

HV-Bericht

FORTEC Elektronik AG

WKN 577410 ISIN DE0005774103

am 14.02.2019 in München

***EBIT-Marge erreicht neues Rekordniveau –
attraktive Dividendenrendite von 3 Prozent***

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des gebilligten Konzernabschlusses, des Lageberichts der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2017/2018 mit dem Bericht des Aufsichtsrats und dem erläuternden Bericht des Vorstands zu den Angaben der §§ 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 und § 289 Abs. 4 HGB
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns
(Vorschlag: Dividende von 0,60 Euro je Stückaktie)
3. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017/2018
4. Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017/2018
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018/2019
(Vorschlag: Metropol Audit GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, 68165 Mannheim)
6. Beschlussfassung über eine Änderung von § 1 Abs. 2 der Satzung, Sitz der Gesellschaft
7. Beschlussfassung über eine Änderung der Regelungen zum Unternehmensgegenstand und Änderung von § 2 Abs. 1 der Satzung
8. Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien und zum Ausschluss des Andienungsrechts und des Bezugsrechts sowie zur Einziehung eigener Aktien

HV-Bericht FORTEC Elektronik AG

Die Hauptversammlung der Fortec Elektronik AG fand am 14. Februar 2019 im Haus der Bayerischen Wirtschaft in München statt. Wie im Vorjahr hatten sich dort rund 150 Aktionäre und Gäste eingefunden, darunter Matthias Wahler für GSC Research, um sich über den Elektronikspezialisten mit Schwerpunkt Datenvisualisierung zu informieren, der sich immer stärker zu einem Anbieter von Komplettlösungen entwickelt. Das Protokoll führte Notarin Dr. Beate Kopp.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Winfried Tillmann eröffnete die Versammlung um 10 Uhr und teilte mit, dass Vorstand und Aufsichtsrat vollzählig anwesend sind. Personelle Veränderungen haben sich seit der letzten Hauptversammlung nicht gegeben. Der Vorstand besteht mit Sandra Maile (CEO), Bernhard Staller (COO Display Technology & Embedded) und Jörg Traum (COO Power Supplies) aus drei Personen.

Nach Abhandlung der Formalien und einigen ergänzenden Angaben zum Aufsichtsratsbericht übergab Herr Tillmann das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Frau Maile freute sich, erneut von einem erfolgreichen Geschäftsjahr berichten zu können. Sie begann ihre Ausführungen aber mit Erläuterungen zu einigen Punkten der Tagesordnung. Die unter TOP 6 vorgesehene Sitzverlegung von Landsberg am Lech nach Germering bewertet sie als eher formalen Akt, nachdem die Finanzbuchhaltung und wesentliche Teile der Verwaltung bereits dort angesiedelt sind. Zur Optimierung der internen Abläufe hält sie die Sitzverlegung für notwendig und sinnvoll.

Ähnlich ist die Situation bei der unter TOP 7 vorgeschlagenen Erweiterung des Unternehmensgegenstands. Die bisherige Formulierung bildet nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat die Führungsrolle der Fortec AG im Konzern bisher nicht hinreichend ab. Dieser Punkt soll stärker in der Satzung berücksichtigt werden. Das Ziel ist es, eine Unternehmensstruktur zu schaffen, mit der die Gruppe auch in Zukunft flexibel aufgestellt und eine stabile Basis für weiteres Wachstum gegeben ist.

Unter TOP 8 war die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien vorgesehen. Es gibt, wie Frau Maile betonte, aktuell keine Absicht, von dieser Möglichkeit unmittelbar Gebrauch zu machen. Eine Ermächtigung mit einer Laufzeit von fünf Jahren ist aber üblich, um als kapitalmarktorientierte Gesellschaft gut aufgestellt zu sein. Gegebenenfalls könnten erworbene Aktien unter anderem als Zahlungsmöglichkeit im Rahmen von Akquisitionen verwendet werden.

Das Geschäftsjahr 2017/18 (bis 30. Juni) war nach Aussage von Frau Maile erfolgreich. Die schon guten Zahlen des Vorjahres konnten nochmals verbessert werden. Der Konzernumsatz stieg auf 79,6 (Vorjahr: 78,5) Mio. Euro und erreichte damit den oberen Rand der Prognose. Das EBIT verbesserte sich noch stärker auf 6,0 (5,5) Mio. Euro. Als Grund nannte die Firmenchefin einen profitableren Mix der Produkte und Projekte durch den Übergang vom Produkt- zum Lösungsanbieter mit höherer Wertschöpfung.

Gleichzeitig konnten die Wareneinsatz- und die Personalkostenquote leicht gesenkt werden. Die EBIT-Marge verbesserte sich somit noch stärker als erwartet auf 7,6 (7,0) Prozent und erreichte, wie Frau Maile nicht ohne Stolz anmerkte, den höchsten Stand der Firmengeschichte. Der Jahresüberschuss bewegt sich mit 4,3 Mio. Euro indes auf dem Niveau des Vorjahres, in dem ein positiver Einmaleffekt aus der Gewinnausschüttung der Beteiligung in der Tschechischen Republik enthalten war.

Das Ergebnis je Aktie ging sogar auf 1,33 (1,44) Euro zurück. Der Grund ist die Kapitalerhöhung im Juli 2018, mit der sich die Aktienzahl um 10 Prozent erhöhte. Der Vorschlag an die Hauptversammlung lautete, eine unveränderte Dividende von 0,60 Euro auszuschütten, um ausreichend Mittel für das weitere Wachstum im Unternehmen zu behalten. Die Ausschüttungsquote beträgt dennoch 45 (42) Prozent und bei einem Aktienkurs von rund 20 Euro errechnet sich eine attraktive Dividendenrendite von 3 Prozent.

Der anhaltende Erfolg der Gruppe beruht, wie Frau Maile im Folgenden darlegte, auf zwei starken Segmenten, einer klaren Mission, einem schlüssigen Geschäftsmodell und den richtigen Geschäftsfeldern. Fortec ist in den Bereichen Datenvisualisierung und Stromversorgungen einer der Marktführer im deutschsprachigen

gen Raum, ein Nischenanbieter in Europa und verfügt zunehmend auch über eine deutliche Marktstellung im angloamerikanischen Raum.

Angeboten wird den Kunden die gesamte Palette von Standardlösungen und kundenspezifischen Produkten, die intelligent durch Dienstleistungen ergänzt werden. Beide Bereiche zeichnen sich durch eine hohe Beratungskompetenz aus, die komplexe Lösungen erst ermöglichen. Fortec bedient mit der Medizintechnik sowie der Beleuchtungs- und IT-Industrie wachstumsstarke Branchen. Zu den Kunden zählen Großkonzerne, mittelständische Unternehmen und kleine Anbieter.

Beide Segmente sind nachhaltig profitabel. Im Bereich Datenvisualisierung wurde mit den Gesellschaften Distec, Display Technologies in England und Apollo in den USA bei einem Umsatz von 50,9 (49,4) Mio. Euro ein EBIT von 4,3 (4,2) Mio. Euro erwirtschaftet. Mit einer Marge von 8,5 Prozent trägt dieses Segment wesentlich zum Erfolg des Konzerns bei. Im Bereich Stromversorgungen sank der Umsatz geringfügig auf 28,7 (29,1) Mio. Euro. Das EBIT konnte dennoch auf 1,7 (1,3) Mio. Euro gesteigert werden, womit sich die Marge auf 5,8 (4,5) Prozent verbesserte.

Der Hauptabsatzmarkt im Konzern ist mit einem Umsatzanteil von 68 Prozent nach wie vor Deutschland. Mit dem Wachstum der ausländischen Tochtergesellschaften wird der internationale Anteil nach Einschätzung von Frau Maile aber Schritt für Schritt ausgeweitet werden. Im Ausland konzentriert sich Fortec bisher ausschließlich auf den Bereich Datenvisualisierung. Es eröffnet sich somit ein noch nicht ausgeschöpftes Potenzial für den Bereich Stromversorgungen.

Im Anschluss sprach die Firmenchefin einige Worte zu den einzelnen Tochtergesellschaften. Sie begann mit der Fortec AG, in der sich der Umsatz im Geschäftsjahr 2017/18 auf Vorjahresniveau bewegte. Das Betriebsergebnis war hingegen, getrieben durch den Verschmelzungsgewinn aus der Einbringung der Data Display in die AG (*Details finden Sie im [HV-Bericht 2018](#)*), mit 3,8 (0,5) Mio. Euro deutlich höher. Auf bereinigter Basis verbesserte sich die operative Marge auf 3,0 (2,6) Prozent.

Die Emtron AG wirtschaftet mit einem Umsatz von 17,4 (16,6) Mio. Euro und einem unverändertem EBIT von 1,1 Mio. Euro erfolgreich. Als Grund für die leicht rückläufige Marge nannte Frau Maile Rückstellungen für ein laufendes Zollverfahren. Mit einer EBIT-Marge von 6,4 (6,8) Prozent wurde der Zielwert von über 5 Prozent dennoch erreicht. Zudem ist die Vorständin überzeugt, dass nach dem für Mai dieses Jahres geplanten Bezug des neuen Büro- und Logistikzentrums das Wachstum fortgesetzt werden kann.

Bei der Rotec GmbH bewegte sich der Umsatz mit 3,0 (2,9) Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Das Betriebsergebnis konnte dennoch kräftig auf 445 (108) TEUR ausgeweitet werden, womit sich eine außergewöhnlich hohe Marge von 15 Prozent errechnet. Beim Nischenanbieter Autronic sanken die Erlöse hingegen auf 4,0 (4,1) Mio. Euro und mit minus 66 (plus 26) TEUR wird ein leicht negatives Ergebnis ausgewiesen. Nach Aussage von Frau Maile wurden Maßnahmen eingeleitet, um dies wieder zu drehen.

Sehr gerne berichtete die Firmenchefin, dass die Schweizer Vertriebsgesellschaft Altrac AG den Turnaround geschafft hat. Trotz eines Umsatzrückgangs auf 3,8 (4,2) Mio. Euro konnte das Betriebsergebnis auf plus 72 (minus 153) TEUR erheblich verbessert und ins Plus gedreht werden. Sie sprach von einem sehr erfreulichen Abschluss.

Die Distec GmbH, die ebenso wie die operativen Einheiten Apollo und Display Technologies jetzt in den Konsolidierungskreis der Fortec AG einbezogen wird, konnte den Umsatz auf 26,8 (25,1) Mio. Euro noch einmal steigern. Das EBIT verbesserte sich auf 2,8 (2,7) Prozent. Die Marge der größten Tochtergesellschaft bewegt sich mit erfreulichen 10 Prozent erneut weit über dem Konzerndurchschnitt.

Bei der US-Tochter Apollo sank der Umsatz auf 9,7 (11,3) Mio. Euro und das EBIT gab auf 0,7 (1,1) Mio. Euro nach. Der Erfolg des zweiten Halbjahres 2016/17, als Projekte mit besonders hoher Wertschöpfung realisiert wurden, konnte nicht wiederholt werden. Mit der EBIT-Marge von 7 Prozent ist Frau Maile dennoch zufrieden. Die britische Tochter Display Technology entwickelte sich mit einem Umsatzplus auf 3,1 (2,8) Mio. Euro und einem EBIT von 289 (193) TEUR ebenfalls positiv.

Frau Maile sprach dann einige Worte zur Konzernbilanz, die nach wie vor sehr solide aufgestellt ist. Da Eigenkapital erhöhte sich auf 30,1 (28,0) Mio. Euro. Nur weil sich die Bilanzsumme auf 44,8 (40,4) Mio. Euro ausdehnte, reduzierte sich die Eigenkapitalquote auf 67,0 (69,4) Prozent. Sie bewegt sich damit aber immer noch auf einem sehr hohen Niveau. Das Bankguthaben wird mit soliden 5,4 (5,7) Mio. Euro ausgewiesen.

Den Goodwill von 5,1 (5,2) Mio. Euro betrachtet die Firmenchefin mit Blick auf die guten Ergebnisse von Distec und Apollo als feste Position. Das Sachanlagevermögen erhöhte sich investitionsbedingt auf 2,9 (2,1) Mio. Euro. Die Bankverbindlichkeiten reduzierten sich mit der planmäßigen Tilgung des Darlehens über 5 Mio. Euro aus der Finanzierung der zweiten Data-Display-Tranche auf 2,9 (4,2) Mio. Euro. Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung auf 5,0 (3,6) Mio. Euro ist stichtagsbedingt.

Frau Maile konnte auch von einem gelungenen Start ins laufende Jahr berichten. Im ersten Quartal stieg der Umsatz auf 21,8 (19,6) Mio. Euro und das EBIT verbesserte sich noch stärker auf 2,4 (1,7) Mio. Euro. Das zweite Quartal entwickelte sich umsatzmäßig etwas schwächer. Nach sechs Monaten erreicht der Umsatz 42 Mio. Euro, wozu die neuen Gesellschaften in Großbritannien 2 Mio. Euro beitrugen. Die positive Ergebnisentwicklung setzte sich fort. Detaillierte Zahlen zum ersten Halbjahr werden im März veröffentlicht.

Im Folgenden ging Frau Maile näher auf die Zukäufe in Großbritannien ein. Wie sie darlegte, wurde mit Blick auf den nahenden Brexit der Standort UK auf den Prüfstand gestellt, zumal in den letzten Jahren unter dem alten Management auch keine Zuwächse generiert werden konnten. Zudem erfolgte ein Großteil des Supports und der Warenfluss bisher aus Deutschland. Im Worst-Case-Brexit-Szenario müsste die Beschaffungs- und Lagerlogistik künftig im Land aufgebaut werden. Die bisherige UK-Gesellschaft war aber zu klein, um diese Herausforderung profitabel zu meistern.

Es ergab sich nun die Chance, im Rahmen der Nachfolgeregelung zwei profitable Firmen in den nahezu gleichen Segmenten zu übernehmen. Unter den gegebenen Umständen musste man praktisch zugreifen. Auf diese Weise kann nicht nur die Wettbewerbsposition verbessert, zudem können Synergien gehoben und das bisher nicht genutzte Potenzial für Stromversorgungen ausgeschöpft werden. Daraus sieht sie in Großbritannien, dem zweitgrößten Absatzmarkt für Stromversorgungen in Europa, einiges an Potenzial erwachsen.

Die Basis für das weitere Wachstum in UK wurde bereits zum 31. Dezember 2018 mit der Verschmelzung der beiden Gesellschaften in die Display Technology Ltd. geschaffen. Ab April verfügt Fortec in Großbritannien nur noch über einen zentralen Standort in Huntingdon. Das Gebäude in Chatham wird verkauft. Mit einem Team von etwa 15 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund 11 Mio. Euro sieht sie Fortec in Großbritannien nun gut gerüstet, egal wie es mit dem Brexit weitergeht.

Frau Maile kam dann zum Ausblick. Für das laufende Jahr zeigte sie sich trotz der weltweit unsicheren Rahmenbedingungen vorsichtig optimistisch. Sie bestätigte die Prognose, wonach für das Geschäftsjahr 2018/19 ein organisches Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich und eine leichte Verbesserung des EBIT erwartet werden. Die hohe Bilanzqualität soll erhalten bleiben, ebenso die stabile Dividendenpolitik fortgesetzt werden.

Den Fokus will Frau Maile auf die Fortsetzung des qualitativen, nachhaltigen Wachstums legen. Wachstumspotenzial sieht sie aus der Verknüpfung von einzelnen Produkten zu Subsystemen erwachsen. Außerdem soll die nationale Präsenz von Fortec als Lösungsanbieter weiter gestärkt und in ausgewählten Ländern die Internationalisierung vorangetrieben werden. Das Ziel ist es unverändert, den Umsatz bis 2020/21 auf 100 Mio. Euro auszubauen.

Wachstum soll auch durch die Vergrößerung der Lagerkapazitäten bei vergleichbarem Lagerumschlag erreicht werden. Zudem soll insbesondere im Bereich Stromversorgungen die Präsenz beim Kunden erhöht werden, um mehr Projektgeschäft zu akquirieren und so die Margen nach oben zu bringen. Frau Maile will auch weiterhin das Gespräch mit interessanten Firmen suchen, die zu Fortec passen könnten.

Fortec soll ihrer Aussage nach noch stärker zu einem Lösungsanbieter entwickelt werden. Als aktuelles Beispiel nannte sie einen Entertainment-Tisch in der Systemgastronomie. In dieser Applikation werden ein skalierbares Rechnerboard und ein Multitouch-Display mit kratzfester Oberfläche und zuverlässiger Stromversorgung zu einem Subsystem verknüpft. Die Lieferung von kompletten Systemen statt Einzelteilen schafft nicht nur eine stärkere Bindung zum Kunden, sondern erhöht zugleich die Eintrittsbarrieren für asiatische Wettbewerber.

Die Chance auf Wachstum und höhere Margen eröffnet sich auch durch internetfähige Produkte für den Wachstumsmarkt Internet of Things und intelligente Netzteile und spezielle Module, die eine Grundlage zur intelligenten Vernetzung von Geräten bieten. Fortec sieht sie in diesem Geschäft mit einer Vielzahl von innovativen Produkten bestens positioniert, um kontinuierliches, nachhaltiges und profitables Wachstum zu erreichen.

Allgemeine Aussprache

Auf den Vorstandsbericht folgte eine umfangreiche Diskussion mit insgesamt elf Wortmeldungen. Zunächst sprachen Elisa Haralampides als Vertreterin der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) und Andreas Breijs von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW). Ihnen folgten unter anderem die Aktionäre Robin Drastig, Michael Knappe, Eckhard Stauffenberg, Thomas Wagner und Ludwig Zerle.

Alle Redner gratulierten zu dem erneut erfolgreichen Geschäftsjahr. Nach Meinung von Herrn Breijs war dies quasi das Bewährungsjahr für Frau Maile, nachdem sie am 1. Juli 2017 in die großen Fußstapfen des langjährigen Vorstandsvorsitzenden Dieter Fischer getreten ist. Diese Herausforderung hat sie bestens gemeistert. Fast alle Kennzahlen konnten verbessert werden und die Firmenchefin zeigt weiterhin einen erfreulichen Optimismus. Zustimmung gab es allgemein zum Dividendenvorschlag. Die Ausschüttungsquote ist nahe dran an 50 Prozent.

Verschiedene Redner hinterfragten die Aktivitäten in Großbritannien. Nach Auffassung von Herrn Breijs waren die Zukäufe in diesem Markt die richtige Entscheidung, um besser für den Brexit gewappnet zu sein. Kleinaktionär Friedrichs äußerte sich skeptischer. Er wollte nicht glauben, dass Fortec nun gut gerüstet ist, egal was kommt. Andere Unternehmen flüchten aus Großbritannien. Er konnte den Optimismus der Vorstandssprecherin nicht verstehen.

In ihrer Antwort stellte Frau Maile klar, dass sie keineswegs davon gesprochen habe, dass Fortec in Großbritannien nun fantastisch aufgestellt ist. Mit den Zukäufen wurde allerdings eine solide Basis geschaffen, um vorbereitet zu sein. Es gilt zu beachten, dass die Produkte für Großbritannien nicht aus der EU, sondern von Lieferanten aus Asien bezogen werden. Wichtig ist außerdem, dass in Großbritannien nur Mitarbeiter aus England beschäftigt werden. „Wir sind nicht völlig entspannt, was den Brexit angeht, aber wir wissen, wie wir vorgehen und reagieren müssen“, so die Firmenchefin.

Eine Frage von Frau Haralampides zielte auf die Kundenstruktur. Nach Angabe von Frau Maile wurden im vergangenen Jahr aktiv knapp 3.000 Kunden bedient. Ein Klumpenrisiko sieht sie nicht. Die größten zehn Kunden kommen auf einen Umsatzanteil von rund 30 Prozent, die Top 5 auf rund 10 Prozent und der größte auf weniger als 4 Prozent. Auch auf der Lieferantenseite ist Fortec breit aufgestellt. Im Bereich Stromversorgungen gibt es fünf A- und zehn B-Lieferanten und in der Datenvisualisierung drei A- und vier B-Lieferanten. Insgesamt sieht sie den Konzern gut aufgestellt.

Dem Geschäftsbericht hatte die SdK-Vertreterin entnommen, dass die Tochtergesellschaft Data Display Solution GmbH nicht mehr operativ tätig ist, jedoch ein negatives Eigenkapital aufweist und jetzt gegebenenfalls liquidiert werden soll. Auf ihre Nachfrage erläuterte Frau Maile, dass die Verluste in der Vergangenheit entstanden sind. Fortec hat die Gesellschaft so eingekauft und einen entsprechenden Abschlag beim Kaufpreis vereinbart. Auf Konzernebene ist dies bereits abgebildet, aus der Liquidation ist insofern kein Effekt mehr zu erwarten.

Eine Herausforderung dürfte nach Einschätzung von Frau Haralampides die Mitarbeitergewinnung sein. Sie hatte die Formulierung gefunden, dass in diesem Bereich „neue und kreative Lösungen“ gesucht werden. Auf ihre Bitte nach einem Beispiel bestätigte Frau Maile, dass zwei Stellen im technischen Bereich trotz aller Bemühungen über mehr als ein Jahr nicht besetzt werden konnten. Es gelang dann nach langem Suchen, zwei Taiwanesen für diese Position zu gewinnen. Grundsätzlich will Fortec für die Mitarbeitersuche stärker im Bereich Social Media aktiv werden.

Nach Meinung von Herrn Breijs könnte ein zusätzliches Abschreibungsrisiko aus dem geplanten Aufbau der Vorräte entstehen. Diese Gefahr ist Frau Maile zufolge nicht völlig von der Hand zu weisen. Dennoch ist es wichtig, die Vorräte aufzubauen, da sonst die zusätzlichen Umsätze nicht realisiert werden können. Der Lagerbestand wird kontinuierlich nach strikten Regelungen geprüft. Wird ein Produkt mehr als ein Jahr nicht bewegt, wird es komplett abgeschrieben.

Ferner erkundigte sich der DSW-Vertreter nach möglichen Auswirkungen daraus, dass die Situation für die Automobilindustrie in Deutschland spürbar schwieriger wird. Vielleicht kann Fortec auch davon profitieren, dass der Fokus nun verstärkt auf Elektrofahrzeuge gelegt wird. Dies betreffend informierte Frau Maile, dass Fortec nicht im Serienbereich liefert. Auswirkungen gibt es insofern allenfalls am Rande, wenn beispielsweise Fertigungshallen nicht ausgestattet werden.

Herr Wagner sprach die Sonderbelastungen aus Gewährleistungsrückstellungen an. Ihn irritierte, dass bei der Tochtergesellschaft Distec GmbH gleich in drei Fälle entsprechende Rückstellungen gebildet werden mussten. Er fragte nach ergänzenden Informationen und wollte wissen, ob Maßnahmen getroffen wurden, damit solche Fälle in Zukunft nicht mehr auftreten.

In ihrer Antwort bat die Vorstandschefin um Verständnis, dass sie Details nicht offenlegen konnte. Wie sie darlegte, konnte in einem Fall inzwischen eine Einigung erzielt und die Rückstellungen aufgelöst werden. Sie räumte ein, dass es im vergangenen Jahr eine unglückliche Häufung dieser Vorfälle gegeben hat. Es liegt ganz im Interesse des Unternehmens, dass dies kein Dauerzustand wird. Wichtig ist vor allem die Auswahl der Lieferanten. Ganz ausschließen lässt sich aber nicht, dass so etwas wieder passiert.

Herr Stauffenberg zeigte sich beeindruckt von den Zahlen des ersten Quartals 2018/19. Die EBIT-Rendite erreichte beachtliche 11 Prozent und das Ergebnis je Aktie verbesserte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 0,53 (0,40) Euro. Seine Frage, ob diese sehr positive Entwicklung auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden kann, beschied Frau Maile mit einem klaren Nein. Aus einem einzelnen Quartal lässt sich noch kein Trend ablesen.

Auch Aktionär Wagner gratulierte zu den sehr erfreulichen Zahlen des ersten Quartals. Dem Bericht der Vorstandssprecherin hatte er nun allerdings entnommen, dass der Umsatz nach sechs Monaten rund 42 Mio. Euro betragen hat, obwohl doch im zweiten Quartal die zugekauften Gesellschaften in Großbritannien erhalten waren. Rein organisch haben sich die Erlöse vom ersten zum zweiten Quartal also von 21,8 Mio. Euro auf rund 18 Mio. Euro deutlich reduziert.

Auf seine Nachfrage bestätigte Frau Maile, dass der Umsatz im zweiten Quartal etwas niedriger ausgefallen ist. Dies sollte aber nicht überbewertet werden. In das zweite Quartal, das von Oktober bis Dezember dauert, fällt die Weihnachtszeit, in der eine Woche lang praktisch kein Geschäft stattfindet. Insofern ist diese Entwicklung ein saisonaler Effekt. Im Januar ist der Umsatz wieder gestiegen.

Das zentrale Thema von Herrn Stauffenberg war die Margenerwartung für die kommenden Jahre. Mit einer EBIT-Rendite von 7,6 Prozent war der Konzern im Geschäftsjahr 2017/18 schon nah dran an den 8 Prozent, die Frau Maile auf der letztjährigen Hauptversammlung als mittelfristiges Ziel genannt hatte. Er sah die Zeit gekommen, die Erwartungen anzuheben. Aktionär Drastig hatte der Studie von Montega entnommen, dass in den nächsten Jahren EBIT-Margen von 8,5 bis 9,0 Prozent zu erwarten sein könnten.

In ihrer Antwort teilte Frau Maile mit, dass es durchaus das Ziel ist, die Marge im Konzern noch auszuweiten. Die in der Studie von Montega genannten Werte habe man im Blick. Zu hohe Erwartungen wollte sie bei den Aktionären aber nicht schüren. Insbesondere nach der Einstellung neuer Mitarbeiter wird es ein Kraftakt werden, die Marge nochmals deutlich auszuweiten.

Auf Nachfrage von Herrn Stauffenberg nach der Umsatzprognose für das laufende Jahr bestätigte die Vorstandssprecherin, dass die Aussage mit dem Wachstum im mittleren einstelligen Bereich organisch zu verstehen ist. Der Umsatzbeitrag aus den Zukäufen in Großbritannien kommt noch obendrauf. Nachdem die Übernahmen Ende September 2018 realisiert wurden, erfolgt die Konsolidierung für neun Monate. Sie erwartet aus den Akquisitionen im laufenden Jahr einen Umsatzbeitrag von etwa 6 Mio. Euro.

Mehrfach kam die Frage auf, ob der Turnaround bei der Schweizer Vertriebsgesellschaft Altrac als nachhaltig angesehen werden kann. Zu diesem Thema äußerte das zuständige Vorstandsmitglied Jörg Traum. Er zeigte sich zuversichtlich, dass Altrac im laufenden Jahr mit einem ähnlichen Ergebnis abschließen wird, nachdem sich das höhermarginige Projektgeschäft gefestigt hat. Positive Auswirkungen ergeben sich möglicherweise auch durch das neue Logistikzentrum in Deutschland.

Ein Thema von Herrn Stauffenberg war ferner die Kapitalerhöhung des vergangenen Jahres. Er hatte den Veröffentlichungen entnommen, dass 295.493 neue Aktien zu 20,60 Euro ausgegeben wurden und damit ein Emissionserlös von 6,08 Mio. Euro erzielt wurde. Soweit er sich erinnerte, notierte die Aktie zu dieser Zeit aber bei knapp 24 Euro, womit die neuen Aktien mit einem erheblichen Abschlag ausgegeben worden wären. Dies konnte er nicht gutheißen, zumal die Investoren sogar die Dividende von 0,60 Euro erhalten, obwohl sie im betreffenden Jahr noch gar nicht beteiligt waren.

In die gleiche Richtung zielten verschiedene Fragen von Herrn Zerle. Er kritisierte zudem, dass bei der Kapitalerhöhung nicht alle Aktionäre ein Bezugsrecht erhalten haben. Nach seiner Überlegung hätte man dann auch eine Kapitalerhöhung in größerem Volumen durchführen können. Grundsätzlich wäre es ihm

aber sinnvoller erschienen, die Finanzierung der Übernahme in Großbritannien über einen Bankkredit darzustellen. Man hätte dann nur geringe Zinsen zahlen müssen und hätte die Verwässerung der Aktionäre vermeiden können.

In ihrer Antwort betonte Frau Maile, dass es keineswegs unüblich ist, dass auf die neuen Aktien Dividende gezahlt wird, um eine Aufspaltung in zwei Aktiegattungen zu vermeiden. Sie konnte auch nicht erkennen, dass die neuen Papiere zu günstig ausgegeben worden wären. Wie ad hoc mitgeteilt, lag der Platzierungspreis um 4,63 Prozent unter dem Xetra-Schlusskurs vom Vortag, der Abschlag also innerhalb der üblichen Bandbreite von 3 bis 5 Prozent. Dass ein Analyst am gleichen Tag eine Empfehlung für die Aktie aussprach, lag nicht im Einflussbereich von Fortec.

Alternativ hätte man die Übernahme nach Aussage der Vorstandssprecherin auch über einen Bankkredit finanzieren können. Statt einer Dividende hätte man dann Zinsen zahlen müssen. Außerdem ist es nach ihrer Überzeugung sinnvoll, die Konzernfinanzierung auf mehrere Säulen zu stellen. Es ist ja auch nicht so, dass es bei Fortec ständig Kapitalerhöhungen geben würde. In mehr als 30 Jahren Unternehmensgeschichte hat es nach ihrer Erinnerung zuvor nur eine Kapitalerhöhung gegeben.

Im Übrigen bat Frau Maile um Verständnis, dass die Gewährung eines Bezugsrechts an alle Aktionäre sehr teuer gewesen wäre. Inklusiv des dann erforderlichen Wertpapierprospekts hätten die Kosten dafür sicherlich 150 TEUR betragen. Außerdem war bei der Platzierung bei institutionellen Investoren und mit Ausschluss des Bezugsrechts eine höhere Transaktionssicherheit gegeben.

Kritik äußerte Herr Zerle ferner daran, dass sich der Vorstand wenige Monate nach der Kapitalerhöhung zum Erwerb eigener Aktien ermächtigen lassen will. Frau Maile versicherte erneut, dass es sich um einen reinen Vorratsbeschluss handelt. Sie hielt es eher für ungewöhnlich, dass die Fortec AG bisher nicht über eine solche Ermächtigung verfügt hat. Die Ermächtigung gilt für fünf Jahre. Eventuell könnten eigene Aktien einmal als Akquisitionswährung genutzt werden. Aktuell gibt es aber keinerlei Pläne.

Herr Knappe war aus dem Aufsichtsratsbericht des Vorjahres in Erinnerung geblieben, dass sich das Kontrollgremium mit einer möglichen Zielgesellschaft in den USA beschäftigt hat. Er wollte wissen, ob dieses Thema noch aktuell ist, was Frau Maile verneinte. Es hat zwar Gespräche gegeben, die aber nach genauere Prüfung wieder abgebrochen wurden. Das Thema hat sich erledigt.

Eine gewisse Gefahr meinte Herr Knappe zu erkennen, dass die Fortec AG als seit vielen Jahren erfolgreiches Unternehmen selbst zum Übernahmeziel werden könnte. In der Branche gibt es kapitalkräftige Investoren und bei Fortec gibt es mit der TRM nur einen Ankeraktionär mit einer Beteiligung von 31 Prozent. Frau Maile sah diese Gefahr im Moment nicht. Völlig ausschließen lässt sich aber nicht, dass die Fortec AG in den Fokus eines Interessenten rückt.

Abstimmungen

Vor Eintritt in die Abstimmungen verkündete Herr Tillmann die Präsenz mit 1.197.639 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital, seit der Kapitalerhöhung im Juli 2018 in Höhe von 3.250.436 Euro und eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 36,85 Prozent.

Alle Beschlüsse wurden bei maximal 26.000 Gegenstimmen mit Zustimmungsquoten von mindestens 97,8 Prozent gefasst. Im Einzelnen waren dies die Dividende von 0,60 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Metropol Audit GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5), die Sitzverlegung von Landsberg am Lech nach Germering (TOP 6), die Erweiterung des Unternehmensgegenstands (TOP 7) sowie die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien (TOP 8).

Nach fünf Stunden schloss der Vorsitzende die Versammlung.

Fazit

Die Fortec Electronic AG blickt einmal mehr auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Die schon sehr guten Umsatz- und Ergebniswerte des Vorjahres konnten noch weiter verbessert werden. Die EBIT-Marge erreichte mit 7,6 (7,0) Prozent den höchsten Wert der Firmengeschichte. Dass der Jahresüberschuss mit

4,3 Mio. Euro unverändert blieb, liegt lediglich daran, dass im Vorjahreswert ein positiver Einmaleffekt enthalten war.

Das Ergebnis je Aktie ging indes auf 1,33 (1,44) Euro zurück. Ursächlich ist die Ausweitung der Aktienzahl durch die Kapitalerhöhung im Juli 2018, mit der 6,1 Mio. Euro zur Finanzierung der Akquisitionen in Großbritannien eingesammelt worden sind. Mit den Zukäufen wurde die Marktstellung auf der Insel verbessert und zugleich wurden Vorkehrungen für den nahenden Brexit getroffen. Auch wenn sich die Auswirkungen noch nicht konkret abschätzen lassen, sieht der Vorstand die Gruppe nun gut vorbereitet.

Insgesamt sind die Aussichten des Elektronikdienstleisters mit Schwerpunkt Datenvisualisierung weiterhin positiv zu beurteilen. Unverändert steht das Ziel, den Konzernumsatz organisch und mit weiteren Zukäufen bis 2020/21 auf über 100 Mio. Euro auszubauen. Die Marge soll dabei mindestens gehalten, vielleicht sogar noch auf etwas mehr als 8 Prozent ausgebaut werden. Weiter steigende Gewinne sind also zu erwarten.

Insofern ist wohl am ehesten der allgemeinen Marktschwäche geschuldet, dass die Aktie in den letzten 12 Monaten um 15 Prozent nachgegeben hat. Das aktuelle Kursniveau um 20 Euro sollte nun ein attraktives Einstiegsniveau darstellen. Mit einem KGV von etwa 13 für das laufende Jahr ist die Bewertung günstig. Zudem errechnet sich aus der Dividende von 0,60 Euro, die dauerhaft gesichert sein sollte, eine attraktive Basisverzinsung von 3 Prozent.

Kontaktadresse

FORTEC Elektronik AG
Lechwiesenstr. 9
D-86899 Landsberg am Lech

Tel.: +49 (0)81 91 / 911 72-0
Fax: +49 (0)81 91 / 217 70

Internet: www.fortecag.de
E-Mail: info@fortecag.de



GSC Research GmbH
Tiergartenstr. 17
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:
Postfach 48 01 10
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de