgemeine Aussprache

In der folgenden Aussprache meldeten sich insgesamt sieben Redner zu Wort. Zunächst waren dies Paul Petzelberger für die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) und Andreas Breijs als Vertreter der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW). Daraufhin folgten verschiedene Privataktionäre wie Friedrich Bauer, Michael Knappe, Christian Wolff und Dr. Wolfgang Zuber.

Insgesamt durften sich Vorstand und Aufsichtsrat viel Lob und Glückwünsche anhören. Herr Petzelberger hob insbesondere das Überspringen der Umsatzmarke von 100 Mio. Euro, das Vordringen der EBIT-Marge

in den zweistelligen Bereich sowie den erheblich verbesserten Cashflow hervor. Offensichtlich hat es sich ausgezahlt, das Unternehmen über die Jahre von einem Hersteller von elektronischen Komponenten zu einem Systemlieferanten weiterzuentwickeln.

Positiv wertete der SdK-Vertreter auch, dass mit der Familie Wiegand ein neuer langfristig orientierter Ankeraktionär gewonnen werden konnte. Ebenso wie andere Redner bat er um ergänzende Informationen zu diesem Thema, schließlich hält die Familie Wiegand nun mehr als 25 Prozent der Stimmrechte und nimmt damit eine beherrschende Position ein. Vielleicht will sie neue Akzente im Unternehmen setzen oder strebt einen Sitz im Aufsichtsrat an.

Dies betreffend verwies Frau Maile auf die entsprechenden Meldungen im Oktober 2023. Danach strebt der neue Großaktionär derzeit keine Einflussnahme auf die Besetzung von Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsratsorganen an. Es gibt auch keine Pläne für Veränderungen in der Kapitalstruktur und der Dividendenpolitik. Innerhalb der nächsten zwölf Monate beabsichtigt die Familie Wiegand ebenso nicht, weitere Stimmrechte an der FORTEC AG zu erwerben.

Etwas zu zurückhaltend erschien Herrn Petzelberger nach dem sehr erfolgreichen ersten Quartal die Prognose, wonach zwar der Umsatz weiter gesteigert, das Ergebnis aber leicht zurückgehen soll, womit die zweistellige EBIT-Marge nicht gehalten werden würde. Er bat um ergänzende Informationen auf Segment- oder Produktebene, um zu erkennen, in welchen Bereichen der Vorstand Margendruck erwartet. Grundsätzlich bewertet er es aber schon positiv, dass das Ergebnis der Planung nach annähernd auf dem Rekordniveau gehalten werden kann.

Nach Aussage von Frau Maile ist es nun einmal so, dass sich das Geschäft auf Quartalsebene sehr volatil entwickelt. Für die hohe Marge im ersten Quartal gab es mehrere Gründe. Zum einen nannte sie einen Großauftrag im militärischen Bereich. Auch insgesamt konnte die Marge im Bereich Stromversorgungen durch einen höheren Anteil an kundenspezifischen Design-Ins ausgebaut werden. Aktuell ist es allerdings so, dass sich der amerikanische Markt etwas schwierig entwickelt. Obwohl hohe Wachstumsraten zu verzeichnen sind, lässt die Ertragsentwicklung in dieser Region derzeit zu wünschen übrig.

Mehrfach wurde die Frage gestellt, ob im militärischen Bereich nun längerfristig ein höheres Auftragsvolumen zu erwarten ist. Den Rednern schien es grundsätzlich sinnvoll, diesen tendenziell margenstärkeren Bereich stärker zu forcieren. Hier stellte Frau Maile klar, dass FORTEC schon immer militärische Produkte im Angebot hat. Aktuell sind die Verkaufszahlen aber höher. Der Defense-Bereich ist allerdings ein Nischenmarkt mit sehr speziellen Anforderungen, die erfüllt werden müssen. Es gibt derzeit Überlegungen, einen eigenen Vertriebsmitarbeiter für die Bereiche Defense und Railway zu engagieren. In beiden Märkten wird ein langer Atem benötigt und es braucht spezielle Leute.

Herr Petzelberger fand es schade, dass die schon länger geplante Übernahme eines mittelständischen Unternehmens wieder nicht geklappt hat. Allerdings begrüßte er, dass der Vorstand das Thema mit ruhiger Hand angeht und nicht bereit ist, jeden Preis zu zahlen. Ebenso wie Aktionär Bauer interessierte ihn, ob sich die Zielspezifikationen geändert haben. Tendenzuell müssten die Preise in letzter Zeit schließlich eher zurückgegangen sein. Beide wollten wissen, ob der Vorstand bereits ein neues Zielunternehmen im Auge hat und welches Volumen die FORTEC AG aus eigener Kraft stemmen könnte.

In ihrer Antwort teilte die Firmenchefin mit, dass aktuell nach einem Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 20 Mio. Euro gesucht wird. Die Größenordnung wurde ausgehend von zuvor 25 Mio. Euro etwas reduziert und insofern erweitert, dass man gerne einen Hersteller übernehmen würde, mit dem man sich stärker vom asiatischen Markt abgrenzen könnte. Interessant wäre auch die Ergänzung der Wertschöpfungskette um neue Produkte. Es geht nicht nur um Umsatz und Marge. Frau Maile versicherte, dass ständig Gespräche mit potenziellen Targets geführt werden. Sie bestätigte auch, dass sich die Preisvorstellungen in letzter Zeit tendenziell etwas reduziert haben. Aus dem Stand könnte FORTEC nach ihrer Schätzung etwa 6 bis 7 Mio. Euro finanzieren.

Ein weiteres Thema der Aussprache war der Dividendenvorschlag. Den beiden Aktionärsschützern gefiel es nicht recht, dass die Ausschüttungsquote weniger als 40 Prozent beträgt. Da die Dividende immerhin deutlich angehoben werden soll, wollten sie trotzdem zustimmen, zumal es mit Blick auf eine vielleicht bald anstehende Übernahme Sinn macht, ausreichend Kapital im Unternehmen zu behalten. Falls jedoch auf absehbare Zeit keine Übernahme gelingt, könnte man nach Meinung von Herrn Petzelberger aber ernsthaft über ein Aktienrückkaufprogramm nachdenken.

In ihrer Antwort stellte Frau Maile zunächst klar, dass die Dividende bei FORTEC bislang immer nur erhöht wurde oder stabil geblieben ist. Eine Kürzung hat es nie gegeben. Ein Aktienrückkaufprogramm hat es noch nie gegeben und es gibt dafür auch keine konkreten Pläne. Priorität hat für FORTEC eine passende Übernahme, nicht der Rückkauf eigener Aktien. Grund zur Eile sieht die Vorstandschefin nicht. Das Geld ist angelegt und wird verzinst. Wichtig ist, die zur Verfügung stehenden Mittel sinnvoll zu investieren.

Ferner baten einige Aktionäre um ergänzende Informationen zu dem neuen Entwicklungsstandort in Kairo. Herr Bauer wollte wissen, welche Investitionen geplant sind und ob sich die Erwartungen bisher erfüllt haben. Herr Wolff konnte nicht nachvollziehen, warum gerade Ägypten ausgewählt worden ist. Ihm schien der Nahe Osten für einen Entwicklungsstandort nicht unbedingt geeignet zu sein. Gerade dieser Bereich sollte seiner Meinung nach doch eher in Deutschland oder im asiatischen Raum angesiedelt sein.

In ihrer Antwort informierte Frau Maile, dass im laufenden Jahr in Ägypten Investitionen von etwa 500 TEUR vorgesehen sind. Der Standort steht noch am Anfang, das Geschäft läuft aber gut an. Aktuell sind in Kairo vier Mitarbeiter beschäftigt und das Team ist sehr motiviert.

Betreffend die Auswahl des Standorts ergänzte Herr Ermel, dass FORTEC in der Vergangenheit einen Standort in der Türkei hatte, der sich sehr erfolgreich entwickelt hat. Ausschlaggebend dafür waren die englischsprachigen Mitarbeiter, die niedrigeren Lohnkosten, die Qualität der Absolventen und die mit einer Flugzeit von wenigen Stunden relative Nähe zu Deutschland gewesen. Die Türkei ist aktuell nicht mehr so interessant. Alle genannten Pluspunkte sind aber auch in Ägypten gegeben. Nach Aussage von Herrn Ermel verlagern viele Unternehmen der Elektroindustrie mittlerweile ihre Produktions- und Entwicklungsstandorte von der Türkei nach Ägypten. Nach seiner Überzeugung ist Ägypten ein sehr interessanter Standort.

Mehrfach wurde die Frage gestellt, was aus dem Projekt „aushang.online“ geworden ist. Nach Aussage von Herrn Ermel ist diese Gesellschaft derzeit inaktiv. Man habe aber entschieden, sie fortzuführen, da auf diesem Weg immer wieder interessante Anfragen eingehen, aus denen sich anderweitig Geschäft realisieren lässt. Den wesentlichen Grund, dass aushang.online kein Erfolg geworden ist, sieht der Vorstand darin, dass die Applikation gerade für Behörden und Schulen, die zu den Hauptkunden zählen, zu kompliziert war. Derzeit wird geprüft, ob die Lösung in Kairo zu vertretbaren Kosten vereinfacht werden kann. Andernfalls ist es auch möglich, dass das Projekt final eingestellt wird.

Des Weiteren thematisierte Herr Breijs die deutliche Ausweitung der Vorräte. Er konnte verstehen, dass das Lager mit Blick auf die zwischenzeitlichen Lieferschwierigkeiten aufgebaut worden ist. Mittlerweile hat sich die Situation aber wieder entspannt. Er wollte wissen, ob der Lagerbestand wieder reduziert oder dauerhaft auf einem höheren Niveau gehalten werden soll, um für alle Eventualitäten gerüstet zu sein.

In ihrer Antwort erinnerte Frau Maile daran, dass die Höhe des Vorratsvermögens seit vielen Jahren immer wieder diskutiert worden ist. Aus heutiger Sicht war der Lagerbestand zum Glück schon immer etwas höher, so dass man entspannter mit der Lieferkettenproblematik umgehen konnte. In den letzten Monaten hat sich die Situation in dieser Hinsicht tatsächlich etwas entspannt, was aber auch daran liegt, dass man sich an längere Lieferzeiten gewöhnt hat. Bei einigen Komponenten sind längere Wartezeiten inzwischen normal, weshalb es Sinn macht, über einen ausreichenden Lagerbestand zu verfügen.

In diesem Zusammenhang kam die Frage nach möglichen Auswirkungen durch die Angriffe der Huthi-Rebellen im Suez-Kanal auf die Versorgungslage zur Sprache. Dies betreffend bestätigte Frau Maile, dass sich die Lieferzeiten aufgrund dieser Vorfälle zum Teil spürbar verlängert haben und die Containerpreise und damit die Frachtkosten stark gestiegen sind. Größere Vorzieheffekte bei den Kunden sind bisher aber nicht zu spüren.

Befragt nach möglichen Klumpenrisiken informierte Frau Maile, dass der größte Kunde bei FORTEC lediglich einen Anteil von etwa 6,5 Prozent am Umsatz hat. Das Risiko ist also gering. Auf der Lieferantenseite ist es anders. Etwa 17 Prozent der Ware liefert ein taiwanesischer Hersteller, der aber nicht nur in Taiwan produziert, sondern teilweise auch in China. Allerdings ist die Abhängigkeit von Herstellern in Asien für die Elektronikindustrie insgesamt ein Problem. Würde die Situation in Taiwan eskalieren, hätte dies große Auswirkungen.

Herr Bauer konnte nicht verstehen, warum im Segment Stromversorgungen eine Goodwill-Abschreibung vorgenommen worden ist. Gerade dieser Bereich glänzte im ersten Quartal mit einer starken Entwicklung. Nach Aussage der Vorstandschefin basiert diese Abschreibung auf dem Impairmenttest, bei dem die

Erwartungen für die Zukunft bei längerfristiger Betrachtung zugrunde gelegt werden. In diesem Kontext wurden auch Anpassungen in der Gruppe im Rahmen der neuen Strategie berücksichtigt. Große Auswirkungen hat überdies das veränderte Zinsumfeld. Eine Zinserhöhung um 2 Prozent hat vereinfacht gerechnet eine Reduzierung des Unternehmenswertes um 25 Prozent zur Folge. Frau Maile ist mit der Abschreibung aber gar nicht unglücklich. Der Goodwill des Segments Stromversorgungen passt jetzt in Relation besser zum etwas größeren Bereich Datenvisualisierung.

Herr Knappe erkundigte sich, inwieweit künstliche Intelligenz (KI) bei FORTEC zum Einsatz kommt. Zu diesem Thema informierte Herr Ermel, dass KI zum einen sehr hilfreich sein kann, um die Effizienz zu steigern. Viel interessanter ist aber der Einsatz im Bereich der elektronischen Entwicklung. Beispielsweise kann KI helfen, Layouts schneller, günstiger und qualitativ hochwertiger zu erstellen. Mithilfe von KI können überdies einfacher potenzielle Neukunden gefunden werden, die sich im gleichen Marktsegment wie andere Abnehmer bewegen, die man aber noch gar nicht auf dem Schirm hatte. Und natürlich schreitet die Entwicklung rasant voran. Chancen und Risiken, die sich daraus ergeben, werden kontinuierlich abgewogen.

Interessant fand Herr Petzelberger ferner die Frage, ob es schon Pläne für die Zeit nach der „Grow-Together-Strategie 2025“ gibt. Dies bestätigte Frau Maile. Zuerst einmal sollen die Unternehmen der Gruppe zusammenwachsen. Danach kommt die Strategie „Strong Together 2030“, die das Ziel verfolgt, FORTEC in der Wertschöpfung noch komplexer zu platzieren und neue Märkte und Regionen zu erschließen. Im Fokus stehen insbesondere Branchen mit einer hohen Eintrittshürde, in denen höhere Margen zu erzielen sind, die für größere Anbieter aber nicht lukrativ erscheinen.

## Abstimmungen

Vor Eintritt in die Abstimmungen verkündete Herr Schubert die Präsenz. Auf der Hauptversammlung waren 1.266.048 Aktien vertreten. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 3.250.436 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 38,95 Prozent.

Alle Beschlüsse wurden bei maximal rund 27.000 Gegenstimmen mit Mehrheiten über 97 Prozent gefasst.

Im Einzelnen waren dies die Dividende von 0,85 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Rödl & Partner GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5), die Billigung des Vergütungsberichts (TOP 6), die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien (TOP 7), die Zustimmung zum Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages mit der Distec GmbH (TOP 8) sowie eine Satzungsänderung zur Anpassung an die aktuelle Gesetzeslage (TOP 9).

Gegen 13:30 Uhr schloss der Vorsitzende die Versammlung.

## Fazit

Die FORTEC Elektronik AG hat das Geschäftsjahr 2022/2023 sehr erfolgreich abgeschlossen. Trotz des herausfordernden Marktumfelds konnte der Umsatz deutlich um 19 Prozent auf 105,9 Mio. Euro ausgeweitet werden und bewegte sich im optimistischen Bereich der Erwartungen. Das EBIT legte sogar um 26 Prozent auf 10,7 Mio. Euro zu, womit die EBIT-Marge in den zweistelligen Bereich vorrückte. Beide Segmente steuerten ihren Teil zu der erfolgreichen Entwicklung bei.

Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich auf 2,32 (1,92) Euro. Dies und die solide finanzielle Aufstellung nahmen Vorstand und Aufsichtsrat zum Anlass, der Hauptversammlung eine kräftige Erhöhung der Dividende auf 0,85 (0,70) Euro vorzuschlagen. Die Ausschüttungsquote beträgt dennoch nur knapp 40 Prozent, es bleibt also genug Geld in der Kasse, um die schon länger geplante Übernahme zu finanzieren, die zwar bisher nicht realisiert werden konnte, die aber weiterhin angedacht ist.

Im laufenden Jahr soll der Umsatz noch einmal leicht zulegen und das Ergebnis annähernd das Rekordniveau der Vorperiode erreichen. Insgesamt ist also weiterhin eine erfreuliche Entwicklung zu erwarten. Es erschließt sich nicht, warum die Aktie dennoch nicht vom Fleck kommt. Sie notiert mit 25 Euro praktisch auf dem gleichen Niveau wie vor einem Jahr, obwohl sich das Geschäft zuletzt eher noch besser ent-



wickelte als erwartet. Die Dividendenrendite kann sich mit 3,4 Prozent ebenfalls sehen lassen. Wir bekräftigen unsere Kaufempfehlung.

### **Kontaktadresse**

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

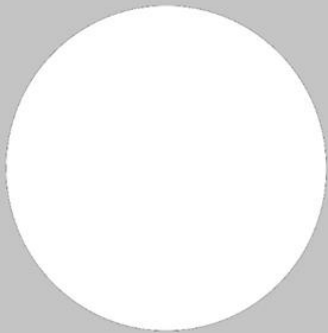
Tel.: +49 (0)89 / 89 44 50-0

Internet: [www.fortecag.de](http://www.fortecag.de)

### **Ansprechpartnerin Investor Relations**

Sandra Maile, Vorstandsvorsitzende

E-Mail: [aktie@fortecag.de](mailto:aktie@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](mailto:info@gsc-research.de)  
Internet: [www.gsc-research.de](http://www.gsc-research.de)