

FORTEC

ELEKTRONIK AG



Geschäftsbericht 2005



Die Entwicklung von FORTEC

Geschäftsjahr	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05
Gezeichnetes Kapital Mio. €	2,7	2,7	2,7	2,7
Eigenkapital Mio. €	11,4	11,6	12,4	13,5
Eigenkapitalquote %	71	74	71	75
Eigenkapitalrendite % (*)	17,3	17,7	19,1	20
Umsatzerlöse Mio. €	34,7	30,9	32,9	34,8
Betriebsergebnis Mio. € (**)	2,0	2,0	2,3	2,7
Umsatzrendite % (**)	5,9	6,5	7,1	7,7
Jahresüberschuß Mio. €	1,02	1,19	1,33	1,55
Dividende/Aktie €	0,75	0,75	0,75	0,90
Jahresschlußkurs € (***)	35,5	25,0	25,0	28,5
Marktkapitalisierung Mio. € (***)	32	22	22	26
Anzahl der Aktien in Tausend	900	900	900	900

(*) Ergebnis vor Steuern (**) EBIT-Basis (***) Jahresschlußkurs 31.12.

Geschäftsbericht 2005

Inhalt

Lagebericht

Konzernbilanz

Konzern G&V

Kapitalflussrechnung

FORTEC

Lagebericht 2005

Finanzielle Lage

Die weltweite Konjunktur hat sich im Geschäftsjahr 2004/05 weiter gefestigt. Vor allem aus Fernost erfuhr die Investitionsgüterindustrie, zu deren Zulieferern die FORTEC gehört, eine steigende Nachfrage.

Die Binnenkonjunktur ist nach wie vor schwach. Die Impulse aus dem Exportgeschäft konnten in der Summe die insgesamt noch verhaltene Investitionsbereitschaft nicht grundlegend beeinflussen, so dass auch in diesem Geschäftsjahr noch nicht an die deutlich zweistelligen Wachstumsraten aus den 90er Jahren angeknüpft werden konnte.

Mit den vorliegenden Zahlen zum Geschäftsjahr 2004/05 konnte

FORTEC dennoch erneut die Erwartungen des Kapitalmarkts deutlich erfüllen. Während der Umsatz vor allem währungsbedingt - größere Aufträge werden in der Regel in Dollar fakturiert, wenn wesentliche Vorprodukte aus dem Dollarraum bezogen werden - nur um 2 Mio. Euro auf jetzt 35 Mio. Euro gesteigert werden konnte, hat sich das operative Ergebnis u. a. auch durch eine höhere Wertschöpfung und den weiter deutlich gestiegenen Ertrag der Tochtergesellschaft EMTRON gegenüber dem Vorjahr weiter erhöht.

Trotz des nach wie vor nicht optimalen wirtschaftlichen Umfeldes liegen Umsatz und auch Ertrag wieder auf Rekordniveau.

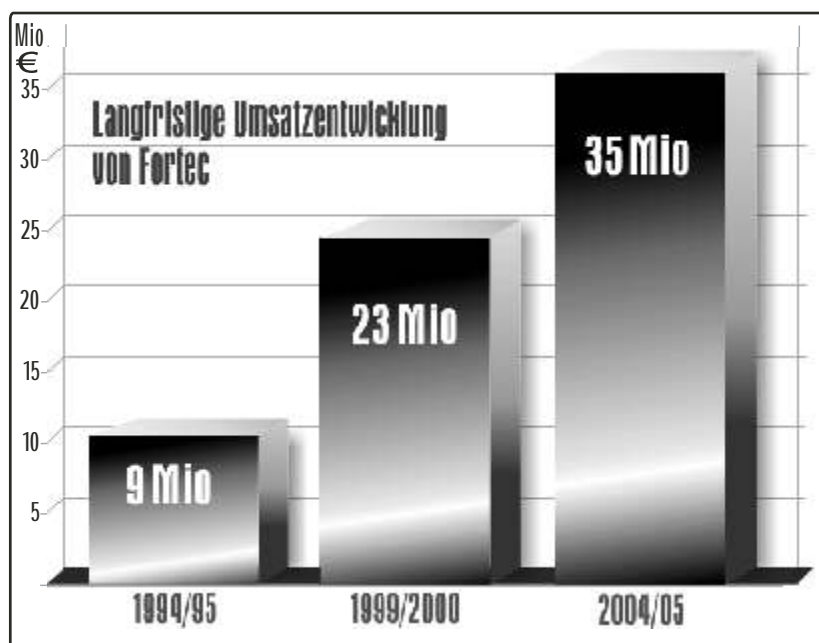
Der Gewinn pro Aktie, bezogen auf das operative Ergebnis (EBIT), das nach den Richtlinien

der International Financial Reporting Standards (IFRS) errechnet wird und auf Basis des Ergebnisses vor Steuern und Zinsen ermittelt wird, liegt bei Euro 2,98.

Der Jahresüberschuss hat sich im Geschäftsjahr 2004/05 gegenüber dem Vorjahr von 1,33 Mio. Euro weiter auf 1,55 Mio. Euro erhöht.

Die Finanzlage des Konzerns ist nach wie vor gesund. Die Gesellschaft arbeitet nur mit Eigenkapital ohne Bankverbindlichkeiten. Mit Eigenmitteln von 13,5 Mio. Euro bei einer Bilanzsumme von 18,1 Mio. Euro ist die Bilanz weiterhin grundsolide und kann ohne weiteres zukünftiges organisches Wachstum ohne Aufnahme von Krediten finanzieren.

Die zur Finanzierung einer größeren Akquisition ausgegebenen Optionsscheine mit einem Basispreis von Euro 45,00 haben nach



Langfristige Umsatzentwicklung von FORTEC [Mio €]

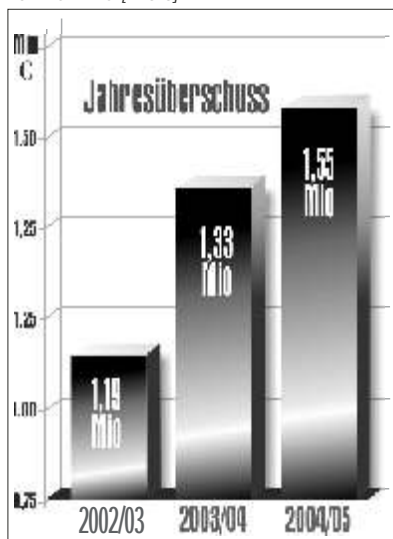
Lagebericht 2005



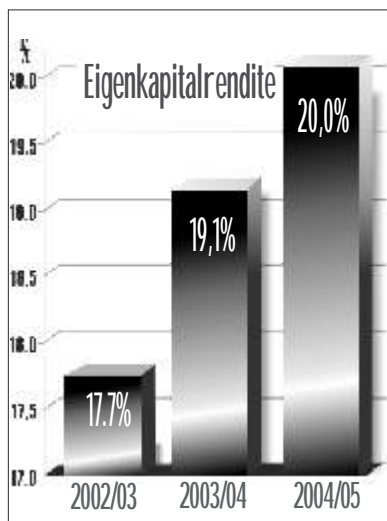
Kurzfristige Umsatzentwicklung von FORTEC [Mio €]

automatischer Verlängerung nunmehr die Fälligkeit 15. März 2006, sofern der Eröffnungskurs der FORTEC-Aktie 10 Börsentage vor dem 22. Januar 2006 über Euro 45,00 liegt.

Entwicklung des Konzernjahresüberschusses von FORTEC [Mio €]



Liegt der Kurs der FORTEC-Aktie während dieser 10 Tage vor dem 22. Januar 2006 nicht über der Marke von Euro 45,00, so verlängert sich der Optionsschein jedes Jahr analog zu obigen



Entwicklung der Eigenkapitalrendite vor Steuern

Bedingungen bis längstens 15. März 2008.

Es wird nur ein gemeinsamer Lagebericht für die FORTEC AG und den Konzern aufgestellt.

Strategie

Ziel unserer Unternehmensstrategie ist es nach wie vor, in einigen wenigen, schnell wachsenden Bereichen der professionellen Elektronik eine marktführende Stellung zu erreichen. Mit den Bereichen Powersupplies (Stromversorgungen), Displaytechnik (industrielle Flachbildschirme inkl. Ansteuerung) und Embedded Computer Technology (Einplatinen-Industrierechner) besetzt FORTEC drei sehr attraktive Nischenmärkte, die allein im deutschsprachigen Raum ein Marktvolumen von mehr als 500 Mio. Euro ergeben.

Mit dem integrierten Ansatz, dieses industrielle Produktportfolio ganzheitlich zu vermarkten, hat sich die Gesellschaft eine hohe Marktakzeptanz als Embedded Solution Company erworben.

Zielkunden sind im Wesentlichen Produzenten im Bereich der Industrieautomation, der Medizintechnik und der elektronischen Informationsmedien, aber auch Ausrüster im Telekom- und Automotivgeschäft und aus der Sicherheitstechnik.

Die Beherrschung der Technologie in Verbindung mit einem starken Vertrieb vor Ort ist unsere Kompetenz. Gewachsene Beziehungen zu einigen tausend Kunden ist Grundlage unseres Erfolgs. Diesen Erfolg wollen wir weiter ausbauen. Deutschland, Österreich und die Schweiz als

unsere Kernländer bieten trotz einer in Teilsegmenten bereits erreichten marktführenden Stellung noch erhebliches Potenzial. In den angrenzenden Ländern wollen wir durch Beteiligungen oder Kooperationen wachsen.

Wir betreiben eine renditeorientierte Vertriebspolitik. Wachstum sehen wir nicht als Selbstzweck. Dennoch ist unsere Strategie darauf ausgelegt, weiterhin überproportionale Marktanteilsgewinne in einem langfristig weiter überdurchschnittlich wachsenden Markt zu erzielen.

Eine gesicherte Rentabilität bildet für uns die Grundlage einer auch in der

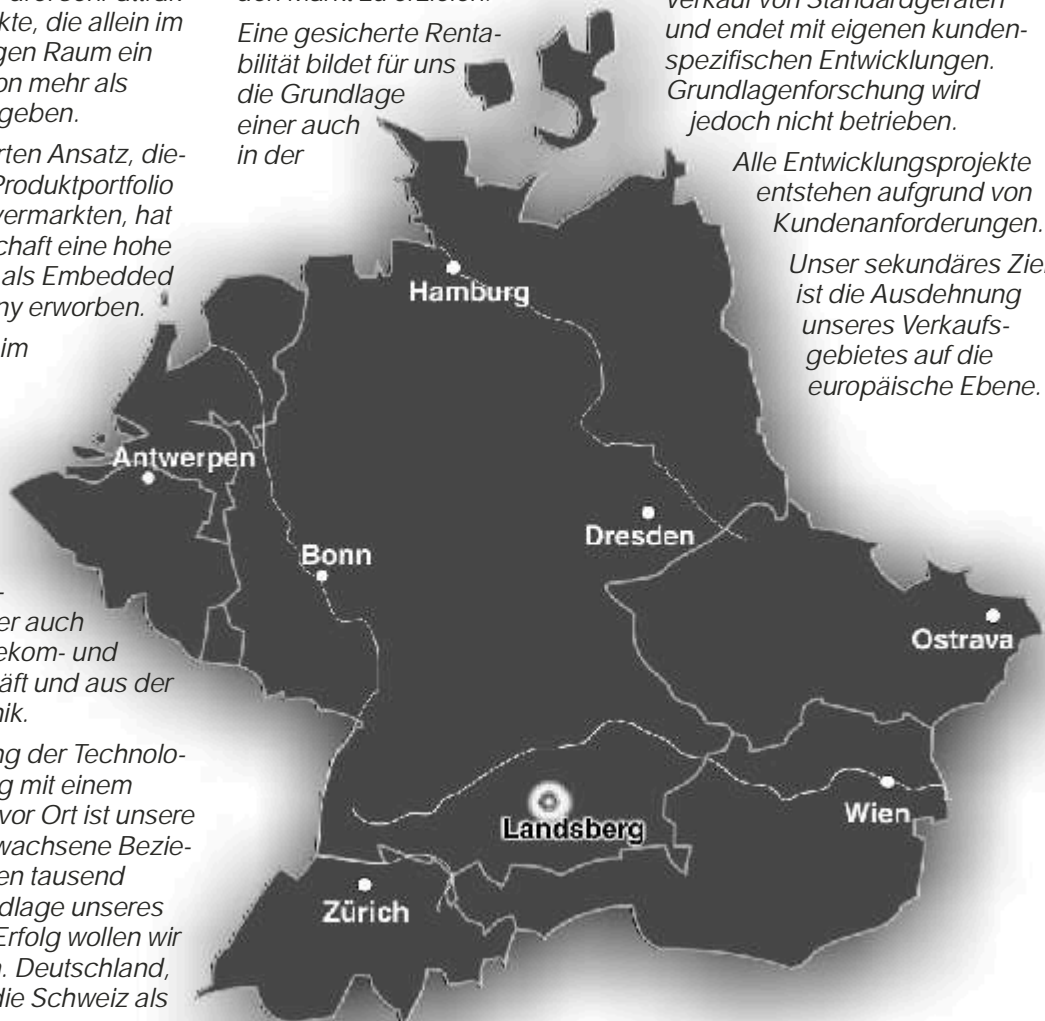
Vergangenheit stets erfolgreichen Expansionspolitik.

Unser primäres Ziel ist es, die langfristig aufgrund der jederzeit auch für unsere Kunden verfügbaren Informationen übers Internet zurückgehenden Margen im reinen Handelsgeschäft mit zusätzlicher Wertschöpfung zu kompensieren.

Dies beginnt mit von FORTEC aufgebauten und systemgeprüften Standardkits, geht über begleitende Dienstleistungen im Bereich Hard- und Software beim Verkauf von Standardgeräten und endet mit eigenen kundenspezifischen Entwicklungen. Grundlagenforschung wird jedoch nicht betrieben.

Alle Entwicklungsprojekte entstehen aufgrund von Kundenanforderungen.

Unser sekundäres Ziel ist die Ausdehnung unseres Verkaufsgebietes auf die europäische Ebene.



Lagebericht 2005

Risikomanagement

Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, sind nicht zu erkennen.

Bilanzielle Risiken, soweit sie bei Bilanzerstellung erkennbar waren, wurden durch entsprechende Rückstellungen berücksichtigt. Die Gesellschaft hat alle Möglichkeiten genutzt, Vorsorge im Hinblick auf etwaige Risiken zu treffen.

Elementarrisiken werden durch einen umfassenden Versicherungsschutz abgedeckt.

Potentielle Risiken, die wir eingehen müssen, um am Markt zu bestehen, sind das Vertriebs-, das Produkt- und das Marktrisiko.

Wir sind in der Lage, Abweichungen bei den Planzahlen im Auftragseingang, beim Auftragsbestand, beim Lagerbestand sowie bei Umsatz, Rohmarge und Kosten rechtzeitig zu erkennen.

Im Rahmen des Risikomanagements kommt den Früherkennungsmechanismen im teilweise bis zu 30 Monate vorlaufenden Projektgeschäft eine große Bedeutung zu. Diese Instrumente zu verfeinern und Abweichungen von der Planung frühzeitig zu erkennen, ist ein kontinuierlicher Prozess, an dem wir weiter arbeiten.

Ein weiterer Schwerpunkt im Risikomanagement ist die Bonitätsprüfung und die laufende Überwachung der Debitoren, wobei wir uns dort im Wesentlichen an

den Anforderungen der Warenkreditversicherungen orientieren.

Ein nicht zu unterschätzendes Risiko birgt die enge Zusammenarbeit mit nur wenigen strategischen Partnern im Produktbereich. Auf dieser allerdings auch beidseitig vorhandenen Abhängigkeit basiert unser Geschäftsmodell - und der Erfolg der letzten 20 Jahre.

Fehldispositionen im Lager können zu erheblichen Verlusten führen. Das Risiko, unverkäufliche Ware am Lager zu haben, beruht nicht allein nur auf einer falschen Einschätzung des zukünftigen Bedarfs, sondern ist auch abhängig von politischen Vorgaben. So wurde aufgrund von EU-Richtlinien beschlossen, dass ab 01.07.2006 keine Ware mit schädlichen Substanzen mehr verkauft werden darf. Das in der Elektronik als "bleifrei" eingegangene Gesetz, dass ab diesem Zeitpunkt nur RoHS-kompatible Produkte verkauft werden dürfen, beinhaltet ein latentes Risiko, einerseits nicht genügend Ware für den kurzfristigen Bedarf vorrätig zu haben und andererseits zuviel Ware verfügbar zu haben, die nach dem 01.07.2006 nicht mehr an wesentliche industrielle Abnehmer in Europa veräußert werden darf. Die großen Hersteller - vor allem von Komponenten - haben nach unserer Einschätzung zu spät reagiert, so dass vermutlich erst kurz vor dem Stichtag alle Produkte RoHS-kompatibel verfügbar sein werden. In der

Branche wird mit einem nicht unerheblichen Abwertungsbedarf für nicht verkäufliche Lagerware gerechnet. Obwohl wir in der Vergangenheit mit teilweise ähnlichen EU-Verordnungen praktisch keinen Verlust erlitten haben, ist dies keine Gewähr, dass es auch zukünftig so sein wird.

Ein Risiko, das sich vor allem bei wieder anziehender Konjunktur in unserer Branche wieder einstellen wird, ist eine mögliche Mitarbeiterveränderung. Dies kann den bisherigen Erfolgskurs gefährden.

Ein zunehmend wichtiger werdendes Risiko ist die IT-Sicherheit. Durch die EDV-Vernetzung des gesamten Konzerns kann ein Missbrauch durch Externe oder Interne, insbesondere durch Diebstahl von Informationen, Geschäftsunterbrechungen oder IT-Systemausfälle oder ungenügende Datenschutzvorkehrungen nicht ausgeschlossen werden. Obwohl wir in nicht unerheblichem Maße in den letzten Geschäftsjahren in die IT-Sicherheit investiert haben, ist ein erhöhtes Risiko vorhanden, welches nicht zuletzt auch getrieben von krimineller Energie zu einem erheblichen Schaden für die Gesellschaft führen kann.

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

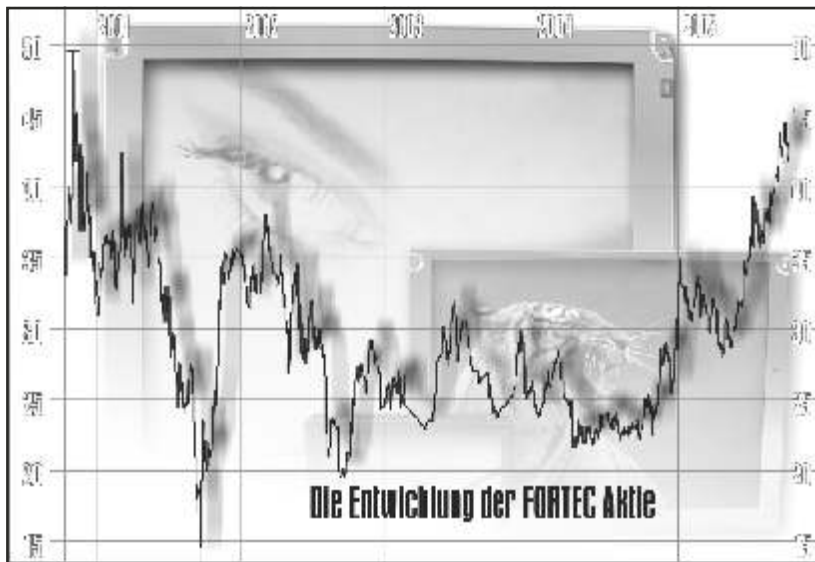
FORTEC

Lagebericht 2005

Die Aktie

Nachdem sich die Aktie in den 90-er Jahren parallel zum wirtschaftlichen Erfolg der FORTEC stetig nach oben entwickelt hat, ist in den letzten Jahren ebenfalls parallel zur Entwicklung der Gesellschaft eine Seitwärtsbewegung festzustellen. Seit geraumer Zeit ist allerdings der Kapitalmarkt wieder davon überzeugt, dass die Gesellschaft erneut langfristig ertragsstarkes Wachstum bietet. Denn nicht Stores, sondern ein solides Geschäftsmodell mit langfristigen Perspektiven bildet auch weiterhin die Basis für unseren Erfolg.

Die Gesellschaft berichtet, wie bereits seit über 15 Jahren regelmäßig über den Geschäftsverlauf. Quartalsberichte werden spätestens 2 Monate nach Quartalsende, Informationen über das komplette Geschäfts-

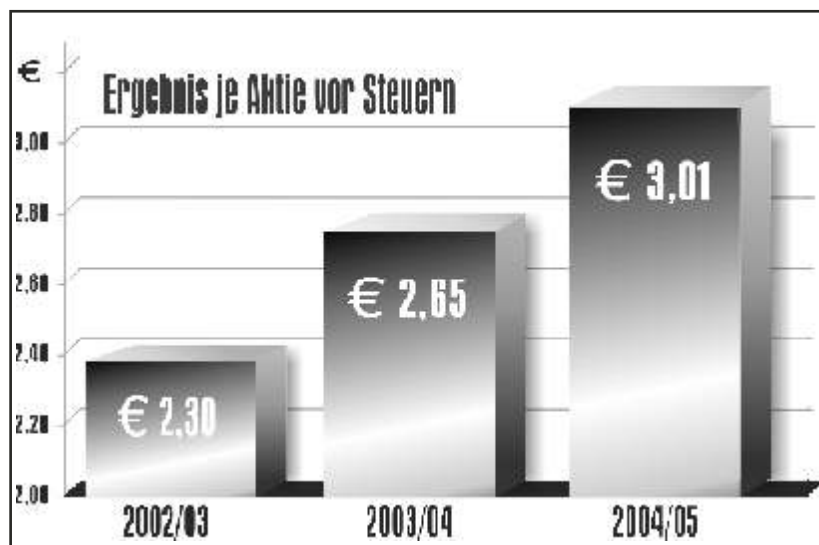


Entwicklung des Aktienkurses der FORTEC AG in den vergangenen 5 Jahren

jahr spätestens 3 Monate nach Geschäftsjahresschluss auf unserer Internetseite www.fortec.ag unter Investor Relations/Berichte veröffentlicht. Unsere Investoren - in der Mehrzahl Privatanleger und auf Small Caps spezialisierte Fonds - kommen weitestgehend aus den deutschsprachigen Ländern.

Unsere Informationspolitik ist auf diesen Anlegerkreis abgestimmt. Neben Kontakten zu Analysten und der an Nebenwerten interessierten Presse in Deutschland, Österreich und der Schweiz pflegen wir intensive Kontakte zu Vermögensverwaltungen und entsprechend spezialisierte Fonds in diesen Ländern, die unsere Arbeit bisher durch ihr oftmals langfristiges Engagement unterstützt haben.

Schwerpunkt der Investor-Relations-Arbeit im angelaufenen Geschäftsjahr waren Präsentationen bei neuen Investoren, mit dem Ziel, dieser Gruppe das Geschäftsmodell der FORTEC zu erläutern, die jetzt 20-jährige, ununterbrochene positive Gewinnentwicklung darzulegen und die Zukunftsperspektiven aufzuzeigen.



Ausblick

Mit einer moderaten Steigerung von Umsatz und Ertrag gegenüber den letzten Geschäftsjahren haben wir die Prognose für das Geschäftsjahr 2004/05 wiederum einhalten bzw. übertreffen können.

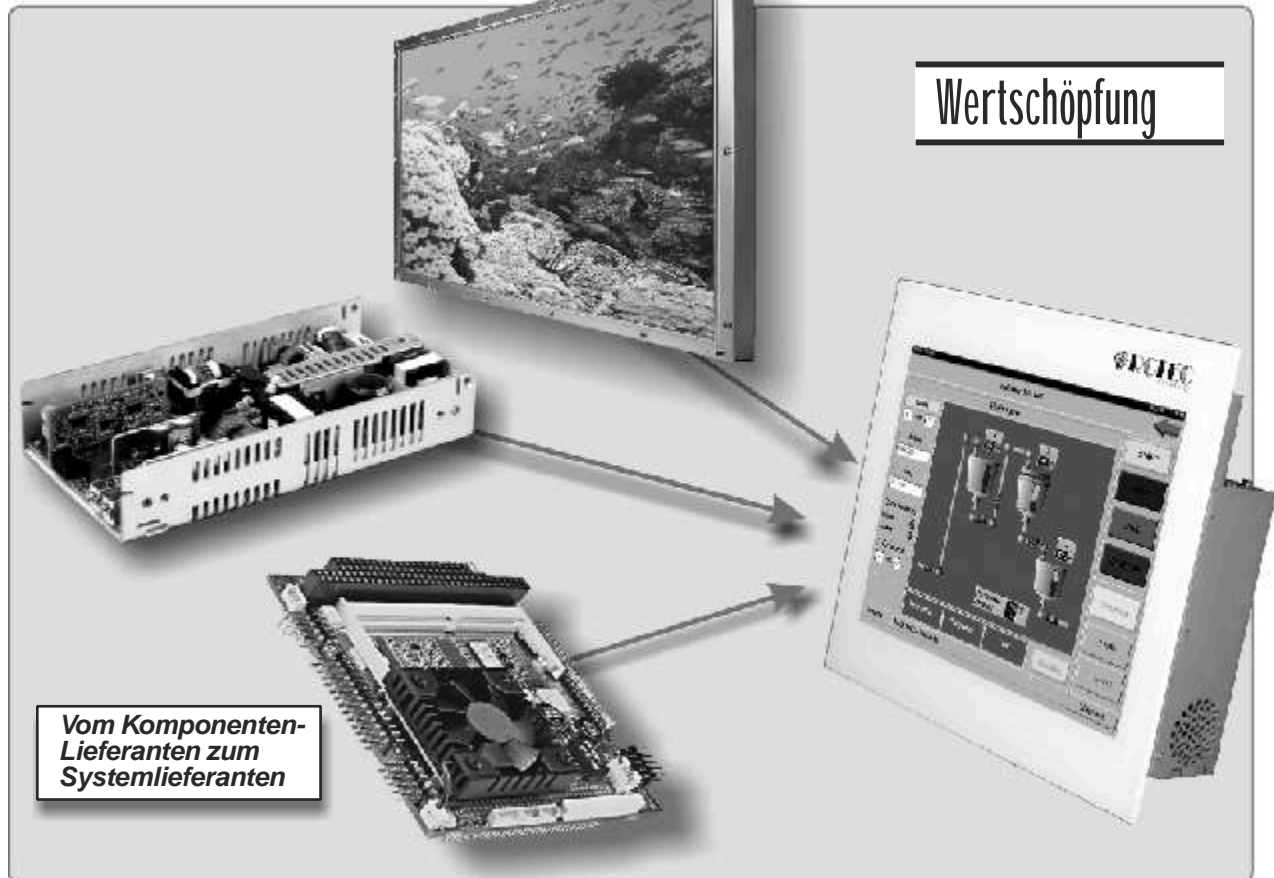
Aus heutiger Sicht sollte die industrielle Rezession in der Elektronik-Branche, die sich nach den Überinvestitionen Ende des letzten Jahrtausends dieses Mal länger als in den Vorperioden hingezogen hat, überwunden sein. Unser Modell

geht von einem jetzt noch von der Exportindustrie getragenen langsamen Konjunkturaufschwung in der Investitionsgüterindustrie aus, welches im Laufe der nächsten Perioden auf die Binnenkonjunktur übergreifen sollte.

Nachdem sich im abgelaufenen Geschäftsjahr die Entwicklungsabteilungen praktisch jedes Betriebs - vom Ein-Mann-Unternehmen bis zum Großkonzern - fast ausschließlich mit den Problemen der RoHS-Kompatibilität, also im Wesentlichen mit der Bleifreiheit ihrer existierenden

Produkte, beschäftigt haben, gehen wir davon aus, dass sich die bisher blockierten Entwicklungskapazitäten alsbald mit neuen Produkten beschäftigen werden und dies dann endgültig zu dem lange ersehnten Aufschwung im deutschsprachigen Raum in unserem Bereich der elektronischen Investitionsgüterindustrie führen wird.

In Anlehnung an die Zyklen aus früheren Jahren rechnen wir nach heutigem Wissensstand in den nächsten Jahren wieder mit einer Wachstumsphase in unserem Segment der Elektronik.

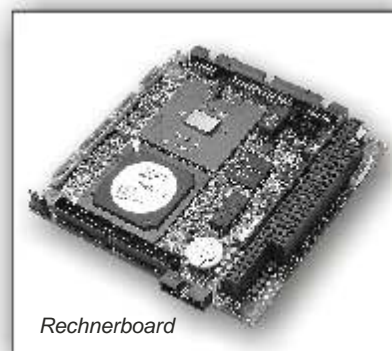


Konzernbilanz zum 30. Juni 2005

Consolidated Balance Sheet

AKTIVA/Total Assets

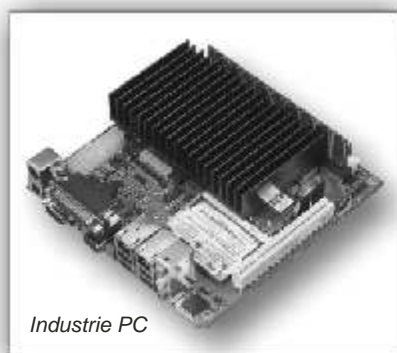
	<i>Geschäftsjahr</i> <i>FY 30.06.2004</i>	<i>Geschäftsjahr</i> <i>FY 30.06.2005</i>
A. Anlagevermögen/Fixed assets		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände und Goodwill <i>Intangible assets and Goodwill</i>	4.945.962,69	4.828.181,48
II. Sachanlagen/ <i>Tangible assets</i>	761.112,28	761.210,25
III. Finanzanlagen/ <i>Financial assets</i>	8.187,46	635.681,00
	5.715.262,43	6.225.072,73
B. Umlaufvermögen/Current assets		
I. Vorräte/ <i>Inventories</i>	4.720.161,18	4.967.108,39
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen <i>Accounts receivable and other assets</i>	3.697.815,52	4.068.200,01
III. Kassenbestand, Bankguthaben <i>Cash on hand, balances with banks</i>	3.000.003,98	2.601.752,19
	11.417.980,68	11.637.060,59
C. Rechnungsabgrenzungsposten/Prepaid expenses	69.475,96	45.056,33
D. Latente Steuern/Deferred Taxes	211.506,00	197.421,00
Summe Aktiva/Total assets	17.414.225,07	18.104.610,65



Konzernbilanz zum 30. Juni 2005 Consolidated Balance Sheet

PASSIVA/Total Equity and Liabilities

	<i>Geschäftsjahr</i> <i>FY 30.06.2004</i>	<i>Geschäftsjahr</i> <i>FY 30.06.2005</i>
A. Eigenkapital/Shareholders equity		
I. Gezeichnetes Kapital/ <i>Subscribed capital</i>	2.700.000,00	2.700.000,00
II. Kapitalrücklage/ <i>Capital reserve</i>	5.089.521,59	5.359.521,59
III. Gewinnrücklage/ <i>Retained earnings</i> Gewinnvortrag/ <i>Retained profit</i>	3.317.977,44	3.949.526,13
IV. Jahresüberschuss/ <i>Net income</i>	1.332.981,90	1.555.213,92
	12.440.480,92	13.564.261,64
B. Rückstellungen/Accruals		
I. Für andere Steuern/ <i>For other taxes</i>	376.115,61	513.020,96
II. Andere Rückstellungen/ <i>Other accruals</i>	2.146.187,24	1.819.609,91
	2.522.302,85	2.332.630,87
C. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten <i>Accounts payable and other liabilities</i>		
I. Verbindl. Lief./Leistungen/ <i>Trade payables</i>	1.911.577,07	1.478.401,05
II. Sonstige Verbindlichkeiten/ <i>Other liabilities</i>	319.565,07	502.005,64
	2.231.142,14	1.980.406,69
D. Latente Steuern/Deferred Taxes	220.299,16	227.311,45
Summe Passiva/Total Equity and Liabilities	17.414.225,07	18.104.610,65





Konzern Gewinn- und Verlustrechnung 1.7.2004 bis 30.6.2005

Consolidated income-statement

	<i>Konzern GuV Consolidated income-statement 01.7.03 - 30.6.04</i>	<i>Konzern GuV Consolidated income-statement 01.7.04 - 30.6.05</i>
1. Umsatzerlöse Sales revenues	32.873.896,85	34.823.714,22
2. Minderung Bestand unfertige Erzeugnisse <i>Decrease in finished goods/work in process</i>	129.164,00	-22.930,00
3. Sonstige betriebliche Erträge <i>Other operating income</i>	553.169,25	947.523,97
4. Materialaufwand <i>Cost of material</i>	23.985.169,28	25.470.913,98
5. Personalaufwand <i>Personnel expenses</i>	4.212.729,64	4.408.560,22
6. Abschreibungen <i>Depreciation</i>	637.641,89	343.098,40
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen <i>Other operating expenses</i>	2.382.074,96	2.844.614,41
8. Betriebsergebnis (EBIT) Operating result	2.338.614,33	2.681.121,17
9. Sonstige Zinsen u. ähnliche Erträge <i>Other interest and similar income</i>	57.570,24	36.246,77
10. Zinsen u. ähnliche Aufwendungen <i>Other interest and similar expenses</i>	14.243,89	6.127,95
11. Ergebnis der gewöhnl. Geschäftstätigkeit Results from ordinary activities	2.381.940,68	2.711.239,98
12. Steuern vom Einkommen und Ertrag <i>Taxes on income</i>	1.046.002,25	1.133.738,15
13. Sonstige Steuern <i>Other taxes</i>	2.956,53	22.287,92
14 Jahresüberschuss Net income	1.332.981,90	1.555.213,92



Kapitalflussrechnung Konzern 1.7.2004 bis 30.6.2005

Consolidated Cash Flow Statement

	Geschäftsjahr FY 2003/2004	Geschäftsjahr FY 2004/2005
I. OPERATIVER BEREICH		
1. Jahresüberschuss	1.332.981,90	1.555.213,92
2. Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Anlagegegenstände	637.641,89	288.096,40
3. Erhöhung (VJ Erhöhung) der Vorräte	-460.677,24	-246.947,21
4. Erhöhung (VJ Erhöhung) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-591.721,96	-370.384,49
5. Abnahme (VJ Zunahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	425.255,64	-433.176,02
6. Abnahme (VJ Zunahme) der kurzfristigen Rückstellungen	180.215,29	-198.111,98
7. Abnahme (VJ Erhöhung) der sonstigen Vermögensgegenstände u. Rechnungsabgrenzungsposten	-29.368,43	38.504,64
8. Zunahme (VJ Zunahme) der sonstigen Verbindlichkeiten	80.101,59	189.452,86
Cash flow aus dem operativen Bereich	<u>1.574.428,68</u>	<u>822.648,12</u>
II. INVESTITIONSBEREICH		
1. Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Anlagegegenstände	-406.128,98	-243.100,78
2. Investitionen in Finanzanlagen	-8.187,46	-635.680,00
3. Erwerb von Tochterunternehmen abzgl. übernommener liquider Mittel	-1.007.922,98	0,00
4. Erlöse aus den Abgängen von Sachanlagevermögen	50.854,52	89.327,60
5. Erlöse aus den Abgängen von Finanzanlagen	2.432,00	0,00
6. Gründung von Tochterunternehmen	-250.000,00	0,00
Cash flow aus dem Investitionsbereich	<u>-1.618.952,90</u>	<u>-789.453,18</u>
III. FINANZIERUNGSBEREICH		
1. Erhöhung Kapitalrücklage	0,00	270.000,00
2. Währungsumrechnungsdifferenz aus Beteiligungsansatz	135.260,34	-26.433,21
3. Gewinnausschüttung	-675.000,00	-675.000,00
Cash flow aus dem Finanzierungsbereich	<u>-539.739,66</u>	<u>-431.433,21</u>
IV. CASH FLOW INSGESAMT	<u>-584.263,88</u>	<u>-398.238,27</u>
V. VERÄNDERUNG DER LIQUIDEN MITTEL		
Kasse, Bankguthaben 30.06.2005 (VJ 30.06.2004)	3.000.003,98	2.601.765,71
Kasse, Bankguthaben 01.07.2004 (VJ 01.07.2003)	3.584.267,86	3.000.003,98