

FORTEC-HV: Keine einzige Nein- und Enthaltungstimme. FORTEC trotz der Finanzkrise mit solider Bilanzstruktur, hoher Eigenkapitalquote, Substanzkraft, stabilen Finanzzahlen und Aktienkursanstieg auf 8,50 €

In diesen schwierigen Zeiten mit unruhigen und besorgniserregenden, die Finanzkrise verschärfenden Geschäftszahlen aus Dubai gewinnen substanzstarke Unternehmen an Wertschätzung und Interesse seitens der Investoren. Auf der Agenda stehen Gesellschaften, die mit gesunder Bilanzstruktur, hoher Eigenkapitalquote und überzeugendem Geschäftsmodell aufwarten wie dies für die FORTEC Elektronik AG zutrifft. Wer kann schon – wie CEO Dieter Fischer, der langjährige Firmenchef – verkünden, dass sein Unternehmen bankschuldenfrei ist, über einen positiven Cashflow verfügt und auch in schwierigen Zeiten einen wenn auch bescheidenen Gewinn erwirtschaftet? Wer hat als Mittelständler schon in den Zeiten der Kreditklemme so viel Geld in der Kasse, um zu den derzeit günstigen Konditionen die eine oder andere gut passende Übernahme einzuleiten? Früher wegen dieser konservativen Geschäftspolitik von einigen Aktionären hart kritisiert, ist der Stimmungsumschwung unverkennbar: Zustimmung statt Ablehnung! Der Aktienkurs verdeutlicht die positive Tendenz mit einem Kursanstieg von unter fünf auf über 8,50 Euro. Der Titel eilt von einem Jahreshoch zum nächsten – und dies bei attraktiver Dividende.

Grund zum Feiern beim 25-jährigen Geschäftsjubiläum

Der in Landsberg am Lech niedergelassene Systemanbieter von Elektronikkomponenten wurde 1984 als GmbH gegründet, nahm 1990 die Rechtsform AG an mit Notiz im Freiverkehr, begann 1992 die Distribution industrieller Einbaunetzteile (Power Supplies) und eröffnete 1995 das Geschäftsfeld Flachbildschirme (Display-Technik). 1998 erfolgte der Einstieg in die Embedded Computer-Technologie, ein Jahr später, 1999, das Börsenlisting am Neuen Markt. Seitdem ist die Hightechfirma FORTEC im Prime Standard der Deutschen Börse gelistet. Aktuell feiert die FORTEC Elektronik AG ihr 25-jähriges Geschäftsjubiläum, Grund genug, darauf stolz zu sein, aber sich dennoch nicht auf den Lorbeeren auszuruhen. Das in der Öffentlichkeit bescheiden auftretende Unternehmen macht kein Aufheben von seinem Jubiläum. Ehrliche Arbeit statt pompöser Feier! Bei boomender Konjunktur hätten die Aktionäre auf eine Bonusdividende hoffen dürfen, so herrscht schon Zufriedenheit, dass der Aktienkurs steigt und die Dividende in gleicher Höhe von 0,30 Euro ausgezahlt wird wie in den beiden vergangenen Jahren 2008 und 2009. Die Dividendenrendite bleibt also attraktiv.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells

Die FORTEC AG behauptet sich als führender mittelständischen Anbieter gegenüber den Mitbewerbern Data Modul und UR Holding aus Italien in ihrer zukunftssträchtigen attraktiven Marktnische. Mit der Verknüpfung der Produktbereiche Stromversorgung, industrielle Flachbildschirme einschließlich Ansteuerung und Einplatinen-Industrierechner zu einem Embedded Solution System festigt die FORTEC AG ihre Position. Die Verknüpfung beginnt mit der Auslieferung systemgeprüfter Standardkits, geht über begleitende Dienstleistungen im Bereich Hard- und Software beim Verkauf von Standardgeräten bis hin zur eigenen kundenspezifischen Entwicklung.

Das ausbaufähige Geschäftsmodell hat sich in diesen 25 Jahren bewährt. Kein einziges Quartal in der Firmengeschichte schloss mit Verlusten ab. Stets wurde das Wachstum in ehrbarer Kaufmannsmanier mit Eigenmitteln finanziert. In früheren Jahren bremste nur der Mangel an Ingenieuren die Weiterentwicklung. Und derzeit ist es die globale Finanz- und Wirtschaftskrise, die auch bei FORTEC zu sinkendem Umsatz und Ertrag führt, aber dennoch den ersten Verlust in der Firmengeschichte verhindert. FORTEC dürfte als Sieger aus der Weltwirtschaftskrise herauskommen mit Blick auf preiswerte, gut zur Strategie passenden Übernahmen.

Zum Kundenkreis zählen Produzenten und Ausrüster aus den Sparten Industrieautomation, Telekommunikation, Informationstechnologie, Gesundheit, Medizin- und Sicherheitstechnik sowie Automotive. FORTEC entwickelt Teile von Kernspintopografen, Bankautomaten und Informationstafeln an Flughäfen. Längst hat sich FORTEC vom Komponentenlieferanten zum Systemlieferanten gewandelt und erwartet auch künftig gute Erträge.

Ein Blick auf die Geschäftszahlen im ersten Quartal 2009/2010 vom 01. Juli 2009 bis 30. September 2009 im Vergleich zum Vorjahr

Bei der angespannten Marktlage und der noch längst nicht überwundenen Finanzkrise konnte sich auch die FORTEC Elektronik AG nicht von den negativen konjunkturellen und wirtschaftlichen Gegebenheiten völlig abkoppeln. So gab es im Quartal 01. Juli bis 30. September 2009 im Vergleich zur Vorjahresperiode zwar einen Umsatzrückgang von gut 30 %. Aber es gelang immerhin, bei einem positiven Cashflow von 0,5 Mio. Euro mit kleinem Gewinn abzuschließen, wo andere Unternehmen oft empfindliche Verluste melden. Firmenchef Dieter Fischer geht davon aus, dass die Talfahrt in der Industrie aber bereits die Bodenbildung erreicht hat und es langsam wieder aufwärts geht. Die Mitarbeiterzahl lag mit 118 Personen um 6 % unter dem Schnitt von 2008/09. Die Stammbeslegschaft will FORTEC über das Instrument der Kurzarbeit langfristig halten. Alle tüchtigen Ingenieure – Erfolgsgarant und Wachstumsmotor von FORTEC – bleiben an Bord.

FORTEC-Geschäftszahlen im Dreijahresvergleich

Detailangaben nach IFRS	1. Juli 2006 bis 30. Juni 2007	1. Juli 2007 bis 30. Juni 2008	1. Juli 2008 bis 30. Juni 2009
Eigenkapital	18,5 Mio. €	17,4 Mio. €	18,1 Mio. €
Eigenkapitalquote	77 %	78 %	83 %
Eigenkapitalrendite	8,4 %	12,0 %	8,6 %
Umsatzerlöse	41,8 Mio. €	42,6 Mio. €	42,2 Mio. €
Betriebsergebnis	2,7 Mio. €	2,8 Mio. €	2,1 Mio. €
Jahresüberschuss	1,6 Mio. €	2,1 Mio. €	1,6 Mio. €
Ergebnis je Aktie	0,57 €	0,71 €	0,53 €
Schlusskurs 30. Juni	13,80 €	7,64 €	5,92 €
Dividende	0,30 €	0,30 €	0,30 €
Marktkapitalisierung	37 Mio. €	23 Mio. €	17 Mio. €
Langfristige Vermögenswerte		4,3 Mio. €	4,8 Mio. €
Kurzfristige Vermögenswerte		18,2 Mio. €	16,9 Mio. €
Langfristige Verbindlichkeiten		0,32 Mio. €	0,27 Mio. €
Kurzfristige Verbindlichkeiten		4,7 Mio. €	3,3 Mio. €
Bilanzsumme		22,4 Mio. €	21,7 Mio. €

FORTEC-Finanzzahlen 1. Quartal 2009/10 gegenüber 2008/09

Detailangaben nach IFRS	1. Juli 2009 bis 30. Sept. 2009	1. Juli 2008 bis 30. Sept. 2008
Umsatzerlöse	7.536.411 €	11.263.460 €
Betriebsergebnis	30.239 €	678.571 €
Periodenüberschuss	21.237 €	505.340 €
Gewinn je Aktie	0,01 €	0,17 €

Ein Blick in den Geschäftsbericht 2009

Der auf allen überflüssigen Schnickschnack verzichtende, bescheiden im Schwarz/Weiß-Druck gehaltene Geschäftsbericht gefällt durch seine übersichtlichen Grafiken und Produktabbildungen, sein ausführliches Zahlenwerk über einen breiten Zeitraum, ansprechende Gestaltung und angenehme Schriftgröße.

Jedoch wären ein bis zwei Doppelseiten mit Ausführungen zu Mitarbeitern, Kunden, Unternehmenskultur, Firmengeschichte und Aktionärsstruktur sowie ein Brief des langjährigen Vorstandsvorsitzenden Dieter Fischer an seine Aktionäre wünschenswert. Die damit verbundene Chance, die Identifikation der Anleger mit ihrem Unternehmen zu stärken, gilt es zu nutzen. Erfreulich ist hingegen der umfassende Ausblick. Es bietet sich an, einige Absätze zu übernehmen.

Ohne Bankschulden und mit viel Eigenkapital Übernahmepotenzial

„Das Geschäftsjahr 2009/10 wird das schwierigste in der Firmengeschichte werden ... Allerdings sind Krisenzeiten auch immer gute Zeiten für strategische Investitionen, denn wer die Krise überlebt, hat alle Chancen, anschließend gestärkt daraus hervorzugehen. Aus einer Position der Stärke heraus, ohne Bankschulden und mit nicht unerheblichen Mitteln in der Kasse wollen wir in dieser Zeit intensiv unsere europäischen Wettbewerber beobachten, insbesondere, wenn sie über ein gutes Produktportfolio verfügen ...

Seit 25 Jahren haben wir mit unserem nunmehr in mehreren Zyklen erprobten Geschäftsmodell Jahr für Jahr, ohne auch nur ein einziges Verlustjahr zu haben, immer überdurchschnittliche Erträge erwirtschaftet. Auch wenn wir dies aufgrund der äußerst schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Geschäftsjahr 2009/10 nicht garantieren können, hat sich unser Geschäftsmodell bewährt und als stabil erwiesen. An diesem Modell wollen wir auch in den nächsten Jahren festhalten.“

Interessante News seit September 2009

03. September 2009: Power Revolution – Neue Serien hocheffizienter modularer Schaltnetzteile

24. September 2009: Neue Schaltnetzteile mit Triple- und Quad-Output

08. Oktober 2009: Multifinger Touchscreens

09. Oktober 2009: FORTEC Elektronik erhält Auszeichnung von KONTRON

Die Versammlungsleitung von Aufsichtsratschef Herrn Michael Höfer: souverän und unbürokratisch straff geführt

Ein solcher Standard erscheint für jede HV wünschenswert:

- Verzicht auf unsinniges Verlesen aller Textpassagen aus der HV-Einladung und jeglichen entbehrlichen Bürokratismus.
- Wahl des praktischen Subtraktionsverfahrens mit Auszählen nur der Nein-Stimmen und der Enthaltungen jeweils durch Handzeichen mit Angabe der Stimmkartenummer und der Aktienzahl.

Die Abstimmungsergebnisse werden der Einfachheit halber den jeweiligen Tagesordnungspunkten zugeordnet. Die HV-Präsenzliste ergab vom Grundkapital über **2.954.943 Stückaktien** mit einem Nominalkapital von ebenfalls 2.954.943 Euro einen Bestand von **27,34 %** des stimmberechtigten Kapitals. Insgesamt dauerte die HV am 17. Dezember 2009 etwa dreieinhalb Stunden – offiziell von 10:00 bis gegen 13:30 Uhr.

Die Rede von CEO Dieter Fischer

Firmenchef Dieter Fischer berichtete in der am 17. Dezember 2009 erneut im Haus der Bayerischen Wirtschaft, München, veranstalteten Hauptversammlung mit Leidenschaft und hoher Kompetenz über den Geschäftsverlauf 2008/09 und die weiteren Aussichten für 2010 und die nächsten Jahre im Zuge der von Unsicherheit geprägten und längst noch nicht überwundenen Finanzkrise (siehe Dubai!). Im Fokus standen die aktuellen Entwicklungen, die ordentlichen Geschäftszahlen, der recht positive Ausblick und die komfortable Finanzlage (keine Bankschulden!) mit einer Eigenkapitalquote von über 83 Prozent.

Auszüge aus der Rede des Firmenchefs Dieter Fischer

Wieder ein erfolgreiches Geschäftsjahr mit akzeptablen Kennzahlen

Die FORTEC AG hat das letzte Geschäftsjahr wieder erfolgreich abgeschlossen. Mit diesem oder einem ähnlichen Satz konnte ich seit unserer Börseneinführung vor 20 Jahren immer meine Rede beginnen. So auch heute. Mit insgesamt **42,2 Mio. Euro Umsatz nach 42,6 Mio. Euro** im Vorjahr konnten wir trotz eines äußerst schwierigen zweiten Halbjahres den Umsatz im Geschäftsjahr 2008/09 praktisch stabil halten. Beim Gewinn vor Steuern und Zinsen haben wir den sehr guten Wert des Vorjahres mit **2,8 Mio. Euro** nicht mehr erreichen können. Mit **2,1 Mio. Euro** haben wir aber ein noch recht respektables EBIT erzielt. Der Gewinn nach Steuern, also der Jahresüberschuss, sank um 500.000 Euro gegenüber dem extrem guten Vorjahr 2007/08, lag aber mit **1,6 Mio. Euro** letztlich wieder auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2006/07.

Unter Zugrundelegung des Nettogewinns des Konzerns – also nach Steuern – haben wir im Berichtszeitraum **53 Cent pro Aktie** verdient. Dies entspricht einer Nettoverzinsung des eingesetzten Kapitals von über **8,6 %**. Davon wollen wir gut die Hälfte ausschütten. Mit einer wie in den Vorjahren vorgeschlagenen **Dividende von 30 Cent pro Aktie** können wir unseren Anlegern nach wie vor eine attraktive Basisverzinsung für ihr Investment bieten. Bei den derzeitigen Kursen entspricht dies einer **Dividendenrendite von 3,5 %**. Wie in den Vorjahren können wir die Dividende wieder problemlos aus **Barmitteln** bezahlen.

Erfolgsstory FORTEC AG und ENTROM

Zum Gesamterfolg im Konzern haben im Wesentlichen die FORTEC AG selbst und die EMTRON beigetragen. Die FORTEC AG konnte im Berichtszeitraum dank größerer Aufträge im Bereich der Datenvisualisierung gegen den Trend den **Umsatz von 25,9 Mio. Euro auf 26,5 Mio. Euro** steigern. Zudem ist es uns gelungen; das Betriebsergebnis auf **EBIT-Basis** – also vor Zinsen und Steuern – von **1,2 Mio. Euro auf 1,4 Mio. Euro** zu erhöhen. Damit trägt die AG zwei Drittel zum Gesamterfolg des Konzerns bei. Weiter sehr erfolgreich – auch im Vergleich zu den anderen Gesellschaften im Konzern – war wiederum die **EMTRON** mit einem Gewinn vor Steuern und Zinsen von **740.000 Euro**. Mit einer **EBIT-Marge von 10 %** hat EMTRON auch dieses Jahr ein hervorragendes Ergebnis erzielt. Das fast doppelt so hohe Vorjahresergebnis von 1,4 Mio. Euro war durch Einmaleinflüsse gekennzeichnet.

AUTRONIC: „Potenzial erkennen und heben“

Unter dem Aspekt “ Potenzial erkennen und heben“ haben wir im Frühjahr 2006 die AUTRONIC zum Buchwert erworben. Nach einem operativen Gewinn (EBIT) von 182.000 Euro im Geschäftsjahr 2007/08 mussten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008/09 zwar einen Verlust von 231.000 Euro hinnehmen. Dies ist jedoch vor allem auf den Umsatzeinbruch im Bereich der Fertigungsdienstleistung von fast einer Mio. Euro bei gleichzeitig einem relativ hohen Fixkostenanteil der Gesellschaft aufgrund des vorhandenen Maschinenparks zurückzuführen. Langfristig sollten wir hier aber ein entwicklungsfähiges Potenzial mit kundenspezifisch entwickelten und eigengefertigten Produkten im Bereich Stromversorgungen haben. Dieser Bereich der AUTRONIC interessiert uns, und in diesem Bereich wollen wir investieren.

Zur Entwicklung unserer übrigen Tochtergesellschaften

Turn-Around bei ROTEC: Unsere 2003 gegründete Systemtochter ROTEC hatte in den Vorjahren vor allem aufgrund hoher Vorlaufkosten ein negatives Ergebnis erzielt. Mit einer Verdoppelung des Umsatzes von 0,8 Mio. Euro auf jetzt 1,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2007/08 und einem EBIT von 167.000 Euro nach minus 461.000 Euro scheint der Turn-Around gelungen zu sein.

BLUM – ordentlich gehalten: BLUM hat sich im Berichtszeitraum trotz Umsatzrückgang bei einem Großkunden mit 0,7 Mio. Euro Umsatz nach 1 Mio. Euro im Vorjahr bei einem Betriebsgewinn von 57.000 Euro nach 27.000 Euro noch ordentlich gehalten.

ALTRAC, unsere Schweizer Vertriebsgesellschaft lag im Berichtszeitraum umsatzmäßig mit 4 Mio. Euro nach 4,4 Mio. Euro 10 % unter Vorjahresniveau.

Zu den Unternehmenszielen und der momentanen Marktlage

Neben Zielen wie Rendite und Kapitalverzinsung verfolgen wir seit jeher als oberstes Unternehmensziel das **langfristige ertragsstarke Wachstum** der Gesellschaft. Auf der Umschlagseite innen ist eine Zehn-Jahresübersicht der Gewinne nach Steuern als Balkendiagramm aufgezeichnet. Einerseits zeigt die Darstellung recht deutlich, dass wir außer im Ausnahmejahr 2007/08 immer kontinuierlich steigend zwischen **1 Mio. und 2 Mio. verdient** haben und andererseits, dass wir die Technologiekrise von 2001 bis 2003 ganz gut gemeistert haben. Der Schwerpunkt des unternehmerischen Handelns in der Krise ist eindeutig das **Kostenmanagement** und vor allem der **Cashflow**.

Dies sage ich vor allem im Hinblick auf die Risiken in Bezug auf unsere mittelständisch geprägten Kunden, die früher oder später – trotz aller Beteuerungen der Politik – in die **Kreditklemme** geraten werden. Das sich verschärfende Kreditproblem in unserem Umfeld wird uns trotz gesunder Bilanz daher indirekt auch weiter tangieren. Dazu kommt es vor allem, wenn unsere bisherigen Kunden weiter gerne bestellen wollen, wir aber aufgrund der sich verschlechternden Bonität nicht mehr liefern können oder wollen. Die nächsten 12 bis 18 Monate werden in unserem Umfeld insgesamt geprägt sein von einem **Anstieg der Firmenpleiten**.

Trotz der derzeit schwierigen Lage – auch wenn sich hier und da bereits wieder Optimismus breit macht – geht unsere Erfolgsgeschichte auch nach 25 Jahren weiter. Wir befinden uns in der Elektronik mitten in einem sich konsolidierenden Markt. FORTEC sollte zu denjenigen Firmen gehören, die daraus einen Vorteil ziehen können. Mit einer **Eigenkapitalquote von über 80 %** und ohne Bankverbindlichkeiten sind wir finanziell eine der stabilsten Gesellschaften in unserer Branche. Wir werden nach einer schwierigen Phase – die noch weit in das Jahr 2010 hinein reichen wird – langfristig mit unseren Produkten in den Bereichen **Stromversorgungen und Datenvisualisierung** wieder ein deutliches Wachstumspotenzial sehen.

Unsere Kompetenz: Beherrschung der Technologie und starker Vertrieb

Unsere Kompetenz ist nach wie vor die Beherrschung der Technologie in Verbindung mit einem starken Vertrieb. Die Basis unseres stabilen und langfristigen Geschäfts ist die in vielen Jahren gewachsene Verbindung zu einigen tausend Kunden, für die wir technische Lösungen erarbeiten und denen wir entweder Produkte von der Stange als Partner namhafter vorwiegend asiatischer Produzenten liefern oder Standardprodukte unserer ausländischen Lieferanten so modifizieren, dass sie den Bedürfnissen der europäischen Industrie entsprechen.

Wir bieten unseren Kunden neben Standardlösungen und kundenspezifischen Produkten die ganze Palette der Dienstleistungen in den Bereichen Stromversorgung und Datenvisualisierung an. Im Vordergrund steht immer der Gedanke, **mehr Wertschöpfung** in die bestehende Kundenbasis zu bringen. Das **Projektgeschäft** hat sich inzwischen zu einem echten zweiten Standbein entwickelt, wobei dies ohne den Produktvertrieb nicht in diesem Maße wettbewerbsfähig wäre. Das Projektgeschäft braucht das Standardgeschäft als Türöffner zu den Kunden und als Bezugsquelle zu den Lieferanten. **Produktgeschäft und Projektgeschäft** arbeiten Hand in Hand. Zu unseren Abnehmern zählen neben vielen bekannten Großkonzernen vor allem Tausende von mittelständischen Firmen.

Zur Marktdurchdringung im In- und Ausland

Unser Hauptmarkt ist nach wie vor Deutschland. Hier haben wir 34 Mio. Euro Umsatz nach 33 Mio. Euro im Vorjahr getätigt und unsere Marktposition weiter gefestigt. Im Ausland konnten wir den Umsatz von 9 Mio. Euro im Vorjahr nicht halten und schlossen mit 8 Mio. Euro im Berichtszeitraum ab.

Im Dezember letzten Jahres haben wir unsere noch bis zum 31.12.2008 bestandene Kaufoption für die **tschechische Alltronic** ausgeübt. Wir haben damit in der Nähe von Pilsen eine Fertigungsstätte übernommen, die bisher zwar ausschließlich für AUTRONIC fertigte, aber bislang andere Gesellschafter hatte. Wir versprechen uns dadurch eine noch engere Zusammenarbeit und können auch mittelfristig unter eigener Regie die Fertigungsstätte als Vertriebsstandort für unser umfangreiches Produktprogramm ausbauen.

Wir haben mit diesem Erwerb damit den letzten Schritt im Umbau der FORTEC von einer Elektronik-Vertriebsgesellschaft zu einem **Elektronik Dienstleister** abgeschlossen. Dass was man heute unter einer **Buy- und Build-Strategie** versteht, haben wir in den letzten Jahren eher geräuschlos erfolgreich umgesetzt. Wir können unseren Kunden innerhalb unserer beiden Standbeine Stromversorgungen und Datenvisualisierung die komplette Wertschöpfungskette anbieten.

Informationen zu den einzelnen Bilanzpositionen

Die Konzernbilanz (Seite 10 und 11 im Geschäftsbericht) weist bei einer Bilanzsumme von 21,7 Mio. Euro Eigenmittel in Höhe von über 18 Mio. Euro aus. Das sind 83 % der Bilanzsumme. Die wesentlichen Vermögenswerte der Gesellschaft sind damit komplett mit **Eigenkapital finanziert**.

Das **Sachanlagevermögen** hat sich um über **500.000 Euro** aufgrund von **Investitionen** in eine Lagerhalle und in eine neue EDV erhöht. Hier können wir wegen unserer finanziellen Möglichkeiten antizyklisch investieren, was sich bei einer Erholung der Wirtschaft überproportional auswirken wird. Eine weitere nicht unerhebliche Position mit fast einer Mio. Euro sind die Finanzanlagen. Mit einem mit dem Cash-Bestand von weiteren 5 Mio. Euro zusammen zu sehenden Betrag von 6 Mio. Euro könnten wir durchaus eine **größere Übernahme** stemmen.

Ein besonderes Augenmerk ist auf die **Vorräte** zu legen. Diese sind von **8,6 Mio. Euro auf 7,3 Mio. Euro gefallen**. Das Lager im laufenden Geschäftsjahr sauber zu halten, wird eine weiterhin schwierige Aufgabe sein. Es wird im laufenden Jahr eine permanente Gratwanderung geben zwischen der Forderung der Kunden, genügend Produkte vorgefertigt zu haben und dem Risiko, dass wir Ware am Lager haben, die der Kunde nicht mehr bezahlen kann oder aufgrund der Rezession nicht mehr braucht.

Zu den Finanzproblemen unserer mittelständischer Kunden

Ein weiterer großer Posten in unserer Bilanz sind die **Forderungen**. Diese sind nach 4,2 Mio. Euro im Vorjahr mit jetzt 3,9 Mio. Euro etwas zurückgegangen. Diese Position enthält kein Risiko. Praktisch alle in der Bilanz ausgewiesenen Forderungen sind zwischenzeitlich eingegangen. Im Übrigen arbeiten wir – wie alle größeren Firmen auch – mit einer **Warenkreditversicherung**, die schon zum eigenen Schutz die Bonitätsprüfung der Kunden für uns vornimmt. Allerdings werden noch genügend Kreditanträge abgelehnt werden. Uns wird vielfach oft nichts anderes übrig bleiben, als gegen **Vorauskasse** zu liefern, sofern uns der Kunde keine anderen Sicherheiten stellen kann. Das **Bonitätsproblem unserer Kunden** sehe ich nach wie vor als größtes Problem der nächsten Monate an. Nicht das Hereinnehmen der Aufträge – dies ist schwer genug – sondern die fehlende Möglichkeit, den Kunden wegen zu geringer Bonität zu beliefern, wird unter **Risikoaspekten** unserer Hauptproblem sein.

Die **Medizintechnik** läuft weitgehend stabil, auch wenn der Export medizintechnischer Geräte teilweise unter Finanzierungsschwierigkeiten zu leiden hat. Die **Ausrüster für Infrastrukturprojekte** profitieren derzeit sogar von Konjunkturprogrammen der Bundesregierung. Projekte im Bereich der **Verteidigung, Luft- und Raumfahrt** sind von der Rezession praktisch nicht betroffen. Und in der Regel gibt es hier auch keine Bonitätsprobleme.

Die klassische Industrie im deutschsprachigen Bereich – unseren vor der Rezession größten Bereich – hat es jedoch umso heftiger getroffen. **Rückläufige Auftragseingänge** in der zweiten Geschäftsjahreshälfte von 50 % gegenüber dem Vorjahr sind fast die Regel. In Einzelfällen mussten wir mit diesem Kundenkreis bis zu 90 % Auftragsrückgang verbuchen. Überproportionale Rückgänge gibt es vor allem auch in dem Bereich „**Werbemittelträger**“, also alles, was unter dem Begriff „**Digitale Beschilderung**“ läuft.

Damit komme ich zum Ausblick

Nachdem wir im ersten Quartal des letzten Geschäftsjahres 2008/09 den Umsatz noch um **eine Mio. Euro von 10,2 Mio. Euro auf 11,2 Mio. Euro steigern** konnten, mussten wir im jetzt laufenden Geschäftsjahr einen rezessionsbedingten **Umsatzeinbruch um über 30 % auf 7,5 Mio. Euro** hinnehmen. Mit einem Periodengewinn von 21.000 Euro haben wir dennoch eine **schwarze Null** erreicht. Im zweiten Quartal erwarten wir einen Umsatz in etwa der Größenordnung wie im ersten Quartal.

Bei den ersten Anzeichen einer Verknappung – und genau das sehen wir jetzt – werden die extrem nach unten gefahrenen Lager zuerst bei den Endkunden und dann natürlich in der ganzen Lieferkette wieder aufgebaut. Und genau das ist – wie in all den Zyklen zuvor – der Beginn eines Aufschwungs. Das laufende Geschäftsjahr 2009/10 wird ein Übergangsjahr sein. Das Ziel – so bescheiden waren wir schon lange nicht mehr - lautet: **kein Geld zu verlieren**. Danach werden wir über die nächsten zwei Jahre einen sich selbst tragenden Aufschwung sehen, der – ausgelöst durch die Nachfrage aus China für Investitionsgüter – in eine allgemein zunehmende Investitionstätigkeit münden wird. Dann werden auch wir – wie immer in den letzten 25 Jahren – wieder über steigende Umsätze und steigende Erträge berichten können.

Das Hauptversammlungsstenogramm

1. **Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des Lageberichts für die Aktiengesellschaft sowie des gebilligten Konzernabschlusses zum 30. Juni 2009 und des Konzernlageberichts mit dem Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2008/2009**

Bericht des Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herrn Michael Höfer

Pünktlicher HV-Beginn um 10:00 Uhr im Haus der Bayerischen Wirtschaft, Max-Josef-Straße 5, München, Abklärung aller Formalitäten in souveräner Weise durch den Versammlungsleiter, Aufsichtsratschef Michael Höfer, mit Hinweis auf das rationale Abstimmungsverfahren: Auszählung der Neinstimmen und Stimmenenthaltungen per Handzeichen, Ende des offiziellen Teils: gegen 13:30 Uhr.

Wortmeldungen

Drei Aktionäre meldeten sich zu Wort, an vorderster Front **Dr. Peter Friedemann von der SdK, der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e. V.** Der Aktionärschützer äußerte sich anerkennend über die gesunde Finanzstruktur, das solide, durch Kontinuität und Substanzstärke gekennzeichnete Geschäftsmodell von FORTEC, geprägt durch die Handschrift des langjährigen Vorstandchefs Dieter Fischer. So gab es für die Aktionärsschützer keinen Anlass zur Kritik, aber Bedarf an der Beantwortung mehrerer Verständnisfragen zum In- und Auslandsgeschäft, zu den Mitbewerbern und Partnerfirmen, den Aussichten in den drei Produktgruppen, der Positionierung eigener Beteiligungen usw., der Frage nach der Dividendenkontinuität. Dr. Friedemann nahm das 25-jährige Firmenjubiläum zum Anlass, Glückwünsche auch an die Mitarbeiter auszusprechen für das seltene Ereignis, dass FORTEC in allen 25 Jahren des Bestehens bislang mit Gewinn und kein einziges Geschäftsjahr mit Verlust abgeschnitten hat.

Aktionärs-Wortmeldung Beate Sander, Ulm (Ausschnitt aus freier Rede):

Das Emirat Dubai hat sich mit seiner Glitzer-, Märchen und Palmeninselwelt finanziell übernommen. Viele US-Verbraucher konsumieren trotz bedrückender Finanzlage auf Teufel komm heraus. Auch unsere Bundesregierung glaubt, dem Schuldenmonster statt mit Disziplin mit Steuergeschenken und sozialen Wohltaten und darauf gründenden Wachstumsphantasien zu Leibe rücken zu müssen. Dass es auch anders geht, zeigt die FORTEC AG mit ihrem Vorstandschef Dieter Fischer, der alles richtig macht. Vor zwei und drei Jahren noch belächelt wegen des Ansammelns von Eigenkapital, dem Verzicht auf Bankschulden, um das Wachstum voranzutreiben, und kreditfinanzierte Übernahmen. Heute sieht die Einschätzung ganz anders aus. Die auf den großen Frankfurter Finanzkonferenzen aktiven Experten rühmen kluge Schachzüge wie sie unser Firmenchef beherrscht. Wir bekommen eine Dividende, die das Sparbuch-Vernichtungssparen mehrfach toppt und freuen uns über einen Aktienkurs, der von einem zum nächsten Jahreshoch eilt. Das 25-jährige Jubiläum wird weder pompös gefeiert noch zur großsprecherischen Selbstdarstellung genutzt. In dem kleinen, aber feinen Elektronikunternehmen, Spezialist für Komponenten in der produzierenden und ausrüstenden Industrie, wird sachlich argumentiert, das Geld zusammengehalten, die Eigenkapitalquote hochgefahren. Heute werden – wie auf den großen Frankfurter Eigenkapital- und Börsenkonferenzen mit Nachdruck angemahnt – substanzstarke, nachhaltig wirtschaftende Unternehmen mit gesunder Bilanzstruktur, Transparenz und aktiver IR-Arbeit favorisiert.

Bei all diesem Lob auch ein Tadel: Ihre Website wird von der tückischen Infektionskrankheit „Textverhau“ heimgesucht. Ihre sicherlich lesenwerten Pressemitteilungen erscheinen im Ausdruck in so winziger Schrift und in so engem Zeilenabstand, dass ohne Adleraugen und ohne Lupe gar nichts zu entziffern ist.

Noch eine zweite Anregung: Es wäre schön, im Inneneinband, Tabelle „Fünf-Jahres-Entwicklung“, die aktuellen prozentualen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr aufzunehmen. Platz genug ist da.

Mich interessiert eine etwaige Währungsabsicherung gegen weiteren Dollar-Verfall. Bestehen Abwehrmaßnahmen gegen einen etwaigen Heuschreckeneinfall? Schließlich dürfte die hohe Eigenkapitalquote von 83 % Begehrlichkeiten wecken. Bis wann erscheint die Umsatzzielmarke von 100 Mio. Euro realisierbar? Wie begegnen Sie bei einer Übernahme dem „Kampf der Unternehmenskulturen“? Stellen Sie mit Blick auf die demografische Entwicklung vielleicht schon jetzt einige tüchtige Ingenieure ein? Der baldige Personalmangel im Ingenieursektor ist vorprogrammiert.

Ich gebe meiner Freude Ausdruck, dass die Tagesordnung keinerlei Handhabe bietet für Berufskläger, die aus purem Eigennutz Anfechtungsklagen stellen und Widerspruch anmelden, um beim anschließend auszuhandelnden Vergleich kräftig abzusahnen.

Diskussionsrunde – Beantwortung der Fragen

Vorstand und Aufsichtsrat beantworteten sämtliche Fragen der Aktionärsschützer und Aktionäre aufrichtig, ausführlich und vollständig, getragen von hoher Fachkompetenz. So gab es kaum Nachfragen.

2. Verwendung des Bilanzgewinns

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2008/2009 in Höhe von 4.034.547,60 Euro zur Ausschüttung einer Dividende von 0,30 Euro je Stückaktie auf das Grundkapital vom 30. Juni 2009 von 2.954.943,00 Euro zu verwenden und 3.148.064,70 Euro auf neue Rechnung vorzutragen.

Ergebnis: 100 %-Ja-Stimmen (keine Gegenstimme, keine Enthaltung)

3. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2008/2009.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, Entlastung zu erteilen.

Ergebnis: 100 % Ja-Stimmen (keine Gegenstimme, keine Enthaltung)

4. Entlastung des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2008/2009.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, Entlastung zu erteilen.

Ergebnis: 100 %-Ja-Stimmen (keine Gegenstimme, keine Enthaltung)

5. Satzungsanpassung aufgrund des ARUG: Anpassungen der Vorschriften zur Ladung und Teilnahme an der HV

Ergebnis: 100 % Ja-Stimmen (keine Gegenstimme, keine Enthaltung)

6. Wahl zum Aufsichtsrat

- a) Herr Michael Höfer, Portfoliomanager, Steingaden
- b) Herr Friedrich-Wilhelm Weitholz, Betriebswirt, Hildesheim

Ergebnis: 100 % Ja-Stimmen (keine Gegenstimme, keine Enthaltung)

7. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2009/2010.

Der Aufsichtsrat schlägt vor, Frau Gertrud Deffner, Wirtschaftsprüferin, 77694 Kehl, bei Verhinderung ersatzweise Herrn Jürgen Rieder, Wirtschaftsprüfer, 86381 Krumbach, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2009/2010 zu wählen.

Ergebnis: 100 % Ja-Stimmen (keine Gegenstimme, keine Enthaltung)

Fazit zum Ablauf der Hauptversammlung

Die am 17. Dezember 2009 von 10:00 Uhr bis 13:30 Uhr im Haus der Bayerischen Wirtschaft, München, veranstaltete Hauptversammlung dauerte rund dreieinhalb Stunden. Der Aufsichtsratschef Michael Höfer lud die Aktionäre und Gäste wie schon das Jahr zuvor zu einem deftigen bayerischen Mittagessen ein – allerdings verbunden mit langem Schlangenstehen. Dabei durfte das „Grundnahrungsmittel“ Bier nicht fehlen. Die auch diesmal besonders harmonisch verlaufende Hauptversammlung mit dem ungewöhnlichen Abstimmungsergebnis von 100 % Ja-Stimmen sagt mehr über Zufriedenheit und Einverständnis der Aktionäre aus als lobende Worte es vermögen.

Kennziffern von FORTEC (WKN 577 410, ISIN DE000 577 410 3) unter Auswertung der Datendatei von BÖRSE ONLINE, 17. Dez. 2009:

Branche: Systemanbieter und Lieferant für elektronische Komponenten

Technische Analyse: Nach einer von hoher Volatilität geprägter längerer Durststrecke ein im September 2009 begonnener starker Aufwärtstrend mit einer Kursentwicklung der Aktie von unter fünf bis auf aktuell deutlich über 8,50 Euro

Börsenlisting: Prime Standard der Deutschen Börse AG, Frankfurt

Börsenwert: ca. 25 Millionen €

Eigenkapitalquote 2009: 83 %

KGV: 17,8 für 2010 (erwartet)

Ergebnis pro Aktie: 2008: 0,53 €, 2009(e): 0,43 €, 2010(e): 0,46 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 8,65 €/4,65 €

Kursentwicklung 2009: ca. +30 %

Aktueller Kurs (17. Dezember 2008): 8,40 €

Dividende für 2007/2008/2009: 0,30 €

Dividendenrendite für 2009: ca. 3,5 %

Insiderhandel: 2008 zahlreiche Käufe seitens des Managements, allem voran Vorstandschef Dieter Fischer; 2009 keine Aktivitäten bekannt

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail-Adresse: Beate.S.Sander@t-online.de

Beate Sander: „Stock Picking mit Nebenwerten“

Börsen Medien Verlag, Kulmbach, Sommer 2007, 312 Seiten, 27,50 Euro

Beate Sander: „BÖRSENERFOLG FAMILIENUNTERNEHMEN – mehr Rendite mit GEX-Werten“

FinanzBuch Verlag, München, 336 S., Mitte Juni 2008, aufwändige Ausstattung, 30 €

Beate Sander: „NICHT NUR BESTIEN – Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit als Schlüssel zum Unternehmenserfolg“

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27,00 € ; Akademie E.ON Konzern, Buch des Monats März 2009, Position 1

Beate Sander: „MANAGED FUTURES – Erfolgreich Geld verdienen in steigenden und fallenden Märkten“

FinanzBuch Verlag, vielbeachtete Neuerscheinung 2008, 272 S., 25 Euro

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN AB DER KRISE – Richtig handeln in jeder Marktsituation“

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des klassischen Standard-Bestsellers, 430 S., Erscheinungstermin im Frühjahr 2010, ca. 30 €

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN. Mehr Sicherheit für Anleger“

FinanzBuch Verlag, Neuerscheinung, Ende April 2009, 220 S., 25 €

Sander/Fath/Leiner: „Alternative Investments mit Sonne – Wind – Wasser und Erdwärme“

FinanzBuch Verlag, in Arbeit, ca. 380 Seiten, Erscheinungstermin: Februar 2010
