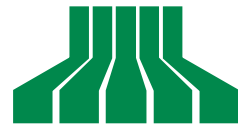


VECTRON



GESCHÄFTSBERICHT

Leading in POS Technology



2009

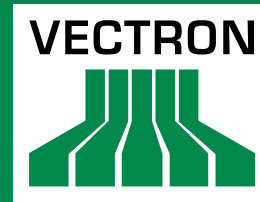
## KENNZAHLEN 2009

### Finanzkennzahlen

		2009	2008	Veränderung in %
Umsatz	Mio. €	20,5	23,6	-13,1
EBITDA	Mio. €	2,2	5,2	-57,1
EBIT	Mio. €	0,8	3,8	-79,5
Ergebnis nach Ertragssteuern	Mio. €	0,1	2,6	-96,2
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio. €	1,1	1,9	-42,1
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	Mio. €	0,3	0,7	-57,1
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen	Mio. €	1,5	1,4	7,1
Ergebnis je Aktie	€	0,07	1,71	-96,2
Dividende je Aktie	€	0,00	1,40	-100,00
bilanzielle Eigenkapitalquote	%	66	67	--
wirtschaftliche Eigenkapitalquote	%	88	86	--
Umsatzrendite nach Ertragssteuern	%	1	11	--

### Mitarbeiterzahlen

	2009	2008	Veränderung
Zahl der Mitarbeiter zum Jahresende	104	103	1
- davon Produktentwicklung	33	31	2
- davon Vertrieb und Support	17	18	-1
- davon Produktion	25	25	0
- davon Auszubildende	8	8	0
- davon Übrige	21	21	0
Selbstständige Handelsvertreter	10	9	1



Leading in POS Technology

## Inhalt

Kennzahlen 2009 .....	02
Brief des Vorstandes .....	04
Bericht des Aufsichtsrates .....	07
Wichtige Ereignisse des Jahres 2009 .....	10
Unternehmen und Markt .....	12
Produktpalette .....	14
Jahresabschluss .....	22
Lagebericht .....	23
Bilanz .....	36
Gewinn- und Verlustrechnung .....	38
Kapitalflussrechnung .....	39
Anhang .....	40
Anlagenspiegel .....	48
Bestätigungsvermerk .....	50

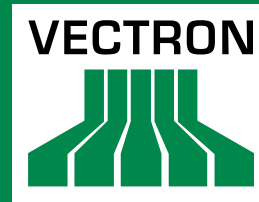


### Sehr geehrte Mitaktionäre,

das abgelaufene Jahr 2009 war gekennzeichnet durch die schärfste Rezession nach dem 2. Weltkrieg. In vielen Ländern brach die Wirtschaft ein, die Arbeitslosigkeit stieg in zahlreichen Absatzländern dramatisch und viele Banken erhöhten ihre Auflagen zur Kreditvergabe deutlich. All dies waren keine guten Voraussetzungen für einen Investitionsgüterhersteller wie Vectron, dessen Zielbranchen von einem guten Konsumklima abhängig sind und dessen hochwertige Kassensysteme in den meisten Fällen finanziert werden müssen. Nach den sehr guten Boomjahren 2007 und 2008

war nicht abzusehen, wie sich die Geschäftslage weiter entwickeln würde. Auch ein extremer Rückgang, wie ihn die Branche in den Jahren 2002 und 2003 erleben musste, konnte nicht ausgeschlossen werden.

Aus diesen Gründen war es für Vectron unerlässlich, mit kräftigen Impulsen bei Produktentwicklung und internationalem Vertrieb gegenzusteuern. In den Berichten der letzten zwei Jahre wurde immer wieder über die Produktentwicklungsoffensive und die deutliche Ausweitung der Entwicklungskä-



Leading in POS Technology

pazitäten berichtet. Insbesondere im letzten Jahr wurde uns hierzu oft die Frage gestellt, ob es denn wirklich sinnvoll sei, in einem schlechten konjunkturellen Umfeld zu investieren. Wären jetzt nicht radikale Sparprogramme viel sinnvoller? Nach Ablauf des Jahres 2009 kann ganz sicher fest gestellt werden, dass der eingeschlagene Weg richtig und wirtschaftlich erfolgreicher gewesen ist, als es ein Sparpaket hätte sein können.

Durch die Erweiterung des Entwicklungsteams war Vectron in der Lage, zusätzlich zur eigentlich geplanten Produktpipeline, parallel das neue Modell Vectron POS SteelTouch zu entwickeln. Dieses Modell zeichnet sich durch ein hochwertiges und robustes Edelstahlgehäuse und einen 38,1 cm (15 Zoll) großen Touchscreen aus und konnte somit als neues Spitzenmodell positioniert werden. Dadurch wurde es möglich, das alte Spitzenmodell Vectron POS ColorTouch deutlich im Preis zu senken und so dem Markt sowohl ein attraktives neues Modell als auch einen günstigeren Preis für das ältere Produkt zu bieten. Dieser „Doppelschlag“ erwies sich als überaus erfolgreich: Die Vectron POS SteelTouch wurde auf Anhieb zum meistverkauften Vectron-Modell des Jahres 2009 und auch bei der ColorTouch konnten nach wie vor sehr hohe Stückzahlen abgesetzt werden. Damit ist es Vectron gelungen, im wichtigsten Absatzmarkt Deutschland

den Fachhandelsumsatz gegenüber dem Vorjahr sogar um 8 % Prozent zu steigern. Ohne das neue Modell wäre der Umsatz sicherlich um einige Millionen Euro geringer ausgefallen, womit der Zuegewinn des neuen Modells deutlich höher ausfiel als die Mehrkosten durch die zusätzlichen Mitarbeiter. Auch mit anderen neuen Produkten und Features konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits Umsätze erzielt werden, die ohne die zusätzlich geschaffenen Entwicklungskapazitäten nicht hätten fertig gestellt werden können.

Die Vectron Systems AG ist weiterhin davon überzeugt, dass der innere Wert und die Zukunftsaussichten eines Technologieunternehmens wie Vectron es ist, von einer überlegenen Produktpalette abhängen. Die Ergebnisse der jahrelangen Investitionen in diese Technologie sind unabhängig vom Auf und Ab der Konjunktur. Um diese antizyklische Politik mit ruhiger Hand umsetzen zu können, hat Vectron in den vergangenen Jahren eine sehr solide finanzielle Basis geschaffen. Die Gesellschaft hat keine kurzfristigen Bankverbindlichkeiten, rund 6 Mio. € Barreserve zum Bilanzstichtag und eine wirtschaftliche Eigenkapitalquote von 88 %. Auch in diesem und dem nächsten Jahr sind viele neue Produkte in der Pipeline, die uns helfen werden, aus der Krise gestärkt hervorzugehen. Hinzu kommen neue vertriebliche Initiativen, wie die

## BRIEF DES VORSTANDES

Einführung eigener Leasingangebote, die schon im Jahr 2009 ansonsten entgangenes Geschäft erst ermöglicht sowie bestehende Umsätze abgesichert haben.

Wie bereits gesagt, hat sich Vectron im Heimatmarkt Deutschland 2009 überraschend gut geschlagen. Allerdings wurden viele andere Märkte wie z.B. Großbritannien oder Spanien von den Auswirkungen der Krise überproportional getroffen, weshalb hier Rückgänge nicht zu vermeiden waren und die Zuwächse an anderer Stelle aufgezehrt haben. Weiterhin ist es 2009 nicht gelungen, wie in den Jahren 2007 und 2008 einen bedeutenden Großkunden zu gewinnen, da in diesem Bereich eine deutliche Investitionszurückhaltung zu beobachten war. Insgesamt sank der Umsatz von 23,6 Mio. € um 13 % auf 20,5 Mio. €. Dies war neben einem leichten Rückgang der Rohertragsquote von 63 % auf 61 % und zusätzlicher Entwicklungs- und Vertriebsaufwendungen ein wesentlicher Grund für den Rückgang des EBITDA von 5,2 Mio. € auf 2,2 Mio. €. Das Nachsteuerergebnis sank von 2,6 Mio. € auf 0,1 Mio. €. Wegen der hohen Abschreibungen konnte trotzdem ein positiver Cashflow von 1,1 Mio. € erzielt und trotz erheblicher Steuer- und Dividendenzahlungen die Barreserve bis zum Jahresende wieder aufgefüllt werden. Im Vergleich zu den guten Jahren 2007 und 2008 sind

die Zahlen natürlich enttäuschend, aber gemessen am wirtschaftlichen Umfeld und den katastrophalen Prognosen können wir gemeinsam zufrieden sein, wie das Krisenjahr gemeistert wurde.

Für die kommenden Jahre möchten wir unsere Marktanteile durch eine Fülle neuer, teils revolutionärer Produkte, durch einen konsequenten Ausbau des internationalen Händlernetzes und unkonventionelle Ideen weiter ausbauen und von dem kommenden Aufschwung voll profitieren.

Münster, im März 2010

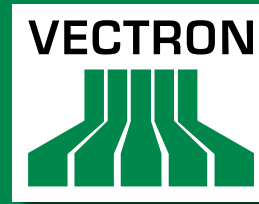
Vectron Systems AG  
Der Vorstand



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.

Im Geschäftsjahr 2009 haben fünf Aufsichtsratsitzungen stattgefunden.

Zu den Beschlussvorschlägen des Vorstandes hat der Aufsichtsrat unter Berücksichtigung von gesetzlichen und satzungsgemäßen Vorgaben seine Entscheidungen abgegeben.

Es erfolgten im Jahr 2009 keine Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren.

Aufgrund der unklaren Perspektiven in den verschiedenen Absatzmärkten hat der Aufsichtsrat



in einer zusätzlichen Sitzung am 29.01.2009 verschiedene Planungsszenarien für das Geschäftsjahr diskutiert und der Planung für 2009 zugestimmt.

Schwerpunkt der Aufsichtsratsitzung am 19.03.2009 war die Feststellung des Jahresabschlusses 2008 und die Genehmigung des Lageberichts. Es erfolgte die Beschlussfassung zum Vorschlag zur Gewinnverwendung und zum Bericht des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss 2008. Weitere Schwerpunkte waren die Produktstrategie, der Status der Entwicklungs-

## BERICHT DES AUFSICHTSRATES

projekte sowie die Vorbereitung der Hauptversammlung.

Am 12.05.2009 fand im Anschluss an die Hauptversammlung der Gesellschaft in Frankfurt eine weitere Sitzung statt. Neben den Berichterstattungen zur aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung und zu den Produktentwicklungsprojekten wurde besonders die Planung von Marketingmaßnahmen und Vertriebsaktionen vorgestellt und erörtert.

In der Sitzung am 08.10.2009 wurden neben den regelmäßigen Berichterstattungen des Vorstands die Einführung der „Vectron-Partnerfinanzierung“ und die Auswirkungen des VorstAG (Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung) diskutiert. Weiterhin beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit möglichen Entwicklungs- und Vertriebskooperationen.

Schwerpunkt der letzten Sitzung des Jahres am 17.12.2009 war die Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2010 sowie ein Rückblick auf den Jahresverlauf 2009. Weiter erfolgte eine Vorstellung und Diskussion über die Möglichkeiten des in der Entwicklung befindlichen Produkts „Vectro-Net“ und die Vorstellung der Steuerungs- und Kontrollmaßnahmen zur Umsetzung der Vertriebsstrategie.

Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben. Diese ist auf der Website der Gesellschaft allgemein zugänglich gemacht worden. Die Vectron Systems AG erklärt, den Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18.06.2009 mit Ausnahmen zu befolgen. Die Ausnahmen werden aufgrund von unternehmensspezifischen Gegebenheiten als sinnvoll erachtet.

Aufgrund der geringen Mitgliederanzahl des Aufsichtsrates (drei Personen ) wurde auf die Bildung von Ausschüssen verzichtet.

Der vom Vorstand vorgelegte Lagebericht und Jahresabschluss für das Jahr 2009 wurde von der Dr. Claus, Dr. Paal und Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschlussprüfer hat über die Prüfung in der Aufsichtsratsitzung am 16.03.2010 mündlich berichtet und stand dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte zur Verfügung.

Nach Prüfung des Jahresabschlusses (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang und Lagebericht) hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers zugestimmt und den Jahresabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss ist





Leading in POS Technology

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 2010

Für den Aufsichtsrat

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Ehlers", written over a horizontal line.

Christian Ehlers

Vorsitzender des Aufsichtsrats

## WICHTIGE EREIGNISSE DES JAHRES 2009

### Wichtige Ereignisse des Jahres 2009

#### Februar

##### Einführung Vectron POS SteelTouch

Im Februar 2009 konnte das neue Spitzenmodell Vectron POS SteelTouch sehr erfolgreich eingeführt werden. Dank der bereits zum Jahresende 2008 durchgeführten Produktvorstellung lagen bereits zum Serienstart Aufträge für etwa 1.000 Geräte vor, was dem üblicherweise eher schwachen ersten Quartal einen deutlich positiven Impuls gab. Im Jahr 2009 konnte die Vectron POS SteelTouch sich auf Anhieb als das meistverkaufte Modell in der Vectron-Produktpalette etablieren.

#### Februar

##### Einführung Vectron POS ColorTouch Light

Parallel zum neuen Spitzenmodell Vectron POS SteelTouch wurde das bisherige Spitzenmodell Vectron POS ColorTouch als leistungsmäßig abgespeckte Lightversion deutlich günstiger platziert und sorgte so dafür, dass Vectron im unteren Preisbereich zusätzliche Marktanteile gewinnen konnte und das Modell trotz der neuen Vectron POS SteelTouch in den Stückzahlen kaum nachließ.

#### März

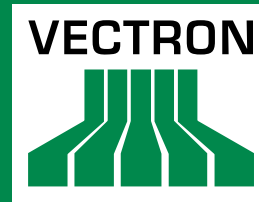
##### Übernahme des Vertriebs in Großbritannien und Irland

Um in einem sehr schwierigen Marktumfeld selbst Impulse setzen zu können und einen intensiveren Kontakt zu den Fachhandelspartnern aufzubauen, hat sich Vectron entschlossen, in Großbritannien und Irland die Zusammenarbeit mit dem bisherigen Distributor zu beenden und im dortigen Markt zukünftig selbst mit einem eigenen Außendienst und einer direkten Anbindung der Kunden an die Zentrale in Münster zu agieren. Zwar konnte im Jahr 2009 der deutliche Rückgang auf diesen Märkten noch nicht verhindert werden, doch wird sich mittelfristig dieser Weg auszahlen.

#### Juli

##### Einführung Vectron-Partnerfinanzierung

Traditionell werden viele Vectron Kassensysteme geleast, dies wurde bisher jedoch hauptsächlich über externe Leasinggesellschaften abgewickelt. Wegen der zunehmenden Zurückhaltung bei der Kreditvergabe war es sinnvoll, zusätzlich eine hauseigene Finanzierung aufzubauen. Bereits im ersten Jahr konnten 60 Verträge abgeschlossen werden. Zwar wird nach wie vor ein großer Teil des Volumens über externe Gesellschaften geleast, aber Vectron hat hier für seine Fachhändler rechtzeitig einen „Notausgang“ geschaffen, falls



Leading in POS Technology

sich die Kreditvergaberichtlinien weiter verschärfen sollten. Bei diesem Konzept teilen sich Vectron und die Fachhändler das Ausfallrisiko, weshalb mehr Anträge genehmigt werden können.

einfachte und umfangreichere Programmierung der angeschlossenen Kassensysteme und bildet die stabile Basis für zukünftige Erweiterungen der Backoffice-Funktionalitäten.

## August

### **Einführung Vectron POS SteelTouch PC**

Mit dieser Lösung kann Vectron seinen Kunden im gleichen Gehäuse zwei verschiedene technische Plattformen anbieten: Zum einen die bewährte Vectron-eigene Hardware und zum anderen eine Windows-PC-basierte Lösung. Damit können die Anwender an denjenigen Stellen die PC-Technik einsetzen, an denen sie benötigt wird, um zusätzliche PC-Anwendungen auf dem Kassenplatz zu installieren, wie z.B. Webbrowser oder MP3-Player. Diese Geräte sind beliebig mit den robusteren proprietären Kassensystemen in einer Installation mischbar und bieten dabei ein optisch einheitliches Bild.

## Dezember

### **Einführung Vectron Commander 7**

Nach jahrelanger Entwicklungsarbeit konnte im Dezember die neue Version 7 der Kommunikationssoftware Vectron Commander freigegeben werden. Diese neue Version ermöglicht eine erheblich ver-

## Das Unternehmen

Mit mehr als 100.000 Installationen gehört die Vectron Systems AG zu den führenden europäischen Anbietern intelligenter Kassensysteme. Pro Jahr werden mehr als 10.000 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 vorwie-

gend 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.

Die Zahl der Kassenplätze in Deutschland und Westeuropa ist 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.

Umsatzschwerpunkte von Vectron liegen in der Gastronomie und in der Bäckereibranche mit entsprechend hoher Marktdurchdringung. Der Vertrieb ist international ausgerichtet. Derzeit werden die Produkte in 25 Länder weltweit über ein dichtes Netz von mehr als 250 Fachhändlern und Distributoren, die auch die Endkundenbetreuung übernehmen, verkauft. Die Fachhändler und Distributoren werden durch den Vertrieb und das Support-Team unterstützt.



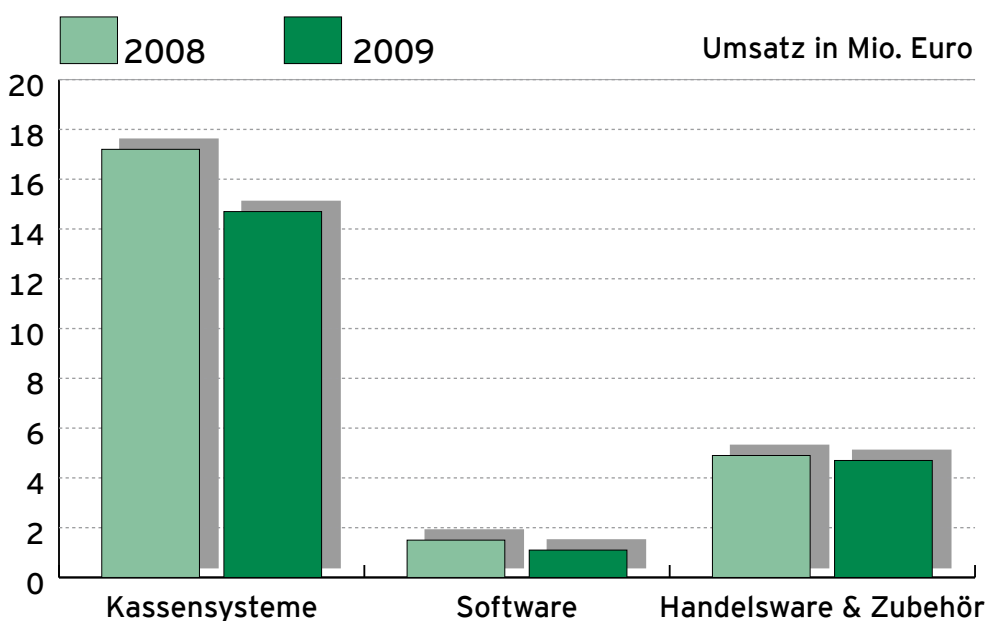
Leading in POS Technology

In zahlreichen Auslandsmärkten sieht Vectron noch erhebliches Potenzial zur Steigerung der Umsätze durch eine intensivere Betreuung. Mit rund 61 % des Gesamtumsatzes ist der deutsche Markt das wichtigste Absatzgebiet. 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 2009 stand bedauerlicherweise im Zeichen der internationalen Finanzkrise. Investitionen wurden vielfach zurückgehalten oder gestreckt. Der deutsche Absatzmarkt hat sich dabei als sehr robust erwiesen. In den ausländischen Absatzmärkten haben sich hingegen Finanzie-

rungsengpässe sowie eine höhere Arbeitslosigkeit deutlich negativ bemerkbar gemacht. Erzielte Zuwächse im deutschen Fachhandel wurden dabei leider von Rückgängen in den Auslandsmärkten überkompensiert. Zudem ist es Vectron im Jahr 2009 aufgrund der für viele Investoren schwierigen Finanzierungslage nicht gelungen, einen neuen Großkunden, wie in den beiden Jahren zuvor, zu akquirieren.

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





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 vielfältige Brot- und Brötchenangebot einer Bäckerei. 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 (PC)

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 38,1 cm große 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 eines der wenigen Kassenmodelle weltweit, 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 kompakten, 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 14,4 cm 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 eine automatische 180°-Drehung des Bildschirminhalts ist die POS MobileXL für Links- und Rechtshänder geeignet.



Beides in einem: stationär und mobil.



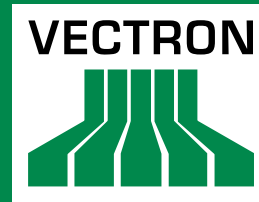
Mehr Umsatz durch gezielte Werbung.

### Vectron C70/C80

Die Kundendisplays Vectron C70 und C80 mit dreigeteilter Displayanzeige zeigen gleichzeitig die aktuelle Kasseneingabe, die zuletzt eingebonten Artikel und individuelle Werbung. So wird das Interesse der Kunden zielgerichtet auf aktuelle Angebote gelenkt. Die Werbeeinblendungen erfolgen als Slideshow, beim Vectron C80 wahlweise auch artikelgesteuert. Beispielsweise kann beim Kauf eines Sandwichs grundsätzlich Werbung für Softdrinks erfolgen oder beim Kauf von Croissants das aktuelle Marmeladenangebot. Das animiert den Kunden situationsbedingt zum Kauf passender zusätzlicher Produkte. Das Vectron C80 hat zudem eingebaute Lautsprecher und kann neben Bildern auch Videos abspielen. Die Reihenfolge lässt sich über Playlisten steuern. Das Vectron C70 hat eine Bildschirmdiagonale von 17,8 cm, das Vectron C80 von 20,3 cm.

### 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



Leading in POS Technology

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.



Besserer Service. Mehr Umsatz.

### Vectron PA10

Der 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 am Handgelenk. Sollte nun z.B. in der Küche ein Essen am Pass zum Servieren bereitstehen, 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 den Auftrag nicht annehmen können, kann er den Ruf per Knopfdruck ablehnen. In diesem Fall benachrichtigt das System automatisch einen anderen Kellner. Insgesamt lässt sich mit dieser Technologie der gesamte Bedienungsablauf in einem größeren Restaurant deutlich verbessern. Mit weniger Personal wird mehr Umsatz erzielt.



Schneller informieren. Schneller reagieren.



Bargeldlos bezahlen. Überall.

## Vectron T10

Das Transponder-Schreib-/Lesegerät Vectron T10 ermöglicht es, mit allen Vectron-Kassensystemen ein bargeldloses Inhouse-Bezahlsystem auf Basis berührungsloser Transponderkarten zu betreiben. Dabei ist es möglich, sowohl vorab Geldbeträge 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.



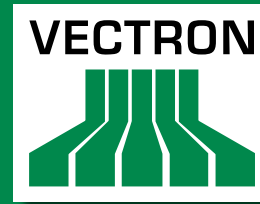
Macht den PC zur Kasse.

## Vectron POS PC

Vectron POS PC stellt die umfassende Vectron-Kassensoftware auch für PC-basierte Kassensysteme 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



<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.....	24
1.5. Finanzierung.....	25
1.6. Personalbereich.....	25
1.7. Vergütungssystem.....	26
1.8. Sonstige wichtige Vorgänge.....	26
<b>2. Vermögens- und Finanzlage</b> .....	<b>26</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.....	29
5.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken.....	30
5.3. Finanzrisiken.....	31
5.4. IT-Risiken.....	31
5.5. Einkaufs- und Kooperationsrisiken.....	31
5.6. Personalrisiken.....	32
5.7. Produktrisiken.....	32
<b>6. Prognosebericht</b> .....	<b>32</b>
6.1. Zukünftige Branchenentwicklung.....	32
6.2. Zukünftige Produktentwicklung.....	33
6.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung.....	34



Leading in POS Technology

## 1. Geschäftsverlauf

### 1.1. Branchenentwicklung

Nach Einschätzung des Unternehmens hat sich der POS („Point of Sale“)-Markt 2009 sehr uneinheitlich entwickelt. Einige Vertriebsgebiete und Ländermärkte wurden von den Folgen der globalen Finanzkrise deutlich negativ beeinflusst, so dass geplante Investitionen entweder mangels eigener Finanzierungsmöglichkeit oder aufgrund fehlender Refinanzierung durch lokale Banken oder Leasinggesellschaften nicht realisiert werden konnten. In Ländermärkten mit relativ stabilen Refinanzierungsmöglichkeiten konnte hingegen beobachtet werden, dass das Investitionsniveau etwa auf Vorjahreshöhe lag, wenngleich auch in diesen Regionen die Finanzkrise nicht spurlos an der allgemeinen Marktstimmung vorbeigegangen ist.

Die POS-Branche gilt in den entwickelten Industrienationen als gesättigt. Wachstum lässt sich i.d.R. nur durch die Erhöhung von Marktanteilen erzielen. Dabei stehen wenigen weltweit tätigen Herstellern zahlreiche, lokal agierende, mittelständische Wettbewerber gegenüber. Bei technisch einfachen Anwendungen wird der Wettbewerb vornehmlich über den Preis ausgetragen. Höhere Margen lassen sich nur durch das Anbieten von komplexen Anwendungen (z.B. große Netzwerkinstallation) durchsetzen,

wobei auch bei diesen Anwendungen ein permanenter Preisdruck vorherrscht und die Notwendigkeit zur regelmäßigen Innovation besteht.

### 1.2. Umsatz- und Auftragsentwicklung

Die Finanzkrise und eine damit einhergehende Investitionszurückhaltung haben sich insbesondere in einigen ausländischen Absatzgebieten deutlich negativ ausgewirkt. Zahlreiche Endkunden mussten aufgrund fehlender Finanzierungsmöglichkeiten vorhandene Investitionsvorhaben stoppen. Gleichzeitig haben steigende Arbeitslosenzahlen das Konsumverhalten sowie die kurz- und mittelfristigen Wachstumserwartungen beeinträchtigt.

Der Inlandsumsatz von Vectron über Fachhändler hat sich hingegen als stabilisierendes Element erwiesen. Das weiterhin relativ gute Konsumklima (bedingt u.a. durch Energie- und Lebensmittelpreisrückgänge sowie die die moderate Entwicklung der Arbeitslosenstatistik) in Deutschland führte zu einer recht stabilen Investitionsbereitschaft in den wesentlichen Zielbranchen (Gastronomie, Bäckereiketten, Einzelhandel). Der inländische Umsatzrückgang von Vectron beruht auf dem Wegfall eines Großkunden und stellt insofern einen Einmaleffekt dar, der nicht auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zurückzuführen ist.

Die Kombination aus schwacher Auslandsnachfrage sowie Wegfall des Großkundenauftrages hat im Geschäftsjahr 2009 letztendlich zu einem deutlichen Umsatzrückgang von rund 13 % geführt. Aufgrund kurzer Produktionsdurchlaufzeiten besteht traditionell kein nennenswerter Auftragsbestand.

### 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 nur eine untergeordnete Rolle, da die Produktion der Kassensysteme erst bei Auftragseingang einsetzt. Dieses „Built-to-order“-Prinzip reduziert die Kapitalbindung des Lagers und vermeidet die Produktion von Modellen und Ausstattungsvarianten an der Nachfrage vorbei. Der Produktionsprozess

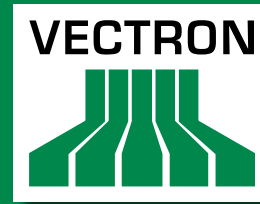
beschränkt sich auf die Montage von Baugruppen und Bauteilen sowie auf teilweise automatisierte Testläufe zur Sicherstellung von gleichbleibenden Qualitätsstandards. Energiekosten fallen bei der Montage der Systeme kaum an.

Die benötigten Bauteile und Baugruppen für die Kassensysteme haben sehr unterschiedliche Lieferzeiten. Zur Gewährleistung einer jederzeitigen Lieferfähigkeit müssen Mindestmengen vorgehalten werden. Die Ausweitung der Produktpalette führt daher tendenziell zu einem größeren Mindestmengen volumen, welches, relativ unabhängig von der Umsatzentwicklung, vorgehalten werden muss. In 2009 hat sich das Vorratsvermögen leicht verringert. Die Bestandsverringerung ist jedoch aufgrund der vorgenannten Mindestvolumina unterproportional zur Umsatzentwicklung ausgefallen.

### 1.4. Investitionen

Die Investitionen für immaterielle und materielle Vermögensgegenstände des Jahres 2009 in Höhe von T€ 310 entfallen überwiegend auf die Entwicklung eines neuen mobilen Kassensystems sowie auf die Erweiterung und Aktualisierung der vorhandenen IT-Infrastruktur. Der überwiegende Teil der Entwicklungsleistungen wird jedoch in Form





Leading in POS Technology

von internen Personalkosten unmittelbar aufwandswirksam erbracht. Rund 34 % der Mitarbeiter arbeiten in den Bereichen Produktentwicklung und Produktmanagement und somit direkt an der Weiterentwicklung der bestehenden Produkte und an Neuentwicklungen.

### 1.5. Finanzierung

Der hohe operative Cashflow ermöglichte auch im Jahr 2009 trotz rückläufiger Umsatzentwicklung die Zahlung aller Investitionen aus laufenden Mitteln. Insbesondere auch vor dem Hintergrund der vorhandenen Liquiditätsreserven ist die jederzeitige Zahlungsfähigkeit des Unternehmens auch bei Umsatzenschwankungen sichergestellt und die finanzielle Unabhängigkeit für mittel- und langfristige wirkende Entwicklungsprojekte gegeben. Die Gesamtfinanzierung von Vectron ist auf langfristige Stabilität ausgerichtet.

Für die langfristige Finanzierung ist 2006 eine stille Beteiligung (Genussrechtskapital I) in Höhe von T€ 1.500 aufgenommen worden, die eine Laufzeit bis Mai 2012 besitzt. Darüber hinaus wurde in 2008 Genussrechtskapital II in Höhe von T€ 2.000 mit einer Laufzeit bis Dezember 2013 aufgenommen. Beide Genussrechtskapitalien sind mit einem Nachrang ausgestattet. Kurzfristige Bankverbindlichkeiten sind nicht vorhanden.

Neben den bilanziellen Verpflichtungen bestehen noch Leasing- und Mietverpflichtungen in einer Höhe von T€ 9.989. Der überwiegende Anteil (T€ 5.217) ist mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren ausgestattet und entfällt auf den Mietvertrag für die Immobilie am Unternehmensstandort. Sonstige Leasingaufwendungen entfallen auf den Fuhrpark, Werkzeug- und Messebau sowie auf Leasingverträge für Kassensysteme mit dem Recht zur Untervermietung. Bei den letztgenannten Verträgen handelt es sich um die Refinanzierung eines Leasingangebots für die Endkunden von Vectron. Eine Übersicht zu den jeweiligen Laufzeiten der finanziellen Verpflichtungen ist dem Anhang zu entnehmen.

### 1.6. Personalbereich

Für ein technologisch orientiertes Unternehmen wie Vectron stellt ein qualifizierter Mitarbeiterstamm einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar, da nur durch hochwertige Dienstleistungen und anspruchsvolle Produkte Marktanteile längerfristig gesichert werden können. In der Vergangenheit wurden daher insbesondere die Bereiche Produktentwicklung und Produktmanagement deutlich ausgebaut, so dass der Anteil dieser beiden Bereiche an der Gesamtbelegschaft auf rund 34 % angewachsen ist. Die Gesamtanzahl der

festangestellten Mitarbeiter lag zum Jahresende 2009 bei 96. Hinzu kommen noch acht Auszubildende sowie 10 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 entsprechend geringer ausfallen. Durch das Bonusmodell entsteht ein innerhalb der Belegschaft akzeptierter Interessenausgleich zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmern. Darüber hinaus wurden an leitende Mitarbeiter in 2008 Aktienoptionsrechte 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.

### 1.8. Sonstige wichtige Vorgänge

Sonstige wichtige Vorgänge waren während des Geschäftsjahres nicht zu verzeichnen.

## 2. Vermögens- und Finanzlage

Vectron wendet erhebliche finanzielle Ressourcen für Neuprodukte und für die Weiterentwicklung von bestehenden Produkten 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.



Leading in POS Technology

Die Einführung von neuen Produktlinien führt i.d.R. zu einer Erhöhung der Komplexität beim Lagervolumen. Die Einführung der Vectron POS SteelTouch in 2009 hat zu einem zusätzlichen Aufbau von Mindestlagerbeständen für diese Produktreihe geführt. Das Vorratsvermögen ist daher nur leicht unterproportional zum Umsatz zurückgegangen. Die Umschlaghäufigkeit des Lagerbestandes ist insgesamt als sehr gut zu bezeichnen.

Die Kundenstruktur von Vectron ist sehr homogen. Das Fachhändlernetz bietet den Vorteil, dass sich der Forderungsbestand auf zahlreiche Einzelpositionen verteilt und es sich um eine regelmäßige und wiederkehrende Geschäftsbeziehung handelt. Größere Einzelrisiken innerhalb des Bestandes sind nicht vorhanden. Standardmäßig werden Zahlungsziele bis 60 Tage vergeben. Üblicherweise schwankt die Forderungsreichweite zwischen 40 und 60 Tagen. Nennenswerte Zahlungsausfälle hat es im Geschäftsjahr 2009 nicht gegeben. Möglichen Risiken wird mit ausreichenden Einzel- und Pauschalwertberichtigungen begegnet.

Die bilanzielle Eigenkapitalquote liegt zum Bilanzstichtag bei 66 % und damit auf Höhe des Vorjahresniveaus. Die Bilanzstruktur von Vectron ist als

krisenfest und nachhaltig zu bezeichnen. Im Geschäftsjahr 2009 wurde eine Dividende in Höhe von T€ 2.100 ausgeschüttet. 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 sowie von Genussrechtskapital II vorhanden. Sowohl die stille Beteiligung als auch das Genussrechtskapital II ist jeweils mit einem Rangrücktritt versehen. Die wirtschaftliche Eigenkapitalquote unter Einbezug der Nachrangkapitalien beläuft sich per 31.12.09 auf 88 %. Hinsichtlich der im Eigenkapital ausgewiesenen Genussrechte wird auf die Ausführungen im Anhang verwiesen.

Die Finanz- und Liquiditätslage von Vectron ist als sehr gut zu bezeichnen. Die neben dem langfristigen Fremdkapital vorhandenen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen können jederzeit aus dem Cashflow und den liquiden Mitteln bedient werden. Auch bei einer zurückgehenden Umsatztätigkeit und einer Verringerung des Cashflows wäre 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

Im Geschäftsjahr 2009 musste ein Umsatz- und Ergebnisrückgang hingenommen werden. Der Umsatzrückgang ist zum einen auf die schwierige wirtschaftliche Situation in einigen Auslandsmärkten und zum anderen auf das Fehlen eines Großkundenauftrags, wie es ihn in den Jahren 2007 und 2008 gab, zurückzuführen. Die Einführung eines neuen Produktes mit einer leicht geringeren Rohmarge sowie partielle Preissenkungen bei bestehenden Produkten haben zudem zu einem leichten Rückgang der Rohertragsquote (Materialeinsatz zzgl. Bestandsveränderungen im Verhältnis zum Umsatz) von 63 % im Vorjahr auf aktuell 61 % geführt.

Im Jahr 2008 wurde der Mitarbeiterstamm im Entwicklungsbereich ausgebaut. Da im Jahr 2009 viele Mitarbeiter erstmalig ganzjährig beim Personalaufwand einbezogen wurden, ergibt sich eine nicht unerhebliche Steigerung der Personalkosten durch die zusätzlichen Mitarbeiter. Da sich jedoch gleichzeitig die ergebnisabhängigen Bonuszahlungen für alle Mitarbeiter im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich verringert haben, war der Personalkostenzuwachs deutlich unterproportional und betrug rund 8 %.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Verhältnis zum Vorjahr um rund 2 % angestiegen.

Zurückzuführen ist diese Entwicklung vornehmlich auf den weiteren internationalen Vertriebsaufbau. Auf die Vertriebskosten entfällt insgesamt ein Anteil von 63 %. Darüber hinaus lassen sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Betriebskosten (27 %), Verwaltungskosten (7 %) sowie sonstige Aufwendungen (3 %) aufteilen.

Zinsaufwendungen für Bankdarlehen sind im Geschäftsjahr nicht angefallen. Für die stille Beteiligung sowie für die Genussrechtskapitalien wurden insgesamt T€ 447 aufgewendet. Die Aufwendungen für Genussrechte sind gegenüber Vorjahr deutlich angestiegen, da die Aufnahme des Genussrechtskapitals II erst gegen Ende des Geschäftsjahres 2008 erfolgt ist und somit kein vollständiger Jahresvergleich vorliegt. Überschüssige Liquidität wurde als Festgeld angelegt. Das niedrige Zinsniveau in 2009 hat zu einem Rückgang der Zinserträge geführt. Aufgrund der langfristigen Finanzierungsstruktur unterliegt Vectron jedoch nur geringen Zinsänderungsrisiken.

Währungsrisiken bestehen vornehmlich im Rahmen des Einkaufs von Rohstoffen für die Produktion, da Umsätze überwiegend in der Währung Euro fakturiert werden. Die Einkaufsvolumina werden daher fortlaufend beobachtet und entsprechend durch den Einsatz von derivativen Finanzinstru-



Leading in POS Technology

menten abgesichert. Das Beschaffungsvolumen in Fremdwährung bzw. mit direkter Abhängigkeit von einer Fremdwährung lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei rund 30 % des Wareneinsatzes. Ungünstige Wechselkursentwicklungen können daher die Rohmarge negativ beeinflussen. Sonstige Aufwandspositionen werden nicht nennenswert durch Wechselkursschwankungen berührt. Wesentliche inflatorische Einflüsse sind nicht vorhanden.

Die Umsatzrendite nach Steuern betrug im Geschäftsjahr 2009 rund 1 %. Sie lag damit deutlich unter dem Vorjahresergebnis von 11 %. Die ungünstige Ergebnisentwicklung wird hauptsächlich durch den starken Hebeleffekt der hohen Rohmargen verursacht, d.h. Umsatzrückgänge bzw. Umsatzwachse erzeugen einen entsprechenden überproportionalen Ergebnisrückgang oder auch ein überproportionales Ergebniswachstum. Das Jahresergebnis 2009 beläuft sich auf T€ 98.

#### **4. Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag**

Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag sind nicht zu verzeichnen.

### **5. Risikoberichterstattung**

Zur Überwachung und Entscheidungsunterstützung hat Vectron ein softwaregestutztes 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 Risiko-bestandsaufnahme 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. Geschäftsrisiken**

Bei einem wirtschaftlich schwachen Umfeld besteht stets die Gefahr, dass Entscheidungen zu Investitionsvorhaben häufiger durch den Preis und weniger durch die Leistung beeinflusst werden. Um sich von einer derartigen Entwicklung abzukoppeln, legt Vectron großen Wert auf die strategische Produktentwicklung und auf das Anbieten von Alleinstellungsmerkmalen. Das Ziel von Vectron liegt daher in der dauerhaften Technologieführerschaft für komplexe proprietäre Kassensysteminstallationen.

Insbesondere in technologischen Märkten wie der POS-Branche müssen sich die bestehenden Marktteilnehmer nicht nur vor bereits im Markt befindlichen Wettbewerbern schützen, sondern stets auch mit vollkommen neuen Marktteilnehmern rechnen. Die Gefahr besteht darin, dass neue Technologien zu spät erkannt werden und das Geschäftsmodell dann mitunter nicht schnell genug auf die neue Konkurrenzsituation umgestellt werden kann. 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.

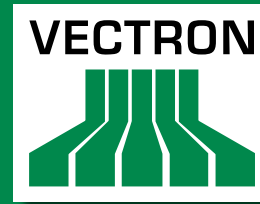
Die Veränderung von gesetzlichen Rahmenbedingungen kann dazu führen, dass technische Neuentwicklungen notwendig werden. Werden derartige Anpassungen zu spät erkannt oder nicht rechtzeitig zur Marktreife gebracht, könnte der Zugang zu einzelnen Absatzmärkten versperrt werden. Die Folgen wären mitunter 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 An-

passungen früh in den Entwicklungsprozess integriert werden können.

### **5.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken**

Die Internationalisierung des Unternehmens und der Aufbau neuer Vertriebsstrukturen sind für das langfristige Wachstum entscheidend. Wachstum und Internationalisierung bedeuten jedoch auch die Zunahme der Prozesskomplexität innerhalb des Unternehmens. Hieraus können Fehlentscheidungen oder zu langwierige Entscheidungsprozesse resultieren. Der Aufbau neuer Strukturen wird daher stets sehr behutsam vorgenommen. Vor- und Nachteile werden abgewogen und auf Ihre langfristige Wirkung hin beurteilt. Fortlaufendes Ziel ist, dass das Unternehmenswachstum stets mit dem Wachstum der internen Organisation in einem gesunden Verhältnis steht.

Kunden- und Lieferantenstrukturen können dazu führen, dass Abhängigkeiten gegenüber einzelnen Geschäftspartnern entstehen. Sowohl bei der Fachhändlerstruktur von Vectron als auch bei den Lieferantenbeziehungen bestehen momentan keine wesentlichen Abhängigkeiten. Umsatz- und Einkaufsvolumen verteilen sich auf eine Vielzahl von Geschäftspartnern. Der größte Fachhändler von



Leading in POS Technology

Vectron trägt zu einem Umsatzvolumen von rund 10 % bei.

### 5.3. Finanzrisiken

Eine länger anhaltende Finanzkrise könnte in den Zielmärkten von Vectron zu einer dauerhaft erhöhten Arbeitslosigkeit und damit zu einem Konsumrückgang führen, der unmittelbar negative Auswirkungen auf die Investitionsbereitschaft innerhalb der POS-Branche hätte. Gleichzeitig wäre aufgrund der hohen Wettbewerbsintensität mit einem sich verstärkenden Preisdruck zu rechnen. Um diesen latenten Risiken zu begegnen, hat Vectron sich bereits in der Vergangenheit entsprechend positioniert: Die Entwicklung von hochwertigen und komplexen Kassensystemlösungen bietet Möglichkeiten zur Schaffung von Alleinstellungsmerkmalen, wodurch sich Vectron allgemein negativen Markttendenzen teilweise entziehen kann. Zudem gewährleistet die aktuelle bilanzielle Situation eine ausreichende Stabilität auch bei längeren Schwächephasen.

Aufgrund der Beschaffungsstruktur für die Vorprodukte der Kassenproduktion unterliegt Vectron einem nennenswerten latenten Währungsrisiko. Um dieses Risiko zu minimieren werden derivative Finanzgeschäfte abgeschlossen, um Planungs-

sicherheit zu erhalten. Die Risikobereitschaft von Vectron ist als konservativ zu bezeichnen. Preisänderungsrisiken werden vielfach durch Jahresverträge begrenzt.

### 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 Produktrevisionen, 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 mitunter Bauteile, die nur von einem Hersteller erhältlich sind oder sogar 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, wenn möglich, 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 des Unternehmenserfolges führen. Durch Qualifizierungsmaßnahmen und Vertretungsregelungen wird diese latente Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitern jedoch minimiert. Zudem wird sehr gro-

ßer Wert auf das Betriebsklima gelegt, wodurch die Fluktuation in der Vergangenheit sehr gering gehalten werden konnte. Der attraktive Unternehmensstandort Münster sowie die ergebnisabhängigen Bonuskomponenten für Mitarbeiter versetzen Vectron zudem in die Lage, qualifiziertes Personal akquirieren zu können.

### 5.7. Produktrisiken

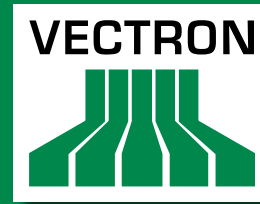
Die Ausweitung der Entwicklungskapazitäten und die Erweiterung des Produktangebotes erhöhen auch das Risiko von technischen Problemen durch eine steigende Produktkomplexität. Entwicklungs- oder Produktfehler können zu Rückrufaktionen oder sogar Schadenersatzansprüchen führen. Beim Ausbau der Entwicklungskapazitäten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

## 6. Prognosebericht

### 6.1. Zukünftige Branchenentwicklung

Die starke Fragmentierung der einzelnen Absatzmärkte und die unterschiedlichen lokalen Anfor-





Leading in POS Technology

derungen an die Kassensystemlösungen werden voraussichtlich dafür sorgen, dass sich die letztjährigen Tendenzen zu einer Konzentration der Marktteilnehmer nicht verstärken werden. Dennoch ist weiterhin mit einer hohen Wettbewerbsintensität zu rechnen, da die POS-Branche in den industrialisierten Ländern als gesättigter Markt gelten muss.

Die Verteilung zwischen proprietären und PC-basierten Kassensystemen ist in den Zielbranchen von Vectron während der vergangenen Jahren in etwa konstant geblieben und dürfte auch, trotz des intensiven, durch die Wechselkursentwicklungen beschleunigten, Preiswettbewerbs bei PC-basierten Systemen, aufgrund des Leistungszuwachses und der Stabilitätsvorteile proprietärer Systeme keinen größeren Veränderungen unterliegen. Grundsätzlich ist aber in allen Marktsegmenten von deutlichen Leistungssteigerungen bei gleichzeitig konstanten oder leicht fallenden Preisen auszugehen.

Aufgrund der Personalintensität in der klassischen Bediengastronomie ist die Senkung von Personalkosten bzw. der effiziente Einsatz des Personals ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Der Einsatz von mobilen Kassensystemen ermöglicht eben diese Effizienz - bei gleichzeitiger Erhöhung der Kun-

denzufriedenheit durch verkürzte Bestellvorgänge - zu steigern. Der Anteil von mobilen Geräten wird daher voraussichtlich analog zur Verbreitung mobiler Geräte in anderen Wirtschaftszweigen in den nächsten Jahren deutlich steigen.

## 6.2. Zukünftige Produktentwicklung

Das Ziel von Vectron ist die dauerhafte technologische Marktführerschaft bei proprietären Kassensystemen. Die Produktpalette unterliegt einer kontinuierlichen Überarbeitung und Erweiterung, damit allgemeine technische Trends kurzfristig in neue Produktgenerationen integriert werden können. Zu diesem Zwecke wird die sog. doppelte Plattformstrategie, d.h. eine einheitliche Software für alle Hardwaremodelle und für alle Branchen, konsequent weiterverfolgt.

Für das Jahr 2010 ist der Verkaufsstart des hybriden Kassenmodells POS MobileXXL vorgesehen, welches sowohl als mobiles als auch als stationäres Kassensystem eingesetzt werden kann. Hierdurch werden sich für viele Anwender vollständig neue Möglichkeiten im täglichen Einsatz ergeben. Zudem ist ab Ende 2010 der Start der neuen stationären Produktgeneration vorgesehen. Ab 2011 werden sukzessive neue stationäre Modelle im Markt eingeführt.

### 6.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung

Im Jahr 2009 musste sich Vectron in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld behaupten. Für das Jahr 2010 ist aufgrund der noch nicht ausgestandenen globalen Finanzkrise und der zu erwartenden Folgeeffekte (Konsumzurückhaltung, Anstieg der Arbeitslosigkeit) nicht mit einem schnellen Aufschwung zu rechnen. Es ist davon auszugehen, dass auch in 2010 in einigen Absatzgebieten von Vectron die Investitionen durch fehlende Refinanzierungsmöglichkeiten weithin auf niedrigem Niveau liegen werden. Da sich die Auswirkungen der Finanzkrise in den verschiedenen Absatzmärkten sehr unterschiedlich bemerkbar machen werden, ist auch jeweils mit einer uneinheitlichen Umsatzentwicklung zu rechnen.

Für das Jahr 2011 ist eine generelle Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung sehr schwierig. Denkbar wäre ein schneller Aufschwung, es ist aber ebenso durchaus möglich, dass sich aufgrund der finanziellen Situation der europäischen Industriestaaten in den für Vectron relevanten Absatzmärkten eine längerfristige Konsumzurückhaltung ausbildet.

Ungeachtet eines evtl. weiteren schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes sieht sich Vectron aber dennoch für die Zukunft sehr gut gerüstet. Der

Ausbau der mobilen Gerätegenerationen in 2010 sowie die vollständige Erneuerung der stationären Kassensysteme im darauf folgenden Geschäftsjahr, dürften ab 2011 einen nennenswerten Nachfrageeffekt erzeugen. Die Vergangenheit hat bereits gezeigt, dass neue Produkte eine eigene Unternehmenskonjunktur schaffen können. Vectron ist daher sehr zuversichtlich, ab 2011 Marktanteile gewinnen und die Ertragskraft des Unternehmens gegenüber 2009 wieder deutlich steigern zu können.

Münster, den 03. März 2010

Vectron Systems AG

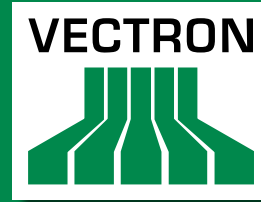
Der Vorstand



Jens Reckendorf



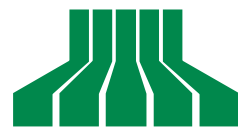
Thomas Stümmler



Leading in POS Technology

# JAHRESABSCHLUSS 2009 – BILANZ ZUM 31.12.2009

Aktiva	31.12.2009			31.12.2008
	€	€	€	€
<b>A Anlagevermögen</b>				
<b>I Immaterielle Vermögensgegenstände</b>				
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.965.100			4.081.321
2. Geleistete Anzahlungen	115.143	3.080.243		86.304
<b>II Sachanlagen</b>				
1. Technische Anlagen und Maschinen	378.840			451.576
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	285.532			316.013
3. Geleistete Anzahlungen	42.600	706.972		245
<b>III Finanzanlagen</b>				
Anteile an verbundenen Unternehmen		20.151	3.807.366	21.469
<b>B Umlaufvermögen</b>				
<b>I Vorräte</b>				
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.838.194			2.142.862
2. Fertige Erzeugnisse und Waren	360.169	2.198.363		239.173
<b>II Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.945.846			3.217.273
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0				
2. Sonstige Vermögensgegenstände	77.063			104.054
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0		3.022.909		
<b>III Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks</b>		6.288.522	11.509.824	7.639.020
<b>C Rechnungsabgrenzungsposten</b>			96.437	120.521
<b>D Aktive latente Steuern</b>			181.535	0
			<u>15.595.162</u>	<u>18.419.831</u>

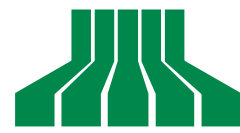

**Passiva**

	31.12.2009		31.12.2008
	€	€	€
<b>A Eigenkapital</b>			
<b>I Gezeichnetes Kapital</b>	1.500.000		1.500.000
- bedingtes Kapital: € 60.000			
<b>II Kapitalrücklage</b>	4.500.000		4.500.000
<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>	1.166.242	10.242.242	3.168.126
<b>B Rückstellungen</b>			
1. Steuerrückstellungen	0		1.123.000
2. Sonstige Rückstellungen	838.390	838.390	746.892
<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		2.000.000
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 0			
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	504.298		518.134
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 504.298			
5. Sonstige Verbindlichkeiten	510.232		287.679
- davon aus Steuern: € 346.012 (Vj. € 99.989)			
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 704 (Vj. € 920)			
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 510.232		4.514.530	
		<u>15.595.162</u>	<u>18.419.831</u>

# JAHRESABSCHLUSS 2009 – GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

## Gewinn- und Verlustrechnung 01.01.-31.12.2009

	Geschäftsjahr 2009			Geschäftsjahr 2008		
	€	€	€	€	€	€
1 Umsatzerlöse		20.515.196			23.597.492	
2 Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		43.577			18.564	
3 Sonstige betriebliche Erträge		174.700	20.733.473		208.136	23.824.192
4 Materialaufwand						
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-8.032.900			-8.610.694		
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-96.297	-8.129.197		-91.769	-8.702.463	
5 Personalaufwand						
a) Löhne und Gehälter	-4.182.213			-3.851.683		
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung, davon Altersvorsorge: € 63.521 (Vj. € 54.527)	-736.547	-4.918.760		-706.230	-4.557.913	
6 Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-1.451.368			-1.376.443	
7 Sonstige betriebliche Aufwendungen		-5.448.832	-19.948.157		-5.365.873	-20.002.691
8 Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		70.573			196.698	
9 Abschreibungen auf Finanzanlagen		-1.318			-8.531	
10 Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-29.736	39.519		-7.586	180.581
<b>11 Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>			<b>824.835</b>			<b>4.002.082</b>
12 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-264.058			-1.164.083	
13 Sonstige Steuern		-15.140			-3.985	
14 Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne		-129.291			-129.936	
15 Vergütung für Genussrechtskapital		-318.230	-726.719		-145.580	-1.443.584
<b>16 Jahresüberschuss</b>			<b>98.116</b>			<b>2.558.498</b>
17 Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			1.068.126			609.628
<b>18 Bilanzgewinn</b>			<b>1.166.242</b>			<b>3.168.126</b>


**Kapitalflussrechnung 01.01.-31.12.2009**

	2009	2008
	€	€
<b>Ordentliches Periodenergebnis vor Ertragssteuern</b>	<b>362.174</b>	<b>3.722.581</b>
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.452.686	1.384.974
+/- Zunahme/Abnahme der sonstigen Rückstellungen, soweit diese nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	108.603	-273.613
- Sonstige zahlungsunwirksame Erträge	-10.800	-36.752
+/- Abnahme/Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	496.796	-68.285
- Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.500	-135.992
- Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	0	-49.381
- Gezahlte Ertragssteuern	-1.352.032	-2.658.883
<b>= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.052.927</b>	<b>1.884.649</b>
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagenvermögens	6.510	25.200
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in das immaterielle Anlagevermögen	-309.905	-706.944
<b>= Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-303.395</b>	<b>-681.744</b>
+ Einzahlungen Genussrechtskapital	0	2.000.000
- Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	0	-21.236
- Auszahlungen an Unternehmenseigner (Dividende)	-2.100.000	-2.400.000
<b>= Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-2.100.000</b>	<b>-421.236</b>
<b>= Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds</b>	<b>-1.350.468</b>	<b>781.669</b>
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	7.639.020	6.857.351
<b>= Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>6.288.552</b>	<b>7.639.020</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 31.12.2009 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

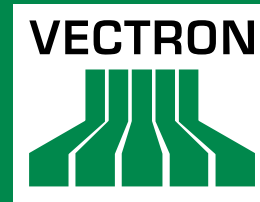
zu den mittelgroßen Kapitalgesellschaften. Die Aktien werden im Entry Standard der Deutschen Börse AG, einem Teilbereich des Freiverkehrs, gehandelt.

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.

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 Wert angesetzt, wenn dieser am Abschlussstichtag unter den Anschaffungs- oder Herstellungs-





Leading in POS Technology

kosten 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 Vec-

tron-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 31.12.2009 beläuft sich auf € 20.151. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2009 einen Jahresfehlbetrag von € 1.348 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 Betriebsstoffen für die Produktion der Kassenmodelle zusammen. Handels-

waren 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 € 23.834. Die Laufzeiten erstrecken sich bis zum März 2010 (Volumen USD 1 Mio.) sowie bis zum Juni 2010 (Volumen USD 1 Mio.).

In den Rechnungsabgrenzungsposten ist ein Disagio von € 19.190 enthalten.

Aufgrund temporärer Differenzen ist der dem Geschäftsjahr und früheren Geschäftsjahren zuzurechnende Steueraufwand zu hoch, weil der nach den steuerrechtlichen Vorschriften zu versteuernde Gewinn höher als das handelsrechtliche Ergebnis ist. Da sich in zukünftigen Perioden eine Steuerentlastung ergibt, wurden aktive latente Steuern aufgrund von Unterschieden hinsichtlich der Nutzungsdauer einiger Anlagegüter sowie der Höhe der Rückzahlungsverpflichtung des Genuss-

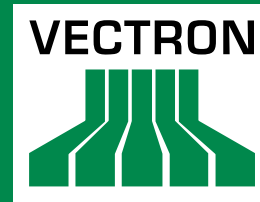
rechtskapitals I gebildet. Die Bewertung erfolgte mit einem Steuersatz von 31,2 %.

#### 4. Erläuterungen Passiva

Bei den im gezeichneten Kapital ausgewiesenen Aktien handelt es sich um nennwertlose Inhaberstückaktien mit je einem Stimmrecht und einem rechnerischen Wert von € 1.

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 (in 2008) durch Gewährung von 15.000 Aktienoptionen zum Erwerb von 15.000 Aktien Gebrauch gemacht.

Die Gesellschaft ist gem. § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG für die Zeit bis zum 11.11.2010 zum Kauf eige-



Leading in POS Technology

Entwicklung Eigenkapital (Euro)	Gez. Kapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	And. Gewinnrücklagen	Genussrechtskapital I	Bilanzgewinn *	Summe
Eigenkapital zum 01.01.2008	500.000	5.500.000	40.000	0	3.036.000	3.009.628	12.085.628
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>
Dividendenauszahlung						-2.100.000	-2.100.000
Jahresüberschuss						98.116	98.116
<b>Eigenkapital zum 31.12.2009</b>	<b>1.500.000</b>	<b>4.500.000</b>	<b>40.000</b>	<b>0</b>	<b>3.036.000</b>	<b>1.166.242</b>	<b>10.242.242</b>

\* Im Bilanzgewinn von € 1.166.242 (Vj. € 3.168.126) ist ein Gewinnvortrag von € 1.068.126 (Vj. € 609.628) enthalten.

ner Aktien ermächtigt. Der Kauf ist auf eine Stückzahl begrenzt, die einem Anteil von 10 % des bestehenden Grundkapitals entspricht. Die Ermächtigung kann innerhalb der Höchstgrenze ganz oder in Teilbeträgen ausgeübt werden. Der Kauf kann über die Börse oder mittels eines öffentlichen Kaufangebots erfolgen. Im Geschäftsjahr wurde hiervon kein 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). Die Darlehen der Gründungsaktionäre an die Ge-

sellschaft beziehen sich auf Wertpapiere der Hansa Group AG, Münster (WKN 760860).

Die Wertpapierdarlehensverträge haben eine Laufzeit vom 22.5.2006 bis 31.12.2012 mit Verlängerungsoption. Sie sind nachrangig, krisenbestimmt und während der Laufzeit unkündbar. Zudem stehen die Darlehen, Zinsen etc. u.a. unter der Fälligkeitsbedingung, dass sie aus Eigenbestandteilen der Darlehensnehmerin erfüllt werden können, die zur freien Ausschüttung/Auszahlung an die Aktionäre zur Verfügung stehen und nicht aus Liquidationserlösen dieser stammen. Sie werden daher als Genussrechtskapital I gesondert unter dem Eigenkapital ausgewiesen.

## JAHRESABSCHLUSS 2009 – ANHANG

Sowohl Darlehensnehmer wie auch Darlehensgeber haben am Rückgabetag ein Optionsrecht, statt der Wertpapierrückgabe (Hansa Group Aktien) in Geld zu erfüllen bzw. Geld zu verlangen, wenn der am Rückgabetag börsengehandelte Kurs der Hansa Group Aktie dabei den am Ausgabestichtag börsengehandelten Kurs der Hansa Group Aktie (€ 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	94.000
Ausstehende Eingangsrechnungen	122.800
Bonuszahlungen	356.671
Übrige Rückstellungen	264.919
<b>Summe</b>	<b>838.390</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.

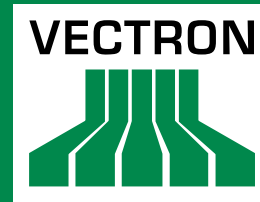
Das nachrangige Genussrechtskapital II in Höhe von € 2.000.000 hat eine Restlaufzeit bis zum 30.12.2013. Der Ausweis erfolgte aufgrund der Nachrangigkeit des Genussrechtskapitals I gegenüber dem Genussrechtskapital II unter den Verbindlichkeiten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind ausstehende Verpflichtungen für Genussrechtskapital I+II (€ 142.882) 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



Leading in POS Technology

Segment (Euro)	Zeitraum	Inland	EU	Drittland	Summe
<b>Vectron-POS-Kassensysteme</b>	<b>2009</b>	<b>8.859.894</b>	<b>4.796.231</b>	<b>1.062.406</b>	<b>14.718.531</b>
	2008	10.695.684	5.051.760	1.450.635	17.198.079
<b>Software</b>	<b>2009</b>	<b>563.815</b>	<b>346.457</b>	<b>145.723</b>	<b>1.055.995</b>
	2008	667.949	583.731	200.513	1.452.193
<b>Handelsware/Zubehör</b>	<b>2009</b>	<b>3.011.481</b>	<b>1.458.667</b>	<b>270.522</b>	<b>4.740.670</b>
	2008	3.065.032	1.603.096	279.092	4.947.220
<b>Gesamt</b>	<b>2009</b>	<b>12.435.190</b>	<b>6.601.355</b>	<b>1.478.651</b>	<b>20.515.196</b>
	2008	14.428.665	7.238.587	1.930.240	23.597.492
<b>Prozentualer Anteil</b>	<b>2009</b>	<b>60,6</b>	<b>32,2</b>	<b>7,2</b>	<b>100,00</b>
	2008	61,1	30,7	8,2	100,0

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 des Abschlussprüfers für die Jahresabschlussprüfung von € 30.470 und für die Steuerberatung von € 22.560.

Mit der stillen Gesellschafterin besteht ein Teilgewinnabführungsvertrag. Im Berichtszeitraum sind Gewinne für die stille Gesellschafterin in Höhe von € 129.291 angefallen.

Im Berichtszeitraum sind Vergütungen für das Genussrechtskapital I in Höhe von € 115.500 angefallen. Für das Genussrechtskapital II sind € 202.730 angefallen.

Auf das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entfallen Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von € 163.000.

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.

## JAHRESABSCHLUSS 2009 – ANHANG

Sonstige finanzielle Verpflichtungen (Euro)	davon Restlaufzeit			
	Gesamt	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Leasingverpflichtungen	707.490	249.734	457.756	0
Mietverpflichtungen	9.281.917	813.015	3.252.058	5.216.844
<b>Summe</b>	<b>9.989.407</b>	<b>1.062.749</b>	<b>3.709.814</b>	<b>5.216.844</b>

### 6. Sonstige Angaben

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Form von Leasing- und Mietverpflichtungen belaufen sich auf € 9.989.407. Haftungsverhältnisse gem. § 251 HGB bestehen nicht.

Zum Zweck der Absatzförderung werden Sale-and-lease-back-Geschäfte mit dem Recht zur Untervermietung von Vectron-Kassensystemen geschlossen. Diese Geschäfte weisen Laufzeiten von 36 bzw. 48 Monaten mit einem Restvolumen für nachfolgende Geschäftsjahre in Höhe von € 359.410 auf.

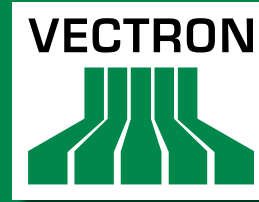
Während des Berichtszeitraumes waren durchschnittlich 96 Mitarbeiter (davon 90 Vollzeitbeschäftigte und 6 Teilzeitbeschäftigte) bei der Vectron Systems AG angestellt.

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 Bereiche Finanzen und Marketing/Vertrieb zuständig. Ein Vorstandssprecher ist nicht benannt. Die Vorstandsgehälter inklusive Aufwandsentschädigungen, Sachbezügen und Gewinnbeteiligungen belaufen sich für Herrn Reckendorf auf € 158.948 (davon erfolgsabhängig: € 23.800) und für Herrn Stümmler auf € 162.987 (davon erfolgsabhängig: € 23.800). 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



Leading in POS Technology

- 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 03. März 2010

Vectron Systems AG  
Der Vorstand

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

Jens Reckendorf

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

Thomas Stümmler

# JAHRESABSCHLUSS 2009 – ANLAGESPIEGEL

## Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2009

	Anschaffungskosten				Stand 31.12.2009
	Stand 01.01.2009	Umbuchung	Zugang	Abgang	
	€	€	€	€	€
<b>I Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	7.396.106	42.985	55.063	0	7.494.154
2. Geleistete Anzahlungen	86.304	-42.985	71.823	0	115.143
	<b>7.482.410</b>	<b>0</b>	<b>126.886</b>	<b>0</b>	<b>7.609.297</b>
<b>II Sachanlagen</b>					
1. Technische Anlagen und Maschinen	610.796	245	41.142	0	652.183
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	460.313	0	99.277	10.014	549.576
3. Geleistete Anzahlungen	245	-245	42.600	0	42.600
	<b>1.071.354</b>	<b>0</b>	<b>183.019</b>	<b>10.014</b>	<b>1.244.359</b>
<b>III Finanzanlagen</b>					
Anteile an verbundenen Unternehmen	30.000	0	0	0	30.000
	<b>8.583.764</b>	<b>0</b>	<b>309.905</b>	<b>10.014</b>	<b>8.883.656</b>





Leading in POS Technology

Abschreibungen				Buchwerte		
Stand 01.01.2009	Umbuchung	Zugang	Abgang	Stand 31.12.2009	Stand 31.12.2009	Stand 31.12.2008
€	€	€	€	€		
3.314.785	0	1.214.270	0	4.529.054	2.965.100	4.081.321
0	0	0	0	0	115.143	86.304
<b>3.314.785</b>	<b>0</b>	<b>1.214.270</b>	<b>0</b>	<b>4.529.054</b>	<b>3.080.243</b>	<b>4.167.625</b>
159.220	0	114.123	0	273.343	378.840	451.576
144.300	0	122.976	3.232	264.044	285.532	316.013
0	0	0	0	0	42.600	245
<b>303.520</b>	<b>0</b>	<b>237.099</b>	<b>3.232</b>	<b>537.387</b>	<b>706.972</b>	<b>767.834</b>
8.531	0	1.318	0	9.849	20.151	21.469
<b>3.626.836</b>	<b>0</b>	<b>1.452.686</b>	<b>3.232</b>	<b>5.076.290</b>	<b>3.807.366</b>	<b>4.956.928</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**

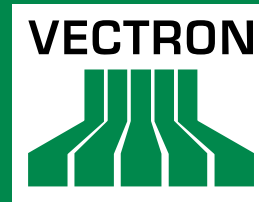
für den Zeitraum vom 01.01.2009 bis 31.12.2009 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere 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 11.03.2010

Dr. Clauß, Dr. Paal und Partner  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft



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

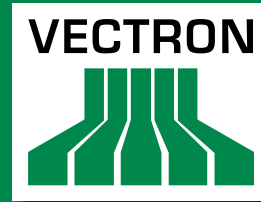
Frank Pühse

- Wirtschaftsprüfer -

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

Michael Benkhoff

- Wirtschaftsprüfer -



Leading in POS Technology