

**HV-Bericht**

# **FORTEC Elektronik AG**

**WKN 577410 ISIN DE0005774103**

virtuelle HV am 11.02.2021

***Auch in Zeiten der Corona-Krise mit solidem Ergebnis  
und attraktiver Dividende***

## Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des gebilligten Konzernabschlusses, des Lageberichts der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2019/2020 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 dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019/2020
4. Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2019/2020
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020/2021  
(Vorschlag: Rödl & Partner GmbH, München)
6. Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder
7. Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungssystems für die Aufsichtsratsmitglieder

## **HV-Bericht FORTEC Elektronik AG**

Die FORTEC Elektronik AG hatte für den 11. Februar 2021 zur Hauptversammlung mit Vorlage des Jahresabschlusses 2019/20 (30. Juni) eingeladen. Das Treffen fand bedingt durch die anhaltende Covid-19-Pandemie rein virtuell ohne physische Präsenz der Aktionäre statt. Für GSC Research war Matthias Wahler bei der Übertragung im Internet zugeschaltet.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Christoph Schubert eröffnete die Versammlung um 10 Uhr und teilte mit, dass die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sich vollzählig im Haus der Bayerischen Wirtschaft in München eingefunden haben. Er stellte die Personen nachfolgend im Einzelnen vor. Zudem war die Stimmrechtsvertreterin anwesend. Das Protokoll führte Notar Dr. Henning Schwarz.

Im Vorstand hat sich eine Veränderung ergeben. Im Rahmen der Umstrukturierungen innerhalb der Gruppe hat sich Jörg Traum entschieden, sein Vorstandsamt nach Auslaufen seines Vertrags zum 30. Juni 2020 nicht zu verlängern, um sich stärker auf seine Position als Geschäftsführer der Tochtergesellschaft EMTON electronic GmbH konzentrieren zu können. Der Vorstand besteht seither mit Sandra Maile (CEO) und Bernhard Staller (COO) aus zwei Personen.

Nach Abhandlung der Formalien und einigen ergänzenden Worten zum Aufsichtsratsbericht übergab Herr Schubert das Wort an die Vorstandsvorsitzende.

### **Bericht des Vorstands**

Frau Maile begann mit einigen Worten zur Tagesordnung, auf der sich unter TOP 2 bis 4 wie gewohnt die Gewinnverwendung sowie die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat fanden. Eine Änderung gegenüber dem Vorjahr ergab sich unter TOP 5. Mit Blick auf die zunehmende Größe und stärkere internationale Ausrichtung der Gesellschaft hatten Vorstand und Aufsichtsrat im August 2020 entschieden, die Abschlussprüfung neu auszuschreiben. Statt der Metropol Audit GmbH wurde der Hauptversammlung die Wahl der Rödl & Partner GmbH vorgeschlagen.

Ferner fand sich auf der Tagesordnung unter TOP 6 die Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder. Im Wesentlichen ging es bei der Neufassung um die Anpassung der Regelungen an das ARUG II. Darüber hinaus wurden die Empfehlungen des Corporate Governance Kodex sowie die Anregungen von Investorengruppen eingearbeitet. Zudem sollte unter TOP 7 über das Vergütungssystem für die Aufsichtsratsmitglieder Beschluss gefasst werden.

Sodann kam die Firmenchefin auf die Aufstellung der Gesellschaft zu sprechen. Kurz zusammengefasst ist die FORTEC AG ein führender Anbieter von Einzelkomponenten und Systemen in den Bereichen Display Technologies, Embedded und Power Supplies. Einzigartig am Markt ist, dass das Know-how aus beiden Segmenten zu integrierten Lösungen verbunden und dabei mit Flexibilität und Schnelligkeit ein nachhaltiger Nutzen für die Kunden geschaffen wird.

Frau Maile freute sich berichten zu können, dass das Unternehmen mit dieser Strategie auch gut durch die Covid-19-Pandemie gekommen ist. Damit sieht sie aufgezeigt, dass FORTEC nach drei Jahren der Modernisierung und Transformation gut aufgestellt ist, um die Herausforderungen zu meistern. Sie richtete ihren Dank an alle Mitarbeiter, die dazu beigetragen haben, dass das Geschäftsjahr 2019/20 trotz der großen Herausforderungen erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

Dennoch waren die Auswirkungen der Krise spürbar. Die teilweise pandemiebedingte Zurückhaltung der Kunden führte zu einer geringeren Auslastung, was durch Kurzarbeit und Gehaltsverzicht der Mitarbeiter nicht komplett aufgefangen werden konnte. Ein besonderes Augenmerk lag in dieser Zeit auf der Überwachung der Lager. Allerdings haben Frau Maile zufolge die gut bestückten Vorräte insbesondere am Anfang der Pandemie geholfen, die negativen Auswirkungen durch die verzögerten Lieferungen aus China zu kompensieren.

Insgesamt hat sich das Geschäftsmodell nach Auffassung der Vorstandsvorsitzenden gerade in der Krise bewährt und das Geschäftsjahr 2019/20 konnte erfolgreich abgeschlossen werden. Der Umsatz bewegte sich mit 87,7 (Vorjahr: 88,3) Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau. Allerdings waren die akquirierten UK-Tochtergesellschaften im Vorjahr nur für neun Monate enthalten, so dass organisch ein Umsatzrückgang von 3 Prozent zu verzeichnen war. Hauptabsatzmarkt war mit einem Anteil von 56,3 Prozent unverändert Deutschland.

Das EBIT reduzierte sich um 13 Prozent auf 6,5 (VJ: 7,4) Mio. Euro und lag damit im optimistischen Bereich der Erwartungen. Die Marge ging auf 7,4 (VJ: 8,4) Prozent zurück. Damit wurde trotzdem ein respektables Niveau erreicht. Die Rohmarge reduzierte sich leicht auf 31,0 (VJ: 31,8) Prozent, die Wareneinsatzquote stieg also auf 69,0 (VJ: 68,2) Prozent an. Als Grund nannte Frau Maile unter anderem höhere Transportkosten infolge der Pandemie sowie höhere Importzölle bei Lieferungen in die USA.

Der Personalaufwand erhöhte sich auf 14,5 (VJ: 14,1) Mio. Euro. Die Abschreibungen gingen insbesondere durch die erstmalige Anwendung von IFRS 16 auf 1,9 (VJ: 1,3) Mio. Euro nach oben. Zudem stiegen die sonstigen Kosten trotz IFRS 16 aufgrund einer Gewährleistungsrückstellung bei der Tochtergesellschaft ROTEC auf 7,9 (VJ: 7,4) Mio. Euro.

Letztlich entwickelte sich der Jahresüberschuss auf 4,8 (VJ: 5,7) Mio. Euro rückläufig. Damit wurde nach dem Rekordwert im Vorjahr aber immer noch das zweitbeste Ergebnis der Firmengeschichte erzielt, womit sich Frau Maile sehr zufrieden zeigte. Die Umsatzrendite nach Steuern erreichte respektable 5,4 (VJ: 6,4) Prozent. Das Ergebnis je Aktie errechnet sich mit 1,47 (VJ: 1,75) Euro.

Beide Segmente schlossen erfolgreich ab. Im Bereich Stromversorgungen konnte das EBIT trotz eines auf 32,0 (VJ: 32,9) Mio. Euro leicht rückläufigen Umsatzniveaus auf 1,5 (VJ: 1,3) Mio. Euro verbessert werden, womit sich die operative Marge auf 4,5 (VJ: 4,0) Prozent verbesserte. Im Segment Datenvisualisierung lagen die Erlöse mit 55,7 (VJ: 55,4) Mio. Euro etwas höher und bei einem EBIT von 5,0 (VJ: 6,1) Mio. Euro wird eine Rendite von 9,0 (VJ: 11,1) Prozent ausgewiesen, womit dieser Bereich wesentlich zum Erfolg beigetragen hat.

Der Vorschlag an die Hauptversammlung lautete, eine unveränderte Dividende von 0,60 Euro auszuschütten. Im Vorjahr waren es wegen des gezahlten Jubiläumsbonus von 0,10 Euro noch 0,70 Euro gewesen. Die Ausschüttungsquote bleibt mit 41 (VJ: 40) Prozent nahezu unverändert. In diesem Zusammenhang erinnerte Frau Maile einmal mehr daran, dass die FORTEC AG seit dem Börsengang im Jahr 1990 Jahr für Jahr Gewinne eingefahren und immer eine attraktive Dividende ausgeschüttet hat. FORTEC steht für eine stabile und verlässliche Dividendenpolitik.

Die Bilanzrelationen sind solide. Bei einem Eigenkapital von 42,8 (VJ: 40,1) Mio. Euro und einer Bilanzsumme von 64,6 (VJ: 57,4) Mio. Euro errechnet sich mit 66 (VJ: 70) Prozent weiterhin eine hohe Eigenkapitalquote. Der Anstieg der Verbindlichkeiten resultiert Frau Maile zufolge im Wesentlichen aus der erstmaligen Bilanzierung nach IFRS 16. Die langfristigen Bankverbindlichkeiten von 3,5 (VJ: 4,7) Mio. Euro betreffen die Restverbindlichkeiten aus der Data-Display-Übernahme sowie die Finanzierung des Neubaus bei der Tochtergesellschaft EMTRON. Die größte neue Position sind die langfristigen Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16.

Eine größere Vermögensposition ist mit 6,7 Mio. Euro unverändert der Goodwill aus den akquirierten Tochtergesellschaften. Dieser Betrag stellt nach Überzeugung der Vorstandsvorsitzenden aber schon aufgrund der guten Ergebnisse der Tochtergesellschaften DISTEC und APOLLO eine feste Größe dar. Erstmals ausgewiesen werden als Vermögenswert mit der Bilanzierung nach IFRS 16 Nutzungsrechte mit 6,3 Mio. Euro.

Bei den kurzfristigen Vermögenswerten stellen die Vorräte mit 24,7 (VJ: 24,1) Mio. Euro die größte Position dar. Der Anstieg der Forderungen auf 9,3 (VJ: 8,0) Mio. Euro ist nach Angabe von Frau Maile stichtagsbedingt. Bei Bilanzerstellung waren die offenen Positionen im Wesentlichen schon beglichen. Daneben lenkte sie den Blick auf die liquiden Mittel von 8,9 (VJ: 9,4) Mio. Euro, mit denen weiterhin ausreichend Spielraum für zukunftsorientierte Entscheidungen gegeben ist.

Sodann kam die Vorstandsvorsitzende auf das laufende Jahr zu sprechen, in dem sich die Rahmenbedingungen weiterhin herausfordernd darstellen. Zu der anhaltenden Corona-Krise gesellen

sich politische und wirtschaftliche Unsicherheiten in den USA und die noch unklaren wirtschaftlichen Folgen des Brexits. Darüber hinaus belastet seit Dezember eine Verschärfung der Liefersituation in der Elektronikbranche.

Dennoch zeigte sich Frau Maile mit Blick auf die Weiterentwicklung des Unternehmens vom reinen Distributor zum Technologieunternehmen optimistisch. Beispielhaft berichtete sie von der Lieferung eines 7-Zoll-Displays mit Touch-Oberfläche als Komplettlösung mit einem integrierten Rechner für eine Ampelsteuerung sowie einer kompletten Visualisierungseinheit inklusive Elektronik mit einer anwenderfreundlichen Oberfläche für eine Ladesäule für Elektrofahrzeuge. Zunehmend liefert FORTEC also komplette Einheiten mit höherer Komplexität und generiert damit eine höhere Wertschöpfung und höhere Margen.

Aus dem Bereich Power Supplies berichtete die Vorstandsvorsitzende von einem ultrakompakten Netzteil, das in einem Spezial-Tiefkühlschrank zur Lagerung von Impfstoffen eingesetzt wird, sowie einer modularen Netzteilösung für ein Abfüllsystem zur Pipettierung von medizinischen Flüssigkeiten. Sehr von Vorteil ist, dass den Kunden mit nahezu standardisierten Lösungen und hoher technischer Expertise schnell bei der Umsetzung geholfen werden konnte.

Allerdings muss, wie Frau Maile anfügte, weiterhin kurzfristig agiert werden. Das Geschäft bleibt im Krisenmodus. Positiv wertet sie in diesem Zusammenhang die umgesetzte Zusammenführung der operativen Einheiten und die damit verbundenen Standortschließungen, womit erfolgreich Synergien gehoben und die Aktivitäten gestrafft werden konnten. Damit ist der Konzern jetzt deutlich schlanker aufgestellt und agiler durch die Krise gegangen.

Wie geplant und von der letztjährigen Hauptversammlung beschlossen wurden am 1. April 2020 alle operativen Tätigkeiten der FORTEC AG an die Tochtergesellschaften DISTEC und EMTRON verpachtet und damit einheitliche Vertriebs- und Kommunikationsstrukturen geschaffen. Damit sieht Frau Maile eine solide Basis für weiteres Wachstum gegeben. Die AG ist nun als Holding für die Steuerung der verbundenen Unternehmen, die Strategie des Konzerns und wesentliche Teile der Administration zuständig.

Nachfolgend vermeldete die Vorstandsvorsitzende die Zahlen des ersten Quartals 2020/21, in dem der Umsatz auf 20,2 (VJ: 21,5) Mio. Euro zurückging und das Betriebsergebnis mit 1,4 (VJ: 2,0) Mio. Euro ebenfalls niedriger ausfiel. Insgesamt wurde der Zeitraum aber solide positiv abgeschlossen. Dieser Trend setzte sich im zweiten Quartal fort. Nach vorläufigen Zahlen konnte von Juli bis Dezember 2020 ein Umsatz von 37,5 (VJ: 41,4) Mio. Euro und ein EBIT 1,9 (VJ: 2,9) Mio. Euro erwirtschaftet werden.

Aufgrund der hohen Unsicherheit durch die Pandemie entschlossen sich Vorstand und Aufsichtsrat, die Prognose für das Gesamtjahr vorsorglich abzusenken. Insbesondere verwies Frau Maile auf die Verschärfung der Liefersituation in Form von längeren Lieferzeiten und Preiserhöhungen sowie die Verknappung der Frachtkapazitäten verbunden mit steigenden Frachtkosten. Für das Geschäftsjahr 2020/21 wird jetzt ein Umsatzrückgang von bis zu 20 Prozent und einer Verringerung des EBIT um 20 bis 35 Prozent erwartet. Das Geschäft wird aber profitabel bleiben.

Mit Blick auf den Auftragsbestand von 46,7 Mio. Euro ist Frau Maile optimistisch, dass die Aussichten grundsätzlich positiv sind. Unverändert steht das Ziel, den Umsatz auf 100 Mio. Euro ausweiten zu wollen. Realistisch wird dies unter den aktuellen Rahmenbedingungen aber erst 2022/23 erreicht werden können. Das Ziel ist es auch weiterhin, durch innovative Eigen- und Fremdprodukte sowie Zusatzleistungen wie zum Beispiel Software die Margen zu erhöhen. Die FORTEC AG soll immer mehr zum Lösungspartner entwickelt werden. Überzeugt werden kann durch hohes Beratungs-Know-how, Flexibilität und Geschwindigkeit sowie mit individuellen und kostenoptimierten Lösungen.

Als Beispiel für eine integrierte Lösung nannte Frau Maile einen Ticketautomaten der Firma Scheidt & Bachmann. FORTEC liefert bei diesem Produkt komplett Vandalismus-sichere Visualisierungseinheiten und aus dem Segment Power Supplies die passenden Netzteile, sorgt also dafür, dass der Strom in der richtigen Stärke an der richtigen Stelle ankommt und senkt damit auf der Kundenseite Entwicklungskosten.

Nachdem in den letzten Jahren die Grundlagen gelegt worden sind, stehen überdies diverse Digitalisierungsprojekte an. Frau Maile verwies auf die „Grow Together Strategie 2025“, in der als Ziel

gesetzt wurde, dass ab 2023 mit einer Unternehmensmarke und über eine gemeinsame Website kommuniziert werden soll.

Die Firmenchefin ist überzeugt, dass die integrierte Lösungskompetenz der FORTEC AG einen Vorsprung verschafft. Das Unternehmen verfügt über eine gute Positionierung in verschiedenen Zukunfts- und Wachstumsmärkten, kann auf eine solide Finanzierung bauen und hat noch Potenzial für eine steigende Effizienz. Insofern sieht sie allen Grund für Optimismus gegeben.

## Allgemeine Aussprache

Insgesamt waren 36 Fragen von verschiedenen Aktionären und Aktionärsvertretern eingegangen, die Frau Maile im Folgenden allesamt beantwortete. Teilweise überschneiden sich die Themen und sie fasste die Antworten zusammen. Die wesentlichen Fragesteller waren Elisa Haralampides von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK), ein Vertreter der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) sowie die Aktionäre Knappe, Kutz, Kaufmann und Marks.

Verschiedene Fragen von Herrn Kutz betrafen die Veränderung einzelner Bilanzpositionen. Unter anderem war ihm die deutliche Erhöhung der Leasingverbindlichkeiten um insgesamt mehr als 6 Mio. Euro aufgefallen. Dies resultiert laut Frau Maile ausschließlich aus der erstmaligen Bilanzierung nach IFRS 16. Als Gegenposition finden sich auf der Aktivseite die Nutzungsrechte mit 6,3 Mio. Euro. Auch der Anstieg der Abschreibungen auf 1,9 (VJ: 0,7) Mio. Euro steht im Zusammenhang mit der Bilanzierung nach IFRS 16.

Frau Haralampides erkundigte sich nach dem Grund für die Verdopplung der sonstigen Rückstellungen unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 1,02 (VJ: 0,56) Mio. Euro. Als wesentlichen Grund für diese Veränderung nannte die Firmenchefin die Bildung einer Gewährleistungsrückstellung der ROTEC GmbH im Rahmen der Beendigung des operativen Geschäfts und der Standortschließung in Rastatt.

Der DSW-Vertreter hinterfragte den starken Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge auf 3,5 (VJ: 1,5) Mio. Euro. Darin enthalten sind laut Frau Maile unter anderem Erträge aus dem Verkauf der Immobilie der EMTON GmbH mit 592 TEuro sowie der Display Technology mit 255 TEuro, daneben die Auflösung von Earn-Out-Rückstellungen in Höhe von 579 TEuro und eine vertraglich vereinbarte Kaufpreisminderung von 374 TEuro. Insgesamt ergaben sich also rund 1,8 Mio. Euro positive Sondereffekte. Dagegen stehen allerdings negative Effekte von rund 1,2 Mio. Euro unter anderem durch die Bildung besagter Einzelgewährleistungsrückstellung.

Des Weiteren hinterfragte Herr Kutz die Entwicklung der Tochtergesellschaften Display Solutions und Components Bureau, die nach einem hohen Gewinn im Vorjahr überhaupt kein Ergebnis mehr ausweisen. Hier erinnerte Frau Maile daran, dass diese beiden Gesellschaften Ende 2018 in die Display Technology übernommen worden sind, woraus Verschmelzungsgewinne entstanden. Bei dem Vorjahresergebnis handelt es sich nicht um einen rein operativen Ertrag.

Mehrfach wurde die Frage nach den Auswirkungen des Brexits gestellt, der zum 1. Januar 2021 tatsächlich wirksam geworden ist. Hier konnte die Firmenchefin kein Problem erkennen, nachdem die Organisation in Großbritannien mit zwei Übernahmen komplett neu aufgestellt worden ist, um die Wettbewerbssituation zu verbessern, das Synergiepotenzial zu erhöhen und das bisher nicht genutzte Potenzial für Stromversorgungen zu erschließen.

Mittelfristig sieht Frau Maile sogar wieder interessantes Potenzial in diesem Markt. Aktuell werden nach ihrer Aussage noch einige logistische Themen geklärt und die Kostenstruktur überprüft. Insgesamt ist die Stimmung aber positiv, nachdem mit Vollzug des Brexits endlich Klarheit herrscht. Nach Überwindung der Pandemie erwartet Frau Maile wieder Wachstum in Großbritannien.

Frau Haralampides wollte wissen, welchen Beitrag die zehn größten Kunden zum Umsatz leisten. Nach Aussage von Frau Maile sind dies insgesamt 19 Mio. Euro, also rund 22 Prozent der Gesamterlöse. Der größte Kunde allein kommt nur auf einen Umsatzanteil von unter 4 Prozent, es ist also keinerlei Abhängigkeit gegeben.

Auch von Seiten der Zulieferer sieht die Vorstandsvorsitzende den Konzern gut aufgestellt. Wie sie darlegte, wird mit den zehn größten Lieferanten in Summe ein Einkaufsvolumen von rund 30 Mio. Euro realisiert, das sind rund 47 Prozent des Gesamtbetrages. Der größte Zulieferer steht für 18 Prozent des Volumens. Es handelt sich dabei um einen Distributionspartner im Segment Stromversorgungen, mit dem schon seit vielen Jahren zusammengearbeitet wird.

Ferner war der SdK-Vertreterin die enorme Ergebnisverbesserung der Schweizer Vertriebsgesellschaft ALTRAC aufgefallen. Nach einem Fehlbetrag von 33 TEuro in der Vorperiode schloss sie den Berichtszeitraum mit einem Gewinn von 95 TEuro ab. Befragt nach der Nachhaltigkeit dieser Entwicklung informierte Frau Maile, dass die Gesellschaft im vierten Quartal von einer höheren Nachfrage nach medizinischen Applikationen profitiert hat. Diese Produkte werden weiterhin verkauft, künftig allerdings voraussichtlich in geringeren Mengen.

Weiterhin erkundigte sich die Aktionärsschützerin nach dem Grund für die Steigerung der Umsatzrendite im Segment Stromversorgungen auf 4,5 (VJ: 4,0) Prozent. Auch hier wollte sie wissen, ob von einer nachhaltigen Entwicklung auszugehen ist. Wie Frau Maile darlegte, wird in dem Segment langfristig ein EBIT von über 5 Prozent angestrebt. Im vergangenen Jahr war allerdings ein positiver Sondereffekt von 580 TEuro im Zusammenhang mit dem Verkauf eines Gebäudes bei der EMTRON GmbH enthalten.

Ferner interessierte Frau Haralampides, ob sich die Verbesserungen, die sich Vorstand und Aufsichtsrat von den Umstrukturierungen in der Gruppe erhofft haben, tatsächlich eingestellt haben. Frau Maile konnte dies betreffend von ersten Fortschritten berichten. Unter anderem wurde die Zahl der Lager von drei auf zwei reduziert. Nach einer Übergangszeit von zwölf bis 18 Monaten ist mit weiteren Einsparungen und der Hebung von Synergien insbesondere im Personalbereich zu rechnen. Zudem entfallen Verrechnungspreise. Die Bündelung der Aktivitäten wirkt sich auch positiv auf die Kundenberatung aus. Aus heutiger Sicht war die Umstrukturierung ein längst fälliger und richtiger Schritt.

Aktionär Knappe hatte vernommen, dass der Vorstand eine Erweiterung des Geschäftsmodells um einen Bereich Software für möglich hält. Er wollte wissen, was darunter genau zu verstehen ist und wie weit die Planungen bereits fortgeschritten sind. Vielleicht wird bereits aktiv nach einer Softwarefirma gesucht.

Wie Frau Maile darlegte, verkauft FORTEC aktuell hochwertige Hardware, die nur mit einem Betriebssystem ausgestattet ist. Mit einer spezifischen Anwendungssoftware könnte man eine bereits programmierte Lösung anbieten. Damit würde sich FORTEC vom Hardwareanbieter zu einem Anbieter von Systemlösungen entwickeln und die Wertschöpfung könnte entsprechend erhöht werden. Es gibt konkrete Überlegungen, mit einem Startup eine Firma für diese Software zu gründen. Sobald es Neuigkeiten gibt, werde man diese veröffentlichen.

Ferner interessierte Herrn Knappe, wie sich der Bereich Medizintechnik vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie entwickelt hat und wie die Aussichten zu beurteilen sind. Nach Angabe von Frau Maile hat die Pandemie eine Beschleunigung der Freigabeprozesse bewirkt, wovon beide Segmente profitierten. Bei der DISTEC GmbH erhöhte sich der Anteil des medizinischen Bereichs um 10 Prozent. Ein positiver Effekt ergab sich auch bei der ALTRAC AG. Anwendungen sind zum Beispiel Displays für Beatmungsgeräte. Unter den zehn größten Kunden finden sich laut Frau Maile drei aus dem Bereich Medizintechnik und zwei davon arbeiten direkt im Bereich der Patientenversorgung.

Aus den Vorjahren war Herrn Knappe eine Aussage des früheren Vorstandsvorsitzenden Dieter Fischer in Erinnerung geblieben, der große Chancen in der Elektromobilität gesehen hat. Ihn interessierte, ob sich diese Perspektiven aus heutiger Sicht bewahrheitet haben. Soweit sich Frau Maile erinnerte, hatte ihr Vorgänger damals ein Projekt der ROTEC GmbH im Blick, das sich allerdings nicht wie erhofft erfüllt hat. Das Produkt war bereits überholt. Für den Konzern ergeben sich aber durchaus Chancen aus dem Thema Elektromobilität. DISTEC liefert unter anderem Visualisierungseinheiten für Ladesäulen.

Ferner erkundigte sich Herr Knappe nach Entwicklungen bei den Themen 5G und Wasserstoff, aus denen ebenfalls Potenzial für FORTEC erwachsen könnte. Im Bereich 5G ist dies nach Angabe von Frau Maile nicht der Fall. Diesen Markt haben die großen Player unter sich aufgeteilt. Im Bereich Wasserstoff bewertet sie die Situation allerdings ähnlich wie bei der Elektromobilität. FORTEC kann beispielsweise vom steigenden Produktbedarf für Ladesäulen und Infrastruktur profitieren. In diesem Zusammenhang teilte sie mit, dass die Tochtergesellschaft AUTRONIC zum Thema Brennstoffzelle im Segment Power Supplies eine kundenspezifische Lösung für ein Startup-Unternehmen entwickelt.

Eine weitere Frage von Herrn Knappe betraf das Ziel, den Umsatz bis zum Geschäftsjahr 2022/23 auf 100 Mio. Euro ausweiten zu wollen. Ihn interessierte, ob Akquisitionen angedacht sind. Wie Frau Maile darlegte, gibt es Gespräche in beiden Segmenten. Das Umsatzwachstum auf 100 Mio. Euro soll als Mix aus organischem und anorganischem Wachstum erreicht werden. Zum Bedauern der Vorständin sind die Erwartungen potenzieller Verkäufer aber immer noch sehr hoch. Sie berichtete von einem Angebot, bei dem der vierfache Umsatz aufgerufen wurde. Eine Akquisition muss aber preislich darstellbar sein. Sie stellt sich im Bereich Hardware ein EBIT-Multiple zwischen 6 bis 10 vor. Im Softwarebereich könnte es auch etwas mehr sein.

Andersherum wollte Herr Knappe wissen, ob es in letzter Zeit Anfragen von industriellen Investoren bezüglich einer größeren Beteiligung oder gar einer Übernahme der FORTEC AG gegeben hat. Die Aktie ist schließlich nach wie vor moderat bewertet. Diese Frage konnte Frau Maile mit Nein beantworten.

Ein weiteres Thema von Herrn Knappe war die jüngst veröffentlichte Prognoseänderung, die unter anderem mit höheren Material- und Frachtkosten begründet wird. Der Aktionär konnte diese Aussage nicht nachvollziehen. Nach seinem Verständnis muss dieser zusätzliche Aufwand doch im Normalfall von den Kunden getragen werden.

In ihrer Antwort erläuterte Frau Maile, dass die Materialkosten nicht weitergegeben werden können, wenn bereits feste Verträge mit dem Kunden bestehen. In diesem Fall ist dies nur mit Zeitversatz möglich. Die größere Herausforderung sind derzeit allerdings die Frachtkosten, die sich infolge der Pandemie enorm erhöhten. Die Flugkosten aus China haben sich in der Spitze fast verzehnfacht und auch Seefracht ist um ein Vielfaches teurer geworden. Neuaufträge werden natürlich neu kalkuliert. Bei bereits laufenden Bestellungen sind die Einflussmöglichkeiten aber begrenzt.

## Abstimmungen

Vor Eintritt in die Abstimmungen verkündete Herr Schubert die Präsenz. Die Stimmrechtsvertreterin vertrat 91.131 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 3.250.436 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 2,80 Prozent. Darüber hinaus waren 1.124.460 Aktien im Wege der Briefwahl angemeldet. Insgesamt ergab sich damit eine Präsenz von 37,40 Prozent.

Alle Beschlüsse wurden mit Mehrheiten über 99 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 Bestellung der Rödl & Partner GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5) sowie die Billigung des Vergütungssystems für den Vorstand (TOP 6) und den Aufsichtsrat (TOP 7).

Um 12:26 Uhr schloss der Vorsitzende die Versammlung.

## Fazit

Die FORTEC Elektronik AG konnte sich den Auswirkungen der Corona-Krise nicht völlig entziehen. Die teilweise zu beobachtende pandemiebedingte Zurückhaltung der Kunden führte in einigen Bereichen zu einer geringeren Auslastung, was kostenseitig nicht komplett ausgeglichen werden konnte. So wurde das Geschäftsjahr 2019/20 mit einem rückläufigen, aber dennoch soliden positiven Ergebnis abgeschlossen. Die operative Marge bewegt sich mit 7,4 Prozent weiterhin auf einem respektablen Niveau.

Die Hauptversammlung beschloss die Zahlung einer unveränderten Dividende von 0,60 Euro, woraus sich bei einem Aktienkurs von 17,50 Euro eine attraktive Rendite von 3,4 Prozent errechnet. Es bleibt also dabei, dass das Unternehmen seit dem Börsengang im Jahr 1990 Jahr für Jahr Gewinne eingefahren und immer eine attraktive Dividende ausgeschüttet hat. Einmal mehr wurde in der Krise unter Beweis gestellt, dass FORTEC für eine stabile und verlässliche Dividendenpolitik steht.

Auch im ersten Halbjahr 2020/21 waren die Auswirkungen der Krise zu spüren. Umsatz und Ergebnis entwickelten sich rückläufig. Für die Zukunft ist aber unverändert Optimismus angebracht. Das schon länger kommunizierte Umsatzziel von 100 Mio. Euro wurde Corona-bedingt lediglich um ein Jahr auf 2022/23 verschoben. Liquide Mittel für eine eventuelle Übernahme zur Beschleunigung des Wachstums stünden in ausreichendem Umfang zur Verfügung.



Mit der immer deutlicher erkennbaren Weiterentwicklung von FORTEC vom reinen Distributor zum Technologieunternehmen und Lösungspartner der Kunden dürfte sich in den nächsten Jahren zudem die Marge weiter erhöhen. Der Gewinn wird also mittel- und längerfristig überproportional zum Umsatz zulegen, was sich in der Folge auch positiv auf die Dividende auswirken dürfte. Alles in allem erscheint in Investment in die FORTEC-Aktie damit weiterhin sehr interessant zu sein.

### **Kontaktadresse**

FORTEC Elektronik AG  
Augsburger Str. 2b  
D-82110 Germering

Tel.: +49 (0) 89 / 894450 - 0

Internet: [www.fortecag.de](http://www.fortecag.de)  
E-Mail: [info\(at\)fortecag.de](mailto:info(at)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](mailto:info@gsc-research.de)  
Internet: [www.gsc-research.de](http://www.gsc-research.de)