

HV-Bericht

# FORTEC Elektronik AG

WKN 577410 ISIN DE0005774103

HV am 13.02.2025 in München

***Deutlich rückläufiger Aktienkurs nach Prognosesenkung  
eröffnet Einstiegschance***

## Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des gebilligten Konzern-Abschlusses, des Lageberichts der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2023/2024 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 0,85 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2023/2024
4. Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2023/2024
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2024/2025  
(Vorschlag: Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/ Steuerberatungsgesellschaft, München)
6. Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungsberichts
7. Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder
8. Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungssystems für die Aufsichtsratsmitglieder
9. Beschlussfassung über eine Änderung von § 17 Abs. 2 der Satzung (Vergütung des Aufsichtsrats)
10. Wahlen zum Aufsichtsrat  
(Vorschlag: Herren Christoph Schubert, Dortmund und Dr. Andreas Bastin, Hamm)

## HV-Bericht FORTEC Elektronik AG

Die FORTEC Elektronik AG hatte für den 13. Februar 2025 zur Hauptversammlung in das Haus der Bayerischen Wirtschaft nach München eingeladen. Wie im Vorjahr hatten sich dort etwa 100 Aktionäre und Gäste eingefunden, um sich über die Perspektiven des Elektronikspezialisten zu informieren, der kurz vor der Hauptversammlung mit einer Gewinnwarnung aufgewartet hatte. Für GSC Research befand sich Matthias Wahler vor Ort.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Christoph Schubert eröffnete die Versammlung um 10 Uhr und teilte mit, dass die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat vollzählig anwesend sind. Personelle Veränderungen hat es seit der letzten Hauptversammlung nicht gegeben. Für den Aufsichtsrat standen Neuwahlen auf der Tagesordnung. Das Protokoll führte Notarin Dr. Beate Kopp.

Nach Abhandlung der Formalien und einigen ergänzenden Ausführungen zum Bericht des Aufsichtsrats und verschiedenen Tagesordnungspunkten übergab Herr Schubert das Wort an die Vorstandsvorsitzende.

### Bericht des Vorstands

Das Geschäftsjahr 2023/2024 (bis 30. Juni) war, wie Frau Maile gleich zu Beginn ihrer Ausführungen aufzeigte, von erheblichen Herausforderungen geprägt gewesen. In dem konjunkturell schwachen Umfeld mit enormen geopolitischen Unsicherheiten konnten die ursprünglichen Ziele nicht erreicht werden. Jedoch gelang es trotzdem, eine EBIT-Marge zu erwirtschaften, die dem langjährigen Durchschnitt und der angepassten Prognose entsprach. In diesem Zusammenhang richtete sie ihren Dank an die Mitarbeiter, die dies möglich gemacht haben.

Die Hoffnung, dass die Konjunktur wieder anzieht, hat sich leider nicht erfüllt. Vor allem in den USA war in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres eine enorme Kaufzurückhaltung zu verzeichnen gewesen. Insgesamt gab es am Markt eine große Verunsicherung durch die Androhungen von weiteren Strafzöllen durch Donald Trump und die anwachsenden EU-Sanktionslisten. Gleichzeitig stiegen die Personal- und die sonstigen betrieblichen Kosten deutlich an. Mit Blick darauf konnte nach Auffassung der Firmenchefin ein respektables Ergebnis erzielt werden.

Neben den beschriebenen Herausforderungen gab es allerdings auch einige positive Highlights. Frau Maile berichtete an dieser Stelle von weiteren Aufträgen für die Auslieferung robuster Stromversorgungen, was die Marge positiv beeinflusste. Zudem konnte das Projekt HEKA, auch wenn es etwas mehr Zeit in Anspruch nahm als geplant, letztlich erfolgreich umgesetzt werden. Der Standort in Ägypten ist nun bereits mit einem Team von zehn Mitarbeitern am Start. Überdies wurde das Projekt „FORTEC One“ mit der Schaffung einer einheitlichen Unternehmensmarke abgeschlossen.

Sodann kam die Vorstandsvorsitzende auf die Zahlen des Berichtszeitraums zu sprechen. Der Konzernumsatz gab im Geschäftsjahr 2023/2024 um 11 Prozent auf 94,5 (Vorjahr: 105,9) Mio. Euro nach, bildete damit aber noch den prognostizierten Bereich von 95 bis 100 Mio. Euro ab. Das Segment Datenvisualisierung trug 56,7 (68,0) Mio. Euro bei, also rund 60 Prozent, und das Segment Stromversorgungen 37,8 (37,9) Mio. Euro, also etwa 40 Prozent.

Das EBIT lag mit 7,1 (10,7) Mio. Euro deutlich unter dem Rekordwert des Vorjahres und damit ebenfalls im unteren Bereich der Prognose. Die EBIT-Marge entsprach mit 7,5 (10,1) Prozent aber immer noch dem Durchschnittswert der letzten Jahre. Im Segment Datenvisualisierung ging die Marge auf 6,0 (12,6) Prozent deutlich zurück, bei den Stromversorgungen war sie mit 7,5 (8,4) Prozent erfreulicherweise nur leicht niedriger als im Vorjahr.

Die Wareneinsatzquote reduzierte sich auf 65,6 (66,7) Prozent, womit die Rohmarge auf 34,4 (33,3) Prozent sogar leicht anstieg. Die sonstigen betrieblichen Erträge verminderten sich aufgrund von reduzierten Währungsgewinnen auf 1,2 (2,5) Mio. Euro. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben mit 8,4 (8,5) Mio. Euro wenig verändert. Darin enthalten waren unter anderem Währungsverluste. Per Saldo ergab sich im Berichtsjahr ein Währungsgewinn von 13 Tsd. Euro.

Der Personalaufwand erhöhte sich trotz Gehaltsanpassungen nur leicht auf 16,6 (16,4) Mio. Euro. Als Grund dafür nannte Frau Maile eine reduzierte variable Vergütung, eine geringere Inflationsausgleichsprämie sowie den verstärkten Einsatz von Fremdleistungen. Die Personalkostenquote erhöhte sich infolge

des geringeren Umsatzes dennoch auf 17,5 (15,5) Prozent. Die Abschreibungen reduzierten sich ohne die im Vorjahr vorgenommene Goodwill-Abschreibung auf 1,7 (2,2) Mio. Euro.

Erfreulich ist die auf 25,4 (28,6) Prozent rückläufige Steuerquote. Ein Grund dafür war neben dem Ergebnisrückgang auch die optimierte Verrechnung steuerlicher Verluste innerhalb der Gruppe durch den Gewinnabführungsvertrag zwischen der FORTEC Elektronik AG und der FORTEC Integrated GmbH. Der Jahresüberschuss reduzierte sich dennoch auf 5,3 (7,6) Mio. Euro entsprechend einem Ergebnis je Aktie von 1,63 (2,32) Euro. Damit wurde nach Auffassung von Frau Maile mit Blick auf das herausfordernde Umfeld aber dennoch ein respektabler Gewinn erwirtschaftet.

Die Firmenchefin verlor auch einige Worte zur Konzernbilanz, die bei einer Bilanzsumme von 78,8 (76,3) Mio. Euro und Eigenmitteln von 57,8 (55,0) Mio. Euro weiterhin eine sehr solide Eigenkapitalquote von 73,3 (72,1) Prozent aufweist. Die Bankverbindlichkeiten lagen bei 0,9 (1,3) Mio. Euro. Auf der Aktivseite lenkte sie den Blick insbesondere auf das Vorratsvermögen, welches sich mit der wieder besseren Lieferfähigkeit ausgehend vom vorjährigen Rekordwert auf 22,3 (32,6) Mio. Euro erheblich reduzierte, wodurch sich der Barmittelbestand auf 22,3 (13,2) Mio. Euro erhöhte.

Von der Aufstellung der Gruppe ist Frau Maile nach wie vor überzeugt. FORTEC bietet den Kunden als Systemlieferant eine hohe Wertschöpfung, indem das gesamte Kompetenzband von der Distribution über die Entwicklung und Produktion bis hin zu Lösungen genutzt wird. Dabei stehen die Produktbereiche Power Supplies, Embedded Computing und Display Technology zur Verfügung, die ein breites Spektrum an Anwendungen in Wachstumsmärkten wie Industrie, Medizin, Verkehr sowie Luftfahrt und Verteidigung abbilden.

Mit Blick auf das im vergangenen Jahr gefeierte 40-jährige Firmenjubiläum warf Frau Maile einen kurzen Blick in die Historie der Gesellschaft. Nach der Gründung im Jahr 1984 folgte im Mai 1990 der Börsengang. 1992 startete das Unternehmen im Bereich Stromversorgungen, 1995 wurde das Portfolio um Displaylösungen erweitert und drei Jahre später erfolgte über eine Akquisition der Einstieg in den Bereich Embedded Computing. Mit einer Akquisition in der Schweiz im Jahr 2000 und einer Beteiligung in Benelux im Jahr 2005 startete sodann die Internationalisierung.

2007 erfolgte der Einstieg in die eigene Entwicklung und Fertigung kundenspezifischer Stromversorgungen. 2009 folgte eine Übernahme in der Tschechischen Republik und 2015 mit der bislang größten Akquisition der Firmengeschichte der Einstieg in den englischen und amerikanischen Markt sowie die Komplettierung des Segments Datenvisualisierung durch ein breiteres Angebot an Industriemonitoren und das Optical-Bonding-Verfahren als Dienstleistungsangebot. 2018 wurde die Präsenz im englischen Markt durch zwei weitere Akquisitionen ausgebaut.

Im vergangenen Jahr folgte mit der Neugründung von FORTEC Egypt ein weiterer Schritt in Richtung Internationalisierung. Der neue Standort in Kairo agiert laut Frau Maile in erster Linie als Entwicklungssupport. Sie sieht durch die Präsenz vor Ort zudem gute Chancen, Projekte im Mittleren Osten zu gewinnen. In den nächsten Jahren sollen außerdem die Standorte in Großbritannien und den USA weiter ausgebaut werden. Auch in Mitteleuropa gibt es noch Regionen, die besser abgedeckt und die in den M&A-Aktivitäten stärker berücksichtigt werden sollen.

Über allem steht das Ziel, den Kunden jeweils die besten Lösungen bieten zu können, die deren Anforderungen erfüllen. Frau Maile verdeutlichte dies an einigen Beispielen. Aus dem Segment Datenvisualisierung berichtete sie von einem Bedienelement für Polizeihubschrauber, das für den Kunden im Optical-Bonding-Verfahren gebondet wird. Das jährliche Auftragsvolumen dieser Anwendung liegt bei rund 150 Tsd. Euro und sie soll ab dem zweiten Quartal 2025 in Serie gehen. Ein weiteres Projekt in diesem Segment ist ein Bedienelement für ein Blutdialysegerät, das auch mit Handschuhen bedient werden kann. Hier liegt das jährliche Auftragsvolumen im mittleren einstelligen Millionenbereich.

In einer weiteren Lösung werden zwei Stromversorgungen und ein gebondetes 15-Zoll-Touchdisplay verbaut. Die Zulassung dieses Produkts für die Nutzung im Beatmungsgerät eines Medizinkunden in Ägypten ist für dieses Jahr vorgesehen. In der Serie sollen dann rund 1.000 Geräte an Krankenhäuser im Mittleren Osten geliefert werden. Bei erfolgreicher Umsetzung dieses Projekts ist geplant, die Fertigungsdienstleistungen vor Ort durchzuführen.

Sodann berichtete Frau Maile vom aktuellen Stand der Strategie „Grow Together 2025“. Im ersten Schritt ging es darum, die einzelnen Unternehmen der Gruppe zusammenzuführen und unter einem gemeinsamen Brand am Markt auftreten zu lassen. Auf diesem Weg wurde mittlerweile schon Vieles erreicht. Aktuell wird noch an einer gemeinsamen Website gearbeitet.

Der Fokus mit der neuen Strategie „Strong Together 2030“ liegt jetzt stärker auf dem Wachstum und der Weiterentwicklung der Gruppe.

Das Ziel ist es nach Angabe der Firmenchefin, FORTEC als führenden Elektronik-Systemlieferanten für die Bereiche Medizin, Verteidigung, Transport und die Industrie aufzustellen. In allen diesen Bereichen soll der Umsatzanteil ausgebaut werden, während der Anteil an reinem Boxen-Moving-Distributionsgeschäft von derzeit geschätzten 45 Prozent auf maximal 25 Prozent zurückgefahren werden soll.

Regional wird künftig eine Verteilung dergestalt angestrebt, dass jeweils rund 40 Prozent des Umsatzes in Europa und den USA erwirtschaftet werden und die übrigen 20 Prozent vor allem in den B(R)IC Ländern. Um dieses Ziel zu erreichen, sollen weitere Märkte in Europa sowie an der Westküste der USA erschlossen und über den Standort in Kairo das Geschäft im Mittleren Osten ausgebaut werden. In dieser Region sieht Frau Maile enormes Potenzial.

Schließlich kam Frau Maile auf die aktuelle Situation und den Ausblick zu sprechen. Das erste Quartal 2024/2025 war schwach erwartet worden, entwickelte sich aber letztlich noch schwächer als befürchtet. Der Konzernumsatz reduzierte sich auf 17,5 (26,6) Mio. Euro und das EBIT rutschte mit minus 0,2 (plus 3,5) Mio. Euro sogar leicht in den negativen Bereich. Im ersten Halbjahr, also im Zeitraum Juli bis Dezember 2024, wurde nach vorläufigen Zahlen ein Konzernumsatz von rund 36 Mio. Euro erwirtschaftet und das EBIT war mit plus 0,2 Mio. Euro leicht positiv.

Nach diesem schwachen Start kam man nicht umhin, die Prognose für das Gesamtjahr anzupassen. Ganz bewusst habe man dies auch noch vor der Hauptversammlung gemacht. Nach der aktuellen Planung wird für das laufende Jahr ein Umsatz zwischen 80 und 95 Mio. Euro (vorher 95 bis 110 Mio. Euro) und ein EBIT zwischen 4 und 6 Mio. Euro (vorher 6 bis 8 Mio. Euro) erwartet. Verbunden damit verschiebt sich auch die mittelfristige Prognose. Das Umsatzziel von 120 bis 130 Mio. Euro hat grundsätzlich Bestand, verschiebt sich aber von 2026 auf 2030.

Aktuell gestaltet sich das Umfeld mit der unsicheren wirtschaftlichen Lage und den geopolitischen Spannungen herausfordernd. FORTEC ist Frau Maile zufolge abhängig von internationalen Lieferketten. Aktuell müsse man sich aber auf mögliche Handelsbarrieren und Lieferkettenstörungen einstellen. Hinzu kommen die stetig steigenden Kosten durch die Regulierungswut der EU und der anhaltende Fachkräftemangel. Es gibt aber auch gute Nachrichten. Im Januar konnte ein Umsatz von 10 Mio. Euro erzielt werden, der Auftragsbestand ist stabil und die Auftragseingänge bewegen sich auf einem wieder höheren Niveau.

Abschließend warf Frau Maile einen Blick auf den Aktienkurs, der sich im Kalenderjahr 2024 zunächst noch positiv entwickelt hatte. Ab August gab die Notierung dann nach und mit der jüngsten Prognosesenkung kam der Kurs noch stärker unter Druck. Die Firmenchefin geht aber davon aus, dass der insgesamt positive Trend auf absehbare Zeit wieder aufgenommen werden kann.

FORTEC steht nach ihrer Aussage auch weiterhin für eine stabile und verlässliche Dividendenpolitik. Der Vorschlag an die Hauptversammlung lautete, trotz des Ergebnisrückgangs eine unveränderte Dividende von 0,85 Euro auszuschütten. Bezogen auf das Ergebnis je Aktie erhöht sich die Ausschüttungsquote damit auf 52 (37) Prozent.

Positiv bewertet Frau Maile auch die stabile Aktionärsstruktur. Mit der Unternehmerfamilie Wiegand, die 25,07 Prozent der Anteile hält, verfügt FORTEC über einen langfristig orientierten Ankeraktionär. Mit der Schüchl GmbH, die mit 5,20 Prozent beteiligt ist, gibt es daneben noch einen weiteren stabilen Aktionär. Der Streubesitz beläuft sich auf 69,73 Prozent.

## Allgemeine Aussprache

In der folgenden Aussprache gab es insgesamt sechs Wortmeldungen. Zunächst sprachen Paul Petzelberger von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) und Andreas Breijs von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW). Ihnen folgten die Aktionäre Eckhard Stauffenberg, Christian Wolff, Michael Knappe und Nils Bartram.

Alle Redner thematisierten die Meldung der Vorwoche mit der Rücknahme der Prognose, was eine sehr unschöne Nachricht war. Als umso erfreulicher empfand es Herr Petzelberger, dass die Gesellschaft dennoch zu einer Präsenzhauptversammlung eingeladen hat und sich nicht hinter Bildschirmen versteckt. Hier

applaudierten die Aktionäre. Ebenso bewertete der SdK-Vertreter positiv, dass der Aufsichtsrat den Vorstandsvertrag von Frau Maile um weitere fünf Jahre verlängert hat.

Die zurückgenommene Prognose bedeutet nach Meinung von Herrn Petzelberger allerdings mehr als eine kleine Delle. Wie er recherchiert hatte, fallen Umsatz und Ergebnis damit zurück auf das Niveau des Jahres 2015. Dies drückt sich entsprechend im Aktienkurs aus. Die Informationen, woraus dieser erhebliche Einbruch resultiert, waren ihm mit Blick auf diese dramatische Verschlechterung zu dünn ausgefallen. Wichtig war ihm auch eine detaillierte Aussage, welche Maßnahmen ergriffen wurden, um schnell wieder aus dem Tal zu kommen. Das Mittelfristziel 2030 klang für ihn zu sehr nach Zukunftsmusik.

Herr Stauffenberg konnte den deutlichen Einbruch des Aktienkurses nachvollziehen. Vor allem erschien es ihm nach der sehr schwachen Entwicklung im ersten Quartal 2024/2025 zweifelhaft, dass selbst die angepasste Prognose im laufenden Jahr erreicht werden kann. Im ersten Halbjahr wurde immerhin ein Umsatz von 36 Mio. Euro erwirtschaftet, das ist fast die Hälfte der Gesamtjahresplanung von 80 Mio. Euro. Das EBIT belief sich aber gerade einmal auf 200 Tsd. Euro und ist damit weit weg von den 4 Mio. Euro, die im Gesamtjahr erreicht werden sollten. Ihn interessierte, woher der Vorstand die Zuversicht für die zweite Jahreshälfte nimmt.

Herr Wolff fand es unschön, dass die Mittelfristprognose um vier Jahre in die Zukunft verschoben wurde. Damit diese Planung aufgeht, muss aber ab 2026 ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 7 Prozent erreicht werden, was ihm ambitioniert erschien. Aktionär Bartram war anderer Meinung. Seiner Auffassung nach müsste nach dem deutlichen Einbruch im laufenden Jahr in Zukunft ein noch stärkeres Wachstum erreicht werden, damit zumindest die Kapitalkosten verdient werden. Vielleicht ist in der Mittelfristprognose sogar noch anorganisches Wachstum enthalten.

In ihrer Antwort stimmte Frau Maile zu, dass das mittelfristig angepeilte Wachstum von 7 Prozent vielleicht nicht allzu viel ist. Dennoch hält sie dieses Ziel für sportlich. Es handelt sich um rein organisches Wachstum. Mögliche Akquisitionen, die weiterhin auf der Agenda stehen, sind in dieser Zahl nicht enthalten.

Herr Ermel ergänzte, dass sich das angepeilte Wachstum von 7 Prozent als Kombination verschiedener Marktstudien, was das künftige Wachstum in der Elektroindustrie angeht, gewichtet mit den Marktsegmenten ergibt, die von FORTEC abgedeckt werden. In der Vergangenheit hat sich ein solches Vorgehen als recht verlässlich erwiesen. Viele Unternehmen der Elektroindustrie gehen bei ihrer Planung nach diesem Muster vor.

Die Skepsis von Herrn Stauffenberg, was die Planung für das laufende Jahr angeht, konnte Frau Maile ein Stück weit nachvollziehen. Sie bat aber zu berücksichtigen, dass es aktuell auch Nachrichten gibt, die zuversichtlich stimmen, dass die zweite Jahreshälfte positiver verläuft. So konnte allein im Januar ein Umsatz von 10 Mio. Euro erzielt werden. Zudem bewegen sich der Auftragsbestand und die Auftragseingänge wie ausgeführt auf einem stabilen Niveau.

Erfreut zeigte sich Herr Petzelberger über die Entwicklung in Kairo, wo mittlerweile zehn Mitarbeiter beschäftigt sind. Ihn interessierte, ob dieser Standort weiter ausgebaut werden soll. Vielleicht sind sogar noch weitere Präsenzen in der Region geplant. Herr Breijs wollte konkret wissen, welche weiteren Märkte der Vorstand im Blick hat. Er hielt es für sinnvoll, stärker nach Asien und speziell nach Indien zu schauen. Eine Frage von Herrn Wolff ging in die gleiche Richtung.

Wie Herr Ermel ausführte, fällt es mit der Präsenz vor Ort tatsächlich viel leichter, Kunden in der Region anzusprechen. Dies gilt nicht nur für Ägypten, sondern für den Mittleren Osten insgesamt und auch für Nordafrika. In Kairo konnte bereits ein Medizinunternehmen als Kunde gewonnen werden. An anderer Stelle blieben Erfolge noch verwehrt. Der Vorstand berichtete von einer Anfrage im siebenstelligen Bereich von einem Unternehmen der Bahninfrastruktur, bei der das Angebot preislich gepasst hätte. Man habe den Auftrag aber dennoch nicht bekommen, weil dem Endkunden der Name FORTEC noch nicht bekannt war.

Ein anderes Projekt aus Marokko mit einem Potenzial von 1 Mio. Euro musste abgesagt werden, da der Liefertermin bereits zwei Monate später gewesen wäre, was bei den aktuellen Komponentenlaufzeiten nicht zu machen war. Schuld war auch hier die mangelnde Bekanntheit, weshalb man die Ausschreibung sehr spät erhalten habe. Es gelang aber eine Verständigung dahingehend, dass FORTEC in Zukunft an weiteren Ausschreibungen mit mehr Vorlauf teilnehmen kann.

Herr Ermel bewertet allerdings positiv, dass mit diesen zwei Ausschreibungen der Proof of Concept gelungen ist. Für die Zukunft sieht er in der Region enormes Potenzial. Im nächsten Schritt soll nun der Local-



to-Local-Ansatz ausgebaut werden. Zudem muss Geld investiert werden, um den Bekanntheitsgrad zu erhöhen. Um dies zu erreichen, sollen die Lösungen von FORTEC beispielsweise auf einer der weltgrößten Medizinmessen vorgestellt werden, die in der Region stattfindet.

Herr Ermel ist überzeugt, dass FORTEC mit der Produktpalette auch in anderen Märkten punkten kann, wenn der Zugang geebnet ist. Dies hört nicht mit dem Mittleren Osten und Nordamerika auf. Wie er ausführte, befindet sich der Vorstand im Austausch darüber, ob der indische Markt angegangen werden soll. Zunächst habe man dieses Thema zurückgestellt, weil im Vorstandsteam aktuell andere Themen eine höhere Priorität haben. Brasilien wäre nach seiner Einschätzung ebenfalls ein interessanter Absatzkanal, der Zugang dürfte aber etwas schwieriger ausfallen. Sinnvoller dürfte es sein, die Komplexität nicht zu sehr auszuweiten, sondern sich erst einmal auf Potenziale in Griffnähe zu fokussieren.

Herr Knappe äußerte sich verwundert, dass das Geschäft in den USA offenbar nicht so gut läuft. Bei einem Kunden im Medizinbereich liegt die Zurückhaltung darin begründet, dass dieser selbst derzeit nichts verkaufen kann. Überdies ging von einem Kunden aus dem Bereich Verkehrsautomaten bislang nicht die erwartete Bestellung ein.

In anderen Regionen führten andere Gründe dazu, dass Geschäft ausblieb. So habe man in Deutschland ein Bestandsgeschäft aktiv abgesagt und einem Marktbegleiter überlassen, nachdem der Kunde die Erwartungshaltung hatte, dass man mit einer Rohmarge von 2 Prozent klarkommen solle. Dies sei indiskutabel. Bei einem großen Projekt im Bereich Labortechnik habe sich der taiwanische Hersteller des Embedded-Computers direkt an den Kunden gewandt und das Geschäft selbst übernommen. Um ähnliche Vorfälle in Zukunft zu vermeiden, werden die Verträge mit diesem Kunden jetzt sehr restriktiv aufgesetzt.

Zudem ist nach Aussage des Vorstands eine Delle bei den Abnehmern aus dem Maschinenbau zu spüren. Mehrere Kunden aus dieser Branche haben Aufträge abgesagt. In einem Fall lohnt es sich infolge der Regulatorik nicht mehr, die betreffenden Produkte an den Markt zu bringen. Nicht zuletzt müssen viele Kunden die in den letzten Jahren aufgebauten hohen Lagerbestände erst wieder abbauen, weshalb die Wiederbestellfrequenz stark abgenommen hat.

Später ergänzte Herr Ermel, dass auch das Geschäft in den USA ausgebaut werden soll, wo FORTEC bisher nur in der Datenvisualisierung aktiv ist. Künftig soll zusätzlich das Power-Geschäft mit aufgebaut werden. Regional liegt der Fokus des Ausbaus auf der Westküste der USA, genauer in Kalifornien. Dort war FORTEC vor Jahren schon einmal aktiv gewesen. Aufgrund der zu hohen Kosten für den Vertriebsmitarbeiter und des damals zu geringen Outcome sind die Aktivitäten aber eingestellt worden. An die dortigen Kontakte will der Vorstand nun anknüpfen und wieder Geschäft aufbauen.

Befragt nach der aktuellen Kundenstruktur informierte Frau Maile, dass der größte Kunde im vergangenen Jahr ein Unternehmen aus dem Bereich industrielle Kaffeemaschinen war. Der zweitgrößte war dem Verteidigungsbereich zuzuordnen. Ein Klumpenrisiko gibt es auf der Absatzseite nicht. Der größte Kunde steuert gerade einmal 5 Prozent zum Gesamtumsatz bei. Auf der Lieferantenseite gibt es eine etwas größere Konzentration. Der größte Lieferant kommt auf einen Anteil von 15 Prozent.

Mehrfach angesprochen wurde der Vorstand auf die Aussage im Geschäftsbericht, wonach im laufenden Jahr ein umfangreiches Investitionsprogramm mit einem Volumen von 2 Mio. Euro umgesetzt werden soll. Von Interesse war vor allem eine Aussage, was dieses Paket enthält und ob das Volumen mit der Rücknahme der Prognose angepasst wurde.

In ihrer Antwort bestätigte Frau Maile, dass dieses Investitionspaket noch auf Basis der alten Prognose geschnürt worden ist. Einige Themen wurden mittlerweile zurückgestellt. Grundsätzlich schaue man immer genau, welche Ausgaben wirklich notwendig sind. Wenn sich das Umfeld ändert, wird nicht stur an der Investitionsplanung festgehalten. In dem Paket ist aber beispielsweise auch der Aufbau des Power-Geschäfts in den USA enthalten, an dem festgehalten wird. Die beiden Planstellen konnten jedoch noch nicht besetzt werden.

Als sehr erfreulich empfand Herr Petzelberger die starke Reduzierung der Vorräte. Ihn interessierte, ob damit nun ein nachhaltiges Niveau erreicht ist. Hierzu informierte Frau Maile, dass inzwischen Aktivitäten gestartet wurden, um die Vorräte wieder ein Stück weit zu erhöhen. Ursprünglich war man schließlich davon ausgegangen, dass die Dynamik Anfang 2025 wieder zunimmt und bei der Bestückung des Lagers müssen auch immer die Transportwege mit einkalkuliert werden. Tendenziell dürfte sich der Vorratsbestand wieder etwas erhöhen.

Des Weiteren thematisierte Herr Stauffenberg die Steuerquote, die erfreulicherweise auf rund 25 Prozent gesunken ist. Die Frage, was für das laufende Jahr zu erwarten ist, konnte Frau Maile nicht beantworten, nachdem dies in hohem Maße davon abhängt, wo die Gewinne erwirtschaftet werden. Im Konzern gibt es eine Bandbreite von 17 bis 30 Prozent. Vereinfacht gesagt ist es am besten, wenn die Gewinne in der Schweiz anfallen, und am schlechtesten, wenn dies in Deutschland der Fall ist. Im vergangenen Jahr wirkte sich zudem der neue Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag mit der FORTEC Integrated GmbH positiv aus.

Etwas unsicher zeigte sich Herr Stauffenberg, was die künftige Höhe der Dividendenzahlungen angeht. Das Unternehmen hat in der Vergangenheit immer damit geworben, dass die Dividende in den letzten 40 Jahren nie gesenkt worden ist. Diese Zeit könnte aber jetzt zu Ende gehen. Herr Knappe warb dafür, die bewährte Dividendenpolitik beizubehalten. Geld ist schließlich ausreichend vorhanden und ab 2026 soll es schließlich mit dem Geschäft wieder aufwärts gehen.

Zu diesem Thema konnte Frau Maile noch nicht allzu viel sagen. Sie will erst einmal abwarten, wie sich das Geschäft in den nächsten Monaten entwickelt. Grundsätzlich steht FORTEC weiterhin für eine stabile und verlässliche Dividendenpolitik. Die aktuelle Situation ist aber zweifellos herausfordernd.

Der DSW-Vertreter zeigte sich verwundert, dass die Familie Wiegand, die mehr als 25 Prozent der Aktien hält, keinen Platz im Aufsichtsrat beansprucht. Allerdings sei er mit der aktuellen Besetzung des Kontrollgremiums durchaus zufrieden. Hierzu informierte Herr Schubert, dass man mit der Familie Wiegand über dieses Thema gesprochen habe. Sie habe dem amtierenden Aufsichtsrat aber ihr Vertrauen ausgesprochen und derzeit keine Intention, einen eigenen Aufsichtsrat zu stellen.

Herr Knappe meinte das Risiko zu erkennen, dass die FORETC bei dem jetzt sehr niedrigen Aktienkurs selbst zum Übernahmeziel werden könnte. Wenn ein potenzieller Käufer sich mit der Familie Wiegand einig werden würde, hätte er mit einer Beteiligung von 25 Prozent in Anbetracht des hohen Streubesitzes schon das Sagen. Nach Aussage von Frau Maile ist dieses Risiko letztlich schon lange gegeben. Dass der Aktienkurs bis auf den Buchwert abgesackt ist, ist nicht das erste Mal.

## Abstimmungen

Herr Schubert verkündete die Präsenz mit 1.282.788 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 3.250.436 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 39,47 Prozent.

Alle Beschlüsse wurden mit Zustimmungsquoten über 97 Prozent gefasst.

Im Einzelnen waren dies die Zahlung einer unveränderten Dividende von 0,85 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Bestellung der Rödl & Partner GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5), die Billigung des Vergütungsberichts (TOP 6), die Billigung des Vergütungssystems für die Vorstands- (TOP 7) und Aufsichtsratsmitglieder (TOP 8), die Anpassung der Aufsichtsratsvergütung (TOP 9) sowie die Wiederwahl von Christoph Schubert und Dr. Andreas Bastin in den Aufsichtsrat (TOP 10).

Gegen 13:30 Uhr war die Versammlung beendet.

## Fazit

Das Geschäftsjahr 2023/2024 hat bei der FORTEC Elektronik AG eine schwache Entwicklung genommen. In dem herausfordernden Marktumfeld konnten die ursprünglichen Prognosen nicht erreicht werden. Umsatz und Ergebnis lagen deutlich unter dem Vorjahreswert. Mit einer EBIT-Marge von 7,5 Prozent und einem Ergebnis je Aktie von 1,63 Euro schloss das Berichtsjahr letztlich aber noch zufriedenstellend ab. Die finanzielle Lage ist mit einer Eigenkapitalquote von 73 Prozent und liquiden Mitteln von 22 Mio. Euro weiterhin sehr solide.

Damit ist es auch kein Problem, eine unveränderte Dividende von 0,85 Euro auszuschütten. Nachdem der Aktienkurs mit der jüngsten Prognoseanpassung auf nur noch 16 Euro abgetaucht ist, errechnet sich eine beachtliche Rendite von mehr als 5 Prozent. Ob es dabei bleiben kann, dass immer zumindest die Vorjahresdividende gezahlt wird, bleibt abzuwarten. Nach der neuen Prognose wird für das laufende Ge-



schäftsjahr noch einmal ein deutlich rückläufiges, jedoch positives Ergebnis erwartet. Damit wäre eine konstante Ausschüttung mit Blick auf den üppigen Cash-Bestand aus heutiger Sicht zumindest denkbar.

Der Kurseinbruch der Aktie infolge der Prognoseanpassung ist bis zu einem gewissen Grad verständlich. Nachdem dem Papier an der Börse aktuell nur noch der Buchwert zugebilligt wird, sollte angesichts der soliden finanziellen Aufstellung der Boden erreicht sein. Mittel- und längerfristig scheinen die Perspektiven intakt zu sein. In den letzten Jahren wurde die Gruppe so aufgestellt, dass in einem normalen Marktumfeld bei einem höheren Umsatz wieder deutlich bessere Ergebnisse erwirtschaftet werden können. Zumindest mit einem etwas längeren Anlagehorizont eröffnet die aktuelle Kursdelle damit eine interessante Einstiegchance.

### **Kontaktadresse**

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

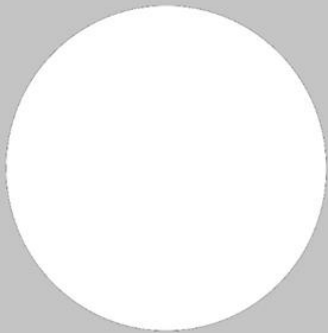
Tel.: +49 (0)89 / 89 44 50-0

Internet: [www.fortecag.de](http://www.fortecag.de)

### **Ansprechpartnerin Investor Relations**

Sandra Maile, Vorstandsvorsitzende

E-Mail: [aktie@fortecag.de](mailto:aktie@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)