

# HV-Bericht Synaxon AG

## Details zu Synaxon AG

<b>WKN:</b> 687380	<b>Straße, Haus-Nr.:</b> Eckendorfer Straße 2 - 4, D-33609 Bielefeld, Deutschland	<b>Telefon:</b> +49 (0) 521 / 9696 - 292	<b>IR Ansprechpartner:</b> Herr Timo Benning <a href="mailto:ir@synaxon.de">ir@synaxon.de</a>
<b>ISIN:</b> DE0006873805		<b>Internet:</b> <a href="http://www.synaxon.de">http://www.synaxon.de</a>	

## HV-Bericht Synaxon AG - Erfolgreiche Entwicklung auch in schwierigerem Marktumfeld – attraktive Dividende von 0,78 Euro beschlossen

Die Synaxon AG hatte für den 13. Juni 2024 zur Hauptversammlung in die Räume der Gesellschaft in Schloss Holte-Stukenbrock eingeladen. Etwa 25 Aktionäre und Gäste hatten sich dort eingefunden, darunter Matthias Wahler für GSC Research, um sich über das größte IT-Verbundunternehmen in Europa zu informieren, das seit vielen Jahren beeindruckende Wachstumsraten aufweist.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Niklas Darijtschuk eröffnete die Versammlung um 9 Uhr und teilte mit, dass die Mitglieder der Verwaltung vollzählig anwesend sind. Der Vorstand besteht mit den Herren Frank Roebbers (Vorstandsvorsitzender) und Mark Schröder unverändert aus zwei Personen. Ende dieses Jahres steht allerdings, wie später noch thematisiert wurde, eine personelle Veränderung an. Das Protokoll führte Notar Dr. Paul Czaplinsk mit Amtssitz in Bielefeld.

Nachfolgend erläuterte Dr. Darijtschuk die Formalien. In diesem Zusammenhang informierte er, dass die Hauptversammlung zunächst bereits für den 16. Mai 2024 anberaumt gewesen war, dann aber um vier Wochen verschoben werden musste. Zudem war es erforderlich, die Neueinladung noch einmal zu berichtigen, weil zunächst nicht berücksichtigt worden war, dass die Gesellschaft 40 eigene Aktien zurückerworben und sich damit die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien geändert hat.

Nach diesen Ausführungen übergab der Vorsitzende das Wort an den Vorstand.

## Bericht des Vorstands

An der Aufstellung der Synaxon AG hat sich nach Angabe von Herrn Roebbers in den letzten Jahren nichts mehr verändert. Es handelt sich um eine Verbundgruppe im IT-Bereich, deren Kern die Synaxon Partnerschaft ist, bei der es in erster Linie darum geht, Einkaufsvorteile für die Partner zu generieren. Mittlerweile summiert sich das Einkaufsvolumen gruppenweit auf mehr als 1 Mrd. Euro, was natürlich zu Konditionsvorteilen führt.

Im vergangenen Jahr hinterließ der vor allem bedingt durch das schwache konjunkturelle Umfeld um etwa 8 Prozent deutlich rückläufige Hardwaremarkt seine Spuren. Mit einem Nettowachstum um 53 (Vorjahr: 159) Partner war die Entwicklung nicht mehr so dynamisch wie in den Jahren zuvor. Aktuell beobachtet der Vorstandschef aber wieder eine Beschleunigung der Entwicklung. Bis Ende April 2024 konnten bereits 41 neue Partner gewonnen werden, was ihn zuversichtlich stimmt, dass es gelingt, auf den alten Wachstumspfad zurückzukehren. Über alle Marken gibt es mittlerweile etwa 4.500 Partner.

Im Folgenden ging Herr Roebbers näher auf die vier Marken der Gruppe ein. PC-Spezialist war einst der Startpunkt von Synaxon gewesen. Das Unternehmen hat sich dann über die Jahre immer mehr vom Fachhandels-Franchise in Richtung Marketing-Dienstleister für kleine Unternehmen gewandelt. Die Partnerzahl schwankte über die Jahre stark und bewegt sich aktuell bei etwa 250 seitwärts. PC-Spezialist unterstützt die Partner bei der Bewältigung der Herausforderungen, die sich aus der Transformation im Markt ergeben. Ein großes Thema ist in diesem Zusammenhang die Weiterbildung der Mitarbeiter durch eine eigene Akademie.

Bei iTeam handelt es sich um ein IT-Unternehmer-Netzwerk, welches sich an Systemhäuser mit 10 bis 100 Mitarbeitern richtet. Als Kernleistung wird neben der Synaxon-Partnerschaft mit den Einkaufsvorteilen eine enge Vernetzung geboten. Dass im vergangenen Jahr nur ein neuer Partner gewonnen werden konnte, womit iTeam jetzt über 382 Partner verfügt, liegt laut Herrn Roebbers allein an der freiwillig eingegangenen Selbstverpflichtung, wonach die Partnerzahl nicht über 400 ausgeweitet werden soll, um einen zu intensiven Wettbewerb unter den Partnern zu vermeiden. Zusätzlich bedingt durch die Regionalschlüssel ist damit fast kein Wachstum mehr möglich.

IT-Service.Network ist nach Aussage des Vorstandsvorsitzenden ein Anbieter von Marketing-Dienstleistungen für IT-Dienstleister, der in den letzten Jahren rasant gewachsen ist. Dass sich die Partnerzahl im vergangenen Jahr um 28 auf 502 rückläufig entwickelte, liegt laut Herrn Roebbers allein an einer Gebührenerhöhung auf 139 (110) Euro im Monat, was im Wettbewerbsvergleich immer noch ein sehr günstiges Angebot ist. Trotz der rückläufigen Partnerzahl erhöhten sich die Gebühreneinnahmen um 6 Prozent auf 830 Tsd. Euro, womit

IT-Service.Network in der Gruppe einen wesentlichen Erlösbeitrag liefert. Zudem geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik in den nächsten Jahren fortsetzen wird.

Bei der Marke einsnulleins handelt es sich laut Herrn Roebers um ein Franchise-System, das Interessenten im IT-Bereich den Schritt in die Selbständigkeit ermöglicht, ohne allzu große Risiken einzugehen, da sie massive Unterstützung in allen relevanten Bereichen erhalten. Einsnulleins ist in den letzten Jahren massiv gewachsen und zählt mit einem Außenumsatz von über 10 Mio. Euro inzwischen schon zu den größten Anbietern in dem stark fragmentierten Markt, dessen Volumen insgesamt etwa 10 Mrd. Euro betragen dürfte.

Im Geschäftsjahr 2023 wuchs einsnulleins um 13,6 Prozent, im laufenden Jahr werden es der Planung nach 22 Prozent sein. Die Organisation war allerdings auf ein noch stärkeres Wachstum ausgelegt, weshalb das Ergebnis noch negativ ist. Mit der vorgenommenen Anpassung der Kostenstruktur geht der Vorstand jedoch davon aus, dass in diesem Jahr ein ausgeglichenes Ergebnis erwirtschaftet wird. Wichtig ist nach den Erfahrungen der letzten Jahre zudem, dass bei der Auswahl der Franchisepartner noch stärker auf Kapital und Know-how geachtet wird.

In diesem Zusammenhang informierte Herr Roebers, dass er zum 31. Dezember 2024 nach 26 Jahren bei Synaxon aus dem Vorstand ausscheiden wird. Sein Plan ist es, von der Franchisegeber- auf die Franchisenehmerseite zu wechseln, mit der er vor mehr als 30 Jahren gestartet ist. Synaxon ist nach seiner Überzeugung zwar der beste Arbeitgeber, den man sich wünschen kann. Bei ihm war der Drang, es noch einmal mit der Selbständigkeit zu versuchen, aber größer. Als Franchisenehmer wird er dem Unternehmen erhalten bleiben.

Nach Auffassung von Herrn Roebers ist es tatsächlich so, dass jemand, der sich in der Branche selbständig machen will, an Synaxon kaum vorbeikommt. Das Unternehmen hat sich mittlerweile von einer reinen Verbundgruppe zu einem 360-Grad-Dienstleister für IT-Dienstleister entwickelt und unterstützt jeden Aspekt des Geschäfts so günstig, dass es gar keinen Sinn macht, dies selbst zu versuchen. Der Gründer kann sich damit voll auf die Marktbearbeitung, den Vertrieb und die Kundenbetreuung konzentrieren, also die Dinge, die am meisten Wertschöpfung bringen.

Nachfolgend präsentierte Herr Roebers die wesentlichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2023, die zu seiner Freude trotz des schwierigen Marktumfelds nach oben zeigen. Die Distributionserlöse stiegen um 5,1 Prozent auf 9,4 (Vorjahr: 9,0) Mio. Euro, die Partnergebühren um 8,4 Prozent auf 5,9 (5,4) Mio. Euro, der zentrale Dienstleistungsumsatz um 19,5 Prozent auf 4,2 (3,5) Mio. Euro und die Herstellergelder um 7,7 Prozent auf 2,0 (1,8) Mio. Euro. Die Warenumsätze erhöhten sich ebenfalls um 9,8 Prozent auf 110,2 (100,4) Mio. Euro, womit der Gesamtumsatz um 9,2 Prozent auf 134,2 (122,9) Mio. Euro anzog.

Sehr positiv wertet der Vorstandsvorsitzende außerdem, dass die Rohertragsmarge stabil bei 8,7 (8,8) Prozent gehalten werden konnte. Sie liegt damit deutlich über dem Vor-Corona-Niveau, was in der Branche nicht vielen gelungen ist. Dass sich das EBT und der Jahresüberschuss dennoch auf 5,0 (5,4) Mio. Euro bzw. 3,3 (3,6) Mio. Euro rückläufig entwickelten, kann natürlich nicht zufriedenstellen. Als einen wesentlichen Grund dafür sieht Herr Roebers neben den insgesamt stark steigenden Kosten, dass in den letzten Jahren vor allem der Partnernutzen und nicht unbedingt die Profitabilität im Vordergrund gestanden hat. Ab sofort soll der Fokus wieder mehr auf skalierbares Geschäft gelegt werden.

Erste Effekte der eingeleiteten Maßnahmen erkennt er im ersten Quartal 2024. Zwar lag der Umsatz mit 33,9 (33,8) Mio. Euro lediglich auf Vorjahresniveau und unter Plan. Das EBIT konnte aber auf 1,5 (1,2) Mio. Euro deutlich gesteigert werden. Herr Roebers sieht darin erste Effekte aus der Fokussierung auf skalierbares Geschäft und einen Beleg dafür, dass sich die Investitionen der vergangenen Jahre auszahlen. Für das Gesamtjahr stellte er einen Umsatzanstieg auf etwa 150 Mio. Euro und eine Steigerung des EBT um 20 Prozent auf rund 6 Mio. Euro in Aussicht.

Basierend auf der alles in allem zufriedenstellenden Geschäftsentwicklung lautete der Vorschlag an die Hauptversammlung, eine Dividende von 0,78 (0,84) Euro auszuschütten. In Summe fließen damit 2,8 (3,0) Mio. Euro ab, was die Liquidität hergibt. Die Wachstumspläne werden dadurch nicht beeinträchtigt.

Im Folgenden präsentierte der scheidende Vorstandsvorsitzende eine Grafik mit der beeindruckenden langfristigen Geschäftsentwicklung der Synaxon AG seit der Gründung im Jahr 1991. Insbesondere in den letzten zehn Jahren war ausgehend vom damaligen Umsatz von rund 30 Mio. Euro auf voraussichtlich 150 Mio. Euro im laufenden Jahr eine rasante Entwicklung zu verzeichnen. Und diese Entwicklung wurde komplett aus dem eigenen Cashflow finanziert. Zudem wurden regelmäßig Dividenden gezahlt.

Über die Jahre hat sich das Unternehmen stark gewandelt. Gestartet ist die Synaxon AG als Franchise- und Einkaufskooperation für PC-Fachhändler. Mit dem Niedergang dieser Branche folgte dann die Entwicklung zu einer Verbundgruppe für IT-Dienstleister und letztlich zum einem 360-Grad-Supporter, der alle wesentlichen Bereiche der Partner abdeckt. Mit dieser Aufstellung ist Synaxon nach Auffassung des Vorstands einzigartig positioniert. Der Abstand zu den Wettbewerbern hat sich so stark vergrößert, dass sie praktisch nicht mehr zu sehen sind.

In den nächsten Jahren sieht Herr Roebers das Unternehmen gleichwohl vor großen Herausforderungen. Die Kernzielgruppe IT-Dienstleister schrumpft schon seit Jahren deutlich und dieser Trend setzt sich fort. Ausgehend von derzeit noch rund 18.000 Marktteilnehmern scheiden derzeit jedes Jahr zwischen 500 und 1.500 aus – und das zumeist mit vollen Auftragsbüchern. Teilweise

geschieht dies aus Altersgründen, viele fühlen sich auch überfordert und bevorzugen eine Festanstellung. Früher oder später müsse man darauf eine Antwort finden.

Ein Thema ist daneben die zunehmende „Cloudifizierung“ in der Branche. Der Cloud-Anteil an den IT-Ausgaben der Unternehmen wächst jedes Jahr um 20 Prozent. Auf der anderen Seite sinkt damit der Hardware-Bedarf - und das Geschäft von Synaxon hängt zu einem großen Teil an den Wertschöpfungsbeiträgen aus der Hardware. Mit den verstärkten Investitionen in das Servicegeschäft vor allem bei einsnulleins sieht der Vorstand Synaxon aber auf einem guten Weg, die Abhängigkeit zu verringern.

Insgesamt ist Herr Roebbers weiterhin optimistisch gestimmt für die Zukunft. Die Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Marktbedingungen ist schließlich eine der größten Stärken von Synaxon. Als großen Vorteil sieht er auch das Team von mittlerweile mehr als 300 hochqualifizierten Mitarbeitern.

## **Allgemeine Aussprache**

Vor Eintritt in die Aussprache ergriff nochmals der Aufsichtsratsvorsitzende das Wort. Er teilte mit, dass nach dem Ausscheiden von Herrn Roebbers dessen Vorstandskollege Mark Schröder ab 1. Januar 2025 die Position des Vorstandsvorsitzenden übernehmen wird. Außerdem wurde Miguel Rodriguez mit Wirkung zum 1. Januar 2025 neu zum Vorstand bestellt. Der 46-Jährige ist bereits seit über 20 Jahren bei Synaxon und gehört derzeit der Geschäftsleitung an. Seit zwölf Jahren führt er die Warenhandelsgesellschaft.

Im Anschluss hatte Christian Werner als Vertreter der Becon AG einige Fragen. Zunächst gratulierte er zu dem erfolgreichen Geschäftsjahr. Er empfand es als Wohltat, dass der Vorstand bei Synaxon genau weiß, wo es läuft und wo es Probleme gibt, und entsprechend handelt. Es wurde hervorragende Arbeit geleistet. Insofern bedauert er sehr, dass Herr Roebbers zum Jahresende aus dem Vorstand ausscheiden will. Schließlich erlebte das Unternehmen in der langen Zeit, in der er dabei war, einen massiven Aufschwung. Dem neuen Vorstand wünschte er alles Gute.

Mit Erstaunen hatte Herr Werner zur Kenntnis genommen, dass viele IT-Dienstleister mit vollen Auftragsbüchern aus dem Markt ausscheiden. Er empfand dies als sehr schade, damit geht immens Geschäft verloren. Ihn interessierte, ob es nicht möglich wäre, diese Aktivitäten unter dem Dach der Synaxon zu bündeln. In der Gruppe wären doch zweifellos die nötigen Kenntnisse vorhanden, um das Geschäft von IT-Dienstleistern, die wegen Überforderung ausscheiden, aufzufangen.

Nach Aussage von Herrn Roebbers wäre dies grundsätzlich sicherlich möglich. Es würde von den Partnern aber kaum akzeptiert werden, wenn Synaxon in großem Umfang Partnerbetriebe aufkaufen und weiterbetreiben würde. Dies würde zu Verwerfungen innerhalb des Partnerkreises führen. Für einsnulleins wäre es aber tatsächlich eine strategische Option, zumal die Kaufpreise nicht hoch sind. Es gibt schließlich kaum einen Ertragswert. Was derzeit schon angeboten wird, ist die Vermittlung von IT-Dienstleistern, die verkaufen wollen, an Partner, die interessiert sein könnten, dies allerdings ohne Gewinnerzielungsabsicht. Viel zu verdienen wäre mit der Vermittlung ohnehin nicht.

Ferner bat Herr Werner um eine Erläuterung, warum das ursprüngliche Umsatzziel von 144 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2023 nicht erreicht worden ist. Er äußerte mit Blick darauf eine gewisse Skepsis, ob die Planung von 150 Mio. Euro im laufenden Jahr aufgeht. Als wesentlichen Grund für die Planverfehlung in der Berichtsperiode verwies Herr Schröder zuvorderst auf die stark rückläufige Entwicklung im Hardwaregeschäft. Das Ziel für das laufende Jahr ist sicherlich ambitioniert. Gleichwohl hält er es für erreichbar.

Dr. Darijtschuk ergänzte aus Sicht des Aufsichtsrats, dass es bei Synaxon grundsätzlich der Anspruch ist, stärker zu wachsen als der Markt. Angestrebt wird ein prozentual zweistelliges Wachstum bei Umsatz und Ertrag. Im vergangenen Jahr stieg der Umsatz um 9,2 Prozent, was mit Blick auf den um 6,2 Prozent rückläufigen deutschen IT-Markt eine gute Leistung war, auch wenn die Planung nicht ganz erreicht wurde. Im ersten Quartal 2024 schrumpfte der Markt sogar um 12,5 Prozent. Dennoch bleibt Synaxon bei dem ambitionierten Ziel, im laufenden Jahr um 12 Prozent wachsen und das EBT um 20 Prozent auf 6 Mio. Euro steigern zu wollen.

Den einführenden Worten des Aufsichtsratsvorsitzenden hatte Herr Werner entnommen, dass die Gesellschaft 40 eigene Aktien zugekauft hat, weshalb die Hauptversammlungseinladung korrigiert werden musste. Ihn interessierte, von wem und zu welchem Preis die Anteile übernommen worden sind. Nach Aussage von Herrn Schröder wurden die Aktien am 19. Februar 2024 von einem freien Aktionär gekauft, der von dem Aktienrückkaufprogramm Gebrauch gemacht hat.

Den Ergebniszahlen meinte Herr Werner entnehmen zu können, dass die höheren Kosten nicht in vollem Umfang an die Kunden weitergeben werden konnten. Hierzu stellte Herr Schröder zunächst klar, dass sich die Material- und Personalaufwandsquote nur wenig verändert haben. Tatsächlich können Preiserhöhungen in dem kompetitiven Preisumfeld nicht immer unmittelbar an die Partnerbetriebe weitergegeben werden. In der Regel werden die Kostenbelastungen gebündelt und auf den richtigen Zeitpunkt gewartet. Immerhin konnten die Margen auf Vorjahresniveau gehalten werden.

Ferner thematisierte der Aktionär die im Einzelabschluss mit 19,4 Mio. Euro relativ hohen Forderungen gegen verbundene Unternehmen, denen Verbindlichkeiten von 13,8 Mio. Euro gegenüberstehen. Befragt nach zusätzlichen Erläuterungen informierte Herr Schröder, dass

es sich ausschließlich um Forderungen und Verbindlichkeiten gegen Unternehmen handelt, an denen die Synaxon AG zu 100 Prozent beteiligt ist und mit denen zumeist ein Ergebnisabführungsvertrag geschlossen wurde. Die Liquidität wird jedoch nicht immer sofort abgeführt, woraus dann vorübergehend Forderungen der Muttergesellschaft resultieren.

Weiter informierte der Vorstand auf Nachfrage von Herrn Werner, dass die im Konzern ausgewiesenen sonstigen Vermögensgegenstände von in Summe 3,4 Mio. Euro mit 1,7 Mio. Euro vor allem die Zentralregulierung betreffen. Des Weiteren gibt es mit 1,2 Mio. Euro Ansprüche gegen Hersteller und Lieferanten und eine Steuerforderung von 150 Tsd. Euro.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 25 Prozent auf 5,2 (4,1) Mio. Euro steht nach Angabe des Vorstands vor allem im Zusammenhang mit der höheren Inflation. In allen Bereichen waren hohe Preissteigerungen zu verzeichnen, insbesondere gilt das für IT-Ausgaben, den Softwarebereich und infolge der Preissteigerungsklauseln in Mietverträgen auch für die Raumkosten. Eine größere Position sind zudem die Kosten für Events, mit denen die Partner zusammengebracht werden, mit denen aber letztlich Geld verdient wird.

Als sehr erfreulich bewertete Herr Werner, dass mit 0,78 (0,84) Euro wieder eine attraktive Dividende gezahlt wird. Er erkundigte sich nach der weiteren Dividendenplanung. Möglicherweise wird eine feste Ausschüttungsquote angepeilt. Hierzu konnte Herr Schröder noch keine Aussage treffen. In der Vergangenheit wurden zumeist 60 bis 70 Prozent des Jahresüberschusses ausgeschüttet. Wie viel es gibt, wird aber unter Berücksichtigung der Geschäftsaussichten und der Investitionsplanung jedes Jahr neu entschieden.

## Abstimmungen

Vor Eintritt in die Abstimmungen informierte Dr. Darijtschuk über die Präsenz. Auf der Hauptversammlung waren 3.224.524 Aktien vertreten. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 3.538.500 Euro, eingeteilt in ebenso viele Aktien, entsprach dies einer Quote von 91,13 Prozent. Nach Berücksichtigung der eigenen Aktien lag die Präsenz bei 91,27 Prozent.

Alle Beschlüsse, im Einzelnen waren dies die Zahlung einer Dividende von 0,78 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4) sowie die Bestellung der PricewaterhouseCoopers GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5), wurden bei maximal 3.300 Gegenstimmen mit Mehrheiten über 99,9 Prozent gefasst. Bei den Entlastungsbeschlüssen waren es sogar 100 Prozent.

Abschließend wurde der langjährige Vorstandsvorsitzende Frank Roebers gebührend verabschiedet. Nach etwa zwei Stunden war die Versammlung beendet.

## Fazit

Die Synaxon AG setzte ihren Wachstumskurs auch im Geschäftsjahr 2023 fort. Zwar wurde die Planung nicht voll erreicht. Dass der Umsatz in einem deutlich schrumpfenden Markt um 9 Prozent gesteigert wurde, ist aber gleichwohl beeindruckend. Das Geschäft profitiert davon, dass Synaxon sich über die Jahre von einer reinen Verbundgruppe zu einem 360-Grad-Supporter für IT-Dienstleister entwickelt hat, dessen Leistungen gerne in Anspruch genommen werden.

Dass sich das Ergebnis rückläufig entwickelte, ist vor allem den stark steigenden Kosten in allen Bereichen geschuldet. Der Vorstand hat sich des Themas angenommen. In den nächsten Jahren soll der Fokus wieder mehr auf skalierbares Geschäft und Profitabilität gelegt werden. Im ersten Quartal 2024 wird schon wieder ein höherer Gewinn ausgewiesen und auch für den weiteren Jahresverlauf ist die Planung optimistisch. Dies dürfte mit ein Grund dafür sein, dass die Hauptversammlung mit 0,78 (0,84) Euro wiederum eine attraktive Dividende beschloss.

Die Aussichten sind ebenfalls positiv zu bewerten. Mit der schon fast einzigartigen Aufstellung ist Synaxon bestens positioniert, die erfolgreiche Entwicklung auch in einem rauerem Marktumfeld fortzusetzen, wenngleich sicherlich nicht im gleichen Tempo wie in den letzten 30 Jahren. Mit dem Ausscheiden des langjährigen Vorstandsvorsitzenden Frank Roebers, den viele eng mit der Erfolgsgeschichte von Synaxon verbinden, geht zwar eine Ära zu Ende. Auch ohne ihn ist die Führungsebene aber stark aufgestellt, um die solide Entwicklung fortzusetzen.

Die Synaxon-Aktie wird seit mittlerweile neun Jahren nur noch außerbörslich bei Valora gehandelt ([www.veh.de](http://www.veh.de)) In diesem Fall ist dies tatsächlich schade, ein solches Unternehmen würde an der Börse sicherlich viele Investoren ansprechen. Bei Valora wird derzeit ein Geldkurs von 9,45 Euro und ein Briefkurs von 13,20 Euro aufgerufen. Die Notierung hat sich damit in den letzten Jahren parallel zum Geschäft ein ganzes Stück nach oben entwickelt. In Relation zum Ergebnis je Aktie von 0,92 Euro und zur Dividende von 0,78 Euro und mit Blick auf die weiterhin positiven Aussichten erscheint dieses Niveau angemessen.

## Kontaktadresse

Synaxon AG

Eckendorfer Straße 2-4  
D-33609 Bielefeld

Tel.: +49 (0)5 21 / 96 96-292

Internet: [www.synaxon.de](http://www.synaxon.de)

### **Ansprechpartner Investor Relations**

Timo Benning

E-Mail: [ir@synaxon.de](mailto:ir@synaxon.de)

Veröffentlichungsdatum: 06.08.2024 - 16:27

Redakteur: mwa