

HV-Bericht

Francotyp-Postalia Holding AG

WKN FPH900 ISIN DE000FPH9000

am 07.06.2017 in Berlin

***Von wegen keine Zukunft im Frankiermaschinenmarkt –
FP weiter auf Wachstumskurs***

Tagesordnung

1. Bericht über das Geschäftsjahr 2016
2. Verwendung des Bilanzgewinns
(Vorschlag: Dividende von 0,16 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016
4. Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2016
5. Beschlussfassung über die Bestellung des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017
(Vorschlag: KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin)

HV-Bericht Francotyp-Postalia Holding AG

Die Francotyp-Postalia Holding AG (FP) hatte für den 7. Juni 2017 zur Hauptversammlung in das Ludwig-Erhard-Haus nach Berlin eingeladen. Dort hatten sich bei Beginn rund 50 Aktionäre und Gäste eingefunden, um sich über die Perspektiven des Spezialisten für das Frankieren und Kuvertieren von Briefen zu informieren. Für GSC Research war Matthias Wahler vor Ort.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Klaus Röhrig eröffnete die Versammlung kurz nach 10 Uhr und teilte mit, dass die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat vollzählig anwesend sind. Das Protokoll führte Notar Hans-Hermann Rösch. Der Vorstand besteht aus drei Mitgliedern. Rüdiger Andreas Günther wurde am 11. Januar 2016 als Mitglied des Vorstandes und zum Vorstandsvorsitzenden berufen.

Nach Abhandlung der Formalien und einigen ergänzenden Anmerkungen zum Bericht des Aufsichtsrats übergab Herr Röhrig das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Herr Günther wählte für seinen Vortrag das Bild eines Boxrings, in dem Fitness, Schnelligkeit, Wendigkeit und taktisches Handeln gepaart mit Fairness und Leistungsbereitschaft gefragt sind. Eben diese Themen sieht er auch für die FP als sehr wichtig an, um Partner und Kunden zu begeistern. In den letzten zwölf Monaten wurde im Unternehmen mit diesem Anspruch Vieles auf den Weg gebracht und Einiges schon erfolgreich umgesetzt. „We start to act“ lautet das Motto.

Der Vorstandsvorsitzende sieht - anders als bisherige Ansicht war - hervorragende Perspektiven für FP. Seit Jahren prophezeien Kritiker, dass Frankiermaschinen keine große Zukunft mehr haben. Nach Meinung der Skeptiker haben angeblich nur noch Unternehmen Chancen, die mit der Digitalisierung Schritt halten können. Dies klingt zunächst einmal durchaus einleuchtend und entsprechend hat sich dieser Mythos in vielen Köpfen festgesetzt. Dieses Thema bestimmt aber nicht die Zukunft von FP. „Die Zahlen des Geschäftsjahres 2016 sprechen für sich“, so der Vorstand.

Der Umsatz kletterte um weitere 6,2 Prozent auf 203,0 (Vorjahr: 191,1) Mio. Euro und übersprang damit erstmals die Marke von 200 Mio. Euro. Und im ersten Quartal 2017 setzte sich der Aufwärtstrend mit einem Umsatzplus von 8,1 Prozent auf 55,5 (51,3) Mio. Euro fort. Die Zuwächse stammen auch nicht, wie vielfach erwartet, nur aus den neuen Geschäftsfeldern, sondern ebenso aus dem Frankiermaschinengeschäft. Hier erhöhten sich die Erlöse 2016 um 1,9 Prozent und im ersten Quartal 2017 um 5,1 Prozent.

Das EBITDA kletterte 2016 um 1,6 Prozent auf 27,2 (26,8) Mio. Euro und im ersten Quartal 2017 konnte das operative Ergebnis trotz der Belastungen aus dem ACT-Programm um 1,7 Prozent auf 8,3 (8,2) Mio. Euro erneut ausgeweitet werden. Der Jahresüberschuss sprang im Berichtszeitraum dank der drastischen Reduzierung der Steuerquote auf 36 (51) Prozent sogar um 66,5 Prozent auf 6,2 (3,7) Mio. Euro nach oben. Entsprechend verbesserte sich das Ergebnis je Aktie auf 0,36 (0,22) Euro.

Die Abschreibungen bewegten sich erwartungsgemäß auf einem recht hohen Niveau. Zum einen mussten höhere Abschreibungen auf Mietmaschinen, Software und Kundenlisten vorgenommen werden. Gleichzeitig wurde mit der Entwicklung von PostBase One und PostBase 100 die PostBase-Familie komplettiert und die Modernisierung des Produktportfolios abgeschlossen. 2017 ist noch einmal mit höheren Abschreibungen zu rechnen. Ab 2018 wird sich der Trend dann wieder umkehren.

Auch das Wachstumsprogramm ACT verursacht zunächst zusätzliche Aufwendungen. Mit ACT erweitert FP das Leistungsspektrum entlang der Wertschöpfungskette von Dokumenten und treibt die digitale Transformation voran. Mit ACT soll das Unternehmen fit für die Zukunft gemacht und die Profitabilität erhöht werden. Dies erfordert aber zunächst Investitionen, die das Ergebnis belasten. Ein Bestandteil der Investitionen war 2016 auch der Erwerb der restlichen Anteile der internet-access GmbH (IAB).

Besonders hob Herr Günther dann den Free Cashflow hervor, der mit plus 4,6 (minus 1,4) Mio. Euro deutlich in den positiven Bereich gedreht hat. Die Trendwende ist also gelungen. Bereinigt um die Effekte aus einem verstärkten Finanzierungsleasing und um die Investition in IAB lag der Wert sogar bei 9,5 Mio. Euro. „Chancenlosigkeit und Absterben eines Geschäftsmodells sehen anders aus“, merkte der Vorstandschef an.

Nach seiner Überzeugung steht die Entwicklung auch erst am Anfang. Wie er an einer Grafik aufzeigte, fällt der Wettbewerb zurück, FP gewinnt also Marktanteile hinzu. Und Herr Günther ist überzeugt, dass sich der

positive Trend fortsetzt. Ein Ende des Frankiermaschinengeschäfts ist nicht abzusehen. Weiteres Wachstum erwartet er vor allem im Bereich der kleineren Frankiersysteme für kleinere bis mittlere Briefvolumen.

Trotz der fortschreitenden Digitalisierung ist der Brief weiterhin ein wichtiges Medium zur Kommunikation. Als zentrale Aufgabe sieht er es, die Marktanteile im Kerngeschäft zu erhöhen. Es gilt, neue Lösungen für die Kunden zu entwickeln und parallel digitale Geschäftssegmente zu entwickeln. So soll FP zu einem Wachstumsunternehmen werden. Der Konzern verfügt weltweit bereits über mehr als 200.000 Kunden und diese Zahl ist nach Überzeugung von Herrn Günther noch ausbaufähig.

Der zweite Mythos lautet, dass FP mit einem Marktanteil von 10 Prozent im Kerngeschäft nicht mehr wachsen kann. Der Vorstandsvorsitzende sieht das eher so, dass damit noch 90 Prozent des Marktes erobert werden können. Natürlich lässt sich die Digitalisierung nicht aufhalten. Sie kommt aber nicht über Nacht. Der globale Papierverbrauch steigt immer noch an. Die Transformation kommt, aber nur langsam. Und aus Sicht von FP gilt es, die Kunden auf diesem Weg zu begleiten.

Details hierzu lieferte im Folgenden Vertriebsvorstand Thomas Grethe. Nach seiner Aussage erfüllen Frankiermaschinen von früher und heute im Wesentlichen die gleiche Aufgabe – sie drucken Geld auf Briefumschläge. Allerdings hat sich der Markt verändert. Gefragt sind heute insbesondere kleinere Systeme für den Office-Bereich mit hoher Benutzerfreundlichkeit, und genau da sieht er die Stärke von FP. Insofern spricht nichts dagegen, weiter erfolgreich zu sein.

Wie er informierte, wurde in der Schweiz eineinhalb Jahre nach dem Start bereits das 1.000ste PostBase-Gerät installiert. Damit kommt FP in diesem Markt nach kurzer Zeit bereits auf einen Marktanteil von 3 Prozent, was der Vorstand als großen Erfolg wertet. Nach der erfolgreichen Zulassung in Japan soll nun als nächstes dieser Markt erobert werden. Die Händler dort sind von der PostBase-Familie begeistert.

In Großbritannien wurde laut Herrn Grethe der Kundenstamm eines Franchisenehmers zurückgekauft. Dort konnte der Umsatz mehr als verdoppelt werden. Vor allem soll die Kundenbasis aber in den USA und Frankreich ausgebaut werden. Diese Länder erachtet der Vorstand als sehr attraktiv. Mit 1,2 Millionen Maschinen finden sich in diesen beiden Märkten 60 Prozent der installierten Basis und FP hat dort mit rund 70.000 Maschinen einen kleinen Anteil, der ausgebaut werden soll.

Herr Grethe will den Schwerpunkt deshalb in den kommenden Jahren auf den Ausbau des Vertriebs legen und weitere Fachhändler gewinnen. Er berichtete in diesem Zusammenhang von dem International Dealer Summit in Chicago. Im direkten Gespräch versicherten die Vertriebspartner dort, dass die Systeme von FP im Markt bestens angenommen werden. Hoch angesehen sind auch Support und Kundenservice. Der Vorstand sieht in den Märkten eine langfristige Wachstumsperspektive.

In Deutschland hat FP mit einem Marktanteil von 42 Prozent bereits die führende Position inne. Dies reicht Herrn Grethe aber noch nicht. Er will die Sichtbarkeit von FP mit einem Bündel von Maßnahmen noch erhöhen. Unter anderem berichtete er von einem erweiterten Lösungsangebot und dem neuen Webportal. Seiner Auffassung nach geht es in erster Linie darum, die Kunden zu begleiten und zu begeistern. Nach wie vor gibt es viel Geschäftspost, aber eben auch zunehmend Möglichkeiten, diese zu versenden.

An dieser Stelle übernahm Vorstandsmitglied Sven Meise. „Die Digitalisierung kommt, aber nicht über Nacht“, bestätigte er die Einschätzung seiner Kollegen. Nun gilt es, die Zeit intelligent zu nutzen. Die Stärke von FP sieht er nicht nur in Frankiersystemen, sondern auch in ergänzenden Softwarelösungen und Dienstleistungen. So konnte der Umsatz mit Mail-Services im vergangenen Jahr um 17 Prozent ausgeweitet werden, wobei ein Stückweit sicherlich auch die Portoerhöhung der Deutschen Post geholfen hat. Insofern wertet Herr Meise auch die Entwicklung der freesort GmbH, die inzwischen mehr als 200 Millionen Sendungen bei den Kunden abholt, sortiert und bei der Deutschen Post eingeliefert hat als großen Erfolg. Als wichtigen Aspekt nannte er daneben den Ausbau der bundesweiten Digitalisierungszentren. Insbesondere IT-Sicherheitsfragen stehen bei den Kunden hoch im Kurs. Darauf soll der Fokus gelegt werden. Ein Fokus liegt deswegen auf einer engen Zusammenarbeit mit der Tochtergesellschaft IAB, die sich endlich zu 100 Prozent im Besitz der FP befindet.

Als weiteres Beispiel für Innovationen, die Kunden einen spürbaren Mehrwert bringen, führte er die cloud-basierte Neuentwicklung FP-Sign an. Mit dieser Lösung können Dokumente elektronisch rechtsverbindlich signiert und über eine Cloud mit den Vertragspartnern ausgetauscht werden, was den Kunden Zeit und Geld spart, da auf das Ausdrucken und aufwändiges Versenden verzichtet werden kann. Pünktlich zur CeBIT im März 2017 ging FP-Sign an den Start und es konnten bereits erste Kunden gewonnen werden. Darüber hinaus laufen viele Gespräche. Und FP-Sign ist, wie Herr Meise klarstellte, nur eine von vielen Lösungen, die zusammen mit Kunden entwickelt wird.

Für den Ausblick übernahm wieder Herr Günther. Er sieht den Konzern gut für die Zukunft gerüstet. Nach seiner Aussage wurde mit einem Bankenkonsortium eine neue Konsortialkreditlinie im Volumen von 150 Mio. Euro zu ausgezeichneten Konditionen neu vereinbart. Damit verfügt FP nun über den finanziellen Spielraum für die Umsetzung der Wachstumsstrategie. Als Vorteil sieht er den Standort Berlin mit einer großen Startup-Szene, die viele Möglichkeiten für Partnerschaften oder vielleicht sogar Akquisitionen eröffnet. Erste Kontakte gibt es bereits.

Gerne warf Herr Günther einen Blick auf die Aktie, die erstmals seit 2008 wieder die Marke von 5 Euro übersprungen hat. Offensichtlich sind die Anleger auch von der ACT-Strategie überzeugt. Auf Sicht von zwölf Monaten erreicht das Kursplus 60 Prozent. Unterstützt wird die positive Kursentwicklung von der Dividenstrategie. Der Vorstandschef bekräftigte die Planung, regelmäßig 35 bis 50 Prozent des bereinigten Jahresüberschusses als Dividende zahlen zu wollen. Für 2016 lautete der Vorschlag auf 0,16 Euro, was einer Ausschüttungsquote von 45 Prozent entspricht. Herr Günther will dies als Zeichen der Zuversicht verstanden wissen.

Der Vorstandsvorsitzende ist sich aber durchaus bewusst, dass noch eine Mammutaufgabe zu bewältigen ist. Risiken ergeben sich nicht nur durch den Wettbewerb und die Veränderungen in den Märkten und bei den Technologien. Auch die interne Transformation von FP, die sich in der Vergangenheit als Maschinenbauer mit langer Tradition in einem relativ geschützten Markt bewegt hat, ist eine Herausforderung. Herr Günther ist aber überzeugt, dass die Aufgaben erfolgreich gemeistert werden können. Damit dies gelingt, wurden wie ausgeführt viele Projekte angestoßen.

Der Firmenchef will mit der Gruppe nachhaltiges Wachstum erreichen. Er bestätigte die Prognose, wonach bis zum Jahr 2020 der Umsatz auf 250 Mio. Euro steigen und die EBITDA-Marge 17 Prozent erreichen soll. Bis zum 100. Geburtstag von FP im Jahr 2023 sollen die Erlöse auf 400 Mio. Euro verdoppelt sowie eine EBITDA-Marge von 20 Prozent und ein Ergebnis je Aktie von mehr als 1 Euro erwirtschaftet werden.

Herr Günther ist sich durchaus bewusst, dass dies ambitionierte Ziele sind. Dennoch hält er sie für realistisch. Zu dem deutlichen Umsatzwachstum werden eventuell auch Akquisitionen beitragen. Er bat die Aktionäre um ihre Unterstützung, Vertrauen und etwas Zeit, um die Geschichte von FP neu zu schreiben und den Mythen die Stirn zu bieten.

Allgemeine Aussprache

Als erster sprach Dr. Malte Diesselhorst für die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) und gratulierte er zu der erfolgreichen Geschäftsentwicklung im Jahr 2016. Der Aktionärsschützer räumte ein, dass es besser gelaufen ist, als er erwartet hatte. Augenscheinlich läuft das Geschäft mit Frankiermaschinen nicht aus. Im Gegenteil kann bei den kleinen Maschinen sogar Wachstum verzeichnet werden.

Auch Dr. Marc Liebscher von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) zollte dem Vorstand Respekt für dessen Leistung. In den vorgelegten Zahlen zeigt sich, dass die Digitalisierung im Briefmarkt nicht über Nacht kommt, wie einige offenbar erwartet hatten. Sie wird aber kommen und könnte das Kerngeschäft irgendwann obsolet machen. Insofern ist es sehr wichtig, in neue Produkte zu investieren, wie es FP tut.

Mit Interesse hatte Dr. Diesselhorst vernommen, dass FP im Berichtsjahr den Wettbewerbern Geschäft abgenommen hat. Er wollte wissen, wie das gelungen ist. Seiner Vermutung, dass FP über niedrigere Preise neue Kunden gewonnen hat, widersprach Herr Grethe. In einem Preiskrieg hätte man gegenüber den größeren Wettbewerbern eher das Nachsehen. Vielmehr profitiert FP davon, dass sich die beiden großen Konkurrenten auf die Kernmärkte fokussieren. In Teilbereichen eröffnen sich dann Wachstumschancen für FP.

In diesem Zusammenhang erkundigte sich der DSW-Sprecher, ob es in der Branche zu einer Konsolidierung kommen könnte. Eine solche Entwicklung hält Herr Günther in dem oligopolistischen Markt nicht für wahrscheinlich. Möglich wären Übernahmen nach seiner Einschätzung allenfalls bei den kleinen Anbietern der Branche. Zusammenschlüsse unter den drei großen Playern sind schon aus wettbewerbsrechtlicher Sicht kaum zu erwarten.

Die großen Wettbewerber sind, wie Herr Grethe auf die spätere Frage eines Kleinaktionärs ausführte, der US-Konzern Pitney Bowes mit einem Marktanteil von rund 60 Prozent und die französische Firma Neopost mit etwa 25 Prozent. Auf Platz drei folgt FP und danach ein Schweizer Unternehmen mit einem Marktanteil von etwa 3 Prozent.

Als interessant hatte Dr. Diesselhorst die Ausführungen zu den neuen Produkten empfunden. Die elektronische Signatur ist aber seiner Auffassung nach schon länger ein Thema im Markt, was Herr Meise bestätigte. In der Vergangenheit war dieses Konzept jedoch nicht so angenommen worden. Nun erlebt es dank rechtlicher Veränderungen in Europa und Deutschland eine Renaissance, und in den USA wird das Thema ohnehin ganz anders gesehen. Es gibt auch schon technologische Standards. Durchsetzen wird sich nach Einschätzung des Vorstands letztlich ein cloudbasiertes Konzept.

Des Weiteren erkundigte sich der DSW-Sprecher, ob FP nicht im Paketgeschäft aktiv werden könnte. Während das Briefgeschäft stagniert, werden infolge des boomenden Onlinehandels bekanntlich immer mehr Pakete verschickt, und dieses Thema wäre doch naheliegend. Dies betreffend informierte Herr Grethe, dass als Teil des ACT-Programms viele neue Produkte und Lösungen entwickelt werden, auch im Paketbereich. Allerdings müsse man immer überlegen, wer die Pakete versendet und ob sich daraus Geschäft generieren lassen kann. Derzeit evaluiere man intensiv die Möglichkeiten. Im kommenden Jahr könne er eventuell mehr erzählen.

Ein weiteres Thema von Dr. Diesselhorst waren die Pensionsrückstellungen, die auf 17,1 (15,5) Mio. Euro angestiegen sind. Auf seine Nachfrage erläuterte Herr Günther, dass infolge des sinkenden Zinsniveaus Anpassungen vorgenommen werden mussten. Der zugrundeliegende Zinssatz wurde auf 1,42 (2,38) Prozent deutlich reduziert. Weitere Risiken sieht der Vorstand kaum noch. Das Programm ist geschlossen, es kommen also keine neuen Zusagen mehr hinzu. Und die Zinsen dürften in Zukunft nicht viel weiter fallen, sondern vielleicht sogar steigen.

Dr. Liebscher knüpfte in seinen Ausführungen an die Aussagen des Vorstands zu möglichen Partnerschaften mit Startup-Unternehmen an. Hier sieht Herr Meise verschiedene Möglichkeiten. Zum einen könnte man Know-how einkaufen für Bereiche, in die man einsteigen wolle. Man könnte auch zusammen mit einem Partner die Produktentwicklung vorantreiben oder Hardware-Kompetenzen aufbauen, auch wenn Hardware nicht unbedingt der Schwerpunkt bei Startup-Unternehmen ist.

Ferner hatte der SdK-Sprecher dem Vorstandsbericht entnommen, dass es erste Erfolge im Währungsmanagement gibt. Befragt nach mehr Details informierte Herr Günther, dass es bis zum vergangenen Jahr überhaupt kein Treasury im Konzern gegeben hat. Als zunehmend internationales Unternehmen ist FP aber immer mehr Währungsschwankungen ausgesetzt, worauf es zu reagieren gilt. Man nutze dies betreffend alle gängigen Instrumente und nach Einschätzung von Herrn Günther habe man in letzter Zeit insgesamt gut reagiert.

Großes Interesse hatte Dr. Liebscher an einer Aussage zum aktuellen Weltmarktanteil des Unternehmens. Vor einem Jahr hatte ihn der Vorstand mit 10 Prozent angegeben und bis heute müsste er nach den Ausführungen im Vorstandsbericht weiter angestiegen sein, was Herr Grethe grundsätzlich bestätigte. Er wollte aber den kommenden Veröffentlichungen nicht vorgreifen und bat die Aktionäre um etwas Geduld. In den nächsten Quartalsberichten wird dies näher thematisiert werden.

Bedenken äußerte der SdK-Vertreter, ob FP in Frankreich tatsächlich erfolgreich sein kann. Der Markt ist stark reguliert und es gibt einen starken Wettbewerber. Hier stellte Herr Grethe klar, dass FP bereits 2011/12 im französischen Markt eingestiegen ist, als dort die Regulierung zurückgefahren und explizit mehr Wettbewerb gewünscht worden ist. Seither wurde erfolgreich eine Organisation aufgebaut und es konnten Händler gewonnen werden. Heute kommt FP in Frankreich mit rund 3.000 installierten Maschinen auf einen Marktanteil von 1,6 Prozent.

Des Weiteren äußerte Dr. Liebscher Kritik, dass die KPMG als Abschlussprüfer im vergangenen Jahr mehr für Beratung als für die Abschlussprüfung erhalten hat. So ist seiner Auffassung nach die Unabhängigkeit nicht mehr gewährleistet. Herr Günther konnte hier kein Problem erkennen. Nach seiner Aussage wurde vor allem mehr Beratung in Anspruch genommen, um die Steuerquote zu senken, was allen Vorteile gebracht hat. Auch im Rahmen der ACT-Strategie war zusätzlich Beratung notwendig.

Aktionär Matthias Junges bescheinigte dem Vorstand ebenfalls einen guten Job. Sehr positiv wertete er zudem, dass die FP-Aktie, die lange unter der Wahrnehmungsschwelle der Investoren gedümpelt war, nun am Kapitalmarkt mehr Aufmerksamkeit genießt. Wichtig war ihm, dass die Interessen des Vorstands und der Aktionäre dauerhaft gleichgerichtet sind, was sich beispielsweise über ein Optionsprogramm realisieren lassen würde. Auf seine Nachfrage informierte Herr Röhrig, dass die Aktien aus dem Optionsprogramm 2015 dem Vorstand inzwischen komplett zugeteilt worden sind. Derzeit überprüfe man, wie die Vorstandsvergütung künftig gestaltet werden kann.

Ein Kleinaktionär richtete schließlich noch einige grundlegende Fragen an den Vorstand. Auf seine Anfrage hin informierte Herr Grethe, dass die Frankiermaschinen in Wittenberge produziert werden. Die dortige

Fertigung wurde 2011/12 neu aufgebaut. In der Gruppe sind insgesamt 1.045 Mitarbeiter beschäftigt, davon mit knapp 650 Personen der größte Teil in Deutschland. In den USA sind es etwa 120 Personen und jeweils rund 50 in Kanada und Großbritannien. Das Ziel ist es, erst einmal mit dieser Mannschaft zu wachsen. Wenn es mit entsprechendem Wachstum unterlegt ist, soll die Zahl ausgebaut werden.

Abstimmungen

Herr Röhrig verkündete die Präsenz mit 7.323.047 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 16.285.356 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 44,97 Prozent.

Bei den Beschlussfassungen über die Dividende von 0,16 Euro (TOP 2) sowie die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4) lag die Zustimmungsquote jeweils weit über 99 Prozent. Bei der Bestellung der KPMG AG zum Abschlussprüfer (TOP 5) waren es 90,6 Prozent.

Gegen 12:30 Uhr schloss der Vorsitzende die Versammlung.

Fazit

Der Vorstand der Francotyp-Postalia Holding AG (FP) räumte auf der Hauptversammlung - in einem erfrischenden und für die Teilnehmer gut verständlichen Vortragsstil - mit einigen Mythen auf. Es ist einfach nicht richtig, dass der Frankiermaschinenmarkt keine Zukunft mehr hat. FP setzte mit der Fokussierung auf kleinere Maschinen den Wachstumskurs im Geschäftsjahr 2016 fort und gewann sogar Marktanteile gegenüber den beiden großen Wettbewerbern. Der Weltmarktanteil liegt inzwischen bei mehr als 10 Prozent – wie hoch genau, soll erst im Laufe des Jahres verraten werden. Auf jeden Fall gibt es noch viel Platz zum Wachsen.

FP beschränkt sich aber nicht darauf, das Kerngeschäft mit den Frankiermaschinen weiter auszubauen. Die Digitalisierung kommt nicht über Nacht, wie scheinbar einige Marktteilnehmer erwartet hatten. Nach und nach werden aber auch in dieser Branche neue Technologien Einzug halten. FP scheint darauf gut vorbereitet und will die Kunden auf diesem Weg zu begleiten, was gut gelingt. Der Umsatz mit Mail-Services konnte im vergangenen Jahr um 17 Prozent ausgeweitet werden und die Rückmeldungen der Kunden sind insgesamt sehr positiv.

Insofern ist der Optimismus des Vorstands verständlich. Er bekräftigte das Ziel, den Umsatz bis 2020 um weitere 25 Prozent auf 250 Mio. Euro ausweiten und die EBITDA-Marge auf 17 Prozent steigern zu wollen. Wird absehbar, dass dies gelingt, müsste sich für die Aktie noch einiges an Potenzial eröffnen. Auf Basis der 2016er-Zahlen ist die Bewertung mit einem KGV von 16 mindestens fair. Zudem errechnet sich beim aktuellen Kurs von 5,80 Euro und einer Dividende von 0,16 Euro eine attraktive Rendite von 2,8 Prozent.

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

Sabina Prüser

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

E-Mail: s.prueser@francotyp.com



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