

Francotyp-Postalia Holding AG

**Carsten Lind (CEO) und
Martin Geisel (CFO)**

Vorstandsreden Hauptversammlung

am

15. Juni 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

Carsten Lind (CEO):



Sehr geehrter Herr Dr. Granderath, lieber Alexander,
vielen Dank für die einleitenden Worte.

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
auch von mir ein herzliches Willkommen
zur Hauptversammlung der Francotyp-Postalia
zum Geschäftsjahr 2021.

Das Geschäftsjahr 2021 stand ganz im Zeichen der Transformation.

Unserem Ziel, FP mit dem Programm **FUTURE@FP** zu einem nachhaltig profitablen, internationalen Technologiekonzern zu formen, sind wir nach den ersten zwölf Monaten ein Stück nähergekommen.

- Wir haben mit dem Start von **FUTURE@FP** vor 14 Monaten, im April 2021, die Weichen für die Transformation – für die Trendwende bei FP gestellt.

Wir haben die Organisation fundamental verändert.

- Mit der Einführung der Geschäftsbereiche haben wir klare Verantwortlichkeiten und eine stärkere Kundenzentrierung unserer Aktivitäten vorgenommen.
- Wir haben unsere Produkte und Lösungen weiterentwickelt,
- Nach der Einführung des neuen ERP-Systems werden wir stärker datenbasiert und automatisiert arbeiten.

Umsatz und Ergebnis

Erhöhte Guidance übertroffen



Mio. Euro	GJ 2020*	GJ 2021
Umsatz	195,9	203,7
EBITDA <i>(wie berichtet)</i>	8,7	18,5
EBITDA Marge <i>(wie berichtet)</i>	4,5 %	9,1%
Abschreibungen/ Tilgungen	23,0	19,1
EBIT	-15,3	0,4
Ergebnis je Aktien <small>(unverwässert in Euro)</small>	-0,95	0,02

- Umsatzanstieg um 4,0%, getragen von allen Geschäftsbereichen
- EBITDA-Steigerung um 113%, beeinflusst durch folgende Aspekte:
 - Geringere OOI aufgrund wesentlicher einmaliger, COVID-19-bezogener Subventionen im GJ 2020 (0,2 Mio. Euro vs 2,6 Mio. Euro)
 - Verbesserung der Kostenbasis durch **FUTURE@FP** (5,5 Mio. Euro)
 - Investitionen in **One ERP, FP-Sign and IoT** (1,8 Mio. Euro)
 - Negativer Effekt durch Ausbuchung "alter" Projekte (ERP/CRM, IoT) im GJ 2020 (4,1 Mio. Euro) und GJ 2021 (2,8 Mio. Euro)

* Anpassung für das GJ 2020 aufgrund der Anpassung der Rechnungslegung von Provisionen nach IAS 8

FP | 1

Aber lassen Sie uns auf 2021 schauen:

Der **Gesamtumsatz von FP** ist um 4% gewachsen: von 195,9 Mio. Euro auf 203,7 Mio. Euro. Alle Geschäftsbereiche haben zu diesem Wachstum beigetragen, wie ich später noch im Detail erklären werden.

Das **EBITDA** ist von 8,7 Mio. Euro auf 18,5 Mio. Euro gestiegen und damit haben wir eine MARGE von 9,1 % erzielt.

Damit ist die Trendwende in 2021 bereits sichtbar und mit den Quartalszahlen Q1/2022 auf Rekordniveau, zeigt sich auch die Nachhaltigkeit des Trends.

Diese Veränderungen und Erfolge sind selbstverständlich nur mit der Offenheit und Einsatzbereitschaft aller Beteiligten umzusetzen. Daher möchte ich gern die Gelegenheit nutzen und meinen ganz besonderen Dank an alle Kolleginnen und Kollegen der FP richten. Unser FP-Team hat auch im zweiten Jahr der Corona-Pandemie enormen Einsatz gezeigt und teilweise erhebliche Einschränkungen in Kauf nehmen müssen. Insbesondere für ihr Engagement und ihren Beitrag in diesem Transformationsjahr möchte ich mich herzlich bedanken.

Martin Geisel wird nun die wesentlichen Aspekte des Konzernabschlusses 2021 erläutern. Martin, das Wort gehört Dir.

Martin Geisel (CFO):

Vielen Dank, Carsten.

Sehr geehrter Herr Dr. Granderath,
lieber Alexander,

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

herzlich Willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung.

Auch von mir an dieser Stelle ein großes Dankeschön an alle Kolleginnen und Kollegen von FP, die in diesen herausfordernden Zeiten hochprofessionell ihre Aufgaben zum großen Teil vom Homeoffice aus erledigen. Dies war nicht immer einfach und wir als Unternehmen mussten uns erst mit dieser Situation anfreunden und arrangieren. Aber Sie alle haben diese Situation angenommen und sehr gut gemeistert.

Sie machen mit Ihrer Arbeit FP erfolgreich und haben maßgeblich zu unserem Jahresergebnis beigetragen.

Ich bin Anfang 2021 in das Unternehmen gekommen – und diese vergangenen 18 Monate waren sehr intensiv. Vor genau einem Jahr – auf der letzten Hauptversammlung an gleicher Stelle – habe ich gesagt, dass es bei FP noch eine Menge zu tun gibt und vieles noch nicht so rund läuft, wie wir es uns wünschen – Aber: FP steckt voller Potenzial, welches wir gemeinsam heben können.

Heute – ein Jahr später – kann ich sagen: FP hat ein gutes Jahr hinter sich. Wir haben gemeinsam schon einiges erreicht, viel Potenzial gehoben – aber bei weitem noch nicht alles und werden daher unsere Arbeit in diesem Stil konsequent fortsetzen.

Mit FUTURE@FP haben wir im Jahr 2021 die Weichen für die Zukunft gestellt und nicht nur den Umsatz erhöht, sondern auch die Profitabilität bereits in diesem Jahr deutlich verbessert.

Derzeit liegt ein wichtiger Fokus auf der Einführung eines neuen ERP/CRM Systems. Wir haben uns nach einem intensiven Auswahl- und Test-Prozess für ein neues ERP/CRM-System entschieden. Ein solches Projekt ist wichtig für die nächsten Jahre der FP. Qualität geht hier vor Schnelligkeit. Wir werden viele Prozesse verändern und standardisieren. In der Folge legen wir auch großen Wert darauf, dass die Einführung des ERP/CRM Systems reibungslos funktionieren wird. Es darf und wird keine Unterbrechungen unseres Geschäftsbetriebes geben. Wir sind zuversichtlich, in Bälde mit dem neuen ERP/CRM – System „live“ gehen zu können und wir erwarten uns in der Konsequenz von hieraus viele weitere positive Synergien für unsere drei Geschäftsbereiche sowie die effiziente Abwicklung der Finanz- und Verwaltungsaufgaben.

Lassen Sie mich nun einen Blick auf das Geschäftsjahr 2021 zurückwerfen:

Das vergangene Jahr verlief für FP insgesamt sehr positiv – trotz der zahlreichen Anstrengungen und Projekte rund um unser Transformationsprogramm. Das ist nicht selbstverständlich.

Insgesamt lässt sich vor diesem Hintergrund festhalten:

Die Zahlen und Ergebnisse für das Jahr 2021, so wie wir sie im April 2022 aufgestellt haben, durch den Aufsichtsrat festgestellt und Ende April 2022 durch den Wirtschaftsprüfer testiert wurden, liegen über unseren Erwartungen. Wir können also zufrieden sein, doch das heißt nicht, dass wir uns nun zurücklehnen werden. Ganz im Gegenteil: Der Anfang ist gemacht, jetzt werden wir weiterarbeiten, das Transformationsprogramm weiter konsequent umsetzen, damit FP auch im Jahr 2022 und in den Folgejahren weiterhin

profitabel wachsen kann. Stetigkeit und Verlässlichkeit sind hier unsere Leitlinien.

Umsatz und Ergebnis

Erhöhte Guidance übertroffen



Mio. Euro	GJ 2020*	GJ 2021
Umsatz	195,9	203,7
EBITDA <i>(wie berichtet)</i>	8,7	18,5
EBITDA Marge <i>(wie berichtet)</i>	4,5 %	9,1%
Abschreibungen/ Tilgungen	23,0	19,1
EBIT	-15,3	0,4
Ergebnis je Aktien <i>(unverwässert in Euro)</i>	-0,95	0,02

- Umsatzanstieg um 4,0%, getragen von allen Geschäftsbereichen
- EBITDA-Steigerung um 113%, beeinflusst durch folgende Aspekte:
 - Geringere OOI** aufgrund wesentlicher einmaliger, COVID-19-bezogener Subventionen **im GJ 2020** (0,2 Mio. Euro vs 2,6 Mio. Euro)
 - Verbesserung der Kostenbasis durch FUTURE@FP** (5,5 Mio. Euro)
 - Investitionen in **One ERP, FP-Sign and IoT** (1,8 Mio. Euro)
 - Negativer Effekt durch Ausbuchung **„alter“ Projekte** (ERP/CRM, IoT) im **GJ 2020** (4,1 Mio. Euro) und **GJ 2021** (2,8 Mio. Euro)

* Anpassung für das GJ 2020 aufgrund der Anpassung der Rechnungslegung von Provisionen nach IAS 8

FP | 2

Zu den Umsatzerlösen:

Der Gesamtumsatz von FP ist von 195,9 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2020 auf 203,7 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2021 gestiegen – das ist ein Wachstum von 4,0 %. Dabei ist erfreulich, dass alle Bereiche zu diesem Wachstum beigetragen haben. Carsten Lind wird zu den Business Units noch einmal detailliert berichten.

Lassen Sie mich nun etwas detaillierter auf unsere Kostensituation eingehen:

Der Personalaufwand sank durch unsere durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen um 15,1 % auf 57,6 Mio. Euro gegenüber 67,8 Mio. Euro im vergangenen Jahr. Die Personalaufwandsquote sank im Geschäftsjahr 2021 auf 28,3 % gegenüber 34,6 % im Jahr zuvor. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken um 6,2 % auf 33,8 Mio. Euro. Der Materialaufwand erhöhte sich im Wesentlichen infolge der erhöhten Aktivitäten im Geschäftsbereich Mail Services um 10,0 % auf 103,3 Mio. Euro. Die aktivierten Eigenleistungen sanken um 21,0 % auf 6,2 Mio. Euro. Dies ist

insbesondere einer sehr sorgfältigen Auswahl von erfolgversprechenden Entwicklungsprojekten geschuldet – hier starten wir Investitionen nur dann, wenn nachvollziehbare und gute Geschäftsmodelle vorgelegt werden können und wir neben den Zahlen ein starkes Kommittent in unseren Geschäftsbereichen für diese Projekte sehen.

Betrachten wir nun das „EBITDA“. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen erreichte 18,5 Mio. Euro gegenüber 8,7 Mio. Euro im Jahr 2020. Wir haben somit eine EBITDA-Marge von 9,1 % erzielt. Unsere erhöhte Prognose lag bei einer EBITDA-Marge von 8,5 bis 9,1 %. Die Marge ist deutlich gestiegen, aber das ist nur ein erster Schritt in die richtige Richtung. Wir wollen und werden hier künftig noch besser und streben zweistellige Werte an.

Die Abschreibungen und Wertminderungen reduzierten sich um 16,7 % auf 19,1 Mio. Euro – im Wesentlichen aufgrund der im Vorjahr durchgeführten Risikoanalyse und –Beurteilung von immateriellen Vermögenswerten. Der Konzerngewinn lag infolge eines verbesserten Zins- und Finanzergebnisses bei 0,4 Mio. Euro, während im Vorjahr noch ein hoher Verlust zu Buche stand. Das Ergebnis je Aktie erreichte 0,02 Euro.

Free Cashflow und Nettoverschuldung



FCF durch Einmaleffekte beeinflusst – Nettoverschuldung weiter reduziert

Free Cashflow in Mio. Euro	GJ 2020*	GJ 2021
Cashflow aus operativen Tätigkeiten	23,4	15,1
Free Cashflow	11,4	6,5

Nettoverschuldung in Mio. Euro	GJ 2020*	GJ 2021
Finanzschulden (inkl. Leasing)	47,0	40,2
Finanzmittel (ohne Porto)	23,2	19,7
Nettoverschuldung	23,8	20,5

* Anpassung für das GJ 2020 aufgrund der Anpassung der Rechnungslegung von Provisionen nach IAS 8

- **Bereinigter Free Cashflow bei 16,9 Mio Euro und bereinigter Cashflow aus operativen Aktivitäten bei 25,5 Mio. Euro für GJ 2021**, Grund für die höheren Auszahlungen:
 - **Negativer Effekt durch Zunahme der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** (5 Mio. Euro)
 - **Negativer Effekt durch einmalige Zahlungen** (Boni, Abfindungen für frühere Vorstandsmitglieder, 2 Mio. Euro)
 - **Negativer Effekt durch Abfindungen aus FUTURE@FP** (3,4 Mio. Euro)
- **Nettoverschuldung trotz geringerem Free Cashflow um 3,3 Mio. Euro gesunken**
- **Einhaltung der Financial Covenants im GJ 2021**,
– Fortsetzung der aktiven Kommunikation mit Kreditgebern

FP | 3

Zugleich erwirtschaftete FP trotz der zahlreichen Maßnahmen einen positiven Free Cashflow in Höhe von 6,5 Mio. Euro im Vergleich zu 11,4 Mio. Euro im Jahr 2020.

Mit 15,1 Mio. Euro lag der operative Cashflow im Jahr 2021 unter dem Vorjahresniveau (im Vorjahr 23,4 Mio. Euro). Hauptsächlich trug die Zunahme der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um insgesamt 6,8 Mio. Euro sowie Auszahlungen im Rahmen von FUTURE@FP von 3,4 Mio. Euro zu diesem Ergebnis bei. Im Vorjahr trugen auch Einnahmen aus staatlichen Corona-Hilfen in Höhe von 2,5 Mio. Euro zum Cashflow bei, während im Berichtsjahr lediglich 0,2 Mio. Euro enthalten sind. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war im Geschäftsjahr 2021 rückläufig. Beeinflusst durch die Corona-Pandemie und veränderte Investitionsschwerpunkte ging der Cashflow aus Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr 2021 auf - 8,5 Mio. Euro gegenüber -12,0 Mio. Euro im Vorjahr zurück.

Wenn wir den Cashflow um diese Sonder- und Einmal-Maßnahmen bereinigen beträgt der bereinigte Free Cash Flow für das GJ 2021 16,1 Mio. Euro und der bereinigte Cash Flow aus operativen Aktivitäten 25,5 Mio. Euro. Ein Ergebnis, mit dem wir sehr zufrieden sein können.

Die Veränderung des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit im Geschäftsjahr 2021 ist im Wesentlichen auf Auszahlungen zur Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 6,9 Mio. Euro (im Vorjahr 2,2 Mio. Euro) zurückzuführen; die Auszahlungen zur Tilgung von Leasingverbindlichkeiten blieben in Höhe von 3,9 Mio. Euro (im Vorjahr 3,8 Mio. Euro) vergleichsweise konstant.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Mit FUTURE@FP und den damit einhergehenden Maßnahmen-Paketen haben wir den Umsatz erhöht, Kosten gesenkt und die Profitabilität nachhaltig verbessert. Trotz der Aktivitäten und Sondereffekte erwirtschaftete FP einen positiven Free Cashflow in Höhe von 6,5 Mio. Euro. Wir haben zudem die langfristigen Schulden deutlich vermindert und damit insgesamt die Nettoverschuldung des FP-Konzerns gesenkt.

Zusammenfassend bestätigt die sich abzeichnende positive Entwicklung, dass FP auf einem guten Wege ist. In diesem Bewusstsein, and den richtigen Stellschrauben gedreht zu haben werden wir fortfahren.

Vor uns und unseren Kolleginnen und Kollegen liegt weiterhin eine gutes Stück Arbeit.

Bevor ich das Wort an Carsten Lind übergebe, möchte ich mich noch einmal persönlich an Sie wenden, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, und meine Kolleginnen und Kollegen der FP.

Wie Alexander Granderath bereits erläutert hat, möchte ich meinen Vorstandsvertrag aus Gründen, die in meinem Privatbereich und meiner weiteren persönlichen Lebensplanung liegen, vereinbarungsgemäß nicht über die Vertragslaufzeit verlängern und somit den Vorstand zum 30.09.2022 verlassen. Mit Herrn Spielberger, dem neuen CFO, gewinnt FP eine sehr erfahrene Führungspersönlichkeit und ich wünsche ihm viel Erfolg und Fortune für die Zukunft.

Ich möchte nun wieder an Carsten Lind übergeben,
 der uns durch die genauen Ergebnisse unserer
 Geschäftsbereiche führen wird,
 den Ausblick auf 2022 gibt und unsere Maßnahmen des Programms
 FUTURE@FP vorstellt. **Carsten Lind (CEO):**

Vielen Dank Martin für Deine Ausführungen zu den Zahlen des Geschäftsjahrs
 2021.

Ich möchte Ihnen nun die Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche näher
 erläutern.

**Zunächst zum Geschäftsbereich Mailing, Shipping & Office Solutions der
 FP:**



Der Umsatz ist um 0,2 % auf 121,7 Mio. Euro gestiegen. Damit sind wir besser als erwartet, obwohl der Umsatz durch einen negative Wechselkurseffekt in Höhe von 1,4 Mio. Euro beeinflusst war.

- Die wichtigsten Faktoren für die Entwicklung sind folgende:

- Wir konnten in den USA, unserem größten Markt, eine Umsatzsteigerung um 3,2 % auf 50,0 Mio. Euro erzielen.
- Die wiederkehrenden Erlöse im Frankierbereich tragen ebenso zur stabilen Entwicklung
- Den Bereich Office Solutions konnten wir mit neuen Produkten ebenso steigern.

Was erwarten wir für 2022 und danach?

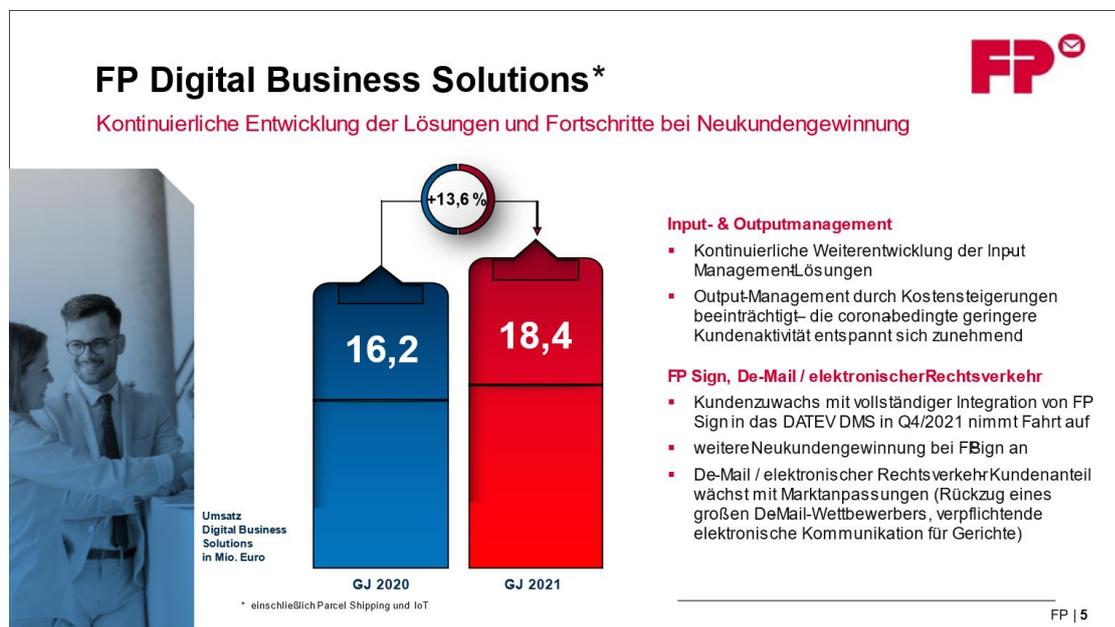
Wir trauen uns auch für diesen Zeitraum ein stabiles bis leichtes Wachstum zu.
Warum?

1. Unsere vorhandene Produktpalette ist auf das attraktivere Segment kleiner Briefvolumina ausgerichtet.
2. Mit der Akquisition von Azolver wollen wir die bereits installierte Basis von Frankiermaschinen auf FP-Produkte umstellen. Im US-amerikanischen Markt werden wir unsere installierte Basis an Frankiermaschinen, mit der Umstellung auf den neuen Standard der US-amerikanischen Post, ausbauen.
3. Den Bereich Office Solutions werden wir sowohl mit weiteren Produkten und Dienstleistungen als auch mit dem Vertrieb in weiteren Ländern unserer Organisation ausbauen.

Um es zusammenzufassen:

Der Bereich Mailing, Shipping & Office Solutions wird auch zukünftig ein sehr wichtiger Bestandteil unseres Geschäfts sein - mit einem positiven Ausblick.

Kommen wir zum Geschäftsbereich Digital Business Solutions:



Hier konnten wir den Umsatz um 13,6 % auf 18,4 Mio. Euro steigern.

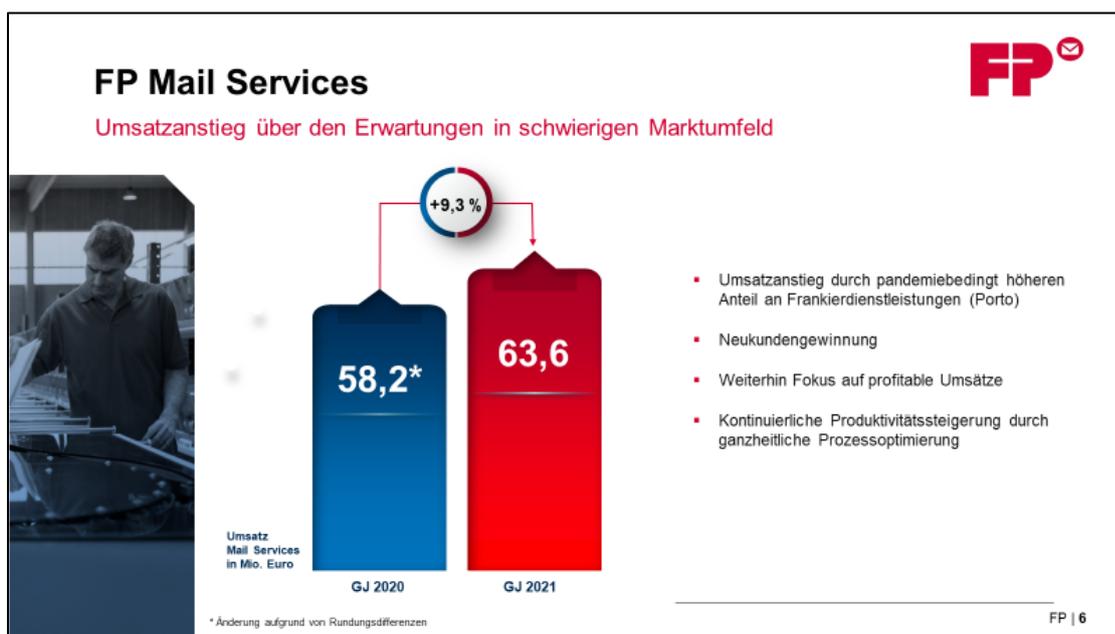
Der größte Bereich sind weiterhin die Lösungen, mit denen wir uns um die Kommunikation unserer Kunden kümmern, also das Document Workflow Management, welches in 2021 leicht wuchs.

Der größere Teil des Wachstums kommt aus dem Bereich Business Process Automation and Management. Hierzu tragen vor allem FP Sign, De-Mail und der eJustice, aber auch Parcel Shipping bei.

Wir entwickeln unsere Lösungen deutlich kundenzentrierter als in der Vergangenheit. Mit der Zusammenlegung aller digitalen Bereiche haben wir Silos aufgelöst und die Innovationsfähigkeit verbessert. Die Digital Business Solutions GmbH kann mit eigener Verantwortung für Ressourcen und Prozesse deutlich effizienter agieren.

Mit dem Zukauf der Azolver Gruppe gewinnen wir im digitalen Bereich neue Lösungen, die wir weiter ausrollen werden:

- Hierzu zählt vor allem das „Asset Tracking“ – es gibt keinen passenden deutschen Begriff deswegen gebe ich Ihnen am besten ein Beispiel wie die Lösung eingesetzt werden kann:
- Mit „Asset Tracking“ können Krankenhäuser ihre gesamte interne Logistik mit unserer Software sicher dokumentieren und nachverfolgen – sei es Blutproben, Medikamentenverteilung, medizinische Geräte etc. Damit werden zeitintensive administrative Prozesse deutlich vereinfacht. Das knappe Personal hat wieder mehr Zeit für die eigentlichen Aufgaben am Patienten.
- AZOLVER hat schon mehrere namhafte Krankenhäuser als Kunden gewonnen, hier sehen wir z.B. auch in Deutschland Potential



Im Bereich **Mail Services** stieg der Umsatz um 9,3 % auf 63,6 Mio. Euro.

Zwei Faktoren trugen zu dieser Entwicklung bei:

- Durch die pandemiebedingten Personalengpässe bei Kunden und Briefdienstleistern stieg der Anteil der frankierten Sendungen im Bereich Mail Services.

- Wir konnten aber auch weitere Neukunden gewinnen. Insgesamt konnten wir so die zu Jahresbeginn noch negativen Effekte durch die Pandemie überkompensieren.

Ich habe Ihnen gerade die Entwicklung unserer drei Geschäftsbereiche aufgezeigt. Die Entwicklung ist vor allem den ersten Erfolgen bei FUTURE@FP zu verdanken.

Was haben wir mit FUTURE@FP in 2021 erreicht? Wir haben die Trendwende erreicht die folgende hat zwei Elemente aufweist:

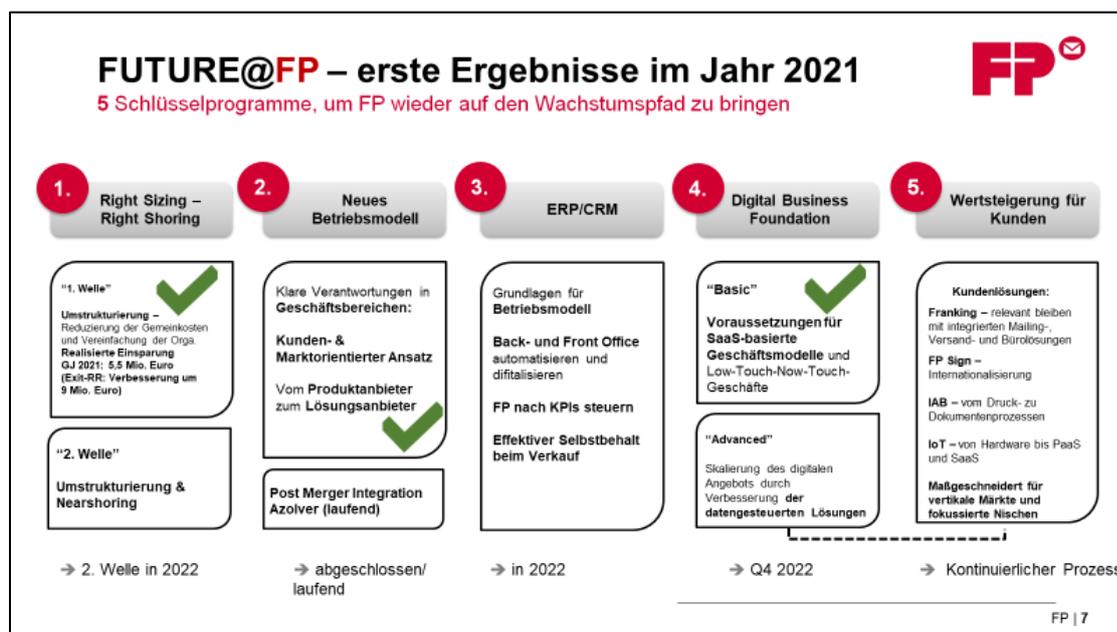
- Wir haben den Umsatz gesteigert – und das in allen drei Geschäftsbereichen. Das ist vor allem auf die stärkere Kundenzentrierung und das neue Betriebsmodell zurückzuführen.
- Wir haben die Kostenbasis angepasst und Einsparungen in Höhe von 5,5 Mio. EURO erzielt.

Was wollen wir mit FUTURE@FP in 2022 erreichen?

Auch hier liegt der Fokus wieder auf den beiden Elementen - Umsatz und Profitabilität

- Wir investieren in die Weiterentwicklung unserer Lösungen in allen Bereichen, inklusive Frankiermaschinen
- Mit der Einführung des neuen ERP-Systems werden wir eine deutlich stärkerer Digitalisierung und Automatisierung unserer Prozesse haben

Kurz gesagt – die Trendwende ist nachhaltig und wir werden bei Umsatz und Profitabilität die Entwicklung vorantrieben.



Bevor ich zum letzten Punkt meiner Rede komme, unserer Prognose, möchte ich kurz den Aktienkurs der FP thematisieren.

2021 hat sich die FP-Aktie schwächer entwickelt als unsere Peer Group, was aus unserer Sicht überhaupt nicht zufriedenstellend ist, dass ist vollkommen klar.

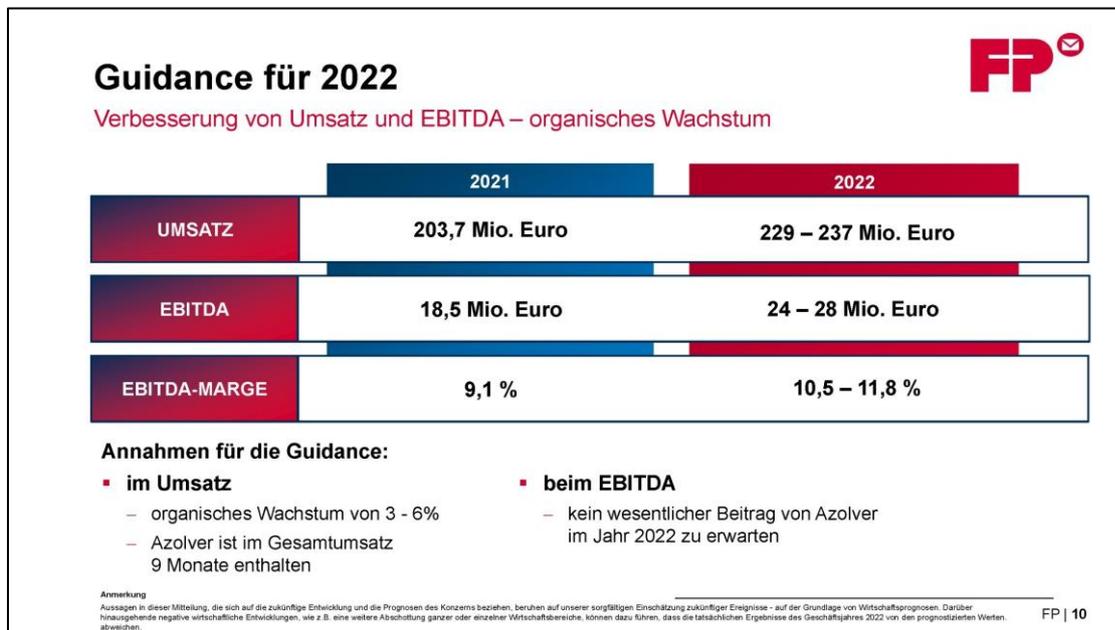
FP befindet sich in einem Transformationsprozess und Investoren agieren offensichtlich noch zurückhaltend. Wir werden alles daransetzen, dass FP auch langfristig erfolgreich wirtschaftet und dies soll sich in den Ergebnissen und mittelfristig auch im Aktienkurs widerspiegeln.

Die FP-Aktie wird von drei Analystenhäusern begleitet. Alle drei Analysten empfehlen die Aktie zum Kauf.

Ein Vorstand sollte meiner Meinung nach den Aktienkurs nicht weiter kommentieren, sondern Ergebnisse liefern. Und daran arbeiten wir!



Lassen Sie mich nun einen Blick auf unsere Guidance für das Jahr 2022 werfen.



- Wir erwarten auch in 2022 profitables Wachstum, indem **FUTURE@FP** konsequent fortgesetzt wird. Ende April haben wir unsere Prognose dem Kapitalmarkt präsentiert.
- Wir erwarten einen Konzernumsatz in der Größenordnung von 229 bis 237 Mio. Euro. Dies beinhaltet ein organisches Umsatzwachstum von 3-6% und Wachstum durch die Akquisition von Azolver. Hierbei ist zu beachten, dass Azolver im Jahr 2022 insgesamt 9 Monate enthalten ist.
- Wir werden die Profitabilität mit den genannten Maßnahmen weiter verbessern. Daher erwarten wir ein EBITDA zwischen 24 und 28 Mio. Euro.

Das entspricht einer EBITDA-Marge zwischen 10,5 % und 11,8 %. Einen nennenswerten Beitrag von Azolver haben wir dabei bewusst noch nicht eingeplant. Dies erwarten wir für 2023.

Aufgrund der aktuellen Entwicklung und angesichts der jüngsten Akquisition hat der Vorstand dem Aufsichtsrat vorgeschlagen, für das Geschäftsjahr 2021 erneut keine Dividende auszuschütten.

Der Bilanzgewinn der Francotyp-Postalia Holding AG soll auf neue Rechnung vorgetragen werden. Der Aufsichtsrat hat sich diesem Vorschlag angeschlossen.

Wir sind also auf gutem Weg und werden die Transformation mit FUTURE@FP weiter konsequent vorantreiben.

Ich freue mich ab Oktober 2022 den neuen CFO der FP-Gruppe, Herrn Spielberger an Board begrüßen zu dürfen.

Mit seiner Kompetenz und Expertise werden wir gemeinsam die Umsetzung vorantreiben

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
wir freuen uns, wenn Sie uns auf diesem Weg weiter begleiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

Bleiben Sie gesund!