

Zwischenabschluss für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2007/2008

=====
Geschäftshalbjahr 01.07. – 31.12.2007

Inhalt

- **Zwischenlagebericht**
- **Konzernbilanz**
- **Konzern G&V**
- **Anhangsangaben
inkl. Eigenkapitalsveränderungsrechnung**

FORTEC Elektronik AG

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

Konzern-Zwischenlagebericht 2007/08

Geschäftsverlauf und Geschäftsergebnis

Der Umsatz lag in den ersten 6 Monaten des Geschäftsjahres 2007/08 mit 20,2 Mio. Euro auf dem Vorjahresniveau von 20,0 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern konnte mit 1,240 Mio. Euro ebenfalls an das sehr gute Vorjahresresultat von 1,233 Mio. Euro anknüpfen. Der Gewinn nach Steuern mit 0,843 Mio. Euro gegenüber 0,755 Mio. Euro im Vorjahresvergleichszeitraum ist im Wesentlichen auf ein besseres Finanzergebnis und eine niedrigere Steuerquote zurückzuführen. Aufgrund der zum Vorjahr erhöhten Aktienanzahl blieb der Gewinn pro Aktie mit 28 Cent allerdings konstant.

Finanzielle Lage.

Die Gesellschaft arbeitet nur mit Eigenkapital. Mit einer Eigenkapitalquote von 82 % bei einer Bilanzsumme von 22,6 Mio. Euro ist die Gesellschaft derzeit ausreichend mit Eigenmitteln ausgestattet und kann das organische Wachstum und Arrondierungen durch Akquisitionen problemlos finanzieren. 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 20. Dezember 2007 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 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.

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.

Ein 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.

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.

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 Auftragseingang, beim Auftragsbestand, beim Lagerbestand sowie bei Umsatz, Rohmarge und Kosten rechtzeitig zu erkennen und 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. 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 Januar 2009 Änderungen aufgrund der Einführung der IFRS 8 (Segmentberichterstattung) ergeben, der an die Stelle des bisherigen IFRS 14 tritt und teilweise auch die Vorgehensweise beim Impairmenttest beeinflussen wird.

Ausblick

Als Zulieferer der Investitionsgüterindustrie sind wir auch deren Schwankungen unterworfen.

Seit Frühjahr 2004 ist die Elektronik-Branche wieder zyklisch auf Wachstumskurs. Nachdem nach einer anfangs noch zögerlichen Konjunkturerholung in Mitteleuropa ab dem Geschäftsjahr 2004/05 ein im Wesentlichen von der Exportindustrie getragener Aufschwung zu sehen war, hatten wir in den Geschäftsjahren 2005/06 und 2006/07 eine sich selbst tragende Konjunktur, die zunehmend von einer Inlandsnachfrage bestimmt wurde.

Wir denken, dass der Höhepunkt dieses Zyklus im Geschäftsjahr 2007/08 zu sehen sein wird. Wir erwarten daher im Geschäftsjahr 2007/08 im Konzernumsatz insgesamt eine eher seitwärts gerichtete Phase mit dem im späteren Verlauf dann verstärkt einsetzenden Druck auf die Margen.

Unser Produktportfolio bietet auch in einem zur Schwäche neigenden Gesamtmarkt weiter Wachstumschancen. Dieses Potenzial wollen wir nutzen und dem stagnierenden Umsatz durch verstärkte Marketing- und Vertriebsaufwendungen entgegenwirken. Dies wird jedoch vorab zu Kosten führen, denen erst in den Folgeperioden entsprechende Erlöse gegenüberstehen sollten.

KONZERNBILANZ (ungeprüft), nach IAS/IFRS
31.12.2007 (Vorjahreszahlen 30.06.2007)

AKTIVA	€ 31.12.2007	€ 30.06.2007	PASSIVA	€ 31.12.2007	€ 30.06.2007
A. Langfristige Vermögenswerte			A. Eigenkapital		
I. Goodwill	4.485.709	4.485.709	I. Gezeichnetes Kapital	2.954.943	2.954.943
II. Immaterielle Vermögensgegenstände	56.730	51.046	II. Kapitalrücklage	8.689.363	8.689.363
III. Sachanlagen	659.852	690.826	III. Sonstige Rücklagen	5.986.085	5.300.683
IV. Finanzanlagen	1.259.629	1.262.777	IV. Periodenüberschuss	843.514	1.571.885
	6.461.920	6.490.358		18.473.905	18.516.874
B. Kurzfristige Vermögenswerte			B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Vorräte	7.230.744	7.136.976	I. Latente Steuerverbindlichkeiten	204.927	398.910
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.798.424	4.565.183	C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
III. Sonstige Vermögenswerte	561.328	705.721	I. Verbindl. Kreditinstitute	6.336	0
IV. Liquide Mittel	5.553.278	5.153.407	II. Verbindl. Lief./Leistungen	1.707.565	2.747.304
	16.143.774	17.561.288	III. Steuerverbindlichkeiten	190.056	551.073
			IV. Sonstige Rückstellungen	581.452	670.673
			V. Sonstige Verbindlichkeiten	1.441.453	1.166.812
				4.131.789	5.135.862
Summe Aktiva	22.605.694	24.051.646	Summe Passiva	22.605.694	24.051.646

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

01.07. - 31.12.2007 (Vorjahreszahlen 01.07. - 31.12.2006)

Gewinn und Verlust	GJ 2007/08	GJ 2006/07
Umsatzerlöse	20.170.751 €	20.044.833 €
sonstige betriebliche Erträge	278.731 €	543.570 €
Materialaufwand	14.684.416 €	15.437.106 €
Personalaufwand	2.728.300 €	2.377.465 €
Abschreibungen	146.278 €	147.874 €
sonstige betriebliche Aufwendungen	1.649.735	1.392.642 €
Betriebsergebnis (EBIT)	1.240.753 €	1.233.316 €
Zinsen und ähnliche Erträge /Aufwendungen	85.207 €	30.190 €
Steuern vom Einkommen und Ertrag	482.446 €	507.999 €
Periodenüberschuss	843.514 €	755.507 €
Gewinn pro Aktie/Halbjahr	0.28 €	0.28 €
Anzahl der Aktien	2.954.943	2.700.000

Anhangsangaben

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gemäß IAS/IFRS sind gegenüber denen im Geschäftsbericht 2006/07 unverändert. Die Anzahl der Mitarbeiter, umgerechnet auf Vollzeitkräfte erhöhte sich auf 106 (Vorj. 76). Die Produktgruppen werden einheitlich unter dem Segment Embedded Solutions vermarktet, daher kann eine Segmentberichterstattung nach Produktgruppen entfallen. Von den 20 Mio. Euro Umsatz wurden 15 Mio. Euro (Vorjahr 16 Mio. Euro) im Inland und 5 Mio. Euro (Vorjahr 4 Mio. Euro) im europäischen Ausland erzielt. Die Hauptversammlung vom 20. Dezember 2007 hat eine Dividende von 30 Cent/Aktie beschlossen.

Aufstellung über die Eigenkapitalveränderung

	gezeichnetes Kapital Euro	Kapital- rücklage Euro	Entwicklung Gewinnrücklage/Gewinnvortrag Euro	Gesamt Euro
Stand 01.07.2007	2.954.943	8.689.363	6.872.568	18.516.874
Ausschüttung/Dividende			-886.483	-886.483
Periodenüberschuss			843.514	843.514
Stand 31.12.2007	2.954.943	8.689.363	6.829.599	18.473.905
Davon nicht ausschüttbar gem. § 150 AktG gem. § 47 AktG	2.954.943	8.689.363		

Versicherung des gesetzlichen Vertreters

Nach bestem Wissen versichere ich, dass gemäss den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss der FORTEC Elektronik AG zum 31. Dezember 2007 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, 29. Februar 2008

Der Vorstand