

Halbjahresbericht 2008/2009

=====

01.07. – 31.12.2008

Inhalt

- **Halbjahresbericht**
- **Konzernbilanz**
- **Konzern G&V**
- **Eigenkapitalsveränderungsrechnung**
- **Anhangsangaben**

FORTEC Elektronik AG

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

Halbjahreslagebericht 2008/2009

01.07. - 31.12.2008

Geschäftsverlauf und Geschäftsergebnis

Der Umsatz lag in den ersten 6 Monaten des Geschäftsjahres 2008/09 mit 21,7 Mio. Euro wieder über dem Vorjahreswert von 20,2 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 1.214 Mio. Euro könnte ebenfalls an das sehr gute Vorjahresresultat von 1.240 Mio. Euro anknüpfen. Der Gewinn nach Steuern mit 0,855 Mio. Euro gegenüber 0,843 Mio. Euro im Vorjahresvergleichszeitraum blieb im Wesentlichen konstant.

Finanzielle Lage

Die Gesellschaft arbeitet nur mit Eigenkapital. Mit einer Eigenkapitalquote von 83 % bei einer Bilanzsumme von 23,4 Mio. Euro ist die Gesellschaft ausreichend mit Eigenmitteln ausgestattet und kann eine längere Rezession ohne Liquiditätsengpässe problemlos überstehen und auch 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 18. Dezember 2008 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 Powersupplies (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 nicht zu erkennen.

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

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

Potentielle 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 zum Verlust bestehender Geschäftsverbindungen führen. Ebenso kann im Zuge der sich weiter verschärfenden Finanz- und Wirtschaftskrise ein Lieferant insolvent werden oder ein wesentlicher Lieferant stellt infolge nicht kostendeckender Produktion die Fertigung ein.

Ein weiteres erhebliches Risiko liegt in der Disposition des Lagers. Fehldispositionen können zu erheblichen Verlusten führen. Das Risiko, unverkäufliche Ware am Lager zu haben, beruht 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 bezüglich der Inhaltsstoffe und Verwendung der Ware. Wenn sich die Wirtschaftskrise im weiteren Verlauf dann auch verstärkt auf unseren Kundenkreis der Ausrüster in der Investitionsgüterindustrie ausweitet, tragen wir in nicht unerheblichem Umfang das Risiko, dass bestellte und bei uns eingelagerte Ware nicht mehr abgenommen werden kann und diese Ware dann abgeschrieben werden muss.

Die Produkthaftung wird zu einem zunehmenden Risiko, welches zwar durch die Auswahl der Lieferanten und deren Bewertungen überwacht und dokumentiert werden kann. 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 für einen immer länger werdenden Gewährleistungszeitraum und in der dem Lieferanten auferlegten Beweislast für den Gewährleistungsfall. Zudem sind den Kunden die Kosten für den Ein- und Ausbau von mangelhaften Teilen zu erstatten, die erheblich über dem Warenwert liegen können. Hier hat sich sukzessive ein Anspruchsdenken bei den Abnehmern entwickelt, das deutlich zu Lasten des Lieferanten geht. Zunehmende Rechtsstreitigkeiten mit entsprechendem Risiko sind die Folge.

Der oft schlechten Bonität von Kunden aus dem mittelständischen Bereich versuchen wir durch eine verstärkte Bonitätsprüfung verbunden mit einer Absicherung über eine Warenkreditversicherung entgegen zu treten. Hier sehen wir im weiteren Verlauf der Finanz- und Wirtschaftskrise erhebliche Probleme auf uns zukommen, wenn der Kreditversicherer das Limit zurückfährt und wir auch sonst keine Sicherheiten vom Kunden bekommen können.

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 Kurs erheblich gefährden.

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

Den selben Effekt hätte ein geändertes Verhalten unserer Lieferanten zukünftig über das Internet direkt an industrielle Kunden zu verkaufen und nicht mehr ausschließlich über die etablierten Vertriebskanäle ihre Produkte zu vertreiben. 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, insbesondere durch Diebstahl von Informationen oder durch ungenügende Datenschutzvorkehrungen kann im Extremfall das Unternehmen gefährden

Monatliche Auswertungen erlauben Abweichungen bei den Planzahlen im Auftrags-eingang, beim Auftragsbestand, beim Lagerbestand sowie bei Umsatz, Rohmarge und Kosten rechtzeitig zu erkennen und gegenzusteuern. Bei einer sich verschärfenden Wirtschaftskrise kann der Zeitfaktor zwischen Erkennen und erfolgter Umsetzung – vor allem bei den Personalkosten – sehr lange sein und im Extremfall nicht ausreichen, erfolgreich gegenzusteuern.

Fremdwährungsrisiken werden soweit als möglich vermieden. Dennoch könnten sich vor allem bei einer weiteren Veränderung der Dollarparität negative Auswirkungen auf unsere Gesellschaft ergeben.

Die Wachstumsstrategie der Gesellschaft beinhaltet 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, sind Abschreibungen in der nach IFRS aufgestellten Konzernbilanz die Folge. Insbesondere der mit einem Firmenwert von 3,3 Mio. Euro in den Büchern stehende Goodwill der ALTRAC und der mit 0,9 Mio. Euro in den Büchern stehende Goodwill der Autronic bergen hier für die Zukunft ein Abwertungsrisiko. Im Hinblick auf die sich verschlechternde Konjunktur können eventuell mittel- bis langfristige Annahmen zukünftig eine geänderte Einschätzung erfahren, was tendenziell zu einem erhöhten Wertberichtigungsbedarf beim Goodwill führen dürfte. Ein Abwertungsbedarf kann sich auch aufgrund geänderter IFRS Vorschriften ergeben., die eine geänderte Behandlung der Bewertung des Goodwill vorschreiben. In diesem Zusammenhang können sich ab Wirtschaftsjahre, die nach dem 01. Januar 2009 beginnen, Änderungen aufgrund der zwingenden Einführung der IFRS 8 (Segmentberichterstattung) ergeben, der an die Stelle des bisherigen IFRS 14 tritt und teilweise auch die Vorgehensweise beim Impairment-Test beeinflussen wird.

Ausblick

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich in den letzten Wochen und Monaten weiter verschlechtert. Im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres 2008/09 konnten wir uns noch erfolgreich gegen den Abschwung stemmen. Auch wenn wir weiter ein operativ gutes 3. Quartal erwarten, liegen die schwierigen Quartale in diesem Zyklus noch vor uns.

Unser Produktportfolio bietet auch in einem zur Schwäche neigenden Gesamtmarkt weiter Wachstumschancen. Dieses Potenzial wollen wir nutzen, um uns für die Zeit nach dem Abschwung richtig zu positionieren. Unsere finanzielle Stabilität wird uns hier einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gewährleisten.

KONZERNBILANZ (ungeprüft), nach IAS/IFRS
31.12.2008 (Vorjahreszahlen 30.06.2008)

AKTIVA	€ 31.12.2008	€ 30.06.2008	PASSIVA	€ 31.12.2008	€ 30.06.2008
A. Langfristige Vermögenswerte			A. Eigenkapital		
I. Goodwill	4.584.041	4.584.041	I. Gezeichnetes Kapital	2.954.943	2.954.943
II. Immaterielle Vermögensgegenstände	88.932	54.481	II. Kapitalrücklage	8.558.937	8.558.937
III. Sachanlagen	990.935	786.896	III. Sonstige Rücklagen	7.164.343	6.192.420
IV. Finanzanlagen	868.528	1.208.252	IV. Periodenüberschuss	855.219	2.096.213
V. Langfristige Forderungen	8.049	8.049			
	6.540.485	6.641.719		19.533.442	19.802.513
B. Kurzfristige Vermögenswerte			B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Vorräte	10.810.037	8.564.035	I. Latente Steuerverbindlichkeiten	263.381	265.979
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.271.369	4.163.380			
III. Sonstige Vermögenswerte	463.689	598.765	C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
IV. Liquide Mittel	2.337.420	4.831.168	I. Verbindl. Kreditinstitute	0	0
	16.882.515	18.157.348	II. Verbindl. Lief./Leistungen	1.656.476	1.821.301
			III. Steuerverbindlichkeiten	311.237	1.080.183
			IV. Sonstige Rückstellungen	406.381	625.283
			V. Sonstige Verbindlichkeiten	1.252.083	1.203.808
				3.626.177	4.730.575
Summe Aktiva	23.423.000	24.799.067	Summe Passiva	23.423.000	24.799.067

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft), nach IAS/IFRS
01.07. - 31.12.2008 (Vorjahreszahlen 01.07. - 31.12.2007)

Gewinn und Verlust	GJ 2008/09	GJ 2007/08
Umsatzerlöse	21.720.728 €	20.170.751 €
sonstige betriebliche Erträge	472.274 €	278.731 €
Materialaufwand	15.877.293 €	14.684.416 €
Personalaufwand	2.931.969 €	2.728.300 €
Abschreibungen	150.237 €	146.278 €
sonstige betriebliche Aufwendungen	2.018.510 €	1.649.735
Betriebsergebnis (EBIT)	1.214.993 €	1.240.753 €
Zinsen und ähnliche Erträge /Aufwendungen	59.955 €	85.207 €
Steuern vom Einkommen und Ertrag	419.729 €	482.446 €
Periodenüberschuss	855.219 €	843.514 €
Gewinn pro Aktie/Halbjahr	0.29 €	0.28 €
Anzahl der Aktien	2.954.943	2.954.943

Anhangsangaben

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IAS/IFRS sind gegenüber denen im Geschäftsbericht 2007/08 unverändert. Die Anzahl der Mitarbeiter erhöhte sich auf 116 (Vorjahr 106). Die Produktgruppen werden einheitlich unter dem Segment Embedded Solutions vermarktet, daher kann eine Segmentberichterstattung nach Produktgruppen entfallen. Von den 22 Mio. Euro Umsatz wurden 17 Mio. Euro (Vorjahr 15 Mio. Euro) im Inland und 5 Mio. Euro (Vorjahr 5 Mio. Euro) im europäischen Ausland erzielt. Die Hauptversammlung vom 18. Dezember 2008 hat eine Dividende von 30 Cent/Aktie beschlossen.

Aufstellung über die Eigenkapitalveränderung (ungeprüft), nach IAS/IFRS 01.07 – 31.12.2008

	gezeichnetes Kapital Euro	Kapital- rücklage Euro	Entwicklung Gewinnrücklage/Gewinnvortrag Euro	Gesamt Euro
Stand 01.07.2008	2.954.943	8.558.937	8.288.633	19.802.513
Veränderung des beizulegenden Wertes aus der Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte			-339.724	-339.724
Direkt mit Eigenkapital verrechnete Steuern			101.917	101.917
Dividendenzahlung			-886.483	-886.483
Periodenüberschuss			855.219	855.219
Stand 31.12.2008	2.954.943	8.558.937	8.019.562	19.533.442
Davon nicht ausschüttbar gem. § 150 AktG gem. § 47 AktG	2.954.943	8.558.937		

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 2008 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, 27. Februar 2009

Der Vorstand