

GESCHÄFTSBERICHT

Leading in POS Technology



2008

# KENNZAHLEN 2008

## Finanzkennzahlen

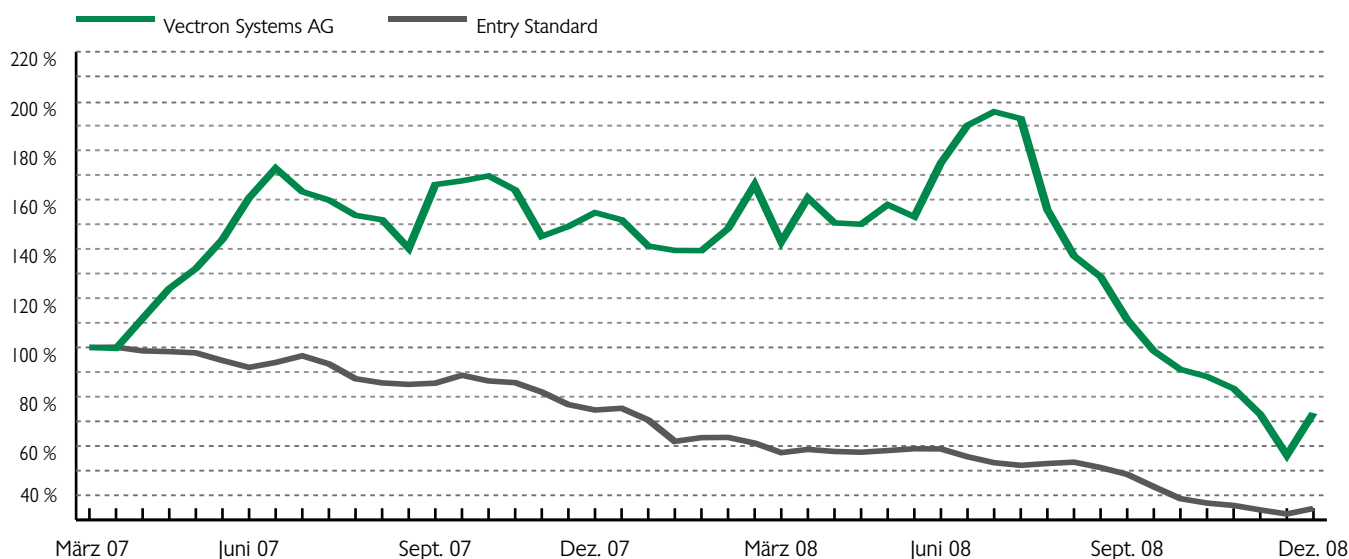
		2008	2007	Veränderung in %
Umsatz	Mio. €	23,6	25,4	-7,1
EBITDA	Mio. €	5,2	6,7	-22,4
EBIT	Mio. €	3,8	5,4	-29,6
Ergebnis nach Ertragssteuern	Mio. €	2,6	3,0	-13,3
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. €	1,9	4,3	-55,8
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	Mio. €	0,7	0,6	16,7
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen	Mio. €	1,4	1,4	0,0
Ergebnis je Aktie*	€	1,71	2,00	-14,9
Dividende je Aktie*	€	1,40	1,60	-12,5
bilanzielle Eigenkapitalquote	%	67,0	66,0	--
wirtschaftliche Eigenkapitalquote	%	86,0	74,0	--
Umsatzrendite nach Ertragssteuern	%	10,8	12,0	--

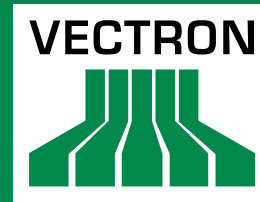
\*Im Geschäftsjahr 2008 ist ein Aktiensplit im Verhältnis 1:3 durchgeführt worden. Um einen sinnvollen Vorjahresvergleich zu ermöglichen, wurden das Ergebnis und die Dividende je Aktie des Vorjahres auf die nun aktuelle Aktienanzahl von 1.500.000 umgerechnet.

## Mitarbeiterzahlen

	2008	2007	Veränderung
Zahl der Mitarbeiter zum Jahresende	103	95	8
- davon Produktentwicklung	31	25	6
- davon Vertrieb und Support	18	19	-1
- davon Produktion	25	24	1
- davon Auszubildende	8	7	1
- davon Übrige	21	20	1
Selbstständige Handelsvertreter	9	8	1

## Aktienkursentwicklung seit Erstnotierung





Leading in POS Technology

## Inhalt

Kennzahlen 2008 .....	02
Brief des Vorstandes .....	04
Bericht des Aufsichtsrates .....	07
Wichtige Ereignisse des Jahres 2008 .....	09
Unternehmen und Markt .....	12
Produktpalette .....	14
Jahresabschluss .....	22
Lagebericht .....	23
Bilanz .....	36
Gewinn- und Verlustrechnung .....	38
Kapitalflussrechnung .....	39
Anhang .....	40
Anlagenspiegel .....	48
Bestätigungsvermerk .....	50



### Sehr geehrte Aktionäre der Vectron Systems AG,

das abgelaufene Geschäftsjahr 2008 war aus der Sicht eines Aktionärs recht unerfreulich, wenn man ausschließlich die Kursentwicklung als Maßstab anlegt. Die beispiellose Finanzkrise, die weltweit zu dramatischen Kursstürzen selbst bei Bluechip-Aktien geführt hat, hat natürlich auch die Vectron-Aktie stark in Mitleidenschaft gezogen.

Doch schauen wir uns an, was das Geschäftsjahr außerhalb des Finanzmarkts für unsere Gesellschaft gebracht hat, so sieht das Bild schon sehr viel erfreulicher aus. Immerhin ist es Vectron ge-

lungen, trotz schwieriger Rahmenbedingungen fast die Ergebnisse des Rekordjahres 2007 zu erreichen. Der Umsatz betrug 23,60 Mio. € (Vorjahr 25,40 Mio. €). Das Nachsteuerergebnis lag bei 2,55 Mio. € (Vorjahr 3,00 Mio. €).

Dies ist umso bemerkenswerter, da neben den negativen realwirtschaftlichen Auswirkungen der Finanzkrise zwei Initiativen des Gesetzgebers nicht unbedingt hilfreich für unsere Branche waren. Zum einen hatte die flächendeckende Einführung der Rauchverbote in der Gastronomie deutliche



Leading in POS Technology

Umsatzeinbrüche und ein publizistisch viel beachtetes „Kneipensterben“ zur Folge, was in einem unserer Hauptmärkte die Investitionsbereitschaft deutlich gedämpft hat. Zum anderen wurde im Juni zunächst eine Fiskalspeicherungspflicht für Registrierkassen vom Gesetzgeber angekündigt und nach nur vier Wochen zunächst zurückgestellt, was zu einiger Verunsicherung unter unseren Endkunden geführt hat.

Neben diesen externen Einflüssen wurde auch unser neues Kassenmodell Vectron POS MobileXL später als geplant auf den Markt gebracht und das größere Modell Vectron POS MobileXXL wird erst im Jahr 2009 marktreif sein. Ein wesentlicher Grund für diese Entwicklungsverzögerungen war neben dem ambitionierten Produktentwicklungsplan auch die Personalsituation in unserer Entwicklungsabteilung. Aus diesem Grund hat sich Vectron entschlossen, die Kapazitäten im Bereich der Entwicklung und des Produktmanagements um über 30 % zu erhöhen. Hierbei gelang es uns, trotz Fachkräftemangels fast alle offenen Stellen bis Ende 2008 zu besetzen. Hierdurch konnten sogar schon kurzfristige Erfolge erzielt werden:

So gelang es, mit der neuen Vectron POS Steel-Touch zusätzlich zum ursprünglichen Plan in Rekordzeit ein neues Spitzenmodell zu entwickeln,

welches bereits seit Februar 2009 ausgeliefert wird und für das schon im Vorfeld 500 Bestellungen vorlagen. Wir sind somit sicher, unsere ambitionierte Produktplanung für die Jahre 2009/2010, in deren Rahmen fast alle Modelle durch technisch herausragende Nachfolger ersetzt werden, plangemäß umsetzen zu können. Gezielte personelle Erweiterungen sind auch beim Auslandsvertrieb geplant, um unsere Marktanteile im Exportgeschäft weiter auszubauen.

Neben der Betrachtung des abgelaufenen Geschäftsjahres interessiert Sie sicher vor allem, wie es angesichts der globalen Wirtschaftskrise bei Vectron weitergehen wird.

Aktuell kann kein Experte vorhersagen, wie sich die weltweite konjunkturelle Situation entwickeln wird und natürlich können auch wir keine verlässlichen Prognosen aufstellen. Wenn der Blick in die Zukunft nicht möglich ist, hilft aber oft ein Blick in die Vergangenheit. Schon im Jahr 2002 stürzte als Folge der Euroeinführung mit Inflationsschub und „Käuferstreik“ der europäische Kassenmarkt um etwa 50 % ab und erholte sich nur sehr langsam wieder. Vectron ist es in einer Zeit, in der fast alle Wettbewerber auf drastische Sparprogramme setzten, mit einer antizyklischen Produkt- und Vertriebspolitik, die auf neue Modelle und unver-

## BRIEF DES VORSTANDES

ändert hohen Marketingaufwand setzte, gelungen, gegen den Branchentrend zu wachsen.

Wir sind sicher, dass dies auch heute die richtige Strategie ist!

Wir haben als Management aus der Vergangenheit gelernt und nicht versäumt, in den abgelaufenen guten Jahren für eventuelle Krisen vorzusorgen. Ohne kurzfristige Bankverbindlichkeiten, mit einer wirtschaftlichen Eigenkapitalquote von 86 % und mit einem hohen Bargeldbestand sowie einer gesunden Kostenstruktur und damit einem niedrigen Break-even-point kann Vectron die kommende Krise meistern. Im Gegensatz zu bilanziell weitaus schwächeren Mitbewerbern können wir trotzdem alle strategischen Ziele umsetzen. Dies sind die besten Voraussetzungen, um am Ende als Gewinner aus der Krise hervorzugehen.

Münster, im März 2009

Vectron Systems AG

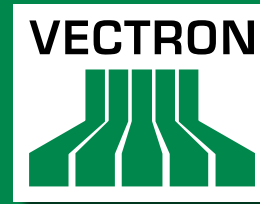
Der Vorstand



Jens Reckendorf



Thomas Stümmler



Leading in POS Technology

## Bericht des Aufsichtsrates 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 satzungsgemäßen Vorgaben seine Entscheidungen abgegeben. Beschlüsse sind auch im schriftlichen Umlaufverfahren erfolgt. Im Geschäftsjahr 2008 haben vier Aufsichtsratssitzungen stattgefunden. Aufgrund der geringen Anzahl der Mitglieder des Aufsichtsrates wurde auf die Bildung von Ausschüssen verzichtet.

Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entschärfungserklärung nach §161AktG abgegeben. Diese ist allgemein auf der Website der Gesellschaft zugänglich gemacht worden. Die Vectron Systems

AG erklärt, den Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 06.06.2008 mit Ausnahmen zu befolgen. Die Ausnahmen werden aufgrund von unternehmensspezifischen Gegebenheiten als sinnvoll erachtet.

In der Sitzung am 12.03.2008 wurde der Jahresabschluss 2007 festgestellt und der Lagebericht genehmigt. Es erfolgte die Beschlussfassung zum Vorschlag zur Gewinnverwendung und zum Bericht des Aufsichtsrates für den Jahresabschluss 2007. Weitere Schwerpunkte waren die Produktstrategie sowie die Vorbereitung der Hauptversammlung u.a. mit den Punkten Aktiensplit, Optionsprogramm und Satzungsänderungen.

Am 16.05.2008 fand im Anschluss an die Hauptversammlung der Gesellschaft in Frankfurt eine weitere Sitzung statt. Es erfolgten hierbei die Berichterstattungen zur aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung und zu den Produktentwicklungsprojekten mit besonderer Berücksichtigung der Fiskalspeicherthematik.

In der Sitzung am 10.10.2008 lag der Schwerpunkt neben der Berichterstattung des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage auf der Vorstellung der in der

## BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Entwicklung befindlichen Produkte. Weiterhin beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit den Themen Fiskalspeicher, Kapital- sowie Marketingmaßnahmen.

Der Aufsichtsrat hat per Beschluss vom 06.11.2008 der Begebung von Genussrechtskapital auf Basis des Hauptversammlungsbeschlusses vom 16.05.2008 in Höhe von bis zu 5 Mio. € zugestimmt. Ein erster Abruf von 2 Mio. € wurde im November 2008 durchgeführt.

Ein Schwerpunkt der letzten Sitzung des Jahres am 16.12.2008 war die Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2009 sowie ein Rückblick auf den Jahresverlauf 2008. Weiter erfolgte eine Vorstellung und Diskussion der in der Umsetzung befindlichen und geplanten strategischen Produktentwicklungs-, Organisations- und Vertriebsmaßnahmen.

Der vom Vorstand vorgelegte Lagebericht und Jahresabschluss für das Jahr 2008 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 19.03.2009 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 2009

Für den Aufsichtsrat



Christian Ehlers

Vorsitzender des Aufsichtsrats





Leading in POS Technology

## Wichtige Ereignisse des Jahres 2008

### Januar

#### Nichtraucherschutzgesetz

Das mittlerweile umgesetzte Nichtraucherschutzgesetz führte zu deutlichen Umsatzrückgängen in Vectrons wichtigster Zielbranche, der Gastronomie. Zahlreiche kleinere Betriebe mussten schließen. Ein schwieriges Marktumfeld für Vectrons deutsche Fachhandelspartner.

### Februar

#### Internationale Auszeichnungen

Die Vectron POS MobilePro und der Vectron ServiceCall erhielten auf internationalen Fachmessen in Dublin und Amsterdam mit dem „Best hospitality technology product award“ bzw. mit dem „Horecava Innovation Award“ zwei weitere Auszeichnungen. Insgesamt präsentierte sich Vectron im Jahr 2008 auf 17 internationalen Messen.

### März

#### Einstellungsoffensive gestartet

In den Bereichen Entwicklung und Produktmanagement wurde eine Einstellungsoffensive gestartet.

Damit wurden die personellen Voraussetzungen für den Ausbau und die Erneuerung der Produktpalette geschaffen.

### Mai

#### Großauftrag in neuer Rekordhöhe

Nachdem im Vorjahr mit der Bäckereikette „Wiener Feinbäckerei Heberer“ bereits einer der größten deutschen Bäckereifilialisten auf Vectron-Abrechnungssysteme umstellte, entschied sich 2008 auch die viertgrößte deutsche Bäckereikette, der zum EDEKA-Konzern gehörende Bäckereifilialist K&U, für Vectron. 700 Filialen wurden mit 1.200 Systemen des Typs Vectron POS ColorTouch sowie Peripheriegeräten ausgestattet.

### Juni

#### Aktiensplit umgesetzt

Da die Vectron-Aktie bereits wenige Wochen nach dem Börsengang im März 2007 dreistellige Kurse erreicht hatte, beschloss die Hauptversammlung einen Aktiensplit im Verhältnis 1:3, um die Aktie optisch leichter und durch die höhere Stückzahl fungibler zu machen. Das Grundkapital der Vectron Systems AG ist somit nicht mehr in 500.000, sondern in 1.500.000 Aktien eingeteilt. Ende Juni wurde der Aktiensplit technisch umgesetzt.

## WICHTIGE EREIGNISSE DES JAHRES 2008

### Juli

#### **Auslieferungsbeginn**

##### **Vectron POS MobileXL**

Auslieferungsbeginn für das neuartige Hybridkassensystem Vectron POS MobileXL. Nicht nur die Verkaufszahlen sind erfreulich, auch die Fachpresse berichtet in umfangreichem Maße über das neuartige Gerät.

### Juli

#### **Fiskalspeicher - angekündigt und aufgeschoben**

Nachdem die Bundesregierung im Juni die lang erwartete Einführung eines Fiskalspeicherzwangs für Kassensysteme in Deutschland bekanntgab, wurde diese Ankündigung bereits im Folgemonat mit der offiziellen Kommentierung „Die Einführung wurde zunächst zurückgestellt, bleibt aber in der Pipeline“ vorübergehend zurückgezogen.

### September

#### **Neues Corporate Design**

Die Vectron Systems AG hat ihren Außenauftritt überarbeitet. In Zusammenarbeit mit einer renommierten Werbeagentur wurden Logo, Schriften, Hausfarbe, Layouts und Fotos maßvoll „renoviert“.

### September

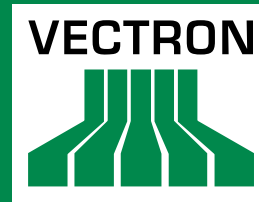
#### **Vectron-Kassen im Fernsehen**

Mit der Reihe „Mein Restaurant“ startete der TV-Sender Vox ein neues, sehr erfolgreiches Sendeformat, bei dem fünf Restaurants in verschiedenen Großstädten neu eröffnet und deren Entwicklung über Monate verfolgt wurde. In allen fünf teilnehmenden Restaurants wurden Vectron-Kassen eingesetzt.

### Oktober

#### **Kursstürze durch Finanzkrise**

Die weltweite Finanzkrise führte, insbesondere im letzten Quartal des Jahres, zu Kursstürzen ungeahnten Ausmaßes am Aktienmarkt. Auch die Vectron-Aktie konnte sich, nachdem sie im Jahresverlauf mit 38 Euro (nach Split) ein Allzeithoch erreicht hatte, diesem Sog trotz positiver Analystenmeinungen und umfangreicher, wohlwollender Berichterstattung in der Finanzpresse, nicht entziehen. Selbst die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) empfiehlt die Vectron-Aktie als solides, attraktives Langfristinvestment. Immerhin zählte die Vectron-Aktie auch am Jahresende 2008 nach wie vor zu den Top-10-Performern im 117 Unternehmen umfassenden Entry Standard, der sich als Börsensegment auch in 2008 deutlich negativ entwickelte. In der Realwirtschaft führten



Leading in POS Technology

die Auswirkungen und Verunsicherungen durch die Finanzkrise vielerorts zu einer deutlichen Verschlechterung des operativen Geschäfts. Bei Vectron war die Nachfrage auch im vierten Quartal vergleichsweise robust.

## November

### „Vectron TV“ startet

Aufgrund der hohen Zugriffszahlen auf der Website hat Vectron an internationalen Schauplätzen ein weiteres, äußerst ausführliches Video produziert, das die Differenzierungen unter den einzelnen Kassenmodellen hervorhebt. Interaktiv können auch Details zu den gezeigten Produkten von der Website abgerufen werden. Mit dem Format „Vectron TV“ wurde den Filmen auch ein professioneller Präsentationsrahmen gegeben.

## November

### Weiteres Genussrechtskapital

Die Vectron Systems AG hat ihre Eigenkapitalausstattung mit weiteren 2 Mio. € Mezzaninekapital nochmals optimiert. Damit liegt der Cashbestand zum Jahresende bei über 7,5 Mio. €.

## Dezember

### 500 Vorbestellungen für Vectron POS SteelTouch

In Rekordzeit reagierte Vectron auf die Marktanforderungen und präsentierte zum Jahresende 2008 das neue Spitzenmodell unter den stationären Systemen, die Vectron POS SteelTouch, für die innerhalb kürzester Zeit 500 Bestellungen vorlagen.

## Das Unternehmen

Mit mehr als 100.000 Installationen gehört die Vectron Systems AG zu den führenden europäischen Anbietern intelligenter Kassensysteme. Pro Jahr werden 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 Leistungsmerkmale, die mit innovativer und wegweisender Technik ausgestattet sind. Neben dem technologischen Führungsanspruch legt die Vectron Systems AG großen Wert auf ein progressives Gerätedesign. Das Besondere an Vectron-Kassen ist die von den Ingenieuren des Unternehmens selbst entwickelte Software. Im Gegensatz zu den Geräten anderer Hersteller 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 Geräteklassen 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 international arbeiten sowie 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 mehr als 250 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.

Das Jahr 2008 war international durch die aufkommende Finanzkrise mit nachfolgender realwirtschaftlicher Rezession gekennzeichnet. Investitionen wurden oftmals zurückgestellt. Im



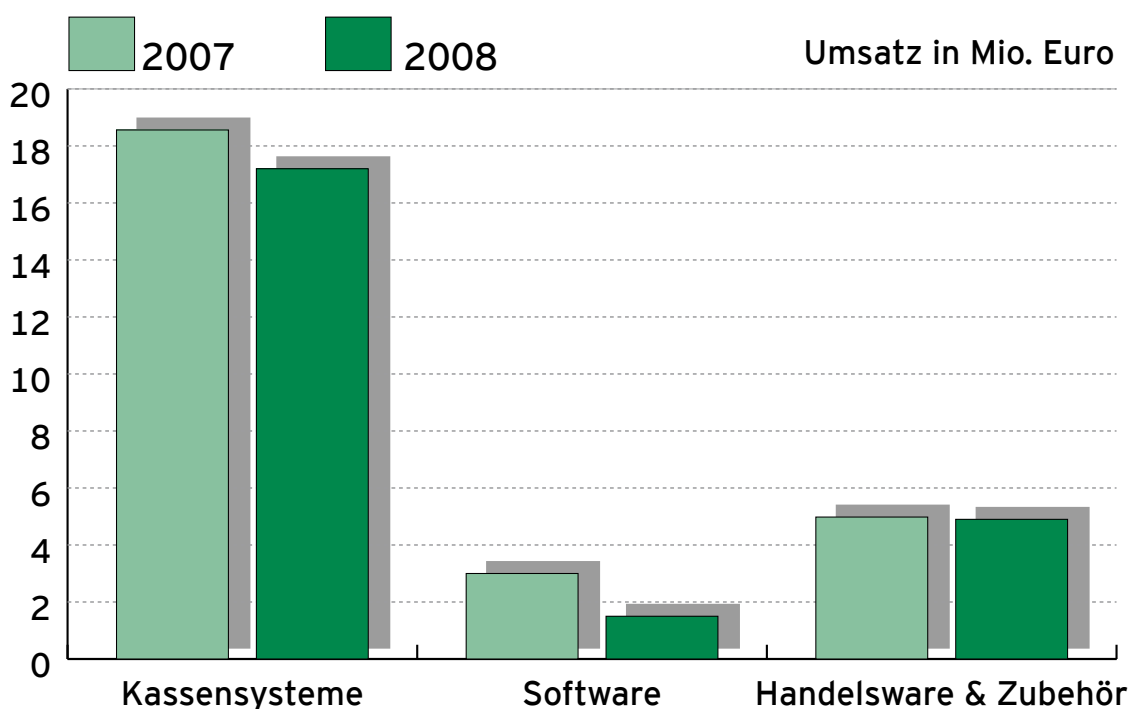
Leading in POS Technology

deutschen Markt hat die Einführung eines Nicht-raucherschutzgesetzes zu einer geringeren Nachfrage geführt. Insofern konnte das Jahr 2008 nicht mehr ganz an das Rekordniveau des Jahres 2007 anknüpfen.

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 „Kassensysteme“, „Software“ sowie „Handelsware und Zubehör“ aufteilen. Der überwiegende Teil des Umsatzes wird jedoch mit Kassensystemen erzielt.





Mini Preis. Maxi Leistung.

### Vectron POS Mini

Vectrons „Kleinste“, die Vectron 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 ist optional sogar mit Touchscreen erhältlich. Sie setzt wie alle Vectron-Kassen auf die überlegene 64-Bit-Technologie. Zahlreiche Schnittstellen stehen für Peripheriegeräte bereit. Dort, wo auf wenig Raum leistungsstarke Kassenfunktionen benötigt werden, findet die Vectron POS Mini ihren optimalen Einsatzort.



Schön. Schnell. Variabel.

### Vectron POS Vario

Die Vectron POS Vario ist der perfekte Allrounder. Hub- oder Flachtastatur, Touchscreen oder Kunden-display: die Vectron POS Vario gibt es in zahlreichen Ausstattungen. Die Hub-Tastatur ist ideal zur Eingabe großer Datenmengen, die Flat-Tastatur bietet perfekten Schutz in staubigen oder feuchten Umgebungen. Die Vectron POS Vario bietet leistungsstarke Technik, Flexibilität, ansprechendes Design und zahlreiche Anschlussmöglichkeiten für Peripheriegeräte. Die Einsatzmöglichkeit als Netzwerkkasse gehört bei Vectron zur Selbstverständlichkeit. Ebenso wie Programmierung, Fernwartung und das Auslesen von Kassendaten auch über große Entfernungen.



Leading in POS Technology

## Vectron POS Modular

Die Vectron POS Modular bietet umfassende und flexible Kassenfunktionen in einem individuell konfigurierbaren Gehäuse. Maßgeschneiderte Komponenten in 64-Bit-Technologie sorgen für Tempo und Sicherheit in der Bedienung und bieten optimale Schutzfunktionen. Die flexibel konfektionierbare Software lässt sich an bestehende Arbeitsvorgänge anpassen und erhöht die Anwenderfreundlichkeit. Das Einsatzspektrum der Vectron POS Modular reicht von der Einzel- und Netzwerkkasse über die Verwendung als Drucker- und Datenserver bis hin zur Nutzung als Kitchen Video Controller.



Eine Kasse, tausend Anwendungen.

## Vectron POS ColorTouch

Exzellente Leistung und innovatives Design zeichnen die Vectron POS ColorTouch aus. Die interaktive Touchscreen-Oberfläche des großen, spritzwassergeschützten Displays ermöglicht eine schnelle und intuitive Bedienung. Der TFT-Bildschirm garantiert eine hohe Darstellungsqualität und bietet flexible und extrem vielfältige Eingabemöglichkeiten. Tischpläne werden ebenso übersichtlich dargestellt wie das Brötchenangebot einer Bäckerei mit mehr als 100 Sorten. Die Vectron POS ColorTouch lässt sich in die Arbeitsplatte integrieren, an die Wand hängen oder auf einem formschönen Edelstahlständer installieren.



Exzellente Leistung. Elegantes Design.



Groß. Stark. Edel.

## Vectron POS SteelTouch

Die Vectron POS SteelTouch wurde als neues Vectron-Spitzenmodell insbesondere im Hinblick auf extreme Robustheit und Qualität ausgelegt. Ihr Gehäuse besteht vollständig aus verschiedenen Metallen. Die Front aus gebürstetem Edelstahl vermittelt Professionalität und Hochwertigkeit. Der große 15-Zoll-Touchscreen überzeugt durch hohe Bildqualität, eine robuste Touch-Oberfläche und eine Abdichtung gegen Spritzwasser und Krümel. Dadurch eignet sich die Vectron POS SteelTouch besonders für den Einsatz in stark beanspruchenden Umgebungen. Sie ist weltweit das einzige Kassenmodell, das wahlweise mit proprietärer Technik oder aber einem PC-Innenleben geliefert werden kann - mit jeweils der gleichen Software! Damit können je nach Anforderung PC-basierte und proprietäre Kassen in einem Netzwerk gemischt betrieben werden - und das bei einheitlicher Optik.

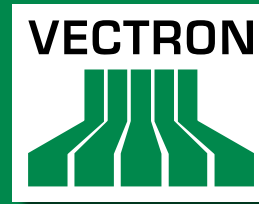


Weniger laufen. Mehr verdienen.

## Vectron POS MobilePro

Die mobile Kasse Vectron POS MobilePro ist leicht, stoßfest, kompakt, benutzerfreundlich und gleichzeitig edel im Design. Sie basiert auf der gleichen leistungsstarken Technologie und Software wie die stationären Vectron-Kassensysteme und ist auch ohne aktuelle Funkverbindung voll funktionsfähig. Über WLAN lässt sich die Vectron POS MobilePro





Leading in POS Technology

in bestehende Netze integrieren, über Bluetooth kann z.B. ein mobiler Drucker angeschlossen werden. Ihr hochwertiges Magnesiumgehäuse ist wasser- und staubdicht, so dass auch Regenschauer und verschüttete Getränke ihr nichts anhaben können. Blitzschnelle Datenverarbeitung beschleunigt das Bestellen und Kassieren. Solide Verarbeitung und ausgereifte Technik sind die Basis für Ausfallsicherheit und lange Lebensdauer.

### **Vectron POS MobileXL**

Die Hybridkasse Vectron POS MobileXL ist mobile und stationäre Kasse in einem Gerät. Durch die Vereinigung der Vorteile einer extrem kompakten, äußerst leistungsstarken stationären Kasse mit der Flexibilität einer vollwertigen mobilen Kasse mit besonders großem Display begründet Vectron mit der Vectron POS MobileXL ein ganz neues Gerätesegment in der Kassenbranche. Die stoßfeste und wasserdichte, universell einsetzbare Vectron POS MobileXL besitzt bei äußerst geringer Stellfläche einen 5,7" großen, transflektiven Touchscreen sowie integriertes WLAN, einen berührungslosen Kartenleser und zahlreiche weitere Hightech-Features. Das ergonomische Design sorgt für optimale Griffbarkeit und ermüdungsfreies Arbeiten. Durch 180°-Drehung des Bildschirminhalts ist die POS MobileXL für Links- und Rechtshänder geeignet.



Beides in einem: stationär und mobil.



Besserer Service. Mehr Umsatz.



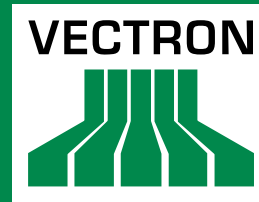
Schneller informieren, schneller reagieren.

### **Vectron ServiceCall**

Das kabellose Kellner-Rufsystem Vectron ServiceCall ist ideal, um über die Optimierung der Servicequalität die Kundenzufriedenheit zu steigern und den Umsatz pro Gast zu erhöhen. Das dezentrale Rufsystem informiert das zuständige Personal zuverlässig über jeden Servicewunsch. Ein Knopfdruck reicht und schon wird der Ruf des Gastes per Funkübertragung auf dem Kassenscreen dargestellt. Das Vectron-ServiceCall-System ist einfach zu installieren und zu bedienen. Es ist als Tischsender und als Einbauvariante erhältlich. Das System arbeitet perfekt mit allen Vectron-Kassensystemen zusammen, ist aber auch als Stand-Alone-Lösung erhältlich.

### **Vectron PA10**

Der neue Pager Vectron PA10 ist eine ideale Ergänzung zu jedem Vectron-Kassensystem in der Gastronomie - und vor allem zum Vectron ServiceCall. Jeder Kellner trägt den Pager wie eine Armbanduhr. Sollte nun z.B. in der Küche ein Essen fertig zum Servieren sein, drückt der Koch einen Knopf und sofort beginnt der Pager am Handgelenk des zuständigen Kellners zu vibrieren und zeigt eine entsprechende Textnachricht an. Gleiches gilt, wenn ein Gast einen ServiceCall-Knopf drückt, um den Kellner zum Tisch zu rufen. Sollte der Kellner



Leading in POS Technology

den Auftrag nicht annehmen können, kann er den Ruf per Knopfdruck ablehnen. In diesem Fall ruft das System automatisch einen anderen Kellner an. Insgesamt lässt sich mit dieser Technologie der gesamte Bedienungsablauf in einem größeren Restaurant deutlich verbessern. Mit weniger Personal wird mehr Umsatz erzielt.

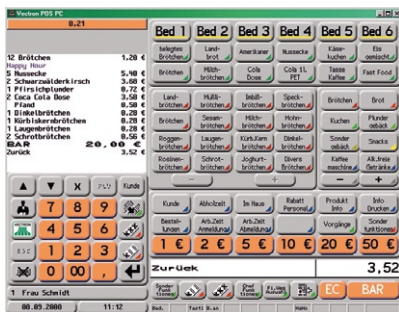
### Vectron T10

Das neue Transponder-Schreib-/Lesegerät Vectron T10 ermöglicht es, mit allen Vectron-Kassensystemen ein bargeldloses Inhouse-Bezahlungssystem auf Basis berührungsloser Transponderkarten zu betreiben. Dabei ist es möglich, sowohl vorab Geldbeträge auf die Karte aufzubuchen und dann zu verbrauchen, als auch nur Verbräuche zu speichern und später abzurechnen. Die mobilen Kassensysteme von Vectron können ebenfalls mit passenden Transponderlesern ausgestattet werden, so dass Kundenkarten sowohl stationär als auch mobil abgerechnet werden können. Eine ideale Lösung z.B. für Clubs, Diskotheken, Hotelresorts, Kreuzfahrtschiffe oder Stadien.



Bargeldlos bezahlen. Überall.

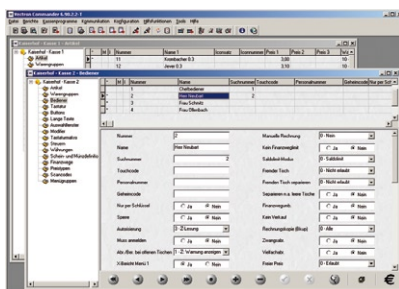
# PRODUKTPALETTE



Macht den PC zur Kasse.

## Vectron POS PC

Vectron POS PC stellt die umfassende Vectron-Kassensoftware auch für PC-basierte Kassenlösungen bereit. So lässt sich die branchenübergreifende POS-PC-Software direkt am Kassenplatz mit Backoffice-Programmen, E-Mail-Anwendungen und weiteren Windows-Applikationen kombinieren. Trotz unterschiedlicher Hardware-Basis ist Vectron POS PC mit allen proprietären 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.



Intelligent vernetzt.

## Vectron Commander

Die Kommunikationssoftware Vectron Commander verbindet die Unternehmenszentrale mit allen Filialkassen - bei Bedarf weltweit. Entscheidende Vorteile bietet der Vectron Commander bei der Stammdatenpflege und im Berichtswesen. Änderungen an den Artikeldaten können an eine einzelne Kasse, aber auch an beliebige Gruppen innerhalb der

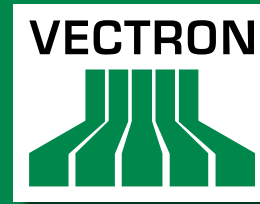


Leading in POS Technology

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 können die Daten auch im Microsoft-Excel-Format exportiert und ohne Umwege in Berichte, Diagramme und Präsentationen übernommen werden. Die offene und gut dokumentierte Datenschnittstelle ist der Schlüssel zur Integration des Vectron Commanders in Back-Office-Lösungen.

Durch die breite Produktpalette technologisch führender stationärer, mobiler und hybrider Kassenmodelle unterschiedlicher Größen und Leistungsmerkmale hat Vectron für jeden Kunden die passende Lösung. Alle Kassen funktionieren mit der gleichen Softwarebasis 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 Kassen und alle Branchen.

<b>1. Geschäftsverlauf</b> .....	<b>23</b>
1.1. Branchenentwicklung.....	23
1.2. Umsatz- und Auftragsentwicklung.....	23
1.3. Produktion und Beschaffung.....	24
1.4. Investitionen.....	25
1.5. Finanzierung.....	25
1.6. Personalbereich.....	26
1.7. Vergütungssystem.....	26
1.8. Sonstige wichtige Vorgänge.....	27
<b>2. Vermögens- und Finanzlage</b> .....	<b>27</b>
<b>3. Ertragslage</b> .....	<b>28</b>
<b>4. Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag</b> .....	<b>29</b>
<b>5. Risikoberichterstattung</b> .....	<b>29</b>
5.1. Geschäftsrisiken.....	30
5.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken.....	31
5.3. Finanzrisiken.....	31
5.4. IT-Risiken.....	32
5.5. Einkaufs- und Kooperationsrisiken.....	32
5.6. Personalrisiken.....	32
5.7. Produktrisiken.....	33
<b>6. Prognosebericht</b> .....	<b>33</b>
6.1. Zukünftige Branchenentwicklung.....	33
6.2. Zukünftige Produktentwicklung.....	34
6.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung.....	34



Leading in POS Technology

## 1. Geschäftsverlauf

### 1.1. Branchenentwicklung

Die POS („Point of Sale“)-Branche ist von einer großen Anzahl von Marktteilnehmern sowie von stark unterschiedlichen Produkten gekennzeichnet. Wenigen weltweit tätigen Herstellern stehen zahlreiche mittelständische Wettbewerber gegenüber, die häufig nur in ausgewählten Märkten agieren. Durch die starke Segmentierung der Absatzmärkte nach Branchen und Regionen ist die Wettbewerbssituation je nach Segment sehr verschieden. Die Produkte reichen von einfachen und preisgünstigen Einzelplatzanwendungen bis zu komplexen Netzwerkinstallationen. Technisch lässt sich die POS-Branche vereinfachend in PC-Kassenhersteller sowie Hersteller von proprietären Systemen unterteilen.

In den westlichen Industrienationen kann durchweg von gesättigten Märkten ausgegangen werden. Die Gesamtanzahl der Kassenplätze bleibt relativ stabil. Stärkeres Wachstum lässt sich in diesen Märkten nur durch eine Erhöhung der Marktanteile erzielen. Der Wettbewerb ist insofern als sehr intensiv zu bezeichnen und wird im Einstiegssegment überwiegend über den Preis ausgeglichen. Bei komplexeren Anwendungen sind durch das Anbieten von Zusatzleistungen und -funktio-

nen höhere Verkaufspreise durchzusetzen. Doch auch bei diesen Anwendungen ist ein permanenter Preisdruck zu beobachten.

Die Gesamtlage der Branche hat sich nach Einschätzung des Unternehmens im Laufe des Jahres 2008 eingetrübt. Einerseits wurden bereits sehr früh in manchen Vertriebsgebieten die Auswirkungen der Finanzkrise in Form einer zurückhaltenden Investitionspolitik deutlich. Andererseits haben die Gesetzgeber in einigen Ländern zu einer Unsicherheit der Marktteilnehmer beigetragen. So werden in Westeuropa unterschiedliche Diskussionen bezüglich einer Fiskalspeichereinführung geführt. In Deutschland wurde durch das Nichtraucherschutzgesetz die Umsatzentwicklung in der Gastronomie und damit auch die Nachfrage nach Kassensystemen für diesen Markt deutlich beeinträchtigt.

### 1.2. Umsatz- und Auftragsentwicklung

Im Geschäftsjahr 2008 musste ein leichter Umsatzrückgang trotz eines nicht unerheblichen Großauftrages hingenommen werden. In einigen Absatzmärkten außerhalb Deutschlands hat sich direkt zu Beginn der Finanzkrise eine Investitionszurückhaltung eingestellt. Die für Vectron wichtige Gastronomiebranche erfährt häufig als einer

der ersten Wirtschaftsbereiche einen Konsumrückgang. Im Jahr 2008 hat sich unseres Erachtens die bis in den Herbst hinein hohe Inflationsrate negativ auf den Konsum ausgewirkt.

Neben diesen allgemeinen wirtschaftlichen Einflüssen war für Vectron im Hauptabsatzgebiet Deutschland die Einführung des Nichtraucherschutzgesetzes nachteilig. Die lange Zeit unsichere Ausgestaltung und Anwendung des Gesetzes hat bei vielen Gastronomiebetrieben zu negativen Zukunftserwartungen geführt und damit einen Nachfragerückgang nach neuen Kassensystemen ausgelöst.

Die Auftragsentwicklung entspricht bei Vectron weitestgehend der Umsatzentwicklung, da nur mit sehr kurzen Produktions- und Auftragsvorlaufzeiten gearbeitet wird. Vom Bestelleingang bis zur Auslieferung vergehen i.d.R. nur wenige Arbeitstage. Durch dieses Geschäftsmodell ergeben sich üblicherweise keine nennenswerten Auftragsbestände. Großer Vorteil ist jedoch die flexible Reaktionsmöglichkeit auf ein verändertes Nachfrageverhalten seitens der Fachhandelspartner.

### **1.3. Produktion und Beschaffung**

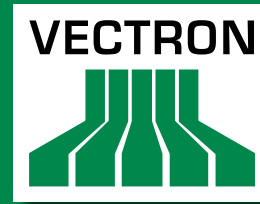
Die Kassensysteme werden auf Basis der sogenannten doppelten Plattformstrategie produziert,

d.h. jedes Produkt kann in jeder Branche mit der gleichen Anwendersoftware eingesetzt werden. Eine konsequente Gleichteilestrategie bei der Hardware ermöglicht eine effiziente Materialbeschaffung und eine hohe Flexibilität bei neuen Entwicklungsprojekten. Optimierungen bei Hard- und Software stehen meist allen Produktmodellen zur Verfügung, wodurch sich die Entwicklungszyklen und Beschaffungsprozesse deutlich verkürzen lassen.

Fertige und halbfertige Erzeugnisse spielen bei Vectron nur eine untergeordnete Rolle, da die Produktion der Kassensysteme erst bei Auftragsingang einsetzt. Dieses „Built-to-order“-Prinzip reduziert die Kapitalbindung des Lagers und vermeidet die Produktion von nicht mehr nachgefragten Ausstattungsvarianten. Der Produktionsprozess beschränkt sich auf die Montage von Baugruppen und Bauteilen sowie auf automatisierte Testläufe zur Sicherstellung von gleichbleibenden Qualitätsstandards. Energiekosten fallen bei der Montage der Systeme kaum an.

Die benötigten Bauteile und Baugruppen haben sehr unterschiedliche Lieferzeiten. Zur Gewährleistung einer jederzeitigen Lieferfähigkeit müssen Mindestmengen vorgehalten werden. Durch die Ausweitung der Produktpalette sowie durch





Leading in POS Technology

die teilweise Anhebung der Mindestmengen vorhandener Produktionslinien, ist es in 2008 zu einem Anstieg des Vorratsvolumens gekommen.

#### 1.4. Investitionen

Für immaterielle und materielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Neuprodukten, speziell der mobilen Kassensysteme, wurden auch in 2008 nennenswerte finanzielle Mittel (rund T€ 374) aufgewendet. Darüber hinaus wurde in die gesamte EDV-Infrastruktur des Unternehmens investiert; insbesondere standen dabei die Erweiterung des Produktmanagements sowie der Ausbau der Entwicklungsabteilung im Vordergrund. Die Gesamtinvestitionen in das Anlagevermögen des Unternehmens lagen bei T€ 707 und damit rund 9 % über Vorjahr.

Der überwiegende Teil der Entwicklungsleistungen wird jedoch in Form von internen Personalkosten aufwandswirksam erbracht. Rund 32 % der Mitarbeiter arbeiten direkt an der Weiterentwicklung der bestehenden Produkte und an Neuentwicklungen.

#### 1.5. Finanzierung

Die Finanzierung des Unternehmens ist auf langfristige Stabilität ausgerichtet. Die Sicherstellung

der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit steht dabei im Vordergrund. Diese Grundsätze werden dabei auch im Rahmen der Dividendenpolitik berücksichtigt.

Die bereits seit 2006 bestehende stille Beteiligung hat eine Laufzeit bis Mai 2012. Das zum Ende des Geschäftsjahres aufgenommene Genussrechtskapital II in Höhe von T€ 2.000 ist mit einer Fristigkeit bis Ende 2013 ausgestattet. Sowohl die stille Beteiligung als auch das Genussrechtskapital II sind mit einem Nachrang ausgestattet. Kurzfristige Bankdarlehen sind nicht vorhanden.

Der hohe operative Cashflow ermöglichte im Jahr 2008 die Zahlung aller Investitionen aus laufenden Mitteln. Dies stärkt die Unabhängigkeit des Unternehmens und sorgt dafür, dass auch erst mittel- und langfristig wirkende Entwicklungsprojekte durchgeführt werden können. Evtl. auftretende kurzfristige Umsatzrückgänge können ohne weitere Probleme finanziert werden. Die Liquidität des Unternehmens ist zu jeder Zeit sichergestellt.

Es bestehen Leasing- und Mietverpflichtungen in einer Höhe von T€ 10.332. Der überwiegende Anteil (T€ 6.030) ist mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren ausgestattet und entfällt auf den Mietvertrag für die Immobilie am Unternehmensstandort. Sonstige Leasingaufwendungen entfal-

len vornehmlich auf den Fuhrpark sowie die EDV-Infrastruktur. Eine Übersicht zu den jeweiligen Laufzeiten der finanziellen Verpflichtungen ist dem Anhang zu entnehmen.

### 1.6. Personalbereich

Gut qualifizierte und ausgebildete Mitarbeiter stellen für ein Technologieunternehmen wie Vectron einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar. Insbesondere die Bereiche Entwicklung und Produktmanagement haben eine hohe strategische Bedeutung. Aus diesem Grunde wurden diese beiden Bereiche im Laufe des Jahres 2008 deutlich aufgestockt. Der Mitarbeiteranteil dieser beiden Personengruppen an der Gesamtbelegschaft beträgt zum Jahresende 2008 rund 32 %.

Die Anzahl der festangestellten Mitarbeiter lag zum Stichtag bei 95. Hinzu kommen noch acht Auszubildende sowie neun freie Handelsvertreter.

Um die Mitarbeiter auch langfristig an das Unternehmen binden zu können, und um Motivationsanreize zu geben, wurden variable Gehaltsbestandteile in Form eines mehrstufigen Bonussystems eingeführt. Bei guter Ertragslage partizipieren alle Mitarbeiter überproportional von zusätzlichen Boni, die bei rückläufigem Geschäft entspre-

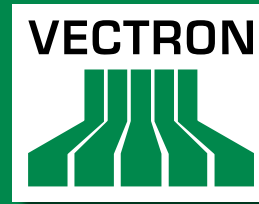
chend geringer ausfallen. Durch das Bonusmodell entsteht ein innerhalb der Belegschaft akzeptierter Interessenausgleich zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmern. Darüber hinaus wurden an leitende Mitarbeiter Optionsrechte ausgegeben. Diese Optionsrechte können nur dann ausgeübt werden, wenn sich der Kurs des Unternehmens besser als ein ausgewählter Vergleichsindex entwickelt. Hinsichtlich weiterer Angaben zu den Optionsrechten wird auf den Anhang des Jahresabschlusses verwiesen.

### 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.



Leading in POS Technology

## 1.8. Sonstige wichtige Vorgänge

Die Hauptversammlung vom 16.05.2008 hat eine Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln beschlossen. Die Erhöhung des Grundkapitals erfolgte durch Umwandlung eines Teils der Kapitalrücklage (T€ 1.000) in gezeichnetes Kapital. Die Kapitalerhöhung wurde am 12.06.2008 ins Handelsregister eingetragen. Im Zuge der Kapitalerhöhung und der Ausgabe von 1.000.000 neuen Aktien erfolgte ein Aktiensplit im Verhältnis von 1:3.

## 2. Vermögens- und Finanzlage

Vectron wendet erhebliche finanzielle Ressourcen für Neuprodukte auf. Als immaterielle Vermögensgegenstände werden die entgeltlich erworbenen und von Vertragspartnern entwickelten Design- und Konstruktionspläne klassifiziert. Die für die Produktion benötigten Werkzeuge (insbesondere von Gehäuseteilen) sind als Sachanlagen aktiviert. Rund 89 % des gesamten Anlagevermögens stehen im direkten Zusammenhang mit Vectron-Produkten.

Das Vorratsvermögen wurde im Laufe des Jahres durch zwei Faktoren wesentlich beeinflusst. Zum einen sind Bestände von Bauteilen und Baugruppen zusätzlich aufgebaut worden, um die jederzeitige

Lieferfähigkeit in allen Bereichen garantieren zu können. Zum anderen ist durch den Produktionsstart der neuen POS MobileXL ein neuer Artikelstamm hinzugekommen, der das Gesamtvolumen des Vorratsvermögens, insbesondere in der Startphase, deutlich erhöht hat.

Der Forderungsbestand aus Lieferungen und Leistungen verteilt sich aufgrund der Kundenstruktur auf zahlreiche Einzelpositionen. Größere Risiken innerhalb des Bestandes sind nicht erkennbar. Die Reichweiten der Forderungen schwanken üblicherweise zwischen 40 und 60 Tagen. Nennenswerte Zahlungsausfälle hat es im Geschäftsjahr 2008 nicht gegeben.

Die bilanzielle Eigenkapitalquote beläuft sich zum Bilanzstichtag auf 67 % und ist damit gegenüber dem Vorjahr trotz Zahlung einer Dividende in Höhe von T€ 2.400 nahezu unverändert geblieben. Das gezeichnete Kapital setzt sich aus 1.500.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit jeweils einem Stimmrecht zusammen. Neben dem bilanziellen Eigenkapital ist noch zusätzliches wirtschaftliches Eigenkapital in Form einer stillen Beteiligung (T€ 1.500, Laufzeit bis Mai 2012) sowie von Genussrechtskapital II (T€ 2.000, Laufzeit bis Dezember 2013) vorhanden. Sowohl die stille Beteiligung als auch das Genussrechtskapital II

ist jeweils mit einem Rangrücktritt versehen. Die wirtschaftliche Eigenkapitalquote beläuft sich per 31.12.08 auf 86 %. Hinsichtlich der im Eigenkapital ausgewiesenen Genussrechte wird auf die Ausführungen im Anhang verwiesen.

Die Finanz- und Liquiditätslage von Vectron ist insgesamt als sehr gut zu bezeichnen. Die neben dem langfristigen Fremdkapital vorhandenen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen können jederzeit aus dem Cashflow bedient werden. Auch bei einer zurückgehenden Umsatztätigkeit und einer Verringerung des Cashflows ist aufgrund der hohen liquiden Mittel die Finanzierung des Unternehmens mittel- und langfristig gesichert. Hinsichtlich der Veränderung der liquiden Mittel wird auf die Kapitalflussrechnung verwiesen.

### 3. Ertragslage

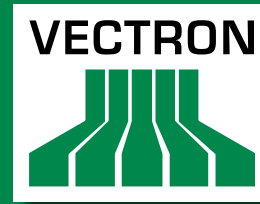
Die Einkaufs- und Verkaufspreise der einzelnen Produktgruppen unterlagen im Geschäftsjahr 2008 im Verhältnis zum Vorjahr keinen wesentlichen Veränderungen. Leichte Verschiebungen bei der Rohertragsquote gegenüber Vorjahr sind auf geringfügige Produktmixänderungen zurückzuführen. Die Rohertragsquote (Materialeinsatz zzgl. Bestandsveränderungen im Verhältnis zum Umsatz) betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr

63 %. Aufgrund der unterschiedlichen Materialeinsatzquoten innerhalb des Produktsortiments, sind Rohertragsquoten zwischen 61 % und 64 % als üblich zu bezeichnen.

Der Personalaufwand hat sich trotz des Mitarbeiteraufbaus um etwa 3 % vermindert, da aufgrund des leicht schwächeren Jahresergebnisses geringere Boni angefallen sind. Hierdurch entsteht ein automatisches Regulativ bei schwächeren Ertragslagen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Verhältnis zum Vorjahr um rund 10 % angestiegen. Diese Entwicklung ist vornehmlich auf den weiteren Vertriebsaufbau sowie auf zusätzliche Aufwendungen in Form von Messen sowie Werbemaßnahmen zurückzuführen. Auf die Vertriebskosten entfällt ein Anteil von 60 %. Ein weiterer größerer Anteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen entfällt auf die Betriebskosten (28 %). Verwaltungskosten (7 %) sowie sonstige Aufwendungen (5 %) sind nur von untergeordneter Bedeutung.

Die Umsätze werden überwiegend in der Währung Euro fakturiert. Auf der Absatzseite ist das potenzielle Währungsrisiko daher als gering einzustufen. Verschiebungen bei der Faktura von Fremd-



Leading in POS Technology

währungsgeschäften werden laufend beobachtet. Sollten signifikante Volumina erreicht werden, so erfolgt umgehend eine entsprechende Währungsabsicherung. Das Beschaffungsvolumen in Fremdwährungen ist durchaus nennenswert, wobei dieser Anteil auf rund 10-15 % des gesamten Wareneinsatzes zu beziffern ist. Eine ungünstige Wechselkursentwicklung kann die Rohmarge somit negativ beeinflussen. Daher wird der Einkauf regelmäßig überwacht, so dass zeitgerecht Sicherungsstrategien in Form von derivativen Finanzinstrumenten durchgeführt werden können. Neben Umsatz und Wareneinsatz werden keine weiteren Gewinn- und Verlustposten nennenswert durch Wechselkursschwankungen berührt. Wesentliche inflatorische Einflüsse sind insgesamt nicht vorhanden.

Klassische Zinsaufwendungen für Bankdarlehen sind im Geschäftsjahr nur in einem geringfügigen Umfang angefallen. Für die stille Beteiligung sowie für die Genussrechtskapitalien wurden insgesamt T€ 276 aufgewendet. Die Aufwendungen für Genussrechte haben sich gegenüber Vorjahr deutlich reduziert, da keine weitere Zuführung zu dem im Eigenkapital ausgewiesenen Genussrechtskapital erfolgt ist (für weitergehende Informationen zur Genussrechtskapitalposition im Eigenkapital wird auf den Anhang verwiesen). Überschüssige Liqui-

dität wurde angelegt, so dass Zinserträge in Höhe von T€197 erzielt werden konnten. Aufgrund der umgesetzten langfristigen Finanzierungsstruktur unterliegt Vectron keinen nennenswerten Zinsänderungsrisiken.

Die Umsatzrendite nach Steuern betrug im Geschäftsjahr 2008 rund 11%. Sie lag damit unter dem Vorjahresergebnis von 12%. Die leicht ungünstige Entwicklung der Aufwendungen im Verhältnis zur Umsatzentwicklung ist vornehmlich auf den langfristigen Aufbau der internationalen Vertriebsstrukturen sowie der Entwicklungskapazitäten zurückzuführen. Ein positiv kompensatorischer Effekt hat sich durch eine verringerte Steuerquote eingestellt. Das Geschäftsjahresergebnis 2008 beläuft sich auf T€ 2.558.

#### **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 Risikomanagement-System installiert und einen Risiko-

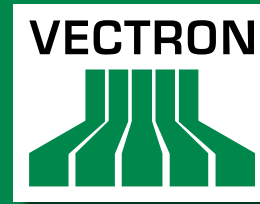
Management-Beauftragten ernannt, der direkt an den Vorstand berichtet. Alle Risiken werden klassifiziert und sowohl qualitativ als auch quantitativ bewertet. Es findet eine regelmäßige Risikobestandsaufnahme statt. Veränderungen werden dokumentiert, so dass historische Entwicklungen nachvollziehbar sind. 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

Vectron sieht sich als Technologieführer für komplexe proprietäre Kassensysteminstallationen. Diese Systeme erfordern für den Endabnehmer häufig ein deutlich höheres Investitionsvolumen als es bei Standardkassen üblich ist. Bei nachlassender wirtschaftlicher Dynamik besteht die latente Gefahr, dass bei Investitionsvorhaben häufiger der Preis und weniger die Leistung ausschlaggebend ist. Vectron wäre von einer derartigen Entwicklung voraussichtlich stärker betroffen als der Durchschnitt aller Wettbewerber. Daher wird insbesondere auf die strategische Produktentwicklung großen Wert gelegt, um Alleinstellungsmerkmale entwickeln und anbieten zu können. Die dauerhaft angestrebte Technologieführerschaft

muss laufend gegen den bestehenden Wettbewerb, aber auch gegen evtl. vollkommen neue Marktteilnehmer verteidigt werden. Sollte es dazu kommen, dass neue Technologien zu spät erkannt werden, so könnte das Geschäftsmodell von Vectron beeinträchtigt werden. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, werden kontinuierlich technische Entwicklungen anderer Branchen und Wettbewerber beobachtet und hinsichtlich der allgemeinen Relevanz für die POS-Branche und des konkreten Produktportfolios bewertet. Insbesondere für diese Thematiken ist im Jahr 2008 das Produktmanagement deutlich ausgebaut worden.

Die Veränderung von gesetzlichen Rahmenbedingungen kann dazu führen, dass technische Neuentwicklungen notwendig werden. Werden derartige Anpassungen zu spät erkannt oder nicht rechtzeitig zur Marktreife gebracht, könnte der Zugang zu einzelnen Absatzmärkten versperrt werden. Die Folgen wären mitunter empfindliche Umsatzeinbußen. Zudem erzeugen Eingriffe durch den Gesetzgeber häufig starke Marktverwerfungen, die zu Liefer- oder Finanzierungsengpässen führen können. Gesetzesvorhaben und -entwürfe, die die Kassenbranche betreffen, werden daher sehr aufmerksam verfolgt, damit notwendige Anpassungen früh in den Entwicklungsprozess integriert werden können.



Leading in POS Technology

## 5.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken

Der fortschreitende Aufbau des internationalen Vertriebs ist für das langfristige Wachstum von Vectron sehr bedeutend. Durch die Belieferung von unterschiedlichen Marktwirtschaften kann das allgemeine konjunkturelle Risiko gestreut werden. Die Internationalisierung bedeutet jedoch auch eine Zunahme der gesamten Prozesskomplexität innerhalb des Unternehmens. Um die interne Aufbauorganisation nicht zu stark zu belasten, wird der Ausbau neuer und vorhandener Vertriebsregionen behutsam durchgeführt, so dass die Unternehmensorganisation in einem gesunden Verhältnis zur Expansion steht.

Es bestehen keine Abhängigkeiten; der Anteil des größten Fachhändlers liegt unter 10 % des Gesamtumsatzes.

## 5.3. Finanzrisiken

Wie stark die Auswirkungen der internationalen Finanzkrise auf die POS-Branche sein werden, lässt sich aktuell noch nicht bestimmen. Erfahrungsgemäß wird jedoch die für Vectron wichtige Gastronomiebranche von einem wirtschaftlichen Abschwung und einer daraus folgenden höheren Arbeitslosigkeit zu Beginn einer Krise betroffen.

Sollte es zu einem starken wirtschaftlichen Abschwung in den Hauptabsatzgebieten (Westeuropa) von Vectron kommen, dann ist mit einer deutlich verminderten Investitionsbereitschaft und auch mit Umsatzrückgängen zu rechnen. Kurzfristig könnte es dann zu einem Preisdruck innerhalb der POS-Branche kommen. Unserem Erachten nach hat sich bereits in der Vergangenheit in schwachen Marktphasen gezeigt, dass die Produktpositionierung von Vectron eine hohe Stabilität gewährleistet. Aufgrund der aktuellen bilanziellen Situation ist Vectron zudem bestens für ein solches Szenario gerüstet. Mit einer sehr hohen wirtschaftlichen Eigenkapitalquote und ausreichenden Liquiditätsbeständen kann problemlos eine längere Schwächephase bewältigt werden.

Durch die Internationalisierung von Vectron bestehen sowohl auf der Beschaffungs- als auch Absatzseite latente Währungsrisiken. Es erfolgt daher eine fortlaufende Beobachtung der Fremdwährungspositionen. Um den Fremdwährungsrisiken adäquat begegnen zu können, werden Währungssicherungen in Form von derivativen Finanzgeschäften für zukünftige Wareneinkäufe und Umsätze durchgeführt, so dass sich die Planungssicherheit entsprechend erhöht. Grundsätzlich ist die Risikobereitschaft von Vectron als

konservativ zu bezeichnen. Durch die aktuelle Situation auf den Finanzmärkten und eine sich dadurch ergebende hohe Volatilität, können sich die Konditionen für Währungssicherungen zeitweise stark verschlechtern. In diesen Fällen hat eine Abwägung zwischen den Vor- und Nachteilen einer Sicherungsstrategie stattzufinden.

### 5.4. IT-Risiken

Zahlreiche Geschäftsprozesse beruhen auf einer funktionsfähigen IT-Infrastruktur. Datenverluste, Ausfälle oder sogar Datendiebstähle könnten einen schwerwiegenden Schaden für Vectron verursachen. Es wird daher besonderer Wert auf umfangreiche Sicherungsmaßnahmen und Backup-Lösungen gelegt. Die Beachtung von Datenschutzbestimmungen wird durch ein entsprechendes Rechtekonzept forciert.

### 5.5. Einkaufs- und Kooperationsrisiken

Der überwiegende Anteil des Einkaufsvolumens von Vectron entfällt auf elektronische Bauteile und Baugruppen. Bei großen Stückzahlen sind nennenswerte Einkaufsvorteile zu erzielen. Gleichzeitig steigt jedoch bei großen Abnahmemengen die Kapitalbindung im Lager. Zudem

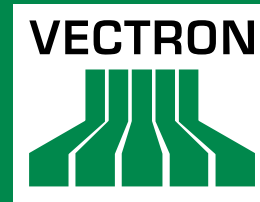
verringert sich die Flexibilität bei Produktrevisionsen, da dann Lagerbestände schnell veralten können. Um diesen Zielkonflikt bestmöglich lösen zu können, werden Rahmenverträge mit maximalen Laufzeiten von einem Jahr abgeschlossen, die zum einen Preisvorteile gewähren, aber dennoch eine Flexibilität hinsichtlich des Abnahmezeitpunktes gewährleisten.

Vectron verwendet teilweise Bauteile, die eigens für die Vectron-Produktpalette konzipiert wurden. Kommt es zu einem Ausfall des Vorlieferanten, so können diese Bauteile kurzfristig nicht von anderen Lieferanten bezogen werden, so dass Lieferverzögerungen möglich sind. Der größte Einzellieferant trägt mit maximal 30 % zum gesamten Beschaffungsvolumen bei. Aus diesem Grunde werden für alle spezifischen Bauteile Mindestmengen und möglichst Ersatzlieferanten vorgehalten, um in angemessener Zeit reagieren zu können.

### 5.6. Personalrisiken

Vectron ist auf sehr gut ausgebildete und qualifizierte Mitarbeiter angewiesen, um im starken Wettbewerb innerhalb der POS-Branche bestehen zu können. Die Abwanderung von wichtigen Mitarbeitern könnte kurzfristig zu einer Beeinträchtigung





Leading in POS Technology

tigung des Unternehmenserfolges führen. Durch Qualifizierungsmaßnahmen und Vertretungsregelungen wird diese latente Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitern jedoch minimiert. Zudem wird sehr großen Wert auf das Betriebsklima gelegt, wodurch der Anreiz zu einem Fortgang aus dem Unternehmen möglichst gering gehalten werden kann. Der attraktive Unternehmensstandort in Münster sowie die ergebnisabhängigen Bonuskomponenten für Mitarbeiter versetzen Vectron zudem in die Lage, qualifiziertes Personal akquirieren zu können.

### 5.7. Produktrisiken

Die Ausweitung der Entwicklungskapazitäten und die Erweiterung des Produktangebotes erhöhen auch das Risiko von technischen Problemen durch eine ansteigende Produktkomplexität. Entwicklungs- oder Produktfehler können zu Rückrufaktionen oder sogar Schadenersatzansprüchen führen. Beim Ausbau der Entwicklungskapazitäten steht daher die Erhöhung des konzeptionellen Know-hows im Fokus. Der steigenden Komplexität wird außerdem mit verbesserter Planung begegnet. Zu Minimierungen tragen zudem Produkthaftpflichtversicherungen bei. Zu allgemeinen Produktrisiken wird auch auf Tz. 5.1. verwiesen.

## 6. Prognosebericht

### 6.1. Zukünftige Branchenentwicklung

In den meisten industrialisierten Ländern muss für die POS-Branche von einem gesättigten Markt gesprochen werden. Häufig agieren viele unterschiedliche Wettbewerber innerhalb eines Absatzmarktes, so dass die Wettbewerbsintensität entsprechend hoch ist. Verstärkte Tendenzen zu einer Konzentration der Marktteilnehmer sind zwar zu erwarten, aber momentan noch nicht zu beobachten. Ein Hindernis für eine derartige Entwicklung dürften die teilweise sehr unterschiedlichen Anforderungen der Märkte sein.

Die Hardware PC-basierter Kassensysteme ist, verstärkt durch die zeitweilige Schwäche des US-Dollars, wiederum günstiger geworden. Die Verteilung zwischen proprietären und PC-basierten Kassensystemen ist seit mehreren Jahren in etwa konstant. Aufgrund des Leistungszuwachses und der Stabilitätsvorteile proprietärer Systeme ist hier vorerst nicht mit großen Veränderungen zu rechnen. In allen Marktsegmenten ist von einer deutlichen Leistungssteigerung der Produkte bei konstanten oder leicht fallenden Preisen auszugehen. Weiterhin ist auch mit einer Fortsetzung des Trends zu mobilen Kassensystemen zu rechnen. Mobile Endgeräte erhöhen die Effizienz in vielen

Bereichen. Neben der möglichen Einsparung von Personal kann durch eine Verkürzung der Wartezeiten des Gastes, insbesondere in der Bedienungsgastronomie, eine höhere Kundenzufriedenheit erzielt werden, die sich häufig auch in einem größeren Umsatz pro Gast niederschlägt. Es ist daher zu erwarten, dass der Anteil der mobilen Kassensysteme in den nächsten Jahren deutlich ansteigen wird.

### **6.2. Zukünftige Produktentwicklung**

Das Produktangebot von Vectron wird fortlaufend überarbeitet und weiterentwickelt. Neue Trends werden kurzfristig analysiert und in neue Produktgenerationen integriert. Das Ziel von Vectron liegt in der dauerhaften technologischen Marktführerschaft von proprietären Systemen, so dass Wettbewerbern mit ausschließlich aggressiven Preisstrategien adäquat begegnet werden kann. Um die Entwicklungsgeschwindigkeit noch beschleunigen zu können, wurde die Entwicklungsmannschaft in Münster weiter ausgebaut. Hierdurch sollte es zukünftig möglich sein, jedes Jahr mindestens ein neues Produkt zur Marktreife zu bringen.

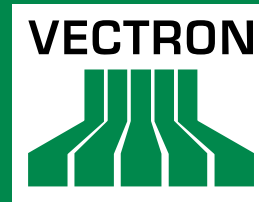
Den Trend zu mobilen Kassensystemen hat Vectron bereits frühzeitig berücksichtigt. Bereits seit mehreren Jahren sind mobile Endgeräte verfüg-

bar. Da sich dieser Trend noch verstärken wird, hat Vectron in 2008 ein mobiles Gerät (Vectron POS MobileXL) mit zusätzlicher Basisstation entwickelt und für die Serienproduktion freigegeben. Dieses sogenannte hybride Kassenmodell wird in 2009 noch von einer größeren Variante (Vectron POS MobileXXL) ergänzt.

### **6.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung**

Vectron hat sich in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt. Die Bearbeitung zusätzlicher ausländischer Absatzmärkte hat sich als erfolgreich und richtig herausgestellt. Für die nächsten Jahre ist der schrittweise Ausbau dieser internationalen Aktivitäten geplant. Der Ausbau wird dabei sowohl die Erschließung gänzlich neuer Märkte als auch die intensiviertere Bearbeitung der vorhandenen Märkte umfassen.

Die Auswirkungen der internationalen Finanzkrise und der dadurch ausgelösten Rezession sind momentan nicht abschätzbar. In einigen Absatzmärkten außerhalb Deutschlands ist das Konsumverhalten bereits deutlich rückläufig. Für diese Märkte ist für 2009 von einer geringeren Investitionsbereitschaft auszugehen. Im noch dominierenden deutschen Inlandmarkt verharrt die Konsumneigung noch auf einem konstanten Niveau. Bei sich



Leading in POS Technology

eintrübenden Arbeitsmarktdaten ist jedoch auch hier mit einer deutlichen Eintrübung zu rechnen. Für das Jahr 2010 ist aktuell keine realistische Einschätzung hinsichtlich der Entwicklung der allgemeinen Investitionsbereitschaft möglich.

Sollte es in 2009 aufgrund externer Marktumstände zu einem rückläufigen Geschäftsvolumen kommen, so wird sich das auch in den Erträgen des Unternehmens widerspiegeln. Dabei kann auch eine mehrjährige Schwächephase nicht ausgeschlossen werden. Für die Zeit nach einem eventuellen Abschwung sieht die Unternehmensleitung Vectron aufgrund der Kapitalstruktur und der aktuellen Produktpalette jedoch gestärkt aus der Krise hervorgehen.

Münster, den 20. Februar 2009

Vectron Systems AG

Der Vorstand

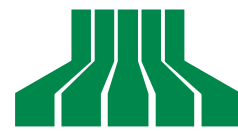
A handwritten signature in black ink, appearing to be "J. Reckendorf".

Jens Reckendorf

A handwritten signature in black ink, appearing to be "T. Stümmler".

Thomas Stümmler

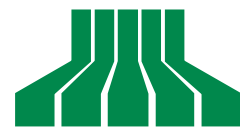



**Passiva**

	31.12.2008		31.12.2007
	€	€	€
<b>A Eigenkapital</b>			
<b>I Gezeichnetes Kapital</b>	1.500.000		500.000
- bedingtes Kapital: € 60.000			
<b>II Kapitalrücklage</b>	4.500.000		5.500.000
<b>III Gewinnrücklagen</b>			
gesetzliche Rücklage	40.000		40.000
<b>IV Genussrechtskapital I</b>	3.036.000		3.036.000
<b>V Bilanzgewinn</b>	3.168.126	12.244.126	3.009.628
<b>B Rückstellungen</b>			
1. Steuerrückstellungen	1.123.000		2.239.000
2. Sonstige Rückstellungen	746.892	1.869.892	1.113.425
<b>C Verbindlichkeiten</b>			
1. Stille Beteiligung	1.500.000		1.500.000
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 0			
2. Genussrechtskapital II	2.000.000		0
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 0			
3. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0		21.236
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 0			
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	518.134		608.066
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 518.134			
5. Sonstige Verbindlichkeiten	287.679		712.539
- davon aus Steuern: € 99.989 (Vj. € 449.915)			
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 920 (Vj. € 1.220)			
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 287.679		4.305.813	
		<u>18.419.831</u>	<u>18.279.894</u>

# JAHRESABSCHLUSS 2008 – GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Gewinn- und Verlustrechnung		01.01.-31.12.2008			01.01.-31.12.2007		
		€	€	€	€	€	€
1	Umsatzerlöse		23.597.492			25.421.426	
2	Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		18.564			-85.544	
3	Sonstige betriebliche Erträge		208.136	23.824.192		221.109	25.556.991
4	Materialaufwand						
	a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-8.610.694				-8.981.243	
	b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-91.769	-8.702.463			-86.051	-9.067.294
5	Personalaufwand						
	a) Löhne und Gehälter	-3.851.683				-4.008.737	
	b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung, davon Altersvorsorge: € 54.527 (Vj. € 50.318)	-706.230	-4.557.913			-666.176	-4.674.913
6	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-1.376.443			-1.350.817	
7	Sonstige betriebliche Aufwendungen		-5.365.873	-20.002.691		-4.876.439	-19.969.463
8	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		196.698			161.451	
9	Abschreibungen auf Finanzanlagen		-8.531			0	
10	Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-7.586	180.581		-61.292	100.159
<b>11</b>	<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>			<b>4.002.082</b>			<b>5.687.687</b>
12	Außerordentliche Erträge		0			0	
13	Außerordentliche Aufwendungen		0			-139.554	
14	Außerordentliches Ergebnis		0			-139.554	
15	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-1.164.083			-2.040.569	
16	Sonstige Steuern		-3.985			-4.879	
17	Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne		-129.936			-163.178	
18	Vergütung für Genussrechtskapital		-145.580	-1.443.584		-335.500	-2.683.680
<b>19</b>	<b>Jahresüberschuss</b>			<b>2.558.498</b>			<b>3.004.007</b>
20	Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			609.628			5.621
<b>21</b>	<b>Bilanzgewinn</b>			<b>3.168.126</b>			<b>3.009.628</b>


**Kapitalflussrechnung**

	01.01.-31.12.2008	01.01.-31.12.2007
	€	€
<b>Ordentliches Periodenergebnis vor Ertragssteuern</b>	<b>3.722.581</b>	<b>5.184.130</b>
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.384.974	1.350.818
+/- Zunahme/Abnahme der sonstigen Rückstellungen, soweit diese nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-273.613	245.552
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	-36.752	167.409
- Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-68.285	-1.918.803
- Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-135.992	-52.329
- Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	-49.381	-547.681
- Gezahlte Ertragssteuern	-2.658.883	-145.569
<b>= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.884.649</b>	<b>4.283.527</b>
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagenvermögens	25.200	0
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in das immaterielle Anlagevermögen	-706.944	-648.088
- Auszahlungen für den Erwerb von sonstigen Geschäftseinheiten	0	-500.000
<b>= Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-681.744</b>	<b>-1.148.088</b>
+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	0	5.600.000
+ Einzahlungen Genussrechtskapital	2.000.000	0
- Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	-21.236	-2.213.412
- Auszahlungen an Unternehmenseigner (Dividende)	-2.400.000	-800.000
<b>= Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-421.236</b>	<b>2.586.588</b>
<b>= Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds</b>	<b>781.669</b>	<b>5.722.027</b>
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	6.857.351	1.135.324
<b>= Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>7.639.020</b>	<b>6.857.351</b>

## 1. 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 31.12.2008 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. Vom Wahlrecht nach § 265 Abs. 5 HGB ist Gebrauch gemacht worden. Die Gesellschaft gehört gem. § 267 Abs. 2 HGB

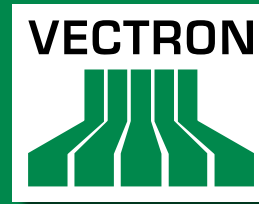
zu den mittelgroßen Kapitalgesellschaften. Die Aktien werden im Entry Standard der Deutschen Börse AG, einem Teilbereich des Freiverkehrs, gehandelt.

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 fortgeführten 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.

Kategorie	Jahre
EDV-Programme/Sonstige Rechte	3-10
POS-Software/Konstruktionspläne	5-6
Sachanlagevermögen	3-13

Die Bewertung des Vorratsvermögens erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten. Die Anschaffungskosten entsprechen den letzten Einkaufspreisen. Die fertigen Erzeugnisse sind zu Herstellungskosten bewertet, d.h. Fertigungs- und Materialgemeinkosten sind berücksichtigt worden. Es wurde der niedrigere beizulegende





Leading in POS Technology

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 fünf bis sechs Jahre abgeschrieben.

Die Vectron Systems AG ist mit 100 % am Tochterunternehmen VectroNet GmbH (Münster) beteiligt. Das Eigenkapital der VectroNet GmbH per 31.12.2008 beläuft sich auf € 21.499. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2008 einen Jahresfehlbetrag von € 1.130 erzielt. Im Geschäftsjahr wurde der Beteiligungsbuchwert auf das Eigenkapital des Tochterunternehmens abgeschrieben. Da der VectroNet GmbH, als handelsrechtlich kleiner Gesellschaft, gem. § 296 II HGB nur eine untergeordnete Bedeutung zukommt, besteht für die Vectron Systems AG mangels weiterer Tochterunternehmen 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

## JAHRESABSCHLUSS 2008 – ANHANG

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.

Zur Absicherung von USD-Währungsschwankungen für Wareneinkäufe sind in den sonstigen Vermögensgegenständen Kaufoptionen für den Bezug von bis zu USD 2 Mio. enthalten. Die Optionen wurden zu Anschaffungskosten (€ 20.300) bewertet. Der beizulegende Zeitwert nach der „Marking-to-market-Methode“ beträgt € 34.504. Die Laufzeiten erstrecken sich bis zum August 2009 (Volumen USD 1 Mio.) sowie bis zum März 2010 (Volumen USD 1 Mio.).

In den Rechnungsabgrenzungsposten ist ein Disagio von € 24.170 enthalten.

### 4. Erläuterungen Passiva

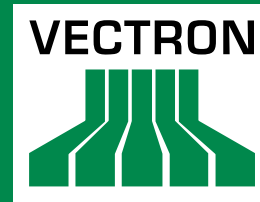
Das Grundkapital der Vectron Systems AG ist in 2008 im Rahmen einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (Kapitalrücklage) von 500.000 auf 1.500.000, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von € 1 bei gleichzeitigem Aktiensplitt von 1:3, erhöht worden. Die Erhöhung des gezeichneten Kapitals er-

folgte durch eine teilweise Umwandlung der Kapitalrücklage.

Der Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt, in der Zeit bis zum 09.07.2013 das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe von neuen Inhaberstückaktien gegen Bareinlage oder Sacheinlage einmalig oder mehrfach, jedoch höchstens um insgesamt € 750.000, zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Darüber hinaus besteht ein bedingtes Kapital I (€ 45.000) zur Gewährung von Bezugsrechten an leitende Mitarbeiter sowie ein bedingtes Kapital II (€ 15.000) zur Gewährung von Umtausch- oder Bezugsrechten an Gläubiger von Wandelschuldverschreibungen.

Der Vorstand hat vom bedingten Kapital I durch Gewährung von 15.000 Aktienoptionen zum Erwerb von 15.000 Aktien im Geschäftsjahr Gebrauch gemacht.

Mit den drei Gründungsaktionären bestehen verzinsliche Wertpapierdarlehensverträge mit (steuerlich eingeschränkten) Genussrechten der Festverzinsung und ohne Recht auf Beteiligung an einem Liquidationserlös (Genussrechtskapital I). Sie haben eine Laufzeit vom 22.5.2006 bis 31.12.2012 mit Verlängerungsoption. Sie sind nachrangig, krisenbestimmt und während der Laufzeit



Leading in POS Technology

Entwicklung Eigenkapital (Euro)	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	And. Gewinnrücklagen	Genussrechtskapital I	Bilanzgewinn *	Summe
Eigenkapital zum 01.01.2007	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
<b>Eigenkapital zum 31.12.2007</b>	<b>500.000</b>	<b>5.500.000</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>3.036.000</b>	<b>3.009.628</b>	<b>12.085.628</b>
Dividendenauszahlung						-2.400.000	-2.400.000
Jahresüberschuss						2.558.498	2.558.498
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	1.000.000	-1.000.000					0
<b>Eigenkapital zum 31.12.2008</b>	<b>1.500.000</b>	<b>4.500.000</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>3.036.000</b>	<b>3.168.126</b>	<b>12.244.126</b>

\* Im Bilanzgewinn von € 3.168.126 (Vj. € 3.009.628) ist ein Gewinnvortrag von € 609.628 (Vj. € 5.621) enthalten.

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 werden daher als Genussrechtskapital I gesondert unter dem Eigenkapital ausgewiesen.

Sowohl Darlehensnehmer wie auch Darlehensgeber haben am Rückgabetag ein Optionsrecht, statt der Wertpapierrückgabe in Geld zu erfüllen bzw. Geld zu verlangen, wenn der am Rückgabetag börsengehandelte Kurs dabei den am Ausga-

bestichtag börsengehandelten Kurs (€1,38) um mindestens 10 % übersteigt bzw. um mindestens 10 % unterschreitet. Der ausgewiesene Betrag von € 3.036.000 entspricht der maximalen Gesamtverpflichtung der Gesellschaft.

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

Bezeichnung	Euro
Urlaub/Überstunden	95.300
Ausstehende Eingangsrechnungen	362.500
Bonuszahlungen	128.492
Übrige Rückstellungen	160.600
<b>Summe</b>	<b>746.892</b>

Die nachrangige stille Beteiligung in Höhe von €1.500.000 hat eine Restlaufzeit bis zum 30.05.2012.

Gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 16.05.2008 kann Genussrechtskapital II in Höhe von bis zu €10.000.000 begeben werden. Die Gesellschaft hat von diesem Recht in Höhe von €5.000.000 Gebrauch gemacht, wovon bereits €2.000.000 beansprucht wurden. Die Genussrechte begründen ausschließlich schuldrechtliche und keine mitgliedschaftsrechtlichen Rechte.

Das nachrangige Genussrechtskapital II in Höhe von €2.000.000 hat eine Restlaufzeit bis zum 30.12.2013. Der Ausweis erfolgte aufgrund der Nachrangigkeit des Genussrechtskapitals I gegenüber dem Genussrechtskapital II unter den Verbindlichkeiten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind ausstehende Verpflichtungen für Genussrechtskapital I+II (€ 124.871) und für die stille Beteiligung (€ 15.713) enthalten.

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

### **5. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung**

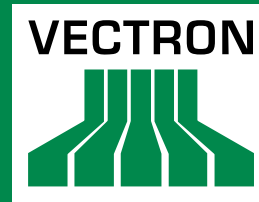
Ein Großteil der Umsätze wird mit den selbst entwickelten und produzierten Vectron-POS-Kassensystemen erzielt. Neben dem Absatz der Hardware wird darüber hinaus auch selbst entwickelte Software (Netzwerkkommunikation, Erweiterungslizenzen) verkauft. Da zu einer vollständigen POS-Installation auch Peripherie-Geräte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

Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält Aufwendungen für den Abschlussprüfer für die Jahresabschlussprüfung von € 25.000 und für die Steuerberatung von €10.000.

Mit der stillen Gesellschafterin besteht ein Teilgewinnabführungsvertrag. Im Berichtszeitraum sind Gewinne für die stille Gesellschafterin in Höhe von € 129.936 angefallen.

Im Berichtszeitraum sind Vergütungen für das Genussrechtskapital I in Höhe von € 115.500 angefallen. Für das Genussrechtskapital II sind € 30.080 angefallen.

Die Bilanz ist unter Berücksichtigung der teilweisen Verwendung des Jahresergebnisses aufge-



Leading in POS Technology

Segment (Euro)	Zeitraum	Inland	EU	Drittland	Summe
<b>Vectron-POS-Kassensysteme</b>	<b>2008</b>	<b>10.695.684</b>	<b>5.051.760</b>	<b>1.450.635</b>	<b>17.198.079</b>
	2007	11.079.703	5.982.558	1.503.429	18.565.690
<b>Software</b>	<b>2008</b>	<b>667.949</b>	<b>583.731</b>	<b>200.513</b>	<b>1.452.193</b>
	2007	919.280	779.276	172.316	1.870.872
<b>Handelsware/Zubehör</b>	<b>2008</b>	<b>3.065.032</b>	<b>1.603.096</b>	<b>279.092</b>	<b>4.947.220</b>
	2007	3.595.411	1.029.210	360.243	4.984.864
<b>Gesamt</b>	<b>2008</b>	<b>14.428.665</b>	<b>7.238.587</b>	<b>1.930.240</b>	<b>23.597.492</b>
	2007	15.594.394	7.791.044	2.035.988	25.421.426
<b>Prozentualer Anteil</b>	<b>2008</b>	<b>61,1</b>	<b>30,7</b>	<b>8,2</b>	<b>100,0</b>
	2007	61,3	30,7	8,0	100,0

stellt worden. Von der Möglichkeit zur Dotierung von satzungsmäßigen Rücklagen hat der Vorstand keinen Gebrauch gemacht.

## 6. Sonstige Angaben

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Form von Leasing- und Mietverpflichtungen belaufen sich auf €10.331.879. Haftungsverhältnisse gem. § 251 HGB bestehen nicht.

Während des Berichtszeitraumes waren durchschnittlich 90 Mitarbeiter (davon 84 Vollzeitbeschäftigte und 6 Teilzeitbeschäftigte) bei der Vectron Systems AG angestellt.

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

Sonstige finanzielle Verpflichtungen (Euro)	davon Restlaufzeit			
	Gesamt	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Leasingverpflichtungen	236.947	141.239	95.708	0
Mietverpflichtungen	10.094.932	813.015	3.252.058	6.029.859
<b>Summe</b>	<b>10.331.879</b>	<b>954.254</b>	<b>3.347.766</b>	<b>6.029.859</b>

## JAHRESABSCHLUSS 2008 – ANHANG

reiche Finanzen und Marketing/Vertrieb zuständig. Ein Vorstandssprecher ist nicht benannt. Die Vorstandsgehälter inklusive Aufwandsentschädigungen, Sachbezügen und Gewinnbeteiligungen belaufen sich für Herrn Reckendorf auf €188.813 (davon erfolgsabhängig: €53.000) und für Herrn Stümmler auf €190.950 (davon erfolgsabhängig: €53.000). Für die Gewährung von Genussrechtskapital I an die Gesellschaft erhalten beide Vorstandsmitglieder eine jährliche Verzinsung von jeweils €51.975.

Der Aufsichtsrat besteht aus den drei nachfolgenden Mitgliedern:

- Herr Christian Ehlers (Vorsitzender), Rechtsanwalt
- Herr Jörg Niermann (stellv. Vorsitzender), Betriebswirt, Vorstandsmitglied Tectura AG
- Herr Maurice Oosenbrugh, Kaufmann, Geschäftsführer EUCON Informationssysteme GmbH & Co.KG

Die Aufsichtsratsvergütung für den Vorsitzenden beträgt €15.000. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder erhalten jeweils €10.000 als Vergütung.

Münster, den 20. Februar 2009

Vectron Systems AG

Der Vorstand



Jens Reckendorf



Thomas Stümmler



Leading in POS Technology

# JAHRESABSCHLUSS 2008 – ANLAGENSPIEGEL

## Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2008

	Anschaffungskosten				Stand 31.12.2008
	Stand 01.01.2008	Umbuchung	Zugang	Abgang	
	€	€	€	€	€
<b>I Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	7.095.256	139.737	161.113	0	7.396.106
2. Geleistete Anzahlungen	156.492	-139.737	69.549	0	86.304
	<b>7.251.748</b>	<b>0</b>	<b>230.662</b>	<b>0</b>	<b>7.482.410</b>
<b>II Sachanlagen</b>					
1. Technische Anlagen und Maschinen	234.737	99.870	276.189	0	610.796
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	296.073	0	199.848	35.608	460.313
3. Geleistete Anzahlungen	99.870	-99.870	245	0	245
	<b>630.680</b>	<b>0</b>	<b>476.282</b>	<b>35.608</b>	<b>1.071.354</b>
<b>III Finanzanlagen</b>					
Anteile an verbundenen Unternehmen	30.000	0	0	0	30.000
	<b>7.912.428</b>	<b>0</b>	<b>706.944</b>	<b>35.608</b>	<b>8.583.764</b>





Leading in POS Technology

Abschreibungen				Buchwerte		
Stand 01.01.2008	Umbuchung	Zugang	Abgang	Stand 31.12.2008	Stand 31.12.2008	Stand 31.12.2007
€	€	€	€	€		
2.114.767	0	1.200.018	0	3.314.785	4.081.321	4.980.489
0	0	0	0	0	86.304	156.492
<b>2.114.767</b>	<b>0</b>	<b>1.200.018</b>	<b>0</b>	<b>3.314.785</b>	<b>4.167.625</b>	<b>5.136.981</b>
77.256	0	81.964	0	159.220	451.576	157.481
60.838	0	94.461	10.999	144.300	316.013	235.235
0	0	0	0	0	245	99.870
<b>138.094</b>	<b>0</b>	<b>176.425</b>	<b>10.999</b>	<b>303.520</b>	<b>767.834</b>	<b>492.586</b>
0	0	8.531	0	8.531	21.469	30.000
<b>2.252.861</b>	<b>0</b>	<b>1.384.974</b>	<b>10.999</b>	<b>3.626.836</b>	<b>4.956.928</b>	<b>5.659.567</b>

## 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**

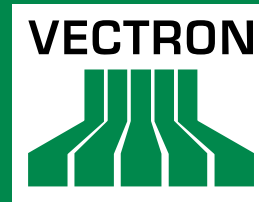
für den Zeitraum vom 1.1.2008 bis 31.12.2008 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere 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 Jahresab-

schluss 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 Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. 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



Leading in POS Technology

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 27.02.2009

Dr. Clauß, Dr. Paal und Partner  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft



A handwritten signature in black ink, appearing to be "F. Pühse".

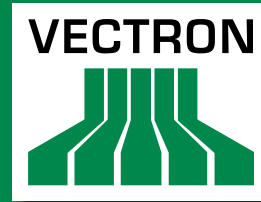
Frank Pühse

- Wirtschaftsprüfer -

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Michael Benkhoff".

Michael Benkhoff

- Wirtschaftsprüfer -



Leading in POS Technology