

HV-Bericht

Syzygy AG

WKN 510480 ISIN DE0005104806

virtuelle HV am 27.10.2020

SYZYG Y bietet mittelfristig weiter Wachstumspotenziale

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des gebilligten Konzernabschlusses nebst Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2019, des Berichts des Aufsichtsrats und des erläuternden Berichts des Vorstands zu den Angaben gemäß §§ 289a Abs. 1 und 315a Abs. 1 HGB
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2019
3. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2019
4. Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2019
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020
(Vorschlag: BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main)
6. Aufhebung des bedingten Kapitals 2009 und des bedingten Kapitals 2014
7. Beschlussfassung zur Anpassung der Satzung an das ARUG II
8. Erneuerung des Beschlusses der Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien

HV-Bericht

Am 27. Oktober 2020 fand die ordentliche Hauptversammlung der SYZYGY AG statt. Wie die meisten Unternehmen hielt auch der Transformationsspezialist sein jährliches Aktionärstreffen rein virtuell ab. Im vergangenen Geschäftsjahr musste SYZYGY einen leichten Umsatz- und Ergebnisrückgang verkraften. Für GSC Research berichtet Thorsten Renner über den Verlauf der Hauptversammlung.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Wilfried Beeck eröffnete die Hauptversammlung pünktlich um 10 Uhr und bedauerte die Aktionäre nicht persönlich begrüßen zu können. Angesichts der Pandemie habe man auch im Veranstaltungsraum die Personen auf ein Mindestmaß beschränkt.

Neben ihm waren persönlich noch die beiden Vorstandsmitglieder Erwin Greiner und Frank Ladner anwesend. Seine beiden Aufsichtsratskollegen, die in London leben und dementsprechend nicht angereist sind, verfolgten die Hauptversammlung per Internet. Der vorherige Vorstandsvorsitzende Lars Lehne hat das Unternehmen im März 2020 verlassen. Ab dem 1. Januar soll Frau Franziska von Lewinski den Posten der Vorstandsvorsitzenden übernehmen. Nach Aussage von Herrn Beeck gehört sie zu den renommiertesten Köpfen in der Digitalindustrie. Nach der Erläuterung der Aufsichtsratsarbeit und Ausführungen zur Vorstandsvergütung übergab Herr Beeck nach dem Verlesen der sonstigen Formalien das Wort an das Vorstandsmitglied Frank Ladner.

Bericht des Vorstands

2020 ist vieles anders und so findet auch die Hauptversammlung digital statt, konstatierte Herr Ladner. Dabei hätte SYZYGY 2020 sein 25-jähriges Jubiläum begehen können, jedoch mussten die Feiern alle abgesagt werden. Zunächst gab der Vorstand einen kurzen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2019. Dort erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von rund 64 Mio. Euro und ein operatives Ergebnis von rund 5,5 Mio. Euro. Dies bedeutete beim Umsatz einen Rückgang um 2 Prozent und beim EBIT um 9 Prozent. Mit einer EBIT-Marge von 8,6 Prozent könne man zufrieden sein, mittelfristig strebt SYZYGY aber weiter eine Marge von 10 Prozent an, teilte Herr Ladner mit.

Im Hinblick auf die Segmente entwickelte sich das deutsche Geschäft sehr gut, während es im internationalen Geschäft zu ungeplanten Herausforderungen kam. Diese waren auch verantwortlich für das Verfehlen der Finanzziele. In Großbritannien blieben die Gesellschaft rund neun Monate in der Verlustzone, erst im vierten Quartal fiel wieder ein leichtes Plus an. Auch mit der Entwicklung im Segmente Sonstige mit USA und Polen zeigte sich der Vorstand nicht zufrieden. Immerhin konnte USA noch mit einem deutlich positiven Ergebnis abschließen, das jedoch hinter den Erwartungen zurückblieb. Die polnische Gesellschaft erwirtschaftete ein gutes Ergebnis, auch wenn sie ebenfalls die Erwartungen nicht ganz erfüllen konnte.

Bezogen auf die Branchen entfielen 33 Prozent der Erlöse auf den Bereich Automobil und etwa 25 Prozent auf den Bereich Dienstleistungen. Danach folgten noch Finanzen/Versicherungen mit einem Umsatzanteil von 17 Prozent. Wie Herr Ladner berichtete, erhöhte sich der Umsatzanteil des Segments Deutschland von 68 auf 75 Prozent. Der Umsatz stieg dabei um 7 Prozent auf rund 50 Mio. Euro. Dies schlug sich auch in einer erfreulichen Ergebnismarge von 15 Prozent nieder.

Auch 2019 setzte SYZYGY die Marketingmaßnahmen zur besseren Positionierung fort. Zufrieden zeigte sich Herr Ladner mit den neu gewonnenen Kunden wie Hymer, Bayer, BMW Welt, GlaxoSmithKline oder TeamViewer. Daneben konnten wichtige Kundenmandate wie BMW Motorrad und Commerzbank verlängert werden. Anschließend ging der Vorstand auf das Thema Covid-19 ein. Nach seiner Aussage entwickelte sich SYZYGY bis zum Ausbruch der Pandemie durchaus dynamisch. Der Ausbruch der Pandemie hat an den grundsätzlich positiven Aussichten nichts geändert, jedoch ging sie auch an SYZYGY nicht spurlos vorbei.

Die Gesellschaft reagierte äußerst schnell und stellte binnen Stunden auf Homeoffice um. Derzeit werde eine Mischung aus Homeoffice und Präsenz eingesetzt. Daneben verlagerte das Unternehmen Dienstreisen und Meetings ins Internet, die geplanten Events mussten dagegen abgesagt werden. Das strenge Kostenmanagement umfasste auch die Einführung von Kurzarbeit. Laut Aussage von Herrn Ladner befindet sich ab November keine Gesellschaft mehr in Kurzarbeit. Die Krise hat jedoch viele Kunden massiv getroffen, was dazu führte, dass Projekte gestoppt oder zurückgestellt wurden.

Das Neugeschäft ist zu Beginn der Pandemie faktisch zum Erliegen gekommen und ist bis heute erschwert, erklärte der Vorstand. Das Technologiegeschäft war bisher nicht von der Krise betroffen. Auch das Beratungs- und Umsetzungsgeschäft ist gut durch die Krise gekommen. Im Bereich der Strategie- und Designberatung ist es dagegen zu durchaus erheblichen Einbrüchen gekommen. Die Auswirkungen der Pandemie waren ab März spürbar und erreichten ihren Höhepunkt im zweiten Quartal. Das dritte Quartal brachte dagegen bereits wieder einen deutlichen Anstieg von Umsatz und Ergebnis gegenüber dem zweiten Quartal. Dieser Trend soll sich auch im vierten Quartal fortsetzen.

Auf dieser Basis bestätigte der Vorstand die Prognose für das Gesamtjahr. Demnach rechnet SYZYGY mit einem Umsatzrückgang zwischen 10 und 20 Prozent. Die EBIT-Marge soll sich dabei im mittleren einstelligen Prozentbereich bewegen. Für Deutschland prognostizierte der Vorstand ein Umsatzminus im hohen einstelligen Bereich, während international ein Rückgang von 20 bis 30 Prozent erwartet wird. Ferner entschied die Verwaltung, der Hauptversammlung keine Dividendenausschüttung vorzuschlagen. Damit passte man auch den bisher angekündigten Vorschlag von 0,20 Euro je Aktie an. Man werde SYZYGY mit größter Sorgfalt durch die Krise führen, um gestärkt aus der Krise hervorzugehen, betonte Herr Ladner.

Die langfristigen Folgen der Pandemie für SYZYGY sind nach Ansicht von Herrn Ladner branchenabhängig. Dabei sei die eigentliche Frage, ob die Pandemie etwas an den Grundlagen des Geschäftsmodells ändert. Hierbei ging der Vorstand nicht von wesentlichen neuen Trends aus, stattdessen dürfte sich die digitale Transformation noch weiter beschleunigen. Entsprechend werde es weiter Bedarf an den Leistungen der SYZYGY-Gruppe geben. Die Gesellschaft hilft den Kunden, die entsprechenden Maßnahmen abzu- leiten und umzusetzen.

Durch den Zusammenschluss von USEEDS und different konnte die Beratungs- und Innovationskompetenz gestärkt werden. Ars Thanea kreiert dagegen visuelle Erlebnisse durch die Verbindung von Design und Technologie. Bei den Aktivitäten der Gruppe ist Technologie das verbindende Element, meinte der Vorstand. In diesem Technologiebereich werde SYZYGY auch weiterhin eine starke Aufstellung haben, war Herr Ladner überzeugt.

In den letzten Jahren wurde bereits die Zusammenarbeit innerhalb der SYZYGY-Gruppe vorangetrieben. Nun werde auch eine stärkere Zusammenarbeit innerhalb des WPP-Netzwerks angestrebt. So besteht nun auch ein Kooperationsvertrag mit der WPP-Agentur Ogilvy. Zufrieden zeigte sich der Vorstand auch mit den 2020 neu gewonnenen Kunden, zu denen Deutsche Telekom, Bosch oder Lange & Söhne zählen. Wie Herr Ladner ausführte, kam es jüngst wieder zu einer Belebung des Neugeschäfts. Da sich die Gesellschaft in weiteren Ausschreibungen befindet, sollen bis zum Jahresende noch weitere Namen hinzukommen. Zum Ende betonte der Vorstand noch einmal, dass SYZYGY den Kunden hilft, die Herausforderungen der digitalen Transformation zu meistern.

Herr Greiner ging dann näher auf die finanziellen Kennzahlen ein. Demnach sank der Umsatz um 2 Prozent auf 64 Mio. Euro und das operative Ergebnis verringerte sich um 9 Prozent auf 5,5 Mio. Euro. Das Finanzergebnis fiel erstmals negativ aus, was der Vorstand auf die erstmalige Bilanzierung nach IFRS 16 zurückführte. Diesen Effekt bezifferte er auf rund 400 TEUR. Auch sonst fielen die Erträge aufgrund der niedrigen Zinsen und des geringeren Wertpapierbestands niedriger aus. Das Konzernergebnis stellte sich schließlich auf 3,6 Mio. Euro gleichbedeutend mit einem Ergebnis je Aktie von 26 Cent.

Auch in der Bilanz zeigten sich deutliche Veränderungen. Auch hier spielte die Bilanzierung nach IFRS 16 eine große Rolle. So stiegen die langfristigen Vermögenswerte um rund 25 Mio. Euro, was den Mietverträgen entspricht. Nach den Worten von Herrn Greiner erhöhten sich die Verbindlichkeiten im Gegenzug jedoch nur um 10 Mio. Euro, da die Gesellschaft rund 15 Mio. Euro an Verbindlichkeiten zurückführte. Dies brachte dann ein deutliches Abschmelzen der Liquidität mit sich. Bedingt durch diese Effekte erhöhte sich die Bilanzsumme kräftig auf 120 Mio. Euro.

Wichtig sei laut Herrn Greiner beim Umsatz je Mitarbeiter über die Marke von 100 TEUR zu kommen. 2019 belief sich der Umsatz auf 106 TEUR, man strebe aber eine weitere Steigerung an. Den Umsatzanteil der zehn größten Kunden bezifferte der Vorstand auf 49 Prozent nach 39 Prozent im Vorjahr. Der operative Cashflow fiel zwar im letzten Jahr deutlich negativ aus, hier machten sich aber auch Stichtageffekte bemerkbar. Durch die deutliche Ausweitung der Bilanzsumme verringerte sich die Eigenkapitalquote auf 44 Prozent. Darüber hinaus erreichte SYZYGY eine Eigenkapitalrendite von 7 Prozent.

Nach den Worten von Herrn Greiner sanken die Erlöse in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres um 15 Prozent auf 40,7 Mio. Euro. Auch das operative Ergebnis von 2,6 Mio. Euro lag deutlich

unter dem Vorjahreswert. Dabei war das zweite Quartal mit einem Umsatzminus von 25 Prozent am stärksten betroffen. Trotzdem wurde auch dort ein positives Ergebnis erwirtschaftet. Im dritten Quartal zeigte sich bereits eine deutliche Erholung mit einem Minus von 14 Prozent. Herr Greiner rechnete im vierten Quartal mit einem guten Momentum. Beim Finanzergebnis stand ein deutliches Minus von 555 TEUR in den Büchern. Bei einem Konzernergebnis von 1,5 Mio. Euro belief sich das Ergebnis je Aktie auf 11 Cent.

In der Bilanz zeigten sich in den ersten neun Monaten deutliche Mittelabflüsse. Dies führte Herr Greiner auf die Reduzierung der Minderheitsanteile sowie den Abbau von Verbindlichkeiten zurück. Dabei erfolgte eine Aufstockung der Anteile an der USEEDS GmbH von 90 auf 100 Prozent und im Zuge einer Sachkapitalerhöhung stieg der Anteil bei different von 70 auf 77,5 Prozent. Bei der SYZYGY Performance GmbH und SYZYGY Berlin GmbH erfolgte eine Komplettübernahme. Schließlich erfolgte noch eine Aufstockung bei Ars Thanea von 70 auf 80 Prozent.

Der Umsatz je Mitarbeiter sank in diesem Zeitraum auf nur noch 97 TEUR. Laut Herrn Greiner basierte dies auf Kurzarbeit und der geringeren Auftragslage. Der Umsatzanteil der zehn größten Kunden lag weiterhin bei 49 Prozent. Mit 3,5 Mio. Euro konnte beim operativen Cashflow eine Normalisierung erreicht werden. Bei der Eigenkapitalquote ergab sich eine leichte Verbesserung auf 47 Prozent. Nach den Worten des Vorstands fiel die Eigenkapitalrendite mit 2 Prozent sehr niedrig aus. Die EBIT-Marge lag bei 6,4 Prozent, was er angesichts der Rahmenbedingungen als gutes Ergebnis erachtete. Im dritten Quartal erzielte die Gesellschaft bereits wieder eine EBIT-Marge von 8 Prozent. Die Aktionärsstruktur hat sich kaum verändert. Wie Herr Greiner mitteilte, hält die Gesellschaft keine eigenen Aktien mehr.

Derzeit befindet man sich in einer Unternehmensphase, in der wegen Covid-19 sehr viel Unsicherheit besteht. Zur Sicherung der Liquidität verzichtet die Gesellschaft dieses Jahr auf einen Dividendenvorschlag. Durch den Erwerb der Minderheitsanteile hatte die Gesellschaft zuvor größere Cash-Abflüsse. Anschließend ging Herr Greiner kurz auf die Entsprechenserklärung zum Nachhaltigkeitskodex ein. Im Rahmen des Ausblicks begrüßte er die neue Vorstandsvorsitzende Frau von Lewinski, die ihr Amt zum 1. Januar antreten wird.

Für das laufende Jahr standen bereits die Punkte Konsolidierung, Positionierung und Zusammenarbeit auf der Agenda. Die Zusammenführung und Konsolidierung von Gesellschaften ist weiter im Gange und wird auch noch im Jahr 2021 andauern. Laut Herrn Greiner erfolgte der Zusammenschluss von USEEDS und different im Juni 2020. SYZYGY hält nun an der Performance als auch an der Media Gesellschaft 100 Prozent der Anteile. Die Verschmelzung der beiden Gesellschaften soll im ersten Quartal 2021 umgesetzt werden, kündigte der Vorstand an.

In der englischen Gesellschaft konnte im vierten Quartal wieder der Break-even erreicht werden. Doch die Pandemie machte dann der weiteren Entwicklung einen Strich durch die Rechnung, führte Herr Greiner aus. Dabei war der Verlust von 0,1 Mio. Euro im ersten Halbjahr noch überschaubar. Die Gesellschaft ist jedoch klar fokussiert und er gelang auch wieder neue Kunden zu gewinnen, so dass das dritte Quartal wieder ein positives EBIT bescherte. Laut Herrn Greiner wurde nun auch die amerikanische Gesellschaft unter die Führung von Großbritannien gestellt. Ferner gab das Unternehmen die Bürofläche in den USA auf, was zu einer deutlich schlankeren Kostenstruktur führt. Insgesamt bleibt das Geschäftsfeld von SYZYGY weiter hoch relevant. Die Transformation von Vertrieb und Marketing wird eine der zentralen Herausforderungen der Kunden bleiben. Entsprechend zeigte sich Herr Greiner hoffnungsfroh und zuversichtlich für das Geschäftsjahr 2021.

Allgemeine Fragerunde

Vor der Fragerunde wies die Verwaltung darauf hin, dass sie alle 66 Fragen, die von fünf Aktionären eingebracht wurden, beantwortet. Der erste Fragekomplex beschäftigte sich mit der Geschäftsentwicklung der Kunden aus der Automobilindustrie. Nach Aussage von Herrn Ladner habe man Einbrüche gesehen bei eher kürzer laufenden Beratungsprojekten, da diese auch leichter zu stoppen waren. Die Automobilbranche war schwer getroffen durch die Pandemie, zeigt aber auch wieder eine gute Erholung. So waren die langlaufenden Budgets nur gering betroffen, teilweise sei man auch schon wieder zurück auf den normalen Budgets. Auch im Beratungsgeschäft ist bereits eine Erholung in Gange. Ebenfalls betroffen waren Kunden aus dem Bereich Tourismus wie Lufthansa. Dort liegt man noch unter dem Level vor der Pandemie und dort sind auch die Perspektiven eher zurückhaltend. Derzeit befindet man sich noch mit den Kunden in Verhandlungen für das kommende Jahr, deshalb wolle man noch keine Prognose abgeben.

Anschließend erkundigte sich der Vertreter der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) nach etwaigen Kündigungen von Verträgen. Bisher habe man noch keine Mandatsverluste erlitten, teilte der Vorstand mit. Im Rahmen der Mandate kam es aber durchaus zu Umsatzrückgängen. Zudem wurden im Bereich Beratung einige Projekte nicht durchgeführt. Im Hinblick auf die Pandemie wollte der Aktionär wissen, ob es auch Dienstleistungen gab, die eine verstärkte Nachfrage erfuhren. Steigende Nachfrage resultierte bei virtuellen Events wie bspw. die Händlertagung für Hymer. Aber auch bei virtuell erzeugten Filmen zeigte sich eine höhere Nachfrage, da die „normale“ Filmproduktion am Set weiterhin erschwert ist.

Angesprochen auf das Thema Homeoffice erklärte der Vorstand, dies sei vor allem vom Standort abhängig. So befindet sich der Standort London weiterhin fast vollständig im Homeoffice, während in Frankfurt ein Wechsel zwischen Homeoffice und Präsenz im Büro erfolgt. Der Aktionär befürchtete angesichts des steigenden Umsatzanteils eine Abhängigkeit von Großkunden. Mit den Großkunden bestehen meist langlaufende Vereinbarungen über drei bis fünf Jahre. Insgesamt sah Herr Ladner hier aber kein Abhängigkeitsproblem, jedoch sollte der Umsatzanteil aber auch nicht weiter steigen.

Weitere Fragen drehten sich um Kurzarbeit und den Bereich Energie. Die Kurzarbeit wurde vorübergehend eingesetzt. Dabei stockte SYZYGY nach Angabe von Herrn Ladner die Bezüge auf 90 Prozent auf. In Summe resultierte daraus ein Ergebniseffekt von 0,5 Mio. Euro. Die Gesellschaft hat keinerlei klimaintensive Produktion, trotzdem sollen Maßnahmen zur Einsparung vorangetrieben werden. Häufig sind die Gebäude jedoch nur gemietet, so dass SYZYGY nicht einfach Maßnahmen umsetzen kann, die sich bietenden Spielräume wolle man aber nutzen.

Ferner standen der Einsatz von Freelancern und die Auswirkungen bei einem Brexit ohne Vereinbarung im Interesse der Anteilseigner. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgte die Zusammenarbeit mit rund 50 freien Mitarbeitern, berichtete Herr Greiner. Der Schwerpunkt lag dabei auf der SYZYGY Deutschland GmbH. Deren Einsatz erfolgt meist zur Überwindung von Kapazitätsengpässen und bei bestimmten nicht vorhandenen Qualifikationen.

Im Zuge von Corona wurde deren Einsatz jedoch deutlich reduziert, aktuell besteht die Zusammenarbeit noch mit 25 Freelancern. Im vergangenen Jahr beliefen sich die Kosten immerhin auf rund 4 Mio. Euro. Auch wenn dies einen großen Posten darstellt, eröffnet der Einsatz der freien Mitarbeiter auch eine deutlich höhere Flexibilität. Laut Herrn Greiner arbeiten die britischen Gesellschaften weitgehend autonom. Zudem gibt es nicht das Thema von klassischen Lieferketten. Da man reiner Dienstleister ist, sah er kaum direkte Einflüsse durch den Brexit. Allerdings könnte sich der Brexit negativ auf die britische Wirtschaft auswirken, was sich dann auch auf die SYZYGY-Gesellschaften negativ auswirken könnte. Großbritannien ist unverändert ein wichtiger Markt, auch wenn die Relevanz bei SYZYGY in den letzten Jahren deutlich abgenommen hat. So stelle London global immer noch den wichtigsten Markt in der Digitalindustrie dar und setzt Trends in dieser Branche.

Hinterfragt wurde auch der in der Bilanz ausgewiesene Goodwill. Der Goodwill liegt mit rund 50 Prozent der Bilanzsumme relativ hoch, räumte Herr Greiner ein. Ein Impairmenttest wird zum Jahresende erfolgen, wenn das Budget für das Folgejahr feststeht. Daraus wird dann ermittelt, ob ein Abschreibungsbedarf besteht. Wie hoch dieser sein wird, könne man jetzt noch nicht sagen, man müsse sich das mit dem Wirtschaftsprüfer anschauen. Ein etwaiger Abschreibungsbedarf werde aber keineswegs so hoch ausfallen, dass er das Eigenkapital gefährdet.

Befragt nach den Top 5-Gesellschaften teilte der Vorstand mit, davon stammen zwei Unternehmen aus dem Bereich Automobil sowie jeweils eine Gesellschaft aus den Bereichen Finanzen, Travel und Telekommunikation. Informationsbedarf bestand überdies hinsichtlich einer möglichen DPR-Prüfung. Normalerweise könne man mit einer Prüfung etwa alle fünf Jahre rechnen, meinte Herr Greiner. Die letzte Prüfung fand 2014 für den Abschluss 2013 statt, entsprechend könnte bald wieder eine Prüfung erfolgen. In seiner Amtszeit habe es bisher zwei Prüfungen gegeben, die jeweils ohne Beanstandung endeten.

Im Blickfeld der Aktionäre stand auch die Altersstruktur der Mitarbeiter und die Kursentwicklung. Wie Herr Greiner informierte, sind rund 50 Prozent der Mitarbeiter in der Altersgruppe 25 bis 34 Jahre. Weitere 30 Prozent befinden sich in der Gruppe 35 bis 44 Jahre. Jeweils 10 Prozent entfallen auf die jüngeren und älteren Mitarbeiter außerhalb dieser beiden Gruppen. Vor allem 2020 entwickelte sich der Aktienkurs schwach, räumte der Vorstand ein. 2016 war das Hoch bei 12 Euro, was damals auf die gute operative Entwicklung und mögliche Übernahmespekulationen durch WPP zurückzuführen war. Die Wachstumsraten haben sich in den Folgejahren jedoch nicht fortgesetzt, was in den letzten Jahren in einer enttäuschenden Performance mündete.

Angesprochen auf etwaige Risiken aus Festpreisprojekten sah Herr Greiner diese nicht. Er rechnete hierbei nicht mit Verlusten aus schwebenden Geschäften. Im Hinblick auf den Verkauf von Wertpapieren erklärte der Vorstand dies auch mit der Rückführung von Verbindlichkeiten. Zum negativen Cashflow im abgelaufenen Geschäftsjahr berichtete der Finanzvorstand von deutlichen Effekten aus der Anwendung von IFRS 16. So resultierten daraus allein 2,6 Mio. Euro höhere Abschreibungen. Auch bei den Verbindlichkeiten ergab sich ein deutlicher Anstieg.

Nähere Auskünfte verlangten die Aktionäre zum Wirtschaftsprüfer. Der verantwortliche Prüfer von BDO darf maximal fünf Jahre prüfen, dann muss eine Rotation erfolgen, um Objektivität zu gewährleisten. Herr Greiner sah die Kontinuität beim Prüfer positiv, da er über ein hohes Branchenwissen verfügt. Die vorgeschlagene Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien bezeichnete der Vorstand als reinen Vorratsbeschluss. Ferner verneinte er derzeitige Rechtsstreitigkeiten. Ein weiteres Thema waren mögliche Zukäufe. Nach Ansicht von Herrn Greiner ist das Unternehmen derzeit ausreichend mit Covid-19 beschäftigt und verfolgt keine M&A-Projekte. Im vergangenen Jahr gab es jedoch Gespräche mit potenziellen Übernahmekandidaten.

Angesichts der virtuellen Hauptversammlung interessierte sich ein Aktionär für das weitere Vorgehen in den kommenden Jahren. Hierbei handelt es sich laut Herrn Greiner um eine Premiere. Man werde im Nachgang sicherlich beraten, wie das Prozedere fortgeführt wird. Die Durchführung einer virtuellen Hauptversammlung könne aber sicher ernsthaft in Erwägung gezogen werden. In diesem Zusammenhang sah er auch kaum Kostenunterschiede zwischen einer Präsenzveranstaltung und einer virtuellen Hauptversammlung. Insgesamt bezifferte er die Kosten auf etwa 30 bis 40 TEUR. Nachdem im vergangenen Jahr 76 Teilnehmer auf der Hauptversammlung präsent waren, gab es heute rund 50 Teilnehmer im Onlinestream.

Weitere Fragen drehten sich um Darlehen, die Dividendenpolitik und Geschäfte mit dem Großaktionär. Bei den Darlehen bezifferte Herr Greiner die Zinsbelastung auf 1,75 Prozent bei einer Laufzeit von fünf Jahren. Die Frage der Dividende stellt sich im kommenden Jahr. Man versteht sich als Dividendenzahler und werde wohl wieder zur Ausschüttung zurückkehren. Allerdings vermutlich keine Vollausschüttung, um etwas mehr Eigenkapital aufzubauen. Der Verzicht auf die Ausschüttung in diesem Jahr dient der Sicherung der Liquidität. Laut Herrn Greiner gibt es nur sehr geringe Beziehungen zu WPP. Im vergangenen Jahr wurden lediglich Dienstleistungen im Umfang von 107 TEUR bezogen.

Herr Beeck stellte zunächst fest, dass im neuen Format der Hauptversammlung eher mehr Fragen eingegangen sind. Angesprochen auf die Effizienzprüfung im Aufsichtsrat teilte Herr Beeck mit, diese habe man bisher nicht durchgeführt, da mit lediglich drei Aufsichtsratsmitgliedern eine sehr gute und effiziente Zusammenarbeit vorherrscht. Nähere Informationen verlangten die Anteilseigner zum Ausscheiden von Herrn Lehne. Nach den Worten des Aufsichtsratsvorsitzenden fungierte Herr Lehne als Nachfolger von Herrn Seiler, der als Gründer und langjähriger Vorsitzender des Vorstands tätig war. Dies war in der Konstellation nicht einfach und Herr Lehne habe das gut gemacht sowie diverse Projekte angestoßen.

Allerdings waren die Ergebnisse der Veränderungen noch nicht in ausreichendem Maße erkennbar. Herr Lehne hatte zunächst einen Vertrag für drei Jahre, der um ein Jahr verlängert wurde. Insgesamt habe man mit der finanziellen Performance nicht immer ganz zufrieden sein können und deshalb habe man sich nicht auf einen neuen dreijährigen Vorstandsvertrag verständigen können. Daher erfolgte dann eine einvernehmliche Trennung. Zur Bestellung von Frau Lewinski teilte Herr Beeck mit, der Aufsichtsrat habe bei der Bestellung darauf geachtet, dass sie auch komplementäre Fähigkeiten mitbringt. Dies sind in diesem Fall vor allem Marketing und Vertrieb. Ob sich Veränderungen in der strategischen Ausrichtung ergeben werden, könne aktuell noch nicht eingeschätzt werden. Das Vergütungspaket von Frau Lewinski werde ähnlich gestaltet sein wie das von Herrn Lehne, so Herr Beeck.

Abstimmungen

Nach dem Ende der Fragerunde leitete Herr Beeck zu den Abstimmungen über. Vom Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 13.500.026 Euro waren 7.899.509 Euro entsprechend 58,51 Prozent vertreten. Die Beschlüsse wurden alle mit mindestens 91 Prozent Zustimmungsquote im Sinne der Verwaltung gefasst.

Dies waren der Gewinnvortrag auf neue Rechnung (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl von BDO zum Abschlussprüfer (TOP 5), die Aufhebung bedingten Kapitals (TOP 6), die Anpassung der Satzung an ARUG II (TOP 7) sowie die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien (TOP 8).

Gegen 12:45 Uhr konnte Herr Beeck die Hauptversammlung wieder beenden.

Fazit und eigene Meinung

Im vergangenen Jahr musste die SYZYGY AG leichte Rückgänge bei Umsatz und operativem Ergebnis hinnehmen. Während sich die Geschäfte auf dem deutschen Heimatmarkt weiter hervorragend entwickelten, zeigten die ausländischen Gesellschaften einen weitgehend enttäuschenden Geschäftsverlauf. Auf dieser Basis wies SYZYGY ein Ergebnis je Aktie von 0,26 Euro aus. Allerdings mussten die Anteilseigner in diesem Jahr auf eine Ausschüttung verzichten.

Angesichts der weiterhin bestehenden Unsicherheiten über die weitere Geschäftsentwicklung und zur Sicherung der Liquidität verzichtete das Management auf einen Dividendenvorschlag. Denn die Covid-19-Pandemie schlug sich auch bei SYZYGY in den Zahlen des laufenden Jahres nieder. Allerdings verzeichnete die Gesellschaft im dritten Quartal bereits wieder eine Belebung gegenüber dem Tiefpunkt im zweiten Quartal. Auch hier hielten sich die deutschen Gesellschaften wieder deutlich besser als die ausländischen Tochtergesellschaften.

Derzeit rechnet das Management im Gesamtjahr mit einem Umsatzrückgang zwischen 10 und 20 Prozent. Die EBIT-Marge verankert das Management dabei im mittleren einstelligen Prozentbereich. Nach drei Quartalen befindet sich SYZYGY auf einem guten Weg, diese Ziele zu erreichen, zumal das dritte Quartal wieder eine verbesserte EBIT-Marge brachte. Das Corona-Umfeld dürfte in den kommenden Monaten jedoch wieder zu wachsenden Einschränkungen führen. Zudem ist bei Kunden aus dem Touristikbereich auch längerfristig mit einem herausfordernden Geschäft und vermutlich niedrigeren Budgets zu rechnen. Auf der anderen Seite wird die Pandemie die digitale Transformation weiter beschleunigen, was SYZYGY wiederum Wachstumschancen eröffnet. Mittelfristig sollte die Gesellschaft somit wieder attraktive Margen erwirtschaften können. Auf dem gedrückten Kursniveau ergibt sich somit für den Anleger eine attraktive Einstiegchance.

Kontaktadresse

SYZYGY AG
Horexstraße 28
D-61352 Bad Homburg

Tel.: +49 (0)61 72 / 94 88-100
Fax: +49 (0)61 72 / 94 88-270

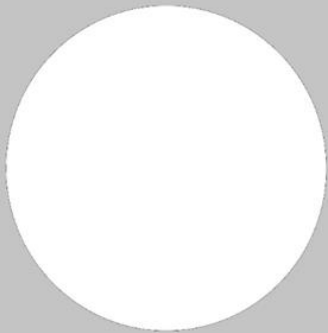
Internet: www.ir.syzygy.net
E-Mail: info@syzygy.de

Ansprechpartnerin Investor Relations

Susan Wallenborn

Tel.: +49 (0)61 72 / 94 88-252
Fax: +49 (0)61 72 / 94 88-270

E-Mail: ir@syzygy.de



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