

HV-Bericht

Syzygy AG

WKN 510480 ISIN DE0005104806

am 15.06.2018 in Frankfurt

*Nach der Delle im Geschäftsjahr 2017 werden Umsatz
und Ergebnis 2018 wieder kräftig zulegen*

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des gebilligten Konzernabschlusses nebst Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2017, des Berichts des Aufsichtsrats und des erläuternden Berichts des Vorstands zu den Angaben gemäß §§ 289a Abs. 1 und 315a Abs. 1 HGB
2. Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2017
(Vorschlag: Dividende 0,39 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017
4. Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017
5. Ergänzungswahl zum Aufsichtsrat
(Vorschlag: Herrn Andrew Robertson Payne, Oxford)
6. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018
(Vorschlag: BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main)

HV-Bericht Syzygy AG

Die SYZYGY AG hatte für den 15. Juni 2018 zur Hauptversammlung in die Deutsche Nationalbibliothek nach Frankfurt eingeladen. Etwa 100 Aktionäre und Gäste hatten sich dort eingefunden, um sich über die erfolgreiche Full-Service-Agentur für digitale Marketing- und Vertriebslösungen zu informieren, für die sich das Geschäftsjahr 2017 allerdings recht schwierig gestaltet hat. Für GSC Research war Matthias Wahler vor Ort.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Wilfried Beeck eröffnete die Versammlung um 10 Uhr und begrüßte alle Teilnehmer. Er hat das Amt am 27. März 2018 von seinem Vorgänger Ralf Hering übernommen, der am 16. Februar 2018 unerwartet verstorben ist. Für die fehlende Position im Aufsichtsrat hatte das Amtsgericht Bad Homburg auf Antrag der Verwaltung Andrew Robertson Payne bestellt. Er sollte unter TOP 5 in seinem Amt bestätigt werden.

Im Vorstand gab es ebenfalls Veränderungen. Vorstandsmitglied Andrew P. Stevens ist am 31. Dezember 2017 ausgeschieden. Dies geschah in gegenseitigem Einvernehmen, da SYZYGY den Fokus ab dem laufenden Jahr stärker auf den Ausbau und die Entwicklung des deutschen Kernmarktes legt. Neu berufen wurde zum 1. Januar 2018 Frank Ladner, womit das Technologieressort nun auf der Vorstandsebene angesiedelt ist. Die Führungsriege besteht mit den Herren Lars Lehne, Erwin Greiner und Frank Ladner weiterhin aus drei Personen.

Im Folgenden erläuterte Herr Beeck die Formalien und informierte über die wichtigen Punkte aus dem Aufsichtsratsbericht. Nach ergänzenden Erläuterungen zu den Corporate-Governance-Grundsätzen übergab er das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Der Vorstandsvorsitzende Lars Lehne begann seinen Part mit dem Gedenken an den verstorbenen Aufsichtsratsvorsitzenden Ralf Hering. Nach seinen Worten hat Herr Hering das Unternehmen gerade in den schwierigen Zeiten des vergangenen Jahres sehr unterstützt, er war ein Fels in der Brandung. Ihm persönlich war Herr Hering über die drei Jahre, die er dem Aufsichtsrat angehört hatte, ans Herz gewachsen, ja er war ein Freund gewesen.

2017 war, wie Herr Lehne im Folgenden darlegte, ein extrem schwieriges Jahr für SYZYGY gewesen, das die gesamte Mannschaft sehr gefordert hat. Letztlich konnte die Herausforderung aber erfolgreich gemeistert werden. Das zentrale Problem war der Verlust des Großkunden BMW Digital gewesen, von dem der Vorstand bereits auf der letztjährigen Hauptversammlung berichtet hatte ([siehe HV-Bericht 2017](#)). SYZYGY arbeitet an vielen Stellen mit BWM zusammen. Speziell dies war aber ein großer Etat gewesen.

Betreut worden war BMW Digital von der Berliner Niederlassung der Tochtergesellschaft Hi-ReS Berlin. Der Etat ist eigentlich schon vor eineinhalb Jahren verlorengegangen. Nachlaufend waren aber noch bis Oktober 2017 Leistungen zu erbringen. Danach musste das Berliner Büro geschlossen und insgesamt 80 Leute entlassen werden. Positiv bewertet Herr Lehne immerhin, dass die Beziehung zu BMW insgesamt stabilisiert werden konnte. Das Gebäude in Berlin konnte untervermietet werden. Unter dem Strich wurde die schwierige Situation also gut gemanagt.

Weiter erinnerte der Vorstandsvorsitzende an seine Aussage aus dem Vorjahr, dass aus SYZYGY ein deutsches, digitales Powerhouse gebaut werden soll, welches die deutsche Industrie dabei unterstützt, in der digitalen Welt erfolgreich zu sein. Gleichzeitig sollen die Kompetenzfelder ausgebaut werden. Das Ziel ist es, mit SYZYGY wieder unter die Top 10 der deutschen Digitalagenturen vorzustoßen, was im vergangenen Jahr mit dem Aufrücken von Platz 14 auf 11 nur knapp verfehlt wurde.

Mit den beiden Neuerwerbungen des vergangenen Jahres, die in diesem Ranking noch nicht berücksichtigt sind, wird dies nach Überzeugung von Herrn Lehne im laufenden Jahr sicherlich gelingen. Gekauft hat SYZYGY zum einen 70 Prozent an dem Strategie- und Beratungsdienstleister different GmbH aus Berlin mit 100 Mitarbeitern. Außerdem übernahm SYZYGY 51 Prozent der Anteile der Catbird Seat GmbH aus München, um das Dienstleistungsangebot zu erweitern und den Bereich Performance Marketing zu stärken. Zusammen mit Catbird zählt SYZYGY nun zu den drei führenden Performance-Marketing-Agenturen.

Nach Überzeugung des Vorstandsvorsitzenden ist SYZYGY letztlich gestärkt aus der Krise hervorgegangen. In den kommenden Jahren soll nun die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Gesellschaften der Gruppe noch verstärkt werden. SYZYGY soll gegenüber dem Kunden als Team auftreten, um so auch von verschiedenen Standorten aus größere Projekte abwickeln zu können. In dieser Konstellation soll auch die Zusammenarbeit mit dem Großaktionär WPP verstärkt werden.

Den Kunden sollen laut Herrn Lehne künftig maßgeschneiderte Transformations- und Kommunikationslösungen entlang von drei Dimensionen angeboten werden. Punkt eins ist die Strategie, also das Treffen der richtigen Grundsatzentscheidungen für den Erfolg in der digitalen Welt. Zweitens geht es um die Konzeption und Entwicklung der richtigen digitalen Produkte, Services und Plattformen und drittens um die effektive Aktivierung der richtigen Zielgruppen durch entsprechendes Marketing.

Das Feedback der Kunden auf die Ankündigung dieser Pläne war, wie Herr Lehne gerne berichtete, begeistert. Es ist nun einmal sehr wichtig, die richtigen Fragen zu stellen und ein auf die jeweilige Herausforderung passendes Konzept zu entwickeln. Beispielsweise verfügen viele Unternehmen in der heutigen Zeit über eine Unmenge von Daten von ihren Kunden, wissen damit aber nichts anzufangen. Hier gilt es die richtige Strategie zu entwickeln.

Sehr positiv wertet Herr Lehne, dass mit den Zukäufen neue Kunden gewonnen wurden. So arbeitet differnt unter anderem mit Unternehmen wie VW, Deutsche Telekom, Porsche und IKEA zusammen. Catbird hat die Tür zu Bosch Haushaltsgeräte geöffnet. Es handelt sich jeweils noch um kleine Budgets, auf denen aber aufgebaut werden kann. Als Beispiel für die Möglichkeiten führte der Vorstandschef die Kunden Mazda und Kyocera an, für die mittlerweile umfassende Dienstleistungen erbracht werden.

Im Anschluss ging das neue Vorstandsmitglied Frank Ladner näher auf die technologischen Themen ein. Um effizient liefern zu können, ist nach seiner Aussage die Konsolidierung der technologischen Kompetenz an den verschiedenen Standorten ein wesentliches Thema. In Warschau wurde ein Technologie-Hub neu aufgesetzt, der mittlerweile 35 Mitarbeiter in den Bereichen Softwareentwicklung und Applikationsbetreuung umfasst. Zudem setzt SYZYGY auf Technologiepartnerschaften.

Um die Kompetenzen zu bündeln und die Kostenstruktur zu optimieren, wurden Teilbereiche von Berlin nach Warschau verlagert. Mit der Intensivierung der Zusammenarbeit der Standorte ist die Gruppe auch leistungsfähiger geworden. Nach Überzeugung von Herrn Ladner wäre SYZYGY in dieser Struktur gut in der Lage, Projekte im Millionenbereich abzuwickeln, mit denen der Verlust von BMW Digital kompensiert werden könnte. Gegebenenfalls könnten auch weitere Partnerschaften eingegangen werden.

Im dritten Teil des Vorstandsberichts ging Finanzchef Erwin Greiner auf die Zahlen ein. Er begann mit der Konzernbilanz, in der sich zwei große Veränderungen ergeben haben. Zum einen erhöhten sich, wesentlich bedingt durch die beiden Zukäufe, die Geschäfts- und Firmenwerte deutlich auf 58,2 (Vorjahr: 33,8) Mio. Euro. Finanziert wurden die Neuerwerbungen zum Teil durch eine Ausweitung der Verbindlichkeiten, die sich insgesamt auf 48,6 (31,0) Mio. Euro ausdehnten.

Wie üblich wurde laut Herrn Greiner nur etwa die Hälfte der Kaufpreise mit Cash bezahlt. Für den Rest erhielten die Verkäufer SYZYGY-Aktien, die im Rahmen von zwei kleinen Kapitalerhöhungen ausgegeben wurden. So wurden aus den früheren Eigentümern Aktionäre und diese damit zu einem Teil der Mannschaft. Insgesamt wurden im September und im Oktober 671.576 Aktien gegen Sacheinlage ausgegeben. Damit erhöhte sich das Grundkapital der SYZYGY AG um rund 5 Prozent.

In diesem Zusammenhang informierte der Finanzchef, dass die Anteile an der different GmbH und der Catbird Seat GmbH weiter aufgestockt werden sollen. Bei Catbird gibt es bereits die feste Vereinbarung, wonach die Beteiligung nach drei Jahren von 51 Prozent auf 70 Prozent ausgeweitet wird. Und nach sechs Jahren ermöglicht eine Put-Call-Option sowohl bei different wie auch bei Catbird eine Aufstockung auf 100 Prozent. Diese Vereinbarungen müssen schon heute bilanziell berücksichtigt werden.

Die liquiden Mittel inklusive der Wertpapiere reduzierten sich infolge der Akquisitionen auf 16,0 (22,1) Mio. Euro. Um die Liquidität zu schonen und weiterhin über ein Polster für etwaige weitere Übernahmen zu verfügen, hat der Finanzvorstand zusätzlich ein Bankdarlehen über 5,0 Mio. Euro aufgenommen. Der Wertpapierbestand verringerte sich auf 9,0 (15,6) Mio. Euro. Die Bilanzsumme verlängerte sich infolge der beiden Neuerwerbungen deutlich auf 104,6 (80,9) Mio. Euro.

Der Umsatz verringerte sich um 6 Prozent auf 60,7 (64,3) Mio. Euro, womit sich der Vorstand natürlich nicht zufrieden zeigte. Allein durch den Verlust des BMW Digital Etats gingen rund 6 Mio. Euro verloren, was nur zum Teil kompensiert werden konnte. Der größte Markt von SYZYGY ist nach wie vor Deutschland mit einem Umsatzanteil von 64 Prozent. Nach Branchen entfielen 29 Prozent der Erlöse auf die Automobil- und 27 Prozent auf die Konsumgüterindustrie.

Das operative Ergebnis schrumpfte um 27 Prozent auf 4,1 (5,6) Mio. Euro. Das Finanzergebnis konnte hingegen auf 1,4 (1,3) Mio. Euro leicht ausgeweitet werden und bewegt sich damit weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Ein Teil der Rendite ist aber, wie Herr Greiner anmerkte, über die Jahre entstanden. Mit der Veräußerung von Wertpapieren im vergangenen Jahr wurden Kursgewinne realisiert.

Das Konzernergebnis verringerte sich auf 4,2 (5,1) Mio. Euro. Dennoch blieb das Ergebnis je Aktie mit 0,39 Euro stabil auf dem Vorjahresniveau. Ursächlich sind nach Aussage des Finanzchefs die Minderheitenanteile, die sich in der Gewinn- und Verlustrechnung auf minus 0,8 (plus 0,1) Mio. Euro veränderten. SYZYGY hält bekanntlich nicht immer 100 Prozent an den Gesellschaften, was entsprechend berücksichtigt werden muss.

Herr Greiner nannte dann noch einige Kennzahlen. Der Umsatz je Mitarbeiter verringerte sich im vergangenen Jahr auf 95 (108) TEUR, was sich entsprechend auf die Profitabilität ausgewirkt hat. Zusätzliche Kosten verursachten der Abbau von 80 Mitarbeitern in Berlin sowie Umzüge innerhalb der Gruppe.

Der operative Cashflow entwickelte sich um 20 Prozent rückläufig auf 4,8 (5,9) Mio. Euro. Dieser Wert sollte nach Meinung des Finanzchefs bei einem Dienstleistungsunternehmen mit einer relativ geringen Kapitalbindung wie SYZYGY in etwa so hoch sein wie das Jahresergebnis. Das Eigenkapital erhöhte sich durch das positive Ergebnis und die Kapitalerhöhungen auf 55,9 (49,8) Mio. Euro. Mit einer Eigenkapitalquote von 53 (62) Prozent sieht er den Konzern nach wie vor solide aufgestellt.

Im Folgenden warf Herr Greiner einen Blick auf den Aktienkurs, der sich in den letzten zwölf Monaten seitwärts oder sogar leicht abwärts entwickelt hat. Längerfristig betrachtet ist die Performance aber weiterhin sehr positiv. Der Finanzchef sieht SYZYGY als Dividendenaktie. Der Vorschlag lautete, die Dividende zum siebten Mal in Folge auf jetzt 0,39 (0,38) Euro zu erhöhen. Dies bedeutet bei einem Kurs von 10,50 Euro eine attraktive Rendite von 3,7 Prozent.

Der Großaktionär WPP ist nach Aussage von Herrn Greiner weiterhin mehrheitlich an SYZYGY beteiligt. Seit dem Übernahmeangebot vor drei Jahren ist seine Beteiligung mehr oder weniger unverändert bei knapp über 50 Prozent geblieben. Infolge der Kapitalerhöhung musste er nachkaufen, dies brachte eine gewisse Bewegung. WPP will SYZYGY konsolidieren, der Großaktionär nimmt aber keinen größeren Einfluss auf die Geschäftsentwicklung. Zudem hat Hansa Invest eine Beteiligung von 3,9 Prozent gemeldet.

Herr Greiner kam dann zum Ausblick. Er bekräftigte die Prognose, wonach der Umsatz im Konzern im laufenden Jahr zweistellig wachsen soll. Konkret erwartet er einen Umsatz zwischen 67 und 68 Mio. Euro, was einen Zuwachs von 11 Prozent bedeuten würde. Die EBIT-Marge soll ebenfalls gesteigert werden. Als Ziel nannte er einen Wert von rund 8 Prozent. Das erste und das zweite Quartal zeigen bereits in die richtige Richtung.

Allgemeine Aussprache

In der Diskussion sprachen Marion Kostinek von der Investors Communication Group (ICG), Lasse Herbst als Sprecher der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) sowie Wolfgang Schärfe als Vertreter der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW).

Der Grundtenor war in allen drei Wortmeldungen gleich. Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung zeigt deutlich, dass 2017 ein schwieriges Jahr war. Das zentrale Problem war natürlich der Verlust des Großkunden BMW Digital in Berlin. Als umso erfreulicher bewerteten Frau Kostinek und Herr Schärfe, dass die Dividende dennoch um 1 Cent erhöht wird. Frau Kostinek meinte auch am Aktienkurs ablesen zu können, dass die Aktionäre zuversichtlich für die Zukunft gestimmt sind.

Herr Herbst wollte wissen, warum BMW Digital den Vertrag gekündigt hat. Hier musste Herr Lehne einräumen, dass SYZYGY dies letztlich zu großen Teilen selbst verschuldet hat, indem die gewünschten

Leistungen nicht zur vollen Zufriedenheit erbracht wurden. BMW Digital ist zu dem früheren Partner zurückgekehrt, mit dem das Unternehmen vor dem Wechsel zu SYZYGY zusammengearbeitet hatte.

Herr Schärfe äußerte Zweifel, ob es überhaupt möglich ist, die entstandene Umsatzlücke von 6 Mio. Euro durch Neugeschäft zu füllen. Das Marktumfeld gestaltet sich nicht einfach. Nach Überzeugung von Herrn Lehne ist es durchaus möglich, neue Aufträge zu gewinnen. Zunehmend stellt sich allerdings die Frage nach dem Preis. Aufträge in der Größenordnung von BMW Digital schwimmen natürlich nicht jeden Tag vorbei. Das Ziel ist es, das Bestandskundengeschäft weiter auszubauen und kleinere Kunden zu gewinnen. Man setze dabei auch auf die Zusammenarbeit mit WPP.

Alle drei Redner thematisierten das sehr positive Finanzergebnis, das sogar noch ausgeweitet werden konnte. Nach Meinung der beiden Aktionärsschützer verfügt SYZYGY trotz der kontinuierlichen Reduktion in den letzten Jahren immer noch über ein zu üppiges Depot, zumal auf der anderen Seite ein Bankkredit über 5 Mio. Euro aufgenommen wurde. Das Geld sollte lieber für das operative Geschäft genutzt werden statt hohe Risiken am Kapitalmarkt einzugehen. Sonst hätte kaum eine Rendite von 12,8 Prozent erwirtschaftet werden können.

In seiner Antwort stimmte Herr Greiner zu, dass die Kapitalanlage nicht der Unternehmenszweck ist. Allerdings müsse man sehen, wo SYZYGY herkommt. Wie er in Erinnerung rief, waren im Jahr 2005 bei einem Umsatz von 20 Mio. Euro mehr als 50 Mio. Euro in Wertpapiere investiert gewesen. Bei dieser Relation war der Vorwurf verständlich gewesen. Über die Jahre haben sich die investierten Mittel dann durch die Zukäufe kontinuierlich reduziert. Allerdings könne man bei SYZYGY nicht Akquisitionen im Monatstakt leisten. Mehr als ein bis zwei Übernahmen pro Jahr sind nicht möglich.

Für die Unternehmensentwicklung wird Liquidität benötigt. Und diese Mittel gilt es vor der Verwendung sinnvoll anzulegen. Dabei werden, wie Herr Greiner betonte, keine größeren Risiken eingegangen. Die Rendite von 12,8 Prozent resultiert zu einem großen Teil aus den Entwicklungen in den Vorjahren. Jetzt gibt es im Depot keine Reserven mehr. Investiert wird ausschließlich in liquide Unternehmensanleihen mit hoher Bonität. Die Laufzeit beträgt durchschnittlich sieben Jahre. Als Beispiel nannte Herr Greiner Allianz, Münchener Rück und Banco Santander.

Frau Kostinek und Herr Schärfe verlangten Auskunft zum Grund für den Wechsel im Vorstand. Sie konnten die Entscheidung nicht recht verstehen, nachdem SYZYGY ja weiterhin im Ausland tätig ist. Wie Herr Beeck darlegte, wurde mit Blick auf die strategische Neuausrichtung entschieden, den Vertrag von Herrn Stevens nicht zu verlängern. Seine Aufgaben teilen sich jetzt die übrigen Vorstandsmitglieder. Einen Beratungsvertrag mit Herrn Stevens gibt es nicht.

Auf Nachfrage von Frau Kostinek stellte Herr Lehne ferner klar, dass die geplante Fokussierung des Geschäfts auf Deutschland nicht heißt, dass die Auslandsgesellschaften abgeschnitten werden. SYZYGY fokussiert sich nicht mehr auf das Wachstum im Ausland, was aber nicht bedeutet, dass man die Unternehmen verkümmern lassen wolle. Die Tochtergesellschaften im Ausland verfügen über ein starkes Management und können sich weiterhin erfolgreich entwickeln.

Herr Herbst sah angesichts der Fokussierung des Geschäfts auf Deutschland die Gefahr, dass die bilanzierten Firmenwerte von immerhin 15 Mio. Euro für die Auslandsgesellschaften abgeschrieben werden müssen. Diese Sorge konnte ihm Herr Greiner nehmen. 7 Mio. Euro betreffen davon nach seiner Aussage Ars Thanea, die auch Teil der künftigen Strategie ist. Und 8 Mio. Euro entfallen auf Unique Digital, die sich sehr erfolgreich entwickelt. Insofern gibt es kein Abschreibungsrisiko.

Überrascht zeigte sich Frau Kostinek, dass der Standort Berlin aufgegeben werden soll. Hat es zu dieser Entscheidung keine Alternative gegeben? Die Untervermietung der dortigen Immobilie schien ihr keine Dauerlösung zu sein, auch wenn dadurch zusätzliche Einnahmen generiert werden können. Möglicherweise will sich der Vorstand so aber die Chance offenhalten, in der Hauptstadt noch einmal neu zu starten.

In seiner Antwort versicherte Herr Lehne, dass keineswegs beabsichtigt ist, den Standort Berlin aufzugeben. Ganz im Gegenteil ist es wichtig, dort zu bleiben. SYZYGY ist in Berlin nach wie vor mit 140 Mitarbeitern vertreten, 40 bei USEEDS und 100 bei der Neuerwerbung different. Dies ist auch der Grund, wieso das Gebäude behalten wird. Wenn in zwei Jahren die Mietverträge bei den Tochtergesellschaften auslaufen, sollen die Mitarbeiter dort zusammengezogen werden. An der Hi-ReS-Niederlassung habe man lange festgehalten. Nach der letzten Lieferung an BMW ging das aber nicht mehr.

Befragt nach den Plänen mit den eigenen Aktien informierte Herr Greiner, dass SYZYGY die Ermächtigung in den letzten Jahren nie stark in Anspruch genommen hat. Zukäufe hat es vor allem vor sechs bis sieben Jahren gegeben, als die Bewertung der Aktie mit Kursen von weniger als 6 Euro sehr günstig erschienen ist. Ein Teil der Papiere wurde später im Rahmen der Akquisition von Ars Thanea wieder abgegeben. Für die aktuell im Bestand befindlichen 73.528 Stücke gibt es derzeit keine Pläne.

Ferner hatte Frau Kostinek dem Geschäftsbericht entnommen, dass die Tochtergesellschaft Ars Thanea S.A. in Warschau mit einem Verlust von 111 TEUR abgeschlossen hat. Befragt nach dem Grund erläuterte der Vorstand, dass das Geschäft bei Ars Thanea im Spielbereich über die Jahre immer schwieriger geworden ist. 2017 wurde dieser Bereich geschlossen und die Gesellschaft umstrukturiert. In diesem Zusammenhang wurden auch Mitarbeiter freigestellt, was Kosten verursachte. Inzwischen ist der Turnaround geschafft. 2018 läuft bei Ars Thanea planmäßig in Richtung einer Umsatzrendite von 15 Prozent.

Eine weitere Frage der Aktionärsvertreterin zielte auf die Ausschüttungspolitik bei den Beteiligungsgesellschaften. Dies betreffend gibt es nach Angabe von Herrn Greiner keine feste Regelung. Letztlich ist es abhängig von den verfügbaren liquiden Mitteln, ob Gewinne von den Tochtergesellschaften an die Mutter ausgeschüttet werden. Deshalb entwickelt sich das Ergebnis im Einzelabschluss sehr volatil. Ein realistisches Bild liefert der Konzernabschluss.

Weiterhin hatte Frau Kostinek in der AG-Bilanz von einer auf 736 (512) TEUR erhöhten Wertberichtigung gelesen. Auf ihre Nachfrage erläuterte Herr Greiner, dass die AG zur Finanzierung der Tochtergesellschaften regelmäßig Darlehen ausreicht. In diesem Fall betraf dies die Berliner Agentur Hi-ReS. Nachdem diese Gesellschaft ihren Geschäftsbetrieb eingestellt und die Mitarbeiter entlassen hatte, wurde die Ausleihung im Einzelabschluss auf Null gestellt. Es ist aber nicht ausgeschlossen, dass noch einmal Geld zurückfließt.

Ferner bat Herr Herbst den Vorstand um eine Abschätzung zum Marktumfeld. Er sah eine gewisse Gefahr darin, dass mit dem zunehmenden Eintritt von Google, Amazon und Facebook in den Werbemarkt übermächtige Konkurrenz entstehen könnte. Dieses Risiko sah Herr Lehne nicht. Ganz im Gegenteil könnte diese Entwicklung nach seiner Einschätzung das Geschäft von SYZYGY sogar beflügeln.

Abstimmungen

Herr Beeck verkündete die Präsenz mit 8.075.355 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 13.500.026 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, und nach Berücksichtigung der 73.528 eigenen Anteile ergab sich eine Quote von 59,82 Prozent.

Alle Beschlüsse wurden mit Zustimmungsquoten von über 99 Prozent gefasst. Im Einzelnen waren dies die Dividende von 0,39 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl von Andrew Robertson Payne in den Aufsichtsrat (TOP 5) sowie die Wahl der BDO AG zum Abschlussprüfer (TOP 6).

Um 13:05 Uhr schloss der Vorsitzende die Versammlung.

Fazit

2017 war ein schwieriges Jahr für die SYZYGY AG. Durch den Verlust des Großkunden BMW Digital ging ein Umsatzvolumen von 6 Mio. Euro verloren, was durch Neugeschäft nur teilweise ausgeglichen werden konnte. Dass das Ergebnis je Aktie dennoch bei 0,39 Euro stabil blieb, ist dem sehr positiven Finanzergebnis zu verdanken. So war es möglich, die Dividende zum siebten Mal in Folge auf jetzt 0,39 (0,38) Euro zu erhöhen, was bei einem Aktienkurs von 10,50 Euro eine attraktive Rendite von 3,7 Prozent bedeutet.

Das laufende Jahr hat wieder deutlich positiver begonnen. Durch den Ausbau des Bestandskundengeschäfts sowie die Gewinnung von verschiedenen kleineren Aufträgen und unterstützt von den beiden Neuerwerbungen different und Catbird sollen die Erlöse 2018 um 11 Prozent kräftig gesteigert werden. Mit mehr als 67 Mio. Euro läge der Umsatz dann auch schon wieder deutlich über dem Niveau von 2016. Das operative Ergebnis wird ebenfalls wieder kräftig zulegen.

Beim Finanzergebnis wird das hohe Niveau nicht gehalten werden können. Eine zumindest stabile Dividende von 0,39 Euro erscheint somit im kommenden Jahr erreichbar, vielleicht sogar eine erneute Erhöhung, was die Entwicklung der Aktie stabilisieren sollte. Auf der anderen Seite eröffnet die klare Strategie weiteres Wachstumspotenzial, welches der Aktie neuen Aufwind verleihen könnte. SYZGY ist unverändert ein interessantes Investment.

Kontaktadresse

SYZGY AG
Im Atzelnest 3
D-61352 Bad Homburg

Tel.: +49 (0)61 72 / 948 8-2 52
Fax: +49 (0)61 72 / 948 8-2 72

Internet: <http://ir.syzygy.net>
E-Mail: ir@syzygy.net



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