

Geschäftsbericht 2017



Kennzahlen 2017

Finanzkennzahlen		2017	2016	Veränderung in %
Umsatz	T€	32.383	33.717	-4,0
EBITDA	T€	2.253	3.610	-37,6
EBIT	T€	1.744	3.082	-43,4
Ergebnis nach Ertragssteuern	T€	1.075	1.965	-45,3
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	T€	-1.463	782	-287,1
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	T€	2.412	435	454,6
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen	T€	509	528	-3,5
Ergebnis je Aktie	€	0,16	1,19	-86,3
Buchwert je Aktie	€	2,17	9,01	-75,9
Eigenkapitalquote	%	67	61	--
Exportquote	%	27	23	--

Mitarbeiterzahlen		2017	2016	Veränderung
Zahl der Mitarbeiter zum Jahresende (inkl. Vorstand)		180	167	+13
- davon Produktentwicklung		67	54	+13
- davon Vertrieb und Support		36	32	+4
- davon Produktion		29	31	-2
- davon Übrige		36	38	-2
- davon Auszubildende		12	12	0
Selbstständige Handelsvertreter		12	10	+2

Inhalt

Kennzahlen 2017	02
Briefe des Vorstands	04
Bericht des Aufsichtsrats	09
Unternehmen und Markt	12
Vectron Hardware: Zwei Marken, ein Ziel	15
Vectron Cloud-Services: Lösungen, die relevant sind	19
Jahresabschluss 2017	21
Lagebericht	22
Bilanz	32
Gewinn- und Verlustrechnung	34
Kapitalflussrechnung	35
Anhang	36
Anlagespiegel	44
Bestätigungsvermerk	46

Briefe des Vorstands

Aufgrund der Veränderung im Vorstand zum 1. Februar 2018 wenden wir uns im diesem Jahr einzeln an Sie.

Sehr geehrte Aktionäre,

wir blicken zurück auf ein spannendes Jahr 2017. Dieses Geschäftsjahr stand unter dem besonderen Einfluss des Erlasses des Finanzministeriums vom 26.11.2010, welcher die Umstellung aller Kassensysteme auf die elektronische Einzelaufzeichnung aller Verkäufe vorschreibt. Dieser Erlass sah eine Übergangsfrist bis zum 31.12.2016 vor. Erwartungsgemäß hat dies zu einer verstärkten Nachfrage nach Kassensystemen und Updates bestehender Systeme geführt. Wir konnten daher im zweiten Halbjahr 2016 eine deutlich erhöhte Nachfrage verzeichnen.

Gemessen am Gesamtpotential unserer Installationsbasis haben wir damit gerechnet, dass noch fast 50 % der Kunden ihre Systeme umstellen mussten, während der Rest schon beim Neukauf in den Jahren zwischen 2010 und 2016 ein kompatibles System erworben hat. Tatsächlich waren auch die ersten beiden Quartale des Jahres 2017 noch von einer starken Nachfrage geprägt, aber entgegen unseren Erwartungen flaute dieser Trend gegen Mitte des Jahres spürbar ab. Deutlich über 30 % der Kunden hatten zu dem Zeitpunkt noch nicht umgestellt. Über die Gründe kann man trefflich spekulieren – von mangelnder Information durch die Steuerberater bis hin zum bewussten Abwarten, ob diese Regelung in der Praxis wirklich durchgesetzt würde, war hier alles vertreten.

Wir haben vor diesem Hintergrund unser Marketing und unsere Informationskampagnen verstärkt und hier auch spürbare Erfolge erzielen können, aber wie schon in unserer Meldung im Oktober 2017 angedeutet, hängt vieles von der tatsächlichen Durchsetzung der Regelung durch die Finanzbehörden ab. In den ersten Monaten des Jahres 2018 konnten wir feststellen, dass die Behörden von ihrem neuen Recht der „Kassennachschau“ punktuell schon Gebrauch machen, aber es ist noch zu früh um abzuschätzen, ob dies flächendeckend und mit ausreichender Intensität erfolgen wird. Wir sind hier aber zuversichtlich und spätestens mit dem neuen Gesetz zur Einführung manipulationsgeschützter Kassensysteme mit Stichtag 1.1.2020 gehen wir von einem wesentlich stärkeren Schub aus, weil wir dann nicht nur einen Erlass, sondern ein geltendes Gesetz haben werden, welches die Verpflichtung zur Nutzung konformer Systeme inklusive empfindlicher Strafen vorsieht. Spätestens im Jahre 2019 sollte es dadurch massive positive Bewegungen im Markt geben.



Unser Umsatz (€ 32,38 Mio.) lag leicht unter dem Rekordwert des Vorjahres (€ 33,71 Mio.) bei leicht verbesserten Margen. Dass kein Ergebnis (€ 1,07 Mio.) in gleicher Höhe erzielt werden konnte, hing mit notwendigen Investitionen in unsere neuen Geschäftsfelder und hier insbesondere in das Gemeinschaftsprojekt „GetHappy“, welches wir mit Coca-Cola betreiben, zusammen. Hier wurde Personal aufgebaut und auch in externe Entwicklungen investiert. Prozessuale Herausforderungen mit einem der Entwicklungsdienstleister führten leider zu Verzögerungen in diesem Projekt. Inzwischen haben wir die Umsetzung fast vollständig auf hauseigene Kräfte verlagert und testen seit November die ersten Prototypen in Leipzig. Die Funktionen werden nach und nach freigeschaltet und auf Funktionalität und Ergonomie getestet. Die bisherigen Testergebnisse verzeichnen eine sehr gute technische Stabilität. Abhängig von den Testergebnissen soll der Start der Vermarktung gemeinsam mit Coca-Cola zeitlich festgelegt werden. Hier können wir aktuell noch keinen genauen Termin nennen, machen aber gute Fortschritte. Als Ergebnis wird es ein technisch und vertriebllich solide durchgetestetes Produkt geben, das die besten Chancen hat, unsere hohen Erwartungen zu erfüllen.

Insgesamt gehen wir davon aus, dass sich Vectron in den nächsten Jahren erheblich verändern und vor allem zu einem erheblich größeren, international aufgestellten Unternehmen heranwachsen wird. Dies bedingt auch ganz neue Managementstrukturen und -methoden, als sie bisher in unserem mittelständischen Unternehmen mit 180 Mitarbeitern, die fast alle in Münster angesiedelt sind, notwendig waren.

Die Gründer und bisherigen Vorstände, Jens Reckendorf und Thomas Stümmeler, haben deshalb schon zu Beginn des Jahres 2016, als die Kooperation mit Coca-Cola absehbar wurde, beschlossen, das notwendige Know-how an Bord zu holen. Es ist gelungen, mit Oliver Kaltner einen renommierten Spitzenmanager zu verpflichten, der durch seine sehr erfolgreichen Tätigkeiten, z. B. in der Geschäftsführung von Microsoft Europe, Sony und Electronic Arts, einerseits die Affinität zum Thema Technologie und Software und andererseits ein profundes Wissen über den Aufbau schlagkräftiger internationaler Konzernstrukturen mitbringt. In seiner Zeit als CEO der Leica Camera AG hat er durch die von ihm umgesetzte Zusammenarbeit mit dem weltweit operierenden Smartphone-Hersteller Huawei das optische Engineering-Know-how von Leica hochprofitabel in das boomende Smartphone-Geschäft übertragen. Dieses Wissen um die digitale Transformation eines traditionellen Mittelstandsunternehmens wird nun auch die Vectron Systems AG beim Weg vom reinen Kassenhersteller zu einem internationalen Player im Bereich digitale Dienste und Datenmanagement nutzen können.

Die bisherigen Vorstände sind zwar auf das bislang Erreichte sehr stolz, haben aber absehen können, dass in der kommenden Wachstumsphase und

bei der Zusammenarbeit mit Großkonzernen Kenntnisse benötigt werden, die ein typischer Gründer nicht in ausreichendem Maß haben kann. Es ist ein klassischer Fehler vieler Gründer, zu spät oder gar nicht das Ruder abzugeben, um dem Unternehmen den nächsten Sprung zu ermöglichen. Aus diesem Grund habe ich mich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen, werde der Gesellschaft aber weiterhin als Berater zur Seite stehen und mich auf der nächsten Hauptversammlung zur Wahl in den Aufsichtsrat stellen. Der Firmenmitgründer, Jens Reckendorf, verbleibt im Vorstand, wird sich nun aber noch stärker auf den Bereich Produktentwicklung konzentrieren können. Für Jens Reckendorf und mich steht die Wertsteigerung unserer Beteiligungen ganz klar im Vordergrund und auch Oliver Kaltner ist über ein auf vier Jahre angelegtes Aktienoptionspaket am langfristigen Erfolg des Unternehmens beteiligt.

Alle Beteiligten sind also hochmotiviert, die gewaltigen unternehmerischen Chancen, die wir uns über viele Jahre mühevoll aufgebaut haben, in einen maximalen Erfolg umzuwandeln. Ich hoffe, dass auch Sie von diesen Möglichkeiten genauso begeistert sind und mit uns gemeinsam die Ernte einfahren werden.

Mit freundlichen Grüßen

Thomas Stümmler
Founder

Sehr geehrte Aktionäre,

Bäckereien und die Gastronomie-Branche stehen erst am Anfang der digitalen Transformation. Diese Tatsache bietet vielfältige Geschäftsoptionen sowohl technisch als auch umsatzseitig. Die Vectron Systems AG hat hier eine einmalige Gelegenheit und Verpflichtung zugleich, die eigene Marktposition auszubauen und ein sogenannter Digital Leader zu werden. Die strategischen Weichenstellungen der letzten Jahre gilt es zu justieren, zu verfestigen, konsequent in die Umsetzung zu bringen und letztendlich mit eindeutigem Wachstumsanspruch zu skalieren.

Vectron ist dabei längst der Position eines klassischen Kassenherstellers entwachsen. Vielmehr ist die Vectron von heute ein full-size Systemlösungsanbieter, der aus eigener Engineering-Leistung heraus Hardware, Software und cloudbasierte Services im internationalen Markt anbietet. Die fundamentale Währung im digitalen Zeitalter liegt im Herzen der Kasse, sprich der Vectron Business Solution Plattform: Daten!

Deren Analyse, Auswertung und Nutzung verändert Warenwirtschafts- und CRM-Systeme in Gänze. Daraus ergeben sich völlig neue Geschäfts-, Kollaborations- und Monetarisierungsmodelle.

Die Digitalisierung stellt für keine Branche eine „Wahloption“ dar. Vielmehr ist diese die neue Grundlage für wirtschaftlich nachhaltigen Erfolg im Hinblick auf bestehende und neue Zielgruppen sowie eine gesicherte nationale wie globale Wertschöpfung mit sich stets verändernden Produktlebenszyklen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Ich freue mich, Teil des Vectron Teams zu sein und danke dem Aufsichtsrat und den Eigentümern für das ausgesprochene Vertrauen.

Mit freundlichen Grüßen

Oliver Kaltner
CEO





Sehr geehrte Aktionäre,

Hardware, Software und Cloud-Services bilden das Fundament für die weitere Unternehmensentwicklung der Vectron Systems AG. Bei der Software verfügt Vectron inzwischen über fast 30 Jahre, bei der Hardware über 20 Jahre und mit Cloud-Services über 6 Jahre Erfahrung. Dieses Wissen bestmöglich zu nutzen, und mit aktuellen Technologien zu kombinieren, ist jetzt die zentrale Herausforderung für uns.

Im Bereich der Hardware gehen wir davon aus, dass die Produktzyklen deutlich kürzer werden. Darauf sind wir in Entwicklung und Fertigung sehr gut eingestellt. Hier arbeiten wir daran, die Entwicklungs- und Beschaffungsprozesse entsprechend anzupassen. Die Geschwindigkeit wird sich der Consumer-Elektronik annähern, ohne dass die Qualitäten von Industrie-Elektronik – also Robustheit für den professionellen Einsatz, Langlebigkeit und die Verfügbarkeit von Ersatzteilen – verzichtbar werden.

Wirklich entscheidend ist allerdings die Software – also die System-Software der Kassensysteme und die Cloud-Services. Hier ist die Entwicklung der jeweils nächsten Generation unser wichtigster Schwerpunkt. Hier gilt es, die umfangreichen Erfahrungen der Vergangenheit schnell und effektiv in moderne Produkte umzusetzen. Ein Schlüssel dazu ist die Umstellung auf agile Entwicklungsmethoden in den meisten Bereichen. Damit das aber nicht wie so oft nur ein Schlagwort bleibt, ist hier regelrechter Kulturwandel in der Organisation erforderlich. Vectron ist darin schon weit fortgeschritten, so dass die Erfolge bereits klar spür- und messbar sind.

Bei den Cloud-Services muss neben der Technik auch immer ein tragfähiges Geschäftsmodell entwickelt werden. Mit der bonVito-Plattform ist uns das gelungen. Von den damit gewonnenen Erfahrungen werden wir bei den neuen Angeboten in diesem Bereich profitieren können.

Ich freue mich darauf, auch die aktuelle – dieses Mal besonders große – Transformation der Vectron Systems AG weiterhin aktiv mitzugestalten.

Mit freundlichen Grüßen

Jens Reckendorf
CTO & Founder

Oliver Kaltner

Jens Reckendorf

Thomas Stümmler

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat die ihm nach dem Gesetz und der Satzung obliegenden Aufgaben im Geschäftsjahr 2017 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 im Rahmen einer festdefinierten Budgetberichterstattung 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. Rückfragen von Aufsichtsratsmitgliedern wurden im Bedarfsfall auch außerhalb der Sitzungen vom Vorstand individuell bzw. in Telefonkonferenzen kurzfristig beantwortet. Zu den Beschlussvorschlägen des Vorstandes hat der Aufsichtsrat unter Berücksichtigung der gesetzlichen und satzungsgemäßen Vorgaben seine Entscheidungen abgegeben.

Im Geschäftsjahr 2017 haben vier Aufsichtsratssitzungen stattgefunden:

- In der Aufsichtsratssitzung am 24. April 2017 wurde der Jahresabschluss 2016 vom Abschlussprüfer vorgestellt, gemeinsam erörtert und sodann vom Aufsichtsrat festgestellt. Der Lagebericht wurde genehmigt. Der Vorschlag zur Gewinnverwendung wurde beschlossen. Die möglichen Auswirkungen des im Dezember 2016 in Kraft getretenen Gesetzes zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen wurden diskutiert. Der Vorstand erläuterte den Stand des Projektes „GetHappy“ in Kooperation mit Coca-Cola.
- Am 23. Juni 2017 fand im Anschluss an die Hauptversammlung der Gesellschaft in Frankfurt eine weitere Sitzung des Aufsichtsrates statt. Nach der Wiederwahl des Aufsichtsrats durch die Hauptversammlung wählte dieser seinen Vorsitzenden und dessen Stellvertreter. Der Verlauf der Hauptversammlung wurde erörtert. Der Vorstand berichtete über die aktuellen Entwicklungsprojekte.
- In der Sitzung am 11. Oktober 2017 wurde der bisherige unterjährige Geschäftsverlauf erörtert. Die aktuellen Auswirkungen der Einzelaufzeichnungspflicht für Kassensysteme auf den Markt wurden analysiert. Der Vorstand berichtete über aktuelle Vertriebsaktivitäten, den Status der wesentlichen Projekte und die Ergebnisse einer Analyse der Marktpotentiale aller Geschäftsfelder von Vectron. Die Anfechtungsklagen gegen einen der Hauptversammlungsbeschlüsse wurden besprochen.
- Schwerpunkte in der abschließenden Sitzung des Jahres am 18. Dezember 2017 waren das voraussichtliche Jahresergebnis, die bisherigen und zukünftig möglichen Auswirkungen der Auflagen der Finanzbehörden sowie die aktuelle Wettbewerbssituation. Der Vorstand stellte den aktuellen Stand des Projektes „GetHappy“ vor. Die Planung für das Geschäftsjahr 2018 wurde vorgestellt, diskutiert und vom Aufsichtsrat genehmigt.



Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entsprechungserklärung nach § 161 AktG abgegeben. Diese ist auf der Website der Gesellschaft allgemein zugänglich gemacht worden. Die Vectron Systems AG erklärt darin, den Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 7. Februar 2017 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 2017 wurde von der Impulse Digital GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Abschlussprüfer hat über die Prüfung in der Aufsichtsratssitzung am 21. März 2018 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 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 2018

Für den Aufsichtsrat

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

Christian Ehlers
Vorsitzender des Aufsichtsrats



Unternehmen und Markt

Das Unternehmen

Die Vectron Systems AG gehört zu den führenden europäischen Anbietern intelligenter, digitalisierter Kassensysteme bestehend aus Hardware, Software und Cloud-Services, die am Firmensitz in Münster entwickelt werden. Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal besteht in der Tatsache, dass im Gegensatz zu anderen Herstellern alle unsere Systemlösungen auf der gleichen Software basieren und daher problemlos miteinander vernetzbar sind. Überdies haben wir die Software offen und flexibel entwickelt, so dass sie sich für die unterschiedlichsten Branchen anpassen lässt und alle wesentlichen Betriebssysteme – Windows, Android, iOS und Linux – bedient. Unsere Cloud-Services richten sich sowohl an das B2B-Segment wie auch an das B2C-Segment.

Somit sind wir ein full-size Systemlösungsanbieter, der aus eigener Leistung heraus Hardware, Software und cloudbasierte Services im internationalen Markt anbietet. Das fundamentale Interesse von Partnern liegt im Herzen der Kasse, sprich der Vectron Business Solution Plattform: Produktbezogene Transaktionsdaten. Deren Analyse, Auswertung und Nutzung verändert Warenwirtschafts- und CRM-Systeme in Gänze. Daraus ergeben sich völlig neue Geschäfts-, Kollaborations- und Monetarisierungsmodelle in der Branche der Gastronomie, die erst am Beginn der digitalen Transformation steht.

Der Vertrieb ist international ausgerichtet und wird im Kern über ein dichtes Netz von rund 300 Fachhändlern, die auch die Endkundenbetreuung übernehmen, abgewickelt. Die Betreuung der Fachhändler wird mittels einer Kombination aus Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst sowie durch ein Support-Team sichergestellt. Die Vertriebsstrategie wird aktuell auf Omni-Channel umgestellt, so dass wir die Anzahl der Reseller und die Anzahl der finalen Absatzpunkte in der Kombination von Mittlergeschäft und Direktgeschäft als Wachstumstreiber umsetzen können.

Der Markt

Der klassische Markt für Kassensysteme ist durch eine große Zahl kleinerer Unternehmen geprägt, die vorwiegend national-regional arbeiten. Nur wenige Kassenhersteller sind auf große Marktanteile und international ausgerichtet. Über viele Jahre gab es relativ wenig Bewegung im Markt. Die Marktanteile waren verteilt, die Hersteller haben sich auf bestimmte Branchen konzentriert und die Gesamtanzahl an Kassenplätzen, insbesondere in Deutschland und Westeuropa, war über viele Jahre recht konstant. Durch die Fiskalisierung und die digitale Transformation steht der Markt nun vor weitreichenden und tiefgreifenden Veränderungen. Die Erwartungshaltung der Kunden nach modernster technischer Ausstattung sowie nach kontinu-

ierlichen Updates der Software und Cloud-Services erfordert ein hohes Maß an Investition in Entwicklung. Der Food-Markt wächst Jahr für Jahr um etwa 5%, wobei sich die Strukturen zugunsten von Imbissketten, System-Gastronomie und Restaurants mit einem unverwechselbaren Markenkern verändern. Wie auch in anderen Branchen reduziert sich das Segment im mittleren Bereich. Überdies ist auch die Gastronomie, ähnlich dem Mittelstand, mit der Klärung der Generationsfrage beschäftigt. Diese Trends bieten der Vectron Systems AG aufgrund der eigenen hochwertigen Entwicklung von Lösungen und des eigenen hohen Marktanteils besondere Wachstumschancen im nationalen wie auch im internationalen Markt.

Wir sind überzeugt, dass vor allem die Analyse und Verwertung von produktbezogenen Transaktionsdaten zu einer betriebswirtschaftlichen Optimierung in der gesamten Warenwirtschaftskette führen wird und somit der Branche höhere Margen und Profite beschern kann. Die alles entscheidende Währung im digitalen Zeitalter sind Daten. Dieses Bewusstsein setzt nun auch in der Gastronomie ein, wobei Bäckereiketten, die sich seit einigen Jahren zunehmend gastronomisch ausrichten, in einer führenden Position sind, da Kundenfrequenzdaten bereits zu Anpassungen in der Produktion und der Lieferkette etabliert werden.

Bei Betrachtung der direkten Potentiale für Vectron ist deutlich auszumachen, dass sowohl im deutschsprachigen Raum als auch im europäischen Markt sowie in weiteren Auslandsmärkten erhebliches Wachstums- und Umsatzsteigerungspotential liegt. Die Vectron Systems AG hat eindeutig den Anspruch, der führende Anbieter von digitalen Lösungen für die Gastronomie zu sein.

Umsatzsegmente

Die Vectron Systems AG ist in zwei wesentliche Bereiche aufgeteilt: Vectron Hardware und Vectron Cloud-Services.

Im Segment Vectron Hardware erzielen wir Umsätze aus digitalisierten Kassensystemen bestehend aus einer Kombination von Hardware, Software, alle Produkte sind dabei das Ergebnis eigener Entwicklungsleistung, sowie Peripheriegeräten aus Eigen- und Fremdleistung.

Im Segment Vectron Cloud-Services verbinden wir Digitallösungen der Marken bonVito, GetHappy, posmatic und myVectron mit dem Ziel, sowohl im B2B- wie auch im B2C-Bereich Digitallösungen zu entwickeln und zu vermarkten, die für Relevanz und eine gute Usability im Markt sorgen. Im Mittelpunkt dieser Services steht die Analyse, das Verarbeiten und das Re-

porting von Transaktionsdaten sowie Services wie digitale Stempel, Coupons, Deals, Tischreservierung, Lieferservice und andere Leistungen. Alle Cloud-Services sind direkt mit der Kasse verbunden. Dies bedeutet, dass Daten aus der Kasse und direkt in die Kasse laufen. Dies wandelt das ehemalige Registrierprodukt Kasse in ein zentrales Data Center um.



Vectron Hardware: Zwei Marken, ein Ziel

Das Vectron Hardware-Segment besteht aus zwei Marken: Vectron und Duratec.

Vectron ist die etablierte Kassensystemmarke, die in Kooperation mit dem Fachhandel technisch äußerst weit entwickelte Hardware-Premiumlösungen im Markt platziert.

Das Konzept Duratec ist eine sehr bedeutende Ausweitung des Produktportfolios mit dem Ziel, technologisch ausgereifte Kassensysteme mit niedriger Installations- und Service-Schwelle im Markt zu etablieren. Beide Marken bedienen sich einer Vectron Software und sind somit höchst performant. Das Vectron Hardware-Portfolio deckt in der Gesamtheit die wesentlichen Technologie- und Preissegmente ab, so dass sich Vectron auf dieser Basis als Komplettanbieter im Markt positionieren konnte. Die beiden Hardware-Markensegmente im Einzelnen:





Vectron: Premium-Hardware

Unter der Marke Vectron werden hochwertige, technologisch-innovative stationäre und mobile Kassensysteme vertrieben. Das Angebot wird durch einige Peripheriegeräte, z.B. Kundendisplays, ergänzt. Die Kassensoftware basiert auf einer Vectron Entwicklungsleistung und wird mittels eigener Kompetenz fortlaufend aktuellen Marktanforderungen angepasst. Hauptzielgruppen sind die Gastronomie und die Bäckereibranche. Für diese bietet die Software zahlreiche erprobte Spezialfunktionen und ist zugleich so flexibel gestaltet, dass sie sich auch für viele andere Branchen, wie z. B. der Friseurbranche, nutzen lässt.

Stationäre Kassensysteme

Mit der umfassenden Palette an stationären Kassen bietet Vectron die passende Ausstattung für unterschiedliche Betriebsgrößen und -typen und macht mit ausgereiften Funktionen Arbeits- und Prozessabläufe effizienter. Neben hochmodernen Touch-Modellen, die sich wie Tablets steuern lassen, stehen auch Touch-Tastaturmodelle zur Auswahl. Zahlreiche Schnittstellen ermöglichen den einfachen Anschluss von Peripheriegeräten wie Druckern, Scannern, Schanksystemen u.v.a. Hochwertige Materialien garantieren Robustheit im alltäglichen Einsatz und eine lange Lebensdauer. Alle Produkte entsprechen den jeweiligen Anforderungen der nationalen Finanzbehörden.

Mobile Kassensysteme & Kassen-Apps

Mobile Kassensysteme von Vectron sind robuste, eigenständige Profi-Geräte ohne Abhängigkeit von einer Server-Station oder Internetverbindung. Mit ihrer Touch-Tastatur-Kombination lassen sie sich besonders schnell und intuitiv bedienen, was insbesondere Betriebe mit hoher Kundenfrequenz und vielen Einzelverkaufsvorgängen zu schätzen wissen. Die Vectron MobileApp, eine Kassen-App für mobile Android- und iOS-Geräte, ergänzt die Möglichkeiten, mit Vectron mobil zu kassieren. Auch sie benötigt lediglich lokales WLAN und somit keine ausfallgefährdete Internetverbindung. Sie lässt sich alternativ oder auch zusätzlich zu mobilen Vectron Kassensystemen einsetzen.

Kundendisplays

Passend zum Angebot an stationären Kassen bietet Vectron Kundendisplays in drei Größen an, die wahlweise direkt an die Rückseite der Kassen montiert oder mit einem eigenen Standfuß geliefert werden.

Softwareprodukte

Mit „POS PC“ macht Vectron die umfassende Kassensoftware auch für PC-basierte Kassenlösungen mit Windows-Betriebssystem nutzbar. Trotz unterschiedlicher Hardware-Basis ist Vectron POS PC mit allen proprietären Vectron Kassensystemen vernetzbar. Beide Systeme bieten gleiche Funktionen und ein einheitliches, untereinander austauschbares Datenformat für Artikel, Umsätze und weitere Leistungen.

Der „Vectron Commander“ ist eine vielseitige Kommunikationssoftware mit der Vectron Kassen vernetzt werden können. Über ihn kann die komplette Programmierung und Konfiguration der angeschlossenen Vectron Kassensysteme erfolgen. Er dient der vereinfachten Datenpflege, automatisierten Datenübertragung sowie Datenauswertung über die Zentrale. Über den Commander können darüber hinaus auch Nachrichten an die Kassensysteme gesendet werden und er liefert die Basis für umfassende Analysen und Kassenberichte. Mittels Commander werden Kassendaten ausgelesen und beispielsweise an spezielle Backoffice-Programme übergeben.

„Vectron Contacts“ ist eine simple Kontakt- und Rechnungsverwaltung. Mit ihr lassen sich Kunden- bzw. Kontaktdaten pflegen, verwalten und mithilfe der Commander Software an alle angeschlossenen Vectron Kassensysteme übermitteln. Am Kassensystem erfasste Verkaufsvorgänge können Kunden zugeordnet und als Lieferschein abgeschlossen werden. Aus diesen Liefererschein können am PC sehr einfach Einzel- oder Sammelrechnungen (z. B. für Monatsrechnungen) erstellt und weiterverarbeitet werden.

Das „Vectron Journal Tool“ ist ein Auswertungs-, Archivierungs- und Analysewerkzeug für die mithilfe des Vectron Commanders ausgelesenen Journaldaten der Kassen. Alle Verkaufsvorgänge und Aktionen werden detailliert angezeigt und verdächtige Kassenvorgänge werden herausgefiltert.

„Vectron Analytics“ ist eine Backoffice-Lösung, die die mit dem Commander ausgelesenen Verkaufsdaten auswertet und die wichtigsten Unternehmenskennzahlen übersichtlich grafisch aufbereitet. Nutzer von Analytics können kritische Unternehmensentwicklungen damit zeitnah erkennen und erhalten eine nützliche Entscheidungshilfe.

Mit der cloudbasierten „myVectron Reporting-App“ stehen Unternehmenskennzahlen auch mobil auf Smartphones und Tablets zur Verfügung, und geben den Partnern die Möglichkeit, die Performance des eigenen Geschäfts unabhängig von Ort und Zeit mit Realtime-Daten zu kontrollieren.

Duratec: einfache Installation, einfache Bedienung, hochperformant

Mit der Marke Duratec deckt Vectron seit 2013 auch das mittlere Preis- und Leistungssegment ab. Technisch basiert die Duratec Produktpalette auf der anspruchsvollen Technologie von Vectron, jedoch wurde insbesondere bei der Software auf eine Konzentration auf das Wesentliche beim User-Interface sowie auf eine starke Vereinfachung und leichte Erlernbarkeit geachtet. Bei der Hardware setzt Vectron auf langlebige spezielle Hardware. Gleichzeitig werden mit Duratec aktuelle Trends wie die Integration von Smartphones als Orderhandy berücksichtigt. Auch eine PC-Version der Software ist erhältlich. Zurzeit sind drei stationäre Touch-Kassensysteme mit 12“-, 14“- bzw. 15“-Bildschirmdiagonale erhältlich.

Duratec richtet sich an Gastronomiebetriebe, Handel und Friseure mit Standard-Anforderungen bei gleichzeitig hohem Performance-Anspruch. Die Duratec Geräte bieten ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis. Zusätzlich lassen sie sich mit einem Full-Service-Vertrag rundum absichern.

Mobil kassieren mit Duratec

Damit zusätzlich auch mobil kassiert werden kann, wurde eine Kassen-App für mobile Android- und iOS-Geräte entwickelt, die eine einfache Erfassung und Abrechnung von Bestellungen ermöglicht. Funktionsfähig ist die App im Netzwerk mit einer stationären Duratec Kasse als Server. Für die Nutzung ist ein monatlicher Betrag zu entrichten, wodurch feste monatliche Einnahmen für die Vectron Systems AG generiert werden.

Der im Vergleich zu Vectron Kassensystemen bewusst deutlich eingeschränkte Funktionsumfang von Duratec Geräten ermöglicht eine klare Abgrenzung der beiden Marken und verhindert einen Kannibalisierungseffekt bei der Kernmarke Vectron. Da die Programmierung der Geräte deutlich schneller und einfacher ist, ist Duratec auch für Händler im In- und Ausland interessant. Zudem wurden die Online-Dienstleistungen von bonVito in die Duratec Kassensysteme integriert.

Vectron Cloud-Services:

Lösungen, die relevant sind

Unter dem Begriff „Vectron Cloud-Services“ fassen wir alle Cloud-Dienste zusammen, die bisher schon unter den Branchen-Namen „bonVito“, „GetHappy“ und „myVectron“ bekannt sind. Diese Services verkörpern die Digitalisierung, welche immer mehr Einzug in unsere Kernbranchen hält. Vectron versteht sich als professioneller Partner, um die Digitalisierung für seine Kunden umzusetzen und somit neue, marktrelevante und zielgerichtete Mehrwerte zu schaffen. Der Kern der vielfältigen Cloud-Services liegt in der Vectron Serverstruktur, die beliebig skalierbar ist, und mit der wir hunderttausende Betriebe und Filialen verwalten können.

Wir gliedern die Vectron Cloud-Services in die wesentlichen Teilbereiche Kundenbindung, Effizienzwerkzeuge und Marketing-Plattform.

Die Services der Kundenbindung decken im Einzelnen alle relevanten Funktionen der Bereiche Stempelheft, Couponing, Bonuspunkte, e-Payment, Online-Bezahlung und Direkt-Rabatte ab. Damit sind überzeugende Werkzeuge für unsere Kunden vorhanden, um bestehende Konsumenten an sich zu binden, die Besuchshäufigkeit und den Durchschnittsverzehr zu erhöhen. Weiterhin ist bewiesen, dass durch Kundenbindungsmaßnahmen aus Kunden loyale Kunden werden, und im weiteren Verlauf aus loyalen Kunden Fans entstehen, die den Betrieb weiterempfehlen und somit wiederum Zusatzgeschäft generieren.

Tischreservierung, Online-Ordering und das Realtime-Reporting sind effiziente Services, die Prozesse beschleunigen, digitalisieren und simplifizieren. Somit können direkt auf der Internetseite eines Betreibers Tische reserviert werden, die tatsächlich auch noch verfügbar sind. Tische, die aktuell im Betrieb reserviert sind, sind demnach online nicht buchbar. Das Reservierungssystem gleicht sich also in Echtzeit mit den Kassen ab. Beim Thema Online-Ordering laufen Bestellungen, die online getätigt und auch online bezahlt werden können, direkt in die Kasse und können dort sofort datentechnisch weiterverarbeitet werden. Das Reporting bietet umfangreiche Echtzeit-Daten, die den Betreiber ständig über die Entwicklung in seinen Betrieben auf dem Laufenden halten.

Die Module Reservierungssystem und Online-Ordering sind durch das spezielle Webinterface auch ohne Kassenanbindung zu nutzen, stehen also jedem Gastronom, Bäcker etc. direkt zur Verfügung.

Die Online-Marketing-Plattform ist der Bereich, der unter dem Namen „GetHappy“ in Kooperation mit der CC Digital GmbH, einem Coca-Cola Toch-

terunternehmen, entwickelt wird und bereits seit dem 13.11.2017 im Testmarkt Leipzig aktiv betrieben wird. Dort sind 62 Betriebe mit dem System ausgestattet. Die Kunden können mit der GetHappy App oder der GetHappy Kundenkarte Angebote der Gastronomen und Bäcker einsehen und dort sofort einlösen. Aktuell sind zu Testzwecken drei von sechs Modulen freigeschaltet, das Stempelheft, die Deals und das Gewinnspiel. Jedes für sich beinhaltet verschiedene Funktionalitäten, die es den Gastronomen ermöglichen, Neukunden mit vielfältigen Angeboten zu gewinnen. Die Testreihe wird erweitert um die Module Tischreservierung, Online-Ordering und Gutscheinsystem. GetHappy entwickelt sich so zu einer universellen Plattform, die alle relevanten Gastronomie-Services in einer App mit einem in der Handhabung einfachen User-Interface vereint.

Die einzelnen Services sind in funktions- und länderspezifischen Paketen gebündelt, wobei alle mit dem kompletten Portfolio der Vectron Kassen verbunden sind. Damit schaffen wir hochintegrierte und einfach zu bedienende Lösungen. Dies ist einzigartig im Markt und stärkt die Marktführerschaft der Vectron Systems AG nachhaltig.

Jahresabschluss 2017

Lagebericht	22
1. Geschäftsverlauf	22
1.1. Branchenentwicklung	22
1.2. Umsatz- und Auftragsentwicklung	22
1.3. Produktion und Beschaffung	23
1.4. Investitionen	23
1.5. Finanzierung	24
1.6. Personalbereich	24
1.7. Vergütungssystem der Organe	24
1.8. Sonstige wichtige Vorgänge	25
2. Vermögens- und Finanzlage	25
3. Ertragslage	25
4. Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag	26
5. Risikoberichterstattung	27
5.1. Geschäftsrisiken	27
5.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken	27
5.3. Finanzrisiken	28
5.4. IT-Risiken	28
5.5. Einkaufs- und Kooperationsrisiken	28
5.6. Personalrisiken	28
5.7. Produktrisiken	29
6. Prognosebericht	29
6.1. Zukünftige Branchenentwicklung	29
6.2. Zukünftige Produktentwicklung	29
6.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung	30
Bilanz	32
Gewinn- und Verlustrechnung	34
Kapitalflussrechnung	35
Anhang	36
Anlagespiegel	44
Bestätigungsvermerk	46

Lagebericht

1. Geschäftsverlauf

1.1. Branchenentwicklung

Der Markt für Kassensysteme ist sehr heterogen. Die Branchenvielfalt und die unterschiedlichen Unternehmensgrößen bei den Anwendern spiegeln sich auf der Anbieterseite wider. Da nur wenige Hersteller global auf unterschiedlichen Märkten agieren, sind die meisten Wettbewerber kleine, oft nur regional tätige Anbieter.

Die wesentliche Veränderung in den letzten Jahren war das Erscheinen von Anbietern, die Lösungen auf Basis von iOS- und Android-Geräten anbieten. Diese Systeme haben trotz hoher Investitionen auf der Anbieterseite bisher noch keinen großen Marktanteil gewinnen können, so dass hier bereits eine Konsolidierung stattgefunden hat. Außerdem beginnen sich neue Preismodelle, also vor allem laufende statt einmalige Zahlungen, zu etablieren.

Eine deutliche Auswirkung auf den Markt in Deutschland haben die steuerlichen Anforderungen an Registrierkassen. Die aktuelle Rechtslage wird durch zwei Schreiben des Bundesfinanzministeriums vom 26. November 2010 („Aufbewahrung digitaler Unterlagen bei Bargeschäften“) und 14. November 2014 (GoBD = „Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie Datenzugriff“) bestimmt. Demnach muss ein Kassensystem alle Buchungsdaten im Detail sowie weitere Daten elektronisch und unveränderbar aufzeichnen (Einzelaufzeichnungspflicht). Diese Daten sind mindestens 10 Jahre zu archivieren. Die Übergangsfrist, in der nicht-umrüstbare Systeme noch genutzt werden durften, lief Ende 2016 aus. Viele Anwender haben diese Frist jedoch nicht eingehalten und erst nach dem Stichtag oder noch gar nicht umgestellt.

Am 29. Dezember 2016 trat das „Gesetz zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen“ in Kraft. Das Gesetz schreibt vor, dass ab dem 1. Januar 2020 jede Registrierkasse mit einer zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung ausgestattet sein muss. Für vorher angeschaffte, nicht-umrüstbare Systeme, die aber den Anforderungen des BMF-Schreibens vom 26. November 2010 entsprechen müssen,

gibt es eine Übergangsregelung. Sie dürfen noch bis Ende 2022 eingesetzt werden.

Der Verdrängungs- und Preiswettbewerb setzte sich grundsätzlich auch im Berichtsjahr 2017 fort, wurde aber durch den Nachfrageschub aufgrund der steuerlichen Anforderungen gebremst.

Mit über 200.000 installierten Systemen in mehr als 30 Ländern zählt die Vectron Systems AG zu den „Top 10“ der europäischen Hersteller von Kassensystemen. Die Produkte werden über ein Netz von ca. 300 Fachhandelspartnern vertrieben. Vectron bietet vor allem Lösungen für die Gastronomie sowie für Bäckereien an. Das Endkundenspektrum reicht von der Ein-Kassen-Installation bis zum Filial-Netzwerk mit über 1.000 Kassenplätzen.

Die Hardware wird in regelmäßigen Abständen erneuert und die Software laufend aktualisiert, um stets technologisch wegweisende stationäre und mobile Kassensysteme anbieten zu können. Mit der Zweitmarke Duratec bedient Vectron seit Herbst 2013 auch das Einstiegssegment mit robusten, einfach zu handhabenden Kassensystemen. Mit bonVito hat Vectron ein eigenes internetbasiertes, multifunktionales Kundenbindungsprogramm am Markt etabliert, das direkt in die Kassensysteme integriert ist und durch die Tochtergesellschaft bonVito GmbH vertrieben wird. Für alle Produkte bietet Vectron ein eigenes, für die Abnehmer liquiditätsschonendes Leasingmodell an.

1.2. Umsatz- und Auftragsentwicklung

Die verspätete Umstellung auf Einzelaufzeichnungen hatte im ersten Halbjahr noch einen deutlichen Einfluss auf die Umsätze. Der Gesamtumsatz des vorangegangenen Jahres von T€ 33.717 konnte mit T€ 32.383 im Berichtsjahr jedoch nicht ganz erreicht werden. Dies entspricht einem Rückgang von ca. 4 %. Im Inland wurde ein Umsatzanteil von 73,3 % erzielt, gegenüber 76,7 % im Vorjahr. Der Umsatzanteil des EU-Auslandes ist von 21,9 % im Vorjahr auf 25,4 % gestiegen. Der Umsatzanteil des Dritt-Auslandes ist von 1,4 % im Vorjahr auf 1,3 % gesunken. Insgesamt konnte damit auf den Auslandsmärkten eine Steigerung des Umsatzes von ca. 10 % verzeichnet werden.

Der Anteil der Kunden, der die von der Tochtergesellschaft bonVito GmbH angebotenen Internetdienstleistungen nutzt, konnte deutlich gesteigert werden.

Im Zuge des weiteren Aufbaus der Marke Duratec konnten deren Umsätze gegenüber dem Vorjahr um ca. 72 % gesteigert werden. 2017 wurde ein Umsatz von T€ 1.735 (Vj: T€ 1.007) erzielt.

Die Vectron Systems AG bietet ihren Endkunden ein attraktives Leasingangebot zur Finanzierung ihrer neuen Kassensysteme an. Dieses Absatzförderungsmodell wird über die Vectron-Fachhandelspartner angeboten. Das Finanzierungsangebot hat im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einem Anteil von ca. 14 % (Vj: ca. 13 %) zum Gesamtumsatz beigetragen.

Das Geschäftsmodell von Vectron ist auf sehr kurze Lieferzeiten und entsprechend kurze Produktionsdurchlaufzeiten ausgerichtet, wodurch insbesondere die Vectron-Fachhandelspartner profitieren. Nennenswerte Auftragsbestände sind bei diesem Geschäftsmodell nicht zu verzeichnen.

1.3. Produktion und Beschaffung

Die Kassensysteme werden auf Basis einer „doppelten Plattformstrategie“ entwickelt und produziert, d.h. jedes Produkt nutzt die gleiche Anwendungssoftware und kann in allen adressierten Branchen eingesetzt werden. Die Hardwareentwicklung verfolgt eine möglichst weitgehende Gleichteilestrategie, so dass Materialbeschaffung und Entwicklung effizienter gestaltet werden können.

Durch die Gleichteilestrategie lässt sich eine relativ große Modellvielfalt ohne Aufbau eines überproportionalen Vorratsvermögens generieren. Der Produktionsprozess besteht im Wesentlichen aus der Montage von Baugruppen und vorgefertigten Bauteilen. Die Lieferanten werden bereits in der Entwicklungsphase zur Sicherung hoher Qualitätsstandards mit einbezogen.

Stark nachgefragte Gerätevarianten werden auf Lager gefertigt. Die Lagerware wird nach Auftragseingang unmittelbar versandt, so dass die Lieferzeiten i.d.R. sehr kurz sind. We-

niger stark nachgefragte Produkte werden auftragspezifisch gefertigt.

Zur Sicherung der jederzeitigen Lieferfähigkeit und um schnelle Reaktionszeiten gewährleisten zu können, werden für alle wichtigen Bauteile vordefinierte Mindestmengen vorgehalten. Neue Produktlinien oder erwartete Nachfragespitzen können daher vorübergehend zu einem höheren Vorratsvermögen führen. In den letzten beiden Geschäftsjahren wurden die Lagerbestände mehrfach gezielt erhöht, um eine durchgängige Lieferfähigkeit zu gewährleisten.

1.4. Investitionen

Die Investitionen beliefen sich im Berichtsjahr auf T€ 2.412 (Vj: T€ 434). Davon entfallen T€ 246 auf die Neuentwicklung von stationären und mobilen Kassensystemen sowie auf die Modernisierung und Erweiterung der IT-Infrastruktur bzw. Büroausstattung. Ein wesentlicher Teil der Investitionen wurde für die Entwicklung des Online-Portals GetHappy – auf der Grundlage eines Kooperationsvertrages mit Coca-Cola – getätigt. Hier wurden insgesamt T€ 1.281 investiert/angezahlt, die auf der Basis von Werkverträgen angefallen sind. Weitere T€ 885 entfallen auf Finanzanlagen, die die Anteile an verbundenen Unternehmen aufzeigen, die Einlagen bei der Posmatic GmbH und der in Kanada befindlichen Vectron USA Inc. beinhalten.

In die Neu- und Weiterentwicklung von Vectron Produkten sind ca. 37 % der Belegschaft eingebunden. Ein erheblicher Anteil des Personalaufwandes entfällt daher auf Entwicklungsleistungen. Auf eine Aktivierung von Eigenleistungen wurde und wird in diesem Zusammenhang verzichtet.

Ende Dezember 2016 hat sich die Vectron Systems AG mit 75 % an der Gründung der Posmatic GmbH mit Sitz in Münster beteiligt und stellte zusätzliches Kapital für den Erwerb eines bestehenden Produktes und Geschäftsbetriebs sowie für Entwicklungsmaßnahmen und Vertriebsförderung zur Verfügung. Die Gesellschaft wurde am 23. Januar 2017 im Handelsregister eingetragen. Die Posmatic GmbH ist Hersteller einer Kassensoftware, die auf Hardware der Firma Apple, also iPads, iPods und iPhones läuft. Die Endkunden kaufen sich diese

Hardware in der Regel selbst und zahlen monatliche Nutzungsgebühren für die Software. Um diesen Markt ebenfalls abdecken zu können, wird Posmatic neben Vectron und Duratec als weitere Kassenmarke von Vectron platziert.

1.5. Finanzierung

Der Finanzmittelfonds beläuft sich zum Jahresende auf T€ 5.546 (Vj: T€ 11.660) und hat sich somit deutlich gegenüber dem Vorjahr um T€ 6.114 verringert.

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr einen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ -1.463 (Vj: T€ 781) aus. Damit hat sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit um T€ 2.244 gegenüber dem Vorjahr vermindert. Dies resultiert im Berichtsjahr insbesondere aus einem niedrigeren Jahresergebnis, einer deutlichen Zunahme der Vorräte bei gleichzeitigem Abbau von Rückstellungen.

Investitionen in das Anlagevermögen führten im Berichtsjahr zu einem Cashflow aus Investitionstätigkeit von T€ -2.412. Im Rahmen der Gründung der Posmatic GmbH wurden T€ 750 für den Erwerb des Geschäftsbetriebs der Posmatic Deutschland GmbH als Asset-Deal sowie für Entwicklungsmaßnahmen und Vertriebsförderung investiert. Zum weiteren Ausbau des Nordamerika-Geschäfts wurde die Vectron America Inc., eine 80%ige Tochtergesellschaft der Vectron Systems AG mit den ausstehenden Einlagen von umgerechnet T€ 135 ausgestattet. Im Rahmen des GetHappy-Projektes in Kooperation mit Coca-Cola soll die führende Online-Marketing-Plattform für den Außer-Haus-Markt aufgebaut werden. Dazu wurden T€ 1.281 investiert/angezahlt. Weiterhin wurden T€ 246 in Sachanlagen investiert.

Mittelzu- und -abflüsse aus der Finanzierungstätigkeit führten im Berichtsjahr zu einem Cashflow von T€ -2.239, der maßgeblich die Zahlungsflüsse aus Tilgungen von Kreditverbindlichkeiten, von Mietkaufdarlehen und die im Geschäftsjahr 2017 erfolgte Dividendenausschüttung (T€ 1.649) für 2016 enthält.

Die Finanzierungsstrategie ist auf langfristige Stabilität ausgerichtet.

Nicht in der Bilanz enthaltene wesentliche Verpflichtungen bestehen in Form eines Mietvertrages für die Immobilie am Unternehmensstandort sowie für die Refinanzierung des Absatzförderungsmodells. Darüber hinaus bestehende Leasingverträge (Fuhrpark, Werkzeuge, Messebau etc.) spielen nur eine untergeordnete Rolle. Für die bonVito GmbH wurden zur Unterstützung in der Startphase Bürgschaftsverpflichtungen eingegangen. Die Gesamtsumme der sonstigen Verpflichtungen beläuft sich zum Bilanzstichtag auf T€ 7.239 (Vj: T€ 7.499). Die Gesamtheit der Verpflichtungen hat eine Laufzeit von bis zu fünf Jahren. Auf die Ausführungen im Anhang wird verwiesen.

1.6. Personalbereich

Die Belegschaft umfasste am Jahresende 180 Mitarbeiter (Vj: 167 Mitarbeiter). Diese Kennziffer beinhaltet beide Vorstände sowie 12 Auszubildende.

Zur Mitarbeitermotivation setzt Vectron bei allen Mitarbeitern auf ein vom Jahresergebnis abhängiges, variables, mehrstufiges Vergütungsmodell. Bei guter Ertragslage partizipieren alle Mitarbeiter deutlich von den variablen Gehaltsbestandteilen, die bei rückläufigen Erträgen entsprechend geringer ausfallen. Durch dieses Modell entsteht ein innerhalb der Belegschaft akzeptierter Interessenausgleich zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmern. Für Führungskräfte wurde zusätzlich ein Aktienoptionsprogramm (bedingtes Kapital, vgl. Angaben im Anhang) aufgelegt.

1.7. Vergütungssystem der Organe

Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft erhalten neben einer festen Vergütung auch eine ergebnisabhängige Komponente in Höhe von einem Prozent des operativen Ergebnisses (Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen). Zudem steht jedem Vorstandsmitglied ein Firmenfahrzeug zur Verfügung. Optionsrechte für den 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

Gegen den Beschluss über das genehmigte Kapital 2017 ist eine noch nicht entschiedene Anfechtungsklage anhängig. Sonstige wichtige Vorgänge waren während des Geschäftsjahres nicht zu verzeichnen.

2. Vermögens- und Finanzlage

Die immateriellen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen die von Entwicklungspartnern entgeltlich erworbenen Design- und Konstruktionspläne sowie Entwicklungsleistungen für Softwarekomponenten der GetHappy-Plattform. Werkzeuge für die Produktion werden als Sachanlagen (Technische Anlagen) ausgewiesen. Der überwiegende Anteil des Anlagevermögens hat einen direkten Bezug zur Produktentwicklung.

Unter den Finanzanlagen wird die 2012 gegründete 100%ige Tochtergesellschaft bonVito GmbH ausgewiesen. Die Gesellschaft erbringt Internetdienstleistungen in Verbindung mit POS-Systemen. In der Startphase der Gesellschaft sind allgemein übliche sowie geschäftsmodellspezifische Anlaufverluste entstanden. Aufgrund der positiven Zukunftsprognose werden die Anteile an der Gesellschaft zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Des Weiteren ist hier die 75%ige Beteiligung an der Posmatic GmbH enthalten, die mit Vertrag aus Dezember 2016 mit Stammkapital in Höhe von T€ 26 errichtet wurde. Auch hier sind die in der Startphase allgemein üblichen geschäftsmodellspezifischen Anlaufverluste entstanden. Auf der Grundlage einer positiven Zukunftsprognose werden die Anteile zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Das Vorratsvermögen verzeichnet gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg um circa 62,6 %. Für stark nachgefragte Produkte wurde bereits im Jahr 2014 von Auftragsfertigung auf Lagerfertigung umgestellt, so dass der Anteil der Fertigerzeugnisse am Gesamtvolumen deutlich angewachsen ist. Grundsätzlich wird der jederzeitigen Lieferfähigkeit eine hohe Priorität ein-

geräumt, so dass auch zwischenzeitliche Ausweitungen des Vorratsvermögens bewusst in Kauf genommen werden. Aufgrund des Geschäftsmodells mit sehr kurzen Bestellvorlaufzeiten seitens der Vectron-Kunden würden sich ansonsten Lieferengpässe unmittelbar negativ auf den Umsatz auswirken. Nennenswerte Risiken bestehen nicht, da es sich bei den Lagerbeständen um Material für aktuelle Modelle handelt.

Der Forderungsbestand setzt sich aus einer Vielzahl von kleineren Einzelforderungen gegenüber unterschiedlichen Kunden zusammen. Die durchschnittliche Forderungsreichweite schwankt im Jahresverlauf zwischen 35 und 47 Tagen. Längere Zahlungsziele werden nur in Ausnahmefällen vergeben. Die tatsächlichen Zahlungsausfälle sind sehr gering. Potentiellen Risiken wird durch die Bildung von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen begegnet.

Das gezeichnete Kapital setzt sich zum Abschlussstichtag aus 6.611.996 auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit jeweils einem Stimmrecht zusammen. Das Gesamteigenkapital beläuft sich auf T€ 14.339 (Vj: T€ 14.872). Die wirtschaftliche Eigenkapitalquote (inkl. Genussrechtskapital II) beträgt 73,8 % (Vj: 66,7 %). Im Geschäftsjahr wurden Mitarbeiteraktienoptionen ausgeübt (s.a. Erläuterungen im Anhang).

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen in Höhe von T€ 3.323 (Vj: T€ 6.078) können aus dem kurzfristig gebundenen Vermögen (ohne liquide Mittel) bedient werden.

Die Finanz- und Liquiditätssituation der Gesellschaft kann als gut bezeichnet werden. Die Kapitalflussrechnung (vgl. Anlage 6) stellt die Veränderungen des Finanzmittelfonds dar. Diesbezüglich und bezüglich außerbilanzieller Verpflichtungen wird auf Ziffer 1.5 verwiesen.

3. Ertragslage

Die unter Ziffer 1.1 erläuterten, steuerlichen Anforderungen an Registrierkassen hatten im Berichtsjahr einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung. Setzte sich zu Beginn des Jahres der Trend aus dem Vorjahr 2016 noch fort, war im zweiten Halbjahr eine Normalisierung des Kassengeschäfts

tes zu verzeichnen. Durchgeführte Umfragen im Rahmen von Telesales-Aktionen lassen jedoch erkennen, dass über 30 % der Kunden den behördlichen Vorgaben noch nicht nachgekommen sind und daher ihre Kassensysteme noch nachrüsten oder ersetzen müssen.

Neben dem klassischen Fachhändler-Verkaufsgeschäft bietet die Gesellschaft auch ein Absatzförderungsmodell („Sale-and-lease-back mit anschließender Untervermietung dieser Kassen durch Vectron an Endkunden“) an. Im Rahmen dieses Modells stehen den Umsatzerlösen aus Untervermietung (T€ 2.322; Vj: T€ 1.972) über die Laufzeit stets (annähernd) gleich hohe Leasingaufwendungen (T€ 1.769; Vj: T€ 1.522) unter dem Posten Materialaufwand gegenüber. Darüber fallen im Rahmen dieses Modells unmittelbare Vertriebskosten (T€ 1.318; Vj: T€ 1.412) an, die – nach BilRUG nun auch – im Posten Materialaufwand enthalten sind.

Würden die über das Absatzförderungsmodell abgewickelten Verkäufe stattdessen regulär erfolgen und gäbe es keine nicht produktbezogenen Umsätze mit verbundenen Unternehmen, ergäben sich die folgenden bereinigten Kennzahlen: Der Umsatz läge bei € 27,7 Mio. (Vj: € 29,4 Mio.), der Materialaufwand bei € 11,5 Mio. (Vj: € 12,4 Mio.) woraus sich eine Rohertragsquote von 58,3 % (Vj: 57,7 %) ergäbe gegenüber einer unbereinigten Rohertragsquote von 54,8 % (Vj: 54,4 %).

Die Personalaufwendungen beinhalten neben den gezahlten Löhnen und Gehältern Arbeitnehmeransprüche für Urlaub und Überstunden sowie die den Arbeitnehmern zustehenden ergebnisabhängigen Bonusansprüche für das Geschäftsjahr. Damit ergibt sich ein Monatsdurchschnitt von T€ 808 gegenüber dem Vorjahr von T€ 718. Die durchschnittliche Arbeitnehmeranzahl (exklusive 12 Auszubildender) beträgt auf Vollzeit umgerechnet ca. 154 (Vj: ca. 138).

Die Abschreibungen entfallen auf planmäßige Abschreibungen und liegen leicht unter Vorjahresniveau.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind von durchschnittlich monatlich T€ 547 leicht auf T€ 580 gestiegen. Dabei betragen die durchschnittlichen monatlichen Betriebskosten T€ 148 (Vj: T€ 145) und die Vertriebskosten T€ 275 (Vj: T€ 278).

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind um T€ 125 gestiegen und belaufen sich auf T€ 566 und beinhalten im Wesentlichen Währungskursenerträge, verrechnete Sachbezüge sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen.

Das ordentliche Finanzergebnis in Höhe von T€ 88 (Vj: T€ 121) ist maßgeblich durch die Vergütungen für das Genussrechtskapital II und die Kreditverbindlichkeiten geprägt.

Der Fremdwährungsanteil des Wareneinkaufs lag in 2017 bei circa 47 % (Vj: ca. 43 %) des Materialeinsatzes. Ungünstige Wechselkursänderungen können daher einen negativen Einfluss auf die Rohmarge ausüben. Um das Wechselkursrisiko zu begrenzen, werden je nach Marktlage derivative Finanzinstrumente abgeschlossen. Übrige Aufwendungen der Gesellschaft werden nicht nennenswert von Wechselkursschwankungen beeinflusst. Gleiches gilt auch für den Absatz, da auch in Fremdwährungsgebieten überwiegend in der Währung Euro fakturiert wird. Inflatorische Tendenzen sind aktuell nicht erkennbar.

Das Jahresergebnis vor Steuern auf Einkommen und Ertrag liegt bei T€ 1.940 (Vj: T€ 2.962) und das Jahresergebnis bei T€ 1.075 (Vj: T€ 1.964). Die Rendite auf die Gesamtleistung liegt mit 3,3 % unter der Vorjahresrendite von 5,8 %.

4. Bedeutende Vorgänge nach dem Abschlussstichtag

Um die Transformation des Unternehmens in einen Anbieter, der neben Hard- und Software in der Branche führende cloud-basierte Services liefert, zu beschleunigen, wurde zum 1. Februar 2018 mit Herrn Oliver Kaltner ein erfahrener IT-Manager zum Vorstandsvorsitzenden bestellt. Von den beiden Gründern soll Herr Thomas Stümmler zur nächsten Hauptversammlung in den Aufsichtsrat wechseln, während Herr Jens Reckendorf als CTO im Vorstand verbleibt.

Infolge des Wechsels im Vorstand soll das Vergütungssystem der Organe angepasst werden.

5. Risikoberichterstattung

Zur Überwachung und Entscheidungsunterstützung hat Vectron ein softwaregestütztes Risiko-Management-System eingeführt 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 Bestandsaufnahme der Risiken und Gegenmaßnahmen 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 zusätzliche Gegenmaßnahmen erforderlich, so werden diese direkt vom Vorstand initiiert.

5.1. Geschäftsrisiken

Durch den anhaltenden Preisdruck könnten sich Investitionsentscheidungen speziell bei einer schwachen Konjunktur vermehrt am Verkaufspreis und nicht an der angebotenen Leistung orientieren. Denkbar wäre dann ein Verfall der Margen, der nicht anderweitig kompensierbar wäre. Durch das Anbieten von Alleinstellungsmerkmalen hat sich Vectron bislang erfolgreich vom allgemeinen Preiswettbewerb der Branche abgekoppelt. Insofern besitzt das Ziel der Technologieführerschaft für Vectron eine zentrale Bedeutung.

Verschiedene technische Entwicklungen führen zu einer Verringerung der Markteintrittshürden und zu einem beständigen Wandel der Produkte und Geschäftsmodelle. Das Verpassen eines neuen Trends könnte die Ertragskraft von Vectron langfristig schmälern. Die Beobachtung von Wettbewerbern und auch anderen Branchen zur laufenden Überprüfung und Anpassung der Unternehmensstrategie hat daher eine große Bedeutung. Produktentwicklungen werden daher fortlaufend an aktuelle Erkenntnisse angepasst. Für eine maximale Reaktionsgeschwindigkeit erfolgt die Entwicklung überwiegend mit agilen Methoden.

Die POS-Branche unterliegt immer stärker den Anforderungen der Finanzbehörden. Neben der in vielen Ländern seit langem geltenden Fiskalspeicher-Pflicht gibt es zunehmend strengere, jedoch technisch nicht präzise geregelte Anforderungen an die Erfassung und Speicherung von Umsatzdaten in den Kassen-

systemen. Diese stellen mitunter einen erheblichen Eingriff in das Marktgeschehen dar. Entsprechende politische Entscheidungen sind kaum international abgestimmt, so dass Wettbewerbsverzerrungen entstehen können. Verzögerungen bei der Einführung von gesetzlichen Auflagen können zum Verschieben von Investitionsentscheidungen und damit zur Verschiebung von Umsätzen in die Zukunft führen. Es erfolgt daher eine laufende Beobachtung der Gesetzesvorhaben und -entwürfe, welche die POS-Branche direkt betreffen, damit Anpassungen frühzeitig in den Entwicklungsprozess integriert werden können. Vectron ist Fördermitglied des Deutschen Fachverbandes für Kassen- und Abrechnungssysteme (DFKA e.V.), der die Interessen der Branche gegenüber der Politik vertritt.

Konjunkturelle Schwankungen wirken sich auf die Investitionsbereitschaft für POS-Systeme aus. Gesamtwirtschaftliche Schwächephasen könnten den Absatz von Vectron empfindlich treffen. Die Konzentration auf hochwertige und komplexe Systemlösungen hat sich für Vectron als ein sinnvoller Lösungsweg zur bestmöglichen Unabhängigkeit von Konjunkturschwankungen etabliert, da Investitionsentscheidungen für hochwertige Systeme weniger vom kurzfristigen Konjunkturverlauf, sondern vielmehr von strategischen Überlegungen abhängig sind. Außerdem trägt das Auslandsgeschäft zu einer Streuung des Risikos bei. Der angestrebte Übergang zu Geschäftsmodellen mit laufenden statt einmaligen Erlösen führt zu einer größtmöglichen Unabhängigkeit von Konjunkturzyklen.

Als Technologieunternehmen könnte Vectron Ziel von Industriespionage werden. Aufgrund der speziellen Marktgegebenheiten und des zur Nutzung der Technologie nötigen Know-hows wird das konkrete Risiko als relativ gering angesehen. Trotzdem hat Vectron umfassende Schutzmaßnahmen ergriffen, z. B. Absicherung der IT-Systeme, interne Zugriffsbeschränkungen und Geheimhaltungsvereinbarungen.

5.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken

Wachstum und Anpassungsprozesse des Unternehmens können dazu führen, dass die interne Prozesskomplexität schneller ansteigt als die positiven Auswirkungen des Kapazitätsauf-

baus bzw. der Veränderungen. Ungenügende interne Prozesse können die Effizienz des Unternehmens damit vorübergehend schmälern. Bei entsprechenden Veränderungen wird daher besonderer Wert auf ein geeignetes Projektmanagement und die Einbeziehung der Mitarbeiter gelegt. Neue Prozesse werden schriftlich fixiert und überwacht.

5.3. Finanzrisiken

Umsatzschwankungen können den freien Cashflow kurzfristig stark beeinträchtigen und somit die Gesamtfinanzierung eines Unternehmens gefährden. Aus diesem Grunde strebt Vectron eine hohe Eigenkapitalquote an und hat sich für stabile und langfristige Refinanzierungspartner entschieden. Zudem werden ausreichend hohe Liquiditätsbestände vorgehalten, so dass auch bei längeren Schwächephasen die Stabilität des Unternehmens jederzeit gewährleistet bleibt.

Abhängigkeiten von einzelnen, großen Kunden sind grundsätzlich ein Risiko, beispielsweise bei Zahlungsausfällen. Diese Risiken sind aktuell jedoch nicht vorhanden. Die Forderungen verteilen sich auf zahlreiche Endabnehmer. Bei Vertragsabschlüssen mit Großkunden werden Teilzahlungen vereinbart, so dass das Ausfallrisiko begrenzt bleibt. Der größte Fachhändler von Vectron hat in 2017 circa 4 % des Gesamtumsatzes ausgemacht.

Da die Gesellschaft einen nennenswerten Anteil des Materialeinkaufes in Fremdwährungen tätigt bzw. die Preise direkt von Wechselkursen beeinflusst werden, können infolge ungünstiger Währungsschwankungen Belastungen für das Ergebnis auftreten. Fremdwährungspositionen werden je nach Marktsituation mit derivativen Finanzinstrumenten abgesichert. Aufgrund der teilweise hohen Volatilitäten stehen diese Absicherungsinstrumente jedoch nicht immer zu vertretbaren Bedingungen zur Verfügung. Eine Absicherung gegen langfristige Wechselkursveränderungen ist zudem praktisch unmöglich.

Eine längerfristige Betriebsunterbrechung z.B. durch einen Brand könnte erhebliche finanzielle Folgen haben. Dieses Risiko ist durch eine Betriebsunterbrechungsversicherung abgefangen.

5.4. IT-Risiken

Der IT-Infrastruktur kommt bei der Abwicklung der Geschäftsprozesse eine sehr große und immer noch weiter wachsende Bedeutung zu. Durch die Vernetzung interner Systeme mit Geschäftspartnern und das Anbieten von Internetservicedienstleistungen steigt die Bedrohung durch Hacker-, Spam- und Viren-Angriffe sowie allgemeine Systemausfälle. Vectron legt daher Wert auf umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen, Backup-Lösungen sowie regelmäßige Updates der IT-Systeme. Dem Datenschutz wird durch verschiedene technische und organisatorische Maßnahmen Rechnung getragen.

5.5. Einkaufs- und Kooperationsrisiken

Bei elektronischen Bauteilen bzw. Komponenten lassen sich Preisvorteile i.d.R. nur durch die Abnahme größerer Stückzahlen erzielen. Größere Abnahmemengen haben jedoch den Nachteil der vermehrten Kapitalbindung sowie einer verringerten Flexibilität bei Produktrevisionen. Vectron schließt daher Rahmenverträge mit Maximallaufzeiten bis zu einem Jahr ab, so dass sowohl Flexibilität als auch Preisvorteile erhalten bleiben. Preisanpassungen lassen sich so rechtzeitig antizipieren.

Bei Vectron-spezifischen oder Single-Source-Bauteilen kann der Ausfall eines Vorlieferanten zu Lieferverzögerungen führen. Der größte Einzellieferant hat im Jahr 2017 einen Anteil von circa 15 % des gesamten Beschaffungsvolumens beigesteuert. Zur Vermeidung von Engpässen werden für alle kritischen Bauteile Mindestmengen bevorratet, um für ausreichend Vorlaufzeit für eine Reaktion auf Ausfälle zu sorgen. Wenn technisch und wirtschaftlich möglich, werden Ersatzlieferanten vorgehalten.

5.6. Personalrisiken

Die Gewinnung von qualifiziertem Personal ist generell zeitaufwändig und kostenintensiv – besonders in der aktuellen Lage auf dem Arbeitsmarkt. Insbesondere mittelständische Unternehmen stehen in einem starken Wettbewerb mit namhaften Großunternehmen um die besten Fachkräfte. Die Gesellschaft legt daher großen Wert auf das Betriebsklima sowie auf sonstige nicht monetäre Zusatzleistungen. Ein finanzieller Anreiz

entsteht für alle Mitarbeiter durch das variable Vergütungsmodell. Auf diese Weise ist es bislang gelungen, qualifiziertes Personal einzustellen und dieses auch langfristig zu halten.

5.7. Produktrisiken

Die Modellpalette unterliegt fortlaufenden Anpassungen, Veränderungen sowie Erweiterungen. Die damit einhergehende Entwicklungs- und Produktkomplexität kann zu Produktfehlern führen, die die Ergebnissituation des Unternehmens erheblich beeinflussen. Daher werden die Planungs- und Entwicklungsprozesse laufend weiter optimiert. Softwaretests werden so weit möglich automatisiert. Darüber hinaus trägt auch eine Produkthaftpflichtversicherung zu einer Risikobegrenzung bei.

6. Prognosebericht

6.1. Zukünftige Branchenentwicklung

Die Wettbewerbsintensität wird auch zukünftig unverändert stark zu spüren bleiben. Es ist zu erwarten, dass sich die Struktur im bisherigen Kernmarkt, also Kassensysteme für Gastronomie und Bäckereiketten, nicht grundsätzlich verändert, d.h. die Branche wird von vielen kleinen und regionalen Marktteilnehmern dominiert. Gleichzeitig werden die Ansprüche der Anwender weiter steigen – vor allem in Bezug auf einfache Nutzung und leistungsfähige Analysefunktionen. Die komplexen, in allen Ländern unterschiedlichen Auflagen der Finanzbehörden und der Wunsch nach kundenindividuellen Lösungen werden den erforderlichen Entwicklungsaufwand weiter steigen lassen. Der Größenvorteil gegenüber vielen Wettbewerbern gibt der Vectron Systems AG die Chance, den Marktanteil auszubauen.

Der Wettbewerb um Daten und Datenmanagement wird verstärkt auch die POS-Branche beeinflussen. Digitale Services verändern den Gastronomie-Markt bereits deutlich. Es ist eine ähnliche Entwicklung wie im Einzelhandel zu beobachten – aufgrund der Atomisierung der Branche jedoch mit deutlicher Zeitverzögerung.

Im Hauptmarkt Deutschland werden das „Gesetz zum Schutz von Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen“ und die bestehenden steuerlichen Anforderungen an Registrierkassen (siehe auch Ziffer 1.1) weiterhin einen erheblichen Effekt auf den Markt haben. Nach eigenen Erhebungen haben bisher über 30 % der Betreiber in den Zielbranchen von Vectron noch nicht auf eine finanzamtskonforme Kasse umgestellt. Es ist zu erwarten, dass die ab dem 1. Januar 2018 durch die Finanzämter durchgeführten sog. Kassens-Nachschau Druck zur gesetzeskonformen Umstellung oder Nachrüstung erzeugen.

Die Nutzung von mobiler Consumer-Hardware, insbesondere Tablet-Computern, als Basis für Kassensysteme wird voraussichtlich weiter zunehmen. Die Anbindung von Kassensystemen an das Internet mit entsprechenden neuen Produkten und Geschäftsmodellen wird weiter zum Wandel der Branche beitragen. Kundenbindungs- und CRM-Systeme sowie Reporting-Services werden vor allem als Cloud-Lösungen für viele Anwender nutz- und bezahlbar. Die Innovationsfähigkeit der Anbieter wird daher zukünftig noch mehr den Erfolg im Wettbewerb bestimmen. Die Veränderungen werden sich allerdings nicht mit der gleichen Geschwindigkeit wie im Consumer-Segment vollziehen.

Die Vertriebsstrukturen – im Marktsegment von Vectron ist das der Vertrieb über den Fachhandel – werden voraussichtlich auf längere Sicht sehr stabil bleiben.

6.2. Zukünftige Produktentwicklung

Der wesentliche Schwerpunkt bleibt weiterhin die kontinuierliche Weiterentwicklung der verschiedenen Software- und Serviceprodukte. Dabei wird ein besonderes Gewicht auf die cloudbasierten Services für Kundenbindung sowie Reporting und Datenanalyse gelegt – sowohl mit eigenen Produkten als auch durch Kooperationen.

Ein wesentliches Projekt ist die Entwicklung der Plattform Get-Happy. Mit dieser Plattform werden Kundenbindungs-, Such-, Bestell- und Reservierungsdienste im Gastronomie-Bereich zusammengeführt, um damit ein umfassendes Online-Marketing-Tool anbieten zu können.

Für die Kassensysteme der Marke Duratec erfolgen ebenfalls kontinuierliche Verbesserungen und Anpassungen für weitere Ländermärkte.

Das Portfolio an Vectron- und Duratec-Kassensystemen, bestehend aus Hardware, Software und Services, bietet in Kombination mit der Posmatic-App-Lösung die Chance, verschiedene Märkte und Branchen weiter auszubauen oder neu zu erschließen.

Die Hardware für die stationären und mobilen Kassensysteme wird gezielt durch weitere Produkte ergänzt werden, um weitere Nischen im Markt besetzen zu können.

6.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung

Im Kerngeschäft wird Vectron durch kontinuierliche Investitionen die Produktpalette modernisieren und neue Innovationen hinzufügen. Hier soll die gute Marktposition verteidigt und ausgebaut werden. Weiterhin sollen neue Zielmärkte und Kundensegmente erschlossen werden.

Im Geschäftsjahr 2017 hat sich durch die erneute Steigerung des Umsatzes der Marke Duratec gezeigt, dass Produkte und Geschäftsmodell funktionieren. Für das Geschäftsjahr 2018 wird ein weiter wachsender Umsatzbeitrag der Marke Duratec erwartet.

bonVito in seiner heutigen Form als individuelle Kundenbindungslösung für einzelne Betriebe hat sich im Markt fest etabliert und wächst kontinuierlich. Der bestehende Kundentamm ist sehr stabil und die Kündigungsquoten sind äußerst gering. Damit ist nachgewiesen, dass sich in den Märkten von Vectron Cloud-Services erfolgreich vermarkten lassen. Dieses Geschäft soll durch neue Funktionen, neue Paketangebote und die Weiterentwicklung der Online-Plattform ganz erheblich ausgebaut werden. Exakte zeitliche Prognosen sind hier allerdings praktisch unmöglich.

Die Anforderungen der Finanzbehörden – speziell das „Gesetz zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen“ – haben einen erheblichen Einfluss auf die weitere Geschäftsentwicklung. Da die technischen Anforderungen und der Zeitplan zur Umsetzung bisher nicht bekannt sind, ist dieser Einfluss bisher nicht prognostizierbar. Es kann vor dem Nachfrageschub für Nachrüstungen und Austauschgeschäft durchaus auch zu einer zeitweise geringeren Nachfrage kommen.

Münster, den 31.01./16.03.2018

Vectron Systems AG
Der Vorstand



Oliver Kaltner
(ab 01.02.2018)



Jens Reckendorf



Thomas Stümmler
(bis 31.01.2018)



Bilanz zum 31.12.2017

Aktiva	31.12.2017		31.12.2016
	€	€	€
A Anlagevermögen			
I Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	326.821		325.534
2. Geleistete Anzahlungen	1.218.839	1.545.660	105.791
II Sachanlagen			
1. Technische Anlagen und Maschinen	229.723		349.581
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	371.361		356.669
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	8.816	609.899	0
III Finanzanlagen			
Anteile an verbundenen Unternehmen		1.804.214	3.959.774
B Umlaufvermögen			
I Vorräte			
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.422.301		3.534.317
2. Fertige Erzeugnisse und Waren	3.188.770	7.611.070	1.229.030
II Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.295.355		4.898.606
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 30.075			
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	413.629		684.329
- davon aus Lieferungen und Leistungen: € 288.629			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0			
3. Sonstige Vermögensgegenstände	343.670		279.035
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 109.551		4.052.655	
III Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		5.545.935	17.209.659
C Rechnungsabgrenzungsposten			211.858
D Aktive latente Steuern			97.564
		21.478.855	24.556.820

Passiva	31.12.2017		31.12.2016
	€	€	€
A Eigenkapital			
I Gezeichnetes Kapital	6.611.996		1.649.999
- bedingtes Kapital: € 528.000			
II Kapitalrücklage	5.355.295		10.274.962
III Gewinnrücklagen			
gesetzliche Rücklage	40.000		40.000
IV Bilanzgewinn	2.332.337	14.339.628	2.907.004
- davon Gewinnvortrag: € 1.257.005 (Vj: € 942.201)			
B Rückstellungen			
1. Steuerrückstellungen	224.000		1.139.933
2. Sonstige Rückstellungen	1.428.131	1.652.131	2.060.277
C Verbindlichkeiten			
1. Genussrechtskapital II	1.500.000		1.500.000
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 0			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 1.500.000			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren: € 0			
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.315.760		2.947.350
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 1.052.650			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 1.263.110			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren: € 0			
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.440.735		1.454.953
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 1.440.735			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren: € 0			
4. Sonstige Verbindlichkeiten	230.601		582.343
- davon aus Steuern: € 184.264 (Vj: € 474.525)			
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 871 (Vj: € 0)			
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr: € 230.601			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: € 0			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren: € 0		5.487.096	
		21.478.855	24.556.820

Gewinn- und Verlustrechnung

G&V 01.01.–31.12.2017	Geschäftsjahr 2017			Geschäftsjahr 2016		
	€	€	€	€	€	€
1 Umsatzerlöse		32.382.725			33.717.388	
2 Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		621.447			29.047	
3 Sonstige betriebliche Erträge, davon aus Währungsumrechnung: € 73.701		565.914	33.570.085		441.420	34.187.856
4 Materialaufwand						
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-11.538.845			-12.414.925		
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-3.106.815	-14.645.660		-2.972.682	-15.387.607	
5 Personalaufwand						
a) Löhne und Gehälter	-8.316.199			-7.224.555		
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung, davon für Altersvorsorge: € 81.527 (Vj: € 73.980)	-1.391.394	-9.707.593		-1.396.895	-8.621.450	
6 Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-509.282			-527.912	
7 Sonstige betriebliche Aufwendungen, davon aus Währungsumrechnung: € 47.063		-6.960.175	-31.822.710		-6.565.270	-31.102.239
8 Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge, davon aus Abzinsung von Rückstellungen: € 0 davon aus verbundenen Unternehmen: € 33.542		63.195			76.203	
9 Zinsen und ähnliche Aufwendungen, davon aus Aufzinsung von Rückstellungen: € 0 davon an verbundenen Unternehmen: € 0		-151.742			-196.756	
10 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, davon latente Steuern: Aufwand € 24.807 (Vj: Aufwand € 9.576)		-580.274	-668.822		-997.520	-1.118.072
11 Ergebnis nach Steuern			1.078.553			1.967.544
12 Sonstige Steuern			-3.221			-2.742
13 Jahresüberschuss			1.075.333			1.964.803
14 Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			1.257.005			942.201
15 Bilanzgewinn			2.332.337			2.907.004

Kapitalflussrechnung

Kapitalflussrechnung 01.01.–31.12.2017		2017	2016
		€	€
	Ordentliches Periodenergebnis vor Ertragssteuern	1.655.607	2.962.323
+	Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	509.282	527.912
+/-	Zunahme/Abnahme der sonstigen Rückstellungen, soweit diese nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-632.145	579.928
+	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	160.993	-85.943
+	Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	216	109
+/-	Abnahme/Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.133.549	-3.050.576
+/-	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-365.960	92.490
+/-	Ein- und Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	0	0
-	Gezahlte Ertragssteuern	-1.657.200	-245.144
=	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-1.462.757	781.099
+	Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0	0
-	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in das immaterielle Anlagevermögen	-1.527.482	-434.958
-	Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-884.714	0
=	Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2.412.196	-434.958
+	Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	42.330	5.924.961
+	Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	0	0
-	Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	-631.590	-842.120
-	Auszahlung für die Rückführung von Darlehen	0	-2.484.000
-	Auszahlungen an Unternehmenseigner (Dividende)	-1.649.999	-742.500
-	Auszahlungen an Gesellschafter (Beteiligungen)	0	0
=	Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-2.239.259	1.856.341
=	Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-6.114.212	2.202.482
+	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	11.660.147	9.457.664
=	Finanzmittelfonds am Ende der Periode	5.545.935	11.660.147

Anhang

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 Kommunikationssoftware zur Vernetzung von Filialbetrieben tätig. Der Standort Münster ist sowohl Produktions- als auch Verwaltungssitz, von dem aus die Vertriebsregionen des In- und Auslands beliefert werden.

Firma: Vectron Systems AG
Sitz: Willy-Brandt-Weg 41,
48155 Münster
Registergericht: Amtsgericht Münster
Handelsregister-Nr.: B 10502
Vertretungs-
berechtigter Vorstand: Jens Reckendorf,
Thomas Stümmler (bis 31.01.2018)
Oliver Kaltner (ab 01.02.2018)

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

Der vorliegende Jahresabschluss zum 31.12.2017 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 seit dem 01.03.2017 im KMU-Segment „Scale“ (dem vormaligen Entry Standard) der Deutsche Börse AG, einem Teilbereich des Freiverkehrs, gehandelt. Die Gesellschaft ist damit kein kapitalmarktorientiertes Unternehmen i.S.d. § 264d HGB und folglich ein sogenanntes Non-PIE-Unternehmen.

Die immateriellen Vermögensgegenstände und die Gegenstände des Sachanlagevermögens werden mit Anschaffungskosten bewertet. Selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sind nicht aktiviert worden. Vermögensgegenstände, die der Abnutzung unterliegen, werden um planmäßige lineare Abschreibungen vermindert. Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bewertet. Die planmäßigen Abschreibungen werden im Wesentlichen auf der Grundlage der nachfolgenden gruppeneinheitlichen Nutzungsdauern ermittelt.

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

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegen verbundene Unternehmen, 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.

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten wurden zum Abschlussstichtag mit dem Devisenkassamittelkurs bewertet. Alle Positionen mit fremder Währung weisen Laufzeiten von weniger als einem Jahr auf.

Für temporäre Differenzen zwischen den handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen und Schulden werden latente Steuern bilanziert.

Rückstellungen werden in der Höhe des Erfüllungsbetrages angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlich ist. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt. Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden - soweit vorhanden - abgezinst.

Verbindlichkeiten sind mit ihren Erfüllungsbeträgen angesetzt.

3. Erläuterungen Aktiva

Die immateriellen Vermögensgegenstände enthalten insbesondere Hardware-Konstruktionspläne für Kassenmodelle. Die Konstruktionspläne werden entsprechend der durchschnittlichen Nutzungsdauer der Kassenmodelle über fünf bis sechs Jahre abgeschrieben. Zudem sind Anzahlungen für Werkverträge aktiviert.

Die Gesamtentwicklung des Anlagevermögens ist aus dem Anlagespiegel ersichtlich (Anlage 4).

Die Vectron Systems AG ist mit 100 % an dem in 2012 gegründeten Tochterunternehmen bonVito GmbH (Münster) beteiligt. Das Eigenkapital der bonVito GmbH beträgt per 31.12.16 € 164.345. Die Gesellschaft hat das Geschäftsjahr 2016 mit einem Jahresfehlbetrag von € 117.551 abgeschlossen. Für das Geschäftsjahr 2017 wird ein Jahresüberschuss erwartet. Der Beteiligungsbuchwert ist aufgrund der zu erwartenden positiven Entwicklung des Tochterunternehmens mit den fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Ende Dezember 2016 hat sich die Vectron Systems AG mit 75 % an der Gründung des Kassensoftware-Startups Posmatic GmbH mit Sitz in Münster beteiligt und ihm zusätzliches Kapital für den Erwerb eines Geschäftsbetriebs und für Entwicklungsmaßnahmen und Vertriebsförderung zur Verfügung gestellt. Die Handelsregistereintragung erfolgte am 23.01.2017. Die Posmatic GmbH ist Hersteller einer Kassensoftware, die auf Hardware der Firma Apple, wie z. B. iPads, iPods oder iPhones läuft. Die Endkunden kaufen sich diese Hardware in der Regel selbst und zahlen monatliche Nutzungsgebühren für die Software. Dieses Vertriebsmodell ist besonders bei kleineren Betrieben beliebt, die oftmals klassische Kassensysteme nicht finanzieren können. Um diesen Markt ebenfalls abdecken zu

können, wird Posmatic nun neben Vectron und Duratec als weitere Kassenmarke des Vectron-Konzerns im Markt platziert. Das Eigenkapital der Posmatic GmbH beträgt per 31.12.16 € 26.000. Für das Geschäftsjahr 2017 wird ein Jahresfehlbetrag erwartet. Der Beteiligungsbuchwert ist aufgrund der zu erwartenden positiven Entwicklung des Tochterunternehmens mit den fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Ende 2017 wurde die Vectron America Inc. mit Einzahlung der Einlage auf den 80%igen Gesellschaftsanteil in Höhe von umgerechnet € 134.714 zum weiteren Ausbau des Nordamerika-Geschäfts aktiv.

Unrealisierte Beteiligungserträge aus o.g. Anteilen, für die eine ausschüttungsgesperrte Rücklage nach § 272 V HGB zu bilden wäre, haben sich im Geschäftsjahr nicht ergeben.

Eine Konzernabschlusspflicht nach § 293 HGB besteht nicht.

Die Vorräte setzen sich zum überwiegenden Teil aus Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen für die Produktion der Kassenmodelle und den Fertigen Erzeugnissen und Waren zusammen. Handelswaren spielen aufgrund von Streckengeschäften nur eine untergeordnete Rolle. Vor dem Hintergrund des andauernden Fiskalbooms und dem damit einhergehenden Anspruch einer hohen Lieferfähigkeit, wurde die in 2014 erstmalig vorgenommene Umstellung einiger Produktlinien von Auftragsfertigung auf Lagerfertigung im Berichtsjahr fortgeführt.

Der Kassenbestand sowie Guthaben bei Kreditinstituten belaufen sich zum Stichtag auf € 5.545.935.

Aufgrund temporärer Differenzen zwischen den handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen und Schulden ergibt sich in zukünftigen Geschäftsjahren eine Steuerentlastung. In Höhe dieser Steuerentlastung wurden aktive latente Steuern aufgrund von Unterschieden hinsichtlich der Nutzungsdauer einiger Anlagegüter gebildet. Die Bewertung erfolgte mit einem Steuersatz von 31,9 %.

Durch den Ansatz von aktiven latenten Steuern können Gewinne nur ausgeschüttet werden, wenn die nach der Ausschüt-

Entwicklung Eigenkapital (Euro)	Gezeichnetes Kapital***	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen**: Gesetzliche Rücklage	Genussrechtskapital I	Bilanzgewinn*	Summe
Eigenkapital zum 01.01.2016	1.500.000	4.500.000	40.000		1.684.701	7.724.701
Dividendenauszahlung					-742.500	-742.500
Kapitalerhöhung	149.999	5.774.962				5.924.961
Jahresüberschuss					1.964.802	1.964.802
Eigenkapital zum 31.12.2016	1.649.999	10.274.962	40.000	0	2.907.003	14.871.964
Dividendenauszahlung					-1.649.999	-1.649.999
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (inkl. Aktiensplit 1:4)	4.949.997	-4.949.997				0
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital	12.000	30.330				42.330
Jahresüberschuss					1.075.333	1.075.333
Eigenkapital zum 31.12.2017	6.611.996	5.355.294	40.000	0	2.332.337	14.339.627

* Im Bilanzgewinn von € 2.332.337 (Vj: € 2.907.003) ist ein Gewinnvortrag von € 1.257.005 (Vj: € 942.201) enthalten.

** Mangels Wertaufholungen bei Vermögensgegenständen des Anlage- und Umlaufvermögens keine Gewinnrücklageneinstellung.

*** Im Geschäftsjahr 2017 gezeichnete Aktien aus genehmigtem Kapital: 0; im Geschäftsjahr 2017 gezeichnete Aktien aus bedingtem Kapital: 12.000

zung frei verfügbaren Rücklagen zuzüglich eines Gewinnvortrages und abzüglich eines Verlustvortrages mindestens einen Betrag von € 97.564 aufweisen.

4. Erläuterungen Passiva

Bei den im gezeichneten Kapital ausgewiesenen Aktien handelt es sich um nennwertlose Inhaber-Stückaktien mit je ei-

nem Stimmrecht und einem rechnerischen Wert von € 1. Im Geschäftsjahr 2017 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Verhältnis 4:1 mit anschließendem Aktiensplit von 1:4 durchgeführt. Einhergehend damit hat sich auch das bedingte Kapital erhöhend angepasst. Durch die Beschlüsse der Hauptversammlung vom 23.06.2017 sowie Kapitalausübungen wird nachfolgend die Entwicklung der Kapitalien im Geschäftsjahr dargestellt:

	Aktien	genehmigtes Kapital (2013)	genehmigtes Kapital (2017)	bedingtes Kapital (2011)	bedingtes Kapital (2016)	bedingtes Kapital (2017)
01.01.2017	1.649.999	600.001	0	45.000	45.000	0
Kapitalerhöhung	4.949.997					
Aktiensplit 1:4	6.599.996	600.001	0	180.000	180.000	0
HV-Beschlüsse 2017		-600.001	3.299.998			180.000
Ausübung	12.000			-12.000		
31.12.2017 (I)	6.611.996	0	3.299.998	168.000	180.000	180.000
Begrenzung				-70.000		
31.12.2017 (II)	6.611.996	0	3.299.998	98.000	180.000	180.000

Der Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt, in der Zeit bis zum 06.06.2018 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 2013). Im Geschäftsjahr 2016 wurde das genehmigte Kapital (2013) in Höhe von € 149.999 teilweise zur betragsentsprechenden Kapitalerhöhung ausgenutzt. Das genehmigte Kapital (2013) wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 23.06.2017 aufgehoben.

Mit gleichem Beschluss der Hauptversammlung vom 23.06.2017 ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt, in der Zeit bis zum 23.06.2022 das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe von neuen Inhaberstückaktien gegen Bareinlage oder Sacheinlage einmalig oder mehrfach, jedoch höchstens um insgesamt € 3.299.998, zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2017). Hiergegen ist eine noch nicht entschiedene Anfechtungsklage anhängig.

Darüber hinaus ist das Grundkapital – im Rahmen des bedingten Kapitals (2011) – um bis zu € 180.000 (vor Split = € 45.000) bedingt erhöht durch die Ausgabe von bis zu 180.000 (vor Split = 45.000) neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien. Die bedingte Kapitalerhöhung (Ermächtigungsbeschluss bis 31.05.2016) dient der Gewährung von Bezugsrechten an Führungskräfte der Gesellschaft. Im Berichtsjahr wurden 12.000 (vor Split = € 3.000) Bezugsrechte eingelöst. Zum Stichtag waren noch 98.000 (vor Split = 24.500) Bezugsrechte mit einem Volumen von € 98.000 (vor Split = € 24.500) ausgegeben; das bedingte Kapital (2011) ist damit (wirtschaftlich) auf € 98.000 begrenzt. Zum Bilanzstichtag lagen die Bezugsrechte, die nicht aufwandswirksam behandelt werden, mit € 1.500.030 im Geld.

Weiterhin ist das Grundkapital – im Rahmen des bedingten Kapitals (2016) – zusätzlich um bis zu € 180.000 (vor Split = € 45.000) bedingt erhöht durch die Ausgabe von bis zu 180.000 (vor Split = 45.000) neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien. Die bedingte Kapitalerhöhung (Ermächtigungsbeschluss bis 30.06.2021) dient der Gewährung von Bezugsrechten an Führungskräfte der Gesellschaft. Zum Stichtag waren keine Bezugsrechte ausgegeben.

Zusätzlich ist das Grundkapital – im Rahmen des bedingten Kapitals (2017) – zusätzlich um bis zu € 180.000 bedingt erhöht durch die Ausgabe von bis zu 180.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien. Die bedingte Kapitalerhöhung (Ermächtigungsbeschluss bis 23.06.2022) dient der Gewährung von Bezugsrechten an leitende Mitarbeiter der Gesellschaft. Zum Stichtag waren keine Bezugsrechte ausgegeben.

Die Gesellschaft ist gem. § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG für die Zeit bis zum 12.06.2020 zum Kauf eigener 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 Hauptversammlungsbeschluss vom 7.6.2013 ist der Vorstand unter Einholung der Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 6.6.2018 ermächtigt worden, einmalig oder mehrmalig Genussrechte, die nicht mit Wandlungs- oder Optionsrechten auf Aktien der Gesellschaft verbunden sind, mit oder ohne Laufzeitbeschränkung bis zu € 10.000.000,00 nach Maßgabe des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 7.6.2013 – ggfls. unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre – zu begeben.

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

Bezeichnung	Euro
Urlaub/Überstunden	152.789
Ausstehende Eingangsrechnungen	358.593
Variable Vergütungsbestandteile	432.156
Übrige Rückstellungen	484.593
Summe	1.428.131

Gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 07.06.2013 kann Genussrechtskapital in Höhe von bis zu € 10.000.000 begeben werden. Die Genussrechte begründen ausschließlich schuldrechtliche und keine mitgliedschaftsrechtlichen Rechte. Der Vorstand hat mit Zustimmung des Aufsichtsrates von diesem Recht Gebrauch gemacht und Genussrechte in Höhe von € 1.500.000 begeben (Genussrechtskapital II). Das nachrangige Genussrechtskapital II hat eine Restlaufzeit bis zum 15.02.2019.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten resultieren aus einem im Juni 2015 aufgenommenen unbesicherten Fördermittelkredit. Das Darlehen hat eine Laufzeit bis zum 30.06.2020.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind ausstehende Verpflichtungen für das Genussrechtskapital II in Höhe von € 35.734 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. Darüber hinaus runden Peripherie-Geräte (Drucker, Scanner, Kassenschubladen etc.) sowie Dienstleistungen das Gesamtangebot von Vectron ab.

Neben dem klassischen Fachhändler-Verkaufsgeschäft bietet die Gesellschaft auch ein Absatzförderungsmodell („Sale-and-lease-back mit anschließender Untervermietung dieser Kassen durch Vectron an Endkunden“) an. Im Rahmen des Absatzförderungsmodells stehen den Umsatzerlösen aus Untervermietung (T€ 2.322; Vj: T€ 1.972) über die Laufzeit stets (annähernd) gleich hohe Leasingaufwendungen (T€ 1.769; Vj: T€ 1.522) unter dem Posten Materialaufwand gegenüber. Darüber fallen im Rahmen dieses Modells unmittelbare Vertriebskosten (T€ 1.318; Vj: T€ 1.412) an, die im Posten Materialaufwand enthalten sind.

Unter Eliminierung dieser Effekte sowie von nicht-produktbezogenen Umsätzen mit verbundenen Unternehmen ist ein bereinigter Umsatz von Mio. € 27,7 (Vj: Mio. € 29,4) sowie ein bereinigter Materialaufwand von Mio. € 11,5 (Vj: Mio. € 12,4) und folglich eine bereinigte Rohertragsquote von 58,3 % (Vj: 57,7 %) „als Kassenhersteller mit klassischem Verkaufsgeschäft“ zu verzeichnen, gegenüber einer unbereinigten GuV-Rohertragsquote von 54,8 % (Vj: 54,4 %). Die dargestellte Rohertragsquote ergibt sich aus dem Materialaufwand im Verhältnis zum Umsatz (ohne Bestandsveränderungen).

Segment (Euro)	Zeitraum	Inland	EU	Drittland	Summe
POS-Kassensysteme	2017	14.764.546	5.176.868	277.978	20.219.392
	2016	17.333.417	4.809.489	323.934	22.466.840
Software	2017	1.844.433	846.169	32.237	2.722.838
	2016	1.677.780	613.330	39.524	2.330.633
Handelsware/Dienstleistung	2017	7.119.633	2.207.163	113.698	9.440.495
	2016	6.849.162	1.972.117	98.636	8.919.915
Gesamt	2017	23.728.611	8.230.200	423.913	32.382.725
	2016	25.860.360	7.394.936	462.093	33.717.388
Prozentuale Verteilung	2017	73,3 %	25,4 %	1,3 %	100,0 %
	2016	76,7 %	21,9 %	1,4 %	100,0 %

Die sonstigen betrieblichen Erträge entfallen im Wesentlichen auf Währungskursenerträge, verrechnete Sachbezüge, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen sowie sonstige Erträge.

Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält Aufwendungen des Abschlussprüfers für die Jahresabschlussprüfung in Höhe von T€ 38 sowie für die Steuerberatung in Höhe von T€ 16.

In 2017 sind Vergütungen für das Genussrechtskapital II in Höhe von € 116.272 (Vj: € 118.260) angefallen.

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steuern vom Einkommen und Ertrag entfallen in Höhe von € 580.274 (Vj: € 997.520) auf das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Darüber hinausgehende Beträge resultieren aus Steuern für vergangene Geschäftsjahre.

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. Ebenso ist ein Verwendungsvorschlag/Verwendungsbeschluss noch nicht existent.

6. Sonstige Angaben

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Form von liquiditätsschonenden Leasing- und Mietverpflichtungen belaufen sich auf nominal € 7.238.757.

Es bestehen Haftungsverhältnisse in Form von Bürgschaften zu Gunsten des verbundenen Unternehmens gem. § 251 HGB in Höhe von € 1.269.800. Aufgrund der zu erwartenden positiven

Entwicklung des Tochterunternehmens wird nicht mit einer Inanspruchnahme gerechnet.

Während des Berichtszeitraumes waren – gem. § 267 V HGB ermittelt – durchschnittlich 159 (Vj: 143) Mitarbeiter (davon 154 Vollzeitangestellte und 9 Teilzeitangestellte) bei der Vectron Systems AG beschäftigt.

Die Mitglieder des Vorstandes sind unter der Verwaltungsschrift der Gesellschaft zu erreichen. Herr Jens Reckendorf ist als Vorstand für die Unternehmensbereiche Technik und Entwicklung, Herr Thomas Stümmler als Vorstand für die Bereiche Finanzen und Marketing/Vertrieb zuständig. Ein Vorstandssprecher ist nicht benannt. Die Vorstandsgehälter inklusive Aufwandsentschädigungen, Sachbezügen und Gewinnbeteiligungen belaufen sich für Herrn Reckendorf auf € 236.997,40 (davon erfolgsabhängig: € 23.000) und für Herrn Stümmler auf € 246.149,50 (davon erfolgsabhängig: € 23.000). In 2018 ist ein Vorstandswechsel erfolgt.

Der Aufsichtsrat besteht aus den drei nachfolgenden Mitgliedern:

- Herr Christian Ehlers (Vorsitzender), Rechtsanwalt
- Herr Maurice Oosenbrugh (stellv. Vorsitzender), Kaufmann, Geschäftsführender Gesellschafter EUCON GmbH
- Herr Heinz-Jürgen Buss, Dipl.-Kaufmann, Geschäftsführer Winkelmann Group GmbH & Co. KG

Die Aufsichtsratsvergütung für den Vorsitzenden beträgt € 30.000. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder erhalten jeweils € 20.000 als Vergütung.

Nachtragsberichterstattung/Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Stichtag:

Sonstige finanzielle Verpflichtungen (Euro)	davon Restlaufzeit			
	Gesamt	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Leasingverpflichtungen*	4.460.957	2.088.727	2.372.230	0
Mietverpflichtungen	2.777.800	813.015	1.964.785	0
Summe	7.238.757	2.901.742	4.337.015	0

* Die im Rahmen des Absatzförderungsmodells abgeschlossenen Sale-and-lease-back-Geschäfte weisen Laufzeiten von 36 bzw. 48 Monaten mit einem Restvolumen für nachfolgende Geschäftsjahre in Höhe von € 4.164.373 auf, denen leicht höhere Untervermietererträge gegenüberstehen.

Herr Thomas Stümmler ist per 31.01.2018 aus dem Vorstand ausgeschieden und seit dem 01.02.2018 ist Herr Oliver Kaltner Vorstandsvorsitzender.

Münster, den 31.01./16.03.2018

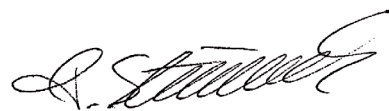
Vectron Systems AG
Der Vorstand



Oliver Kaltner
(ab 01.02.2018)



Jens Beckendorf



Thomas Stümmler
(bis 31.01.2018)

VECTRON



Anlagespiegel

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2017

	Anschaffungskosten				Stand 31.12.2017 €
	Stand 01.01.2017 €	Umbuchung €	Zugang*) €	Abgang €	
I Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	7.446.815,11	12.060,00	155.707,30	0,00	7.614.582,41
2. Geleistete Anzahlungen	105.791,38	-12.060,00	1.125.107,99	0,00	1.218.839,37
	7.552.606,49	0,00	1.280.815,29	0,00	8.833.421,78
II Sachanlagen					
1. Technische Anlagen und Maschinen	1.281.809,38	0,00	18.527,93	3.847,00	1.296.490,31
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.159.824,69	0,00	219.322,62	2.520,75	1.376.626,56
3. Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00	8.816,00	0,00	8.816,00
	2.441.634,07	0,00	246.666,55	6.367,75	2.681.932,87
III Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	919.500,00	0,00	884.714,15	0,00	1.804.214,15
	919.500,00	0,00	884.714,15	0,00	1.804.214,15
	10.913.740,56	0,00	2.412.195,99	6.367,75	13.319.568,80

*) Im Geschäftsjahr sind keine Fremdkapitalzinsen im Anlagevermögen aktiviert worden.

**) Im Geschäftsjahr sind keine Zuschreibungen und außerplanmäßigen Abschreibungen im Anlagevermögen erfolgt.

Abschreibungen						
Abschreibungen				Buchwerte		
Stand 01.01.2017	Umbuchung	Zugang**)	Abgang**)	Stand 31.12.2017	Stand 31.12.2017	Stand 31.12.2016
€	€	€	€	€	€	€
7.121.281,13	0,00	166.480,60	0,00	7.287.761,73	326.820,68	325.533,98
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.218.839,37	105.791,38
7.121.281,13	0,00	166.480,60	0,00	7.287.761,73	1.545.660,05	431.325,36
932.228,53	0,00	138.386,09	3.847,00	1.066.767,62	229.722,69	349.580,85
803.155,02	0,00	204.415,19	2.304,26	1.005.265,95	371.360,61	356.669,67
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.816,00	0,00
1.735.383,55	0,00	342.801,28	6.151,26	2.072.033,57	609.899,30	706.250,52
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.804.214,15	919.500,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.804.214,15	919.500,00
8.856.664,68	0,00	509.281,88	6.151,26	9.359.795,30	3.959.773,50	2.057.075,88

Bestätigungsvermerk

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 das Geschäftsjahr vom 01.01.2017 bis 31.12.2017 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten 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 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 17.03.2018

Impulse Digital GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Frank Pühse
- Wirtschaftsprüfer -

VECTRON

Willy-Brandt-Weg 41

D-48155 Münster

T +49 (0)251 2856-0

F +49 (0)251 2856-560

www.vectron.de

ir@vectron.de