

Brief des Vorstandes..... 3

Bericht des Aufsichtsrates 5

Lagebericht 7

Bilanz..... 22

Gewinn- und Verlustrechnung..... 24

Kapitalflussrechnung 25

Anhang 26

Anlagenspiegel 32

Bestätigungsvermerk 34

Brief des Vorstandes

Sehr geehrte Mitaktionärinnen und Mitaktionäre,

wir freuen uns, bereits im ersten Jahr des Bestehens unserer Gesellschaft auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken zu können. Da die Vectron Systems AG in ihrer jetzigen Form Ihre Geschäftstätigkeit erst im laufenden Jahr 2006 aufgenommen hat, beziehen sich die nachstehenden Daten in diesem Bericht auf das Rumpfgeschäftsjahr vom 21.3.2006 bis zum 31.12.2006. Die Aufnahme des operativen Geschäfts erfolgte am 19.05.2006 durch die Übernahme des Geschäftsbereiches Vectron Systems von der Hansa Group AG durch die neu gegründete Vectron Systems AG.

Zwar besteht die Marke Vectron schon seit dem Jahr 1990, aber da es sich um eine neugegründete Gesellschaft handelt, stehen für diesen Jahresbericht naturgemäß keine Vergleichszahlen des Vorjahres zur Verfügung.

Ein Blick auf die wichtigsten Kennzahlen zeigt, dass die Gesellschaft aufgrund stabiler Margen operativ eine hohe Umsatzrendite erwirtschaftet und einen starken operativen Cashflow aufweist, weshalb zum Bilanzstichtag nur noch vergleichsweise geringe Netto-Bankverbindlichkeiten bestanden.

Besonders zu erwähnen sind die hohen Abschreibungen auf die im Rahmen des MBO für ca. T€ 5.600 gekauften Konstruktionspläne und Softwarerechte von ca. T€ 950 jährlich über die nächsten 5 Jahre. Diese belasten zwar zukünftig das



Ergebnis, wirken sich aber nicht negativ auf den Cashflow des Unternehmens aus.

Insgesamt halten wir es daher für angemessen, für das Geschäftsjahr 2006 T€ 800 aus dem Jahresergebnis von T€ 1.196 als Dividende an die Aktionäre auszuschütten und werden dies der Hauptversammlung am 11.05.2007 vorschlagen.

Da zur Finanzierung des Erwerbs des Geschäftsbereiches Vectron Systems ein großer Teil der benötigten Mittel in Form von eigenkapitalgleichen Finanzierungsbestandteilen dargestellt wurde, besitzt die Gesellschaft ein für ein produzierendes Unternehmen vergleichsweise hohes wirtschaftliches Eigenkapital.

Zur weiteren Stärkung der Bilanz und zur Finanzierung der zukünftigen Expansion hat die Gesellschaft einen Börsengang im ersten Quartal des Jahres 2007 durchgeführt, bei dem das Grundkapital von T€ 400 auf T€ 500 erhöht wurde und der Gesellschaft ca. T€ 5.000 an liquiden Mitteln zugeflossen sind. Nun soll verstärkt in den

Ausbau des bereits erfolgreichen internationalen Vertriebs sowie weitere Produktinnovationen investiert werden um das profitable Wachstum fortsetzen zu können.

Münster, im März 2007

Vectron Systems AG

Der Vorstand



Jens Reckendorf



Thomas Stümmler

Der Aufsichtsrat hat die ihm nach dem Gesetz und der Satzung obliegenden Aufgaben im Geschäftsjahr wahrgenommen. Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand in alle grundlegenden Unternehmensentscheidungen eingebunden und stets zeitnah über aktuelle Entwicklungen informiert. Neben den turnusmäßigen Sitzungen berichtet der Vorstand jeden Monat anhand eines schriftlichen Berichtes über die aktuelle wirtschaftliche Lage, gibt einen Ausblick für das laufende Geschäftsjahr und zieht Vergleiche mit vorangegangenen Berichtsperioden, so dass jederzeit aktuelle Informationen vorliegen.

Zu den Beschlussvorschlägen des Vorstandes hat der Aufsichtsrat, unter Berücksichtigung von gesetzlichen und satzungsgemäßen Vorgaben, seine Entscheidungen abgegeben. Beschlüsse sind auch im schriftlichen Umlaufverfahren erfolgt. Im Rumpfgeschäftsjahr 2006 haben vier Aufsichtsratssitzungen stattgefunden. Aufgrund der geringen Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrates wurde auf die Bildung von Ausschüssen verzichtet.

Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entschereklärung nach § 161 AktG abgegeben. Diese ist allgemein auf der Website der Gesellschaft zugänglich gemacht worden. Die Vectron Systems AG erklärt, den Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 12.06.2006 mit Ausnahmen zu befolgen. Die Ausnahmen werden aufgrund von unternehmensspezifischen Gegebenheiten als sinnvoll erachtet.

Die Gesellschaft wurde am 21.03.2006 durch Satzungsfeststellung gegründet. In einer außerordentlichen Hauptversammlung am 09.05.2006 erfolgt die Bestellung des Aufsichtsrates. In der unmittelbar im Anschluss stattfindenden ersten Sitzung wurde der Aufsichtsratsvorsitzende sowie sein Stellvertreter gewählt. Des Weiteren erfolgte die Bestellung der Vorstandsmitglieder. Weitere Themenschwerpunkte der Sitzung waren der Gründungsvorgang der Gesellschaft sowie der bevorstehende Unternehmenskaufvertrag mit der Hansa Group AG bezüglich der Übernahme des Geschäftsbereichs Vectron Systems.

In der Sitzung am 12.06.2006 wurden die im Vorfeld von Vorstand und Aufsichtsrat abgestimmten Vertragsabschlüsse mit dem Stillen Gesellschafter, der Hansa Group AG sowie die Wertpapierdarlehensverträge (Genussrechtsvereinbarungen) mit den Gründungsaktionären nochmals intensiv thematisiert.

Am 04.09.2006 wurde die Geschäftsordnung für den Vorstand und den Aufsichtsrat beschlossen. Darüber hinaus erfolgte ein intensiver Austausch mit dem Vorstand über das geplante Projekt der Börsennotierung. In diesem Zusammenhang wurde die strategische Ausrichtung und Positionierung des Unternehmens, insbesondere die mittelfristige Marketing- und Vertriebsstrategie, sowie die Auswirkung eines Börsenlistings besprochen.

Ein Schwerpunkt der letzten Sitzung des Jahres am 11.12.2006 war die Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2007. Diese wurde vom Vorstand vorgestellt und vom Aufsichtsrat beschlossen. Der Ausblick auf das neue Geschäftsjahr umfasste neben der laufenden Produktentwicklung auch den aktuellen Stand hinsichtlich der Pläne für den Börsengang.

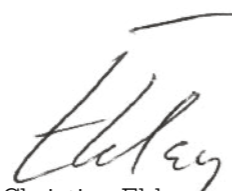
Der vom Vorstand vorgelegte Lagebericht und Jahresabschluss für das Jahr 2006 wurde von der Dr. Claus, Dr. Paal und Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschlussprüfer hat über die Prüfung in der Aufsichtsratsitzung am 27.03.2007 mündlich berichtet und stand dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte zur Verfügung.

Nach Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichtes hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers zugestimmt und den Jahresabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstandes hinsichtlich der Verwendung des Bilanzgewinns hat sich der Aufsichtsrat angeschlossen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Unternehmens für die im Berichtsjahr geleistete erfolgreiche Arbeit.

Münster, im März 2007

Für den Aufsichtsrat



Christian Ehlers

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Die Vectron Systems AG wurde am 21.03.2006 gegründet und hat am 19.05.2006 im Zuge eines Management-Buy-Outs die betriebsnotwendigen Vermögensgegenstände des Geschäftsbereichs Vectron Systems von der Hansa Group AG, Münster, erworben. Das der Vectron Systems AG zugrunde liegende Geschäftsmodell existiert bereits seit 1990. Die Aussagen zur Marktsituation, zur Marktstellung sowie zukünftigen Chancen und Risiken der Vectron Systems AG basieren auf langjährigen Erfahrungen und Marktkenntnissen, die mit diesem Geschäftsmodell bereits erworben wurden.

I. Wirtschaftsbericht

I.1. Allgemeine Marktsituation

Nach dem allgemeinen starken Marktrückgang im Jahre 2001 hatte sich die Branchensituation für POS- („Point of Sale“) Systeme bis zum Jahr 2005 nur sehr geringfügig wieder erholt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006 haben sich erstmals wieder deutlich positivere Tendenzen bemerkbar gemacht, wenngleich sich der Gesamtmarkt nach internen Schätzungen immer noch deutlich unter Normalniveau befindet. Ursächlich hierfür ist weiterhin in vielen Absatzregionen die anhaltend schwierige wirtschaftliche Situation in den Branchen Gastronomie, Bäckerei und Handel.

Die Absatzmärkte für POS-Systeme sind als heterogen zu bezeichnen. In einigen Märkten dominiert der Wunsch nach einem möglichst vielfältigen Leistungsangebot. Zu diesen Märkten ge-

hört insbesondere der deutschsprachige Raum sowie das angrenzende westeuropäische Ausland sowie Skandinavien. Dagegen wird insbesondere in den englischsprachigen Regionen wie Großbritannien, USA, Kanada sowie Australien der Absatz über den Preis gesteuert.

Trotz der zwar insgesamt unterschiedlichen Ausgangssituation in einzelnen Märkten hinsichtlich der notwendigen Leistungsfähigkeit von POS-Systemen ist ein allgemeiner Trend zu hochwertigen und leistungsstarken Systemen zu beobachten. POS-Systeme werden nicht mehr ausschließlich für reine Kassenfunktionalitäten eingesetzt, sondern rationalisieren und unterstützen vermehrt auch unternehmensinterne Prozesse wie das Bestellwesen, die Lagerhaltung oder das Controlling. Darüber hinaus bieten neue Generationen von mobilen Kassensystemen die Möglichkeit eines deutlich effizienteren Einsatzes von Personal und Mitarbeitern. Aufgrund des starken Wettbewerbs innerhalb der Branche, aber auch insbesondere aufgrund der hohen technischen Anforderungen und der damit einhergehenden notwendigen Anpassungsgeschwindigkeit, wird es voraussichtlich zu einer Verdrängung von aktuellen Marktteilnehmern kommen. Dabei wird die reine Größe der Marktteilnehmer, aufgrund der unterschiedlichen Anforderungsprofile der Einzelmärkte, nicht das ausschließliche Kriterium sein. Vielmehr werden Anpassungsfähigkeit sowie flexible und schnelle Reaktionszeiten über den Erfolg entscheiden.

1.2. Marktstellung der Vectron Systems AG

Die Vectron Systems AG hat sich auf mittelständische und häufig regional tätige Kunden der Branchen Gastronomie und Bäckerei spezialisiert. Um diese Kunden effizient bedienen zu können, wird der Vertrieb der Kassensysteme sowohl im In- und Ausland i.d.R. über Fachhändlernetze abgewickelt. Hierdurch wird eine regionale Präsenz bei optimaler Betreuung gewährleistet. In einigen Auslandsmärkten wird auf die Erfahrung von dort ansässigen Distributoren zurückgegriffen, die wiederum ein eigenes Händlernetz beliefern. Eine Direktbelieferung von Endkunden findet nur in Ausnahmefällen statt. Große und überregional tätige Kunden werden vom Standort Münster aus betreut, die eigentliche Abwicklung und Installation der Aufträge wird dann jedoch wieder durch das vorhandene Fachhandelspartnernetz durchgeführt.

Die Marktdurchdringung mit Vectron Produkten ist nach eigener Einschätzung in den Zielbranchen Deutschlands, Österreichs sowie der Schweiz im Verhältnis zum Wettbewerb sehr hoch. Hier kann sich Vectron mit zu den führenden Anbietern zählen. Weiterhin sehr erfolgreich ist das Händlernetz in den Niederlanden. Die Strukturen in Frankreich, Spanien und Portugal befinden sich noch im Aufbau. In diesen Ländern zeigen sich aber bereits sehr erfreuliche Tendenzen, die durch einen konsequent geführten weiteren Ausbau der Händlernetze noch verstärkt werden sollen. In anderen Auslandsmärkten wie den USA,

Kanada, Türkei oder Australien steht Vectron teilweise noch am Anfang der Entwicklung. In diesen Märkten wird aus Effizienzgründen mit Distributoren zusammen gearbeitet. Durch den fortlaufenden Ausbau der internationalen Tätigkeiten werden aktuell bereits rund 40 % der Umsätze im Ausland generiert. Dieser Anteil wird sich in der Zukunft weiter erhöhen. Infolge der Internationalisierung können damit die Abhängigkeiten von der Entwicklung einzelner Vertriebsregionen verringert werden.

Aufgrund der Heterogenität der Einzelmärkte, aber auch der unterschiedlichen Produktkategorien, lassen sich keine pauschalen Aussagen zu Marktanteilen oder zu Wettbewerbern treffen. Infolge der differenzierten Märkte und den dadurch entstehenden spezifischen Kundenanforderungen sind viele Wettbewerber von Vectron nur in einem oder zwei Ländern tätig. Mitunter handelt es sich auch nur um lokale Wettbewerber, die nur Teile eines Ländermarktes bedienen. Vectron gehört mithin zu den wenigen Unternehmen der Branche, die in zahlreichen Ländern und Vertriebsregionen aktiv sind. Der entscheidende Wettbewerbsvorteil, der die gleichzeitige Bearbeitung unterschiedlicher Absatzmärkte und Kundengruppen ermöglicht, ist die von Vectron eingesetzte doppelte Plattformstrategie: Jedes Produkt kann in jeder Branche mit der gleichen Anwendersoftware eingesetzt werden. Darüber hinaus basiert die Hardware auf einer konsequenten Gleichleiste-Strategie. Dies ermöglicht einerseits eine effiziente Materialbeschaffung und andererseits eine

hohe Flexibilität im Rahmen von Neu- und Weiterentwicklungen. Durchgeführte Optimierungen der Elektronik stehen i.d.R. immer allen Kassensystemen zur Verfügung, wodurch sich Entwicklungszyklen stark verkürzen lassen.

1.3. Bedeutende Vorgänge im Jahr 2006

Mit Feststellung der Satzung und Übernahme der Aktien am 21.03.2006 wurde die Vectron Systems AG von Jens Reckendorf, Thomas Stümmeler und Jochen Fischer gegründet. Zu diesem Zeitpunkt standen die Unternehmensgründer bereits in Verhandlungen mit der Hansa Group AG, Münster, zwecks Übernahme aller Geschäftsaktivitäten des bis dahin unselbständigen Geschäftsbereichs Vectron Systems. Die Herren Reckendorf und Stümmeler waren zu diesem Zeitpunkt noch Vorstände der Hansa Group AG mit der Verantwortlichkeit für den Geschäftsbereich Vectron Systems.

Mit der Hansa Group AG wurde ein Vertragswerk, welches zwischenzeitlich im Handelsregister eingetragen wurde, unter aufschiebenden Bedingungen über den Erwerb des Betriebsteiles „Geschäftsbereich Vectron Systems“ als asset deal geschlossen. Die in dem Vertragswerk vereinbarten aufschiebenden Bedingungen waren kumulativ am 19./ 22.5.2006 erfüllt.

Die Gesellschaft erwarb insbesondere die VPOS Software, die Backoffice Software, den Kundenstamm, die Konstruktionspläne Hardware, die Markenrechte sowie andere Aktiva des Geschäftsbereiches. Neben dem vereinbarten Kauf-

preis, der teilweise durch die Verwertung von Aktien an der Hansa Group AG unter Anrechnung auf den Kaufpreis erbracht wurde, übernahm die Gesellschaft die im Vertragswerk festgelegten Schulden. Auch die Arbeitnehmer sind übernommen worden. Das Vertragswerk umfasst zudem einen Immobilien-Mietvertrag. Des Weiteren enthält das Vertragswerk die Bestimmung, dass der Geschäftsbereich ab dem 1. Januar 2006 nur noch treuhänderisch von der Hansa Group für den Erwerb geführt wird, sofern die im Vertragswerk festgelegten Bedingungen eintreten. Aufgrund dieser Vereinbarung haben sich Änderungen hinsichtlich der übernommenen Aktiva als auch der übernommenen Schulden ergeben. Die Anschaffungskosten der erworbenen Vermögensgegenstände wurden daher zum 19. Mai 2006 unter Berücksichtigung des zu zahlenden Kaufpreises und der endgültig übernommenen Schulden ermittelt, da die Gesellschaft erst zu diesem Zeitpunkt das wirtschaftliche Eigentum bzw. die Rechte wirtschaftlich erworben hat.

Der vorliegende Jahresabschluss berichtet über das Rumpfgeschäftsjahr 21.03.2006 – 31.12.2006, dieses spiegelt jedoch nicht den Zeitraum der tatsächlich operativen Tätigkeit wider. Da die neugegründete Vectron Systems AG erst am 19.05.2006 alle betriebsnotwendigen Vermögensgegenstände des Geschäftsbereichs Vectron Systems von der Hansa Group AG übernommen hat, ist auch erst zu diesem Zeitpunkt die operative Geschäftstätigkeit aufgenommen worden.

1.4. Investitionen

Mit Vollzug des Management-Buy-Outs am 19.05.2006 wurden die für das Geschäftsmodell betriebsnotwendigen Vermögensgegenstände von der Hansa Group AG, Münster, gekauft. Der Schwerpunkt der Investitionen lag dabei auf der Übernahme des Software-Know-hows sowie aller Produkt- und Markenrechte.

Die Investition in die Vectron-POS- und die Backoffice-Software beliefen sich auf T€ 5.091. Hierbei handelt es sich um die gesamte Software-Plattform, die in allen Kassenmodellen sowie für alle Branchen und Märkte verwendet wird. Der Ursprung dieser Software ist auf das Jahr 1993 zurückzuführen. Seitdem erfolgt eine laufende Wartung und Erweiterung dieser Software. Pro Jahr werden für die Weiterentwicklung der Software rund T€ 1.000 in Form von Personalkosten aufgewendet. Die Software gehört zum zentralen Know-how des Unternehmens und ist ein sehr entscheidender Baustein zur Generierung der Rohmargen. Entsprechend des Entwicklungszyklus wurden Nutzungsdauern von sechs Jahren zugrunde gelegt.

Neben der Softwareentwicklung ist die Vectron Systems AG auch in der Hardwareentwicklung tätig. Die Kassenmodelle werden federführend, unter enger Einbindung von Lieferanten, im Hause entwickelt. Im Rahmen der Übernahme der Geschäftstätigkeit wurden für Hardwarekonstruktionspläne, Produktionswerkzeuge sowie weiterer Entwicklungsleistungen Investitionen von T€ 960 getätigt.

Zu einem Kaufpreis von T€ 30 wurden die Anteile am Unternehmen VectroNet GmbH, Münster, von der Hansa Group AG gekauft. Die VectroNet GmbH hat bislang Dienstleistungen im Zusammenhang mit Kassensystemen für den ehemaligen Geschäftsbereich Vectron Systems ausgeführt. Es ist geplant, dass das Tochterunternehmen zukünftig Internetdienstleistungen für Kassensysteme anbietet.

Neben den Investitionen, die im Rahmen des Management-Buy-Outs angefallen sind, wurden im laufenden Geschäftsjahr für Technische Geräte, Hardwareentwicklungen sowie EDV-Ausstattungen T€ 249 aufgewendet.

1.5. Umsatz und Auftragsentwicklung

Die erzielten Umsätze von T€ 12.991 sind im Zeitraum 19.05.2006 – 31.12.2006 erwirtschaftet worden. Bis zum 19.05.2006 fakturierte Umsätze sind der Hansa Group AG zuzurechnen. Unter der Proforma-Annahme eines vollständigen Wirtschaftsjahres 2006 hätte die Vectron Systems AG einen Gesamtjahresumsatz von rund T€ 20.900 erzielt. Der letzte vergleichbare Umsatz des ehemaligen Geschäftsbereichs Vectron aus dem Jahr 2005 beläuft sich auf ca. T€ 17.000. Im Jahresvergleich konnte somit der Absatz von Vectron Produkten, unter Zugrundelegung des Pro-Forma-Umsatzes für 2006, um ca. 23 % gesteigert werden.

Die Umsatzentwicklung des Geschäftsjahres 2006 hat die Absatzerwartungen deutlich übertroffen. Insbesondere positiv stimmt die Tatsache, dass nicht eine einzelne Absatzregion oder ein

bestimmtes Produkt zu dem Erfolg beigetragen hat, sondern dass der Umsatzzuwachs auf das gesamte Produktportfolio und auf zahlreiche Absatzmärkte zurück zu führen ist. Insgesamt lassen sich deutlich positive Nachfragetendenzen feststellen, wenngleich das Niveau des POS Marktes noch unter dem langfristigen Durchschnitt liegt. Das aktuelle Wachstum der Vectron Systems AG ist daher keine ausschließliche Folge einer überproportionalen Markterholung, sondern vielmehr Ausdruck einer verbesserten Marktposition infolge verstärkter Investitionsanstrengungen.

Der Markt für Kassensysteme ist einem intensiven Wettbewerb unterworfen. In Deutschland sowie den westeuropäischen Ländern kann von gesättigten Märkten gesprochen werden, d.h. die Gesamtanzahl der Kassenplätze bleibt relativ konstant. Insgesamt ist jedoch ein Trend zur Ausstattung von Kassenplätzen mit hochwertigen Systemen zu beobachten, da mit diesen Systemen zusätzliche betriebswirtschaftliche Funktionen (Bestellwesen, Lagerhaltung, Zeiterfassung etc.) durchgeführt werden können. Dieses Mehr an Funktionalitäten drückt sich zwar in einer höheren Produktkomplexität und damit in aufwendigeren Herstellungs- und Entwicklungsverfahren aus, garantiert dem Hersteller aber ein höheres und stabileres Preisniveau. Vectron hat sich ausschließlich auf das Angebot hochwertiger Kassensysteme spezialisiert. Neben dem generellen Ersatztausch von Standardanwendungen durch komplexe Lösungen profitiert Vectron damit in diesem Segment bislang von relativ konstanten

Absatzpreisen. Das es kurzfristig zu einem größeren Preisrutsch in diesem Segment kommen könnte, ist momentan nicht absehbar.

Die wichtigsten und umsatzstärksten Produktgruppen für Vectron sind die POS Mini, POS Vario, POS ColorTouch sowie die POS MobilePro mit einem Umsatzanteil von etwa 65 %. Die jeweiligen Kassentypen sind dabei in zahlreichen Ausstattungsvarianten verfügbar, wodurch eine maximale Flexibilität hinsichtlich Einsatzort und Einsatzzweck gegeben ist. Neben einem Softwareumsatzanteil von rund 9 % vervollständigt das Angebot von Peripheriegeräten (Drucker, Scanner, Kassenschubladen etc.) sowie der Ersatzteilverkauf und Reparaturen das Gesamtangebot von Vectron.

1.6. Vermögens- und Finanzlage

Aufgrund der getätigten Investitionen für Software-Sourcecodes und Hardwarekonstruktionspläne dominiert im Anlagevermögen aktuell die Position der immateriellen Vermögensgegenstände. Der überwiegende Anteil dieser Position weist Laufzeiten von sechs Jahren auf. Zukünftige Entwicklungsleistungen für neue Produkte werden, wenn es sich um Eigenentwicklungen handelt, vornehmlich als Personalaufwand anfallen. Die Sach- und Finanzanlagen sind nur von untergeordneter Bedeutung.

Das Vorratsvermögen beläuft sich am 31.12.2006 auf T€ 1.249 und entspricht damit rund 70 % eines durchschnittlichen Monatsumsatzes. Da Vectron ausschließlich auf Bestellung fertigt,

ist das aktuelle Volumen des Vorratsvermögens als Untergrenze anzusehen. Bei steigenden Umsätzen ist daher auch mit einer Zunahme des Volumens zu rechnen, die jedoch leicht unterproportional ausfallen wird.

Innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden Laufzeiten bis zu 60 Tagen ausgewiesen. Die durchschnittliche Reichweite der Forderungen beträgt zwischen 35 und 45 Tagen. Da sich die Umsätze auf eine Vielzahl von Fachhändlern und Distributoren verteilen, bestehen keine Abhängigkeiten gegenüber Großkunden. Aufgrund der überschaubaren durchschnittlichen Zahlungsziele besteht aktuell kein nennenswerter Vorfinanzierungseffekt.

Im Rahmen des Management-Buy-Outs wurden Vermögensgegenstände und Schulden des ehemaligen Geschäftsbereiches Vectron Systems der Hansa Group AG übernommen. Auf das Umlaufvermögen entfiel insgesamt eine Summe von T€ 5.471. Darin enthalten waren liquide Mittel von T€ 1.910. Auf Verbindlichkeiten und Rückstellungen entfielen T€ 2.166. Eine noch offene Restkaufpreiszahlung in Höhe von T€ 500, die bis zum 30.06.2007 in zwei Raten zu leisten ist, wird unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Das bilanzielle Eigenkapital beläuft sich auf T€ 4.062, was einer Eigenkapitalquote von rund 36 % entspricht. Die unter den Verbindlichkeiten ausgewiesene Stille Beteiligung in Höhe von T€ 1.500 ist mit einem Rangrücktritt versehen und besitzt eine unkündbare Laufzeit bis 2012. Das abzuführende Beteiligungsentgelt ist teilwei-

se an das Unternehmensergebnis gekoppelt. Aus wirtschaftlicher Sicht handelt es sich bei der Stillen Beteiligung ebenfalls um Eigenkapital. Die wirtschaftliche Eigenkapitalquote von Vectron beläuft sich zum Bilanzstichtag auf rund 50 %. Hinsichtlich der im Eigenkapital ausgewiesenen Genussrechte wird auf die Ausführungen im Anhang verwiesen.

Die Finanzierung des Unternehmens ist überwiegend mittel- und langfristiger Natur. Der positive Geschäftsverlauf und der damit einhergehende hohe Cash-Flow versetzte Vectron in die Lage, durch außerplanmäßige Sondertilgungen in Höhe von T€ 2.500, die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten deutlich zu reduzieren. Aufgrund einer im Vorfeld definierten flexiblen Tilgungsstruktur konnten diese Sondertilgungen ohne zusätzliche Aufwendungen für das Unternehmen erfolgen. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit einer Revaluierung, so dass die geleisteten Sondertilgungen neben der ordentlichen Kreditlinie als zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten weiterhin zur Verfügung stehen. Das allgemeine Marktzinsniveau hat keinen nennenswerten Einfluss auf die Kreditkonditionen.

Die sonstigen Rückstellungen mit einem Volumen von T€ 1.276 fallen mit rund 11 % der Bilanzsumme aufgrund von Rückstellungen für den anstehenden Börsengang in Höhe von T€ 450 relativ hoch aus. Ohne diese Rückstellungen hätte sich eine wirtschaftliche Eigenkapitalquote von rund 52 %, gegenüber aktuell 50 %, ergeben.

Die Liquiditätslage von Vectron, insbesondere unter Berücksichtigung von nicht ausgenutzten Kreditlinien, stellt sich insgesamt als sehr zufriedenstellend dar. Das Geschäftsmodell bindet grundsätzlich nur geringe liquide Mittel innerhalb des Working Capitals. Auch bei steigenden Umsätzen muss nur mit einer maßvollen zusätzlichen Bindung von liquiden Mitteln gerechnet werden. Zum Bilanzstichtag waren liquide Mittel und kurzfristige Forderungen im Verhältnis zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen (Liquidität 2. Grades) von 103 % vorhanden. Vectron ist damit in der Lage, jederzeit allen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können. Hinsichtlich der weiteren Aufschlüsselung der Veränderung der liquiden Mittel wird auf die Kapitalflussrechnung verwiesen.

Im Berichtszeitraum wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln in Höhe von T€ 350 durchgeführt. Das Grundkapital hat sich dadurch von T€ 50 auf T€ 400 erhöht. Der gesetzlichen Rücklage wurde ein Betrag von T€ 40 zugeführt. Die Gesellschaft weist per 31.12.06 einen Bilanzgewinn von T€ 806 aus.

1.7. Ertragslage

Zum Stichtag lag die Rohertragsquote (Umsatz zzgl. Bestandserhöhungen und abzgl. Materialeinsatz) bei rund 64 %. Diese Quote ist aufgrund der im Rahmen des MBO erfolgten Übernahme von günstig bewerteten Vorratsbeständen leicht positiv verzerrt. Als nachhaltige Rohertragsquote können 61 % zugrunde gelegt werden. Diese Rohmar-

ge ist als Durchschnitt anzusehen, wobei einzelne Produkte positiv als auch negativ abweichen können. Einflussfaktoren, die in naher Zukunft eine größere Schwankung dieser Rohertragsquote erwarten lassen, sind aktuell nicht ersichtlich. Auf der Beschaffungsseite sind ebenfalls keine kurzfristigen Tendenzen ersichtlich, die zu einer erheblichen Veränderung der Rohmarge führen könnten. Wechselkursschwankungen werden, wenn nötig, über ein Optionsgeschäft ausgeglichen.

Die Personalaufwendungen stellen bei Vectron eine bedeutende Aufwandsposition dar. Um flexibler auf Umsatzschwankungen reagieren zu können, aber auch zur erhöhten Mitarbeitermotivation, kommen alle Mitarbeiter in den Vorzug von Bonusregelungen. Sollte zukünftig das Jahresergebnis schwächer ausfallen, so reduzieren sich automatisch die Bonuszahlungen und es ergibt sich für das Unternehmen eine Entlastung beim Personalaufwand. Bei steigenden Jahresüberschüssen partizipieren alle Mitarbeiter, über die aktuelle Gehaltszusage hinaus, an guten Geschäftsergebnissen. Ein ansteigendes Geschäftsvolumen wird zu einem moderaten Mitarbeiteraufbau führen. Dieser Mitarbeiteraufbau wird jedoch unterproportional ausfallen können, so dass der Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz zurückgehen wird.

Die Abschreibungen in Höhe von T€ 945 belasten das Jahresergebnis nicht unerheblich. Ein Großteil dieser Abschreibungen entfallen auf immaterielle Vermögensgegenstände wie z.B. Soft-

ware-Sourcecodes und Konstruktionspläne, die im Zusammenhang mit dem MBO erworben wurden. Die immateriellen Vermögensgegenstände werden im Wesentlichen über einen Zeitraum von sechs Jahren abgeschrieben. Die laufenden Softwareentwicklungen werden nicht aktiviert und finden sich innerhalb des Personalaufwandes wieder.

Innerhalb der sonstigen Aufwendungen in Höhe von T€ 2.569 dominieren die Vertriebskosten mit einem Anteil von rund 56 %. Unter die Vertriebskosten fallen insbesondere Aufwendungen für die Betreuung der Fachhändlernetze sowie Messeaufwendungen. Die Betriebskosten mit einem Aufwandsanteil von 33 % werden vornehmlich durch Aufwendungen im Zusammenhang mit der Immobilie am Standort Münster sowie Leasingaufwendungen verursacht. Die Verwaltungskosten (9 %) spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Zinsaufwendungen sind infolge der Aufnahme von Darlehen gegenüber Kreditinstituten sowie aus der Aufnahme von Genussrechtskapital entstanden. Aufgrund des hohen Cash-Flows konnten die Darlehen gegenüber Kreditinstituten bereits nennenswert zurückgeführt werden. Da mit einer anhaltend guten Liquiditätssituation gerechnet wird, werden auch in 2007 weitere Darlehen zurückgeführt werden können, wodurch sich die Zinsaufwendungen zukünftig insgesamt reduzieren lassen.

Aufgrund der Vertragskonstellation des MBO und der darin enthaltenen Übernahme der Vermögensgegenstände und Schulden des Geschäftsbe-

reichs Vectron Systems, sind außerordentliche Erträge in Höhe von T€ 811 durch die Verwertung von Vermögensgegenständen entstanden, die zum einen den Wareneinsatz um T€ 269 gemindert haben und zum anderen als außerordentlicher Ertrag in Höhe von T€ 542 ausgewiesen sind. Beide Effekte können als einmalig im Rahmen des MBO betrachtet werden. Ebenso einmaliger Natur sind die Beratungsaufwendungen im Zusammenhang mit der Finanzierung des MBO sowie die Aufwendungen für den geplanten IPO, welche als außerordentliche Aufwendungen ausgewiesen werden.

I.8. Produktion, Beschaffung u. Auftragsabwicklung

Die Produktion der Kassensysteme setzt bei Eingang des Kundenauftrages ein. Es erfolgt insofern keine Lagerfertigung, wodurch fertige bzw. halbfertige Erzeugnisse bei Vectron nur eine untergeordnete Rolle spielen. Dieses sogenannte „Built-to-order“-System ermöglicht flexible Reaktionen auf Kundenwünsche und senkt die Kapitalbindung des Vorratsvermögens, da keine große Anzahl verschiedener Produktvarianten vorgehalten werden muss. Alle produzierten Kassenmodelle werden vor Auslieferung einem 24-stündigen, standardisierten Testlauf unterzogen, damit eine gleichbleibend hohe Qualität gewährleistet werden kann.

Die Kapazitätsauslastung im abgelaufenen Geschäftsjahr war sehr gut. Durch die gestiegenen produzierten Stückzahlen konnten Effizienzge-

winne erzielt werden. Da sich der Produktionsprozess am Standort Münster auf ein Assembling der angelieferten Komponenten beschränkt, ist kein aufwendiger Maschinenpark vorzuhalten. Dies ermöglicht eine Flexibilisierung / Ausweitung der Produktionskapazitäten ohne sprungfixe Kosten zu erzeugen. Energiekosten sind bei der Produktion der Kassensysteme zu vernachlässigen.

Der Bestell- und Produktionsprozess wird durch einen internetbasierten Webshop, der mit dem ERP-System und der Produktionssteuerung verbunden ist, unterstützt. Die Durchlaufzeit eines Auftrages lässt sich aufgrund des hohen Automatisierungsgrades auf wenige Werkzeuge beschränken. Infolgedessen kann nicht nur bei Vectron die Kapitalbindung minimiert werden, sondern auch beim bestellenden Fachhandelspartner, der aufgrund der kurzen Lieferzeiten kein eigenständiges Lager vorhalten muss.

Da Vectron zunehmend international tätig ist, nimmt die Bedeutung fremdsprachlicher Serviceleistungen, auch außerhalb der normalen Geschäftszeiten, laufend zu. Der mehrsprachige Webshop bietet die idealen Voraussetzungen eines 24-stündigen Bestellservices. Bestellungen, die über Nacht eingegangen sind, fließen auf diese Weise am folgenden Morgen automatisch in die Produktionsplanung. Über 80 % der Auftragseingänge erfolgen inzwischen über den automatisierten Webshop, so dass erhebliche Zeit- und Effizienzgewinne realisiert werden können.

Die Beschaffung wird eng mit der aktuellen Auftragslage abgeglichen und ggf. angepasst.

Mit Vorlieferanten werden häufig Rahmenaufträge vereinbart, die einen flexiblen Abruf der Waren innerhalb einer festen Vertragslaufzeit gewährleisten. Hierdurch können Auftragsspitzen schnell kompensiert werden. Gleichzeitig bieten Rahmenaufträge hinsichtlich der Einkaufspreise eine sichere Kalkulationsbasis. Die Qualität der zugekauften Komponenten wird laufend durch die Qualitätssicherung geprüft. Um Abhängigkeiten gegenüber Lieferanten möglichst zu vermeiden, werden (soweit möglich) für alle Komponenten stets Ersatzlieferanten gesucht.

I.9. Mitarbeiter

Vectron beschäftigt zum Stichtag 80 festangestellte Mitarbeiter sowie sechs Auszubildende. Rund 25 % der Belegschaft entfallen auf die Bereiche Entwicklung und Produktmanagement, die für das Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellen. Durch die Positionierung als Technologieführer wird die Aus- und Weiterbildung insbesondere in diesen Bereichen als sehr wichtig angesehen.

Der Altersdurchschnitt der Belegschaft liegt bei 35 Jahren, wobei bereits viele Mitarbeiter langjährig im Unternehmen (bzw. im ehemaligen Geschäftsbereich Vectron) beschäftigt sind. Die Fluktuation innerhalb der Belegschaft kann als sehr gering bezeichnet werden. Zur Mitarbeitermotivation wurden variable Gehaltsbestandteile eingeführt, die von der Ertragslage des Unternehmens abhängig sind.

2. Risikoberichterstattung

Zur Überwachung und Entscheidungsunterstützung hat Vectron ein softwaregestütztes Risiko-Management-System installiert und einen Risiko-Management-Beauftragten ernannt, der direkt an den Vorstand berichtet. Alle Risiken werden klassifiziert und sowohl qualitativ als auch quantitativ bewertet. Die Risikobestandsaufnahme findet zwei mal pro Jahr statt. Veränderungen werden dokumentiert, so dass historische Entwicklungen nachvollziehbar sind. Die Ergebnisse jeder Überprüfung werden in einer Risikomatrix festgehalten und mit dem Vorstand diskutiert. Sind kurzfristige Gegenmaßnahmen erforderlich, so werden diese direkt vom Vorstand initiiert.

2.1. Umsatz- und Branchenentwicklung

Das Geschäftsmodell von Vectron basiert auf einem „Built-to-order-Prinzip“, d.h. es werden keine Produkte vorgefertigt. Aufgrund der kurzen Auftragsdurchlaufzeiten erfolgen die Bestellungen seitens der Kunden stets sehr kurzfristig, da diese den Vorteil einer geringen eigenen Kapitalbindung möglichst ausschöpfen wollen. In der Konsequenz arbeitet Vectron aufgrund der kurzen Vorlaufzeit nur mit geringen Auftragsbeständen, wodurch sich das grundsätzliche Planungsrisiko hinsichtlich Produktionskapazitäten und Umsatzentwicklung erhöht.

Vectron liefert vornehmlich an Abnehmer aus Branchen, deren wirtschaftliche Situation stark vom allgemeinen Konsumklima abhängt. Dies kann dazu führen, dass bei einer Eintrübung der

allgemeinen Konsumstimmung auch die Investitionsneigung der Endkunden entsprechend abnimmt. In Phasen allgemein schwächerer Wirtschaftsleistung können dadurch vermehrt Umsatzenschwankungen auftreten. Um diesem latenten Risiko entgegen zu wirken, werden sukzessive neue Vertriebsregionen erschlossen, wodurch die Abhängigkeit von einzelnen Absatzmärkten durch die einsetzende Risikostreuung reduziert werden kann.

2.2. Ausfallrisiken / Kundenabhängigkeiten

Trotz intensiver Überwachung der Zahlungsströme können Ausfallrisiken durch Kundeninsolvenzen nie vollständig vermieden werden. Es ist Vectron jedoch bisher erfolgreich gelungen, durch geeignete Kontrollmaßnahmen die tatsächlichen Forderungsausfälle sehr gering zu halten. Positiv bemerkbar macht sich dabei die Kundenstruktur, da keine Abhängigkeiten gegenüber einzelnen Kunden bestehen. Die Forderungen verteilen sich vielmehr auf zahlreiche Geschäftspartner, so dass das inhärente Risiko überschaubar bleibt. Bei zunehmender Umsatztätigkeit und dem Abschluss von Großaufträgen, ist jedoch nicht auszuschließen, dass zukünftig auch nennenswerte Umsatzbeiträge durch einzelne Kunden erzielt werden. Da Großaufträge jedoch aufgrund der komplexen technischen Installationsanforderungen häufig nur sukzessive ausgeführt werden, bleibt das Risiko auch bei derartigen Lieferungen überschaubar,

da i.d.R. laufend Teilabrechnungen vorgenommen werden.

2.3. Abhängigkeit von Lieferanten

Die elektronischen Bauteile für die Kassensysteme sind z.T. speziell für diese Einsatzzwecke konzipiert worden. Es könnte daher vorkommen, dass es bei einem Ausfall eines Lieferanten zu kurzfristigen Lieferverzögerungen kommt. Um diese Verzögerungen so gering wie möglich zu halten, wird möglichst für alle Bauteile ein Ersatzlieferant vorgehalten. Hierdurch kann in angemessener Zeit auf Lieferschwierigkeiten reagiert werden.

2.4. Preisänderungsrisiken Einkauf

Preiserhöhungen für Komponenten, die in der Fertigung benötigt werden, sind in der Zukunft nicht auszuschließen. Ein wesentlicher Teil des Einkaufsvolumens entfällt auf elektronische Baugruppen und Bauteile. Bei diesen Baugruppen und Bauteilen sind laufende Produktivitätsfortschritte zu beobachten, so dass sich tendenziell Preissenkungen ergeben. Um Planungssicherheit beim Einkauf zu erhalten, werden Rahmenaufträge fixiert. Das Volumen der Einkäufe, die direkt oder indirekt von Fremdwährungen abhängen, wird regelmäßig überwacht. Die Absicherung größerer Fremdwährungsrisiken erfolgt bei Bedarf über entsprechende Optionsgeschäfte.

2.5. Personalrisiken

Motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter sind für Vectron ein entscheidender Baustein für den

Unternehmenserfolg. Insbesondere in der Entwicklung und im Produktmanagement werden hoch qualifizierte Mitarbeiter benötigt. Aufgrund des guten Unternehmensstandortes in Münster ist es Vectron bislang stets gelungen geeignete Mitarbeiter zu finden. Die Abwanderung von Schlüsselmitarbeitern könnte jedoch kurzfristig zu einer Beeinträchtigung des Geschäftsmodells führen. Es wird daher insbesondere Wert auf ein gutes Betriebsklima gelegt. Bis heute wurde dieses Risiko erfolgreich minimiert.

2.6. Wettbewerber / Absatzpreise

Auf dem Markt für POS-Systeme herrscht intensiver Wettbewerb. Neben einigen international auftretenden Großkonzernen ist die Branche von zahlreichen kleinen und mittleren Unternehmen geprägt, die auf den jeweiligen nationalen Märkten für einen starken Preiswettbewerb sorgen. Aufgrund der erfolgreichen Positionierung von Vectron im gehobenen Preissegment mit entsprechend hochwertigen Produkten, ist es dem Unternehmen bislang erfolgreich gelungen, sich dem intensiven Preiswettbewerb zu entziehen. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass zukünftig Wettbewerber mit neuen Produkten oder neuen Vertriebsstrategien Vectron zu Preiszugeständnissen zwingen werden. Um diesem Risiko jedoch effektiv vorzubeugen, setzt Vectron auf die laufende Weiterentwicklung des Produktportfolios und das Setzen von technologischen Trends.

Den überwiegenden Anteil der Umsätze generiert Vectron innerhalb des europäischen Wirt-

schaftsraumes. Durch die Einführung des Euros hat die Bedeutung von Wechselkursschwankungen auf der Absatzseite stark abgenommen. Lieferungen, die in Absatzgebiete außerhalb der europäischen Währungsunion fallen, werden ebenfalls hauptsächlich in Euro fakturiert. Aufgrund des sehr geringen Anteils von Fremdwährungsforderungen spielt das Wechselkursrisiko daher nur eine untergeordnete Rolle. Im Zuge der weiteren Internationalisierung ist ein Ansteigen dieses Risikos jedoch nicht auszuschließen. Das Volumen der Fremdwährungspositionen wird daher genau beobachtet und bei Bedarf erfolgt eine Absicherung über Optionsgeschäfte.

3. Forschungs- & Entwicklungsbericht

Um sich dem intensiven Wettbewerb effektiv stellen zu können, ist die Forschung und Entwicklung von Vectron auf das Halten und den Ausbau des technologischen Vorsprungs der Produkte fokussiert. Nur mit technologisch überlegenen Produkten kann Wettbewerbern aus Asien begegnet werden, die aufgrund der dortigen Produktionsverhältnisse erhebliche Preisvorteile besitzen. Der Anteil der Belegschaft, der in der Entwicklung und im Produktmanagement tätig ist, hat einen Anteil von rund 25 % an der Gesamtmitarbeiterzahl. Die überwiegenden Aufwendungen entstehen in Form von Personalaufwendungen.

Die Entwicklungstätigkeiten lassen sich in zwei Bereiche aufteilen. Zum einen wird laufend an der Weiterentwicklung der bestehenden Produkte,

insbesondere der Softwarelösungen, gearbeitet. Dies geschieht ausschließlich mit eigenen Mitarbeitern. Zum anderen erfolgen Entwicklungen neuer Kassensysteme in Form einzelner Projekte, die teilweise unter Zuhilfenahme externer Partner durchgeführt werden. Die externen Partner liefern dabei Spezialwissen bei der Entwicklung von Hardwarekomponenten. Die Schlüsselbereiche und die Projektleitung der Hardwareentwicklung liegen bei Vectron, um Abhängigkeiten zu reduzieren und die Entwicklungsgeschwindigkeit erhöhen zu können. Die Nutzungsrechte, der im Rahmen der Hardwareentwicklungen entstandenen Erkenntnisse, liegen ausschließlich bei Vectron.

Die Software der Vectron POS-Plattform ist so konzipiert, dass sie vollständig unabhängig von Betriebssystemen oder bestimmten Hardwarearchitekturen ist. So existiert sie in Varianten für die auf proprietärer Hardware basierende Modellpalette und in einer Variante für PC-basierte POS-Systeme. Alle Modelle sind kompatibel und können direkt miteinander vernetzt werden. Oberste Priorität im Bereich der Software-Entwicklung haben Standardlösungen auf Basis der Plattformstrategie. Die Produkte werden möglichst flexibel ausgelegt, so das die wichtigsten Wünsche aller Anwender auf der gleichen technischen Basis erfüllt werden können.

4. Prognosebericht

4.1. Zukünftige Branchenentwicklung

Auch zukünftig wird mit einem anhaltend hohen Wettbewerb gerechnet. Insbesondere Hersteller PC-basierter Hardware versuchen durch eine aggressive Preispolitik Marktanteile zu gewinnen. Es hat sich jedoch gezeigt, dass diese Wettbewerber den großen Vorteil der sehr günstigen Hardware aufgrund von eingeschränkten Softwareleistungen häufig nur bedingt und über einen kurzen Zeitraum aufrecht erhalten können. Doch auch wenn diese Hersteller nur in einem überschaubaren Rahmen erfolgreich sind, sorgen sie doch dafür, dass unter Umständen etablierte Marktteilnehmer zu Preiszugeständnissen veranlasst werden.

Kassensysteme übernehmen immer häufiger Controllingfunktionen und bieten damit die Möglichkeit Unternehmensprozesse effizienter zu gestalten. Dieser Trend führt insgesamt dazu, dass die Komplexität der Entwicklung von POS-Systemen stark zunimmt. Die Entwicklungsressourcen, die ein Unternehmen vorhalten muss, steigen entsprechend an. Kleinere Unternehmen werden daher zunehmend Schwierigkeiten bekommen den aktuellen Markttrends zu folgen. Entweder es erfolgt eine Spezialisierung auf eine bestimmte Marktnische oder es wird nur noch ein sehr begrenzt regionaler Markt angesprochen.

In vielen Ländern innerhalb und außerhalb Europas wurden in den letzten Jahrzehnten so genannte Fiskalspeicher gesetzlich vorgeschrieben.

Diese Fiskalspeicher ermöglichen eine manipulationssichere Speicherung von Kassenumsätzen, um so den Finanzbehörden die Feststellung der fälligen Steuern zu erleichtern. Vectron hat bereits für die Länder Türkei, Polen und Tschechien solche Fiskalisierungslösungen entwickelt. Es deutet sich an, dass weitere europäische Nationen über die Einführung eines solchen Fiskalspeichersystems nachdenken. Diese Entwicklung bietet große Chancen, weil im Zuge der Einführung der gesamte Bestand an Kassensystemen ausgetauscht bzw. überarbeitet werden muss. Zudem entsteht für die einzelnen Ländermärkte eine zusätzliche Markteintrittshürde, die nicht jeder Kassenhersteller wird erfüllen können.

Neben der Notwendigkeit betriebswirtschaftlicher Lösungskompetenzen muss ein Kassensystem heutzutage möglichst flexibel einsetzbar sein. Der Trend zur Außengastronomie und auch die Schnellebigkeit bei den gastronomischen Konzepten forciert die Einführung mobiler Kassensysteme. Die Effektivität des Personals lässt sich bei gleichzeitiger Erhöhung der Zufriedenheit des Gastes steigern. Als positiver Nebeneffekt für die Gastronomie lassen sich zudem die Investitionskosten pro Kassenplatz deutlich verringern. Kassenhersteller ohne leistungsfähige Mobilsysteme werden zukünftig einem erhöhten Wettbewerbsdruck ausgesetzt sein.

4.2. Zukünftige Produktentwicklung

Das Ziel der Produktentwicklung von Vectron ist die technologische Führerschaft innerhalb der

Branche. Vectron hat bereits vor rund 10 Jahren die ersten Touch-Screen Kassen entwickelt. Diese aus damaliger Sicht technische Neuheit ist inzwischen zu einem Standardprodukt bei POS-Systemen geworden. Aktuell steht die Entwicklung weiterer mobiler Kassensysteme im Focus. Aus Unternehmenssicht deutet sich hier ein ähnlicher Trend an, wie bereits vor Jahren im Telefonmarkt geschehen.

Gleichzeitig wird das Internet in der Kassensbranche verstärkt in den Focus geraten. Vectron hat bereits die gesamte Produktpalette so umgestellt, dass alle Kassensysteme internetfähig sind. Hier bieten sich zahlreiche Anwendungen und Servicemöglichkeiten, die bislang noch nicht ausgeschöpft wurden. Die Bereitstellung von Internetdiensten könnte daher mittelfristig zu einem wichtigen Produktbaustein von Vectron heranwachsen.

4.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung

Vectron hat in den vergangenen Jahren sehr viel in die Schaffung neuer Vertriebsstrukturen investiert. Der Aufbau von Fachhändlernetzen ist zunächst sehr zeitintensiv und verursacht entsprechende Betreuungskosten. Das Potenzial von neuen Fachhändlern zeigt sich häufig erst nach rund 12 Monaten. Ist diese Anlaufphase jedoch überwunden, so lassen sich stabile und langfristige Umsätze generieren. Innerhalb Deutschlands und in einigen westeuropäischen Ländermärkten ist das Fachhändlernetz inzwischen so gut etabliert, dass mit vielen Händlern wachsende Umsätze er-

zielt werden können. Diese gute Umsatzbasis bietet Vectron die Möglichkeit einer zukünftigen Verstärkung des Wachstums der vergangenen Jahre.

Neben den etablierten Auslandsmärkten wird laufend nach Erweiterungsmöglichkeiten gesucht. Die Erschließung von osteuropäischen Märkten oder von Skandinavien erscheint hierbei sehr erfolgversprechend zu sein. Vectron ist zwar in diesen Märkten bereits tätig, das Fachhandelsnetz weist aber noch deutliche Lücken auf, die es in naher Zukunft zu schließen gilt. Mit der weiteren Auslandsexpansion einhergehend ist zu erwarten, dass der Umsatzanteil Deutschlands, trotz eines weiterhin absoluten Wachstums im heimischen Markt, zurückgehen wird. Die Risikostreuung und die dadurch erzielte Loslösung von Abhängigkeiten einzelner Absatzmärkte ist ein erklärtes Ziel der Vertriebsaktivitäten.

Der Ausbau der Vertriebswege ist so angelegt, dass alle Aufwendungen, die in diesem Zusammenhang anfallen, aus dem laufenden Cash-Flow bezahlt werden können. Insbesondere wird der Vertriebsausbau an die Erfordernisse der internen Organisation angelehnt, damit ein strukturell gesundes Wachstum entstehen kann. Die Internationalisierung wird insofern die Profitabilität nicht nennenswert belasten. Die aktuelle Ertrags- und Aufwandsstruktur unterliegt in naher Zukunft keinen größeren Veränderungen. In den administrativen und produktionstechnischen Arbeitsabläufen ist aufgrund der wachsenden Produktionszahlen mit positiven Skaleneffekten zu rechnen.

Aufgrund der Produkt- und Marktpositionierung von Vectron wird auch in naher Zukunft mit gleichbleibenden Rohmargen gerechnet. Es deutet sich momentan, trotz des intensiven Wettbewerbs, kein kurzfristiger bzw. entscheidender Preisdruck an. Durch die angestrebte hohe Innovationsrate wird vielmehr davon ausgegangen, dass das aktuelle Niveau auch langfristig gehalten werden kann. Die aktuellen Ergebnisrenditen dürften sich durch die zu erzielenden Größenvorteile noch weiter steigern lassen.

Für das erste Quartal 2007 ist ein Börsengang im Entry Standard der Deutschen Börse geplant. Zu diesem Zweck soll das Grundkapital von T€ 400 auf T€ 500 erhöht werden. Durch die infolge der Kapitalerhöhung zufließenden liquiden Mittel in Höhe von voraussichtlich rund T€ 5.000 lassen sich die Reaktionsgeschwindigkeit und die Flexibilität im Bereich der Produktentwicklung deutlich ausbauen.

5. Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag

Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag sind nicht zu verzeichnen.

Münster, den 22. März 2007
 Vectron Systems AG
 Der Vorstand



Jens Reckendorf



Thomas Stümmler

Bilanz zum 31.12.2006

AKTIVA	31.12.2006			21.3.2006
	€	€	€	€
A. Ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital			0	50.000
- davon eingefordert: 0 € (Vj. 50.000 €)				
B. Anlagevermögen				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		6.030.401		0
II. Sachanlagen				
1. Technische Anlagen und Maschinen		144.996		0
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		152.459		0
3. Geleistete Anzahlungen		<u>4.441</u>	301.896	
III. Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen		<u>30.000</u>	6.362.297	0
C. Umlaufvermögen				
I. Vorräte				
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe		974.740		0
2. Fertige Erzeugnisse und Waren		273.768	1.248.508	0
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		2.462.583		0
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0				
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen		2.099		0
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0				
3. Sonstige Vermögensgegenstände		23.189		0
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0		<u>2.487.871</u>		
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		<u>1.135.324</u>	4.871.703	0
D. Rechnungsabgrenzungsposten			55.203	0
			<u>11.289.203</u>	<u>50.000</u>

PASSIVA	31.12.2006			21.3.2006
	€	€	€	€
A. Eigenkapital				
I. Gezeichnetes Kapital		400.000		50.000
II. Gewinnrücklagen				
gesetzliche Rücklage		40.000		0
III. Genusssrechtskapital		2.816.000		0
IV. Bilanzgewinn		<u>805.621</u>	4.061.621	0
B. Rückstellungen				
1. Steuerrückstellungen		722.800		0
2. Sonstige Rückstellungen		<u>1.276.000</u>	1.998.800	0
C. Verbindlichkeiten				
1. Stille Beteiligung		1.500.000		0
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 0				
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		2.234.648		0
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 13.412				
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		825.659		0
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 825.659				
4. Sonstige Verbindlichkeiten		668.475		0
- davon aus Steuern: € 62.374				
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 0				
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 668.475				
		<u>5.228.782</u>		
		<u>11.289.203</u>		<u>50.000</u>

Gewinn- und Verlustrechnung

Gewinn- und Verlustrechnung		21.03. - 31.12.2006		
		€	€	€
1.	Umsatzerlöse		12.991.315	
2.	Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		208.322	
3.	Sonstige betriebliche Erträge		<u>153.277</u>	13.352.914
4.	Materialaufwand			
a)	Aufwendungen für Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-4.782.199		
b)	Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>-25.706</u>	-4.807.905	
5.	Personalaufwand			
a)	Löhne und Gehälter	-2.027.846		
b)	Soziale Abgaben	<u>-379.499</u>	-2.407.345	
6.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-945.214	
7.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>-2.569.332</u>	-10.729.796	
8.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		17.515	
9.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>-157.446</u>	-139.931	
10.	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit			2.483.187
11.	Außerordentliche Erträge		542.380	
12.	Außerordentliche Aufwendungen		<u>-757.793</u>	
13.	Außerordentliches Ergebnis		-215.413	
14.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-823.395	
15.	Sonstige Steuern		-3.184	
16.	Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne		-117.707	
17.	Vergütung für Genussrechtskapital		<u>-127.867</u>	-1.287.566
18.	Jahresüberschuss			1.195.621

Kapitalflussrechnung

Kapitalflussrechnung		21.03. - 31.12.2006
		€
Ordentliches Periodenergebnis vor Ertragssteuern		2.234.429
+	Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	945.214
+	Zunahme der sonstigen Rückstellungen, soweit diese nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	826.000
+	Sonstige, nicht zahlungswirksame Aufwendungen	56.000
+	Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	20.433
+/-	Abnahme/Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-230.851
+/-	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	994.134
+/-	Ein- und Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	234.587
-	Gezahlte Ertragssteuern	-100.595
=	Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	4.979.351
-	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in das immaterielle Anlagevermögen	-214.722
-	Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen Geschäftseinheiten, soweit zahlungswirksam und unter Berücksichtigung erworbener Finanzmittel	-7.379.305
=	Cashflow aus Investitionstätigkeit	-7.594.027
+	Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	50.000
+	Einzahlungen stiller Gesellschafter	1.500.000
+	Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	5.000.000
-	Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	-2.800.000
=	Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	3.750.000
=	Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	1.135.324
+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	0
=	Finanzmittelfonds am Ende der Periode	1.135.324

I. Allgemeine Angaben zum Unternehmen

Die Vectron Systems AG, Münster, ist auf dem Gebiet der Herstellung und dem Vertrieb von intelligenten Kassensystemen (POS-Systeme) und Kommunikations-Software zur Vernetzung von Filialbetrieben tätig. Der Standort Münster ist sowohl Produktions- als auch Verwaltungssitz, von dem aus alle Vertriebsregionen des In- und Auslands beliefert werden.

Das Unternehmen wurde am 21.03.2006 durch Feststellung der Satzung gegründet.

Die Vectron Systems AG hat den Geschäftsbetrieb durch einen Management-Buy-Out (MBO) erworben. Bis dahin ist das Geschäftsfeld Vectron Systems als unselbständiger Geschäftsbereich der Hansa Group AG, Münster, geführt worden. Der Geschäftsbetrieb wurde am 19.05.2006 aufgenommen. Für weitere Ausführungen wird auf den Lagebericht (Tz. 1.3.) verwiesen.

2. Erläuterungen zum Jahresabschluss und zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der vorliegende Jahresabschluss zum 31.12.2006 wurde auf der Grundlage der deutschen handelsrechtlichen und sie ergänzenden rechtsformspezifischen gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorschriften in der Währung Euro (€) aufgestellt. Als Vorjahreswerte wurden die Eröffnungsbilanzwerte zum 21.03.2006 dargestellt.

Die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung entspricht den handelsrechtlichen und sie ergänzenden rechtsformspezifischen gesetzlichen Vorschriften. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist gem. § 275 Abs. 2 HGB nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Die Gesellschaft gehört gem. § 267 Abs. 2 HGB zu den mittelgroßen Kapitalgesellschaften.

Die immateriellen Vermögensgegenstände und die Gegenstände des Sachanlagevermögens werden mit Anschaffungskosten bewertet. Vermögensgegenstände, die der Abnutzung unterliegen, werden um planmäßige lineare Abschreibungen vermindert. Die planmäßigen Abschreibungen werden im Wesentlichen auf der Grundlage der nachfolgenden gruppeneinheitlichen Nutzungsdauern ermittelt. Von der Bewertungsfreiheit nach § 6 Abs. 2 EStG wurde Gebrauch gemacht.

Kategorie	Jahre
EDV-Programme / Sonstige Rechte	3-10
POS-Software / Konstruktionspläne	6
Sachanlagevermögen	3-12

Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bewertet.

Die Bewertung des Vorratsvermögens erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten. Die Anschaffungskosten entsprechen den Einkaufspreisen. Die fertigen Erzeugnisse sind zu Herstellungskosten bewertet, d.h. Fertigungs- und Materialgemeinkosten sind berücksichtigt worden. Es wurde der niedrigere beizulegende Wert angesetzt, wenn dieser am Abschlussstichtag unter den Anschaffungs- oder Herstellungskosten lag. Zinsen für Fremdkapital werden nicht einbezogen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Vermögensgegenstände sowie die liquiden Mittel werden zum Nennwert bilanziert. Ausfall- und Wertrisiken bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist in angemessener Form sowohl durch Einzel- als auch Pauschalwertberichtigungen Rechnung getragen worden.

Forderungen in ausländischer Währung werden zum Zeitpunkt des Zugangs mit dem Devisenmittelkurs bewertet, soweit dieser am Stichtag nicht niedriger ist.

Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten in der Höhe des Betrages angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlich ist. Verbindlichkeiten sind mit ihren Rückzahlungsbeträgen angesetzt. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden im Zeitpunkt der Entstehung mit dem Devisenmittelkurs oder mit dem höheren Kurs am Bilanzstichtag bewertet.

3. Erläuterungen Aktiva

Die immateriellen Vermögensgegenstände enthalten insbesondere Software Quellcodes für die Vectron POS-Software, Vectron Commander Software sowie Hardware Konstruktionspläne der Kassenmodelle. Sowohl Software als auch Konstruktionspläne werden entsprechend der durchschnittlichen Nutzungsdauer der Kassenmodelle über sechs Jahre abgeschrieben.

Die Vectron Systems AG ist mit 100 % am Tochterunternehmen VectroNet GmbH (Münster) beteiligt, welches Dienstleistungen im Zusammenhang mit Kassensystemen anbietet. Das Eigenkapital der VectroNet GmbH per 31.12.2006 beläuft sich auf € 24.894. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2006 ein negatives Ergebnis von € 1.148 erzielt. Da der VectroNet GmbH gem. § 296 II HGB nur eine untergeordnete Bedeutung zukommt, besteht für die Vectron Systems AG keine Verpflichtung zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches.

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist aus dem Anlagenspiegel ersichtlich.

Die Vorräte setzen sich zum überwiegenden Teil aus Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen für die Produktion der Kassenmodelle zusammen. Handelswaren und Fertige Erzeugnisse spielen nur eine untergeordnete Rolle, da zum einen Streckengeschäfte vollzogen werden und zum anderen keine Lagerproduktion erfolgt. Der Fertigungsprozess setzt erst bei Auftragseingang ein.

4. Erläuterungen Passiva

Entwicklung Eigenkapital [€]	Gezeichnetes Kapital	Gesetzliche Rücklage	And. Gewinnrücklagen	Genussrechtskapital	Bilanzgewinn	Summe
Eigenkapital zum 21.03.2006	50.000	0	0	0	0	50.000
Zuführung Genussrechtskapital				2.816.000		2.816.000
Jahresüberschuss					1.195.621	1.195.621
Zuführung gesetzliche Rücklage		40.000			-40.000	0
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln / Gewinnrücklagen	350.000		350.000 -350.000		-350.000	0
Eigenkapital zum 31.12.2006	400.000	40.000	0	2.816.000	805.621	4.061.621

Das Grundkapital der Vectron Systems AG besteht aus 400.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Bei allen Aktien handelt es sich um Stammaktien mit je einem Stimmrecht. Die Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 25.10.2006 die Zuführung zu den anderen Gewinnrücklagen und die daraus erfolgende Erhöhung des Grundkapitals um € 350.000 auf € 400.000 aus Gesellschaftsmitteln auf Basis der Kapitalerhöhungsbilanz zum 31.07.2006 beschlossen. Die Eintragung der Kapitalerhöhung erfolgte am 14.12.2006.

Die Bilanz ist unter Berücksichtigung der teilweisen Verwendung des Jahresergebnisses aufgestellt worden. Für die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln sind dotierte andere Gewinnrücklagen von € 350.000 verwendet worden. Der gesetzlichen Rücklage gem. § 150 AktG wurde ein Betrag von € 40.000 zugeführt.

Der Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt, in der Zeit bis zum 12.06.2011

das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe von neuen Inhaberstückaktien gegen Bareinlage oder Sacheinlage einmalig oder mehrfach, jedoch höchstens um insgesamt € 200.000, zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Mit den drei Gründungsaktionären bestehen verzinsliche Wertpapierdarlehensverträge mit (steuerlich eingeschränkten) Genussrechten der Festverzinsung und ohne Recht auf Beteiligung an einem Liquidationserlös. Sie sind im Geschäftsjahr zur MBO Finanzierung ausgegeben worden und haben eine Laufzeit vom 22.5.2006 bis 31.12.2012 mit Verlängerungsoption. Sie sind nachrangig, krisenbestimmt und während der Laufzeit unkündbar. Zudem stehen die Darlehen, Zinsen etc. u.a. unter der Fälligkeitsbedingung, dass sie aus Eigenbestandteilen der Darlehensnehmerin erfüllt werden können, die zur freien Ausschüttung / Auszahlung an die Aktionäre zur Verfügung stehen und nicht aus Liquidations-

erlösen dieser stammen. Sie werden daher als Genussrechtskapital gesondert unter dem Eigenkapital ausgewiesen.

Sowohl Darlehensnehmer wie auch Darlehensgeber haben am Rückgabetag ein Optionsrecht statt der Wertpapierrückgabe in Geld zu erfüllen bzw. Geld zu verlangen, wenn der am Rückgabetag börsengehandelte Kurs dabei den am Ausgabestichtag börsengehandelten Kurs (€ 1,39) um mindestens 10% übersteigt bzw. um mindestens 10% unterschreitet. Die Gesellschaft sieht eine dauerhafte Kursüberschreitung im Laufe der nächsten Jahre als sehr wahrscheinlich an. Da sich unter diesen Voraussetzungen am Ende der Darlehenslaufzeit eine Gesamtverpflichtung von € 3.040.000 ergibt, erfolgt über einen fünfjährigen Zeitraum eine ratierliche Zuführung zum Genussrechtskapital von jährlich € 56.000.

Die sonstigen Rückstellungen, die insgesamt als kurzfristig zu klassifizieren sind, teilen sich im Wesentlichen auf nachfolgende Bereiche auf:

Bezeichnung [€]	
Urlaub / Überstunden	80.200
IPO Aufwendungen	450.000
Ausstehende Eingangsrechnungen	286.900
Bonuszahlungen	324.700
Übrige Rückstellungen	134.200
	1.276.000

Die nachrangige stille Beteiligung in Höhe von € 1.500.000 hat eine Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren. Der Ausweis erfolgte zur besseren Klarheit als separater Posten unter den Verbindlich-

keiten anstatt als Ausweis unter den sonstigen Verbindlichkeiten.

Es bestehen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von € 500.000 mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren. Als Sicherheiten für die Gesamtverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden die Quellcodes an der Vectron POS Software sowie Vectron Commander Software hinterlegt.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind ausstehende Verpflichtungen für Genussrechtskapital (€ 71.867) und für die stille Beteiligung (€ 23.542) enthalten.

5. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Segment [€]	Zeitraum	Inland	EU	Drittland	Summe
Vectron POS Kassensysteme	2006	4.919.080	2.671.351	843.445	8.433.876
	2005	0	0	0	0
Software	2006	637.551	343.390	155.038	1.135.979
	2005	0	0	0	0
Handelsware / Zubehör	2006	2.433.435	793.708	194.317	3.421.460
	2005	0	0	0	0
Gesamt	2006	7.990.066	3.808.449	1.192.800	12.991.315
	2005	0	0	0	0
Prozentualer Anteil	2006	61,5	29,3	9,2	100,0
	2005	0,0	0,0	0,0	0,0

Die Umsätze der Vectron Systems AG lassen sich in die drei Produktsegmente „POS Kassensysteme“, „Software“ sowie „Handelsware und Zubehör“ aufteilen. Unter den Sammelbegriff Handelswaren fallen vornehmlich Produkte wie z.B. Drucker, Scanner, Kassenschubladen etc, die stets im Zusammenhang mit Kassensystemen ausgeliefert und bei externen Partnern hinzugekauft werden. Geographisch ist der deutsche Absatzmarkt noch dominierend. Innerhalb der europäischen Union sind die Märkte Niederlande, Großbritannien sowie Frankreich hervorzuheben. Die Umsätze in Drittländern entfallen hauptsächlich auf die Türkei, Australien sowie Nordamerika.

Da die Vectron Systems AG den Geschäftsbetrieb erst zum 19.05.06 aufgenommen hat, sind keine Vorjahresangaben zum Umsatz möglich.

Der Materialaufwand ist aufgrund von günstigen Einkäufen im Zusammenhang mit dem

MBO positiv beeinflusst. Der Sondereffekt lässt sich auf rund € 269.000 beziffern.

In Folge des MBO sind außerordentliche Erträge durch die Verwertung von Vermögensgegenständen entstanden. Die außerordentlichen Aufwendungen sind für Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der Finanzierung des MBO sowie für die Vorbereitung des Börsenganges der Gesellschaft angefallen.

Es sind Aufwendungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag für das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von € 911.203 entstanden. Infolge des außerordentlichen Ergebnisses haben sich die Aufwendungen für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag um € 87.808 reduziert.

Mit der stillen Gesellschafterin besteht ein Teilgewinnabführungsvertrag. Im Berichtszeitraum sind Gewinne für die stille Gesellschafterin in Höhe von € 117.707 angefallen.

Mit den drei Gründungsaktionären bestehen verzinsliche Wertpapierdarlehensverträge mit (steuerlich eingeschränkten) Genussrechten der Festverzinsung und ohne Recht auf Beteiligung am Liquidationserlös. Im Berichtszeitraum sind Zinsvergütungen in Höhe von € 71.867 angefallen. Daneben erfolgte eine ratierliche Zuführung zum Genussrechtskapital von € 56.000 auf den wahrscheinlichen Rückgabewert.

6. Sonstige Angaben

Während des Berichtszeitraumes waren durchschnittlich 80 Angestellte bei der Vectron Systems AG beschäftigt.

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Form von Leasing- und Mietverpflichtungen belaufen sich auf € 12.282.042. Haftungsverhältnisse gem. § 251 HGB bestehen nicht.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen [€]	Gesamt
Leasingverpflichtungen	561.081
Mietverpflichtungen	11.720.961
Summe	12.282.042

bis	davon Restlaufzeit	
	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
1 Jahr	291.919	0
269.162	3.252.059	7.655.888
813.014	3.543.978	7.655.888
1.082.176		

Die Mitglieder des Vorstandes sind unter der Verwaltungsanschrift der Gesellschaft zu erreichen. Die Vorstandsgehälter inklusive Aufwandsentschädigungen, Sachbezügen und Nebenleistungen jeder Art belaufen sich auf € 340.412. Herr Jens Reckendorf (Kaufmann) ist für die Unternehmensbereiche Technik und Entwicklung, Herr Thomas Stümmler (Kaufmann) für die Bereiche Finanzen und Marketing/Vertrieb zuständig. Ein Vorstandssprecher ist nicht benannt.

Der Aufsichtsrat besteht aus den drei nachfolgenden Mitgliedern:

Rechtsanwalt Christian Ehlers
(Vorsitzender)

Dipl. Betriebswirt Jörg Niermann
(stellv. Vorsitzender)

Kaufmann Maurice Oosenbruch

Als Aufsichtsratsvergütung wurden € 20.000 zurückgestellt.

Münster, den 22. März 2007

Vectron Systems AG

Der Vorstand

Jens Reckendorf

Thomas Stümmler

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2006

	Anschaffungskosten					Abschreibungen					Buchwerte	
	Stand	Umbuchung	Zugang	Abgang	Stand	Stand	Umbuchung	Zugang	Abgang	Stand	Stand	
	21.3.2006				21.3.2006	31.12.2006				31.12.2006	21.3.2006	31.12.2006
€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände												
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	0	0	6.911.814	0	6.911.814	0	0	881.413	0	881.413	6.030.401	0
2. Geleistete Anzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	6.911.814	0	6.911.814	0	0	881.413	0	881.413	6.030.401	0
II. Sachanlagen												
1. Technische Anlagen und Maschinen	0	0	171.592	0	171.592	0	0	26.596	0	26.596	144.996	0
2. Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung	0	0	205.097	15.944	189.153	0	0	37.205	511	36.694	152.459	0
3. Geleistete Anzahlungen	0	0	9.441	5.000	4.441	0	0	0	0	0	4.441	0
	0	0	386.130	20.944	365.186	0	0	63.801	511	63.290	301.896	0
Finanzanlagen												
Anteile an verbundenen Unternehmen	0	0	30.000	0	30.000	0	0	0	0	0	30.000	0
	0	0	7.327.944	20.944	7.307.000	0	0	945.214	511	944.703	6.362.297	0

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang (inkl. Anlagespiegel) - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht (inkl. Kapitalflussrechnung) der

Vectron Systems AG,
Münster

für den Zeitraum vom 21.3.2006 bis 31.12.2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit er-

kannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichtes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutref-

fendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

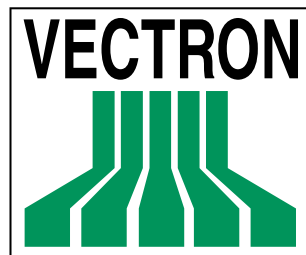
Münster, den 23.3.2007

Dr. Clauß, Dr. Paal und Partner
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Frank Pühse
- Wirtschaftsprüfer -

Michael Benkhoff
- Wirtschaftsprüfer -





Vectron Systems AG

Willy-Brandt-Weg 41
48155 Münster
www.vectron.de
info@vectron.de