

Fortec Elektronik

PROFITABLES WACHSTUM SOLL SICH WIEDER BESCHLEUNIGEN

Über die solide Entwicklung der Fortec Elektronik AG, die wir seit unserem Gründungsjahr 1993 journalistisch begleiten, im herausfordernden Geschäftsjahr 2019/20 (30.06.) haben wir bereits in NJ 12/20 bei einem Kurs von € 17.50 berichtet. Im H1 2020/21 setzte sich der grundsätzlich positive Trend in deinem weiterhin von der Corona-Pandemie geprägten Umfeld fort. Wir fühlen uns in unserer Einschätzung, dass es sich um grundsolides Unternehmen mit Wachstumsperspektiven handelt, daher einmal mehr bestätigt und widmen der Gesellschaft die Titelgeschichte dieser Ausgabe.

Zu den Gründen für die nur überschaubaren Auswirkungen der Corona-Krise gehört sicherlich, dass der Konzern, wie von uns berichtet, in den vergangenen Jahren umstrukturiert, modernisiert und insgesamt schlanker aufgestellt wurde. Zudem entwickelt sich Fortec immer mehr vom reinen Distributor zu einem Anbieter von Systemlösungen, so dass sich die Wertschöpfung und damit die Margen erhöhen. Beispielhaft nannte die Vorstandsvorsitzende Sandra Maile in der virtuellen Hauptversammlung am 11.02.2021 einen Ticketautomaten der Firma Scheidt & Bachmann, für den aus dem Bereich Datenvisualisierung Vandalismus sichere Visualisierungseinheiten und aus dem Segment Power Supplies passende Netzteile geliefert werden. Mit dieser integrierten Lösungskompetenz verfügt Fortec über einen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb. Auch andere Produkte versprechen interessantes Potenzial, z. B. eine anwenderfreundliche Oberfläche für eine Ladesäule für Elektrofahrzeuge. Im Bereich Power Supplies wies die Vorstandsvorsitzende auf ein ultrakompaktes Netzteil hin, das in

einem Spezial-Tiefkühlschrank zur Lagerung von Impfstoffen eingesetzt wird.

Dividende nie gekürzt

Das 1984 gegründete Unternehmen, über das wir seit unserem Gründungsjahr 1993 berichten, zahlt regelmäßig Dividenden, die in Abständen erhöht, aber nie gekürzt wurden. Aus dem einstigen Händler ist längst ein Systemanbieter für Komponenten und Produkte aus den Bereichen Datenvisualisierung und Stromversorgung geworden. Die Kunden stammen überwiegend aus Branchen wie Industrieautomation, Messtechnik, elektronische Informationsmedien oder sind Ausrüster für die Bahn- und Sicherheitstechnik. Fortec sieht sich als Teil der internationalen Wertschöpfungskette und als Bindeglied zwischen verschiedenen Produktionsstätten internationaler Lieferanten. Mit dem Ausbau eigener Soft- und Hardware-Lösungen werden verstärkt wiederkehrende Umsätze angestrebt, um Schwankungen bei den Einmalgeschäften auszugleichen.

Trotz Corona das zweitbeste Ergebnis der Firmengeschichte

Der Umsatz bewegte sich im Geschäftsjahr 2019/20 mit € 87.7 (88.3) Mio. nahezu auf Vorjahresniveau. Allerdings waren die akquirierten UK-Tochtergesellschaften im Vorjahr nur für neun Monate enthalten, so dass organisch ein Umsatzrückgang von 3 % zu verzeichnen war. Zudem führte die teilweise Pandemie-bedingte Zurückhaltung der Kunden zu einer geringeren Auslastung, deren Folgen durch Kosteneinsparungen nicht komplett aufgefangen werden konnten. Das EBIT reduzierte sich zwar um 13 % auf € 6.5 (7.4) Mio.,

die Marge blieb jedoch mit 7.4 (8.4) % auf einem respektablem Niveau. Der Jahresüberschuss nahm auf € 4.8 (5.7) Mio. ab. Damit wurde nach dem Rekordwert des Vorjahres immerhin noch das zweitbeste Ergebnis der Gesellschaft erzielt, die vor 31 Jahren den Gang an die Börse wagte. Das Ergebnis je Aktie ging auf € 1.47 (1.75) zurück. Die Aktionäre erhalten, bereinigt um den vorjährigen Jubiläumsbonus von € 0.10, eine unveränderte Dividende von € 0.60 je Aktie. Einmal mehr präsentiert sich die Fortec Elektronik AG als verlässlicher Dividendenzahler, der ohne Ausnahme seit dem Börsengang den Aktionären eine attraktive Dividendenrendite sicherte.

Bilanzielle Stärke als Pluspunkt

Auf die grundsätzliche Finanz- und Vermögenslage weisen wir Jahr für Jahr hin, und das gilt auch für die Quartalsbilanz zum 30.09.2020. Einschließlich des unveränderten Grundkapitals von € 3.25 Mio. ist das Eigenkapital gegenüber dem 30.06.2020 auf € 43.6 (42.8) Mio. gewachsen und entspricht hohen 69.4 (66.3) % an der auf € 62.7 (64.6) Mio. leicht verminderten Bilanzsumme. Damit sind die Langfristigen Vermögenswerte (einschließlich der neu aufgenommenen Nutzungsrechte) von € 18.5 (18.9) Mio. und die Vorräte von € 24.3 (24.7) Mio. gedeckt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Banken sind weiter auf € 4.4 (4.7) Mio., abgebaut worden, denen liquide Mittel von € 9.1 (8.9) Mio. gegenüberstehen.

Solider Jahresauftakt

Im laufenden Geschäftsjahr 2020/21 setzt sich der grundsätzlich positive Trend trotz der weiterhin herausfordernden Rahmenbe-

Fortec Elektronik AG, Germering**Branche:** Elektronik**Telefon:** 089 / 894363-0**Internet:** www.fortecag.de**ISIN DE0005774103,**

3.25 Mio. Stückaktien, AK € 3.25 Mio.

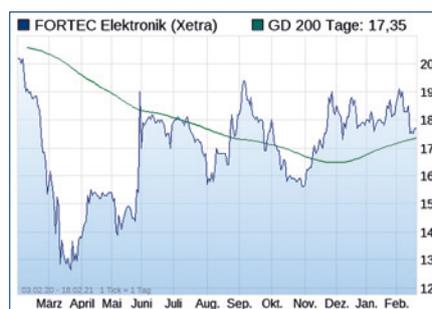
Börsenwert: € 57.5 Mio.

Aktionäre: TRM Bet.mbH 31.41 %,
KR Fonds 4.01 %, GS&P Fonds 2.17 %,
Akrobat Fund 1.91 %, Streubesitz 60.50 %

Kennzahlen	2019/20	2018/19
Umsatz	87.7 Mio.	88.3 Mio.
EBIT	6.5 Mio.	7.4 Mio.
Jahresergebnis	4.8 Mio.	5.7 Mio.
Ergebnis je Aktie	1.47	1.75
EK-Quote	66.5 %	69.9 %

Kurs am 18.12.2021:

€ 17.70 (Xetra), 21 H / 11.30 T

KGV 2021/22e 11, KBV 1.3 (6/20)

Die Chancen stehen gut, das Vorkrisenniveau wieder zu erreichen.

FAZIT: Die Fortec Elektronik AG kommt gut durch die Pandemie. Zwar schwächten sich Umsatz und Ergebnis zuletzt ab, doch die operative Marge bewegt sich weiterhin auf einem respektablem Niveau, und für die Zukunft ist unverändert Optimismus angebracht. Das Umsatzziel von € 100 Mio. steht weiterhin auf der Agenda; es wurde Corona-bedingt lediglich um ein Jahr auf 2022/23 verschoben. Zudem wird sich mit der immer deutlicher erkennbaren Weiterentwicklung vom reinen Distributor zum Technologieunternehmen und Lösungspartner der Kunden die Marge erhöhen. Damit dürfte auch die Dividende weiter angehoben werden, wobei sich schon heute eine attraktive Rendite von 3.4 % errechnet. Alles in allem erscheint ein Investment in die Fortec-Aktie aktuell lohnend. **MW/KH**

dingungen fort. Neben der anhaltenden und marktbestimmenden Corona-Krise sind seit Jahresbeginn auch noch die bislang ungeklärten wirtschaftlichen Folgen des Brexit zu bewältigen. Darüber hinaus belastet seit Dezember 2020 eine Verschärfung der Liefersituation in der Elektronikbranche. Im Q1 2020/21 lag der Umsatz mit € 20.2 (21.6) Mio. dennoch und erwartungsgemäß nur leicht unter dem Vorjahreswert. Im Segment Datenvisualisierung wurden € 12.8 (13.6) Mio. umgesetzt, im Segment Stromversorgungen € 7.4 (8) Mio. Der Vorjahreswert enthielt in der Position Sonstige betriebliche Erträge einen Sondereffekt aus dem Verkauf eines Gebäudes der Tochter Emtron. Der bereinigte Umsatz dieses Segments bleibt somit konstant.

Auch H1 2020/21 mit positivem Ergebnis

Der Materialaufwand sank leicht auf € 14.4 (15.2) Mio. Der Personalaufwand reduzierte sich wegen der Schließung des Standortes Rastatt im Zuge der Liquidation der Tochter Rotec auf € 3.3 (3.6) Mio. Das EBIT fiel mit € 1.4 (2) Mio. zwar ebenfalls niedriger aus, blieb jedoch deutlich positiv. Die EBIT-Marge gab auf 6.9 (9.2) % nach. Im Segment Datenvisualisierung wurden 8.2 (9.5) % erzielt, im Segment Stromversorgungen waren es 4.7 (8.7) %. Diese Entwicklung setzte sich bis zum Jahresende 2020 fort, so dass nach vorläufigen Zahlen im ersten Halbjahr 2020/21, das den Zeitraum Juli bis Dezember 2020 umfasst, ein Umsatz von € 37.5 (41.4) Mio. und ein EBIT von € 1.9 (2.9) Mio. erwirtschaftet wurde.

Prognose vorsorglich angepasst

Auf Grund der weiterhin hohen Unsicherheiten durch die Pandemie entschlossen sich Vorstand und Aufsichtsrat, die Prognose für das laufende Geschäftsjahr vorsorglich anzupassen. Insbesondere wird auf die Verschärfung

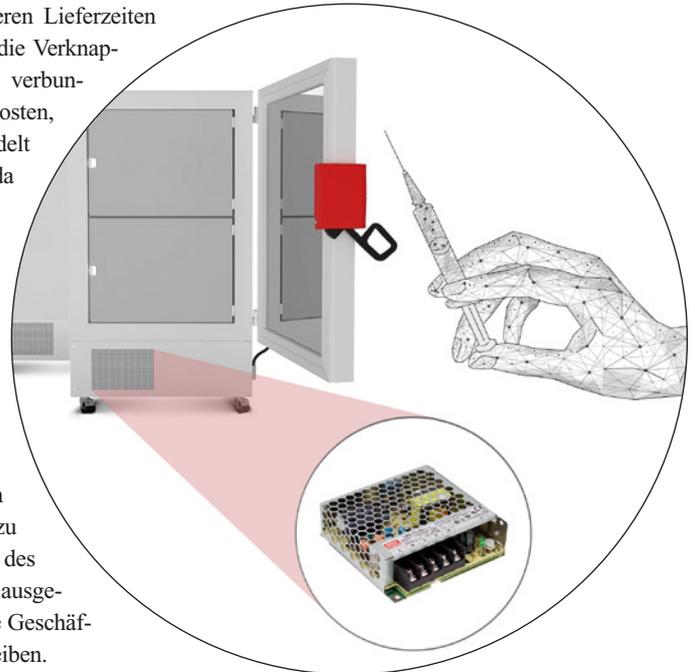
der Liefersituation mit längeren Lieferzeiten und Preiserhöhungen sowie die Verknappung der Frachtkapazitäten, verbunden mit steigenden Frachtkosten, hingewiesen. Tatsächlich handelt es hier nicht um Lappalien, da sich in der Pandemie die Frachtkosten teilweise vervielfachten. Neuaufträge werden natürlich entsprechend kalkuliert. Bei bereits laufenden Bestellungen sind die Einflussmöglichkeiten aber begrenzt. Für 2020/21 wird daher unter den gegebenen Umständen ein Umsatzrückgang von bis zu 20 % und eine Verringerung des EBIT um 20 bis 35 % nicht ausgeschlossen; dennoch sollen die Geschäfte auf jeden Fall profitabel bleiben.

Vom Distributor zum Lösungspartner

Strategisches Ziel ist es weiterhin, durch innovative Eigen- und Fremdprodukte sowie Zusatzleistungen im Softwarebereich die Margen zu erhöhen. Mit einer spezifischen Anwendungssoftware könnte eine bereits programmierte Lösung angeboten werden, so dass sich Fortec vom Hardwarelieferanten zu einem Anbieter von Systemlösungen entwickeln und die Wertschöpfung weiter ausgebaut würde. Dieses Vorgehen eröffnet mittel- und längerfristig zusätzliche Wachstumsperspektiven. Optimistisch stimmt auch der Auftragsbestand von € 46.9 (44.1) Mio. zum Ende des ersten Quartals am 30.09.2020.

Umsatz soll bis 2022/23 auf € 100 Mio. steigen

An den mittel- und längerfristig positiven Aussichten hat sich hingegen nichts geändert. Weiterhin besteht das Ziel, den Umsatz auf € 100 Mio. auszuweiten. Lediglich der zeitli-

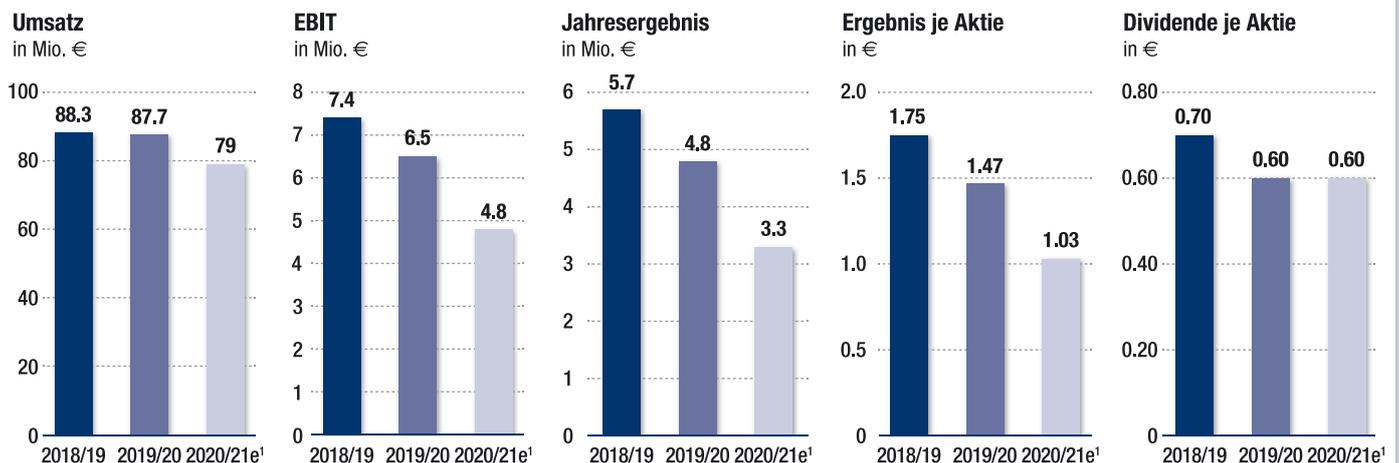


Fortec liefert ein ultrakompaktes Netzteil für einen Spezial-Tiefkühlschrank, der zur Lagerung von Impfstoffen eingesetzt wird.

che Rahmen wurde um ein Jahr auf das Geschäftsjahr 2022/23 verschoben. Erreicht werden soll dieses Umsatzniveau durch einen Mix aus organischem und anorganischem Wachstum. Mittel für Zukäufe stehen ausreichend zur Verfügung, zudem könnte der Finanzrahmen problemlos ausgeweitet werden. Bisher hat sich aber noch kein geeigneter Übernahmekandidat gefunden. Offenbar sind die Preiserwartungen potenzieller Verkäufer trotz der Krise immer noch sehr hoch. Ungeachtet dessen gehört die Fortec Elektronik AG ohne Zweifel zu den Hidden Champions der deutschen Nebenwerte-Szene, aber auch zu den Stillen im Lande. Wer sich jedoch unspektakuläre Solidität und regelmäßig attraktive Dividenden wünscht, war und ist hier gut aufgehoben.

Matthias Wahler/Klaus Hellwig

IMMER IN DEN SCHWARZEN ZAHLEN UND IMMER MIT DIVIDENDEN



Fortec Elektronik

„INNOVATIONEN GEHÖREN ZU UNSEREM TAGESGESCHÄFT“

Wie CEO Sandra Maile im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal betonte, ist die Fortec Elektronik AG verhältnismäßig gut durch die Corona-Pandemie gekommen. Sobald sich das konjunkturelle Umfeld aufhellt, soll wieder auf Wachstum umgeschaltet werden – spätestens im Geschäftsjahr 2021/22 (30.06.).

NJ: Frau Maile, alle Welt zittert vor dem Virus, tun ihre Kunden und Sie das auch?

Maile: Kein Einzelkunde steht bei Fortec für mehr als 4 % des Umsatzes. Und unser Automotive-Anteil ist sehr gering. Daher ist es uns gelungen, die Corona-bedingten Bremsspuren auf unser Geschäft in einem erträglichen Rahmen zu halten.

NJ: Fortec bestach in der Vergangenheit immer durch Innovationen, wie sieht Ihre aktuelle Projektpipeline aus?

Maile: Wir verkaufen schon lange nicht mehr nur ein Display oder nur eine Stromversorgung, sondern eine Lösung. Hier will ich den Ticketautomaten eines Kunden nennen, bei dem Fortec aus dem Bereich Datenvisualisierung Vandalismus sichere Visualisierungseinheiten und aus dem Segment Stromversorgung die passenden Netzteile liefert, beides aufeinander abgestimmt. Auch bieten wir neben vielen anderen Lösungen eine anwenderfreundliche Display-Oberfläche, inklusive Elektronik für eine Ladesäule für Elektrofahrzeuge, sowie ein ultrakompaktes Netzteil an, das in einem Spezial-Tiefkühlschrank zur Lagerung von Impfstoffen eingesetzt wird. Ich kann sagen, dass Innovationen zu unserem Tagesgeschäft gehören.

NJ: Dann fehlt Ihnen eigentlich nur noch die Softwarekomponente, oder?

Maile: Genau das ist unsere Stoßrichtung. Nun kennen Sie sicherlich die Preise, die derzeit für Softwareunternehmen aufgerufen werden. Daher gehen wir den alternativen Weg eines Joint Venture mit einem Start-up. Die neue gemeinsame Gesellschaft wird bei uns konsolidiert. Ziel ist es, Anwendersoftware für bestimmte Nischenmärkte zu entwickeln. Dann könnten wir künftig sicher noch höhere Margen erzielen. Denken Sie nur an die Möglichkeit, künftig Lizenz- und Wartungsumsätze erzielen zu können.

NJ: Generell gefragt: Akquisitionen stehen bei Ihnen turnusmäßig auf dem Programm, es dauert nur meist recht lange, bis Sie einen Vollzug melden können. Warum ist das so?

Maile: Wer gedacht hätte, dass die Preise für gute Unternehmen in der Corona-Krise sinken würden, der täuscht sich. Das exakte Gegenteil

ist der Fall. Es sind viele Firmenjäger unterwegs, denken Sie etwa nur an die vollen Kassen im Bereich Private Equity. Mit Verkäufern, die ausschließlich den höchsten Preis erzielen wollen, kommen wir in der Regel nicht ins Geschäft; denn mehr als die üblichen Faktoren von sechs- bis zehnmal des EBITDA für ein Hardware-Unternehmen können und wollen wir nicht zahlen. Dann müssen die Produkte und auch die Firmenphilosophie passen. Insbesondere letzteres wird gerne unterschätzt. Kurzum: Wir lassen uns lieber mehr Zeit, wie seinerzeit beim Kauf von Data Display, für den Prozess.

NJ: Und nehmen dafür ein langsames Umsatzwachstum in Kauf?

Maile: Das stimmt. Lieber gelte ich an der Börse als grundlangweilig, bevor ich viel zu teuer einkaufe, nur um Umsatzwachstum zu generieren.

NJ: Bei „grundlangweilig“ muss ich widersprechen, die Bezeichnung „grundsolide“ trifft es deutlich besser. Noch einmal nachgefragt zum Thema Zukauf: Können Sie eine Aussage zu einem möglichen Zeitpunkt treffen?

Maile: Bis zum Geschäftsjahresende am 30.06. 2021 wird sich nichts mehr ergeben, dafür ist die verbleibende Zeit zu kurz. Es laufen allerdings mehrere aussichtsreiche Gespräche, so dass ich zuversichtlich bin, dass wir im nächsten Geschäftsjahr Neuigkeiten verkünden können.

NJ: Sie haben Ihr Mittelfristziel, einen Umsatz von mehr als € 100 Mio. erzielen zu wollen, auf 2022/23 verschoben. Ist in dieser Zahl eine Akquisition enthalten?

Maile: Ja. Rein durch organisches Wachstum wäre dieses Ziel in dieser Zeit nicht zu erreichen.

NJ: Wie hat sich die Pandemie im Bestellverhalten Ihrer Kunden niedergeschlagen?

Maile: Im H2 2020 war schon eine gewisse Zurückhaltung zu spüren, weil keiner das konjunkturelle Umfeld so richtig greifen konnte. Wobei ich zugeben muss, dass es uns im Vergleich zu anderen Branchen gut ergangen ist. Dennoch spürten wir eine Pandemie-bedingte Zurückhaltung.

NJ: Wie reagieren Sie auf die aktuell höheren Transportkosten?

Maile: Die Verknappung der Frachtkapazitäten, verbunden mit steigenden Frachtkosten, sorgen für eine Verschärfung der Liefersituation. Tatsächlich geht es hier nicht um Lappalien. In der Pandemie haben sich die Frachtkosten in Teilbereichen, etwa bei der Luftfracht, vervielfacht. Die Neuaufträge können wir entsprechend kalkulie-



Sandra Maile: „Der Trend zur Visualisierung ist ungebrochen.“

ren. Aber bei bereits laufenden Bestellungen sind unsere Einflussmöglichkeiten begrenzt. Da wir so schnell keine Änderung sehen, haben wir daher vorsorglich unsere Prognose gesenkt.

NJ: Wie hoch ist Ihr Anteil wiederkehrender Erlöse?

Maile: Etwa 80 % unseres Umsatzes ist durch langfristige Projektlaufzeiten abgesichert. Das reine Handelsgeschäft macht nicht mehr als 20 % unserer Erlöse aus. Wenn Sie so wollen, müssen wir dafür Sorge tragen, rechtzeitig vor dem Ende des Produktlebenszyklus das Nachfolgedesign zu gewinnen. Hier hilft uns unsere langjährige Beziehung zu vielen, großteils mittelständisch geprägten Bestandskunden. Getreu dem Motto: Never change a winning team.

NJ: Haben Sie Sorgen vor dem neuen Lieferkettengesetz?

Maile: Nun ja, ich könnte mich bequem zurücklehnen und darauf verweisen, dass zunächst nur die Großindustrie unmittelbar davon tangiert wird. Das wäre jedoch zu einfach; denn selbstverständlich werden wir als Zulieferer gewisse zusätzliche Dokumentationspflichten erfüllen müssen. Unter dem Strich sehe ich mehr Bürokratie auf uns zukommen. Sorgen mache ich mir nicht.

NJ: Zusammengefasst muss Anlegern um die langfristige Entwicklung nicht bange sein, oder?

Maile: Diese Aussage würde ich unterschreiben. Der Trend zur Visualisierung ist nach wie vor ungebrochen. Davon werden wir weiter profitieren. Und: Seit dem Börsengang vor 31 Jahren hat es immer eine attraktive Dividende gegeben. Das sagt nicht alles, aber vieles.

NJ: Frau Maile, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Carsten Stern