

HV-Bericht

Francotyp-Postalia Holding AG

WKN FPH900 ISIN DE000FPH9000

am 29.05.2018 in Berlin

Steuerfreie Dividende von 0,12 Euro beschlossen

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des gebilligten Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Konzernlageberichts für die Francotyp-Postalia Holding AG und den Konzern für das Geschäftsjahr 2017, des Berichts des Aufsichtsrates sowie des erläuternden Berichts zu den Angaben nach §§ 289a Absatz 1, 315a Absatz 1 Handelsgesetzbuch
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns der Francotyp-Postalia Holding AG zur Ausschüttung einer Dividende
(Vorschlag: Dividende von 0,12 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017
4. Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017
5. Beschlussfassung über die Bestellung des Abschlussprüfers, des Konzernabschlussprüfers und des Prüfers für die prüferische Durchsicht von Zwischenfinanzberichten für das Geschäftsjahr 2018
(Vorschlag: KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin)

HV-Bericht Francotyp-Postalia Holding AG

Zu ihrer diesjährigen Hauptversammlung hatte die FP Francotyp Postalia Holding AG ihre Anteilseigner am 29. Mai 2018 in die Industrie- und Handelskammer Berlin (IHK) eingeladen. Der Vorsitzende des Aufsichtsrat Klaus Röhrig begrüßte die rund 80 Aktionäre, Gäste und Vertreter der Presse, darunter Alexander Langhorst von GSC Research, und berichtete einleitend neben der Abhandlung der üblichen einleitenden Hinweise und Formalien über die anstehende Veränderung im Vorstand der Gesellschaft. So wird das bisherige Vorstandsmitglied Thomas Grethe zum Ablauf seiner Amtszeit per 30. Juni 2018 aus dem Vorstand der Gesellschaft ausscheiden. Herr Röhrig dankte dem scheidenden Vorstand für dessen Leistungen für die Gesellschaft. Als Nachfolger von Herrn Grethe ist mit Wirkung zum 01. Juni 2018 Patricius de Gruyter zum Vertriebsvorstand der Gesellschaft bestellt worden.

Nach Erledigung der weiteren üblichen einleitenden Hinweise und Formalien erteilte Herr Röhrig dem Vorstandsvorsitzenden Rüdiger Andreas Günther sowie den beiden weiteren Vorstandsmitgliedern Thomas Grethe und Sven Meise das Wort.

Bericht des Vorstands

Nach Begrüßung der Teilnehmer dankte der Vorstandsvorsitzende zunächst seinem Kollegen Thomas Grethe für dessen Tätigkeit bei der FP Francotyp Postalia Holding AG und bedauerte dessen Ausscheiden und die Entscheidung, den auslaufenden Vorstandsvertrag nicht zu verlängern. Zugleich begrüßte er Herrn Patricius de Gruyter als kommenden neuen Vorstand. Herr de Gruyter hat das Unternehmen schon seit fast einem Jahr bei wichtigen ACT-Projekten begleitet und ist soweit mit Teilen des Teams bereits vertraut, weshalb er nach der festen Überzeugung von Herrn Günther einen fliegenden Start hinlegen wird.

Sodann kam der Unternehmenschef auf den Geschäftsverlauf 2017 zu sprechen. Dabei stellte er klar, dass niemand im Unternehmen mit dem Aktienkurs und der Bewertung der Aktie durch den Kapitalmarkt zufrieden ist. Man habe 2016 versprochen besser zu werden und hat im abgelaufenen Geschäftsjahr hart gearbeitet und gekämpft und dank der engagierten Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen die gesteckten Ziele erreicht. So ist der Umsatz währungsbereinigt um 2,7 Prozent auf 208,4 Mio. Euro gewachsen, das EBITDA ist währungsbereinigt um 1,1 Prozent auf 27,5 Mio. Euro gestiegen und der bereinigte Free-Cashflow liegt mit 9,9 Mio. Euro um 3,7 Prozent über dem Niveau des Vorjahres und damit auch über der eigenen Prognose. Besonders erfreut zeigte sich Herr Günther auch darüber, dass 2017 die inzwischen 100.000ste PostBase verkauft werden konnte.

Wenig erfreulich ist nach seiner Angabe indes die Entwicklung des Aktienkurses der Gesellschaft. Diese reagiert in dem ohnehin von Unsicherheiten geprägten Kapitalmarktumfeld empfindlich und sobald „der Boden schwankt“, ziehen sich Anleger vorschnell aus Micro-Caps zurück und suchen Sicherheit in größeren Papieren. Kritisch bewertete er dabei auch die Erwartung des Kapitalmarktes, nach „quick wins“ oder hektischer Betriebsamkeit anstatt der Verwaltung die nötige Zeit für überlegtes Handeln einzuräumen, die nötig ist, um eine so tiefgreifende Transformation wie bei der FP derzeit verfolgt wird, auch erfolgreich umzusetzen. Durchaus selbstkritisch erinnerte Herr Günther daran, dass die Gesellschaft sehr viel Vertrauen durch frühere Entwicklungen verspielt hat, dieses Vertrauen will und muss man zurückgewinnen, um die Transformation erfolgreich umsetzen zu können.

Strategisch sieht der Vorstandschef das Unternehmen auf dem richtigen Weg. Mit der Strategie, auf die kleineren Frankiermaschinen zu setzen, ist man vor allem in den wichtigen strategischen Zielmärkten Frankreich und USA erfolgreich. 2017 konnten die Marktanteile in fast allen Ländern ausgebaut werden. Im Heimatmarkt Deutschland liegt dieser inzwischen sogar bei über 42 Prozent. Den Weltmarktanteil bezifferte Herr Günther auf 11 Prozent. Auch mit der Technologie sieht er das Unternehmen auf dem richtigen Weg. So hat man die Ausschreibung der EU für das STUDIES+-Projekt gewonnen. Als dortiger Konsortialführer trägt man mit zur Digitalisierung der europäischen Hochschullandschaft bei. Auch die Bundesdruckerei, führender Anbieter von Hochsicherheitslösungen, empfiehlt ihren Kunden die Signatur-Software von FP zu nutzen. Und Amazon Web Services, Weltmarktführer für Cloud Services hat FP als Technologiepartner aufgenommen. Damit wird das Versprechen eingelöst, dass man strategische Partner gewinnt. Auch wenn damit noch keine großen Umsätze verbunden sind, findet die digitale Kompetenz von FP Anerkennung bei führenden Unternehmen in Deutschland und weltweit.

Dank der vorhandenen Erfahrung aus über 95 Jahren im Geschäft, einer Kundebasis von über 200.000 und finanzieller Mittel gelingt es FP besser als den meisten Start-ups, neue Geschäftsmodelle in kurzer Zeit zu generieren. Vom Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb und den großen Zukunftschancen erzählt laut Günther auch der diesjährige Geschäftsbericht, der unter dem Motto steht: „Helden schreiben Mythen, Mythen werden Marken - ACT to win, wir sind unterwegs.“ ACT steht dabei für die Ende 2016 von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossene Zukunftsstrategie für das Unternehmen. Die Investitionen für ACT lagen 2017 bei 3,5 Mio. Euro, davon 2,3 Mio. Euro im Bereich Personal. Diese Aufwendungen sollen laut Vorstandschef dazu beitragen, das Wachstum weiter zu forcieren und auch im Kerngeschäft weiter anzugreifen. Auch dies ist erfolgreich gelungen, der Ausbau des Vertriebs hat zu Absatzsteigerungen insbesondere in den wichtigen Kernmärkten Deutschland, Frankreich und den USA geführt. Wichtig ist nach Vorstandseinschätzung auch, dass für die stattfindende Transformation zu einem Wachstumsunternehmen die Menschen im Unternehmen mitgenommen werden, um ihnen zu ermöglichen ihre Stärken zu entfalten und an den gemeinsamen Zielen mitzuwirken.

Auch in der laufenden Transformation steht das Management für die eingeschlagene Dividendenpolitik. Unter der Voraussetzung eines positiven Cashflows werden 35 bis 50 Prozent des Ergebnisses an die Anteilseigner ausgeschüttet. Auch für 2017 wird diese Zusage eingehalten. Für 2017 sollen die Anteilseigner eine Zahlung in Höhe von 0,12 Euro aus dem steuerlichen Einlagenkonto erhalten. Das entspricht der im Vorjahr gezahlten Dividende von 0,16 Euro brutto. Netto erhalten die FP-Aktionäre damit den gleichen Betrag wie in den drei Jahren zuvor.

Sehr zufrieden zeigte sich Herr Günther mit dem Start ins laufende Geschäftsjahr 2018. Dies begann mit einem der stärksten Quartale der Unternehmensgeschichte. Währungsbereinigt gab der Umsatz von Januar bis März 2018 leicht um 1 Prozent auf 54,9 Mio. Euro nach. Damit konnte das überragende erste Quartal 2017 fast erreicht und im Kerngeschäft mit einem Umsatz von 34,0 Mio. Euro sogar leicht übertroffen werden. Beim Vergleich mit den Vorjahreswerten müssen die deutlichen Wechselkursveränderungen im Auge behalten werden, so kostete 1 Euro im Q1/2017 rund 1,06 US-Dollar, im ersten Quartal 2018 hat sich dieser Wert auf rund 1,23 US-Dollar verändert. Das EBITDA verbesserte sich um 5,3 Prozent auf 8,7 Mio. Euro und der bereinigte Free-Cashflow lag bei 3,4 Mio. Euro. Mit einer Eigenkapitalquote von rund 20 Prozent und einer auf 17,3 Mio. Euro reduzierten Nettoverschuldung ist das Unternehmen solide aufgestellt, der bestehende Konsortialkredit über 120 Mio. Euro bietet darüber hinaus Stabilität und Flexibilität zur Finanzierung weiteren Wachstums.

Auch für das Gesamtjahr 2018 zeigte sich Günther zuversichtlich, die ausgegebene Prognose zu erreichen. Konkret wird leichtes Wachstum auf der Umsatzseite erwartet. Auch am mittelfristigen Ziel bis 2020 hält Günther mit voller Überzeugung fest. So sollen die Umsätze bis dahin auf 250 Mio. Euro steigen, die EBITDA-Marge soll sich von 13 Prozent 2017 auf dann mindestens 17 Prozent verbessern. Und für das Jahr 2023, dem 100. Geburtstag des Unternehmens, wird eine weitere Ausweitung der Umsatzerlöse auf dann 400 Mio. Euro bei einer auf dann rund 20 Prozent verbesserten EBITDA-Marge gerechnet. Bis dahin wird ein Ergebnis je FP-Aktie von rund 1 Euro angestrebt.

Im zweiten Teil der Vorstandsausführungen berichtete sodann Thomas Grethe über den Geschäftsverlauf in dem von ihm verantworteten Bereich. Zunächst blickte er jedoch auf seine insgesamt fünfjährige Tätigkeit im Unternehmen zurück. Die vergangenen Jahre waren im Kerngeschäft von verschiedenen Umstrukturierungen geprägt, die sich allesamt inzwischen sehr positiv auswirken. Durch das Programm "ACT" werden dem Kerngeschäft zusätzliche Impulse verliehen und das Tempo weiter beschleunigt. Getreu dem Motto „Das Alte kann das Neue sein!“ schafft FP Wachstum im Frankiermaschinenmarkt, ein Markt, der von den Mitbewerbern nicht mehr aus vollem Herzen beackert wird. Anders als diese investiert FP weiterhin in neue Produkte, in Marketing, Vertrieb und Service sowie den Eintritt in neue Länder. Dies wird von Händlern und Kunden gleichermaßen geschätzt und schlägt sich in steigenden Verkaufszahlen nieder.

So hat sich der Marktanteil laut Grethe in Deutschland von 41,9 Prozent 2016 über 42,1 Prozent 2017 auf 42,3 Prozent im Q1/2018 weiter erhöht. In UK konnte der Anteil von 10,7 Prozent 2016 auf 11,1 Prozent im Jahr 2017 und im ersten Quartal 2018 ausgeweitet werden. In den USA ergibt sich für diesen Zeitraum ein Anstieg von 6,4 Prozent über 6,5 Prozent auf 6,6 Prozent. In Frankreich konnte man sich von 1,3 Prozent 2016 über 2,6 Prozent 2017 auf 2,9 Prozent im Q1/2018 verbessern. Der weltweite Marktanteil verbesserte sich von rund 10 Prozent 2016 auf inzwischen über 11 Prozent im ersten Quartal 2018.

Als weiteren wichtigen Hebel für den weiteren Ausbau des Geschäfts und eines der ersten ACT-Projekte nannte er die Erhöhung der Markenbekanntheit. Ziel ist es, eine starke und unverwechselbare Marke zu

erschaffen. Der neue Markenclaim lautet "GERMAN MAILGENEERING". Dahinter steht die Idee, dass sich das Unternehmen neu erfindet und zu einem relevanten Dienstleister in der digitalen Welt der Kommunikation wird. Dabei steht FP für Qualität und Sicherheit. Deutliche Fortschritte konnten laut Grethe auch in der Generierung von Kontakten zu Neukunden erzielt werden. Dank der neuen Internetaufstellung werden nicht nur mehr Leads als vorher generiert, sondern auch deren Qualität gesteigert und die Kosten pro Interessent gesenkt. Zusätzliche Reichweite wird durch die monatlich inzwischen über 80 Veröffentlichungen und auch die Präsenz in sozialen Netzwerken erzielt.

Vorstandsmitglied Sven Meise berichtete in seinem Teil der Vorstandsausführungen über die anstehende Digitalisierung. Hierbei orientiert man sich weiterhin an der bestehenden Digitalisierungsstrategie, die sich nach den Kunden, der eigenen DNA und den Kernkompetenz von FP richtet. Zunächst berichtete Herr Meise jedoch über die im August 2017 bekannt gewordenen Unregelmäßigkeiten im Bereich Mail Services bei der Erfassung und Abrechnung von Briefmengen. Die Vorfälle wurden analysiert und in engem Kontakt zur Deutschen Post und den übrigen Beteiligten weitgehend aufgeklärt und die nötigen Konsequenzen gezogen. Dies wurde auch zum Anlass genommen, früher als geplant Prozesse und Systeme auf den Prüfstand zu stellen und mit einem neuen Management das Geschäft in diesem Bereich zu optimieren, zu stabilisieren und die Ertragskraft zu verbessern.

Als durchaus herausfordernd gestaltet sich die zum Teil sehr kurzfristige Änderung der Rahmenbedingungen durch die Deutsche Post. So war im Zusammenhang mit der Einführung des Infrastrukturrabatts bei gleichzeitiger Senkung des Teilleistungsrabatts nur ein zeitlicher Vorlauf von vier Monaten gegeben, und die Vorteile konnten nur in Anspruch genommen werden, wenn alle geforderten technischen Anforderungen auch erfüllt wurden. Auch diese Herausforderung konnte von FP laut Vorstand in bravouröser Weise gemeistert werden. Schon im vierten Quartal 2017 konnte man als erstes Unternehmen im Markt den Kunden der deutschen Vertriebsgesellschaft ISR-fähige Frankiersysteme sowie die notwendigen Softwareerweiterungen anbieten. Auch die Anlagen in den eigenen Sortierzentren und die eigene IT wurden mit Inkrafttreten der Umstellung erfolgreich in Betrieb genommen. Durch die erforderlichen Investitionen in Hardware konnte der Automatisierungsgrad im Bereich Mail Services deutlich erhöht werden, zudem können den Kunden ergänzende und auch digitale Dienstleistungen rund um den Brief angeboten werden.

Der Schwerpunkt der Digitalisierungsstrategie von FP liegt darin, die Kunden von der analogen Welt in die digitale Welt zu begleiten. Dies soll durch neue Produkte für alte und neue Kunden und durch die Erschließung und Gewinnung völlig neuer Kunden- und Marktsegmente geschehen. Mit dem Kundenportal discoverFP wird den weltweit über 200.000 Kunden eine Brücke von der analogen zur digitalen Welt angeboten. Über discoverFP können Kunden online alle ihre Maschinen einsehen und verwalten sowie weiterführende Informationen zu den verschiedensten Fragen finden. Perspektivisch werden sie darüber auch Verbrauchsmaterial bestellen und die digitalen Produkte von FP nutzen können - und das weltweit. Aktuell läuft der Roll-out und soll in den wesentlichen Märkten bis Ende 2018 abgeschlossen sein. Schrittweise werden dann zusätzliche attraktive Lösungen, Apps und Dienste mit aufgenommen.

Hierzu zählt etwas webbrieff24: eine Hybridlösung, mit der Kunden ihre Briefe digital, überall und rundum die Uhr eingeben und auf Papier zustellen lassen. Mit einer Multicarrier Parcel Shipping Lösung wird der weltweit wachsende Markt für Paketversand adressiert. Diese ermöglicht es Kunden, online den Zusteller mit den attraktivsten Konditionen für das jeweilige Paket auszuwählen und direkt eine Versandmarke dafür zu erzeugen. Mit der bekannten Lösung FP-Sign wird zudem die komfortable Lösung zur rechtssicheren Signatur von Dokumenten und zum digitalen Transaktionsmanagement integriert. Die Nutzung der zusätzlichen Angebote wird nach Auskunft von Herrn Meise kostenpflichtig sein. Je nach Bedingungen der Märkte und der Akzeptanz bei den Kunden wird dabei entweder das Modell einer monatlichen Nutzungspauschale oder einer transaktionsbezogenen Bezahlung genutzt werden. Hierbei wird man nicht nur die Generierung von Umsatz im Auge haben, sondern auch darauf achten, dass hierdurch ein Beitrag zur Margenverbesserung im Konzern geleistet wird.

Die Lösung FP Sign wird nicht nur über das genannte Portal angeboten, sondern auch weit darüber hinaus im Direkt- und Partnervertrieb. Zusätzliches Potenzial beim Vertrieb der Lösung verspricht sich Meise auch von Partnerschaften. Als Beispiel nannte er hier die Bundesdruckerei, führender Anbieter bei digitalen Identitäten und Siegeln. Auch Anbieter von Unternehmenssoftware integrieren bereits FP Sign als Feature in ihre Systeme. Auf diese Weise können aus Sicht von FP zusätzliche Kundenpotenziale erschlossen und auch das Lösungsspektrum erweitert werden. Die Partner können ihren Kunden mit FP Sign einen willkommenen Zusatznutzen bieten, der bei Francotyp zu margenstarken Erlösen führen wird. Zudem ist es so möglich, den Zugang zu vielen, teilweise großen und namhaften Kunden zu erhalten.

Weitere Einsatzmöglichkeit der vorhandenen Kernkompetenzen in Sensorik, Aktronik, Konnektivität und vor allem Kryptographie ist die sichere Anbindung jeder Art von Sensorik. Dabei kann man auf den vorhandenen Kern der Frankiermaschinen zurückgreifen. Bei diesen wird bereits eine große Zahl von Maschinen mit Cloud-Infrastrukturen verbunden und es werden Daten auf höchstem Sicherheitsniveau übertragen, die mit einer eindeutigen Identität versehen sind. Mit dem vorhandenen FP Secure Gateway werden die höchsten Sicherheitsanforderungen des Internet of Things (IoT) erfüllt, Gespräche mit ersten Kunden und Interessenten zum Aufbau von Referenzen werden geführt.

Um auf diesem Gebiet noch besser zu werden, wurde jüngst die in Berlin ansässige Firma Tixi übernommen. Tixi verfügt bereits über eine Basis von mehr als 30.000 IoT-Gateways die bei Kunden im Einsatz sind. Diese vernetzten Fernwärme-Stationen, Pumpstationen, Heizungsanlagen, Aufzüge, Kühlsysteme, Ladesäulen und Automatisierungssteuerungen. Damit eröffnet sich für FP der Zutritt zu den Industriekreisen, die aktuell führend sind beim Thema Industrial IoT. Hiervon verspricht sich Meise einen entscheidenden Schritt nach vorne auch für die Vermarktung des FP Secure Gateways. Auch in Zukunft soll die finanzielle Stärke von FP für solche gezielten Zukäufe genutzt werden.

Die neuen digitalen Produkte und Geschäftsmodelle sollen nach Angabe von Herrn Meise bis zum Jahr 2020 einen erheblichen Teil zur Zielerreichung beitragen. Im übernächsten Jahr hält er einen Umsatzbeitrag hieraus von rund 30 Mio. Euro für möglich und eine Zielsetzung, auf die man mit Hochdruck hinarbeiten wird. Der unschlagbare Vorteil der ACT-Strategie ist laut Meise, dass es die jahrzehntelangen Erfahrungen, die traditionellen Kompetenzen als Technologieunternehmen sind, die FP zu einem Start-up und einem Teil des digitalen Zeitalters werden lassen. Um die entsprechende Dynamik noch weiter voranzubringen, wurde das JUMP-Programm gestartet. Auch wenn dieses mit Aufwendungen zwischen 6 und 8 Mio. Euro verbunden ist, werden sich daraus ab 2020 Einsparungen in Höhe von 6 Mio. Euro pro Jahr ergeben und zugleich FP für das digitale Zeitalter fit machen.

Abschließend fasste Vorstandschef Günther nochmal die eingeschlagene Strategie zusammen. Zudem erinnerte er daran, dass auch dem Brief trotz aller digitalen Entwicklung noch eine lange Zukunft bevorstehen wird. Günther erinnerte dabei an das Paradox des berühmten papierlosen Büros, in dessen Folge der Papierverbrauch in den vergangenen Jahren weiter angestiegen ist und 2016 mit über 450 Millionen Tonnen einen neuen Rekordwert erreicht hat. Die Zahl der jährlich verschickten Briefe beträgt über 300 Milliarden Stück, so dass dort allen Unkenrufen zum Trotz noch eine Menge Geschäftsmöglichkeiten für FP stecken. Dies gilt umso mehr, als wichtige Wettbewerber dieses Geschäft nicht mehr mit Herzblut betreiben. Mit dem Einstieg in die digitalen Geschäftsmodelle und dem Internet of Things kommt ein Billionen-US-Dollar-Markt bis zum Jahr 2020 hinzu, in dem weitere spannende Geschäftschancen liegen.

Insbesondere mit Blick auf die immer mehr Bedeutung gewinnende sichere Datenübertragung sieht Günther erhebliche Chancen, da FP dies mit den weltweit mehr als 100.000 vernetzten Frankiermaschinen bereits heute beherrscht. Dies wird auch zunehmend von Investoren erkannt. So berichtete der FP-Chef vom Gespräch mit einem Investor, der darauf hin erklärte: „So with this huge network you must be one of the pioneers in IoT, possibly with the most secure data transfer in the entire industry!“

Mit Blick auf die Bewertung der FP-Aktie an der Börse verwies der Vorstandschef auf die aktuellen Einschätzungen der Analysten. So empfiehlt die LBBW die Aktie mit einem KGV von 7 zu kaufen, Warburg sieht den fairen Wert bei 5,63 Euro und empfiehlt die Aktie ebenfalls zum Kauf. GSC Research empfiehlt die Aktie mit KGV 8 und einer Dividendenrendite von 3,4 Prozent ebenfalls zum Kauf. Nach Überzeugung von Günther sind die Zukunft und die Chancen noch nicht im aktuellen Börsenwert enthalten.

Allgemeine Aussprache

Als erster Redner im Rahmen der Generaldebatte meldete sich Rechtsanwalt Malte Diesselhorst als Vertreter der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) zu Wort, der sich zunächst vom emotionalen Vortrag der Vorstandsmitglieder beeindruckt zeigte. Den Aktionärsschützer erinnerte dies ein wenig an ein Motivationsseminar, ohne dass er diese Feststellung negativ gewertet wissen wollte. Etwas enttäuscht zeigte er sich indes darüber, dass die Fortschritte im vergangenen Jahr und die hinzugewonnenen Marktanteile an der Börse nicht wirklich honoriert werden. Daher interessierte sich für eine Einschätzung des Vorstands zur aktuellen Entwicklung des Marktes und möglichen Chancen aus der aktuell stattfindenden Konsolidierung.

Laut Herrn Günther ist die Wettbewerbssituation so, wie sie ist, und diese ist durchaus als herausfordernd zu bezeichnen. Allerdings sieht er hier auch Chancen für FP, von den Gegebenheiten profitieren zu können. So vernachlässigen die beiden Hauptwettbewerber derzeit ihr Kerngeschäft und fahren die Investitionen im F&E-Bereich zurück. Dies bietet FP die Chance vom Verhalten der Mitbewerber zu profitieren, wie ja auch die zuletzt hinzugewonnen Marktanteile nach Aussage des Vorstandschefs klar belegen. Ungeachtet der herausfordernden Rahmenbedingungen ist das Geschäft mit Frankiermaschinen hoch profitabel und erwirtschaftet gute Deckungsbeiträge und freie Cashflows. Perspektivisch sollte Francotyp Postalia nach seiner Überzeugung auch von den leicht sinkenden Postmengen und der Nachfrage nach eher kleineren Geräten profitieren. Im Gegensatz zu den beiden Hauptwettbewerbern ist man in diesem Segment sehr gut aufgestellt.

Auf die Frage nach etwaigen Akquisitionen erklärte Herr Günther, dass man den Markt sehr genau beobachtet und gegebenenfalls reagieren kann. In der Planung sind derzeit aber keine größeren Akquisitionen oder Übernahmen von bestimmten regionalen Aktivitäten von Mitbewerbern vorgesehen. Allerdings ergeben sich beim Rückzug oder Abgabe von Geschäft durch Mitbewerber durchaus auch Chancen, die dortigen Kunden zu gewinnen, da diese sich des Öfteren dort nicht mehr gut betreut fühlen und sich nach einem anderen, verlässlichen Lieferanten umsehen. Auch hier sorgt nach Angabe von Herrn Günther der Trend hin zu den kleineren Geräten für Rückenwind bei Francotyp Postalia.

Mit Blick auf die perspektivisch sinkenden Postmengen wollte Herr Diesselhorst wissen, wie der Vorstand die Entwicklung des Marktes auf Sicht von fünf Jahren einschätzt. Nach Einschätzung von Herrn Grethe wird sich das Postaufkommen in den kommenden Jahren zwar deutlich reduzieren, dennoch wird die Nachfrage aus dem Markt weiterhin vorhanden sein. Ein Grund hierfür ist die in einigen Märkten noch nicht allzu weite Verbreitung. Als Beispiel nannte er Italien, dort ist die digitale Anbindung von Frankiermaschinen an die Post erst seit 2012/2013 möglich, und es besteht nach wie vor Bedarf, um den Markt mit derartigen Maschinen auszustatten. Vor diesem Hintergrund rechnet das FP Management auch in fünf Jahren noch mit einem erheblichen Marktvolumen.

Nähere Details erbat der DSW-Sprecher auch mit Blick auf die jüngste Akquisition von Tixi. Laut Herrn Meise erfolgte der Erwerb um im Bereich des IoT die Stellung zu verbessern und weitere Wachstumschancen für FP zu eröffnen. Das Unternehmen vertreibt sog. IoT-Gateways für Industriesteuerungen. Diese Hardware-Komponenten dienen laut Meise dazu, Daten von speicherprogrammierbaren Steuerungen (SPS) von Maschinen und Anlagen sowie von Energiezählern, beispielweise für Strom oder Wasser, aus der Ferne auszulesen und auszuwerten. Bislang ist das Geschäftsmodell von Tixi ein reines Hardwaregeschäft ohne Folge- oder Servicegeschäft. Dies soll in der Zukunft geändert werden, und durch Softwareupdates noch weiteres Folgegeschäft generiert werden. Denkbar ist das Angebot von sogenannten Mietmodellen, bei denen die Kunden die Hardware mieten und nicht mehr selbst erwerben müssen.

Befragt nach den erwarteten Umsatzerlösen von Tixi im laufenden Geschäftsjahr 2018 und der Höhe des gezahlten Kaufpreises nannte Herr Meise für 2017 Umsatzerlöse von rund 1,3 Mio. Euro, diese sollen sich im aktuell laufenden Geschäftsjahr 2018 auf rund 2 Mio. Euro erhöhen. Diese Planung ist nach seiner Einschätzung auch realistisch und erreichbar. Zur genauen Höhe des Kaufpreises wollte Herr Meise aus Gründen der Vertraulichkeitsvereinbarung mit den Verkäufern keine genauen Angaben machen, teilte aber mit, dass sich der Kaufpreis im niedrigen einstelligen Millionen Euro-Bereich bewegte und zusätzlich eine erfolgsbezogene Earn-out-Komponente in Höhe von 10 Prozent des vereinbarten Preises vereinbart wurde.

Ferner interessierte sich Herr Diesselhorst für die im Berichtsjahr aufgetretenen Unregelmäßigkeiten im Geschäftsbereich Mailservice. Hier wollte er wissen, welche rechtlichen Schritte gegen die verantwortlichen ehemaligen Mitarbeiter eingeleitet wurden und wie hoch hier der angerichtete Schaden ausgefallen ist. Laut Herrn Meise ist es hier zu Falscheingaben bei den abgewickelten Mengen durch Mitarbeiter gekommen. Es steht letztlich ein Betrag in Größenordnung von rund 0,6 Mio. Euro als entstandenem Schaden im Raum. Von den betreffenden Mitarbeitern hat man sich getrennt und es wurden entsprechende juristische Schritte eingeleitet.

Im Zusammenhang mit der aktuell aufgekommenen Diskussion über mögliche Portoerhöhungen bei der Deutschen Post interessierte sich Diesselhorst für die möglichen Auswirkungen daraus auf das Geschäft von FP. Nach Angabe von Herrn Grethe beobachtet man die Diskussion genau, er erinnerte jedoch daran, dass eine Erhöhung des Portos zunächst von der Bundesnetzagentur abgesegnet werden muss. Wie sich die Behörde zu den Planungen der Deutschen Post positionieren wird, ist derzeit noch nicht absehbar. Man ist jedoch vorbereitet, um auf mögliche Anhebungen wie in der Vergangenheit schnell zu reagieren.

Als zweiter Redner meldete sich Thomas Lange, Geschäftsführer von Lange Assets & Consulting und als Vertreter der Salutarix GmbH, dem Investmentvehikel einer bekannten Hamburger Persönlichkeit zu Wort. Herr Lange zeigte sich mit Blick auf das vorgelegte Zahlenwerk zwar insgesamt zufrieden, allerdings wenig begeistert darüber, dass dieses Jahr für Jahr nennenswerte Sondereffekte aufweist. Nicht zufrieden zeigte sich der Redner auch mit der Dividendenhöhe, bei der er noch einiges Potenzial für die Zukunft sah. Zur Ausschüttungspolitik erklärte FP-Chef Günther, dass die Ausschüttungspolitik des Unternehmens auch künftig beibehalten werden soll. Es ist vorgesehen, einen Betrag von 35 bis 50 Prozent des Jahresüberschusses an die Anteilseigner auszuschütten, vorausgesetzt, dass ein entsprechender positiver Free-Cashflow vorhanden ist.

Wenig begeistert zeigte sich Lange auch in Bezug auf Aktientransaktionen des Aufsichtsrates, und kritisierte dass es am Markt wenig vertrauenswürdig ankommt, wenn sich der Vorsitzende des Aufsichtsrates nach strategischen Entscheidungen von größeren Stückzahlen trennt. Hier stellte der Redner die Frage in den Raum, wie in einer solchen Gemengelage potentielle Interessenten entsprechendes Vertrauen ins Unternehmen gewinnen sollen. Hierzu erläuterte Aufsichtsratschef Röhrig, dass er sich nicht von seinen Anteilen getrennt hat. Die vom Redner wohl angesprochene Stimmrechtsmitteilung resultiert daraus, dass er die bislang in der 3R gehaltenen 1,55 Millionen Stücke auf die AOC Limited übertragen hat und diese dort auch noch liegen. Der AOC Fund wird von ihm und Herrn Schuhbauer geleitet, insoweit hat es keinen Rückzug aus seiner Beteiligung gegeben und Herr Röhrig verlieh seiner Hoffnung Ausdruck, dass mit dieser Erläuterung nunmehr mögliche Unklarheiten in Bezug auf die Stimmrechtsmitteilungen ausgeräumt sind.

Des Weiteren interessierte sich Herr Lange für den „Frankierskandal“ und weitere Details. Nach Vorstandsangabe wurden am 07. November 2017 auch Strafanzeigen gegen vier Mitarbeiter erstattet, bisher liegen allerdings noch keine Ergebnisse hierzu vor.

Nicht glücklich war der Redner außerdem mit den zum zweiten Mal in Folge aufgetretenen und belastend wirkenden Wechselkurseffekten. Hier wollte er wissen, inwieweit auch Möglichkeiten der Währungsabsicherung ins Auge gefasst werden und wie die weiteren Planungen diesbezüglich aussehen. Laut Herrn Günther sind die eingetretenen Effekte im Zahlenwerk unschön, es handelt sich dabei aber um sog. "Translationseffekte", die aus der Umrechnung des Zahlenwerks ausländischer Aktivitäten in Euro entstehen. Eine Absicherung solcher Translationseffekte ist letztlich unmöglich. Sofern im operativen Geschäft Absicherungen sinnvoll erscheinen, werden diese auch vorgenommen.

Als ebenfalls unglücklich in der Außenwirkung betrachtete Lange den Umstand, dass zwei Tage vor der Hauptversammlung das Ausscheiden von Herrn Grethe bekannt geworden ist. Hierzu interessierte er sich auch für die weiteren Planungen des Aufsichtsrats in Bezug auf die Zusammensetzung des Vorstands. Hierzu antwortete der Aufsichtsratsvorsitzende, dass das Kontrollgremium im Vorstand auf eine Balance zwischen Kontinuität und Erneuerung setzt. Zur Erneuerung zählt die erfolgte Bestellung von Herrn Patricius de Gruyter zum neuen Vertriebsvorstand und damit Nachfolger von Herrn Grethe. Weitergehende Neuordnungen im Vorstand sind laut Röhrig von Seiten des Aufsichtsrats nicht beabsichtigt.

Rechtsanwalt Dr. Marc Liebscher, Sprecher der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) schloss sich den Kritikpunkten seines Vorredners an und verwies auf den Kursrückgang seit der letzten Hauptversammlung um 30 Prozent. Dennoch sind die vorgelegten Zahlen nach seiner Angabe solide und im Rahmen der Prognosen. Der Redner erinnerte bei der Beurteilung der Entwicklung jedoch daran, dass sich das Unternehmen in einem Transformationsprozess befindet. Auf die daran anschließende Frage, wie sich die Umsatzerlöse aus den klassischen und den neuen Geschäftsfeldern bis zum Jahr 2020 aufteilen sollen, antwortete Herr Meise, dass der Anteil des digitalen Geschäfts bei derzeit rund 23 Mio. Euro liegt und dieser bis 2020 in Richtung 60 Mio. Euro zulegen soll. Es wird angestrebt, dann einen Umsatzanteil aus den neuen Geschäftsfeldern von rund 40 Prozent zu erreichen.

Kritisch bewertete der SdK-Sprecher den mit rund 60 Prozent aus seiner Sicht zu hohen Anteil an sonstigen Honoraren, die der Wirtschaftsprüfer erhalten hat. Nach Auffassung der SdK sollte der Anteil nicht höher als 50 Prozent liegen, da ansonsten die Gefahr besteht, dass die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nicht mehr gegeben ist. Daher kündigte er an, mit den von ihm vertretenen Stimmen gegen die erneute Wahl der KPMG zu stimmen. Die vorgetragene Kritik konnte der Versammlungsleiter nur bedingt nachvollziehen und erklärte, dass man sich im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben bewegt und das vom Gesetzgeber festgesetzte Cap bei den sonstigen Beratungsleistungen erst ab dem Jahr 2020 greift. Wesent-

licher Grund für die angefallenen sonstigen Beratungsleistungen war die Mitwirkung der KPMG bei der Strukturierung des JUMP-Programms. Zudem erfolgt eine Unterstützung bei der Umsetzung von geänderten Bilanzierungsrichtlinien usw. Die Beauftragung weiterer externer Berater würde erfahrungsgemäß zu gestiegenem Aufwand bei der Abstimmung zwischen diesen und dem Abschlussprüfer führen, was mutmaßlich im Ergebnis zu noch höheren Kosten führen dürfte.

Aktionär Tom Hiss interessierte sich unter anderem für die Entwicklung der Geschäfte in den USA und Frankreich. Hierzu antwortete Herr Grethe, dass sowohl Frankreich als auch die USA reine Mietmärkte sind. Auch in diesen Märkten erzielt FP nach seiner Angabe ein entsprechendes Wachstum.

Angesprochen auf die Wettbewerbssituation mit freesort und ähnlichen Anbietern erkundigte sich der Redner danach, wie FP damit umgeht und wie die Aufsichtsbehörden die dortige Preisgestaltung sehen. Laut Herrn Meise befindet man sich in engem Kontakt sowohl zur Bundesnetzagentur als auch zum Bundeskartellamt. Entsprechende Verfahren laufen, allerdings liegen dazu noch keine Ergebnisse vor. Man wird die Verfahren allerdings weiterhin aktiv begleiten und sich zur Wehr setzen. Dies ist aus Vorstandssicht zwingend notwendig, um hier auch weiterhin auskömmliche Margen erzielen zu können.

Anknüpfend an die Kritik insbesondere von Herrn Lange erkundigte sich Herr Hiss auch nach dem aktuellen Stand und der Strategie bei der Tochtergesellschaft Mentana Claimsoft, bei der viel Geld für das letztlich nicht erfolgreiche De-Mail Projekt ausgegeben worden ist. Hier meinte Herr Hiss selbstkritisch, dass nicht nur der Vorstand, sondern auch die Investoren hier die innewohnenden Risiken angesichts der großen Chancen zu wenig wahrgenommen haben. Nach Auskunft von Herrn Meise hat man die Kostenstruktur bei Mentana Claimsoft inzwischen auf ein Minimum heruntergefahren. Zusammen mit vorgenommenen Preisanhebungen bei den vorhandenen Produkten rechnet er damit, dass hier nunmehr ein zumindest ausgeglichenes Ergebnis erzielt werden kann.

Als letzter Redner meldete sich Aktionär Dr. Schnura zu Wort. Er machte sich Sorgen in Bezug auf die Pläne der Mitbewerber Pitney Bowes und neopost, sich aus einigen Märkten zurückzuziehen. Hier wollte er wissen, inwiefern durch die Käufer dieser Aktivitäten neuer Wettbewerb entsteht. Laut Herrn Grethe ist dies natürlich immer denkbar, man muss jedoch genau differenzieren inwieweit sich diese Aktivitäten mit den von FP bearbeiteten Segmenten überschneiden. Teilweise überarbeiten die Mitbewerber lediglich ihre Maschinen. Von dieser Strategie setzt sich FP klar ab und versucht die Kunden mit Mehrwerten zu überzeugen. Zudem greift man im Wettbewerb dort an, wo die Marktbegleiter keine adäquaten Angebote haben. Hierzu zählt neben den kleinen Maschinen auch die Herangehensweise an den Vertrieb. So verfügt man etwa in Deutschland noch immer über einen Außendienst, dies ist laut Grethe eines der Erfolgsrezepte im hiesigen Markt.

Abstimmungen

Nach Beendigung der allgemeinen Aussprache um 12:52 Uhr wurde die Präsenz mit 6.537.034 Aktien oder 41,11 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Während der Gewinnverwendungsbeschluss bei lediglich 151 Gegenstimmen und ohne Enthaltungen mit überwältigender Mehrheit angenommen worden ist, war bei den übrigen Tagesordnungspunkten doch ein hoher Grad an Enthaltungen und insbesondere bei der Entlastung von Aufsichtsrat und der Wahl des Abschlussprüfers auch eine Opposition von jeweils etwas über 30 Prozent Neinstimmen zu verzeichnen.

Im Einzelnen beschlossen wurde die Ausschüttung einer Dividende von 0,12 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4) sowie die Wahl der KPMG AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2018 (TOP 5). Der Versammlungsleiter konnte die Hauptversammlung nach einer Dauer von etwas über drei Stunden um 13:15 Uhr schließen.

Fazit

Im Geschäftsjahr 2017 konnten trotz zwischenzeitlicher Skepsis insbesondere des Kapitalmarkts die eigenen Zielsetzungen weitgehend erreicht werden. Als sehr positiv ist dabei zu bewerten, dass der Konzern seinen weltweiten Marktanteil im Kerngeschäft Frankieren und Kuvertieren in einem rückläufigen Branchenumfeld von 10 auf 11 Prozent ausbauen konnte. Hierbei profitiert FP insbesondere vom Trend hin zu

kleineren Frankiermaschinen, bei denen man im Gegensatz zu den beiden Hauptwettbewerbern über eine sehr gute Angebotspalette verfügt. Auch wenn der Markt in Zukunft nicht mehr sonderlich stark wachsen dürfte, sollten sich für FP aus der Konsolidierung des Marktes und dem Trend hin zu kleineren Maschinen, aber auch aus der Erschließung neuer Märkte noch weitere attraktive Wachstumschancen ergeben.

Sichtbare Formen nehmen inzwischen auch die neuen digitalen Produkte und Geschäftsmodelle an. Auch wenn in der Vergangenheit sicherlich einiges Vertrauen am Kapitalmarkt verlorengegangen ist, sollten Investoren nicht aus dem Auge verlieren, dass ein tiefgreifender Transformationsprozess, wie ihn FP derzeit durchläuft, eine gewisse Zeit erfordert. Der eingeschlagene Weg zur Vermarktung der Lösungen über das Kundenportal (www.discoverFP.com), aber auch über die Einbindung von FP Sign. in Software von Partnern sind aus Sicht des Verfassers ein vielversprechender Weg, um einen Umsatzbeitrag aus den neuen Geschäften von bis zu 30 Mio. Euro im Jahr 2020 zu realisieren. Erhebliche Phantasie dürften auch Anwendungen im IoT-Bereich besitzen. Spannend ist dabei vor allem die Möglichkeit des Einsatzes des FP Secure Gateways, dem Herzstück jeder FP Frankiermaschine), zur sicheren Vernetzung. Hier sollten interessierte Investoren die weiteren Meldungen aufmerksam verfolgen.

Wie in unserem letzten Research vom 10. April 2018 ausgeführt, wird die FP-Aktie auf Basis der GSC-Schätzungen für das 2019er EpS in Höhe von 0,40 Euro lediglich mit einem erwarteten KGV von etwas über 8 bewertet. Positiv ist zudem das Bekenntnis des Managements zur Ausschüttungspolitik zu bewerten, so dass auch künftig mit Dividendenausschüttungen an die Anteilseigner gerechnet werden kann. Perspektivisch dürften in der Zukunft ab dem Geschäftsjahr 2019 auch noch höhere Zahlungen als das zuletzt gesehene Niveau möglich werden. Damit ist die Aktie trotz des aktuellen Transformationsprozesses nach wie vor günstig bewertet und eignet sich insbesondere für den längerfristig orientierten Investor zum Kauf. Das Kursziel sehen wir unverändert im Bereich von 4,40 Euro.

Kontaktadresse

Francotyp-Postalia Holding AG
Prenzlauer Promenade 28
D-13089 Berlin / Pankow

Tel.: +49 (0)30 / 220 66 04 10
Fax: +49 (0)30 / 220 66 04 25

Internet: www.fp-francotyp.com
E-Mail: ir@francotyp.com

Ansprechpartnerin Investor Relations

Dr. Joachim Fleing

Tel.: +49 (0)30 / 220 66 04 10
Fax: +49 (0)30 / 220 66 04 25

E-Mail: j.fleing@francotyp.com

Hinweis: Der Verfasser ist Aktionär der beschriebenen Gesellschaft.



GSC Research GmbH
Tiergartenstr. 17
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:
Postfach 48 01 10
48078 Münster

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

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