



AVT Jahresbericht Kurzfassung
1. Januar - 31. Dezember 2006

Sehr geehrte Aktionäre,

Nach 20 Quartalen ungebrochenen Umsatzwachstums konnte AVT das Jahr 2006 mit Rekordergebnissen abschließen. Damit haben wir unsere dominierende Stellung im Bereich der automatischen Inspektion für die weltweite Druck- und Verpackungsindustrie weiter gestärkt. Gleichzeitig dehnen wir unser eigenes Netz weiter aus und etablieren uns zunehmend in Wachstumsmärkten wie China und Osteuropa.

Auf dem Markt für Rollenrotationsdruck im Bereich Packmittel und Etiketten hält AVT in den Vereinigten Staaten und Europa einen Anteil von 60 Prozent. 50 Prozent unserer Umsätze erfolgen mit bestehenden Kunden, die eine ständig wachsende und treue Kundenbasis bilden. Da bislang weniger als 10 Prozent der Verpackungs- und Etikettendrucker weltweit mit automatischer Druckinspektion arbeiten - zumeist aufgrund des Festhaltens an traditionellen Verfahren - ist unser Wachstumspotential nach wie vor enorm.

Zahlen und Fakten

Der Umsatz stieg 2006 um 13,2 Prozent auf 28,5 Mio. USD, während sich der Jahresüberschuss auf 5,4 Mio. USD belief. Mit 7,4 Mio. USD lag der Umsatz im vierten Quartal um 12,3% über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Auftragseingänge für 2006 betragen 28,9 Mio. USD, was einem Zuwachs von 10,5% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zum Jahresende lag der Auftragsbestand bei 9,4 Mio. USD.

Neben ausgezeichneten Absatzzahlen nehmen mit Ausweitung der installierten Basis auch die Umsätze aus Dienstleistungen kontinuierlich zu. 2006 beliefen sich die Umsätze aus Dienstleistungen auf insgesamt 2 Mio. USD und lagen damit um 48,8% über dem Niveau des Vorjahres.

Partnerschaften, die uns weiterbringen

Als Marktführer beschreiten wir den Weg, der uns nach vorne bringt, zumeist im Alleingang. Oftmals jedoch, und dies war besonders im letzten Jahr der Fall, ergeben sich auch attraktive Chancen für Partnerschaften, die wir nutzen. Auch in diesem Jahr liegt unser Augenmerk auf dem Thema „Leadership through Partnership“, das bereits unseren Auftritt auf der Label Expo Americas 2006 in Chicago prägte. Auf nicht weniger als acht Ausstellungsständen auf der Label Expo wurden von unseren OEM-Partnern AVT-Lösungen auf Druck- und Umrollmaschinen präsentiert.

In enger Zusammenarbeit mit führenden Herstellern von Druck- und Umrollmaschinen hat AVT automatische Bahnbeobachtungssysteme und Qualitätssicherungslösungen entwickelt und integriert. Die so entstandenen integrierten Systeme steigern Produktqualität und Produktionseffizienz während des kompletten Etikettenverarbeitungsprozesses. AVT bemüht sich um einen intensiven und kontinuierlichen Dialog mit Druckern und Herstellern von Druck- und Umrollmaschinen, um weiterhin Mehrwert für diesen Markt zu schaffen.

Andere Formen der Zusammenarbeit haben ebenfalls Früchte getragen. Die Installation eines Produktes wie Presco, der AVT-Spezialtechnologie für die automatische Voreinstellung und Steuerung des Plattendrucks, ist für zahlreiche Hersteller von Großformat-Druckmaschinen zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden. Aus der zwingenden Notwendigkeit, Rüstzeiten zu verringern und den Ausschuss zu minimieren,

ist eine sehr enge und konstruktive Zusammenarbeit zwischen AVT und diesen Herstellern entstanden.

Im Verlauf des Geschäftsjahres nahmen wir an verschiedenen In-house-Ausstellungen unserer Partner weltweit teil. Dabei wurden unsere in die jeweiligen Druckmaschinen integrierten Lösungen einer ausgewählten Gruppe von Zielkunden vorgestellt. Diese Präsentationen ermöglichten die gezielte Ansprache interessierter potentieller Kunden und haben zu umfangreichem Neugeschäft geführt.

Evolution

Mit über 1.500 installierten Systemen für Rollenrotationsmaschinen auf dem Verpackungssektor konnte AVT sich schnell eine führende Position im Etikettendruckmarkt erobern, in dem das Unternehmen erst seit zwei Jahren aktiv ist. Bogenoffset-Druckanwendungen sind der nächste natürliche Entwicklungsschritt. Der Eintritt in diesen Markt erfolgte im Jahr 2006.

Der weltweite Bogenoffset-Druckmarkt wird auf über 370.000 Maschinen geschätzt. Fast 20.000 Bogenoffset-Druckmaschinen und 10.000 Falt-/Klebmaschinen kommen im Verpackungs-, Etiketten- und Sicherheitsdruck zum Einsatz. Aufgrund dieses großen Potentials haben wir unsere marktführende Technologie zur Inspektion im Rollenrotationsdruck an die Anforderungen des Bogenoffset-Marktes angepasst. Die Installation des ersten Bogenoffset-Druckbeobachtungssystems von AVT bei dem französischen Unternehmen für Sicherheitsdruck Cartor, einem der großen Hersteller von Postwertzeichen in Europa, war ein voller Erfolg. Wir beabsichtigen, in den nächsten 12 Monaten eine Reihe von Lösungen für den Bogenoffset-Druckmarkt vorzustellen.

Für das nächste Jahr planen wir auch den Markteintritt im Bereich der optischen Inspektion von Faltkarton-Einzelpackungen und -Zuschnitten.

Revolution

Ein ganz neuer Bereich, dem sich unsere Forschungs- und Entwicklungslabors zurzeit intensiv widmen, ist die Inspektion gedruckter Elektronik. Im Rahmen unserer ständigen Suche nach neuen Anwendungen für unsere Spezialtechnologien wurde die RFID-Etikettenherstellung als vielversprechender Anwendungsbereich identifiziert. Mit der Entwicklung von automatischen Inspektionslösungen für gedruckte Elektronik wurde bereits begonnen. Wenn dieser neue Ansatz in der Herstellung elektronischer Schaltkreise eines Tages Wirklichkeit wird, will AVT als Marktführer in der automatischen Inspektion gut aufgestellt sein.

Wir freuen uns auf die vielversprechenden Chancen, die vor uns liegen. Wie immer geht unser Dank an Sie, unsere Aktionäre, sowie unsere engagierten Mitarbeiter und unsere treuen Kunden.

Mit freundlichen Grüßen



Shlomo Amir

President und Chief Executive Officer

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Unsere Berichte an die Aktionäre, Pressemeldungen und Webcasts können zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. Diese zukunftsgerichteten Aussagen können an der Verwendung solcher Wörter wie „Strategie“, „Erwartungen“, „fortdauernd“, „planen“, „annehmen“, „glauben“, „wollen“, „schätzen“, „beabsichtigen“, „Projekte“, „Ziele“, „Vorgaben“ und ähnlichen Begriffen erkannt werden. Außerdem beziehen sich diese Aussagen nicht grundsätzlich auf historische und aktuelle Tatsachen.

Wir können nicht gewährleisten, dass jede zukunftsgerichtete Aussage tatsächlich erfüllt wird, obwohl wir sorgfältig bei der Aufstellung unserer Pläne und Annahmen sind. Die Erreichung zukünftiger Ergebnisse unterliegt Risiken, Unsicherheiten und ungenauen Annahmen. Sollten bekannte oder unbekannte Risiken und Unsicherheiten eintreten oder zugrundegelegte Annahmen sich als ungenau herausstellen, könnten sich aktuelle Ergebnisse wesentlich von den erwarteten, geschätzten oder geplanten unterscheiden. Aktionäre sollten das berücksichtigen, wenn sie zukunftsgerichtete Aussagen für eine geplante oder weiterhin zu haltende Investition in Aktien der Advanced Vision Technology (AVT) Ltd. heranziehen. Die zukunftsgerichteten Aussagen beziehen sich neben anderen Angaben auf: Betriebsergebnisse, erwartete Cash Flows, Bruttomargen, Angemessenheit der Mittel zur Finanzierung der Tätigkeiten und unsere Fähigkeit, durchschnittliche Verkaufspreise - trotz aggressiver Marketing- und Preisstrategien unserer Wettbewerber - anzubieten.

Die folgende Darstellung und Erläuterung unserer Finanz- und Ertragslage sollte in Zusammenhang mit unserem konsolidierten Jahresabschluss, den zugehörigen Erläuterungen und anderen Finanzinformationen in diesem Geschäftsbericht gelesen werden.

Überblick

AVT wurde im Oktober 1992 gegründet und stellte 1996 den Prototyp seines ersten Produktes, **PrintVision/ 9000**, vor. Der kommerzielle Vertrieb von **PrintVision/9000** startete im 2. Quartal 1997

Im April 2003 führten wir eine neue Produktfamilie sowohl für die Verpackungs- als auch Etikettendruckindustrie in den Markt ein:

PrintVision/Jupiter - eine neue Plattform anstelle der vorherigen PrintVision/NT Lösung - setzt mit verbesserter und erweiterter automatischer Drucküberprüfungs-Software neue Standards in der Druckverlaufskontrolle.

PrintVision/Apollo - die Qualitätssicherungslösung für die Verpackungsindustrie.

PrintVision/Helios - unsere neue Lösung für Etiketten und schmale Druckbahnen zur Drucküberprüfung. Dieses Produkt kann als vollwertige Qualitätssicherungsstation für Druckanwendungen oder als online Prozesskontrollsystem in bestehende Systeme integriert werden.

Im Jahr 2004 haben wir betriebswirtschaftliche Lösungen und Produkte für den kompletten Support von Arbeitsabläufen am Markt eingeführt. Diese sind praktische Belege für unseren Einsatz zur Unterstützung der Druckindustrie hinsichtlich der wachsenden Qualitätsanforderungen und der Kostenreduzierung.

Die neuen Lösungen für effiziente und profitable Qualitätskontrolle schlossen unter anderem folgende Produkte ein:

- **pRegister:** Das Modul für die automatische Voreinstellung und Steuerung des Registers
- **Presco:** Das Modul für die automatische Voreinstellung und Steuerung des Plattendrucks
- **lΔEal:** Ein Farbmessungsmodul für Hilfe bei der Farbvoreinstellung auf ΔE - und ΔL^*a^*b - Basis und Farbmanagement in Echtzeit.

Im zweiten Halbjahr 2006 stellen wir eine Lösung für die Qualitätssicherung im Bogenoffsetdruck vor. Diese Lösung ist die erste einer Reihe von Lösungen für den Bogenoffsetdruck, die wir im Laufe des kommenden Jahres auf den Markt bringen werden.

AVT gründete im Oktober 1996 AVT Inc. als direkten Vertriebskanal in Nordamerika.

Am 19. Juni 2002 haben wir die Übernahme der Vermögenswerte der Geiger Vision Systems GmbH (GVS), München (Deutschland), für etwa 1 Million Euro abgeschlossen. Die Akquisition der GVS Vermögensgegenstände (überwiegend immaterielle) war eine strategische Entscheidung, um die Penetration in den Etikettendruck-Markt zu unterstützen. Konsolidiert wurde die Akquisition der Vermögenswerte nach der Erwerbsmethode. Dementsprechend wurde der Kaufpreis auf Basis des Marktwertes für die übernommenen Vermögensgegenstände ermittelt. Es entstand Goodwill in Höhe von 825.000 USD. (Siehe auch kritische Bilanzierungsrichtlinien.)

AVT (Germany) GmbH wurde im Jahr 2002 gegründet, um die Vermögenswerte und das operative Geschäft von GVS

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

aufzunehmen und wurde zum Vertriebsarm von AVT für den deutschsprachigen Raum. Zum 1. Januar 2006 wurde begonnen, AVT (Germany) GmbH als direkteren Distributions- und Service-Arm für ganz Europa aufzustellen und dort alle unsere europäischen Aktivitäten zusammen zu fassen und zu steuern.

Unsere Produkte und Dienstleistungen werden in erster Linie direkt an Endkunden vertrieben. Ein Teil des Vertriebs wird über Vertriebsunternehmen und strategische Partner abgewickelt. Bis zum 31. Dezember 2006 wurden weltweit ungefähr 1.500 PrintVision Systeme installiert. Auf keinen Vertriebspartner oder Endverbraucher entfielen mehr als 10 Prozent der Umsätze in 2006 und 2005.

Die künftigen Umsatzerlöse und Betriebsergebnisse können auf Grund einer Reihe von Faktoren quartalsweise oder jährlich schwanken. Zu diesen Faktoren zählen unter anderem: Schwankungen beim Ordereingang und bei den Auslieferungen; Abweichungen bei den Zahlungsbedingungen; Schwankungen im Auftragsvolumen und dem internen Produktmix seitens der Kunden; neue Produkteinführungen durch das Unternehmen bzw. seine Wettbewerber; die Marktakzeptanz für neue Produkte; die Ausweitung und Effektivität des Vertriebsnetzes; Schwankungen hinsichtlich der Investitionsbereitschaft bei den Druckereien; Wechselkurse sowie allgemeine und für die Druckbranche spezifische Wirtschaftsbedingungen.

Wechselkursschwankungen beeinflussen unsere Ergebnisse, da sowohl Umsätze als auch Kosten in anderen Währungen als US-Dollar anfallen, hauptsächlich in Euro. In 2006 nahm der Wert des Euro in Relation zum Dollar um über 11,3 Prozent zu. Im selben Zeitraum steigerte sich der Wert des neuen israelischen Shekel (NIS) in Relation zum Dollar um ungefähr 8,2 Prozent.

Außerbilanzielle Transaktionen

Wir haben keine außerbilanziellen Transaktionen durchgeführt oder waren an derartigen Maßnahmen beteiligt.

Unternehmensinformation

Fertigung. Unsere Anlagenfertigung besteht primär in der Montage und Erprobung von Komponenten und Baugruppen, die wir von Fremdfirmen und Subunternehmern kaufen und anschließend zu fertigen Systemen zusammenbauen. Die Fertigung unserer Produkte erfolgt in unserem Werk in Hod Hasharon/Israel. Unsere Produkte werden nach branchenüblicher Standardinfrastruktur produziert und sind PC-kompatibel. Die Hardware-Elemente unserer Produkte bestehen überwiegend aus handelsüblichen Standardkomponenten und verwenden unternehmensintern entwickelte Leiterplatten und Algorithmen sowie Bildaufnahme- und Bildanalysetechniken und die zugehörige Software.

Kundendienst und Kundenbetreuung. Unser Hauptaugenmerk haben wir auf den Aufbau eines leistungsstarken Service- und Support-Teams für sämtliche Anlagen gerichtet. Schwerpunkt dabei ist es, die verschiedenen Regionen, in denen wir tätig sind, in ihrer autonomen Handlungsfähigkeit zu unterstützen. In unserer Unternehmenszentrale verfügen wir über hervorragend ausgebildete Servicetechniker, die unsere Kunden und Händler betreuen. Diese Servicetechniker bieten – ebenso wie weitere Servicetechniker in unseren Tochterunternehmen in Nord-Amerika und Europa – weltweit einen erstklassigen Service und Support vor Ort. Wir bauen unsere Anlagen auf, warten sie und schulen unsere Kunden im Umgang mit der gesamten Produktpalette. Die Vorbereitung des Aufstellungsorts nimmt für den Kunden nur wenig Zeit in Anspruch und der Aufbau einer typischen Anlage erfolgt schon kurz nach der Lieferung im Werk des Kunden, und zwar entweder durch uns oder durch ein beauftragtes Drittunternehmen. Unser Kundendiensttechniker installiert und prüft die Anlage. Zum Aufbau gehören auch die Aushändigung der zugehörigen Dokumentation sowie eine kurze Einführung des Kunden in die Wartung und den Gebrauch der Anlage.

Für unsere Servicetechniker und Händler führen wir regelmäßig Schulungen, u.a. zum Aufbau der Anlagen, durch. Unsere Systeme werden in der Regel mit einer Reparaturgarantie für Mängel und Fehlfunktionen der Hard- und Software verkauft. Die übliche Garantiezeit beträgt ein Jahr nach erfolgtem Anlagenaufbau. Gegen ein Entgelt bietet das Unternehmen darüber hinaus Kundendienst- und Wartungsverträge, die nach Ablauf der Garantiezeit beginnen. Die Software ist lizenziert, entweder als Teil optionaler Leistungsmerkmale oder als integraler Bestandteil einer funktionsfähigen Anlage. In der Servicegebühr sind Software-Updates üblicherweise enthalten.

Forschung & Entwicklung. Wir sind überzeugt davon, dass die Entwicklung neuer und die Verbesserung bestehender Produkte ein wesentlicher Faktor unseres künftigen Erfolgs sind. Aus diesem Grund sind wir nach wie vor bestrebt, umfangreiche Ressourcen in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte zu investieren und unsere Systeme und Konstruktionsverfahren kontinuierlich zu verbessern, um so die Kosten unserer Produkte zu senken. Unsere Forschungs-

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

und Entwicklungsarbeiten finanzieren wir aus eigenen Mitteln und aus Programmen, die von der israelischen Regierung gesponsert werden. Wir sind der festen Ansicht, dass unser Forschungs- und Entwicklungsaufwand einen entscheidenden Beitrag dazu geleistet hat, dass wir unsere Wettbewerbsposition aufbauen und behaupten konnten.

Marketing und Vertrieb. Das Unternehmen vermarktet Produkte zur automatischen Prüfung von Printmaterialien. Der Kundendienst erfolgt entweder direkt oder durch unsere 100%ige Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und Europa. In jeder Tochtergesellschaft arbeiten Kräfte vor Ort in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Kundendienst. Die internationalen Marketingmaßnahmen werden von den zuständigen Marketingleitern in der Unternehmenszentrale in Israel koordiniert. Rund 30 Mitarbeiter des Unternehmens sind mit dem internationalen Vertrieb und Marketing betraut. Zu den Marketingmaßnahmen gehören auch die Teilnahme an diversen Fachmessen und Kongressen sowie Veröffentlichungen (u.a. in Fachpublikationen), Produktvorführungen in den Unternehmen selbst und der tägliche Kundenkontakt unserer Vertriebsmitarbeiter.

Kritische Bilanzierungsrichtlinien

Unsere Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage basiert auf unserem konsolidierten Jahresabschluss, welcher entsprechend der Generally Accepted Accounting Principles der Vereinigten Staaten (US-GAAP) erstellt wurde. Während generell alle Bilanzierungsrichtlinien den Jahresabschluss beeinflussen, müssen bestimmte Grundsätze als kritisch angesehen werden. Es handelt sich dabei um Richtlinien die einerseits für das Verständnis unserer Finanzlage und der Betriebsergebnisse sehr wichtig sind und die andererseits höchst schwierige, subjektive und komplexe Beurteilungen und Einschätzungen seitens unseres Managements erfordern. Aktuelle Ergebnisse können von diesen Einschätzungen abweichen.

Für jede von uns geäußerte Einschätzung oder Annahme könnte es alternative Einschätzungen oder Annahmen geben, die ebenso begründet sind. Wir sind überzeugt, dass in Anbetracht der Fakten und Umstände zum Zeitpunkt der Äußerung von Beurteilungen, Einschätzungen und Annahmen, die Heranziehung jeder anderen begründeten Beurteilung zu signifikanten Auswirkungen auf unsere konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung und der in der Bilanz dargestellten finanziellen Lage oder Liquidität im Konzern-Jahresabschluss führen könnte.

Das Management ist davon überzeugt, dass sich die maßgeblichen Bilanzierungsrichtlinien - welche sich auf die signifikanteren Beurteilungen und Annahmen, die bei der Vorbereitung zur Jahresabschlusserstellung zugrunde gelegt wurden, beziehen und die gleichzeitig zum vollständigen Verstehen und Einschätzen unserer Ergebnisse am kritischsten zu sehen sind - auf folgendes erstrecken:

- Umsatzrealisierung
- Bestandsbewertungen
- Bewertung von langlebigen Vermögensgegenständen
- Ertragsteuern

Umsatzerlöse. Unsere Umsatzerlöse stammen hauptsächlich aus zwei Quellen, erstens Produktumsätze einschließlich Hard- und Software und zweitens Dienstleistungsumsätze inklusive Support, Wartung, Beratung und Training. Umsätze aus Produktverkäufen werden realisiert, wenn überzeugende Belege für einen Vertrag bestehen: Das Produkt wurde versandt, der Verkaufspreis festgelegt, keine weiteren Verpflichtungen stehen aus und der Geldeingang ist wahrscheinlich. Wenn die Bezahlung abhängig von der Installation des Produktes ist, wird die Realisierung der Umsätze bis zur vollständigen Installation des Produktes aufgeschoben. Bei einem normalen Geschäftsablauf gewähren wir unseren Kunden kein Rückgaberecht. Vereinbarungen mit bestimmten Abnahmebedingungen werden nicht eher realisiert, bis der Kunde die Annahme des Produktes oder des Services schriftlich bestätigt hat.

Umsätze aus Wartung und professionellen Services werden anteilig realisiert, und zwar über den Zeitraum der Vertragslaufzeit oder in dem Maße, wie die Dienstleistungen erbracht wurden.

Wenn Transaktionen aus mehreren Leistungsbestandteilen bestehen, werden die Umsatzerlöse den einzelnen Bestandteilen basierend auf den jeweiligen Marktwerten zugewiesen. Der Marktwert wird mit Hilfe eines verkäuferspezifischen objektiven Nachweises (Vendor Specific Objective Evidence, "VSOE") festgelegt. Der angemessene VSOE wird entweder (a) gemäß dem zugehörigen Preis bei Einzelverkauf oder (b) vom Management anhand von Schätzungen des Marktwertes bei nicht einzeln veräußerbaren Gütern ermittelt.

Bestandsbewertungen. Zu jedem Bilanzstichtag bewerten wir unser Inventar, um die Mengen und das Alter zu erfassen. Diese Bewertung beinhaltet die Analyse der Höhe der Umsätze nach Produktreihen und die Prognose des zukünftigen Bedarfs. Darüber hinaus schreiben wir das veraltete Inventar ab. Der Wert des übrigen Inventars wird dem Kosten- oder dem Marktwert angepasst, je nachdem, welcher Wert der niedrigere ist. Wenn der zukünftige Bedarf oder die Marktbedingungen schlechter als unsere Annahmen sind, könnten zusätzliche Abschreibungen notwendig sein und würden sich in den Kosten des Umsatzes in der jeweiligen Betrachtungsperiode niederschlagen.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Überprüfung der Werthaltigkeit langlebiger Vermögensgegenstände. Unsere langlebigen Vermögensgegenstände beinhalten Grundstücke und Anlagen, Goodwill und andere immaterielle Vermögensgegenstände. Bei der Beurteilung möglicher Wertminderungen berücksichtigen wir den kalkulierten Beitrag dieses Vermögensgegenstandes zur Erwirtschaftung unseres Betriebsergebnisses und andere entsprechende Informationen. Sofern wir davon ausgehen müssen, dass der Wertverlust dauerhaft ist, bilden wir eine entsprechende Wertberichtigung. Nach unserer Einschätzung stellten wir im Jahr 2006 keine Wertminderung in Bezug auf unsere langlebigen Vermögensgegenstände fest. Zum 31. Dezember 2006 lag der Buchwert unserer langlebigen Vermögensgegenstände bei 1.475.000 USD.

Bei der Beurteilung der Werthaltigkeit unserer Grundstücke, unseres Anlagevermögens, des Goodwill und anderer immaterieller Vermögensgegenstände müssen wir Annahmen über den geschätzten zukünftigen Cash Flow und andere Faktoren, die über den Marktwert des entsprechenden Postens bestimmen, treffen. Wenn diese Einschätzungen oder die damit verbundenen Annahmen sich in der Zukunft ändern sollten, könnte es erforderlich sein, eine Wertberichtigung für diese Vermögenspositionen zu verbuchen.

Im 4. Quartal 2006 führten wir unsere jährliche Überprüfung der akquirierten immateriellen Vermögensgegenstände gemäß Standard SFAS No. 142 durch. Diese Beurteilung ergab keine Abschreibungen.

Wir werden Wertminderungstests mindestens einmal jährlich und zudem unterjährig durchführen, falls Sachverhalte darauf hindeuten, dass ein Verlust aus Abschreibungen existieren könnte. Das Ergebnis einer solchen Überprüfung kann zu der Bestätigung eines Verlustes aus Abschreibungen führen. Zum 31. Dezember 2006 bestand im Goodwill ein Restbuchwert von 825.000 USD.

Ertragsteuern. Ertragsteuern werden auf der Grundlage unserer Annahmen hinsichtlich des Anspruchs auf Vergünstigungen nach dem israelischen Approved Enterprise Law berechnet. Unser Anspruch auf derartige Vergünstigungen hängt davon ab, inwiefern es die in diesem Gesetz vorgegebenen Bedingungen erfüllt.

Wir erfassen Ertragsteuern nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode. Aktive und passive latente Steuern berücksichtigen die zukünftigen steuerlichen Folgen, die auf Unterschiede zwischen den in der Bilanz angesetzten Buchwerten der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten einerseits und deren jeweiliger steuerlicher Bemessungsgrundlage andererseits zurückzuführen sind sowie Verlustvorträge und Steuergutschriften. In unseren Abschlüssen sind aktive latente Steuern angesetzt, die sich aus zeitlichen Differenzen zwischen den jeweiligen Buchwerten und der steuerlichen Bewertung ergeben. Die Bewertung von Steuerrückstellungen, aktiven und passiven latenten Steuern und einer eventuellen Wertberichtigung auf den Saldo der latenten Steuern erfordert ein erhebliches Urteilsvermögen seitens unserer Unternehmensführung. Bei der Beurteilung einer eventuellen Wertberichtigung haben wir künftige zu versteuernde Erträge, umsichtige und realisierbare Steuerplanungsstrategien sowie andere verfügbare Nachweise berücksichtigt. Wir beurteilen diese Faktoren in ihrer Gesamtheit, um feststellen zu können, ob es wahrscheinlicher ist, dass die aktiven latenten Steuern zum Teil oder gänzlich nicht realisierbar sind. Sollte die zukünftige Realisierbarkeit der aktiven latenten Steuern für wahrscheinlich erachtet werden, würde eine Anpassung der aktiven latenten Steuern zu einer Steigerung des Jahresüberschusses für den Zeitraum führen, in dem die entsprechende Feststellung erfolgte.

Unsere effektive Steuerquote kann von Periode zu Periode schwanken. Mögliche Gründe sind Änderungen in den erwarteten zu versteuernden Gewinnen oder Verlusten, Veränderungen in der Bewertung der Freibeträge, Veränderungen im inländischen oder internationalen Steuerrecht, zukünftige Expansion in neue geographische Regionen, die unterschiedlichen länder- oder regionsspezifischen Steuerregeln unterliegen, Abzugsfähigkeit bestimmter Aufwandsarten und Kosten sowie als Resultat von Akquisitionen, Desinvestitionen und Reorganisationen.

Unser Konzernabschluss wird in US-Dollar aufgestellt. Im Wesentlichen erwirtschaften wir einen Großteil unserer Umsätze außerhalb Israels in US-Dollar. Umsatzerlöse in den Vereinigten Staaten und anderen Regionen - außer der Europäischen Union - werden normalerweise in US-Dollar fakturiert. Umsatzerlöse in Europa werden hauptsächlich in Euro, US-Dollar oder Pfund Sterling erwirtschaftet. Darüber hinaus fällt ein Teil unserer Kosten in US-Dollar, ein weiterer Teil in Neuen Israelischen Shekel („Shekel“ oder NIS) und Euro an. Da der US-Dollar im Wirtschaftsumfeld des Unternehmens die Primärwährung ist, fungiert dieser auch als Stammwährung und dementsprechend werden die in einer anderen Währung geführten Konten entsprechend dem am Bilanzierungsstichtag gültigen Wechselkurs umgerechnet. Die sich aus dieser Umrechnung ergebenden Gewinne bzw. Verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Erträge bzw. Aufwendungen ausgewiesen.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Auswirkungen von Inflations- und Währungsrisiken

Historisch gesehen wurde die Israelische Währung, der NIS, in Relation zum US-Dollar und anderen wichtigen Währungen abgewertet. Dies sollte vor allem das Ausmaß, in dem die Inflation in Israel die durchschnittlichen Inflationsraten westlicher Industriestaaten übersteigt, widerspiegeln. Solche Abwertungen über einen bestimmten Veranlagungszeitraum stimmen niemals vollständig mit der Entwicklung der Inflationsrate, der jährlichen Abwertungsrate des NIS gegen den US-Dollar und der Lücke zwischen ihnen für die betrachteten Perioden überein:

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2006 | 2005 | 2004 |
|--------------------------------|--------|--------|--------|
| Inflation (Deflation) | (0,1%) | 2,5% | 1,2% |
| Abwertung (Anpassung) | (8,2%) | (7,5%) | (1,6%) |
| Inflations- (Abwertungs-)Lücke | 8,1% | 10,0% | 2,8% |

Obwohl sich ein erheblicher Teil unserer Kosten auf Tätigkeiten in Israel bezieht, fallen Teile der israelischen Kosten in US-Dollar an oder sind an die Dollarentwicklung gekoppelt. Kosten die nicht in US-Dollar anfallen oder daran gekoppelt sind werden zum Betrachtungszeitpunkt zum aktuellen Dollarkurs umgerechnet. In dem Maße, wie diese Kosten an den israelischen Verbraucherpreisindex gekoppelt sind, können sie steigen, wenn die Inflationsrate in Israel die Abwertungsrate des Shekel gegenüber dem US-Dollar übertrifft; oder wenn der Zeitpunkt einer solchen Abwertung beträchtlich hinter der Inflation zurückbliebe. Umgekehrt können diese Kosten in Bezug auf den Dollar abnehmen, wenn die Inflationsrate geringer ist als die Abwertungsrate des Shekel gegenüber dem US-Dollar.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Betriebsergebnis

Die folgende Tabelle stellt ausgewählte Zahlen aus der Gewinn- und Verlustrechnung für die drei zum 31. Dezember endenden Geschäftsjahre 2006, 2005 und 2004 in Prozent vom Umsatz dar

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2006 | 2005 | 2004 |
|------------------------------------|-------|-------|-------|
| Umsatzerlöse | 100% | 100% | 100% |
| Produkte | 92,8 | 94,5 | 94,7 |
| Dienstleistungen | 7,2 | 5,5 | 5,3 |
| Kosten des Umsatzes | 38,1 | 38,5 | 38,8 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 61,9 | 61,5 | 61,2 |
| Betriebsaufwand | | | |
| Forschung und Entwicklung, brutto | 13,4 | 13,2 | 15,6 |
| Öffentliche Fördermittel | (1,1) | (1,2) | (2,9) |
| Vertrieb und Marketing | 23,2 | 23,9 | 30,6 |
| Allgemeine Verwaltung | 10,6 | 9,7 | 9,7 |
| Summe Betriebsaufwand | 46,1 | 45,6 | 53,1 |
| Betriebsergebnis | 15,8 | 15,9 | 8,1 |
| Finanzergebnis, netto | 4,4 | 0,1 | 3,1 |
| Jahresüberschuss vor Ertragsteuern | 20,2 | 16,0 | 11,2 |
| Ertragsteuern (Vergünstigungen) | 1,2 | (0,7) | 0,9 |
| Jahresüberschuss | 19,0 | 16,7 | 10,3 |

Aktienbasierte Vergütungen nach SFAS 123R wurden ab dem 1. Januar 2006 zu Marktwerten erfasst. Als Methode haben wir die so genannte Modified Prospective Application (MPA) ohne Neuausweis angewandt. Demnach wurden vorher zugeteilte und bisher unausgeübte Optionsrechte nach SFAS 123 bewertet, nach November 2005 zugeteilte Optionsrechte dagegen nach SFAS 123R. Der Bewertung des Nutzens aus allen neu zugeteilten Optionsrechten liegt die Monte-Carlo-Simulation zugrunde.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Die folgende Tabelle stellt ausgewählte Kennzahlen aus der Proforma-Gewinn- und Verlustrechnung (ohne Aufwand für das Aktienoptionsprogramm) für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2006, 2005 und 2004 in Tausend US-Dollar dar:

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2006 | | | 2005 | 2004 |
|------------------------------------|--------|---------------------------|----------------|----------------|----------------|
| | GAAP | Aktienoption- programm | Nicht- GAAP | Nicht- GAAP | Nicht- GAAP |
| Umsatzerlöse | 28.469 | | 28.469 | 25.143 | 21.358 |
| Kosten des Umsatzes | 10.839 | 51 | 10.788 | 9.669 | 8.272 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 17.630 | 51 | 17.681 | 15.474 | 13.086 |
| Bruttomarge | 61,9% | | 62,1% | 61,5% | 61,3% |
| Betriebsaufwand | | | | | |
| Forschung und Entwicklung, netto | 3.492 | 53 | 3.439 | 3.005 | 2.698 |
| Vertrieb und Marketing | 6.605 | 102 | 6.503 | 6.009 | 6.485 |
| Allgemeine Verwaltung | 3.018 | 376 | 2.642 | 2.422 | 1.948 |
| Summe Betriebsaufwand | 13.115 | 531 | 12.584 | 11.436 | 11.131 |
| Betriebsergebnis | 4.515 | 582 | 5.097 | 4.038 | 1.955 |
| Finanzergebnis, netto | 1.231 | | 1.231 | 30 | 661 |
| Jahresüberschuss vor Ertragsteuern | 5.746 | 582 | 6.328 | 4.068 | 2.616 |
| Ertragsteuern (Vergünstigungen) | 332 | | 332 | (172) | 199 |
| Jahresüberschuss | 5.414 | 582 | 5.996 | 4.240 | 2.417 |

Das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006 verglichen mit dem Jahr zum 31. Dezember 2005

2006 setzte sich der Wachstumstrend der vorangegangenen Jahre fort. Gemessen an Umsatz und Ertrag wurden neue Rekordwerte verbucht. Wir sind stolz auf unsere Leistungen im Geschäftsjahr 2006 und freuen uns, den Wachstumstrend 2007 fortzuführen.

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse stammen hauptsächlich aus dem Verkauf unserer Systeme; zusätzliche Umsatzerlöse werden mit der Vermarktung von Support-Dienstleistungen, Training und Software-Updates erzielt.

Die Umsatzerlöse beliefen sich in 2006 auf insgesamt 28.469.000 USD und liegen damit 13,2 Prozent über den Umsatzerlösen des Geschäftsjahres 2005. Unsere in 2006 erzielten Umsatzerlöse sind die höchsten, die das Unternehmen jemals verzeichnet hat. Die Zunahme der Umsatzerlöse ist das Ergebnis der guten und von uns erwarteten Marktbedingungen in den USA und Europa sowie der Expansion nach Lateinamerika, China und in andere asiatische Märkte. Im Jahr 2006 setzten wir die Durchdringung des Etikettenmarktes fort. Hier erreichten unsere Produkte einen Umsatzanteil von annähernd 27 Prozent im Gesamtjahr 2006, verglichen mit 20 Prozent im Jahr zuvor.

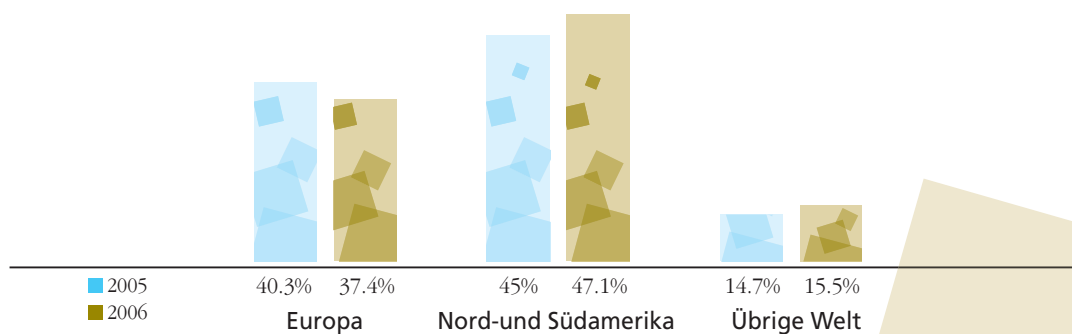
Im Bereich Services stammen die Umsatzerlöse aus Wartung, Schulung und Support. Die Gesellschaft verbucht die Umsätze über den Zeitraum der Vertragslaufzeit oder bei Ausführung der Dienstleistung. Der Umsatz aus dem Bereich

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Services belief sich im Geschäftsjahr 2006 auf insgesamt 2.045.000 USD (bei Gesamtumsatzerlösen von 28.469.000 USD). Gegenüber 1.374.000 USD im Jahr 2005 ist dies ein Plus von 48,8 Prozent. Die Umsatzsteigerung im Bereich Dienstleistungen ist auf den kontinuierlichen Zuwachs bei den Serviceverträgen zurückzuführen, die während des Berichtszeitraums abgeschlossen wurden. Mit einem Wert von 2.443.000 USD lagen die im Geschäftsjahr 2006 eingegangenen Dienstleistungsaufträge 56,4 Prozent über denen des Jahres 2005. Die noch nicht als Umsatz verbuchten Dienstleistungsaufträge werden anteilig über den Vertragszeitraum als solche verbucht.

Im Geschäftsjahr 2006 beliefen sich die Auftragseingänge auf insgesamt 28.858.000 USD, eine Zunahme um 10,5 Prozent gegenüber den Auftragseingängen in Höhe von 26.119.000 USD in 2005. Das Verhältnis von Auftragseingängen zu Umsatzerlösen lag 2006 bei 101 Prozent und belegt unser Wachstum und unsere verbesserte Wahrnehmung. Zum 31. Dezember 2006 erreichte der Auftragsbestand ein Volumen von 9.388.000 USD und übertraf den Wert zum 31. Dezember 2005 um 7,3 Prozent. Damit beläuft sich der Auftragsbestand auf mehr als einen Quartalsumsatz. Wir schätzen, dass von diesem Auftragspolster rund 65-75 Prozent im 1. Quartal 2007 realisiert werden können, während sich der Rest auf die darauf folgenden drei Quartale verteilen wird. Die Zunahme der Auftragseingänge ist das Ergebnis der verbesserten Marktbedingungen in den USA und Europa sowohl für unsere Lösungen im Verpackungsdruck als auch im Etikettendruck und der tieferen Durchdringung des chinesischen und asiatischen Marktes.

Die folgende Abbildung zeigt die Aufteilung der Umsätze nach Regionen für die zwei zum 31. Dezember endenden Geschäftsjahre 2006 und 2005:



Kosten des Umsatzes / Bruttoertrag

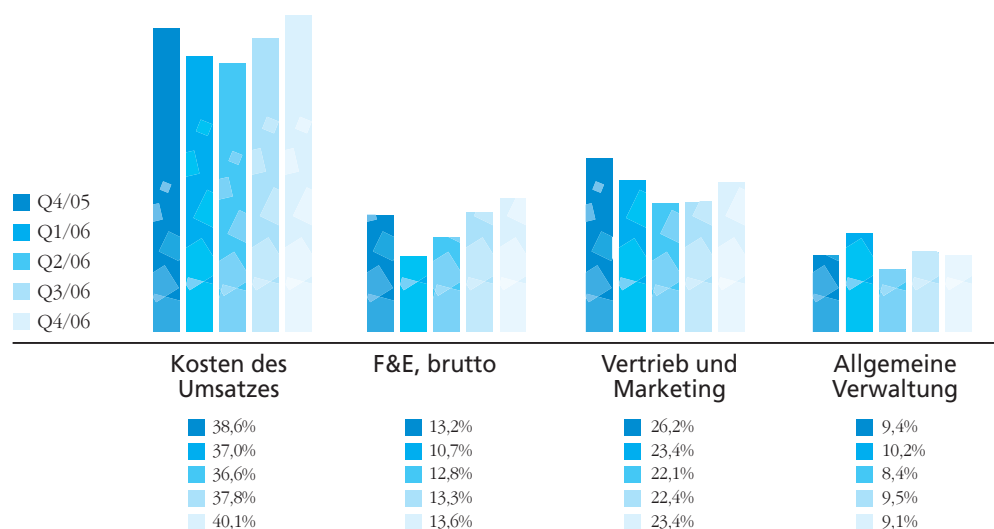
Die Kosten des Umsatzes beinhalten Materialien, Arbeitskräfte und die Schätzung der Kosten im Zusammenhang mit Installationen, Garantien und Training. Wir geben grundsätzlich eine einjährige Garantie an die Endverbraucher. Eine Rückstellung, basierend auf unseren Erfahrungen und technischen Einschätzungen, wurde gebildet, um eventuell anfallende Kosten in Zusammenhang mit Garantieleistungen zu decken, für einen 12-Monats-Zeitraum, beginnend nach Abschluss der Installation.

Die Bruttomarge stieg 2006 leicht auf 61,9 Prozent, gegenüber 61,5 Prozent in 2005. Die Brutto-Marge bewegt sich üblicherweise in einem Rahmen von 61 bis 62 Prozent, kleinere Schwankungen ergeben sich aus dem Produkt-Mix. Die Softwareoptionen erhöhen generell den Preis je Plattform während die Materialkosten gleich blieben und verbesserten damit das Bruttoergebnis.

Im Verlauf der ersten neun Monate 2006 gab es eine Senkung der Gebührenrate für das Büro des Chief Scientist von 3,5 Prozent auf 3,0 Prozent. Zum Jahresende kündigte das Büro des Chief Scientist an, dass die Gebührensenkung überarbeitet wird und nicht auf vor 2007 erhaltene Fördermittel anwendbar ist. Diese Änderung hat keinen Einfluss auf unser Ergebnis.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Die folgende Tabelle stellt ausgewählte konsolidierte Aufwendungen (ohne Aufwand für das Aktienoptionsprogramm) für die fünf jeweils zum 31. Dezember 2005, 31. März 2006, 30. Juni 2006, 30. September 2006 und 31. Dezember 2006 endenden Quartale dar, ausgewiesen in Prozent vom Gesamtumsatz.



Die im vierten Quartal 2006 verbuchten Kosten des Umsatzes schlossen die Stornierung der Senkung der Fördergelder durch das Office of Chief Scientist mit ein, die in den ersten drei Quartalen 2006 ausgewiesen wurden. Die bereinigten Kosten des Umsatzes in Prozent vom Umsatz ohne Senkung der Fördergelder von 3,5 Prozent auf 3,0 Prozent hätte sich wie folgt dargestellt:

Q1 2006: 37,5 Prozent, Q2 2006: 37,1 Prozent; Q3 2006: 38,3 Prozent; Q4 2006: 38,7 Prozent.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden gemäß ihrem tatsächlichen Anfall in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht. Öffentliche Fördermittel für die Entwicklung genehmigter Projekte reduzieren die Ausgaben, wenn die damit verbundenen Aufwendungen anfallen.

Der Bruttoaufwand für Forschung und Entwicklung lag 2006 mit 3.808.000 USD um 14,8 Prozent über dem Vorjahreswert von 3.317.000 USD. Der Anstieg ist in erster Linie auf die Entwicklung von Lösungen für den Bogenoffset-Markt zurückzuführen. Die Kosten für Forschung und Entwicklung wurden zum Teil durch öffentliche Fördermittel gedeckt. Im Geschäftsjahr 2006 beliefen sich die gesamten Fördermittel auf 316.000 USD, gegenüber 312.000 USD im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Finanzmittel aus dem öffentlichen Haushalt, die dem Office of Chief Scientist zu Förderzwecken zur Verfügung stehen, sind in den vergangenen Jahren zurückgefahren worden. Gleichzeitig gibt es Signale aus der Regierung, dass die Mittel weiter reduziert werden oder sogar ganz entfallen können. Sogar in dem Fall, dass die Finanzförderung erhalten bleibt, können wir aktuell nicht vorhersagen, ob und in welcher Höhe wir Mittel erhalten würden.

Vertriebs- und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten stiegen im Geschäftsjahr 2006 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9,7 Prozent. Der Grund für den Anstieg liegt in einer Ausweitung der Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten. Die Pro-forma-Aufwendungen (ohne Aufwand für das Aktienoptionsprogramm) erhöhten sich 2006 um 8,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Allgemeine Verwaltungskosten

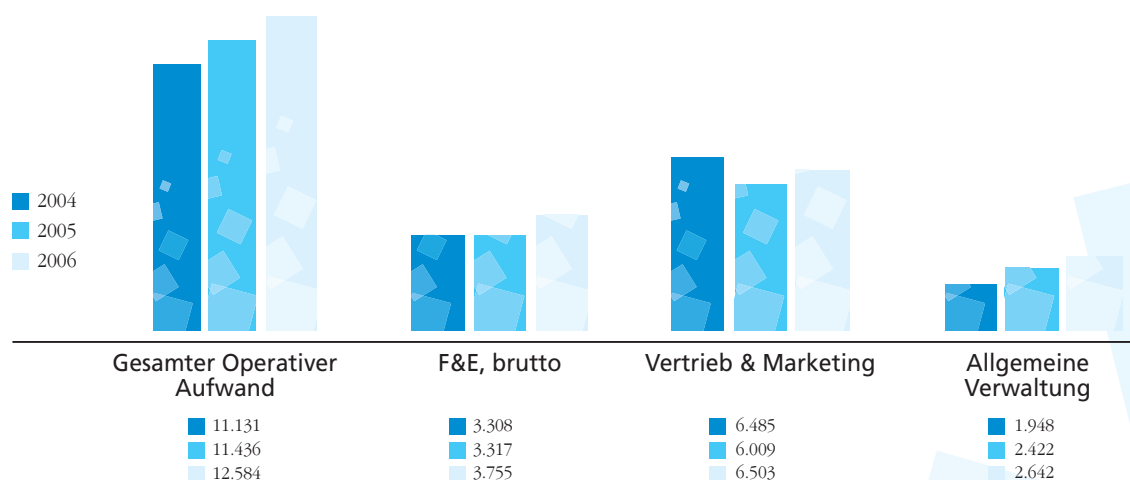
Die allgemeinen Verwaltungskosten stiegen 2006 um 23,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Pro-forma-Aufwendungen (ohne Aufwand für das Aktienoptionsprogramm) erhöhten sich um 9,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dieser Zuwachs ist überwiegend auf eine allgemeine Rückstellung für zweifelhafte Forderungen in Höhe von 75.000 USD zurückzuführen, die im 1. Quartal 2006 gebildet wurde. Der allgemeine Verwaltungsaufwand ist ohne die vorstehend genannte Rückstellung und den Aufwand für das Aktienoptionsprogramm gegenüber dem Vergleichszeitraum 2005 lediglich um 6 Prozent gestiegen.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Aufwand aus Veränderungen des Aktienvergütungsprogramms

Basierend auf dem vom Financial Accounting Standards Board herausgegebenen Standard SFAS 123R bilanzieren wir seit dem 1. Januar 2006 aktienorientierte Vergütungen zu ihrem Marktwert als Aufwand. Die Kompensation wird über die erforderliche Laufzeit verbucht. Im Jahr 2006 haben wir die Modified-Pro prospective-Method ohne die Restatement Method (MPA) angewandt und haben die zuvor nicht verbrieften Gewährungen gemäß SFAS 123 und die neuen Erteilungen gemäß SFAS 123R ausgewiesen. Die Berechnung des Ertrags basiert auf der Monte-Carlo-Simulation. Die aktienorientierten Vergütungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2006 auf 582.000 USD.

Analyse auf Pro-forma-Basis der betrieblichen Aufwendungen (ohne Aufwand für das Aktienoptionsprogramm) für die jeweils zum 31. Dezember endenden Geschäftsjahre 2006, 2005 und 2004:



Betriebsergebnis und Gewinn

Das Pro-forma-Betriebsergebnis (ohne Aufwand aus Veränderungen des Aktienoptionsprogramms) verbesserte sich von einem Gewinn in Höhe von 4.038.000 USD im Geschäftsjahr 2005 auf einen Gewinn von 5.097.000 USD in 2006. Das entspricht einem Plus von 26,2 Prozent. Die operative Pro-forma-Rendite stieg entsprechend von 16,1 Prozent in 2005 auf 17,9 Prozent 2006. Das Pro-forma-EBITDA nahm um 23,8 Prozent von 4.310.000 USD in 2005 auf ein EBITDA-Ergebnis von 5.334.000 USD im Jahr 2006 zu.

Der Nettogewinn für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2006 erreichte 5.414.000 USD oder 1,13 USD pro Aktie (verwässert). Im Vergleich dazu lag der Nettogewinn im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2005 bei 4.201.000 USD oder bei 0,90 USD pro Aktie (verwässert).

Netto-Finanzergebnis

Das Netto-Finanzergebnis betrug im Jahr 2006 insgesamt 1.231.000 USD, gegenüber 30.000 USD im Geschäftsjahr 2005.

Das Finanzergebnis setzt sich zusammen aus Zinsen auf Termineinlagen und Rentenpapieren abzüglich Sollzinsen für in Anspruch genommene Kreditlinien und Währungsdifferenzen zwischen dem US-Dollar und dem Euro. Der Zuwachs des Finanzergebnisses ist bedingt durch die Abwertung des US-Dollar und der israelischen Währung gegenüber dem Euro in 2006. Die Erträge aus dem Finanzbereich beliefen sich für das Geschäftsjahr 2006 auf 913.000 USD, im Vergleich zu 686.000 USD im Vorjahr. Zusätzliche Nettoerträge in Höhe von 318.000 USD wurden im Jahr 2006 aus Wechselkursdifferenzen abzüglich Zinsen und Bankgebühren erzielt.

Steuern

Wir unterhalten Betriebsstätten in verschiedenen Steuergebieten und unterliegen der Prüfung in diesen Zuständigkeitsbereichen. Im Jahr 2005 haben die israelischen Steuerbehörden eine Steuerprüfung für die Jahre 2001 bis 2004 vorgenommen. Das Ergebnis dieser Prüfung ist im Steueraufwand der Gewinn- und Verlustrechnung 2005 berücksichtigt. Im Jahr 2003 haben wir eine Untersuchung zu Transfer-Preisen in den USA durchgeführt, 2005 eine weitere in Deutschland. Die Empfehlungen und Schlussfolgerungen aus diesen Untersuchungen determinieren unsere Erwartungswerte in steuerlicher Hinsicht. Nach unserer Ansicht wurden im Konzernabschluss ausreichende Rückstellungen und Forderungen für Ertragssteuern gebildet. Diese Rückstellung und Forderungen berücksichtigen die in Israel am 1. Januar 2003 in Kraft getretene Steuerreform und mögliche Steuerverbindlichkeiten in anderen Steuergebieten.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Finanzmittelausstattung und Kapitalerfordernisse

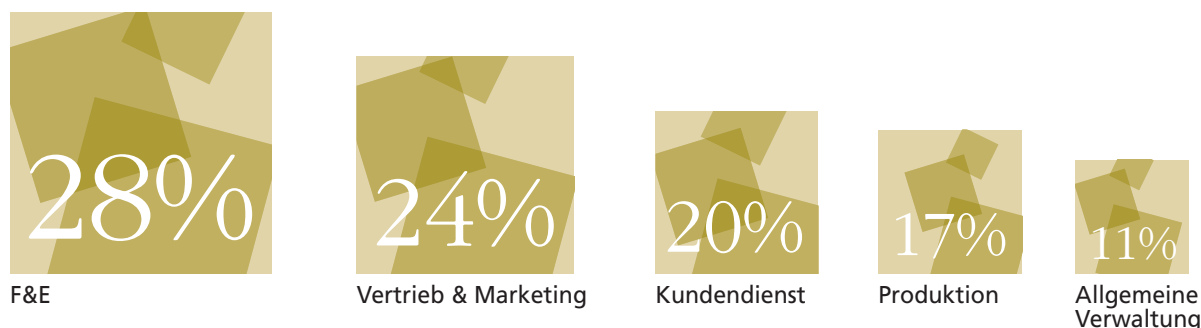
Zum 31. Dezember 2006 verfügten wir über liquide Mittel sowie kurz- und langfristige Vermögenswerte in Höhe von ungefähr 31,8 Millionen USD, verglichen mit 25,4 Millionen USD zum 31. Dezember 2005. Gründe für die Zunahme der liquiden Mittel in 2006 sind die Steigerung der Umsätze und Auftragseingänge sowie die gestiegene Profitabilität.

In 2006 wurden Mittelzuflüsse in Höhe von 6.209.000 USD aus dem operativen Geschäft generiert, gegenüber 4.451.000 USD im Jahr 2005. Der Anstieg der liquiden Mittel aus operativer Geschäftstätigkeit ist zurückzuführen auf die gestiegenen Umsätze und die verbesserte Profitabilität. Der bilanzielle Wert unserer Vorratsbestände weist keine veralteten oder kaum mehr verwendeten Vorräte auf, da diese bereits im Jahr 2006 abgeschrieben wurden. Der Bestand repräsentiert nun mehr genau die Höhe an Vorräten, die für den laufenden Betrieb unserer Produktion notwendig sind. Wir konzentrieren uns auf das Management unseres Umlaufvermögens, vor allem auf die Beibehaltung der relativ geringen Höhe der Umschlagshäufigkeit der Forderungen (Days Sales Outstanding, „DSO“) und der Vorräte. Der DSO im Jahr 2006 betrug 59 Tage, verglichen mit 61 Tagen am Ende des Geschäftsjahres 2005. Im Jahr 2006 betrugen unsere Investitionen in Sachanlagen 407.000 USD, im Vergleich zu 160.000 USD im Jahr 2005. Zum 31. Dezember 2006 hatten wir keine Investitionsverpflichtungen

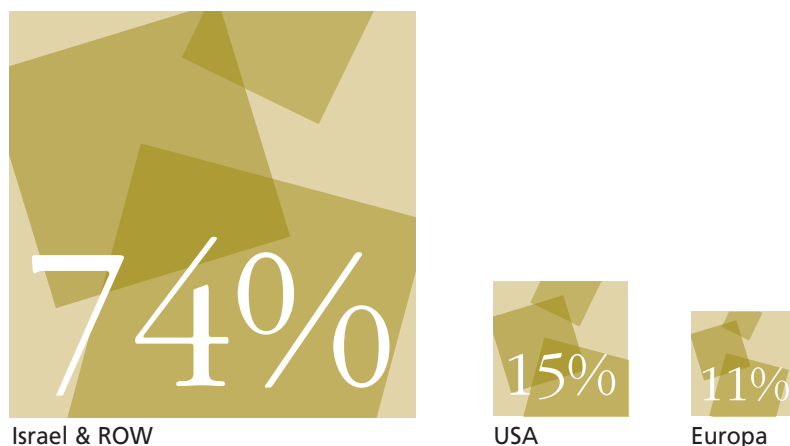
Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter bleiben unser wichtigstes Kapital, um unsere technologische Führungsposition zu behaupten und herausragenden Kundenservice zu bieten. Unser engagiertes Team hat wiederholt gezeigt, dass es unsere Vision teilt, und dass es entsprechend motiviert, innovativ und engagiert für die Kundenzufriedenheit arbeitet, was die Haupterfolgsfaktoren für ein gesundes Wachstum sind

Zum 31. Dezember 2006 beschäftigte AVT weltweit 123 Mitarbeiter, gegenüber 109 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2005. Auf die einzelnen Bereiche teilen sich die Mitarbeiter wie folgt auf:



Unsere Mitarbeiter verteilen sich entsprechend der Tochtergesellschaften auf folgende Territorien:



KONZERNBILANZ

in Tausend US-Dollar

| 31. Dezember | 2006 | 2005 |
|---|---------------|---------------|
| AKTIVA | | |
| UMLAUFVERMÖGEN: | | |
| Liquide Mittel | 22.227 | 7.701 |
| Zur Veräßerung verfügbare marktgängige Wertpapiere | 1.019 | - |
| Bis zur Endfälligkeit zu haltende marktgängige Wertpapiere | 7.493 | 9.227 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (abzüglich Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen von 129.000 USD zum 31. Dezember 2006 und 53.000 USD zum 31. Dezember 2005) | 4.798 | 4.421 |
| Sonstige Forderungen und Rechnungsabgrenzungsposten | 1.896 | 1.516 |
| Vorräte | 2.681 | 2.462 |
| Summe Umlaufvermögen | 40.114 | 25.327 |
| LANGFRISTIGE FINANZANLAGEN: | | |
| Marktgängige Wertpapiere | 1.000 | 8.505 |
| Fonds für Abfindungszahlungen | 1.459 | 1.195 |
| Summe langfristige Finanzanlagen | 2.459 | 9.700 |
| LATENTE STEUERN | 337 | 337 |
| SACHANLAGEVERMÖGEN, netto | 650 | 480 |
| GOODWILL | 825 | 825 |
| Summe Aktiva | 44.385 | 36.669 |

KONZERNBILANZ

in Tausend US-Dollar (außer bei Angaben zu Aktien)

| 31. Dezember | 2006 | 2005 |
|---|---------------|---------------|
| PASSIVA | | |
| KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN: | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 934 | 1,042 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern sowie | | |
| Lohn- und Gehaltsrückstellungen | 1.467 | 1,253 |
| Erhaltene Anzahlungen | 1.787 | 998 |
| Aufwandsabgrenzungen und sonstige Verbindlichkeiten | 2.650 | 2,731 |
| Summe der kurzfristigen Verbindlichkeiten | 6.838 | 6,024 |
| RÜCKSTELLUNGEN FÜR ABFINDUNGSZAHLUNGEN | 2.282 | 1,884 |
| MÖGLICHE VERPFLICHTUNGEN UND HAFTUNGSVERHÄLTNISS: | | |
| EIGENKAPITAL: | | |
| Gezeichnetes Kapital: | | |
| Stammaktien mit 2 NIS Nennwert: 7.013.500 genehmigte Aktien | | |
| zum 31. Dezember 2006 und 31. Dezember 2005; 6.296.898 | | |
| ausgegebene Aktien zum 31. Dezember 2006 und 31. Dezember | | |
| 2005; 4.538.796 und 4.417.740 im Umlauf befindliche Aktien | | |
| zum 31. Dezember 2006 bzw. 31. Dezember 2005 | 3.402 | 3,402 |
| Kapitalrücklage | 54.734 | 54,721 |
| Eigene Anteile zum Anschaffungswert | (14.815) | (15,866) |
| Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis | 26 | - |
| Bilanzverlust | (8.082) | (13,496) |
| Summe Eigenkapital | 35.265 | 28,761 |
| Summe Passiva | 44.385 | 36,669 |

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Tausend US-Dollar (außer bei Angaben zu Aktien)

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2006 | 2005 | 2004 |
|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Umsatz | 28.469 | 25.143 | 21.358 |
| Kosten des Umsatzes | 10.839 | 9.671 | 8.283 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 17.630 | 15.472 | 13.075 |
| Betrieblicher Aufwand: | | | |
| Forschung und Entwicklung | 3.808 | 3.323 | 3.339 |
| Abzüglich Fördermittel | (316) | (312) | (610) |
| Vertrieb und Marketing | 6.605 | 6.019 | 6.541 |
| Allgemeine Verwaltung | 3.018 | 2.443 | 2.064 |
| Summe betrieblicher Aufwand | 13.115 | 11.473 | 11.334 |
| Betriebsergebnis | 4.515 | 3.999 | 1.741 |
| Finanzergebnis, netto | 1.231 | 30 | 661 |
| Gewinn vor Steuern | 5.746 | 4.029 | 2.402 |
| Ertragssteuern (Steuerguthaben) | 332 | (172) | 199 |
| Nettogewinn | 5.414 | 4.201 | 2.203 |
| Nettogewinn pro Aktie, unverwässert | 1,20 | 0,96 | 0,51 |
| Nettogewinn pro Aktie, verwässert | 1,13 | 0,90 | 0,48 |

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tausend US-Dollar

| | Gezeichnetes Kapital | Kapitalrücklage | Verrechnung aus Aktienoptionsprogramm | Eigene Anteile | Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis | Bilanzverlust | Summe Gesamtergebnis | Summe Eigenkapital |
|---|----------------------|-----------------|---------------------------------------|----------------|--------------------------------------|---------------|----------------------|--------------------|
| Stand zum 1. Januar 2004 | 3.318 | 54.749 | (263) | (15.933) | - | (19.900) | | 21.971 |
| Ausübung von Optionen | 55 | (52) | - | - | - | - | - | 3 |
| Abschreibung auf Verrechnung aus | | | | | | | | |
| Aktienoptionsprogramm | - | - | 214 | - | - | - | - | 214 |
| Jahresüberschuss | - | - | - | - | - | 2.203 | 2.203 | 2.203 |
| | | | | | | | 2.203 | |
| Stand zum 31. Dezember 2004 | 3.373 | 54.697 | (49) | (15.933) | - | (17.697) | | 24.391 |
| Ausübung von Optionen | 29 | 16 | - | - | - | - | - | 45 |
| Verkauf eigener Aktien | - | 18 | - | 67 | - | - | - | 85 |
| Rückbelastung nach Verrechnung aus | | | | | | | | |
| Aktienoptionsprogramm | - | (10) | 10 | - | - | - | - | - |
| Abschreibung auf Verrechnung aus | | | | | | | | |
| Aktienoptionsprogramm | - | - | 39 | - | - | - | - | 39 |
| Jahresüberschuss | - | - | - | - | - | 4.201 | 4.201 | 4.201 |
| | | | | | | | 4.201 | |
| Stand zum 31. Dezember 2005 | 3.402 | 54.721 | - | (15.866) | - | (13.496) | | 28.761 |
| Ausübung von Optionen | - | (569) | - | 1.051 | - | - | - | 482 |
| Aktienbasierte Vergütung im Rahmen | | | | | | | | |
| des Aktienoptionsprogramms | - | 582 | - | - | - | - | - | 582 |
| Nicht realisierter Gewinn aus Veräußerung | | | | | | | | |
| verfügbarer marktgängiger Wertpapiere | - | - | - | - | 26 | - | 26 | 26 |
| Jahresüberschuss | - | - | - | - | - | 5.414 | 5.414 | 5.414 |
| | | | | | | | 5.440 | |
| Stand zum 31. Dezember 2006 | 3.402 | 54.734 | - | (14.815) | 26 | (8.082) | | 35.265 |

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Tausend US-Dollar

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2006 | 2005 | 2004 |
|--|---------|---------|----------|
| Cash flow aus operativer Geschäftstätigkeit: | | | |
| Jahresüberschuss | 5.414 | 4.201 | 2.203 |
| Überleitung vom Gewinn zum Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit: | | | |
| Aufwand aus Veränderungen des Aktienoptionsprogramms | 582 | 39 | 214 |
| Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und Technologie | 237 | 272 | 321 |
| Abschreibung des Agios auf Wertpapiere (Zuschreibungen auf Disagios) | 4 | 51 | 205 |
| Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | (377) | (915) | (999) |
| Abnahme (Zunahme) sonstiger Forderungen und geleisteter Anzahlungen | (380) | (6) | 330 |
| Abnahme (Zunahme) an Vorräten | (219) | 738 | (1.053) |
| Latente Steuern | - | (337) | - |
| Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | (108) | (8) | 135 |
| Zunahme der Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern und der Lohn- und Gehaltsrückstellungen | 214 | 124 | 399 |
| Zunahme (Abnahme) der erhaltenen Anzahlungen, Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiger Verbindlichkeiten | 708 | 113 | (465) |
| Zunahme der Abfindungsrückstellungen, netto | 134 | 179 | 45 |
| Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit | 6.209 | 4.451 | 1.335 |
| Cash flow aus Investitionstätigkeit: | | | |
| Erlöse aus Verkauf von marktgängigen Wertpapieren | 10.235 | 7.940 | 7.505 |
| Erwerb von bis zur Endfälligkeit zu haltenden marktgängigen Wertpapieren | (1.000) | (9.496) | (10.500) |
| Erwerb von zur Veräußerung verfügb. marktgängigen Wertpapieren | (993) | - | - |
| Investitionen in Sachanlagen | (407) | (160) | (155) |
| Mittelzufluss (-abfluss) aus Investitionstätigkeit | 7.835 | (1.716) | (3.150) |
| Cash flow aus Finanzierungstätigkeit: | | | |
| Erlöse aus dem Verkauf eigener Aktien | - | 85 | - |
| Erlöse aus der Ausübung von Optionsrechten | 482 | 45 | 3 |
| Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit | 482 | 130 | 3 |
| Zunahme (Abnahme) der Zahlungsmittel | 14.526 | 2.865 | (1.812) |
| Zahlungsmittelbestand am Anfang des Jahres | 7.701 | 4.836 | 6.648 |
| Zahlungsmittelbestand am Ende des Jahres | 22.227 | 7.701 | 4.836 |