

# **Zwischenabschluss für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2014/2015**

=====  
**Geschäftshalbjahr 01.07. – 31.12.2014**

## **Inhalt**

- **Konzern - Zwischenlagebericht**
- **Konzernbilanz**
- **Konzern Gesamtergebnisrechnung**
- **Eigenkapitalveränderungsrechnung**
- **Kapitalflussrechnung**
- **Anhang inkl. Segmentberichterstattung**

**FORTEC Elektronik AG**

**Tel: +49(0)8191 91172 13 Fax: +49(0)8191 21770 Email: [aktie@fortecag.de](mailto:aktie@fortecag.de)**

# **Konzernzwischenlagebericht** **für das Geschäftsjahr 2014/15**

## **Geschäftsverlauf und Geschäftsergebnis**

### Grundlagen des Unternehmens

FORTEC ist Systemzulieferer für Gerätehersteller von industriellen High-Tech-Produkten. Zielmärkte sind Unternehmen mit langfristiger und berechenbarer Positionierung vor allem in den wachstumsstarken Bereichen Industrieautomation, Informationstechnologien, Sicherheitstechnik, Medizintechnik und Automotive.

Seit 30 Jahren haben wir mit unserem in mehreren Zyklen erprobten Geschäftsmodell Jahr für Jahr ohne auch nur ein einziges Verlustjahr zu haben, immer überdurchschnittliche Erträge erwirtschaftet.

Der Konzern besetzt zwei sehr attraktive Segmente der hochwertigen Elektronik. In den Bereichen industrielle Stromversorgungen und Datenvisualisierung gehört FORTEC zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum.

Im Produktbereich Stromversorgung deckt FORTEC die komplette Produktpalette bei Netzteilen und DC/DC Wandlern ab, ausgehend von Standardprodukten aus Fernost über in Deutschland modifizierte Seriengeräte bis hin zu kundenspezifischen Entwicklungen für Nischenmärkte.

Mit der Verknüpfung der Produktbereiche Displaytechnik und Embedded Computer Technology zu einem Datenvisualisierungssystem besetzt FORTEC seit langem einen sehr attraktiven Markt. 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 kundenspezifischen Entwicklungen.

Grundlage des Erfolgs der FORTEC ist eine Vielzahl von langjährigen Kundenbeziehungen. Die Vertriebsaktivitäten zielen darauf ab, strategische Partnerschaften mit Top-Kunden einzugehen, die jeweils in ihrem Marktsegment zu den Marktführern gehören. Zur Kompetenz von FORTEC gehört die Applikationsunterstützung, eine Anpassung der Standardprodukte an Kundenanforderungen bis hin zu kompletten Eigenentwicklungen sowohl für Kunden aus der Großindustrie, als auch für Kunden mit kleinerem und mittlerem Auftragsvolumen.

Zielkunden sind Produzenten im Bereich der Industrieautomation, der Medizintechnik und der elektronischen Informationsmedien sowie Ausrüster der Bahn- und Sicherheitstechnik im deutschsprachigen Raum. Damit deckt FORTEC in seinem Leistungsportfolio die Bereiche Gesundheit, Information, Sicherheit und Mobilität sowie Auf- und Ausbau industrieller Fertigungen ab, die heute als die Megatrends mit weltweitem langfristigem Nachfragewachstum dargestellt werden.

Die Beherrschung der Technologie in Verbindung mit einem starken Vertrieb ist unsere Kompetenz. Gewachsene Beziehungen zu einigen tausend Kunden sind Grundlage unseres Erfolgs. In Deutschland haben wir mehrere Regionalbüros zur lokalen Betreuung der Kunden. Daneben haben wir Vertriebsbüros, bzw. Vertriebsniederlassungen in Österreich, der Schweiz und in den Niederlanden. Gesellschaftsrechtlich haben wir mit Rotec (Rastatt) und Autronic (Sachsenheim) 100%ige Tochtergesellschaften im Bereich Entwicklung und Fertigung. In der Schweiz besitzen wir mit Altrac eine 100%ige Vertriebstochter und sind mit 36,6% an einer niederländischen Handelsfirma beteiligt.

Die uns zu 100% gehörende, sehr erfolgreiche Gesellschaft Emtron (Nauheim) hat sich spezialisiert auf ausgewählte Produkte im Bereich Stromversorgungen und ist ebenfalls in Deutschland, Österreich, Schweiz und in den Niederlanden direkt oder indirekt am Markt gut vertreten.

Unsere Strategie ist darauf ausgelegt mit dem bestehenden Produktportfolio durch ständig steigende eigene Wertschöpfung die benötigte Marge zu erzielen, die nach Abzug der Kosten eine attraktive Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals erlaubt.

### Wirtschaftsbericht

Nachdem im Dezember 2008 kurz nach dem Lehman-Schock die Talfahrt der Elektronikindustrie begonnen hat, haben wir im Geschäftsjahr 2009/10 den Tiefpunkt der größten Nachkriegsrezession in unserem Land gesehen. Im Geschäftsjahr 2010/11 erfolgte eine deutliche Erholung, welche durch 2 Sonderfaktoren beeinflusst wurde. Einerseits entstand aufgrund des Investitionsstaus in 2009 ein Nachholeffekt in der Investitionsgüterindustrie. Andererseits wurden aufgrund der Fukushima Katastrophe im Frühjahr 2011 Lieferungen vorgezogen.

Ab der Jahresmitte 2011 trat eine Normalisierung im Geschäftsverlauf ein. Die Industrie in der Eurozone hatte insgesamt angesichts des harten Sparkurses in den Schuldenstaaten wieder an Fahrt verloren. Das Geschäft im Geschäftsjahr 2011/12 und auch im Geschäftsjahr 2012/13 entwickelte sich wieder eindeutig hin zu einen Käufermarkt. Im Geschäftsverlauf des Geschäftsjahres 2013/14 haben wir ab der zweiten Geschäftsjahreshälfte eine konjunkturelle Erholung gesehen, die sich im Sommer 2014 etwas abschwächte, um dann im Herbst wieder anzuziehen.

Der Umsatz im Geschäftsjahrhalbjahr 2014/15 lag mit 21,3 Mio. Euro wieder über dem Niveau des Vorjahresgeschäftsjahres von 20,9 Mio. Euro. Die Erhöhung des Konzernumsatzes ist auf eine Umsatzsteigerung im Segment Stromversorgung von 0,8 Mio. € (+ 6,3%) zurückzuführen. Im Segment Datenvisualisierung musste dagegen ein Umsatzrückgang von 0,4 Mio. € (- 4,2%) hingenommen werden. Die Segmente tragen dabei mit 8,1 Mio. € (Datenvisualisierung) bzw. 13,2 Mio. € (Stromversorgung) zum Konzernumsatz bei.

Dem gestiegenen Konzernumsatz steht ein prozentual gesunkener Wareneinsatz in Höhe von 16,2 Mio. Euro (Vj. 16,1 Mio. Euro) gegenüber. Damit ergibt sich eine Veränderung der Wareneinsatzquote von 76,8% in 2013/14 auf 75,4% in 2014/15. Die Rohmarge, hat sich im Geschäftsjahr 2013/2014 von 23,2% im Vorjahr auf 24,6% konjunkturbedingt und auch durch eine höhere Wertschöpfung erhöht.

Der Personalaufwand ist mit 2,8 Mio. Euro praktisch unverändert. Relativ zur Gesamtleistung hat sich die Personalkostenquote von 13,4% (2013/14) auf 13,2% (2014/15) um 0,2% verbessert.

Die Abschreibungen sind mit 0,1 Mio. Euro ebenfalls unverändert

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich von 1,7 Mio. Euro auf 1,9 Mio. Euro erhöht. Maßgebend verantwortlich für die Kostensteigerung sind die Aufwendungen für die alle 2 Jahre in München stattfindende Electronica. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen relativ zur Gesamtleistung 8,7% (VJ: 8,0 %).

Als wesentlicher finanzieller Leistungsindikator gilt die EBIT-Marge. Das Betriebsergebnis (EBIT) von 0,7 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2014/15 lag mit 0,2 Mio. Euro über den 0,5 Mio. Euro im Vorjahr. Bezogen auf die Gesamtleistung inkl. betriebliche Erträge steigerte sich das Betriebsergebnis um 0,8 % von 2,4 % im Halbjahr 2013/14 auf 3,2 % im Halbjahr 2014/15.

Das Konzern-EBIT setzt sich dabei aus dem Segment Datenvisualisierung mit 0,0 Mio. € (Vorj. – 0,2 Mio. €) und dem Segment Stromversorgung mit 0,7 Mio. € (Vorj. 0,7 Mio.€) zusammen.

Das anteilige Beteiligungsergebnis im Quartals Oktober bis Dezember der per 01.10.2014 erworbenen Data Display beträgt 0,1 Mio. Euro. Data Display hatte in diesem Quartal einen Umsatz von 5,7 Mio. Euro und einen Periodenüberschuss von 211 TEuro erwirtschaftet.

Entsprechend unserer Beteiligungsquote von 50% ist uns daher die Hälfte dieser 211 TEuro als Beteiligungsergebnis zuzurechnen und erhöht damit unseren Periodenüberschuss nach Steuern von 358.493 Euro auf rund 609.836 Euro für das Halbjahr.

Das Ergebnis nach Steuern liegt damit um genau 70% über der – zugegebenermaßen schlechten – Vorjahresvergleichszahl!

Das Ergebnis pro Aktie erhöht sich von 0,12 Euro im Vorjahr auf jetzt 0,20 Euro für das 1. Halbjahr.

Die finanzielle Lage der Gesellschaft ist nach wie vor hervorragend und überzeugt auch gegenüber Gesellschaften mit ähnlichem Geschäftsmodell mit einer überdurchschnittlich hohen Eigenkapitalquote.

Auf der Aktivseite betragen bei einer Bilanzsumme von 25,1 Mio. Euro die langfristigen Vermögenswerte nunmehr 10,6 Mio. Euro nach 4,4 Mio. Euro per 30.06.2014. Hiervon sind mit 5,6 Mio. Euro nach dem Erwerb der 50%igen Beteiligung an Data Display per 01.10.2014 die Finanziellen Vermögenswerte die größte Position, gefolgt vom Goodwill der akquirierten Firmen in Höhe von 3,4 Mio. Euro (2,9 Mio. Euro per 30.06.2014), gefolgt von den Sachanlagen in Höhe von 1,4 Mio. Euro (1,2 Mio. Euro per 30.06.2014).

Bei den kurzfristigen Vermögenswerten ist mit einem Wert von 9,9 Mio. Euro (4,4 Mio. Euro per 30.06.2014) das Lager mit 38,6% der Bilanzsumme die größte Einzelposition (32,4% per 30.06.2014), gefolgt von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit 2,5 Mio. Euro (4,0 Mio. Euro per 30.06.2014), welche im Wesentlichen bei Beendigung der Bilanzerstellung bereits beglichen waren.

Der Barmittelbestand von 8,7 Mio. Euro per 30.06.2014 ist insbesondere durch den Erwerb der Beteiligung an Data Display auf 2,1 Mio. Euro gesunken.

Die Gesellschaft arbeitet auch nach dem Erwerb der 50% Beteiligung an Data Display ohne jegliche Bankverbindlichkeit. Die Kapitalstruktur ist geprägt durch eine Eigenkapitalquote von über 88 % (vor Dividendenausschüttung im Febr. 2015). Mit 22,8 Mio. Euro ist die Gesellschaft ausreichend mit Eigenmitteln ausgestattet um den geplanten Zukauf der weiteren 50% an der Data Display zu finanzieren.

Der Cash Flow aus dem operativen Bereich im 1. Halbjahr 2014/15 war mit 0,3 Mio. Euro im Wesentlichen aufgrund des geplanten Lageraufbaus in Höhe von 1,5 Mio. Euro wieder negativ.

Der Cash Flow aus dem Investitionsbereich in Höhe von - 6,2 Mio. Euro resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb der 50% Beteiligung an Data Display.

Insgesamt hat sich im 1. Halbjahr ein negativer Cash Flow von 6,5 Mio. Euro ergeben, der aus Eigenmitteln finanziert wurde.

Für das Unternehmen stellen nichtfinanzielle Leistungsindikatoren die Mitarbeiter-, sowie langfristige Lieferanten- und Kundenbeziehungen dar.

Wir haben viele langjährige Mitarbeiter, die wir in ihrer Eigenverantwortlichkeit und ihrem Leistungswillen unterstützen.

Unser bislang über Jahrzehnte stabiles Geschäft verdanken wir einer lange andauernden engen Zusammenarbeit mit ausgewählten Lieferanten. Davon profitieren viele langjährige Kunden, denen wir wiederum unseren Geschäftserfolg verdanken.

Dem ökologischen Gedanken der Nachhaltigkeit fühlt sich das Unternehmen in seinem operativen Handeln verpflichtet.

### Prognosebericht

Das letzte Quartal 2014 mit den teils sehr positiven Äußerungen verschiedener Wirtschaftsinstitute lässt hoffen, dass die wirtschaftliche Erholung im gesamten Euroraum langsam voranschreitet.

Geopolitische Krisen drücken jedoch weiter auf die Stimmung. In erster Linie der Ukraine-Konflikt, sorgt bei der stark exportorientierten Wirtschaft in Zentraleuropa für Verunsicherung. Die verhängten Sanktionen gegen Russland sind inzwischen nicht ohne wirtschaftliche Auswirkungen für die deutsche Industrie geblieben.

Trotz aller Risiken gehen viele Forschungsinstitute davon aus, dass die Eurozone im laufenden Jahr weiter wachsen wird und 2016 zusätzlich an Dynamik gewinnen wird.

In Anbetracht der latenten Unsicherheiten rechnen wir in der unternehmensspezifischen Entwicklung für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2014/15 noch mit einer Seitwärtsbewegung beim Umsatz. Nicht zuletzt auch durch den Beteiligungsertrag aus der Data Display erwarten wir ein leicht höheres Ergebnis. Allerdings wird durch die Dollarschwäche das 2. Halbjahr bei unseren deutschen Gesellschaften, die in Dollar einkaufen, ertragsmäßig etwas schwächer ausfallen und durch die Wechselkursfreigabe des Schweizer Frankens ein Großteil der bei der Schweizer Tochter ALTRAC bisher erwirtschaftete Gewinn wieder verloren gehen. Dadurch trüben sich kurzfristig die an und für sich sehr positiven Aussichten etwas ein.

Ab 2016 – sofern sich die politischen Risiken beherrschen lassen - sind wir im Einklang mit den allgemeinen Konjunkturprognosen optimistisch, wieder Umsatz und parallel dazu auch den operativen Ertrag steigern zu können.

Im Bereich Stromversorgungen rechnen wir in der zweiten Geschäftsjahreshälfte mit einer moderaten Steigerung von Umsatz, wobei der gestiegene Dollar zuerst einmal eher negative Auswirkungen auf den Ertrag für uns als Importeur haben wird. Für den Bereich Datenvisualisierung sind wir – politische und wirtschaftliche Stabilität vorausgesetzt – optimistisch und erwarten weiter positive Impulse vom Markt, die ein Umsatz- und Ertragswachstum durch organisches Wachstum ermöglichen sollten.

Langfristig sehen wir erhebliches Potenzial im Bereich Industrie 4.0 – die deutsche Industrie ist hier in einer sehr guten Ausgangsposition. Die FORTEC kann hier ihre Stärke im Bereich der Embedded Systeme ausspielen.

Die Entwicklung des Internets hat bisher neben Veränderungen im privaten Bereich und im Marketing, Vertriebs- und Entwicklungsbereich den Verwaltungsbereich von Unternehmen massiv beeinflusst. Die Produktion steht mit dem für uns relevanten Kapitel Industrie 4.0 vor einem Systemwandel.

Auch wenn wir nicht unbedingt der Auffassung sind, dass Industrie 4.0 ein neuer Quantensprung ist, so werden sich die Strukturen in den Unternehmen auf dem Weg zur Industrie 4.0 deutlich verändern.

Wie alles was im Wandel ist, so birgt auch Industrie 4.0 systembedingt ein Risiko. Eine Fehleinschätzung dieses Technologiesprungs bei FORTEC mit Investitionen in falsche Produkte und Märkte kann zu gravierenden Folgen führen. Andererseits, wenn dieser Trend missachtet wird, kann FORTEC mit bisheriger Technologie sehr schnell nicht mehr wettbewerbsfähig sein. Die Gesellschaft würde dann relativ schnell die derzeitige Marktbedeutung verlieren und bestenfalls ein Nischendasein fristen.

Trotz aller auch in der Vergangenheit identifizierten Risiken und der in der Elektronik immer schon rasant fortschreitenden Technologieentwicklung haben wir seit nunmehr 30 Jahren mit unserem in mehreren Zyklen erprobten Geschäftsmodell Jahr für Jahr ohne auch nur ein einziges Verlustjahr zu haben, immer überdurchschnittliche Erträge erwirtschaftet. Auch wenn dies für die Zukunft nicht garantiert werden kann, so sind wir doch zuversichtlich, dass unser Geschäftsmodell nach wie vor zukunftssträftig ist und weiterhin langfristiges Wachstum möglich sein wird.

### Risiko- und Chancenbericht

Die nachfolgend aufgeführten Risiken, unterteilt in Risikokategorien, können unser Unternehmen als Ganzes (Gesamtrisiko), unsere finanzielle Situation (Risiken aus dem Finanzbereich) und unsere Ergebnisse (ertragsorientierte Risiken) beeinflussen. Weitere systembedingte Risiken sind das Personalrisiko und das technische Risiko. Den nachfolgend aufgeführten Risiken sind wir permanent ausgesetzt. Die Aufzählung der Risiken ist nicht abschließend, es können zusätzlich Risiken auftreten, die wir derzeit noch nicht kennen oder für nicht bedeutend erachten.

Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens aktuell gefährden, sind nicht zu erkennen. Die Bestandsgefährdung des Unternehmens als Ganzes kann zum heutigen Zeitpunkt praktisch ausgeschlossen werden.

Bilanzielle Risiken aus den Finanzinstrumenten, wie z.B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, soweit sie bei Bilanzerstellung erkennbar waren, wurden durch entsprechende Abschreibungen und Rückstellungen berücksichtigt. Die Bewertung der Risiken erfolgt nach bestem Wissen und Gewissen zum Bilanzstichtag, kann im Einzelfall jedoch nicht ausreichend sein.

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 für beide Segmente gleichermaßen 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.

Der Markt der professionellen Elektronik ist seit Jahrzehnten geprägt durch einen ständigen Rückgang der Marktpreise bei gleichbleibenden Leistungsdaten, bzw. durch ein überdurchschnittliches Mehr an technischer Leistung bei konstantem Marktpreis. Auch wenn wir in der Vergangenheit stets mit diesem Risiko umgehen konnten, ist nicht garantiert, dass durch Marktpreisrisiken nicht zukünftige Verluste entstehen können.

Ein erhebliches ertragsorientiertes 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 zunehmend bedeutenderen Risiko für die Gesellschaft als noch vor wenigen Jahren, 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 Bonitätsprüfung verbunden mit einer Absicherung über eine Warenkreditversicherung entgegen.

Unser Erfolg am Markt hängt weiter sehr stark von dem umfassenden Wissen und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter ab (Personalrisiko). 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 durch Personalkosten, wie sie im deutschsprachigen Raum üblich sind, beeinflusst werden.

Das technische Risiko liegt in der gesamten EDV-Vernetzung des Unternehmens. Ein möglicher Ausfall oder eine ernsthafte Störung im Computersystem kann 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.

Fremdwährungsrisiken werden soweit als möglich durch Geschäftsabläufe in einheitlicher Währung vermieden. Dennoch können sich Veränderungen vor allem der Dollar- und Yenparität und Schwankungen des Schweizer Frankens gegenüber Euro, Dollar und Yen, die aufgrund von Marktgegebenheiten nicht abgesichert werden können, negativ auf unsere Gesellschaft auswirken.

Die bisherige 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, 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. Ein zukünftiger Abwertungsbedarf kann daher nicht ausgeschlossen werden.

Neben den Risiken ergeben sich auch ständig neue Chancen. Marktchancen werden durch den Außendienst identifiziert und in regelmäßigen Besprechungen mit dem Marketing und der Geschäftsleitung bewertet. Die Ergebnisse werden gegebenenfalls in neuen Projekten realisiert.

Produktchancen ergeben sich für FORTEC als Technologieunternehmen vor allem durch die sich rasant weiterentwickelnde Industrie 4.0. Diese vierte industrielle Revolution mit dem Szenario einer durchrationalisierten Fabrik wird vor allem in Zentraleuropa einen enormen Produktivitätsgewinn bringen. Wir als Zulieferer der Investitionsgüterindustrie könnten hier über Jahre davon profitieren.

Aufbauend auf einer fundierten Bewertung der Produkt- und Marktchancen werden von der Geschäftsleitung Maßnahmen in Produktauswahl, Marketing und Vertrieb zur Umsetzung der Chancen getroffen, die Geld und Ressourcen binden und damit wiederum ein potenzielles Risiko darstellen.

## Risikomanagement

Das Risikomanagement des FORTEC-Konzerns stellt sicher, dass die sich im täglichen Geschäftsablauf ergebenden bekannten oder neu auftretenden Risiken transparent und damit steuerbar werden.

Das Risikomanagement ist integraler Bestandteil des Managementsystems und ermöglicht dabei Risiken zu erkennen und so weit wie möglich in ihren Auswirkungen zu begrenzen.

Risikomanagement ist eine fortwährende Aufgabe. Es ist daher notwendig, bei allen Mitarbeitern und speziell bei den Entscheidungsträgern ein Bewusstsein für die im Unternehmen bestehenden Risiken zu schaffen.

Gemäß der von der Geschäftsführung der einzelnen FORTEC Gesellschaften vorgenommenen Risikoanalyse wurden entsprechende Risikomaßnahmen getroffen und Verantwortliche für die Umsetzung benannt.

Durch eine quartalsmäßige Risikoberichterstattung wird sichergestellt, dass sich die Geschäftsführung regelmäßig ein Gesamtbild der Risikolage verschaffen kann, wobei die Geschäftsleitung jedoch jederzeit das aktuelle Risiko kennen muss.

Hierbei hilft die formale Implementierung des Risikomanagementsystems. Wichtiger ist aber, dass durch die permanente Sensibilisierung der Mitarbeiter für potenzielle Risiken neben der Erkennung des Risikos dessen zeitnahe Bearbeitung gewährleistet wird.

Ziel des Risikomanagementsystems ist es, dass die Risiken von den Mitarbeitern und den Entscheidungsträgern vor dem Entstehen von Schäden für das Unternehmen erkannt werden und von den Mitarbeitern eigenverantwortlich oder in Zusammenarbeit mit den Entscheidungsträgern rechtzeitig eine sachdienliche Lösung herbeigeführt wird.

Das interne Kontroll- und Risikomanagement im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist integraler Bestandteil aller Prozesse des FORTEC-Konzerns und basiert auf einem systematischen, den gesamten Konzern umfassenden Prozess der Risikoerkennung, -bewertung und -steuerung. Die Verantwortung für die Gestaltung des Kontroll- und Risikomanagements liegt beim Vorstand. Aktive Monitoringkontrollen durch den Vorstand unterstützen das Erkennen, die Beurteilung und die Bearbeitung der Risiken in den einzelnen Geschäftsfeldern der AG und bei den Tochtergesellschaften.

Erkenntnisse hierzu, insbesondere zur Ablauforganisation im laufenden Geschäftsjahr finden Niederschlag im aktuellen QA- Handbuch.

Im Rahmen des Kontroll- und Risikomanagements ermöglichen monatliche Auswertungen der AG und der Tochtergesellschaften Abweichungen bei den Planzahlen im Auftragseingang, beim Auftragsbestand, beim Lagerbestand sowie bei Umsatz, Rohmarge und Kosten frühzeitig zu erkennen und gegebenenfalls gegenzusteuern. Die Werthaltigkeit der Forderungen, insbesondere der Debitoren wird regelmäßig überprüft. Die Werthaltigkeit der Beteiligungen wird einmal jährlich durch einen sog. Impairmenttest überprüft und gegebenenfalls korrigiert.

Die auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung ausgerichteten Maßnahmen des internen Kontrollsystems stellen sicher, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorschriften vollständig und zeitnah erfasst werden, die Inventur durch Richtlinien ordnungsgemäß durchgeführt wird, Vermögensgegenstände und Schulden im Jahresabschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen werden. Es ist sichergestellt, dass die Buchungsunterlagen auch durch Funktionstrennungen und Kontrollprozesse verlässliche und nachvollziehbare Informationen zur Verfügung stellen.

Der Abschlussprüfer und sonstige Prüfer, z. B. der steuerliche Betriebsprüfer, der Zollprüfer und die Prüfer der Sozialversicherungen sind mit prozessunabhängigen Prüfungstätigkeiten in das Kontrollumfeld einbezogen. Insbesondere die Prüfung des Konzernabschlusses durch den Konzernabschlussprüfer bildet eine wesentliche prozessunabhängige Überwachungsmaßnahme in Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess.

#### Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten:

Zu den im Unternehmen bestehenden Finanzinstrumenten zählen: Giro- und Anlagekonten, Lieferantenkredite, sowie Forderungen etc.

Die Gesellschaft verfügt über einen solventen und bonitätsstarken Kundenstamm, der zudem bei Warenlieferungen an unterhalb von im DAX 30-Index notierten Gesellschaften in der Regel ab einer Forderungssumme von Euro 10.000 über eine Warenkreditversicherung abgesichert ist. Forderungsausfälle sind nicht in einer Größenordnung zu erwarten, die zu einer Gefährdung des Unternehmens führen könnten.

Verbindlichkeiten werden innerhalb der vereinbarten Zahlungsfristen gezahlt.

Ziel des Finanz- und Risikomanagements ist die Sicherung des Unternehmenserfolges gegen finanzielle Risiken jeglicher Art.

Mögliche Preisänderungsrisiken, die in einem potenziellen Verlust aufgrund von nachteiligen Veränderungen des Marktpreises oder preisbeeinflussender Parameter bestehen, werden durch Vertragsverhandlungen minimiert.

Zur Absicherung des Liquiditätsrisikos wird regelmäßig ein Überblick über die Geldaus- und -einzüge vermittelt. Zur Minimierung von Ausfallrisiken verfügt das Unternehmen über ein adäquates Debitorenmanagement.

### Gesamtbetrachtung der Risiko- und Chancensituation

Aus der Sicht der Geschäftsleitung eines Technologieunternehmens sehen wir in Abwägung von Risiko- und Chance ein Überwiegen der Chancen für die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft. Auch wenn die unternehmerischen Risiken ständig steigen, die Anforderungen an Produkte permanent höher und die Produktlebenszyklen immer kürzer werden, sind wir der Meinung, dass vor allem durch Industrie 4.0 als Teilmenge von Internet der Dinge (IoT) sich unser Marktumfeld insgesamt positiv verändern wird.

### Weitere Angaben nach § 289 Abs. 2 und 4 HGB:

Die Anzahl der Aktien beträgt 2.954.943 Stück mit einem Nennwert von 1 Euro. Es besteht derzeit weder ein bedingtes, noch ein genehmigtes Kapital und auch kein Aktienrückkaufprogramm.

Das gezeichnete Kapital besteht ausschließlich aus stimmberechtigten, auf den Inhaber bezogenen Stammaktien. Es gibt weder Stimmrechtsbeschränkungen, noch Einschränkungen beim Übertragen der Aktien.

Bestellung und Abberufung des Vorstands erfolgt nach den gesetzlichen Bestimmungen (§§ 84, 85 AktG.). Das Vergütungssystem der Gesellschaft für die Vorstände beinhaltet fixe Gehaltsbestandteile und in geringerem Umfang Tantiemen, die vom erzielten EBIT, bzw. vom Jahresüberschuss vor Ertragsteuern abhängen. Die Hauptversammlung vom 15.12.2011 hat beschlossen, dass die gemäß § 285 Nr. 9a Satz 5-9 HGB verlangten Angaben im Geschäftsbericht unterbleiben können. Entschädigungsvereinbarungen im Fall eines Kontrollwechsels bzw. eines Übernahmeangebots sind mit dem Vorstandsvorsitzenden getroffen. Bei einem Kontrollwechsel infolge eines Übernahmeangebots können zudem die für das Unternehmen essentiellen Lieferantenverträge von den Vertragslieferanten gekündigt werden. Diese Gefahr besteht insbesondere, wenn der Vertragslieferant den Einstieg eines Wettbewerbers befürchten muss.

Satzungsänderungen bedürfen einer Stimmenmehrheit von 75% der Hauptversammlung.

Forschungs- und Entwicklungskosten sind nicht angefallen.

### Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289 a HGB

Verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung bestimmen das Handeln der Leitungs- und Kontrollgremien der FORTEC Elektronik AG (FORTEC). Der Vorstand berichtet in dieser Erklärung gemäß § 289a Abs. 1 HGB über die Unternehmensführung.

Für die FORTEC wird die Unternehmensführung neben den rechtlichen Anforderungen und internen Verfahrensanweisungen durch ein hohes Maß an Selbstverantwortung und ethischer Handlungsweise eines jeden Mitarbeiters geprägt.

Die Unternehmensführung der FORTEC als börsennotierte deutsche Aktiengesellschaft wird in erster Linie durch das Aktiengesetz und mit Einschränkungen durch die Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner jeweils aktuellen Fassung bestimmt. Die Deutsche Bundesregierung hat am 26. Februar 2002 den Deutschen Corporate Governance Kodex verabschiedet. Der Kodex in seiner Fassung vom 15. Mai 2012 stellt wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften dar und enthält international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Ziel der verabschiedeten Leitlinien ist, die in Deutschland geltenden Regeln transparent zu machen, um so das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Unternehmensleitung deutscher Gesellschaften zu stärken.

Vorstand und Aufsichtsrat der FORTEC konnten nach pflichtgemäßer Prüfung die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgeben, die den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht ist.

Landsberg, 27. Februar 2015

Dieter Fischer  
Vorstandsvorsitzender

Jörg Traum  
Vorstand

**KONZERNBILANZ** (ungeprüft), nach IAS/IFRS  
**31.12.2014 (Vorjahreszahlen 30.06.2014) in EUR**

<b>AKTIVA</b>	<b>GJ 31.12.2014</b>	<b>GJ 30.06.2014</b>	<b>PASSIVA</b>	<b>GJ 31.12.2014</b>	<b>GJ 30.06.2014</b>
	€	€		€	€
<b>A</b>			<b>A. Eigenkapital</b>		
<b>. Langfristige Vermögenswerte</b>			I. Gezeichnetes Kapital	2.954.943	2.954.943
I. Goodwill	3.362.995	2.868.502	II. Kapitalrücklage	8.689.364	8.689.364
II. Immaterielle Vermögenswerte	155.805	200.109	III. Umrechnungsdifferenz	1.166.350	1.091.320
III. Sachanlagen	1.394.745	1.214.279	IV. Sonstige Rücklagen	9.384.171	7.848.012
IV. Finanzielle Vermögenswerte	5.625.960	94.288	V. Periodenüberschuss	609.836	1.536.159
V. Langfristige Forderungen	56.463	64.463		<b>22.804.664</b>	<b>22.119.798</b>
	<b>10.595.968</b>	<b>4.441.640</b>	<b>B. Langfrist. Verbindlichkeiten</b>		
<b>B</b>			I. Langfrist. Rückstellungen	187.423	207.666
<b>. Kurzfristige Vermögenswerte</b>			II. Latente Steuerverbindlichk.	267.714	255.715
I. Vorräte	9.949.889	8.428.358		<b>455.137</b>	<b>463.380</b>
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.544.029	4.048.003	<b>C. Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
III. Steuerforderungen	376.488	309.340	I. Verbindl. Lief./Leistungen	1.685.095	1.639.060
IV. Sonst. Vermögenswerte	142.928	87.278	II. Steuerverbindlichkeiten	189.092	740.302
V. Liquide Mittel	2.123.616	8.664.527	III. Sonstige Rückstellungen	186.583	113.450
	<b>15.136.950</b>	<b>21.537.506</b>	IV. Sonst. Verbindlichkeiten	412.347	903.156
				<b>2.473.117</b>	<b>3.395.968</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>25.732.918</b>	<b>25.979.146</b>	<b>Summe Passiva</b>	<b>25.732.918</b>	<b>25.979.146</b>

**Konzern Gesamtergebnisrechnung**  
**1. Halbjahr GJ 2014/15**(ungeprüft), nach IAS/IFRS

**01.07. - 31.12.2014 (Vorjahreszahlen 01.07. - 31.12.2013) in EUR**

<b>Gewinn und Verlust</b>	<b>GJ 2014/15</b>	<b>GJ 2013/14</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>21.319.484</b>	<b>20.896.652 €</b>
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse	130.745	38.092 €
sonstige betriebliche Erträge	260.912	259.824 €
Materialaufwand	16.164.197	16.087.561 €
Personalaufwand	2.833.819	2.794.935 €
Abschreibungen	137.772	139.693 €
sonstige betriebliche Aufwendungen	1.872.141	1.670.361 €
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>703.212</b>	<b>502.018 €</b>
Beteiligungsergebnis *	105.825	0
Zinsen und ähnliche Erträge /Aufwendungen	6.663	10.115 €
Steuern vom Einkommen und Ertrag	205.864	153.640 €
<b>Periodenüberschuss</b>	<b>609.836</b>	<b>358.493 €</b>
sonstiges Ergebnis **	75.030	2.794 €
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>684.866</b>	<b>361.287 €</b>
Gewinn pro Aktie/Halbjahr	0,20	0,12 €
Anzahl der Aktien	2.954.943	2.954.943

\* Beteiligungsergebnis der at-equity bewerteten 50% Beteiligung an Data Display

\*\* Das sonstige Ergebnis beinhaltet ausschließlich erfolgsneutrale Währungsumrechnungsdifferenzen.

**Konzern Gesamtergebnisrechnung**  
**2. Quartal GJ 2014/15**(ungeprüft), nach IAS/IFRS

**01.10. - 31.12.2014 (Vorjahreszahlen 01.10. - 31.12.2013) in EUR**

<b>Gewinn und Verlust</b>	<b>Q2 (1.10.-31.12.14)</b>	<b>Q2 (1.10.-31.12.13)</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>9.963.968</b>	<b>9.561.594 €</b>
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse	130.745	38.092 €
sonstige betriebliche Erträge	169.184	96.276 €
Materialaufwand	7.526.851	7.357.578 €
Personalaufwand	1.363.851	1.341.180 €
Abschreibungen	69.069	77.631 €
sonstige betriebliche Aufwendungen	1.011.212	816.222 €
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>292.914</b>	<b>103.351 €</b>
Beteiligungsergebnis *	105.825	0
Zinsen und ähnliche Erträge /Aufwendungen	1.913	5.288 €
Steuern vom Einkommen und Ertrag	91.466	42.427 €
<b>Periodenüberschuss</b>	<b>309.186</b>	<b>66.212 €</b>
sonstiges Ergebnis **	61.394	76 €
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>370.580</b>	<b>66.288 €</b>
Gewinn pro Aktie/ 2. Quartal	0,10	0,02 €
Anzahl der Aktien	2.954.943	2.954.943

\* Beteiligungsergebnis der at-equity bewerteten 50% Beteiligung an Data Display

\*\* Das sonstige Ergebnis beinhaltet ausschließlich erfolgsneutrale Währungsumrechnungsdifferenzen.

## KONZERN EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

	Sonstige Rücklagen					Gesamt
	Gezeichnetes Kapital	Kapital rücklage	Währungs- umrechnungs- differenzen	Marktbe- wertungs- rücklage	Gewinnrücklage/ Gewinnvortrag	
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	
<b>Stand 01.07.2013</b>	<b>2.954.943</b>	<b>8.689.364</b>	<b>1.011.324</b>	<b>0</b>	<b>9.325.483</b>	<b>21.981.114</b>
Periodenüberschuß					358.493	358.493
Veränderung "Sonstiges Ergebnis"			2.794			2.794
Dividendenzahlungen						
<b>Stand 31.12.2013</b>	<b>2.954.943</b>	<b>8.689.364</b>	<b>1.014.118</b>	<b>0</b>	<b>9.683.976</b>	<b>22.342.401</b>
<b>Stand 01.07.2014</b>	<b>2.954.943</b>	<b>8.689.364</b>	<b>1.091.320</b>	<b>0</b>	<b>9.384.171</b>	<b>22.119.798</b>
Periodenüberschuß					609.836	609.836
Veränderung "Sonstiges Ergebnis"			75.030			75.030
Dividendenzahlungen						0
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>2.954.943</b>	<b>8.689.364</b>	<b>1.166.350</b>	<b>0</b>	<b>9.994.007</b>	<b>22.804.664</b>

# Kapitalflussrechnung (ungeprüft), nach IAS/IFRS

01.07. -31.12.2014 (Vorjahreszahlen 01.07. - 31.12.2013)

<b>I. Operativer Bereich</b>	<b><u>GJ 2014/15</u></b>	<b><u>GJ 2013/ 14</u></b>
Periodenüberschuss	€ 609.836	€ 358.493
Abschreibungen auf Sachanlagen und Immaterielle Anlagegegenstände	€ 137.772	€ 139.693
Veränderung der Vorräte	€ - 1.521.531	€ 269.502
Reduzierung der Forderungen	€ 1.503.974	€ 2.573.796
Veränderung der Verbindlichkeiten	€ - 1.051.133	€ - 1.495.602
Veränderung der Rückstellungen	€ 52.890	€ - 11.461
Veränderung sonstiger Vermögensgegenstände	€ - 55.650	€ - 142.668
Mittelzufluß aus dem operative Bereich	€ - 323.842	€ 1.691.753
<b>II. Investitionsbereich</b>		
Investitionen in Finanz/Sachanlagen und immateriellen Anlagegegenständen	€ - 6.217.069	€ - 241.878
Erlöse aus dem Abgang von Anlagevermögen	€ 0	€ 0
Mittelzufluß aus dem Investitionsbereich	€ - 6.217.069	€ - 241.878
<b>III. Finanzierungsbereich</b>		
Gewinnausschüttung	€ 0	€ 0
<b>VI. Mittelzufluß insgesamt</b>		
	€ - 6.540.911	€ 1.449.875
<b>V. Veränderung der liquiden Mittel</b>		
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	€ 8.664.527	€ 7.236.838
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	€ 2.123.616	€ 8.686.713

## Anhangsangaben

Der vorliegende Halbjahresbericht ist in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 30.06.2014 zu lesen. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IAS/IFRS sind gegenüber denen im Geschäftsbericht 2013/14 unverändert. Die im Halbjahresbericht getroffenen Aussagen haben nur Gültigkeit für den Zeitpunkt der Veröffentlichung und können nicht fortgeschrieben werden. Die Anzahl der Mitarbeiter betrug 111 (Vorjahr 110). Der Konzern ist in den Bereichen Datenvisualisierung und Stromversorgungen tätig.

<u>Segmentberichterstattung</u>	<b>Daten visualisierung</b> TEuro	<b>Stromver- sorgungen</b> TEuro
<b>Umsatz</b>	<b>8.122</b>	<b>13.197</b>
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>23</b>	<b>680</b>
<b>Beteiligungsergebnis *</b>	<b>106</b>	<b>0</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
<b>Ertragsteuern</b>	<b>7</b>	<b>199</b>
<b>Periodenergebnis</b>	<b>124</b>	<b>486</b>

\* Beteiligungsergebnis der at-equity bewerteten 50 % Beteiligung an Data Display

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss der FORTEC Elektronik AG zum 31. Dezember 2014 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, 27.02.2015

Dieter Fischer  
CEO

Jörg Traum  
COO Stromversorgungen