



GESCHÄFTSBERICHT 2007

Leading in POS Technology



Kennzahlen 2007

Finanzkennzahlen

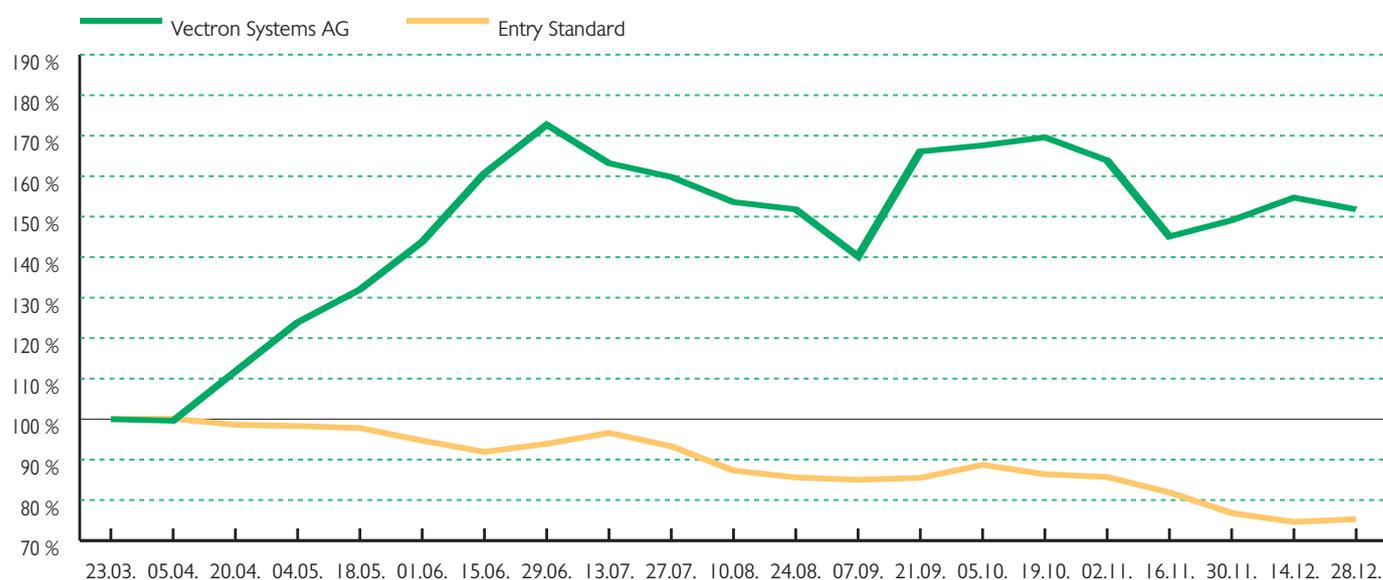
		2006	2007	Veränderung in %
Umsatz	Mio. €	20,9*	25,4	21,5
EBITDA	Mio. €	4,9*	6,7	36,7
EBIT	Mio. €	3,3*	5,4	63,6
Ergebnis nach Ertragssteuern	Mio. €	1,6*	3,0	92,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. €	5,0	4,6	-8,0
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	Mio. €	0,2	0,6	200,0
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen	Mio. €	1,0	1,4	40,0
Ergebnis je Aktie	€	2,99	6,01	101,0
Dividende je Aktie	€	1,60	4,80	200,0
bilanzielle Eigenkapitalquote	%	36,0	66,0	--
wirtschaftliche Eigenkapitalquote	%	50,0	74,0	--
Umsatzrendite nach Ertragssteuern	%	9,0	12,0	--

*Es handelt sich um Pro-Forma-Werte. Alle bis zum 19. Mai 2006 angefallenen Geschäftsvorfälle sind noch im Namen der Hansa Group AG durchgeführt worden. Vectron war bis zu diesem Zeitpunkt ein unselbstständiger Geschäftsbereich, der im Rahmen eines Management-Buy-Outs von der Hansa Group AG, Münster, erworben wurde. Um sinnvolle Vorjahresvergleiche durchführen zu können, wird auf die Pro-Forma-Daten 2006 verwiesen, d. h. das Jahr 2006 wird so dargestellt, als ob die Vectron Systems AG Ihre Geschäftstätigkeit bereits am 01. Januar 2006 aufgenommen hätte.

Mitarbeiterzahlen

	2006	2007	Veränderung
Zahl der Mitarbeiter zum Jahresende	86	95	9
- davon Produktentwicklung	22	25	3
- davon Vertrieb und Support	16	19	3
- davon Produktion	23	24	1
- davon Auszubildende	6	7	1
- davon Übrige	19	20	1
Selbstständige Handelsvertreter	6	8	2

Aktienkursentwicklung 2007





INHALT

Leading in POS Technology

Kennzahlen 2007	02
Brief des Vorstandes	04
Bericht des Aufsichtsrates	07
Meilensteine 2007	10
Unternehmen und Markt	12
Die Produkte	14
Jahresabschluss	18
Lagebericht	19
Bilanz	40
Gewinn- und Verlustrechnung	42
Kapitalflussrechnung	43
Anhang	44
Anlagenspiegel	52
Bestätigungsvermerk	54

Brief des Vorstandes



Sehr geehrte Aktionäre der Vectron Systems AG,

unsere Gesellschaft blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2007 zurück. Ein ganz besonders Highlight war sicherlich der erfolgreiche Börsengang am 23.03.2007, bei dem es trotz der damaligen "Asienkrise" an den Finanzmärkten gelungen ist, die Kapitalerhöhung inkl. Mehrzuteilungsoption voll zu platzieren. Wir bedanken uns nochmals für das Vertrauen, das die Erstzeichner damals in unser Unternehmen gesetzt haben und freuen uns, dass die Vectron Systems AG mit +52% Kursgewinn den 4. Platz von 44 Neuemissionen des Jahres 2007 erringen konnte und somit Ihr Vertrauen gerechtfertigt hat.

Die Basis für diese erfreuliche Kursentwicklung in einem eher schwierigen Börsenumfeld war die positive Entwicklung der Geschäftszahlen, die unsere eigenen Erwartungen zum Börsengang nochmals deutlich übertroffen hat. So konnte der Umsatz um 22% von 20,9 Mio. € (Pro-Forma Vorjahr) auf 25,4 Mio. € gesteigert werden. Da gleichzeitig die Kosten unterproportional stiegen und die Rohmargen stabil gehalten werden konnten, konnten die Umsatzsteigerungen in deutliche Ergebnisverbesserungen umgesetzt werden. Das EBITDA

stieg um 37% von 4,9 Mio. € (Pro-Forma Vorjahr) auf 6,7 Mio. €; das EBIT stieg um 64% von 3,3 Mio. € (Pro-Forma Vorjahr) auf 5,4 Mio. €; das Nachsteuerergebnis stieg von 1,6 Mio. € (Pro-Forma Vorjahr) um 93% auf 3,0 Mio. €. Da diese Verbesserungen auch zu einer kräftigen Steigerung des operativen Cashflows geführt haben, ist die Gesellschaft in der Lage, die Aktionäre in Form einer angemessenen Dividende an diesem Erfolg zu beteiligen. Wir werden daher der Hauptversammlung einen entsprechenden Gewinnverwendungsvorschlag unterbreiten.

Ein altes Sprichwort aus dem Sport lautet: „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel.“

Wie kann die Vectron Systems AG die Erfolge der letzten Jahre sichern und weiter ausbauen? Aus unserer Sicht ist dies nachhaltig nur durch die Umsetzung langfristiger Wachstumsstrategien möglich.

Unser Ziel war und ist es, durch eine konsequente Erweiterung und Erneuerung der Produktpalette und den schrittweisen Ausbau des Vertriebsnetzes, insbesondere im europäischen Ausland, dauerhaft ein gesundes organisches Wachstum zu generieren. Diesen Weg werden wir im Jahr 2008 nachdrücklich weiterverfolgen. So ist ein Ausbau der Entwicklungskapazitäten mit dem Ziel einer mittelfristigen Verdopplung der Innovationsgeschwindigkeit und eine Ergänzung unseres Vertriebsteams in diversen Ländern fest eingeplant. Aber wir profitieren auch schon von den Aktivitäten des Jahres 2007: Das neue mobile Kassensystem Vectron POS MobileXL wird ab dem 2. Quartal unsere Produktpalette verstärken und zum Jahresende wird noch der "große Bruder" Vectron POS MobileXXL hinzukommen.

All diese Schritte dienen dem weiteren Zugewinn von Marktanteilen und somit der Schaffung einer "Firmenkonjunktur", um uns von den teilweise starken Schwankungen der Zielmärkte unabhängig zu machen. Zwar ist es unmöglich, genaue Prognosen über den Verlauf einzelner Jahre zu machen, aber wir sind sehr zuversichtlich, dass

Brief des Vorstandes

es uns so auf Dauer gelingen wird, Vectrons Position als einer der führenden Anbieter von intelligenten Kassensystemen deutlich auszubauen. Unsere solide Bilanz mit einer wirtschaftlichen Eigenkapitalquote von 74 %, hohen Liquiditätsreserven und ohne Bankverbindlichkeiten ermöglicht uns, diese Politik dauerhaft umzusetzen.

Für Sie als Aktionäre bedeutet dies, dass Sie an einem Unternehmen beteiligt sind, welches sich auf sein Kerngeschäft konzentriert, eine klare, nachvollziehbare und erfolgreiche Wachstumsstrategie verfolgt und dabei unnötige Risiken vermeidet.

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns hierbei weiterhin unterstützen und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Münster, im März 2008

Vectron Systems AG
Der Vorstand



Jens Reckendorf



Thomas Stümmler

Bericht des Aufsichtsrats der Vectron Systems AG

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 berichtete der Vorstand jeden Monat schriftlich über die aktuelle wirtschaftliche Lage, gab einen Ausblick auf den Rest des laufenden Geschäftsjahres und zog Vergleiche mit vorangegangenen Berichtsperioden, so dass jederzeit aktuelle Informationen vorlagen.

Zu den Beschlussvorschlägen des Vorstandes hat der Aufsichtsrat unter Berücksichtigung von gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorgaben seine Entscheidungen abgegeben. Beschlüsse sind auch im schriftlichen Umlaufverfahren erfolgt. Im Geschäftsjahr 2007 haben vier Aufsichtsratssitzungen stattgefunden. Aufgrund der geringen Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrates wurde auf die Bildung von Ausschüssen verzichtet.

Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben. Diese ist allgemein auf der Webseite der Gesellschaft zugänglich gemacht worden. Die Vectron Systems AG erklärt, den Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14.06.2007 mit Ausnahmen zu befolgen. Die Ausnahmen werden aufgrund von unternehmensspezifischen Gegebenheiten als sinnvoll erachtet.

Im Geschäftsjahr 2007 hat der Aufsichtsrat den IPO der Gesellschaft begleitet. Der dazu notwendige Beschluss zur Kapitalerhöhung von 400.000 € auf 500.000 € durch Ausgabe von 100.000 neuen, auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 € gegen Bareinlage wurde am 02.03.2007 gefasst.

In der Sitzung am 27.03.2007 wurde der Jahresabschluss 2006 festge-

Bericht des Aufsichtsrates

stellt und der Lagebericht genehmigt. Es erfolgte die Beschlussfassung zum Vorschlag zur Gewinnverwendung und zum Bericht des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss 2006. Weitere Schwerpunkte waren die Berichterstattung über das Ergebnis des IPO (Erstnotierung am 23.03.2007), die Vorbereitung der Hauptversammlung sowie die Strategische Produktentwicklung.

Am 11.05.2007 fand im Anschluss an die Hauptversammlung der Gesellschaft in Frankfurt eine weitere Sitzung statt. Hierbei wurde Herr Christian Ehlers zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats und Herr Jörg Niermann zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Ein weiterer Punkt war die Berichterstattung zur aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung.

In der Sitzung am 11.10.2007 lag der Schwerpunkt auf der Produktplanung für die Folgejahre. Weiterhin beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit den Themen Betreuung des Kapitalmarktes sowie der Neufassung des Deutsche Corporate Governance Codex und den daraus resultierenden Konsequenzen.

Ein Schwerpunkt der letzten Sitzung des Jahres am 17.12.2007 war die Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2008 sowie ein Rückblick auf den Jahresverlauf 2007. Die Planung 2008 wurde vom Vorstand vorgestellt und vom Aufsichtsrat beschlossen. Weiter erfolgte ein Beschluss zum Abschluss eines neuen Mietvertrags für die von der Gesellschaft genutzte Immobilie Willy-Brandt-Weg 41 in Münster sowie zur Restabwicklung der MBO-Vereinbarung des Jahres 2006 mit der Hansa Group AG.

Der vom Vorstand vorgelegte Lagebericht und Jahresabschluss für das Jahr 2007 wurde von der Dr. Clauß, Dr. Paal und Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschlussprüfer hat über die Prüfung in der Aufsichtsratsitzung am 12.03.2008 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 2008

Für den Aufsichtsrat



Christian Ehlers

Vorsitzender des Aufsichtsrats



Neuartiges Kellnerrufsystem: Der Vectron ServiceCall

Die Vectron Systems AG setzt sich als Anbieter branchenspezifischer Komplettlösungen permanent mit den Innovationschancen innerhalb ihrer Zielbranchen auseinander. Bei Befragungen innerhalb der Gastronomie wurden massive Probleme mit der betriebswirtschaftlichen Kennziffer „Umsatz pro Gast“ festgestellt, die insbesondere in vielen klassischen Restaurants verbesserungsbedürftig erschien. Ein Grund hierfür war schnell analysiert: Gäste, die nachbestellen wollten, wurden zu oft übersehen. Innerhalb weniger Monate wurde aus dieser Marktbeobachtung heraus ein ganz neues Produkt generiert: das Vectron ServiceCall-System. Das kleine, diskrete Rufsystem auf Funkbasis benachrichtigt auf Knopfdruck den zuständigen Kellner, dass Service gewünscht wird. Es kann in alle Vectron-Kassensysteme integriert werden. Der ServiceCall wurde auf der Internorga Anfang März 2007 erstmals vorgestellt und sorgte für Aufsehen beim Fachpublikum.

Erfolgreicher Börsengang

Am 23. März 2007 erfolgte der Börsengang der Vectron Systems AG im Entry Standard (Open Market) der Deutschen Börse – kurz nachdem die beiden Unternehmensgründer, Jens Reckendorf und Thomas Stümmler, gemeinsam mit dem Investor Relations Manager Jochen Fischer den Geschäftsbereich Vectron Systems im Zuge eines Management-Buyouts von der Hansa Group AG zurückgekauft hatten. Die drei Altaktionäre besitzen auch nach dem IPO die Mehrheit der Anteile und haben sich zu einer gestaffelten Haltefrist von bis zu zwei Jahren verpflichtet. Die Performance der Vectron Systems AG weist für das Jahr 2007 ein Plus von 52 % im Vergleich zum Emissionspreis aus. Vectron schafft es damit auf Platz 4 der 44 Neuemissionen des Jahres 2007.

Einzigartige Symbiose: Die POS MobileXL

Noch ein weiteres zukunftsweisendes Produkt wurde im Jahr 2007 von der Vectron Systems AG vorgestellt. Die POS MobileXL ist eine Weltneuheit: Als Hybridkasse ist sie die perfekte Symbiose aus mobiler und stationärer Kasse in einem Gerät. Durch die Vereinigung

der Vorteile einer extrem kompakten, äußerst leistungsfähigen stationären Kasse mit der Flexibilität einer vollwertigen mobilen Kasse mit besonders großem Display begründet die Vectron Systems AG mit der Hybridkasse Vectron POS MobileXL ein ganz neues Gerätesegment in der Kassenbranche, am ehesten zu vergleichen mit der seinerzeitigen Entstehung der "Golf-Klasse" im Automobilbau. Bei Roadshows im Herbst stieß dieses völlig neue Kassengenre auf äußerst positive Resonanz und wurde bereits vor der offiziellen Produkteinführung, die erst im März 2008 auf der Internorga erfolgte, hundertfach vorbestellt.

Wiener Feinbäckerei stellt auf Vectron um

Mit der Firma Heberer – besser bekannt als "Wiener Feinbäckerei", dem Namen der Filialen – hat sich im Herbst 2006 ein weiterer der größten deutschen Bäckereifilialisten für Kassensysteme und Software der Vectron Systems AG entschieden. Alle 450 "Wiener Feinbäckereien" wurden im Laufe des Jahres 2007 mit der Vectron POS ColorTouch, dazugehörigen Peripheriegeräten und der Software Vectron Commander ausgestattet. Insgesamt wurden mehr als 600 Kassen mit Zubehör installiert – für Vectron ein Auftragsvolumen im Millionenbereich.

Resümee

Insgesamt blickt die Vectron Systems AG auf ein überaus positives Jahr zurück: erfolgreicher Börseneinstieg, Umsatzwachstum in allen Märkten im In- und Ausland sowie steigende Margen. Nachdem sich die wichtigen Branchen Gastronomie und Bäckerei in den letzten Jahren mit Investitionen zurückgehalten haben, zeigte sich 2007 ein spürbarer Nachholbedarf, der sich in deutlichen Umsatzzuwächsen niederschlug. Zusätzlich positiv wirkte sich erneut die Unternehmensstrategie aus, Märkte durch Innovationen zu schaffen – Abhängigkeiten von aktuellen Markttendenzen werden dadurch erfolgreich minimiert.



Das Unternehmen

Mit mehr als 90.000 Installationen gehört die Vectron Systems AG zu den führenden europäischen Anbietern intelligenter Kassensysteme. Pro Jahr werden derzeit etwa 12.000 bis 14.000 Kassen am Firmensitz in Münster produziert. Die Produktpalette umfasst ein breites Sortiment stationärer und mobiler Kassenmodelle unterschiedlicher Größen und Leistungsfähigkeit, die mit innovativer und wegweisender Technik ausgestattet sind. Neben dem technologischen Führungsanspruch legt die Vectron Systems AG großen Wert auf ein progressives Kassendesign.

Das Besondere an Vectron-Kassen ist die von den Ingenieuren des Unternehmens selbst entwickelte Software. Im Gegensatz zu anderen Herstellern funktionieren alle Kassen mit der gleichen Software und sind daher problemlos untereinander vernetzbar. Zugleich ist die Software so flexibel, dass sie sich für die unterschiedlichsten Branchen anpassen lässt. Kurz gesagt: eine Software für alle Modelle und alle Branchen. Vectron bezeichnet dies als „doppelte Plattformstrategie“.

Der Markt

Der Markt für Kassensysteme ist durch eine große Zahl kleiner Unternehmen geprägt, die vorwiegend national arbeiten und eine kleinere Zahl großer Unternehmen, die international ausgerichtet sind. Die meisten haben sich auf bestimmte Branchen konzentriert, während die von der Vectron Systems AG eingesetzte Software so flexibel ist, dass sie sich an alle Branchen anpassen lässt.

Besonders hoch ist die Marktdurchdringung in der Gastronomie und in der Bäckereibranche, wobei die Ausrichtung des Unternehmens international ist. Derzeit werden die Produkte in 25 Länder weltweit verkauft. Der Vertrieb erfolgt über ein dichtes Netz von ca. 200 Fachhändlern und Distributoren, die auch die Endkundenbetreuung übernehmen. Die Fachhändler und Distributoren werden durch den hausinternen Vertrieb und das Support-Team unterstützt.

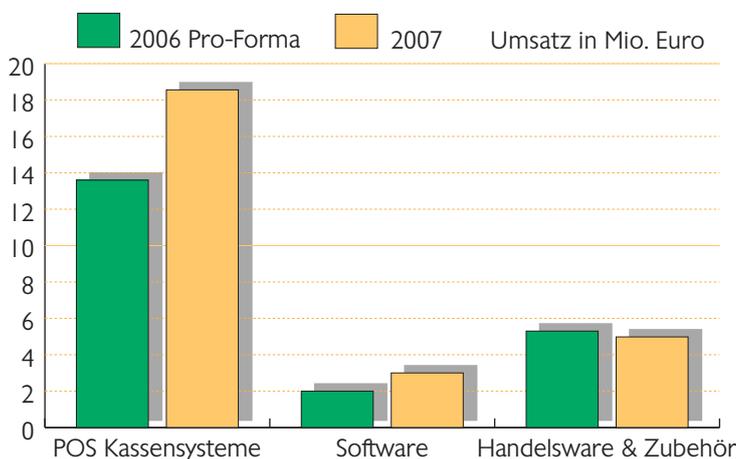
In diversen Auslandsmärkten sieht Vectron noch erhebliches Potenzial zur Steigerung der Umsätze durch intensivere Betreuung. Mit

61 % des Gesamtumsatzes ist der deutsche Markt derzeit noch dominierend. In Österreich, den Niederlanden und der Schweiz kann sich die Vectron Systems AG nach eigener Einschätzung ebenfalls bereits zu den führenden Anbietern zählen. Die Entwicklung in Frankreich, Spanien und Portugal verläuft sehr vielversprechend.

Allgemein gab es 2007 nach Jahren spürbarer Investitionszurückhaltung wieder eine erhöhte Bereitschaft den entstandenen Investitionsstau zu beheben. Diese Tendenz zeigte sich nicht nur im Inland, sondern in vielen Märkten und Regionen. Davon hat die Vectron Systems AG mit deutlichen Umsatzzuwächsen profitiert.

Zwar ist die Zahl der Kassenplätze in Deutschland und Westeuropa seit Jahren relativ konstant, es ist jedoch ein Trend zu hochwertigen, leistungsfähigen Systemen spürbar. Dies gilt insbesondere für Filialbetriebe und die Systemgastronomie – zwei der Hauptzielgruppen der Vectron Systems AG. Hochwertige Systeme werden vor allem dann eingesetzt, wenn nicht nur reine Abrechnungsfunktionen benötigt werden, sondern gleichzeitig weitere betriebswirtschaftliche Lösungen (Bestellwesen, Lagerhaltung, Zeiterfassung etc.) abgedeckt werden sollen.

Insgesamt lassen sich die Umsätze der Vectron Systems AG in die Produktsegmente "POS Kassensysteme", "Software" sowie "Handelsware und Zubehör" aufteilen. Der überwiegende Teil des Umsatzes wird jedoch mit Kassensystemen erzeugt.



*Zur Erläuterung von „Pro-Forma“ s. Seite 2

Die Produkte

POS Mini – Mini Preis, maxi Leistung

Vectrons „Kleinste“, die POS Mini, ist die ideale Einzelkasse für das Small Business – und bietet gleichzeitig Leistungsreserven für Mehrplatz- und Filiallösungen. Obwohl kaum größer als ein DIN-A4-Blatt bietet sie umfassende Kassenfunktionen und setzt wie alle Vectron-Kassen auf die überlegene 64-Bit-Technologie. Zehn, optional fünfzehn Schnittstellen stehen für Peripherie-Geräte bereit.



Die Folientastatur der POS Mini unterstreicht die Orientierung an den Kundenwünschen. Die Tastenbeschriftung ist in Sekunden schnelle ausgetauscht und weder Spritzwasser noch Krümel können der Tastatur etwas anhaben. Optional ist die zusätzliche Ausstattung mit Touch-Screen möglich. Bildschirm und Tastatur verschmelzen dann zu einer großen Eingabefläche. Dort, wo auf wenig Raum leistungsstarke Kassenfunktionen benötigt werden, findet die POS Mini ihren optimalen Einsatzort. Durch die flexible Software ist die POS Mini für den Einsatz in unterschiedlichen Branchen gerüstet.

POS Vario – Schön, schnell, variabel

Die POS Vario ist der perfekte Allrounder unter den Vectron Kassensystemen. Sie kombiniert Ausfallsicherheit, zuverlässigen Schutz gegen Manipulationen und Viren und hohe Benutzerfreundlichkeit. Hub- oder Flachtastatur, Touch-Screen oder Kundendisplay – die POS Vario bietet zahlreiche Ausstattungsmöglichkeiten. In der Touch-Screen-Ausstattung werden die Tasten im unteren Bereich durch variable Soft-Keys im Bildschirm-Bereich ergänzt. Die Hub-Tastatur bietet beste Voraussetzungen zur Eingabe größerer Datenmengen, die Flat-Tastatur perfekten Schutz unter staubigen oder feuchten Umgebungsbedingungen.



Die leistungsfähige 64-Bit-Prozessortechnologie ermöglicht schnelle, umfassende und anschauliche Kassen-Anwendungen. Die POS Vario bietet höchste Flexibilität, unterstützt mit 15 Schnittstellen modernste Peripherie und bietet überlegen starke Leistungsreserven. Die Einsatzmöglichkeit als Netzwerkkasse, Programmierung, Fernwartung und das Auslesen der Kassendaten, auch über große Entfernungen, gehören bei Vectron zur Selbstverständlichkeit.

POS Modular – Eine Kasse, tausend Anwendungen

Die POS Modular eignet sich als Einzel- oder Netzwerkkasse, als Drucker- oder Datenserver genauso wie als Kitchen Video Controller. Sie kommuniziert im Verbund mit bis zu 200 Kassen und 100 Druckern und bietet z. B. Speicherplatz für bis zu 100.000 Artikel, über 65.000 Kunden und 1.000 Bediener. Sie ist in zahlreichen Varianten lieferbar und perfekt für die Wand- oder Unter-Tisch-Montage ausgelegt. Maßgeschneiderte Komponenten in 64-Bit-Technologie sorgen für Tempo und Sicherheit in der Bedienung und bieten optimale Schutzfunktionen. Bediener- und Kellnerschlösser, Zusatztastaturen, PC-Mäuse und andere Peripheriegeräte werden über 15 Schnittstellen unterstützt. Optional ist die Bedienung über einen Touchscreen möglich. Die weitreichend konfektionierbare Software der POS Modular fügt sich nahtlos in bestehende Arbeitsvorgänge ein und erhöht die Anwenderfreundlichkeit. In Kombination mit der Kommunikationssoftware Vectron Commander bietet die POS Modular die optimalen Voraussetzungen für eine umfassende Back-Office-Anbindung.



POS ColorTouch – Fühlbar farbig

Die POS ColorTouch kombiniert exzellente Leistung und innovatives Design. Ihr großes, spritzwassergeschütztes Farbdisplay ist mit einer interaktiven Touchscreen-Oberfläche ausgestattet, die sich intuitiv bedienen und auch aus eher ungünstigen Winkeln ablesen lässt. Tischpläne werden ebenso übersichtlich dargestellt wie das Brötchenangebot einer Bäckerei mit mehr als 100 Sorten. Die Kasse lässt sich in die Arbeitsplatte integrieren oder hängend installieren. Sie bietet Platz für ein internes Kundendisplay sowie Einbaumöglichkeiten für Bediener- und Kellnerschlösser. Zusammen mit dem formschönen Edelstahlständer stellt sie die perfekte Lösung für den Thekeneinsatz in gehobenem Ambiente dar. Die POS ColorTouch arbeitet perfekt mit den anderen Vectron-Modellen im Netzwerk zusammen, nutzt die leistungsstarke 64-Bit-Elektronik und bietet zahlreiche Schnittstellen. Sie lässt sich mithilfe des Vectron Commanders programmieren, fernwarten sowie orts- und zeitunabhängig auslesen: eine ideale Kombination für alle Filial- und Shop-Lösungen!



Die Produkte



POS MobilePro – Weniger laufen. Mehr verdienen.

Die POS MobilePro ist extrem leicht, stoßfest, kompakt, benutzerfreundlich und gleichzeitig edel im Design. Sie basiert auf der gleichen leistungsstarken Technologie und Software wie unsere stationären Kassensysteme und ist auch ohne aktuelle Funkverbindung voll funktionsfähig. Sobald der Bediener in die Funkzone zurückkehrt, werden die erfassten Daten blitzschnell übertragen. Über WLAN lässt sich die POS MobilePro in bestehende Netze integrieren, über Bluetooth kann z.B. ein mobiler Drucker angeschlossen werden. Ihr Magnesiumgehäuse macht die POS MobilePro wasser- und staubdicht, so dass auch verschüttete Getränke ihr nichts anhaben können. Ihr brillantes, transflektives Farbdisplay garantiert hohe Ablesesicherheit. Wird sie gekippt, beispielsweise um dem Kunden eine Bestellung zu zeigen, stellt der eingebaute Neigungssensor die Bildschirminformationen automatisch um 180° gedreht dar.



POS MobileXL - Beides in einem: stationär und mobil.

Die einzigartige Hybridkasse ist sowohl mobil als auch stationär einsetzbar. Durch die Vereinigung der Vorteile einer extrem kompakten, äußerst leistungsfähigen stationären Kasse mit der Flexibilität einer vollwertigen mobilen Kasse mit besonders großem Display begründet Vectron mit der Hybridkasse POS MobileXL ein ganz neues Gerätesegment in der Kassenbranche. Die stoßfeste und wasserdichte, universell einsetzbare Vectron POS MobileXL besitzt bei äußerst geringer Stellfläche u. a. einen 5,7 Zoll großen, transflektiven Touchscreen, integriertes WLAN, einen berührungslosen Kartenleser sowie zahlreiche weitere High-Tech-Features. Durch 180°-Drehung des Bildschirminhaltes ist sie für Links- und Rechtshänder geeignet.



Vectron ServiceCall – Besserer Service. Mehr Umsatz.

Der Vectron ServiceCall ist ideal, um über die Optimierung der Servicequalität die Kundenzufriedenheit zu steigern und den Umsatz pro Gast zu erhöhen. Wird der Bestellwunsch des Gastes von der Servicekraft übersehen, muss der Gast nicht mehr rufen oder gesticulieren: Ein Knopfdruck reicht bei den batteriebetriebenen, kabellosen Tischsendern aus und schon wird auf dem Kassenscreen per

Funkübertragung der Ruf des Gastes optisch dargestellt. Mit Zunahme der Wartezeit beschleunigt sich das Blinksignal. Der Vectron ServiceCall ist auch als Rufsystem von der Küche an die Servicekraft einsetzbar, wenn Speisen bereitstehen.

POS PC – Macht den PC zur Kasse.

POS PC macht die leistungsstarke Vectron-Kassensoftware auch für PCs mit Windows-Betriebssystemen nutzbar. Damit wird es möglich, Office-Programme, Warenwirtschaftsprogramme oder E-Mail-Funktionen direkt am Kassensplatz zu nutzen. Trotz unterschiedlicher Hardware-Basis ist POS PC mit allen anderen Vectron-Kassensystemen vernetzbar. Beide Systeme bieten gleiche Funktionen, Programmroutinen und ein einheitliches, untereinander austauschbares Datenformat für Artikel, Umsätze und weitere Leistungen. Ein weiterer Vorteil der POS PC-Kasse liegt in der höheren Bildschirmauflösung. Die Software kann auf jeder PC-Hardware mit Windows-Betriebssystem eingesetzt werden. In Kombination mit der Vectron POS-PC-Software entsteht ein Spitzenprodukt für höchste Ansprüche.

Vectron Commander – Intelligent vernetzt.

Der Vectron Commander verbindet die Zentrale mit allen Filialkassen – bei Bedarf weltweit. Entscheidende Vorteile bietet er bei der Stammdatenpflege und im Berichtswesen. Änderungen an den Artikel-daten können an eine einzelne Kasse, aber auch an beliebige Gruppen innerhalb der Netzwerkkassen übertragen werden. Der Vectron Commander ist das ideale Werkzeug zur effizienten Kommunikation zwischen Kasse und PC. So ist ein einheitlicher Datenbestand in den Kassen bei geringstem Pflegeaufwand sichergestellt. Die Software ist frei skalierbar und lässt sich konzernweit einsetzen. Mehrplatzfähigkeit, ein ausgeklügeltes Sicherheitssystem, zeitgesteuerter Datenaustausch und umfassende, individuelle Auswertungsmöglichkeiten zeichnen sie aus. Alternativ exportieren Sie die Daten auch im Microsoft-Excel-Format und übernehmen sie ohne Umwege in Berichte, Diagramme und Präsentationen. Die offene und gut dokumentierte Datenschnittstelle ist der Schlüssel zur Integration des Vectron Commanders in Back-Office-Lösungen.



Inhalt Lagebericht

1.	Geschäftsverlauf	19
1.1.	Branchenentwicklung	19
1.2.	Umsatz- und Auftragsentwicklung	20
1.3.	Produktion und Beschaffung	22
1.4.	Investitionen	23
1.5.	Finanzierung	24
1.6.	Personalbereich	25
1.7.	Vergütungssystem	26
1.8.	Sonstige wichtige Vorgänge	26
2.	Vermögens- und Finanzlage	26
3.	Ertragslage.....	29
4.	Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag	31
5.	Risikoberichterstattung	31
5.1.	Geschäftsrisiken	31
5.2.	Prozess- und Wertschöpfungsrisiken	32
5.3.	Finanzrisiken	33
5.4.	IT-Risiken	34
5.5.	Einkaufs- und Kooperationsrisiken	34
5.6.	Personalrisiken	34
5.7.	Produktrisiken	35
6.	Prognosebericht	35
6.1.	Zukünftige Branchenentwicklung	35
6.2.	Zukünftige Produktentwicklung	37
6.3.	Zukünftige Geschäftsentwicklung	38

Das Geschäftsjahr 2007 ist das erste vollständige Geschäftsjahr der am 21. März 2006 neu gegründeten Vectron Systems AG. Die eigentliche Geschäftstätigkeit wurde am 19. Mai 2006 aufgenommen. Bis dahin war Vectron ein unselbständiger Geschäftsbereich, der im Rahmen eines Management-Buy-Outs von der Hansa Group AG, Münster, erworben wurde. Alle bis zum 19. Mai 2006 angefallenen Geschäftsvorfälle sind noch im Namen der Hansa Group AG durchgeführt worden. Um sinnvolle Vorjahresvergleiche durchführen zu können, wird an den geeigneten Stellen auf die Pro-Forma-Daten 2006 verwiesen, d. h. das Jahr 2006 wird so dargestellt, als ob die Vectron Systems AG bereits ihre Geschäftstätigkeit am 01. Januar 2006 aufgenommen hätte.

I. Geschäftsverlauf

I.1. Branchenentwicklung

Die in den letzten Jahren zu beobachtende Entwicklung innerhalb der POS- („Point of Sale“) Branche hat sich auch im Jahr 2007 fortgesetzt. Einerseits ist ein deutlicher Trend zu sehr preisgünstigen Kassensystemen auf PC-Basis zu beobachten und andererseits ein Trend zu hochwertigen und leistungsfähigen proprietären Systemen, insbesondere für den Filialbereich und die Systemgastronomie. Bei den günstigen PC-Modellen ist nahezu ausschließlich der Verkaufspreis die dominierende Komponente. Leistungsmerkmale spielen nur eine untergeordnete Rolle. Hochwertige Systeme werden häufig dann eingesetzt, wenn nicht nur reine Abrechnungsfunktionen nachgefragt werden, sondern gleichzeitig auch weitere betriebswirtschaftliche Lösungen (Bestellwesen, Lagerhaltung, Zeiterfassung etc.) abgedeckt werden sollen.

Die Gesamtbranchenentwicklung war nach eigener Einschätzung positiv. Zahlreiche Investitionen, die in den vergangenen Jahren aufgrund der schwierigen Konjunkturaussichten verschoben wurden, werden nun schrittweise wieder nachgeholt. Die Tendenz zur Nachholung von Investitionen zeigt sich dabei nicht nur im Inland oder vereinzelt auf Auslandsmärkten, sondern eher als ein allge-

meiner Aufschwung in vielen Märkten und Regionen. Im Allgemeinen muss jedoch von einem gesättigten Markt für Kassensysteme gesprochen werden. Die Gesamtanzahl der Kassenplätze, insbesondere in Deutschland sowie den westeuropäischen Auslandsmärkten, bleibt relativ konstant.

Anbieter bzw. Hersteller von POS-Systemen sind häufig kleine oder mittelgroße Unternehmen. Es sind nur wenige Hersteller Großkonzerne, die weltweit alle Märkte bearbeiten. Durch die im Verhältnis zu anderen industriellen Branchen geringen Unternehmensgrößen, sind viele Anbieter nur in wenigen Ländermärkten gleichzeitig tätig. Häufig ist sogar nur eine lokale bzw. regionale Präsenz zu beobachten. Die Vectron Systems AG gehört dabei zu den wenigen Anbietern der Branche, die in zahlreichen Ländern und Vertriebsregionen aktiv ist. Eine realistische Ermittlung von Marktanteilen einzelner Unternehmen ist kaum durchzuführen, da bei vielen Marktteilnehmern keine öffentlichen Finanzdaten zur Verfügung stehen.

1.2. Umsatz und Auftragsentwicklung

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.

Produktseitig hat sich Vectron auf hochwertige Systeme mit zahlreichen zusätzlichen betriebswirtschaftlichen Funktionen spezialisiert. Dieses Mehr an Funktionalitäten drückt sich zwar in einer höheren Produktkomplexität und damit in aufwendigeren Herstellungs- und Entwicklungsverfahren aus, garantiert aber ein höheres und stabileres Preisniveau. Neben einer generellen Tendenz zum Austausch von Standardanwendungen durch komplexe Lösungen profitiert Vectron damit in diesem Segment bislang von relativ konstanten Absatzpreisen.

Die Mixtur aus Internationalität und regionaler Betreuung durch örtliche Fachhändler hat sich als erfolgreicher Weg herausgestellt. So konnte im Jahr 2007 gegenüber dem Pro-Forma-Geschäftsjahr 2006 ein Umsatzwachstum von rund 22 % auf T€ 25.421 erzielt werden. Erfreulicherweise wurde dieses Wachstum, trotz der sehr wettbewerbsintensiven Märkte, ohne Preiszugeständnisse erreicht.

Das Gesamtwachstum verteilt sich auf nahezu alle Absatzgebiete und Produkte. Die Marktdurchdringung, in den von Vectron bearbeiteten Marktsegmenten, ist insbesondere in den deutschsprachigen Ländern (Deutschland, Österreich, Schweiz) sowie in den Niederlanden nach eigener Einschätzung und Marktbeobachtung sehr hoch. In diesen Märkten kann Vectron sich zu den führenden Anbietern zählen. Die Umsatzentwicklung in den südwesteuropäischen Ländern (Frankreich, Spanien, Portugal) verläuft sehr vielversprechend. Der vor zwei Jahren begonnene Ausbau der örtlichen Händlernetze zeigt bereits deutlich positive Effekte. Obwohl sich die inländischen Umsätze im Verhältnis zu den Auslandsmärkten bereits auf einem hohen Niveau befinden, konnte der Absatz in Deutschland auch in 2007 um 21 % gesteigert werden. Hier zeigen sich die Auswirkungen einer breiten Installationsbasis und eines gut eingeführten Markennamens, was wiederum zusätzliches Neu- und Ersatzgeschäft generiert. Da der deutsche Markt im Gleichklang mit der Gesamtumsatzentwicklung gewachsen ist, hat sich die Exportquote gegenüber den Vorjahren (aktuell 39 %) nicht nennenswert verändert.

Die umsatzstärksten und bedeutendsten Produktgruppen für Vectron sind die POS Mini, POS Vario, POS ColorTouch sowie die POS MobilePro mit einem Umsatzanteil von insgesamt etwa 69 %. Die jeweiligen Kassenmodelle sind dabei in zahlreichen Ausstattungsvarianten verfügbar, wodurch eine maximale Flexibilität hinsichtlich Einsatzort und Einsatzzweck gegeben ist.

Vectron arbeitet mit sehr kurzen Produktions- und Auftragsvorlaufzeiten, d. h. von einer Bestellung bis zur tatsächlichen Auslieferung vergehen i. d. R. nur wenige Tage. Dementsprechend bauen sich nur geringe Auftragsbestände auf. Die Auftragseingangsentwicklung entspricht daher weitestgehend der Umsatzentwicklung. Im Durchschnitt liegen Auftragsbestände für einen halben Monat vor.

1.3. Produktion und Beschaffung

Die Produktion der Kassensysteme setzt bei Eingang des Kundenauftrages ein. Es erfolgt keine Lagerfertigung, wodurch fertige bzw. halbfertige Erzeugnisse bei Vectron nur eine untergeordnete Rolle spielen. Dieses sogenannte „Built-to-order“-Prinzip 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.

Ein entscheidender Produktions- und Wettbewerbsvorteil 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 Gleichteilestrategie. Dies ermöglicht einerseits eine effiziente Materialbeschaffung und andererseits eine hohe Flexibilität im Rahmen von Neu- und Weiterentwicklungen. Durchgeführte Optimierungen der Hard- und Software stehen i. d. R. immer allen Kassenmodellen zur Verfügung, wodurch sich Entwicklungszyklen stark verkürzen lassen und der gesamte Produktions- und Beschaffungsprozess mit einer geringeren Komplexität auskommt.

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. Zudem kann durch den mehrsprachigen Webshop auch außerhalb der normalen Geschäftszeiten bereits der Bestellprozess eingeleitet werden. Infolgedessen wird nicht nur bei Vectron die Kapitalbindung minimiert, sondern auch beim bestellenden Fachhandelspartner, der aufgrund der kurzen Lieferzeiten kein eigenständiges Lager vorhalten muss.

Für die Produktion am Standort Münster ist kein aufwendiger Maschinenpark erforderlich, da der gesamte Prozess sich auf die Montage der angelieferten elektronischen Komponenten und die Qualitätssicherung beschränkt. Hierdurch können die Produktions-

kapazitäten sehr flexibel eingeteilt und erweitert werden. Produktionsausfälle aufgrund von Maschinenausfallzeiten im Produktionsprozess können daher nicht auftreten. Energiekosten sind bei der Produktion der Kassensysteme ein untergeordneter Faktor.

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 vorgehalten.

Da bei vielen elektronischen Bauteilen längere Bestellzyklen üblich sind, muss eine Mindestmenge aller Komponenten eingelagert werden. Aus der Erfahrung der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass das Volumen des Vorratsvermögens das Äquivalent von zwei Monatsumsätzen umfassen sollte. Um eine jederzeitige Lieferfähigkeit auch bei Umsatzspitzen garantieren zu können, ist es vereinzelt auch sinnvoll, das Vorratsvolumen punktuell zu erhöhen. Im Geschäftsjahr 2007 hatten die Vorräte ein durchschnittliches monatliches Volumen von T€ 1.499. Die Umschlaghäufigkeit des Vorratsvolumens im Verhältnis zum Umsatz lag in 2007 bei einem Faktor von 16.

1.4. Investitionen

Die Vectron Systems AG entwickelt sowohl Software als auch Hardware. Die Vectron POS Software wird in den Kassenmodellen eingesetzt, der Vectron Commander dient als Kommunikationssoftware. Für die Weiter- und Neuentwicklung der Software, die zum zentralen Know-how des Unternehmens gehört und als ein entscheidender Baustein zur Generierung der Rohmargen beiträgt, wurden im Geschäftsjahr 2007 Personalkosten von T€ 1.118 aufgewendet. Diese werden direkt als Aufwand erfasst und nicht aktiviert. Neben der Softwareentwicklung wird auch die Hardware federführend, unter

enger Einbindung von Lieferanten, im Hause entwickelt. Die zukünftigen Lieferanten der Bauteile werden bereits zu Beginn des Entwicklungsprozesses eng eingebunden, um spätere Schnittstellenprobleme möglichst vermeiden zu können. Um die gesamte Produktpalette stets auf aktuellem technischen Niveau halten zu können, wird als Zielrichtung die Neuentwicklung von ein bis zwei Hardwaremodellen jedes Geschäftsjahr angestrebt.

Der Schwerpunkt der Investitionen lag im Geschäftsjahr 2007 bei der neuen Produktgeneration POS MobileXL. Hierbei handelt es sich um eine Erweiterung des mobilen Kassenportfolios. Die POS MobileXL ist gegenüber der POS MobilePro mit einem deutlich größeren Display ausgestattet. Hierdurch ergeben sich zusätzliche Anwendungsmöglichkeiten und das Potenzial, neue, bislang noch nicht erreichte Kundensegmente bedienen zu können. Für die POS MobileXL wurden im Jahr 2007 Anzahlungen von T€ 240 geleistet. Diese entfallen zu einem überwiegenden Teil auf Werkzeugkosten für die spätere Produktion sowie auf Dienstleistungen für Platinen- und Designpläne.

Neben den o. g. Investitionen standen im abgelaufenen Geschäftsjahr hauptsächlich die EDV-Infrastruktur sowie eine verbesserte Ausstattung der Arbeitsplätze im Focus. Für diese Maßnahmen wurden insgesamt T€ 361 aufgewendet. Für kleinere Entwicklungsprojekte sind zusätzlich noch T€ 47 angefallen.

1.5. Finanzierung

Die im Geschäftsjahr 2007 getätigten Investitionen von T€ 648 konnten vollständig aus eigenen Mitteln getätigt werden. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist mit T€ 4.284 sehr zufriedenstellend ausgefallen, so dass einerseits Bankverbindlichkeiten in Höhe von T€ 2.213 zurückgeführt wurden und andererseits auch den Restkaufpreisverbindlichkeiten aus dem MBO gegenüber der Hansa Group AG in Höhe von T€ 500 aus eigenen Mitteln nachgekommen werden konnte.

Im März 2007 wurde eine Kapitalerhöhung im Rahmen eines Börsenganges durchgeführt (vgl. auch Tz. 1.8.). Im Rahmen dieser

Kapitalerhöhung sind der Gesellschaft liquide Mittel in Höhe von T€ 5.600 zugeflossen. Diese liquiden Mittel versetzen Vectron in die Lage, auch bei einer zukünftigen Forcierung der Entwicklungsgeschwindigkeit, Produktentwicklungen aus eigenen Mitteln bestreiten zu können. Hierdurch lässt sich der Entwicklungsvorsprung vor anderen Herstellern sichern und möglichst noch ausbauen.

Nicht in der Bilanz enthalten sind zukünftige Leasing- und Mietverpflichtungen in Höhe von T€ 11.400. Der überwiegende Anteil entfällt dabei auf den Mietvertrag für den Standort Münster in Höhe von T€ 10.908. Die übrigen finanziellen Verpflichtungen entfallen auf Leasingaufwendungen für den Fuhrpark, für die EDV-Infrastruktur sowie auf Werkzeugkosten für Hardwareentwicklungen. Ein Anteil der gesamten finanziellen Verpflichtungen von T€ 6.843 hat eine Laufzeit von über 5 Jahren.

Währungs- und Kursrisiken spielen momentan bei der Vectron Systems AG nur eine untergeordnete Rolle. Dennoch wird im Rahmen von Sicherungsstrategien bei der Beschaffung das Wechselkursrisiko des US-Dollars regelmäßig abgesichert (Beschaffungsquote in Fremdwährung unter 10 %), um Planungssicherheit zu erhalten. Auf der Absatzseite sind aktuell keine Absicherungen sinnvoll, da 99 % der Umsätze in Euro fakturiert werden und somit das Wechselkursrisiko auf die jeweiligen Abnehmer ausgelagert wurde. Sollte der in fremder Währung fakturierte Umsatz jedoch ansteigen, werden auch für diesen Fall Sicherungsstrategien eingeführt.

1.6. Personalbereich

Vectron beschäftigt zum Stichtag 87 festangestellte Mitarbeiter sowie sieben Auszubildende. Davon entfallen auf die Bereiche Entwicklung und Produktmanagement, die für das Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellen, 25 Personen, was einem Anteil von rund 29 % der Gesamtbelegschaft entspricht. Der Anteil der Entwicklung und des Produktmanagements wird zukünftig auf deutlich über 30 % ansteigen.

Der Altersdurchschnitt der Belegschaft liegt bei 36 Jahren, wobei bereits viele Mitarbeiter langjährig im Unternehmen (bzw. im

ehemaligen Geschäftsbereich Vectron) beschäftigt sind. Die Arbeitszeiten werden flexibel über Gleitzeitregelungen gestaltet. Die Fluktuation innerhalb der Belegschaft ist sehr gering. Zur Mitarbeitermotivation und zur langfristigen Bindung an das Unternehmen wurden variable Gehaltsbestandteile eingeführt, die von der Ertragslage des Unternehmens abhängig sind. Hierbei handelt es sich um ein mehrstufiges Bonussystem, von dem alle Mitarbeiter partizipieren.

1.7. Vergütungssystem

Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft erhalten neben einer festen Vergütung auch eine ergebnisabhängige Komponente, die an das operative Ergebnis (Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen) gekoppelt ist. Zudem steht jedem Vorstandsmitglied ein Firmenfahrzeug zur Verfügung. Optionsrechte für den günstigen Erwerb von eigenen Aktien werden nicht gewährt. Der Aufsichtsrat erhält eine jährliche Fixvergütung. Variable Komponenten sind nicht vorgesehen. Hinsichtlich der Angabe der individualisierten Vergütungen wird auf den Anhang verwiesen.

1.8. Sonstige wichtige Vorgänge

Die Vectron Systems AG hat im März 2007 einen Börsengang (IPO) durchgeführt. Die Aktien sind im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse, einem Segment des Freiverkehrs, notiert. Die Erstnotiz fand am 21.03.2007 statt. Im Rahmen des Börsengangs ist eine Kapitalerhöhung vorgenommen worden. Das gezeichnete Kapital wurde von T€ 400 auf T€ 500 durch die Ausgabe von 100.000 neuen Aktien erhöht. Der Erstausgabepreis wurde mit € 56 je Aktie festgelegt, wodurch der Kapitalrücklage ein Betrag von T€ 5.500 zugeführt werden konnte.

2. Vermögens- und Finanzlage

Der überwiegende Anteil des Anlagevermögens entfällt auf immaterielle Vermögensgegenstände. Große Anteile davon sind im Zuge

des im Jahre 2006 durchgeführten MBO von der Hansa Group AG gekauft worden und bestehen vornehmlich aus Software-Sourcecodes und Hardwarekonstruktionsplänen. Diese Vermögensgegenstände sind gem. der Lebenszyklen der Kassenmodelle von sechs Jahren aktiviert worden. Die Restlaufzeiten liegen zum Bilanzstichtag zwischen vier und fünf Jahren. Im Geschäftsjahr 2007 sind für immaterielle Vermögensgegenstände Abschreibungen von T€ 1.233 angefallen, was einem Anteil von 91 % der Gesamtjahresabschreibungen entspricht. Als Sachanlagen werden hauptsächlich technische Geräte für die Produktentwicklung sowie Büro- und EDV-Ausstattungen geführt.

Das Vorratsvermögen beläuft sich zum Bilanzstichtag auf T€ 1.569 und hat sich damit um ca. 25 % gegenüber Vorjahr erhöht. Die Ausweitung des Vorratsvermögens geht einher mit der erzielten Umsatzsteigerung und der notwendigen Sicherung der jederzeitigen Lieferfähigkeit. Das Volumen entspricht zum Bilanzstichtag rund 75 % eines durchschnittlichen Monatsumsatzes.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind im Jahresvergleich recht deutlich um 58 % angestiegen. Hierbei handelt es sich jedoch nur um eine einzelne Spitze zum Stichtag. Die Reichweite der Forderungen liegt zum Bilanzstichtag bei rund 55 Tagen. Innerhalb des Jahres haben sich die Reichweiten zwischen 37 und 55 Tagen bewegt. Schwankungen entstehen i. d. R. durch größere Einzelumsätze, die evtl. mit verlängerten Zahlungszielen vergeben werden. Grundsätzlich werden Zahlungsziele bis zu 60 Tagen vergeben, in Einzelfällen werden auch 90 Tage gewährt. Zahlungsausfälle hat es im Geschäftsjahr 2007 nicht gegeben.

Durch den Börsengang sind der Gesellschaft finanzielle Mittel in Höhe von T€ 5.600 zugeflossen. Diese werden für den weiteren Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen sowie der Forcierung der Entwicklungsgeschwindigkeit benötigt. Zudem stellen diese Mittel ein Risikopolster für die Einführung von Fiskalspeichern in einigen europäischen Vertriebsgebieten dar (vgl. auch Tz. 5.3.). Da in 2007 infolge des hohen eigenen Cashflows diese Mittel noch nicht benötigt wurden, sind Teile hiervon im Rahmen einer Anlage mit variabler Verzinsung und Kapitalerhaltungsstrategie zur Optimierung

Lagebericht

der Zinserträge angelegt worden. Der Anteil der Anlage, der in Form von festverzinslichen Anleihen mit Restlaufzeiten bis Juni 2008 investiert wurde, wird unter der Position „Sonstige Wertpapiere“ im Umlaufvermögen ausgewiesen. Die übrigen liquiden Mittel werden als Tages- und Termingelder angelegt.

Das bilanzielle Eigenkapital ist aufgrund der Kapitalerhöhung im Verhältnis zum Vorjahr deutlich auf T€ 12.086 angestiegen. Die Eigenkapitalquote beläuft sich auf 66 %. Das gezeichnete Kapital setzt sich aus 500.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit jeweils einem Stimmrecht zusammen. Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 10.11.2008 eigene Aktien bis zu einem Anteil von 10 % des Grundkapitals zu erwerben. Zudem besteht ein genehmigtes Kapital in einer Höhe von T€ 250 bis zum 08.06.2012.

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 teilweise 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 74 %. Hinsichtlich der im Eigenkapital ausgewiesenen Genussrechte wird auf die Ausführungen im Anhang verwiesen.

Nennenswerte Bankdarlehen zur Finanzierung des Unternehmens sind aktuell nicht vorhanden und nicht notwendig. Die vorhandenen Finanzierungsinstrumente (Stille Beteiligung und Genussrechtskapital) sind mittel- und langfristiger Natur und haben Eigenkapitalcharakter. Neben den vorhandenen liquiden Mitteln steht der Gesellschaft noch zusätzlich eine Kreditlinie für mögliche Finanzierungen zur Verfügung.

Aufgrund des deutlichen Anstiegs des Vorsteuerergebnisses, sind auch die Steuerrückstellungen entsprechend angestiegen. Die sonstigen Rückstellungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 13 % zurückgegangen. Größte Einzelposition sind dabei die ergebnisabhängigen Bonuszahlungen für Mitarbeiter. Alle Rückstellungen sind als kurzfristig zu klassifizieren.

Die Liquiditätsslage von Vectron hat sich im abgelaufenen Ge-

schäftsjahr, auch unabhängig vom Zufluss aus dem Börsengang, sehr positiv entwickelt. Das Geschäftsmodell bindet auch bei steigenden Umsätzen nur maßvoll zusätzliche liquide Mittel im Bereich der Forderungen sowie des Vorratsvermögens. Der gesamte Produktionsprozess kommt mit einer verhältnismäßig geringen Kapitalbindung aus. Zum Bilanzstichtag lag die Summe des Finanzmittelfonds (Liquide Mittel zzgl. Sonstige Wertpapiere) und der kurzfristigen Forderungen im Verhältnis zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen (Liquidität 2. Grades) bei 229 %. Vectron ist damit in der Lage, jederzeit allen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Hinsichtlich der weiteren Aufschlüsselung der Veränderung der liquiden Mittel wird auf die Kapitalflussrechnung verwiesen.

3. Ertragslage

Die Rohertragsquote (Umsatz zzgl. Bestandsveränderungen und abzgl. Materialeinsatz) lag in 2007 bei rund 64 %. Damit konnte das Ergebnis des Pro-Forma-Vorjahres um rund 3-%-Punkte übertroffen werden. Positiv beeinflusst wurde die Marge insbesondere durch eine Verschiebung im Produktmix. Einkaufs- und Verkaufspreise der Einzelprodukte haben sich nicht wesentlich verändert. Die erzielte Rohmarge ist als Durchschnitt aller Produktgruppen anzusehen. Einzelne Produkte können sowohl positiv als auch negativ davon abweichen. Einflussfaktoren, die in naher Zukunft eine größere Schwankung dieser Rohertragsquote erwarten lassen, sind aktuell nicht ersichtlich. Da Verschiebungen innerhalb des Produktmixes nie ganz auszuschließen sind und auch einer normalen Entwicklung unterliegen, ist von einer üblichen bzw. normalen Rohertragsquote zwischen 61 % und 65 % auszugehen.

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 das übliche Gehalt hinaus – an

guten Geschäftsergebnissen.

Es wird in den nächsten Jahren durch den Ausbau der Vertriebsstrukturen und durch die Erweiterung der Produktpalette mit steigenden Geschäftsvolumina gerechnet. Dies wird auch zu einem weiteren Mitarbeiteraufbau führen. Dieser Mitarbeiteraufbau wird jedoch mittel- und langfristig unterproportional ausfallen können, so dass der Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz weiter zurückgehen wird.

Die sonstigen Aufwendungen lassen sich im Wesentlichen in Vertriebskosten (T€ 2.772) sowie Betriebskosten (T€ 1.572) aufteilen. Unter die Vertriebskosten fallen insbesondere Aufwendungen für die Betreuung der Fachhändlernetze sowie Messeaufwendungen. Die Betriebskosten werden vornehmlich durch Aufwendungen im Zusammenhang mit der Immobilie am Standort Münster sowie Leasingaufwendungen verursacht. Verwaltungskosten (T€ 430) und sonstige Aufwendungen (T€ 102) spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Die zum 31.12.2006 vorhandenen Bankdarlehen sind in 2007 per Ende April weitestgehend zurückgeführt worden. Für die ersten Monate sind daher noch Zinsaufwendungen entstanden. Infolge des Börsenganges konnten kurzfristig nicht benötigte liquide Mittel angelegt werden, so dass Zinserträge von T€ 161 erwirtschaftet wurden.

Im Jahresabschluss 2006 ist der überwiegende Anteil der Aufwendungen für den Börsengang 2007 bereits zurückgestellt worden. Die Aufwendungen, die im Rahmen des IPO erst 2007 verursacht wurden, belasten das aktuelle Ergebnis mit T€ 140. Aufgrund des einmaligen Charakters dieser Positionen, erfolgt der Ausweis unter den Außerordentlichen Aufwendungen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte ein Nachsteuerergebnis von T€ 3.004 erzielt werden. Dies entspricht einer Umsatzrendite von rund 12 %. Im Rumpfgeschäftsjahr des Vorjahres wurde ein Ergebnis von T€ 1.196 erzielt. Unter der Annahme eines vollständigen Pro-Forma-Vorjahres hätte sich ein Vorjahres-Ergebnis von T€ 1.555 ergeben. Im Vergleich zum Pro-Forma-Vorjahr konnte das Ergebnis um 93 % gesteigert werden.

4. Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag

Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag sind nicht zu verzeichnen.

5. 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. Es findet eine regelmäßige Risikobestandsaufnahme 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.

5.1. Geschäftsrisiken

Das Geschäftsmodell von Vectron ist auf kurze Auftragsdurchlaufzeiten ausgelegt. Die Geschäftspartner bestellen daher i. d. R. sehr kurzfristig, so dass nur geringe Auftragsbestände von etwa einem halben Monat vorhanden sind. Dies erhöht grundsätzlich die Unsicherheit und das Planungsrisiko hinsichtlich notwendiger Produktionskapazitäten sowie der Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Der Wettbewerb in der Kassenbranche ist sehr intensiv. Vielfach wird, insbesondere in den Branchensegmenten, in denen die Leistung nicht im Vordergrund steht, ausschließlich über den Preis verkauft. Dies könnte zu einem Preisdruck auch bei höherwertigen Systemen führen. Um dem zu begegnen, überarbeitet und verbessert Vectron die Produktpalette laufend, um zusätzliche Alleinstellungsmerkmale zu schaffen.

Der Absatz von Kassensystemen ist in vielen Vertriebsregionen eng mit der wirtschaftlichen Entwicklung verbunden. In Abschwungphasen oder bei Eintrübung der Konsumstimmung kann es dazu kommen, dass die Investitionsneigung der Endkunden über-

proportional abnimmt. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, werden sukzessive neue Vertriebsregionen erschlossen, um die Abhängigkeit von einzelnen Märkten reduzieren zu können.

Eine Änderung von gesetzlichen Rahmenbedingungen (z. B. Einführung eines Fiskalspeicherzwangs für Kassensysteme) kann dazu führen, dass durch zusätzliche technische Auflagen Produktpassungen notwendig werden. Zum einen können hierdurch finanzielle Aufwendungen entstehen, die nicht durch den Kunden getragen werden. Zum anderen entstehen evtl. technische Hürden, so dass Produktlinien nicht weiter gefertigt oder ganze Vertriebsregionen nicht mehr beliefert werden können. Hierdurch sind kurzfristig nicht unerhebliche Umsatzeinbrüche möglich. Ferner ist es möglich, dass die Ankündigung von gesetzlichen Änderungen zuerst eine deutliche Kaufzurückhaltung der Kunden und damit Umsatzrückgänge auslöst. Die erheblich steigende Nachfrage in der Phase vor dem Umstellungsstichtag kann zu Liefer- und Finanzierungsengpässen führen.

Um diesen latenten Problemen rechtzeitig begegnen zu können, werden Gesetzesvorhaben und -entwürfe, die die Kassenbranche betreffen, sehr aufmerksam verfolgt. Notwendige Veränderungen können somit frühzeitig in den Entwicklungsprozess einfließen und Überraschungen werden vermieden. Neben dem kurzfristigen Umsatzrisiko können gesetzliche Änderungen jedoch auch langfristig dazu führen, dass Markteintrittsbarrieren aufgebaut werden, die sich für die aktiven Marktteilnehmer positiv auswirken.

5.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken

Ein zu schnelles Wachstum kann zu erheblichen organisatorischen Problemen führen. Die Aufwendungen steigen dann i. d. R. überproportional zum Umsatz, so dass langfristig die Rendite darunter leidet. Vectron ist in den letzten vier Jahren stets mit zweistelligen Raten gewachsen. Zum Aufbau und zur Weiterentwicklung der internen Strukturen sind umfangreiche Prozessdefinition und Arbeitsanweisungen vorhanden. Gleichzeitig werden die Vertriebsregionen gezielt und punktuell ausgebaut, so dass die Unternehmensorganisation entsprechend mitwachsen kann.

5.3. Finanzrisiken

Die Einführung eines Fiskalspeicherzwangs kann zu kurzfristigen erheblichen Umsatzeinbrüchen führen. Hierdurch entstehen direkte Auswirkungen auf die Liquidität und damit den weiteren Vertriebsausbau und die Produktentwicklung. Damit in einer solchen Situation nicht an den entscheidenden Investitionen für die Zukunft gespart werden muss, ist ein Börsengang mit entsprechender Kapitalerhöhung durchgeführt worden. Die Liquidität durch den Börsengang sichert die zukünftige Entwicklung und die Strategie des Unternehmens.

In einer zweiten Phase kann die Einführung eines Fiskalspeichers zu einer sehr stark erhöhten Nachfrage führen, da alle sich im Markt befindlichen Kassensysteme entweder ausgetauscht oder aufgerüstet werden müssen. Für diesen Austausch wird es voraussichtlich einen festen Umstellungstermin geben. Die Erfahrung aus verschiedenen anderen Ländern zeigt, dass die erhöhte Nachfrage kurz vor diesem Umstellungstermin einsetzt. Hierdurch entsteht für alle Kassenhersteller ein faktischer Zwang für den Aufbau eines sehr großen Vorratsvermögens, um rechtzeitig innerhalb sehr kurzer Frist liefern zu können. Begrenzte finanzielle Mittel können dazu führen, dass die Nachfrage nicht befriedigt werden kann und somit langfristig Marktanteile verloren gehen. Durch die Börsennotierung und durch die solide aktuelle Finanzierungslage sieht sich Vectron für ein derartiges Szenario gut gerüstet.

Währungsrisiken bestehen sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite. Diese sind jedoch aktuell sehr überschaubar. Für Beschaffungen erfolgt in regelmäßigen Abständen eine Währungssicherung, so dass Planungssicherheit gegeben ist. Die Umsatzerlöse werden zu 99 % in der Währung Euro fakturiert. Hier besteht momentan kein akuter Handlungsbedarf. Sollte sich der Fremdwährungsanteil jedoch erhöhen, so wird auch hierfür eine entsprechende Kursabsicherung erfolgen.

Die Umsatzerlöse von Vectron verteilen sich auf zahlreiche Geschäftspartner. Dies ist ein besonderer Vorteil des Absatzkanals „Fachhandelsnetz“. Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden ist damit momentan relativ gering. Durch das Wachstum von Vectron

in den letzten Jahren steigt jedoch die Anzahl von Großaufträgen durch Endkunden, wodurch sich auch das finanzielle Risiko pro Auftrag (Vorfinanzierung, Ausfallrisiko) erhöht. Damit das Risiko auch bei großen Aufträgen überschaubar bleibt, werden Teilabrechnungen durchgeführt.

5.4. IT-Risiken

Die Werte des Geschäftsmodells von Vectron sind überwiegend immaterieller Natur in Form von Software-Sourcecodes sowie Konstruktionsplänen. Bei einem endgültigen Ausfall von Teilen der IT-Infrastruktur könnte ein erheblicher wirtschaftlicher Schaden entstehen. Es werden daher umfangreiche Sicherungsmaßnahmen durchgeführt, damit Datenverluste ausgeschlossen werden können.

5.5. Einkaufs- und Kooperationsrisiken

Einige elektronische Bauteile sind ausschließlich für Vectron konzipiert worden. Bei einem Ausfall eines Lieferanten könnte es daher zu kurzfristigen Lieferverzögerungen kommen. Um dieses Risiko so gering wie möglich zu halten, wird möglichst für alle Bauteile ein Ersatzlieferant vorgehalten. Hierdurch kann in angemessener Zeit auf Lieferschwierigkeiten reagiert werden. Beim Einkauf größerer Mengen von elektronischen Bauteilen sind deutlich bessere Konditionen zu erzielen. Abnahmeverpflichtungen bergen jedoch grundsätzlich das Risiko, dass diese nicht mit dem tatsächlichen Bedarf übereinstimmen. Daher werden Rahmenaufträge vereinbart, die eine hohe Flexibilität zulassen. Sie werden zudem immer nur für einen maximalen Zeitraum von 12 Monaten abgeschlossen.

5.6. 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 attraktiven Unterneh-

mensstandortes in Münster, ist es Vectron bislang stets gelungen, geeignete Mitarbeiter zu finden.

Die Abwanderung von Schlüsselmitarbeitern könnte kurzfristig zu einer Beeinträchtigung des Unternehmenserfolges führen. Daher wird angestrebt, durch Weiterqualifizierung und Vertretungsregelungen die Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitern zu minimieren. Zudem wird Wert auf ein gutes Betriebsklima gelegt. Weiterhin werden die Mitarbeiter am Unternehmenserfolg beteiligt, wodurch die persönliche Identifikation mit dem Unternehmen erhöht werden kann.

Strafbare Handlungen (Unterschlagungen, Diebstahl) innerhalb der Belegschaft sind nie gänzlich auszuschließen. Um das Risikopotenzial eindämmen zu können, werden die internen Prozesse nach dem „Vier-Augen-Prinzip“ ausgerichtet.

5.7. Produktrisiken

Die Erhöhung der Entwicklungsgeschwindigkeit sowie die Ausweitung der Produktpalette erzeugen nicht unerhebliche technische Produktrisiken. Ein in der Entwicklungsphase nicht beachtetes Detail kann häufig am Ende des Entwicklungszyklus nur sehr schwer und meist nur unter erheblichen zusätzlichen finanziellen Mitteln behoben werden. Zudem können unentdeckte Produktfehler bei der Auslieferung zu späteren Rückrufaktionen oder sogar Schadenersatzansprüchen führen. Beim Ausbau der Entwicklungskapazitäten wird daher insbesondere der Schwerpunkt auf den Ausbau des konzeptionellen Know-hows Wert gelegt. Der steigenden Entwicklungskomplexität ist nur mit einer erhöhten Planungsgenauigkeit zu begegnen.

6. Prognosebericht

6.1. Zukünftige Branchenentwicklung

Es ist mit einem anhaltend starken Wettbewerbsdruck zu rechnen. Die industrialisierten Märkte müssen aufgrund der nicht mehr oder

nur noch kaum wachsenden Anzahl von Kassenplätzen als gesättigt gelten. Marktanteile können hier meist nur über einen Verdrängungswettbewerb gewonnen werden. Insbesondere Hersteller PC-basierter Hardware versuchen durch eine aggressive Preispolitik Marktanteile zu gewinnen. Sollte sich der anhaltende Wertverfall des US-Dollars gegenüber dem Euro und anderen wichtigen Währungen fortsetzen, so profitieren insbesondere diese Hersteller von einer derartigen Wechselkursentwicklung. Schwellen- und Entwicklungsländer spielen aufgrund der geringen örtlichen Kaufkraft nur eine untergeordnete Rolle für die Branche.

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 begrenzter regionaler Markt angesprochen. Zudem hat sich gezeigt, dass POS-Lösungen, die ausschließlich über den Preis verkauft werden, aufgrund der eingeschränkten Leistungen nur in bestimmten Marktsegmenten erfolgreich sein können. Dennoch sorgen gerade die einfachen POS-Lösungen dafür, dass mitunter etablierte Marktteilnehmer zu Preiszugeständnissen veranlasst werden.

In vielen Ländern innerhalb und außerhalb Europas wurden in den letzten Jahrzehnten sogenannte Fiskalspeicher gesetzlich vorgeschrieben. Diese Fiskalspeicher ermöglichen eine manipulations-sichere Speicherung von Kassenumsätzen. Vectron hat bereits für die Länder Türkei, Polen und Tschechien solche Fiskalisierungslösungen entwickelt. Es deutet sich an, dass in mehreren westeuropäischen Ländern die Einführung eines ähnlichen Systems – jedoch mit einer anderen technischen Basis – verfolgt wird. Diese Entwicklung bietet zum einen für etablierte Hersteller große Chancen, weil im Zuge der Einführung der gesamte Bestand an Kassensystemen ausgetauscht bzw. überarbeitet werden muss. Zum anderen entsteht für die Län-

dermärkte, in denen ein solches System etabliert wird, eine zusätzliche technische Markteintrittshürde, die nicht jeder Kassengerätehersteller erfüllen können. Der zusätzliche Entwicklungsaufwand könnte auch dazu führen, dass insbesondere im Einstiegsbereich die Anschaffungspreise für POS-Systeme steigen. Dies hätte mitunter Auswirkungen auf die gesamte Preisstruktur der Branche.

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 Effizienz 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. Kassengerätehersteller ohne leistungsfähige Mobilsysteme werden zukünftig einem erhöhten Wettbewerbsdruck ausgesetzt sein.

6.2. Zukünftige Produktentwicklung

Die technologische Führerschaft ist das Ziel von Vectron. Um dies zu erreichen, ist eine kontinuierliche Weiterentwicklung aller Produktvarianten notwendig. Neue Techniktrends werden laufend daraufhin überprüft, ob eine Aufnahme in das Produktportfolio sinnvoll ist. Um dieses Ziel zu erreichen und später auch halten zu können, werden kurzfristig die Entwicklungskapazitäten am Standort Münster deutlich aufgestockt. Hierdurch wird es möglich, jedes Jahr ein bis zwei neue Kassenmodelle zur Produktfreigabe zu bringen. Nach jetzigem Planungsstand wird das aktuelle Produktangebot bis zum Jahr 2010 vollständig überarbeitet und weiterhin technologisch führend sein.

Die Bedeutung des Internets nimmt auch in der Kassenbranche eine immer größere Rolle ein. Vectron hat bereits die gesamte Produktpalette so umgestellt, dass alle Kassensysteme internetfähig sind. Hierdurch bieten sich zahlreiche Anwendungen und Servicemöglichkeiten, die bislang noch nicht ausgeschöpft wurden. So können Gutschein- und Couponsysteme, Lotterien oder Tischreservie-

rungen ohne großen Aufwand implementiert und als Zusatzleistung angeboten werden. Die Bereitstellung von Internetdiensten könnte mittelfristig zu einem wichtigen Produktbaustein von Vectron heranwachsen, durch den auch laufende und stetige Umsatzerlöse generiert werden können. Daher wurde die Entwicklung seit Anfang 2007 deutlich forciert.

6.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung

Die in den letzten Jahren geschaffenen neuen internationalen Vertriebsstrukturen zeigen bereits jetzt erste gute Erfolge. Da sich das Potenzial neuer Fachhändler immer erst nach einer Anlaufphase entfaltet, sollte bereits mit dem aktuell bestehenden Fachhändlerkreis auch ein zukünftiges weiteres Umsatzwachstum gut erreichbar sein.

Zur Absicherung des langfristigen Wachstums ist u. a. ein dichtes Fachhändlernetz für die Bekanntheit der Marke Vectron entscheidend. Daher wird insbesondere in allen ausländischen Vertriebsgebieten fortlaufend nach neuen leistungsstarken Händlern gesucht. Durch diese Verbreiterung der Umsatzbasis wird es Vectron zukünftig gelingen, eine größere Unabhängigkeit von Einzelmärkten zu erreichen.

Der Aufbau neuer Vertriebswege erzeugt eine nicht unerhebliche zusätzliche Komplexität für die internen Organisationsstrukturen. Um ein gesundes Wachstum entstehen zu lassen, werden daher die neuen Strukturen behutsam aufgebaut. Der schrittweise Ausbau ist dabei so angelegt, dass er die laufende Profitabilität nicht nennenswert belastet. Aufgrund des positiven Cashflows ist auch zukünftig zu erwarten, dass der Ausbau der Vertriebsstrukturen aus eigenen Mitteln bezahlt werden kann.

Die Produkt- und Marktpositionierung von Vectron dürfte auch in naher Zukunft gleichbleibende Rohmargen erwarten lassen. Ein kurzfristiger Preisdruck ist auch trotz des intensiven Wettbewerbs nicht zu erwarten. Durch die angestrebte hohe Innovationsrate wird vielmehr davon ausgegangen, dass das aktuelle Niveau auch langfristig gehalten werden kann. Im Bereich der Beschaffung und Pro-

duktion dürften sich bei steigenden Produktionsstückzahlen zusätzliche Skaleneffekte erzielen lassen.

Münster, den 25. Februar 2008

Vectron Systems AG
Der Vorstand



Jens Reckendorf



Thomas Stümmler

JAHRESABSCHLUSS 2007

Bilanz zum 31.12.2007

Aktiva	31.12.2007			31.12.2006
	€	€	€	€
A Anlagevermögen				
I Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	4.980.489			6.030.401
2. Geleistete Anzahlungen	156.492	5.136.981		0
II Sachanlagen				
1. Technische Anlagen und Maschinen	157.481			144.996
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	235.235			152.459
3. Geleistete Anzahlungen	99.870	492.586		4.441
III Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen		30.000	5.659.567	30.000
B Umlaufvermögen				
I Vorräte				
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.339.444			974.740
2. Fertige Erzeugnisse und Waren	229.881	1.569.325		273.768
II Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.887.806			2.462.583
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0				
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0			2.099
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0				
3. Sonstige Vermögensgegenstände	255.004			23.189
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0		4.142.810		
III Wertpapiere				
Sonstige Wertpapiere		2.364.712		0
IV Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks				
	4.492.639	12.569.486		1.135.324
C Rechnungsabgrenzungsposten			50.841	55.203
		<u>18.279.894</u>		<u>11.289.203</u>

JAHRESABSCHLUSS 2007

Bilanz zum 31.12.2007

Passiva	31.12.2007		31.12.2006
	€	€	€
A Eigenkapital			
I Gezeichnetes Kapital	500.000		400.000
II Kapitalrücklage	5.500.000		0
III Gewinnrücklagen			
gesetzliche Rücklage	40.000		40.000
IV Genussrechtskapital	3.036.000		2.816.000
V Bilanzgewinn	3.009.628	12.085.628	805.621
B Rückstellungen			
1. Steuerrückstellungen	2.239.000		722.800
2. Sonstige Rückstellungen	1.113.425	3.352.425	1.276.000
C Verbindlichkeiten			
1. Stille Beteiligung	1.500.000		1.500.000
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 0			
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	21.236		2.234.648
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 13.412			
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	608.066		825.659
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 608.066			
4. Sonstige Verbindlichkeiten	712.539		668.475
- davon aus Steuern: € 449.915 (Vj. € 62.374)			
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 1.220 (Vj. € 0)			
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 712.539		2.841.841	
		<u>18.279.894</u>	<u>11.289.203</u>

JAHRESABSCHLUSS 2007

Gewinn- und Verlustrechnung		01.01.–31.12.2007			21.03.–31.12.2006		
		€	€	€	€	€	€
1	Umsatzerlöse		25.421.426			12.991.315	
2	Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-85.544			208.322	
3	Sonstige betriebliche Erträge		221.109	25.556.991		153.277	13.352.914
4	Materialaufwand						
	a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-8.981.243				-4.782.199	
	b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-86.051	-9.067.294			-25.706	-4.807.905
5	Personalaufwand						
	a) Löhne und Gehälter	-4.008.737				-2.027.846	
	b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung, davon Altersvorsorge: € 50.318 (Vj. € 27.324)	-666.176	-4.674.913			-379.499	-2.407.345
6	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-1.350.817			-945.214	
7	Sonstige betriebliche Aufwendungen		-4.876.439	-19.969.463		-2.569.332	-10.729.796
8	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		161.451			17.515	
9	Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-61.292	100.159		-157.446	-139.931
10	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit			5.687.687			2.483.187
11	Außerordentliche Erträge		0			542.380	
12	Außerordentliche Aufwendungen		-139.554			-757.793	
13	Außerordentliches Ergebnis		-139.554			-215.413	
14	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-2.040.569			-823.395	
15	Sonstige Steuern		-4.879			-3.184	
16	Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne		-163.178			-117.707	
17	Vergütung für Genussrechtskapital		-335.500	-2.683.680		-127.867	-1.287.566
18	Jahresüberschuss			3.004.007			1.195.621
19	Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			5.621			0
20	Einstellung in Gewinnrücklagen						
	a) in die gesetzliche Rücklage			0			-40.000
	b) in andere Gewinnrücklagen			0			-350.000
21	Bilanzgewinn			3.009.628			805.621

JAHRESABSCHLUSS 2007

Kapitalflussrechnung

	01.01.–31.12.2007	21.03.–31.12.2006
	€	€
Ordentliches Periodenergebnis vor Ertragssteuern	5.184.130	2.234.429
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.350.818	945.214
+ Zunahme der sonstigen Rückstellungen, soweit diese nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	245.552	826.000
+ Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	167.409	56.000
+ Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	20.433
- Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.918.803	-230.851
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-52.329	994.134
+/- Ein- und Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	-547.681	234.587
- Gezahlte Ertragssteuern	-145.569	-100.595
= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	4.283.527	4.979.351
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagenvermögens	0	0
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in das immaterielle Anlagevermögen	-648.088	-214.722
- Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen Geschäftseinheiten, soweit zahlungswirksam und unter Berücksichtigung erworbener Finanzmittel	-500.000	-7.379.305
= Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.148.088	-7.594.027
+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	5.600.000	50.000
+ Einzahlungen stiller Gesellschafter	0	1.500.000
+ Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	0	5.000.000
- Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	-2.213.412	-2.800.000
- Auszahlungen an Unternehmenseigner (Dividende)	-800.000	
= Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	2.586.588	3.750.000
= Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	5.722.027	1.135.324
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	1.135.324	0
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	6.857.351	1.135.324

I. Allgemeine Angaben zum Unternehmen

Die Vectron Systems AG, Münster, ist auf dem Gebiet der Herstellung und des Vertriebs 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.

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

Der vorliegende Jahresabschluss zum 31.12.2007 wurde auf der Grundlage der deutschen handelsrechtlichen und sie ergänzenden rechtsformspezifischen gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorschriften in der Währung Euro (€) aufgestellt.

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 Aktien werden im Entry Standard der Deutschen Börse AG, einem Teilbereich des Freiverkehrs, gehandelt.

Die immateriellen Vermögensgegenstände und die Gegenstände des Sachanlagevermögens werden mit Anschaffungskosten bewertet. Vermögensgegenstände, die der Abnutzung unterliegen, werden um planmäßige lineare Abschreibungen vermindert. Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bewertet. 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.

Die Bewertung des Vorratsvermögens erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten. Die Anschaffungskosten entsprechen den Einkaufsprei-

Kategorie	Jahre
EDV-Programme/Sonstige Rechte	3-10
POS-Software/Konstruktionspläne	6
Sachanlagevermögen	3-13

sen. 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. Das Eigenkapital der VectroNet GmbH per 31.12.2007 beläuft sich auf € 22.629. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2007 ein negatives Ergebnis von € 2.265 erzielt. Da der VectroNet GmbH, als handelsrechtlich kleiner Gesellschaft, 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.

Vectron hat eine kurzfristige und konservative Kapitalanlage mit Kapitalerhaltungsstrategie, bestehend aus verschiedenen Komponenten, abgeschlossen. Indexbezogene Optionsgeschäfte sind in den sonstigen Vermögensgegenständen (mit € 149.625) und in den sonstigen Verbindlichkeiten (mit € 91.250) enthalten. Unter den sonstigen Wertpapieren sind festverzinsliche Anleihen ausgewiesen. Alle Bestandteile der Kapitalanlage haben eine Restlaufzeit bis Juni 2008. Die Bewertung der Komponenten erfolgte, unter Beachtung des Niederstwertprinzips, zum Börsenkurs am Bilanzstichtag. Die Optionsgeschäfte sind derart miteinander gekoppelt, dass sich, über die vorhandenen aktivierten und passivierten Beträge hinaus, keine zusätzlichen Verpflichtungen, jedoch zusätzliche Chancen ergeben. Zur Absicherung von USD-Währungsschwankungen für Wareneinkäufe ist in den sonstigen Vermögensgegenständen eine bis August 2009 laufende Kaufoption für den Bezug von bis zu USD 1 Mio. mit einem abgewerteten Bilanzwert von € 0 enthalten.

4. Erläuterungen Passiva

Das Grundkapital der Vectron Systems AG ist in 2007 im Rahmen einer Bar-Kapitalerhöhung mit anschließendem Börsengang von 400.000 auf 500.000, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von € 1, erhöht worden. In diesem Zuge wurde der Kapitalrücklage ein Betrag von € 5.500.000 zugeführt. Bei allen Aktien handelt es sich um Stammaktien mit je einem Stimmrecht.

Der Vorstand ist bis zum 10.11.2008 ermächtigt, eigene Aktien, bis zu einem Anteil von maximal 10 % des Grundkapitals, zu erwerben. Der Gegenwert für den Erwerb der Aktien darf dabei nur inner-

halb eines 10%igen Korridors um den Börsenkurs/des öffentlichen Kaufangebotes liegen.

Entwicklung Eigenkapital (Euro)	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	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
Zuführung Genussrechtskapital					220.000		220.000
Dividendenauszahlung						-800.000	-800.000
Jahresüberschuss						3.004.007	3.004.007
Kapitalerhöhung	100.000	5.500.000					5.600.000
Eigenkapital zum 31.12.2007	500.000	5.500.000	40.000	0	3.036.000	3.009.628	12.085.628

* Im Bilanzgewinn von € 3.009.628 (Vj. € 805.621) ist ein Gewinnvortrag von € 5.621 (Vj. € 0) enthalten.

Weiterhin ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt, in der Zeit bis zum 08.06.2012 das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe von neuen Inhaberstückaktien gegen Bar einlage oder Sacheinlage einmalig oder mehrfach, jedoch höchstens um insgesamt € 250.000, 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 in 2006 zur MBO Finanzierung ausgegeben worden und haben eine Laufzeit vom 22.05.2006 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 Liquidationserlösen dieser stammen. Sie wer-

den daher als Genussrechtskapital gesondert unter dem Eigenkapital ausgewiesen.

Sowohl Darlehnsnehmer 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 (€ 1,38) um mindestens 10 % übersteigt bzw. um mindestens 10 % unterschreitet. Zum Bilanzstichtag wurde der zugrunde gelegte Kurs um mehr als 10 % überschritten. Die Gesellschaft hat daher eine Zuführung in Höhe von € 220.000 auf die zum Ende der Darlehenslaufzeit bestehende maximale Gesamtverpflichtung von € 3.036.000 vorgenommen.

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

Bezeichnung (Euro)	Jahre
Urlaub/Überstunden	95.500
Ausstehende Eingangsrechnungen	379.347
Bonuszahlungen	509.978
Übrige Rückstellungen	128.600
Summe	1.113.425

Die nachrangige stille Beteiligung in Höhe von € 1.500.000 hat eine Restlaufzeit bis zum 30.05.2012. Der Ausweis erfolgte zur besseren Klarheit als separater Posten unter den Verbindlichkeiten anstatt als Ausweis unter den sonstigen Verbindlichkeiten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind ausstehende Verpflichtungen für Genussrechtskapital (€ 115.500) und für die stille Beteiligung (€ 31.853) enthalten.

Es bestehen bezüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen die üblichen Eigentumsvorbehalte aus dem Erwerb von Vermögensgegenständen.

5. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Vectron Systems AG hat am 19.05.2006 den Geschäftsbetrieb aufgenommen. Insofern beziehen sich die Vorjahresangaben auf ein Rumpfgeschäftsjahr.

Ein Großteil der Umsätze wird mit den selbst entwickelten und produzierten Vectron POS-Kassensystemen erzielt. Neben dem Absatz der Hardware wird darüber hinaus auch selbst entwickelte Software (Netzwerkkommunikation, Erweiterungslizenzen) verkauft. Da zu einer vollständigen POS-Installation auch Peripherie-Geräte (Drucker, Scanner, Kassenschubladen etc.) gehören, runden diese das Gesamtangebot von Vectron ab.

Hauptabsatzgebiet ist aktuell das Inland mit einem Anteil von 61 %. Darüber hinaus werden rund 31 % der Umsätze in den westeuropäischen Nachbarländern erzielt. In den Bereich der Drittländer, die einen Umsatzanteil von 8 % aufweisen, fallen insbesondere die Türkei, Australien sowie Nordamerika.

Segment (Euro)	Zeitraum	Inland	EU	Drittland	Summe
Vectron POS-Kassensysteme	2007	11.079.703	5.982.558	1.503.429	18.565.690
	2006	4.919.080	2.671.351	843.445	8.433.876
Software	2007	919.280	779.276	172.316	1.870.872
	2006	637.551	343.390	155.038	1.135.979
Handelsware/Zubehör	2007	3.595.411	1.029.210	360.243	4.984.864
	2006	2.433.435	793.708	194.317	3.421.460
Gesamt	2007	15.594.394	7.791.044	2.035.988	25.421.426
	2006	7.990.066	3.808.449	1.192.800	12.991.315
Prozentualer Anteil	2007	61,3	30,7	8,0	100,0
	2006	61,5	29,3	9,2	100,0

Im März 2007 ist ein Börsengang durchgeführt worden. Seitdem notiert die Gesellschaft im sogenannten „Entry Standard“ der Deutschen Börse. Im Rahmen dieses IPO sind außerordentliche Aufwendungen in Höhe von € 139.554 angefallen. Für den überwiegenden Anteil der Aufwendungen des IPO wurden bereits im Jahresabschluss 2006 Rückstellungen gebildet.

Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält Aufwendungen für den Abschlussprüfer für die Jahresabschlussprüfung von € 23.000

sowie für sonstige Prüfungsleistungen (im Rahmen des IPO) von € 64.553.

Mit der stillen Gesellschafterin besteht ein Teilgewinnabführungsvertrag. Im Berichtszeitraum sind Gewinne für die stille Gesellschafterin in Höhe von € 163.178 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 € 115.500 angefallen. Daneben erfolgte eine Zuführung zum Genussrechtskapital von € 220.000 auf den maximalen Rückgabewert zum Ende der Laufzeit.

Die Bilanz ist unter Berücksichtigung der teilweisen Verwendung des Jahresergebnisses aufgestellt worden. Von der Möglichkeit zur Dotierung von satzungsmäßigen Rücklagen hat der Vorstand keinen Gebrauch gemacht.

6. Sonstige Angaben

Während des Berichtszeitraumes waren durchschnittlich 85 Mitarbeiter (davon 79 Vollzeitbeschäftigte und 6 Teilzeitbeschäftigte) bei der Vectron Systems AG angestellt.

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Form von Leasing- und Mietverpflichtungen belaufen sich auf € 11.399.706. Haftungsverhältnisse gem. § 251 HGB bestehen nicht.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen (Euro)	davon Restlaufzeit			
	Gesamt	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Leasingverpflichtungen	491.760	305.956	185.804	0
Mietverpflichtungen	10.907.946	813.015	3.252.058	6.842.873
Summe	11.399.706	1.118.971	3.437.862	6.842.873

Die Mitglieder des Vorstandes sind unter der Verwaltungsschrift der Gesellschaft zu erreichen. Herr Jens Reckendorf ist als Vorstand für die Unternehmensbereiche Technik und Entwicklung,

Herr Thomas Stümmler als Vorstand für die Bereiche Finanzen und Marketing/Vertrieb zuständig. Ein Vorstandssprecher ist nicht benannt. Die Vorstandsgehälter inklusive Aufwandsentschädigungen, Sachbezügen und Gewinnbeteiligungen belaufen sich für Herrn Reckendorf auf € 221.758 (davon erfolgsabhängig: € 69.000) und für Herrn Stümmler auf € 215.815 (davon erfolgsabhängig: € 69.000). Für die Gewährung von Genussrechten an die Gesellschaft erhalten beide Vorstandsmitglieder eine jährliche Verzinsung von jeweils € 51.975.

Der Aufsichtsrat besteht aus den drei nachfolgenden Mitgliedern:

- Rechtsanwalt Christian Ehlers (Vorsitzender)
- Dipl. Betriebswirt Jörg Niermann (stellv. Vorsitzender)
- Kaufmann Maurice Oosenbrugh

Die Aufsichtsratsvergütung für den Vorsitzenden beträgt € 10.000. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder erhalten jeweils € 5.000 als Vergütung. Herr Ehlers ist neben der Tätigkeit im Aufsichtsrat der Vectron Systems AG noch als Aufsichtsrat der EZB Einzugszentrale Ges. f. Finanzservice und Geschäftsbesorgung mbh, Bonn, tätig.

Münster, den 25. Februar 2008

Vectron Systems AG

Der Vorstand



Jens Reckendorf



Thomas Stümmler

JAHRESABSCHLUSS 2007

Anlagenspiegel

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2007

	Anschaffungskosten				Stand 31.12.2007 €
	Stand 01.01.2007 €	Umbuchung €	Zugang €	Abgang €	
I Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	6.911.814	4.441	179.001	0	7.095.256
2. Geleistete Anzahlungen	0	0	156.492	0	156.492
	6.911.814	4.441	335.493	0	7.251.748
II Sachanlagen					
1. Technische Anlagen und Maschinen	171.592	0	63.145	0	234.737
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	189.153	0	149.579	42.659	296.073
3. Geleistete Anzahlungen	4.441	-4.441	99.870	0	99.870
	365.186	-4.441	312.594	42.659	630.680
III Finanzanlagen					
Anteile an verbundenen Unternehmen	30.000	0	0	0	30.000
	7.307.000	0	648.087	42.659	7.912.428

Anlagenspiegel

Abschreibungen				Buchwerte		
Stand 01.01.2007	Umbuchung	Zugang	Abgang	Stand 31.12.2007	Stand 31.12.2007	Stand 31.12.2006
€	€	€	€	€		
881.413	0	1.233.354	0	2.114.767	4.980.489	6.030.401
0	0	0	0	0	156.492	0
881.413	0	1.233.354	0	2.114.767	5.136.981	6.030.401
26.596	0	50.660	0	77.256	157.481	144.996
36.694	0	66.803	42.659	60.838	235.235	152.459
0	0	0	0	0	99.870	4.441
63.290	0	117.463	42.659	138.094	492.586	301.896
0	0	0	0	0	30.000	30.000
944.703	0	1.350.817	42.659	2.252.86	5.659.567	6.362.297

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

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 1.1.2007 bis 31.12.2007 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 erkannt 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 Bilanzie-

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

Münster, den 04. März 2008

Dr. Clauß, Dr. Paal und Partner
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft



Frank Pühse
- Wirtschaftsprüfer -

Michael Benkhoff
- Wirtschaftsprüfer -

