

**BIG ENOUGH
TO COMPETE –
SMALL ENOUGH
TO CARE.**

ZWISCHENBERICHT
1. HJ 2020/2021

FORTEC
ELEKTRONIK AG

Zwischenbericht für das 1. Halbjahr 2020/2021

Inhalt

Konzern-Zwischenlagebericht
Konzernbilanz
Konzern-Gesamtergebnisrechnung
Eigenkapitalveränderungsrechnung
Kapitalflussrechnung
Anhang inklusive Segmentberichterstattung

Konzern-Zwischenlagebericht: 1. Grundlagen des Unternehmens

Geschäftsmodell

FORTEC als Konzern hat sich in den letzten Jahren sukzessiv vom Handelsunternehmen zum Systemzulieferer für Gerätehersteller von industriellen High-Tech-Produkten gewandelt und ist heute ein Teil in der internationalen Wertschöpfungskette. Als Bindeglied zwischen verschiedenen Produktionsstätten von international tätigen Lieferanten, insbesondere aus Fernost und europäischen sowie amerikanischen Kunden besetzt FORTEC eine interessante Wachstumsnische und baut seine Position als Anbieter kundenspezifischer Produktlösungen für den industriellen Einsatz unter anderem durch eigene Soft- und Hardware-Entwicklungen und den Ausbau eigener Produktionsdienstleistungen permanent weiter aus.

Zielkunden sind Unternehmen mit langfristiger Positionierung vor allem in den wachstumsstarken Bereichen Industrieautomation, Informationstechnologie, Sicherheitstechnik, Medizintechnik und Automotive. Interessante Nischenmärkte wie Railway & Transportation stehen ebenso im Fokus. Grundlage des Erfolgs der FORTEC ist eine Vielzahl von langjährigen Kundenbeziehungen. Die Vertriebsaktivitäten zielen darauf ab, sowohl strategische Partnerschaften mit Top-Kunden einzugehen, die jeweils in ihrem Marktsegment zu den Marktführern gehören, als auch mit Kunden mit kleinerem und mittlerem Auftragsvolumen. Aufgrund zunehmender Komplexität werden aus Aufträgen immer häufiger langfristige Projekte und wir als Lieferant langfristiger, strategischer Partner unserer Kunden.

Seit mehr als 35 Jahren haben wir mit unserem in mehreren Zyklen erprobten Geschäftsmodell immer ausgezeichnete Erträge erwirtschaftet. Mit der erhöhten Aktivität im Design kompletter (Sub-)Systeme, basierend auf eigenen Technologien, machen wir uns in einem globalen Umfeld unabhängiger und wettbewerbsfähiger.

Der Konzern besetzt zwei attraktive Segmente der hochwertigen Elektronik. In den Bereichen Datenvisualisierung (Display Technology) und industrielle Stromversorgungen (Power Supplies) gehört FORTEC zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus hat sich FORTEC über seine Tochtergesellschaften im angloamerikanischen Bereich gut positioniert.

Im Produktbereich Stromversorgungen deckt FORTEC die komplette Produktpalette bei Netzteilen und DC/DC-Wandlern ab, ausgehend von Standardprodukten aus Fernost über in Deutschland modifizierte Seriengeräte bis hin zu kundenspezifischen Entwicklungen für Nischenmärkte bei der Tochtergesellschaft AUTRONIC.

Die erfolgreiche Tochtergesellschaft EMTRON konzentriert sich auf das reine Distributionsgeschäft im Segment Power Supplies. Die Lagerverfügbarkeit der richtigen Produkte ist hierbei die Grundlage für den Erfolg. Mit dem Neubau in Riedstadt wurde der Grundstein für weiteres Wachstum gelegt. Der Vertrieb in England und USA soll über die dortigen Auslandsgesellschaften konsequent ausgebaut werden.

Mit der Verknüpfung der Produktbereiche Display Technology und Embedded Computer Technology zu einem Datenvisualisierungssystem bietet FORTEC auch hier komplexe Lösungen für einen innovativen Markt. Die Kompetenzbereiche reichen von der Auslieferung von systemgeprüften Standardkits, über begleitende Dienstleistungen im Bereich der Hard- und Software beim Verkauf von Standardgeräten z.B. für professionelle Anzeigesysteme für Industrie oder Digital Signage sowie Komplettmonitore und enden mit kundenspezifischen Entwicklungen und Produktlösungen der Tochtergesellschaft DISTEC. Über die erfolgreiche DISTEC hat die FORTEC Group zudem Zugriff auf eigenentwickelte TFT Controller- und Ansteuerlösungen sowie auf die neueste Generation der Optical Bonding Technologie.

Zum 1. April 2020 wurde innerhalb des Konzerns umstrukturiert, indem von der Muttergesellschaft das gesamte Display- & Embedded Portfolio an die Tochtergesellschaft DISTEC und das Portfolio der Stromversorgungen an die EMTRON übertragen wurde. Die FORTEC Elektronik AG ist nun als Holding für die Steuerung der verbundenen Unternehmen, die Strategie des Konzerns und wesentliche Teile der Administration zuständig.

In Deutschland hat der Konzern mehrere Regionalbüros zur lokalen Betreuung der Kunden. FORTEC ist mit einem Vertriebsbüro in Österreich und mit der 100%igen Vertriebstochter ALTRAC in der Schweiz vertreten. Darüber hinaus ist FORTEC mit einer Beteiligung an der niederländischen Handelsfirma Advantec Electronics in den Beneluxstaaten sowie über die Auslandstochtergesellschaften Display Technology in England, der Apollo Display Technologies in USA und über Alltronic, eine Tochtergesellschaft der AUTRONIC in der Tschechischen Republik, vertreten.

Alle Unternehmen der FORTEC Group eint ein Anspruch: „Wir schaffen mit unserer Kompetenz und unserer Schnelligkeit einen nachhaltigen Nutzen für unsere Kunden aus allen Wirtschaftszweigen. So entstehen langfristige, partnerschaftliche Kundenbeziehungen auf Augenhöhe. Unsere Kunden treffen auf qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für die Flexibilität, Verlässlichkeit und Transparenz eine Selbstverständlichkeit ist. Wir leben die traditionellen Werte mittelständischer Unternehmen und verbessern auch kontinuierlich unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit. Wir sind „big enough to compete, small enough to care“. Genau diese Mischung schafft eine gesunde Basis für nachhaltiges Wachstum und eine attraktive Beteiligung unserer Eigentümer am Unternehmenserfolg.“

Konzern-Zwischenlagebericht: 2. Wirtschaftsbericht

Die weltwirtschaftlichen *Rahmenbedingungen* sind weiterhin von Spannungen geopolitischer Art geprägt und werden seit Anfang 2020 vom Ausbruch der COVID-19-Pandemie weltweit beeinflusst. Zwar erholt sich die Weltkonjunktur weiter, aber die Stimmungsindikatoren signalisieren ein Verlangsamung des weltwirtschaftlichen Aufholprozesses.

Auch die *aktuelle Wirtschaftslage* in der Eurozone wird nach wie vor von der Pandemie belastet. Die Unsicherungen in Bezug auf die weitere Entwicklung der US- und chinesischen Politik sowie die Auswirkungen des Brexit bestehen weiterhin.

In Deutschland ist die Investitionsbereitschaft weiterhin sehr zurückhaltend. Das Bruttoinlandsprodukt ist im vierten Quartal 2020 gegenüber dem Vorquartal praktisch nicht mehr gewachsen (preis-, kalender- und saisonbereinigt +0,1 %), nachdem im dritten Quartal noch ein kräftiges Plus von 8,5 % verzeichnet worden war. Der Erholungsprozess, der nach dem Ende des ersten Lockdowns vom Frühjahr letzten Jahres wiedereingesetzt hatte, ist im Zuge des zweiten Lockdowns erst einmal weitgehend zum Stillstand gekommen. Im Gesamtjahr 2020 ist die Wirtschaftsleistung pandemiebedingt um 5,0 % zurückgegangen.

Während die Industrie vom zweiten Lockdown weniger betroffen war, bleibt der weitere Ausblick für die Industriekonjunktur angesichts des allgemeinen Pandemiegeschehens und aufgrund von Lieferengpässen im elektronischen Bauteilemarkt, einer Verknappung der Frachtkapazitäten sowie einer allgemein gedämpften Stimmung in den Unternehmen verhalten.

Im FORTEC Konzern wurde der *Geschäftsverlauf* im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/2021 weiterhin von der Pandemie stark beeinflusst. Frühzeitig eingeleitete Maßnahmen im Rahmen des COVID-19-Krisenmanagements und die konsequente Fortsetzung der im Jahr 2017 begonnenen Transformation des Konzerns haben dazu geführt, dass der Umsatzrückgang im ersten Quartal in Vergleich zum Vorjahr moderat war. Das zweite Quartal war umsatzschwächer als das erste und lag auch unter dem Vorjahresquartal.

Ertragslage

Der Konzernumsatz im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/2021 liegt bei 37,5 Mio. Euro (VJ: 41,4 Mio. Euro).

Unsere Segmente haben sich wie folgt entwickelt: Das Segment Datenvisualisierung trägt mit 23,5 Mio. Euro (VJ: 26,6 Mio. Euro) und das Segment Stromversorgungen mit 14,0 Mio. Euro (VJ: 14,7 Mio. Euro) zum Konzernumsatz bei.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sinken durch Wegfall positiver Sondereffekte im Vorjahresvergleichszeitraum von 1,8 Mio. Euro auf 0,7 Mio. Euro.

Die Rohmarge unter Berücksichtigung der unfertigen Erzeugnisse steigt im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/2021 von 30,4 % auf 31,3 %. Die Wareneinsatzquote reduziert sich von 70,7 % im Vorjahr auf 68,4 %, ein Zeichen dafür, dass Umsatzerlöse überproportional aus dem vorhandenen Lagerbestand bedient werden konnten.

Synergieeffekte, die sich durch die Verpachtung des operativen Geschäfts an EMTRON und DISTEC zeigen, führten im ersten Halbjahr zu einer Reduzierung des Personalaufwands von 7,1 Mio. Euro auf 6,6 Mio. Euro, die Personalkostenquote stieg von 17,1 % auf 17,7 %.

Die Abschreibungen in Höhe von 0,9 Mio. Euro blieben nahezu konstant.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind mit 2,9 Mio. Euro nach 3,6 Mio. Euro im Vorjahr maßnahmenbedingt gesunken und betragen relativ zum Umsatz 7,8% (VJ 8,8%).

Durch die bereits aufgeführten Faktoren liegt das Betriebsergebnis (EBIT) als wesentlicher *finanzieller Leistungsindikator* in Höhe von 1,9 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 3,0 Mio. Euro. Die EBIT-Marge, basierend auf den Umsatzerlösen, ging von 7,1% im Vorjahr auf 5,2 % zurück.

Der Anteil des Segments Datenvisualisierung am Konzernbetriebsergebnis liegt mit 1,5 Mio. Euro bei 77% (VJ: 2,3 Mio. Euro mit 76%); die EBIT-Marge sank von 8,5 % auf 6,4 %. Die Datenvisualisierung trug mit 1,1 Mio. Euro (VJ: 1,7 Mio. Euro) zum Periodenüberschuss bei. Das Segment Stromversorgung erzielte ein Betriebsergebnis von 0,4 Mio. Euro (VJ: 0,7 Mio. Euro) und eine EBIT-Marge von 3,2 % (VJ: 4,8 %).

Der Periodenüberschuss im ersten Halbjahr 2020/2021 fällt gegenüber dem Periodenüberschuss im Geschäftshalbjahr 2019/2020 um ca. 700 TEuro auf 1,4 Mio. Euro. Die Umsatzrendite nach Steuern reduziert sich von 5,1 % auf 3,7 %.

Das Ergebnis pro Aktie sinkt von 0,64 Euro im Vorjahr auf jetzt 0,43 Euro.

Vermögenslage

Auf der Aktivseite betragen bei einer Bilanzsumme von 61,5 Mio. Euro (30.06.2020: 64,6 Mio. Euro) die *langfristigen Vermögenswerte* 18,4 Mio. Euro (30.06.2020: 18,9 Mio. Euro).

Hiervon ist mit 6,7 Mio. Euro (30.06.2020: 6,7 Mio. Euro) der Goodwill der akquirierten Tochtergesellschaften die größte Position, gefolgt von den bilanzierten Nutzungsrechten gemäß IFRS 16 in Höhe von 6,0 Mio. Euro (30.06.2020: 6,3 Mio. Euro).

Bei den *kurzfristigen Vermögenswerten* stellt mit einem Wert von 22,6 Mio. Euro (30.06.2020: 24,7 Mio. Euro) das Vorratsvermögen mit 36,7% der Bilanzsumme die größte Einzelposition dar (30.06.2020: 38,2%). Die Position Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich stichtagsbezogen von 9,3 Mio. Euro zum 30. Juni 2020 auf 5,8 Mio. Euro. Der Barmittelbestand mit 12,6 Mio. Euro (30.06.2020: 8,9 Mio. Euro) stellt die zweitgrößte Position unter den kurzfristigen Vermögenswerten dar.

Finanz- und Liquiditätslage

Die *finanzielle Lage* der Gesellschaft ist nach wie vor hervorragend und überzeugt auch gegenüber Gesellschaften mit ähnlichem Geschäftsmodell durch eine überdurchschnittlich hohe Eigenkapitalquote von 71,3 % (30.06.2020: 66,3 %). Mit 43,8 Mio. Euro (30.06.2020 42,8 Mio. Euro) ist die Gesellschaft ausreichend mit Eigenkapital für zukunftsorientierte Entscheidungen ausgestattet.

Die langfristigen Bankverbindlichkeiten, die zweitgrößte Position unter den *langfristigen Verbindlichkeiten*, reduzierte sich gemäß Tilgungsplan von 3,5 Mio. Euro zum 30. Juni 2020 auf nun 2,9 Mio. Euro. Die größte Position sind weiterhin die langfristigen Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 5,1 Mio. Euro (30.06.2020: 5,4 Mio. Euro).

Bei den *kurzfristigen Verbindlichkeiten* reduzierten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 5,5 Mio. Euro zum 30. Juni 2020 auf 3,0 Mio. Euro. Die Sonstigen Verbindlichkeiten reduzierten sich von 2,2 Mio. Euro auf 1,8 Mio. Euro vor allem durch geringere Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern.

Der Cashflow aus dem operativen Bereich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/21 erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 von 176 TEuro auf knapp 5 Mio. Euro.

Der Cashflow aus dem Investitionsbereich sank von 450 TEuro auf -187 TEuro. Zum 31. Dezember 2019 waren Einzahlungen aus dem Verkauf der Gebäude in Nauheim enthalten.

Der negative Cashflow aus dem Finanzierungsbereich lag bei -1,1 Mio. Euro (31.12.2019: -1,3 Mio. Euro).

Für das Unternehmen sind *nicht finanzielle Leistungsindikatoren*, wie Arbeitnehmerbelange, langfristige Lieferanten- und Kundenbeziehungen, Umweltbelange sowie ISO-Zertifizierungen von großer Bedeutung. In Bezug auf die Arbeitnehmerbelange kann FORTEC auf eine durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von mehr als acht Jahren verweisen.

Das über Jahrzehnte stabile Geschäft verdankt FORTEC einer lange andauernden, engen Zusammenarbeit mit ausgewählten Lieferanten. Davon profitieren viele langjährige Kunden, denen wir wiederum unseren Geschäftserfolg verdanken.

Dem ökologischen Gedanken der *Nachhaltigkeit* fühlt sich das Unternehmen in seinem operativen Handeln verpflichtet. Das Umweltmanagement ist im Managementhandbuch integriert und wird weiter ausgebaut.

Forschung und Entwicklung

FORTEC investiert sowohl in die klassische Produktentwicklung (z.B. Video-Konverter und Netzwerk IoT-Produkte) als auch in die Weiterentwicklung von Produktionstechnologien mit einem jährlichen Aufwand von rund 2 Mio. Euro, vor allem im Tochterunternehmen DISTEC. Es steht dabei insbesondere die Vakuum-Technologie als neueste Generation des Optical-Bonding Verfahrens im Fokus.

Konzern-Zwischenlagebericht: 3. Prognosebericht

Die nachfolgenden Ausführungen zum künftigen Geschäftsverlauf und die Annahmen der wirtschaftlichen Entwicklung von Markt und Branche basieren auf unseren Einschätzungen, die wir gegenwärtig nach den uns vorliegenden Informationen als realistisch ansehen. Verschiedene bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die prognostizierten Entwicklungen weder in ihrer Tendenz noch in ihrem Ausmaß tatsächlich eintreten.

Die globale Konjunkturlage wird weiterhin durch die COVID-19-Pandemie massiv beeinflusst. Die starke Verunsicherung ist in Deutschland lt. IFO Geschäftsklimaindex zum Jahresende 2020 etwas zurückgegangen. Zwar trifft der Lockdown einzelne Branchen hart, aber die deutsche Wirtschaft zeigt sich insgesamt jedoch widerstandsfähig.

Wir hatten diese Erwartungen in unsere Planung für das Geschäftsjahr 2020/2021 vorsichtig optimistisch einfließen lassen, haben allerdings im Geschäftsbericht 2020 bereits darauf hingewiesen, dass eine Anpassung der abgegebenen Prognose aufgrund weiterer, noch unbekannter Auswirkungen des Coronavirus auf den Geschäftsverlauf im Jahresverlauf erforderlich sein könnte.

Nachdem die COVID-19-Pandemie weiterhin anhält, wird eine mögliche wirtschaftliche Erholung durch folgende Faktoren auf dem elektronischen Bauteilemarkt gebremst: lange Lieferzeiten und Lieferengpässe bei den Herstellern, Begrenzung der Frachtkapazitäten, sowie die nur kurzfristig mögliche Einschätzung der Kundenbedarfe. Als Konsequenz dieser Entwicklung müssen wir daher kurzfristig mit höheren Material- und Frachtkosten rechnen.

Der Vorstand der FORTEC Elektronik AG hat daher Anfang Februar beschlossen, vorsorglich die Prognose für das laufende Geschäftsjahr abzusenken. Er erwartet für das Geschäftsjahr 2020/2021 eine Verringerung des Konzern-Umsatzes von bis zu 20%; weiterhin rechnet er mit einer Verringerung des Konzern-EBIT zwischen 20% und 35%, jeweils im Vergleich zum Vorjahr. Der Auftragsbestand lag per 31. Dezember 2020 bei 46,7 Mio. Euro (VJ: 47,4 Mio. Euro) und zeigt auf, dass mittelfristig die Aussichten für das Unternehmen durchaus positiv sind. Ebenso sind Kostensenkungsmaßnahmen zur Verbesserung des Ergebnisses eingeleitet.

Dieser Ausblick betrifft sowohl den Bereich Stromversorgungen als auch den Bereich Datenvisualisierung.

Das gesamte Geschäftsjahr 2020/2021 wird aus heutiger Sicht durch die COVID-19-Pandemie belastet. Dennoch wird die FORTEC Elektronik AG weiterhin profitabel sein und hat sich für die Zeit danach gut aufgestellt.

Unsere Vision treibt uns weiter an: In der Verknüpfung von Displaytechnik, Power Supplies und Embedded Computer Technologie zu einem kompletten Subsystem sieht die FORTEC Group langfristig ihr Wachstumspotenzial. Ziel ist es, das Unternehmen als kompetenten Lösungsanbieter am nationalen Markt zu positionieren und die Internationalisierung voranzutreiben.

Es geht uns nicht um Wachstum um jeden Preis, sondern um profitables Wachstum. Der weiteren Stärkung der Ertragskraft dienen Faktoren wie Ausbau des Lösungsgeschäfts, vermehrte Innovationen und Zusatzleistungen sowie Ausbau des Projektgeschäfts. Zugleich federn die Kundennähe und die breite Aufstellung die Risiken von Konjunkturschwankungen ab und gewährleisten eine anhaltende Profitabilität.

FORTEC wird auch weiterhin am Digitalisierungs- und Visualisierungstrend partizipieren. Gemeinsam mit externen Partnern und eigenen Entwicklungsabteilungen werden leistungsfähige und kostengünstige Standard- und kundenspezifische Lösungen für Industrie 4.0 und IoT-Anwendungen (Internet of Things) erarbeitet.

Konzern-Zwischenlagebericht: 4. Risiko- und Chancenbericht

Die nachfolgend aufgeführten Risiken, unterteilt in Risikokategorien, können unser Unternehmen als Ganzes (Gesamtrisiko), die beiden Segmente, unsere finanzielle Situation (Risiken aus dem Finanzbereich) und unsere Ergebnisse (ertragsorientierte Risiken) beeinflussen. Weitere systembedingte Risiken sind das Personalrisiko und das technische Risiko. Den nachfolgend aufgeführten Risiken sind wir permanent ausgesetzt.

Bilanzielle Risiken, soweit sie bei Bilanzerstellung erkennbar waren, wurden durch entsprechende Abschreibungen und Rückstellungen berücksichtigt. Eine quantifizierte Einschätzung ergibt sich im Konzernanhang (Tz. 18 des Geschäftsberichts 2019/20). Die Bewertung der Risiken erfolgt nach bestem Wissen und Gewissen zum Bilanzstichtag, kann im Einzelfall jedoch nicht ausreichend sein.

Die **wesentlichen versicherbaren Elementarrisiken** sind durch einen umfassenden Versicherungsschutz abgedeckt. Dieser wird jährlich überprüft, im Einzelfall kann er jedoch nicht ausreichend sein.

Potenzielle Risiken, die wir eingehen müssen, um am Markt zu bestehen, sind für beide Segmente gleichermaßen das Vertriebs-, Produkt- und Marktrisiko sowie die Abhängigkeit von Vorlieferanten.

Ein sehr großes, nicht zu unterschätzendes aber **systembedingtes Risiko** birgt die enge Zusammenarbeit mit nur wenigen strategischen Partnern im Produktbereich. Da vor allem der Erfolg mit asiatischen Lieferanten oftmals auf eine langjährige, persönliche Bindung zwischen den Entscheidern insbesondere im Segment Power Supplies zurückzuführen ist, kann eine personelle Veränderung, sei es durch das Ausscheiden des oder der Entscheider aus den Unternehmen oder durch eine Veränderung im Gesellschafterkreis der Unternehmen, zum Verlust bestehender Geschäftsverbindungen führen.

Der Markt der professionellen Elektronik ist seit Jahrzehnten geprägt durch einen ständigen Rückgang der Marktpreise bei gleichbleibenden Leistungsdaten bzw. durch ein überdurchschnittliches Mehr an technischer Leistung bei konstantem Marktpreis. Auch wenn wir in der Vergangenheit stets mit diesem Risiko umgehen konnten, ist nicht garantiert, dass **durch Marktpreisrisiken** nicht zukünftige Verluste entstehen können.

Ein erhebliches **ertragsorientiertes Risiko** liegt in der Disposition des Lagers. Fehldispositionen können trotz eines mehrstufigen Beschaffungsprozesses zu erheblichen Verlusten führen. Durch lange Lieferzeiten geprägte Lieferverfügbarkeit erfordert eine besondere Sorgfalt in der Beschaffung.

Das Risiko, unverkäufliche Ware am Lager zu haben, beruht jedoch nicht allein auf einer falschen Einschätzung des zukünftigen Bedarfs, sondern ist auch abhängig von einer unterschiedlichen Auffassung von Qualitätsstandards zwischen Kunden und Produzenten, vor allem wie die Beschaffenheit der Ware namentlich aus dem asiatischen Raum zu sein hat sowie von EU-Richtlinien und Verordnungen bezüglich der Inhaltsstoffe und Verwendung der Ware. Die Produkthaftung wird unter anderem durch Änderungen im Kaufrecht zu einem zunehmend bedeutenderen Risiko für die Gesellschaft als noch vor wenigen Jahren. Die sorgfältige Auswahl der Lieferanten und die Überwachung der Bewertungen minimieren das Risiko. Bei Täuschungen und kriminellen Handlungen der Vorlieferanten haften jedoch wir als Importeur gegenüber dem Kunden.

Ein stets wachsendes Risiko liegt in den **Kundenanforderungen**, die über den bisherigen Gewährleistungszeitraum und den üblichen Standard eines Liefervertrags hinausgehen. Es hat sich in den letzten Jahren hier sukzessive ein Anspruchsdenken bei den Abnehmern entwickelt, das deutlich zu Lasten des Lieferanten geht. Sich aus dem Liefervertrag ergebende Forderungen können erheblich über dem Warenwert liegen. Zunehmende Rechtsstreitigkeiten mit entsprechendem Risiko sind die Folge.

Um Ausfallrisiken zu vermeiden, werden Bonitätsprüfungen durchgeführt und Kundenforderungen über eine Warenkreditversicherung abgesichert.

Unser Erfolg am Markt hängt weiter sehr stark von dem umfassenden Wissen und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter ab (*Personalrisiko*). Erforderliche Hygiene- und Kontrollmaßnahmen zum Schutz vor einer COVID-19-Infektion wurden an jedem Standort eingeführt. Eine Mitarbeiterveränderung in großem Maße oder von einzelnen Schlüsselpersonen kann den bisherigen Erfolg gefährden. Die Rekrutierung von neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor dem Hintergrund eines deutlich spürbaren Fachkräftemangels und der Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber in einem regionalen Umfeld von Vollbeschäftigung stellt eine besondere Herausforderung dar und erfordert neue, kreative Lösungen wie z.B. eine modernere Arbeitsumgebung und individuelle Arbeitsmodelle.

Eine Veränderung der Strategie unserer industriellen Kunden, langfristig nicht mehr in Mitteleuropa zu produzieren und auf Lieferanten vor Ort zurückzugreifen, stellt unser Geschäftsmodell als Lieferant technisch anspruchsvoller Produkte in Frage. Denselben Effekt hätte ein geändertes Verhalten unserer Vorlieferanten, zukünftig über das Internet direkt an industrielle Kunden zu verkaufen und ihre Produkte nicht mehr ausschließlich über die etablierten Vertriebskanäle zu vertreiben. Negativ könnte sich für uns auch ein zu erwartender Konzentrationsprozess auf der Lieferantenseite auswirken, der im Extremfall die Kündigung des Lieferverhältnisses zur Folge haben könnte. Der gleiche Effekt kann eintreten, wenn die zu erzielende Handelsmarge aufgrund der für alle Kunden verfügbaren Wettbewerbsinformation über das Internet unter unseren Kosten liegt, die im Wesentlichen durch Personalkosten, wie sie im deutschsprachigen Raum üblich sind, beeinflusst werden.

Das *technische Risiko* liegt in der gesamten IT-Vernetzung des Konzerns. Ein möglicher Ausfall oder eine ernsthafte Störung im Computersystem kann der Gesellschaft erheblichen Schaden zufügen. Ein Missbrauch durch Externe oder Interne, trotz Sicherheitsvorkehrungen, insbesondere durch Diebstahl von Informationen oder durch ungenügende Datenschutzvorkehrungen, kann im Extremfall das Unternehmen gefährden. Durch die Implementierung eines firmeninternen MPLS-Netzes und der damit einhergehenden Reduzierung der externen Schnittstellen wird das Risiko minimiert.

Fremdwährungsrisiken werden soweit als möglich durch Geschäftsabläufe in einheitlicher Währung vermieden. Dennoch können sich Veränderungen vor allem der Dollar- und Yen-Parität und Schwankungen des Schweizer Frankens gegenüber Euro, Dollar und Yen negativ auf unsere Gesellschaft auswirken.

Die bisherige Wachstumsstrategie der Gesellschaft beinhaltet sowohl organisches Wachstum als auch Firmenzukäufe. Bei Firmenzukäufen wird der über dem „Net Asset Value“ liegende Wert als Goodwill bilanziert und jährlich auf die Werthaltigkeit überprüft. Erfüllen sich die Erwartungen für die zugekaufte Gesellschaft nicht bzw. kann aufgrund von konjunkturellen Unsicherheiten nicht mit einem wie ursprünglich geplanten positiven Cashflow gerechnet werden, sind Abwertungen in der nach IFRS aufgestellten Konzernbilanz die Folge.

Durch die Tochtergesellschaften in England und den USA ergeben sich weitere Risiken. Umfangreiche Fertigungskapazitäten vor allem im Segment der Datenvisualisierung erhöhen aufgrund des Fixkostenblocks das Risiko, nicht flexibel auf Marktgegebenheiten reagieren zu können.

Die Aufzählung der Risiken ist nicht abschließend, es können zusätzlich Risiken auftreten, die wir derzeit noch nicht kennen oder für nicht bedeutend erachten.

Die *Gesamtrisikoposition* des Konzerns ist im Vergleich zum Vorjahr operativ unverändert. Ob und welche Einflüsse die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie noch nehmen können, kann heute nicht abschließend beurteilt werden.

Risiken, die den Fortbestand des Konzerns als Ganzes aktuell gefährden, sind aus heutiger Perspektive nicht zu erkennen.

Neben den Risiken ergeben sich *Chancen*, die in Form eines Chancenmanagements in das Managementhandbuch integriert wurden, welches jährlich im Rahmen des Management Reviews aktualisiert wird, um den Konzern kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Die FORTEC Group sieht in den nächsten Jahren eine Reihe von Chancen für eine erfolgreiche Weiterentwicklung, die sich aus der Firmenphilosophie "big enough to compete - small enough to care" im Vergleich zum Vorjahr immer wieder neu ergeben.

Neue **Marktchancen** werden vom Vorstand durch gezielte Marktbeobachtung ermittelt, analysiert und gemeinsam mit dem Aufsichtsrat im Rahmen der strategischen Ausrichtung weiter entwickelt. Außerhalb des deutschsprachigen Raums ergreifen wir durch Tochtergesellschaften in England und den USA weitere Marktchancen.

Produktchancen ergeben sich für FORTEC als Technologieunternehmen ebenfalls durch eigene Produkte und Produktionsdienstleistungen im Bereich der Ansteuerungen von Displays, Touchlösungen mit dem Optical Bonding Verfahren und hochwertigen Industriemonitoren aufgrund des aktuellen Digitalisierungstrends; vor allem durch die sich rasant weiterentwickelnde Industrie 4.0, also der Vernetzung von industriellen Anwendungen. Diese vierte industrielle Revolution mit dem Szenario einer durchrationalisierten Fabrik wird vor allem in Zentraleuropa einen enormen Produktivitätsgewinn bringen. Wir als Zulieferer der Investitionsgüterindustrie könnten hier über Jahre davon profitieren. Konkrete Chancen werden unter anderem durch den Außendienst identifiziert oder durch das Produktmarketing initiiert und in regelmäßigem Austausch mit der Geschäftsleitung bewertet. Die Ergebnisse werden gegebenenfalls in Roadmaps aufgenommen und in neuen Projekten realisiert, die Geld und Ressourcen binden und damit wiederum ein potenzielles Risiko darstellen.

Im Segment Power Supplies (industrielle Stromversorgungen) besitzen wir die Know-how-Führerschaft in der Applikation, der Problemlösung und dem technischen Service. Im Segment Datenvisualisierung (Displaytechnik, Embedded Computer Technologie) ist unser Technologie-Know-how für komplette und funktionsgetestete Subsysteme ein Wachstumstreiber.

Weitere Chancen ergeben sich aus der Bündelung der operativen Aktivitäten in den Tochterunternehmen, wodurch Synergien gehoben werden.

Auch wenn dies für die Zukunft nicht garantiert werden kann, so sind wir doch zuversichtlich, dass sich in den beiden Segmenten mit unserem erweiterten Mix aus Distribution, Development, Production & Solutions gute Chancen für ein langfristiges, nachhaltiges Wachstum ergeben.

Die gute finanzielle Situation ermöglicht es uns, bei entsprechenden Markt- und Branchenentwicklungen auf sich bietende strategische Optionen flexibel und schnell reagieren zu können.

Konzern-Zwischenlagebericht: 5. Risikomanagement

Das Risikomanagement ist integraler Bestandteil des Managementsystems und ermöglicht dabei, Risiken zu erkennen und sie so weit wie möglich in ihren Auswirkungen zu begrenzen. Dabei verstehen wir unter Risiken, interne und externe Ereignisse, die ein Erreichen unserer Ziele und Prognosen negativ beeinflussen.

Das Risikomanagement des FORTEC-Konzerns stellt sicher, dass die sich im täglichen Geschäftsablauf ergebenden bekannten oder neu auftretenden Risiken transparent und damit steuerbar werden.

Ziel des Risikomanagements ist es, Risiken so früh wie möglich zu erkennen, sie angemessen zu bewerten und durch geeignete Maßnahmen zu begrenzen oder zu vermeiden. Dies bedeutet insbesondere, dass Mitarbeiter und Entscheidungsträger vor dem Entstehen von Schäden eigenverantwortlich oder in Zusammenarbeit rechtzeitig sachdienliche Lösungen erarbeiten können.

Deshalb sind entsprechende Prozesse und Verfahrensanweisungen in die QMH-Prozesslandschaft eingebunden und konzernweit über ein Ad-hoc-Reporting für jeden abrufbar.

Risikomanagement ist eine fortwährende Aufgabe. Deshalb schaffen wir bei allen Mitarbeitern und speziell bei den Entscheidungsträgern ein Bewusstsein für die im Unternehmen bestehenden Risiken. Hierzu sind das Risikomanagement und das dazu entwickelte Rechtskataster in das Managementhandbuch integriert, sie werden jährlich definiert und die Wirksamkeit in internen Audits überprüft.

Gemäß der von der Geschäftsführung bzw. bei technischen Risiken von den Qualitätsmanagementbeauftragten der einzelnen FORTEC Gesellschaften vorgenommenen Risikoanalysen (Risiko- und Chancen-Matrix) werden entsprechende Risikomaßnahmen getroffen und Verantwortliche für die Umsetzung benannt.

Die relevanten Risiken bewerten wir nach Eintrittswahrscheinlichkeit sowie Grad der Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Cashflow.

Durch eine Risikoberichterstattung im Zusammenhang mit den Quartalsreports wird sichergestellt, dass sich die Geschäftsführung regelmäßig ein Gesamtbild der Risikolage verschaffen kann, wobei sie jederzeit durch interne Strukturen über wesentliche Risiken informiert ist.

Das *interne Kontroll- und Risikomanagement im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess* ist integraler Bestandteil aller Prozesse des FORTEC Konzerns und basiert auf einem systematischen, den gesamten Konzern umfassenden Prozess der Risikoerkennung, -bewertung und -steuerung.

Die Verantwortung für die Gestaltung des Kontroll- und Risikomanagements liegt beim Vorstand. Aktive Monitoringkontrollen unterstützen das Erkennen, die Beurteilung und die Bearbeitung der Risiken in den einzelnen Geschäftsfeldern der AG und bei den Tochtergesellschaften.

Erkenntnisse hierzu, insbesondere zur Ablauforganisation, finden Niederschlag im aktuellen QM-Handbuch.

Im Rahmen des Kontroll- und Risikomanagements ermöglichen monatliche Auswertungen der AG und der Tochtergesellschaften, Abweichungen bei den Planzahlen im Auftragseingang, beim Auftragsbestand, beim Lagerbestand sowie bei Umsatz, Rohmarge und Kosten frühzeitig zu erkennen und gegebenenfalls gegenzusteuern.

Eine Liquiditätsplanung wird auf Wochenbasis erstellt, die Werthaltigkeit der Forderungen, insbesondere der Debitoren, wird regelmäßig überprüft. Die erworbenen Firmenwerte werden einmal jährlich durch einen Impairment Test auf ihre Werthaltigkeit überprüft und gegebenenfalls korrigiert.

Die auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung ausgerichteten Maßnahmen des internen Kontrollsystems stellen sicher, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorschriften vollständig und zeitnah erfasst werden, die Inventur durch Richtlinien ordnungsgemäß durchgeführt wird, Vermögensgegenstände und Schulden im Jahresabschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen werden. Es ist sichergestellt, dass die Buchungsunterlagen auch durch Funktionstrennungen und Kontrollprozesse verlässliche und nachvollziehbare Informationen zur Verfügung stellen.

Der Abschlussprüfer und sonstige Prüfer, z.B. der steuerliche Betriebsprüfer, der Zollprüfer und die Prüfer der Sozialversicherungen sind mit prozessunabhängigen Prüfungstätigkeiten in das Kontrollumfeld einbezogen. Insbesondere die Prüfung des Konzernabschlusses durch den Konzernabschlussprüfer bildet eine wesentliche prozessunabhängige Überwachungsmaßnahme im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess.

Konzern-Zwischenlagebericht: 6. Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zu den im Unternehmen bestehenden Finanzinstrumenten zählen: Giro- und Anlagekonten, Lieferantenkredite, sowie Forderungen oder Ähnliches. Die Gesellschaft verfügt über einen solventen und bonitätsstarken Kundenstamm, der zudem bei Warenlieferungen an unterhalb von im DAX 30-Index notierten Gesellschaften in der Regel ab einer Forderungssumme von 10.000 Euro über eine Warenkreditversicherung abgesichert ist. Forderungsausfälle sind nicht in einer Größenordnung zu erwarten, die zu einer Gefährdung des Konzerns führen könnten.

Verbindlichkeiten werden innerhalb der vereinbarten Zahlungsfristen gezahlt. Ein langfristiges Bankdarlehen wurde mit einem günstigen Zinssatz in Anspruch genommen. Es stehen auf Konzernebene Kreditlinien in Höhe von 8 Mio. Euro zur Verfügung, die jedoch im Moment nicht in Anspruch genommen werden.

Ziel des Finanz- und Risikomanagements ist die Sicherung des Unternehmenserfolges gegen finanzielle Risiken jeglicher Art.

Mögliche *Preisänderungsrisiken*, die in einem potenziellen Verlust aufgrund von nachteiligen Veränderungen des Marktpreises oder preisbeeinflussender Parameter bestehen, werden durch Vertragsverhandlungen minimiert.

Zur Absicherung des *Liquiditätsrisikos* wird regelmäßig ein Überblick über die Geldaus- und -einzüge vermittelt. Zur Minimierung von Ausfallrisiken verfügt das Unternehmen über ein adäquates Debitorenmanagement.

Bestehende *Währungsrisiken* werden überwacht. Bei Bedarf werden entsprechende Instrumente zur Risikominimierung ausgewertet und eingesetzt.

Konzern-Zwischenlagebericht: 7. Gesamtbetrachtung der Risiken- und Chancensituation

Aus Sicht der Geschäftsleitung eines Technologieunternehmens sehen wir in Abwägung von Risiken und Chancen ein Überwiegen der Chancen für die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft. Auch wenn die unternehmerischen Risiken ständig steigen, die Anforderungen an Produkte permanent höher und die Produktlebenszyklen immer kürzer werden, sind wir der Meinung, dass vor allem durch den Digitalisierungstrend im Zusammenhang mit Industrie 4.0 als Teilmenge vom Internet of Things (IoT) sich unser Marktumfeld für beide Segmente insgesamt positiv verändern kann.

Das anhaltende Risiko der COVID-19-Pandemie könnte nach wie vor negative Auswirkungen auf die Lieferfähigkeit und den Absatzmarkt des Konzerns haben. Die Entwicklungen werden weiterhin von einem dafür eingerichteten Krisenstab sehr genau beobachtet und analysiert.

Konzern-Zwischenlagebericht: 8. Weitere Angaben nach § 315a HGB

Die *Anzahl der Aktien* beträgt zum 31.12.2020 3.250.436 Stück mit einem Nennwert von 1 Euro. Es besteht derzeit weder bedingtes Kapital noch ein Aktienrückkaufprogramm.

Das gezeichnete Kapital besteht ausschließlich aus stimmberechtigten, auf den Inhaber bezogenen Stammaktien. Es gibt weder Stimmrechtsbeschränkungen, noch Einschränkungen beim Übertragen der Aktien.

Die Hauptversammlung vom 15.02.2018 hat den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 14. Februar 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 1.477.471,00 Euro durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von bis zu 1.477.471 auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I). Der Vorstand wurde zudem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in folgenden Fällen auszuschließen: (i) für Spitzenbeträge; (ii) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen; (iii) bei Bareinlagen bis zu einem Betrag, der 10 Prozent des zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausnutzung dieser Ermächtigung bestehenden Grundkapitals nicht überschreitet, sofern der Ausgabebetrag der Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrages nicht wesentlich unterschreitet.

Das genehmigte Kapital vom 15. Februar 2018 (genehmigtes Kapital 2018/I) beträgt nach teilweiser Ausschöpfung zum Bilanzstichtag 1.187.978 Euro.

Bestellung und Abberufung des Vorstands erfolgen nach den gesetzlichen Bestimmungen (§§ 84, 85 AktG.). Das *Vergütungssystem* der Gesellschaft für die Vorstände beinhaltet fixe und variable Gehaltsbestandteile. Die Tantiemen hängen allein vom erzielten EBIT bzw. vom Jahresüberschuss ab. Die Hauptversammlung vom 16. Februar 2017 hat beschlossen, dass die gemäß § 314 Nr. 6a Satz 5-9 HGB verlangten Angaben im Geschäftsbericht unterbleiben können. Ab 1. Juli 2021 gilt das auf der Hauptversammlung vom 11. Februar 2021 beschlossene System zur Vergütung des Vorstands und die damit verbundenen Berichterstattung.

Bei einem Kontrollwechsel infolge eines Übernahmeangebots können zudem die für das Unternehmen essentiellen Lieferantenverträge von den Vertragslieferanten gekündigt werden. Diese Gefahr besteht insbesondere, wenn der Vertragslieferant den Einstieg eines Wettbewerbers befürchten muss.

Satzungsänderungen bedürfen einer Stimmenmehrheit von 75% der Hauptversammlung.

Weitere Angaben nach § 315 a Abs. 1 S.2 HGB sind im Konzernanhang zum 30. Juni 2020 gemacht.

Konzern-Zwischenlagebericht: 9. Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315 d i. V. m. § 289 f HGB

Vorstand und Aufsichtsrat der FORTEC konnten nach pflichtgemäßer Prüfung die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgeben, die den Aktionären auf der Website der Gesellschaft (www.fortecag.de) mit Datum vom Oktober 2020 von Vorstand und Aufsichtsrat dauerhaft zugänglich gemacht ist.

Verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung bestimmt das Handeln der Leitungs- und Kontrollgremien der FORTEC Elektronik AG (FORTEC). Der Vorstand berichtet in dieser Erklärung gemäß § 289 f Abs. 1 Nr.2 HGB über die Unternehmensführung.

Für die FORTEC wird die Unternehmensführung neben den rechtlichen Anforderungen und internen Verfahrensanweisungen durch ein hohes Maß an Selbstverantwortung und ethischer Handlungsweise aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geprägt.

Die Unternehmensführung der FORTEC als börsennotierte deutsche Aktiengesellschaft wird in erster Linie durch das Aktiengesetz und mit Einschränkungen durch die Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner jeweils aktuellen Fassung bestimmt.

Der Kodex in seiner Fassung vom 16. Dezember 2019 wurde am 20. März 2020 im Bundesanzeiger veröffentlicht. Er stellt wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften dar und enthält international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Ziel der verabschiedeten Leitlinien ist, die in Deutschland geltenden Regeln transparent zu machen, um so das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Unternehmensleitung deutscher Gesellschaften zu stärken.

Germering, 24. März 2021

Sandra Maile
Vorstandsvorsitzende

Bernhard Staller
Vorstand

Konzern-Gesamtergebnisrechnung 1. HJ zum 31.12.2020

ungeprüft, nach IAS/IFRS

in Euro	Konzern GuV 01.07.20-31.12.20	Konzern GuV 01.07.19-31.12.19
Umsatzerlöse	37.514.039	41.369.864
Bestandsveränderung unfertige/fertige Erzeugnisse	-147.310	651.582
Sonstige betriebliche Erträge	672.922	1.781.525
Materialaufwand	25.660.319	29.244.267
Personalaufwand	6.629.856	7.059.543
Abschreibungen	880.745	901.165
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.929.059	3.643.175
Betriebsergebnis (EBIT)	1.939.672	2.954.820
Beteiligungserträge	-	-
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	56.710	2.217
Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	93.604	73.105
Ertragssteueraufwand	516.836	793.925
Periodenüberschuss	1.385.942	2.090.006
Sonstiges Ergebnis*	-346.204	318.216
Gesamtergebnis	1.039.738	2.408.222
Ergebnis je Aktie	0,43	0,64
Anzahl Aktien	3.250.436	3.250.436

*Das sonstige Ergebnis beinhaltet ausschließlich erfolgsneutrale Währungsumrechnungsdifferenzen.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung Q2 zum 31.12.2020

ungeprüft, nach IAS/IFRS

in Euro	Konzern GuV 01.10.20-31.12.20	Konzern GuV 01.10.19-31.12.19
Umsatzerlöse	17.269.486	19.850.732
Bestandsveränderung unfertige/fertige Erzeugnisse	-600.923	126.248
Sonstige betriebliche Erträge	258.848	806.344
Materialaufwand	11.279.350	14.009.339
Personalaufwand	3.305.712	3.431.173
Abschreibungen	445.904	453.938
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.361.691	1.913.831
Betriebsergebnis (EBIT)	534.755	975.043
Beteiligungserträge	-	-
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	220	84
Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	46.791	32.277
Ertragssteueraufwand	123.645	285.447
Periodenüberschuss	364.539	657.402
Sonstiges Ergebnis*	- 100.337	- 24.587
Gesamtergebnis	264.202	632.815
Ergebnis je Aktie	0,11	0,20
Anzahl Aktien	3.250.436	3.250.436

*Das sonstige Ergebnis beinhaltet ausschließlich erfolgsneutrale Währungsumrechnungsdifferenzen.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung zum 31.12.2020

in Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Währungs- umrechnungs- differenz	Sonstige Rücklagen		Gesamt
				Markt- bewertungs- rücklage	Gewinn- rücklage/ Gewinn- vortrag	
Stand am 01.07.2019	3.250.436	14.481.026	846.489	0	21.561.877	40.139.827
Periodenergebnis 01.07.-31.12.2019					2.090.006	2.090.006
Veränderung sonstiges Ergebnis			318.216			318.216
Dividendenzahlungen						0
Veränderungen 1. HJ 2018/2019	0	0	318.216	0	2.090.006	2.408.222
Stand 31.12.2019	3.250.436	14.481.026	1.164.705	0	23.651.883	42.548.049
Stand am 01.07.2020	3.250.436	14.481.026	1.001.611	0	24.063.200	42.796.272
Periodenergebnis 01.07.-31.12.2020					1.385.942	1.385.942
Veränderung sonstiges Ergebnis			-346.204			-346.204
Dividendenzahlungen						0
Veränderungen 1. HJ 2019/2020	0	0	-346.204	0	1.385.942	1.039.738
Stand 31.12.2020	3.250.436	14.481.026	655.407	0	25.449.142	43.836.010

Konzern-Kapitalflussrechnung zum 31.12.2020

in Euro		GJ 2020/2021 01.07.20-31.12.20	GJ 2019/2020 01.07.19-31.12.19
I.	Operativer Bereich		
1.	Jahresüberschuss	1.385.942	2.090.006
2.	Ertragssteueraufwand	375.815	668.282
3.	Abschreibungen/Wertminderungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	880.725	901.165
4.	Korrektur andere zahlungsunwirksame Transaktionen	4.490	535.993
5.	-- (VJ Gewinn) aus dem Verkauf von Sachanlagen	0	-594.239
6.	Abnahme (VJ Zunahme) der Vorräte	2.067.485	-1.702.804
7.	Abnahme (VJ Abnahme) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.922.305	1.924.199
8.	Abnahme (VJ Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-2.496.712	-776.646
9.	Abnahme (VJ Abnahme) der kurzfristigen Verbindlichkeiten	-881.864	-1.694.113
10.	Abnahme (VJ Zunahme) der langfristigen Forderungen	2.077	-304
11.	Abnahme (VJ Abnahme) der langfristigen Verbindlichkeiten	-18.042	-28.301
12.	Zinsaufwendungen und Zinserträge	36.894	70.889
13.	Gezahlte Zinsen 1)	-93.604	-65.294
14.	Gezahlte Ertragssteuern	-220.383	-1.153.245
	Cashflow aus dem operativen Bereich	4.965.128	175.587
II.	Investitionsbereich		
1.	Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Anlagegegenstände	-187.367	-510.789
2.	Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen abzgl. erworbener liquider Mittel	0	-144.070
3.	Einzahlungen aus Verkauf von Sachanlagevermögen und immaterielle Anlagenbestände	345	1.103.000
4.	Erhaltene Zinsen	17	2.217
	Cashflow aus dem Investitionsbereich	-187.005	450.357

Konzern-Kapitalflussrechnung zum 31.12.2020

in Euro		GJ 2020/2021 01.07.20-31.12.20	GJ 2019/2020 01.07.19-31.12.19
III.	Finanzierungsbereich		
1.	Auszahlungen zur Tilgung von (Finanz-) Krediten	-583.336	-771.704
2.	Erhaltene Zinsen aus dem Finanzierungsbereich	56.693	0
3.	Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten 2)	-571.741	-519.496
	Cashflow aus dem Finanzierungsbereich	-1.098.384	-1.291.200
IV.	Nettozunahme (VJ Abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.679.740	-665.255
	Zahlungsmittel/-äquivalente per 31.12.20 (VJ: 31.12.2019)	8.864.986	9.406.542
	Wechselkursbedingte Änderungen auf Zahlungsmittel	23.988	-140.825
V.	Zahlungsmittel/-äquivalente p. 31.12.2020 (VJ 31.12.2019)	12.568.622	8.600.462
	Kasse	10.798	12.457
	Bankguthaben	12.557.825	8.588.005
	Finanzmittel am Ende der Periode	12.568.622	8.600.462

- 1) Die gezahlten Zinsen enthalten den Zinsanteil der Leasingverbindlichkeiten
- 2) Der Konzern hat Auszahlungen für den Tilgungsanteil der Leasingverbindlichkeit als Finanzierungstätigkeiten eingestuft, Auszahlungen für den Zinsanteil in Übereinstimmung mit der Darstellung gezahlter Zinsen als betriebliche Tätigkeit eingestuft und Zahlungen im Rahmen kurzfristiger Leasingverhältnisse und Zahlungen für Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, als betriebliche Tätigkeiten eingestuft.

Anhang – Erläuternde Angaben

Grundlagen der Erstellung des Abschlusses

Der verkürzte Halbjahresbericht enthält nicht alle für einen Konzernabschluss erforderlichen Informationen und Angaben und ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht zum 30. Juni 2020 zu lesen.

Der Konzern-Zwischenabschluss wurde weder geprüft, noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Der Bericht wird in Euro aufgestellt. Aus rechnerischen Gründen können in den Tabellen und bei Verweisen Rundungsdifferenzen auftreten.

Segmentberichterstattung

Der Konzern ist in den Bereichen Datenvisualisierung und Stromversorgungen tätig.

In TEuro	Datenvisualisierung	Stromversorgungen	Gesamt
Umsatz	23.515	13.999	37.514
Betriebsergebnis (EBIT)	1.493	446	1.940
Finanzergebnis	-34	-3	-37
Ertragssteuern	-397	-119	-517
Periodenergebnis	1.062	324	1.386

Sonstige Angaben

Die Anzahl der Mitarbeiter betrug 210 (VJ: 222).

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Germering, 24. März 2021

FORTEC Elektronik AG

Sandra Maile
Vorstandsvorsitzende

Bernhard Staller
Vorstand

Haftungsausschluss

Dieser Bericht enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtig erkennbaren und verfügbaren Informationen, Annahmen und Prognosen des Managements der FORTEC Elektronik AG beruhen. Sie dienen allein informatorischen Zwecken und sind gekennzeichnet durch Begriffe wie „glauben“, „erwarten“, „vorhersagen“, „beabsichtigen“, „prognostizieren“, „planen“, „schätzen“ oder „bestreben“. Diese Aussagen können daher nur Gültigkeit für den Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung beanspruchen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von den hier gegebenen Prognosen abweichen. Die FORTEC Elektronik AG übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. Eine Haftung oder Garantie für Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit dieser Daten und Informationen wird demnach weder ausdrücklich noch konkludent übernommen.

FORTEC

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