

HV-Bericht

Syzygy AG

WKN 510480 ISIN DE0005104806

virtuelle HV am 11.07.2023

Kerngeschäft läuft weiterhin rund

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des gebilligten Konzernabschlusses nebst Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2022, des Berichts des Aufsichtsrats und des erläuternden Berichts des Vorstands zu den Angaben gemäß §§ 289a und 315a HGB
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2022
(Vorschlag: Ausschüttung von 0,22 EUR Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie)
3. Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2022
4. Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022
5. Ergänzungswahl zum Aufsichtsrat
(Vorschlag: Herr Herrn Shahid Sadiq, Berkshire / Großbritannien)
6. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2023
(Vorschlag: Mazars GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main)
7. Beschlussfassung über die Billigung des nach § 162 AktG erstellten und geprüften Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2022
8. Beschlussfassung über die Einfügung eines neuen von § 8 Abs. (1a) der Satzung zur Ermöglichung virtueller Hauptversammlungen
9. Beschlussfassung über die Ergänzung von § 9 Abs. (6) der Satzung um einen neuen Satz 2 betreffend die Teilnahme von Aufsichtsratsmitgliedern im Wege der Bild- und Tonübertragung bei einer virtuellen Hauptversammlung
10. Zustimmung zu einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der different GmbH

HV-Bericht Syzygy AG

Am 11. Juli 2023 fand die ordentliche Hauptversammlung der SYZYGY AG für das Geschäftsjahr 2022 statt. Wie in den Vorjahren hielt das Unternehmen das Aktionärstreffen in rein virtueller Form ab. Für GSC Research berichtet Thorsten Renner über den Verlauf der Hauptversammlung.

Die Aufsichtsratsvorsitzende Antje Neubauer eröffnete die Hauptversammlung pünktlich um 10 Uhr und begrüßte die teilnehmenden Aktionäre sowie die persönlich anwesenden Vorstandsmitglieder. Die weiteren beiden Aufsichtsratsmitglieder waren jedoch verhindert. Ferner begrüßte Frau Neubauer den anwesenden Notar Herr Bergfeld und den Stimmrechtsvertreter Thomas Wagner. In diesem Rahmen teilte sie auch mit, dass das Aufsichtsratsmitglied Herr Payne zum Ende der Hauptversammlung aus dem Aufsichtsrat ausscheiden wird. Anschließend erläuterte sie die Formalien und Modalitäten der virtuellen Hauptversammlungen. Danach ging sie noch auf die wichtigsten Themen der Aufsichtsratsarbeit ein und übergab dann das Wort an die Vorstandsvorsitzende Franziska von Lewinski.

Bericht des Vorstands

Zu Beginn stellte sich Frau von Lewinski noch einmal kurz vor. Demnach war sie ursprünglich studierte Ingenieurin, war dann aber von den digitalen Technologien begeistert und ist seitdem seit 20 Jahren in diesem Markt unterwegs. Sie bezeichnete 2022 als Rekordjahr, in dem die Gesellschaft mit 70,6 Mio. Euro einen Rekordumsatz erzielte. Wie Frau von Lewinski weiter berichtete, waren Akquisitionen immer Teil der Strategie.

Im letzten Jahr stieg der Umsatz um 17 Prozent auf 70,6 Mio. Euro. Das operative Ergebnis belief sich auf 6,2 Mio. Euro entsprechend einer EBIT-Marge von 8,8 Prozent. 2022 trugen sämtliche Tochtergesellschaften zu diesem Erfolg bei. Im Internetagenturranking belegt die SYZYGY GROUP im vergangenen Jahr den 15. Platz. Im Subranking Digitale Transformation und Strategie war es Platz 8 und im Subranking Digitale Werbung und Kommunikation sogar Platz 4. Eine gute Bewertung sei wichtig, um zu Pitches überhaupt eingeladen zu werden, so Frau von Lewinski. Beim Lünendonk Digital Experience Whitepaper hat sich SYZYGY im Vergleich zum Vorjahr weiter verbessert, hat an Marktstärke gewonnen und erhielt eine gute Bewertung.

Auf dieser Grundlage ist das Unternehmen auch gut in das erste Quartal gestartet. Das Umsatzplus belief sich auf 10 Prozent, auch wenn der Vorjahreswert nicht so stark war. Trotzdem zeigte sich die Vorstandsvorsitzende mit dem Start zufrieden. Allerdings musste SYZYGY in der letzten Woche die Prognose für das Gesamtjahr 2023 anpassen. Frau von Lewinski rechnet nun nur noch mit einem Umsatzwachstum im unteren einstelligen Prozentbereich und einer EBIT-Marge von 5 bis 7 Prozent. Zuvor war ein Umsatzwachstum von 6 bis 8 Prozent und eine EBIT-Marge von 9 bis 10 Prozent geplant.

Grund dafür waren Auftragszurückhaltungen und Budgetkürzungen im Beratungsgeschäft der Produkt- und Serviceinnovation. Daher haben man sich zu einer Restrukturierung entschieden. Den Restrukturierungsaufwand bezifferte Frau von Lewinski auf etwa 1,5 Prozentpunkte der EBIT-Marge. Die Restrukturierung wurde unmittelbar eingeleitet und soll im dritten Quartal abgeschlossen sein. Das Kerngeschäft entwickelt sich jedoch unverändert positiv. Derzeit gibt es aber wieder eine steigende Anzahl an Nachfragen. Bis Ende Mai erzielte die SYZYGY GROUP ein Umsatzwachstum von 5 Prozent.

Nachfolgend ging Frau von Lewinski auf die Strategie der Gesellschaft ein und berichtete von einer Prognose der global weiter steigenden Ausgaben für digitale Werbung. Diese soll im laufenden Jahr um 9,5 Prozent wachsen. Mittlerweile hat die digitale Werbung bereits einen Anteil von 67 Prozent erreicht. Die digitale Wirtschaft in Deutschland befindet sich weiter auf Wachstumskurs. Auch hier sind Zuwächse im einstelligen Prozentbereich zu erwarten. 2023 sollen die Umsätze mit IT-Dienstleistungen um 5,3 Prozent auf gut 49 Mrd. Euro ansteigen.

Deshalb operiert die SYZYGY GROUP weiterhin in einem Wachstumsmarkt an der Schnittstelle zwischen Kunden und Marken. Dazu soll das Service-Portfolio weiter ausgebaut werden. Derzeit gibt es enorme Fortschritte im Bereich der Technologie. Auch die großen Beratungsgesellschaften bauen in größerem Umfang Teams und Abteilungen auf mit Expertise in der Digital Experience. Mit den gut 600 Experten in der SYZYGY GROUP sieht die Vorstandsvorsitzende die Gesellschaft sehr gut am Markt positioniert. Um diese Position zu sichern, soll auch das Service-Portfolio ausgebaut werden. Darüber hinaus halte man auch Ausschau nach Akquisitionen, zumal man für die Neuaufnahme von Unternehmen gut vorbereitet sei.

Danach ging Frau von Lewinski auf die CSR-Strategie der Gesellschaft ein. Auch in diesem Bereich wolle man sich in Zukunft weiter verbessern. Dabei fokussiert sich die SYZYGY GROUP vor allem auf drei Themen, nämlich Klima, Chancengleichheit und Bildung. Im letzten Jahr lagen die Kohlendioxid-Emissionen bei 1,74

Tonnen je Mitarbeiter. Damit war die Gesellschaft im Bereich der Dienstleistungsunternehmen sehr gut positioniert. Überdies wurden zahlreiche Maßnahmen zur Reduktion eingeleitet wie die Reduzierung von Flügen, die Elektrifizierung der Fahrzeugflotte oder die längere Nutzung von elektronischen Geräten.

Der Ausstoß der Kohlendioxid-Emissionen wird kompensiert, hierzu hat SYZYGY eine Partnerschaft mit Klim geschlossen, um die regenerative Landwirtschaft in Deutschland zu fördern, berichtete Frau von Lewinski. Im Hinblick auf Chancengleichheit liegt der Frauenanteil in Führungspositionen bereits bei 35 Prozent. Wesentliche Elemente im Zusammenhang zur Chancengleichheit sind Equal Pay allen Mitarbeitern und Weiterbildungsprogramme. Die SYZYGY GROUP fördert auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf und bietet daher sehr flexible Arbeitsmodelle.

„Unser Herz schlägt für Digital“, betonte Frau von Lewinski zusammenfassend im Hinblick auf die Strategie. Man wolle den Kunden helfen zu transformieren, um das Leben besser zu machen.

Technikvorstand Frank Ladner erläuterte dann, dass Technologie digitale Erlebnisse ermöglicht. Dafür nutzt man schon seit geraumer Zeit Künstliche Intelligenz (KI), die in vielen Branchen bereits eingesetzt wird. Allerdings geht es aktuell um das Hype-Thema Generative KI. Nach dem Hype werde es auch wieder eine Ernüchterung geben, um dann die wirkliche Substanz herauszuarbeiten.

Nach Aussage von Herrn Ladner handelt es sich hierbei um eine sehr dynamische Entwicklung. Dabei gebe es mehr Chancen als Risiken. Der Einsatz von generativer KI dürfte zu neuen Produkten und Angeboten führen. Das Thema könnte ebenfalls zu einer Revolution im Markt führen wie damals die Einführung der mobilen Endgeräte. Herr Ladner sah durch den Einsatz Gewinne in der Produktivität und eine Erhöhung der Qualität. Die regulatorischen Entwicklungen befinden sich derzeit noch im Fluss.

Wie Herr Ladner erklärte, sei KI die Simulation menschlicher Intelligenz in Maschinen. Das neue an der generativen KI ist nun, dass durch sie neue Inhalte geschaffen werden. Bei der SYZYGY GROUP beschäftigen sich bereits mehrere Arbeitsgruppen mit diesem Thema. Effizienz- und Geschwindigkeitsvorteile ergeben sich vor allem im Bereich der Text- und Bilderstellung, als auch in der Programmierung. Die automatische Erzeugung von Quellcodes führt im Endeffekt auch zu einer Erhöhung der Qualität.

Im Bereich der Digitalen Erlebnisse könnten Webseiten künftig komplett personalisiert sein, meinte Herr Ladner. Veränderungen ergeben sich auch im Bereich des Digitalmarketing und bei den Daten. Auch das Reporting wird sich verändern, war der Vorstand überzeugt. Insgesamt sah er enorme Vorteile im Hinblick auf die Produktivität. Bei dieser Neuentwicklung müsse SYZYGY die Kunden dann begleiten.

Als Beispiel zeigte Herr Ladner die Bildbearbeitung, die nun deutlich schneller abläuft. Weitere Beispiele waren Moodboards oder die Erzeugung von Codes. Der Vorstand berichtete von einer Studie, dass es eine positive Grundhaltung zu KI gibt. Wichtig sei dabei auch das Thema Transparenz. Insgesamt wolle SYZYGY bei diesem Thema frühzeitig dabei sein, um die Kunden zu unterstützen. Herr Ladner und Frau von Lewinski berichteten dann über einige Arbeitsbeispiele anhand von Lufthansa, BMW Motorrad, Telefonica oder EnBW.

Bei den Top-Kunden hat sich Condor als Neukunde hervorragend entwickelt, teilte Frau von Lewinski mit. Andere große Kunden waren Lufthansa, BMW Motorrad, Miles & More, Mazda und Deutsche Bank. Der Ausbau der Geschäftsbeziehungen gelang ferner bei CocaCola, EnBW, tesa und Haufe. Durch diese Entwicklung wurde die Abhängigkeit von einzelnen Branchen weiter verringert, betonte Frau von Lewinski.

Herr Greiner berichtete dann über die Finanzzahlen. Nach seinen Worten war 2022 äußerst erfolgreich mit einem organischen Wachstum von 17 Prozent auf einen neuen Umsatzrekord von 70,6 Mio. Euro. Seit 2020 konnte die Gesellschaft beim Umsatz wieder deutlich zulegen. Die EBIT-Marge vor Goodwillabschreibungen lag bei 8,8 Prozent. Allerdings gab es Firmenwertabschreibungen von 11,4 Mio. Euro, so dass das ausgewiesene EBIT negativ ausfiel.

Das Geschäft gliedert sich in die drei Segmente Deutschland, Großbritannien & US sowie Polen. Deutschland als größtes Segment wuchs mit 17 Prozent, so Herr Greiner. Hier erzielt SYZYGY rund 80 Prozent des Umsatzes. Mit einer EBIT-Marge von 10 Prozent lag man ebenfalls im Plan, auch wenn Kostensteigerungen zu verkraften waren. Dies betraf vor allem die Einarbeitung neuer Mitarbeiter und den Einsatz von Freelancern.

In Großbritannien hatte man in 2019 und 2020 eine Restrukturierung vorgenommen. Dadurch kam es zu Umsatzrückgängen, seit 2021 ist die englische Gesellschaft wieder profitabel was sich auch 2022 fortsetzte. In Polen sieht man ebenfalls eine sehr schöne Entwicklung seit 2020 bei einer sehr guten Profitabilität. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Goodwillabschreibungen in Höhe von 11,4 Mio. Euro vorge-

nommen. Diese Geschäftswerte stammten aus früheren Akquisitionen. Herr Greiner betonte in diesem Zusammenhang, dass die Abschreibungen nicht cash-wirksam waren. Ausschlaggebend für die Abschreibung war der von 0,10 auf 2,03 Prozent gestiegene Zinssatz. Bei ansonsten gleichbleibenden Parametern führte dies zu einem WACC (Weighted Average Costs of Capital, dt.: gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten) von 9,74 Prozent. Die Businesspläne bei den Gesellschaften waren jedoch weitgehend im Plan.

Der Rückgang der langfristigen Vermögenswerte resultierte aus den um 22 Prozent rückläufigen Geschäfts- und Firmenwerten. Zu den langfristigen Vermögenswerten zählen auch die Nutzungswerte aus Mietverträgen. Bedingt durch Stichtageffekte reduzierte sich der Forderungsbestand von 20 auf 16 Mio. Euro, berichtete Herr Greiner. Dies habe sich mittlerweile wieder normalisiert. Im Gegenzug erhöhten sich die liquiden Mittel auf 8,9 Mio. Euro.

Mit 45 Mio. Euro verfügt SYZGY weiter über eine sehr solide Eigenkapitalausstattung, auch wenn das Eigenkapital durch die Abschreibungen abgenommen hat. Trotzdem liegt die Eigenkapitalquote laut Herrn Greiner noch bei 45 Prozent. Auch die Verbindlichkeiten reduzierten sich durch Tilgungen auf 54 Mio. Euro. Insgesamt nahm die Bilanzsumme erheblich ab, was auf den Abschreibungen basierte.

Das Konzernergebnis fiel mit gut 7 Mio. Euro negativ aus. Dementsprechend war auch das Ergebnis je Aktie negativ. Wie Herr Greiner informierte, stieg der Umsatz je Mitarbeiter auf 113 TEUR. Der Umsatzanteil der zehn größten Kunden blieb unverändert bei 45 Prozent. Im abgelaufenen Jahr fiel der operative Cashflow aufgrund von Stichtageffekten sehr hoch aus, die sich in den Folgemonaten teilweise wieder umkehren. Die Eigenkapitalrendite bezifferte der Finanzvorstand auf minus 16 Prozent aufgrund des negativen Ergebnisses.

Laut Herrn Greiner ist SYZGY dynamisch in das laufende Jahr 2023 gestartet und hat das erste Quartal mit einem Wachstum von 10 Prozent abgeschlossen. Durch die Bremsspuren im zweiten Quartal musste die Prognose jedoch revidiert werden. Trotzdem wachse die Gruppe unverändert. Das Umsatzwachstum soll sich im unteren einstelligen Prozentbereich bewegen. Die EBIT-Marge wird dabei in einer Bandbreite von 5 bis 7 Prozent gesehen.

Bei der Aktie ist WPP mit 50,3 Prozent unverändert der größte Aktionär. Auch Hansainvest liegt mit 6,19 Prozent über der Meldeschwelle. Für das vergangene Jahr schlägt die Verwaltung eine Dividendenausschüttung von 0,22 Euro vor. Nach Aussage von Herrn Greiner hätte das Ergebnis ohne die Firmenwertabschreibungen bei 0,29 oder 0,30 Euro gelegen. Bei einer Ausschüttung von 60 bis 70 Prozent hätte dies dann einen Wert von 0,22 Euro ergeben.

Abschließend gab Frau von Lewinski noch eine kurze Zusammenfassung. Nach dem starken Wachstum 2022 knüpfte die SYZGY GROUP im ersten Quartal 2023 daran an. Allerdings musste danach die Prognose angepasst werden. Das Kerngeschäft wächst dagegen weiter und läuft positiv. Dementsprechend verfolgt SYZGY die eingeschlagene Strategie mit dem Ziel, das Service-Portfolio weiter auszubauen. Zudem dürfte die KI dem Unternehmen weitere Chancen eröffnen, betonte Frau von Lewinski zum Ende ihrer Ausführungen.

Allgemeine Fragerunde

Wolfgang Schärfe von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) bedankte sich für den ausführlichen Vorstandsbericht und bat um weitergehende Ausführungen zu Zukunftsmärkten. Laut Frau von Lewinski läuft es in den einzelnen Industrien und Branchen unterschiedlich. Im Automobilbereich gibt es durchaus Eintrübungen, während Reise- oder Transportindustrie derzeit sehr gut laufen. Auch in Bereichen, die an der Baukonjunktur hängen, gibt es eine deutliche Zurückhaltung. Diese betraf dann vor allem den Innovationsbereich. Dagegen läuft das Kerngeschäft weiterhin gut. Wichtig sei ein diversifiziertes Kundenportfolio und eine zukunftsichere Aufstellung des Geschäftsmodells. Insgesamt sei laut Frau von Lewinski aber tatsächlich auch weniger Neugeschäft-Anfragen im Markt. Zum Glück hatte die Gesellschaft bei den teilgenommenen Anfragen eine hohe Konversion.

Angesprochen auf den Scope3-Ausweis teilte Frau von Lewinski mit, dass hierbei auch die Arbeit im Homeoffice Berücksichtigung findet. Die entsprechenden Werte wurden durch Befragung der Mitarbeitenden ermittelt. Zur besseren Einordnung des Wertes der Mitarbeiterzufriedenheit bat Herr Schärfe um Angaben zu Unternehmen der Peergroup. Wie Frau von Lewinski mitteilte, hat SYZGY einen Wert von 32 erreicht. WPP hat dagegen lediglich einen Wert von 2 und Accenture einen Wert von 15.

Dr. Carola Rinker von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) erkundigte sich nach der Entwicklung der im letzten Jahr vorgestellten Neukunden. Hilti hat sich großartig entwickelt, informierte Frau von Lewinski. Bei Miles & More stand im letzten Jahr die Hochskalierung an und es ist nun ein hervorragender Kunde geworden. Das Mandat der Bundesregierung hat sich gut entwickelt. Es sei jedoch die Kunst mit vielen Ansprechpartnern zusammenarbeiten zu können. Die Frankfurter Buchmesse wird dagegen nicht mehr betreut, da dort die Fördergelder nicht mehr flossen und somit wurde das Mandat beendet.

Interesse bestand auch an den Homeoffice-Modellen. Es gibt zahlreiche flexible Modelle. Allerdings gibt es diverse Kulturen und Geschäftsmodelle in den einzelnen Gesellschaften. Daran hängen dann auch die entsprechenden Regelungen, berichtete Frau von Lewinski. Befragt nach den größten Projekten nannte Frau von Lewinski für 2022 das Aufsetzen des starken organischen Wachstums, die Integration von Services und die Verankerung von CSR. Im laufenden Jahr dürften es mögliche M&A-Transaktionen, die Restrukturierung und das Vorbereiten einer Sales-Initiative sein.

Fragen betrafen auch noch einmal den Themenkomplex KI. Man produziere große Mengen an Content und hier ergeben sich enorme Chancen, meinte Herr Ladner. Zudem könnte es zu einer persönlichen Ansprache der Kunden kommen. Darüber hinaus steht auch eine Veränderung der Kontaktpunkte an. Auf der anderen Seite ist der Reifegrad der Produkte noch nicht völlig perfekt. Dies wird sich aber in Zukunft weiter verbessern. Ein wichtiger Punkt wird auch der Datenschutz sein, denn die Daten müssen vom darunterliegenden KI-Modell getrennt werden. Aber auch hier werden entsprechende Regelungen kommen.

Herr Schärfe erkundigte sich nach der Dividendenpolitik des Unternehmens. Für die kommenden Jahre wird die Ertrags- und Finanzkraft entscheidend sein, erklärte Herr Greiner. Wenn auch M&A-Strategien verfolgt werden, dann werden hierfür auch Mittel benötigt. Entsprechend könne man dazu noch keine Auskunft geben. Wie Herr Greiner weiter berichtete, gibt es bei der Gesellschaft ein Hinweisgebersystem, es gab jedoch weder 2022 noch im laufenden Jahr Hinweise.

Thematisiert wurde auch eine mögliche Verringerung der Büroflächen durch zunehmende Arbeit im Homeoffice. Dies sei sehr wohl ein Thema, führte Herr Greiner aus. Früher wurde fast ausschließlich im Büro gearbeitet. Dies hat sich nun gewandelt. Bei wachsenden Standorten halte man die Flächen weiter aufrecht, in London oder München wurden aber bereits Büroflächen reduziert.

Eine Frage drehte sich um das Bußgeld der BaFin. Das Bußgeld setzt einen Pflichtverstoß voraus, man habe den Sachverhalt jedoch anders gesehen. Aufgrund der Höhe des Bußgeldes habe man auf einen Rechtsstreit verzichtet und sich mit der BaFin auf einen Betrag geeinigt. Dabei wurde jedoch lediglich die Strafe akzeptiert, aber nicht der Pflichtverstoß.

Im Blickpunkt stand auch die Abhaltung virtueller Hauptversammlungen. Mit der Satzungsänderung wird nur die Möglichkeit geschaffen, virtuelle Hauptversammlungen abzuhalten. Über die Vor- und Nachteile könne man immer streiten, meinte der Finanzvorstand. Auf der heutigen Hauptversammlung gab es gut 60 Zuschauer und bei der letzten Präsenzveranstaltung waren es gut 80 Teilnehmer. Die Vertretung des stimmberechtigten Kapitals war vor Beginn der Pandemie bei den letzten physischen Veranstaltungen bei rund 60 Prozent und dieser Wert ist praktisch unverändert während der letzten virtuellen Hauptversammlungen. SYZGY ist ein digitales Unternehmen und auch das Thema Nachhaltigkeit spreche sicherlich für eine virtuelle Hauptversammlung.

Hinterfragt wurde auch der Wechsel des Wirtschaftsprüfers. Laut Herrn Greiner prüfte BDO bereits seit 19 Jahren. Deshalb wurde der Wechsel des Prüfers eingeleitet. Hierbei gab es eine öffentliche Ausschreibung und ein Auswahlverfahren nach Punkten, bei dem Mazars die höchste Punktzahl erreichte.

Nähere Auskünfte verlangten die Aktionäre zum deutlichen Anstieg der Einstandskosten. Bei dem starken Wachstum im letzten Jahr konnten nicht so schnell neue Mitarbeiter eingestellt werden. Infolgedessen kamen viele freie Mitarbeiter zum Einsatz, deren Kosten höher sind. Zudem mussten sich die neuen Mitarbeiter erst einarbeiten. Dadurch sind die Einstandskosten deutlich stärker gestiegen.

Frau Dr. Rinker interessierte, welche Auswirkungen ein weiterer Anstieg des Zinsniveaus um einen Prozentpunkt auf die Firmenwerte haben wird. Bei einem weiteren Anstieg ging Herr Greiner von Abschreibungen im Bereich von 5 bis 6 Mio. Euro aus. Den Rückgang der Gewinnrücklagen begründete der Finanzvorstand mit dem negativen Jahresergebnis und der Dividendenausschüttung.

Interesse bestand auch noch an der Fluktuation im Unternehmen. Laut Herrn Greiner ist die Fluktuation 2023 geringer als im letzten Jahr. In diesem Jahr sei man bei etwa 25 Prozent, man wolle aber in Richtung 20 Prozent kommen. Dies sei aber im Agenturgeschäft normal und eine gesunde Größenordnung. Im ver-

gangenen Jahr waren 15 Männer in Elternzeit, davon waren 44 Prozent Führungskräfte. Die durchschnittliche Dauer lag bei zwei Monaten. Zum Ausscheiden von Herrn Payne aus dem Aufsichtsrat teilte Frau Neubauer mit, Herr Payne sei in Ruhestand gegangen und deshalb ausgeschieden.

Abstimmungen

Nach dem Ende der Fragerunde leitete Frau Neubauer zu den Abstimmungen über. Vom Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 13.500.026 Euro waren 8.099.408 Euro entsprechend 60,00 Prozent vertreten. Die Beschlüsse wurden alle mit mindestens 84 Prozent Zustimmungquote im Sinne der Verwaltung gefasst.

Dies waren die Ausschüttung einer Dividende von 0,22 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl von Herrn Sadiq in den Aufsichtsrat (TOP 5), die Wahl der Mazars GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 6), die Billigung des Vergütungsberichts (TOP 7), die Ermächtigung zur Abhaltung virtueller Hauptversammlungen (TOP 8), die Teilnahme von Aufsichtsratsmitgliedern an virtuellen Hauptversammlungen im Wege der Bild- und Tonübertragung (TOP 9) sowie der Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags mit der different GmbH (TOP 10).

Gegen 14:20 Uhr konnte Frau Neubauer die Hauptversammlung wieder beenden.

Fazit und eigene Meinung

Die SYZYGY AG schloss das vergangene Geschäftsjahr mit einem neuen Umsatzrekord von über 70 Mio. Euro ab. Auch das rein operative Ergebnis belief sich auf 6,2 Mio. Euro, was einer Marge von 8,8 Prozent entsprach. Hier machten sich die Neueinstellungen und der Einsatz vieler freier Mitarbeiter ergebnistech- nisch negativ bemerkbar.

Allerdings brachte der deutliche Zinsanstieg Goodwillabschreibungen in Höhe von 11,4 Mio. Euro mit sich, die das Ergebnis letztendlich deutlich ins Minus drückten, auch wenn diese Abschreibungen nicht cash-wirk- sam waren. Deshalb entschied sich die Verwaltung, für das vergangene Jahr eine Dividende von 0,22 Euro auszuschütten. Bereinigt um Abschreibungen hätte SYZYGY ein Ergebnis von knapp 0,30 Euro erwirtschaftet.

Nach einem erfolgreichen Start ins Geschäftsjahr 2023 stockte die Nachfrage im zweiten Quartal vor allem im Bereich der Produkt- und Serviceinnovation. Dies führte dann Anfang Juli zu einer Absenkung der Prog- nose. Das Management geht die Probleme jedoch direkt an und will die Restrukturierung bereits im dritten Quartal abgeschlossen haben. Die Restrukturierung kostet etwa 1,5 Prozentpunkte an Marge. Zudem fällt eine Firmenwertabschreibung über 4,2 Mio. Euro an.

Da das Kerngeschäft ansonsten rund läuft, dürfte die SYZYGY GROUP 2024 wieder zum gewohnten Margenniveau zurückkehren. Bei Wegfall der Sonderbelastungen wird die Gesellschaft dann auch wieder entsprechende Gewinne ausweisen. Der Wachstumskurs soll durch Akquisitionen unterstützt werden. Dies eröffnet mittelfristig auch Kurspotenzial. Darüber hinaus bietet die Aktie derzeit auch noch eine attraktive Dividendenrendite von 4,6 Prozent.

Kontaktadresse

SYZYGY AG
Horexstraße 28
D-61352 Bad Homburg v.d.H.

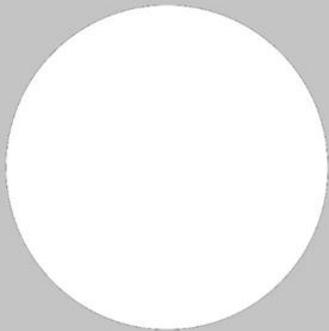
Tel.: +49 (0)61 72 / 94 88-100

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

Ansprechpartnerin Investor Relations

Susan Wallenborn

Tel.: +49 (0)61 72 / 94 88-252
E-Mail: susan.wallenborn@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