



AVT Jahresbericht Kurzfassung 2009

# Sehr geehrte Aktionäre,

Vor dem Hintergrund der schwierigen Wirtschaftslage blickt AVT auf ein bewegtes Geschäftsjahr zurück. Mit dem Abschluss der Integration von GMI im zweiten Quartal positionierten wir uns für die Nutzung von Synergien in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Support sowie Produktentwicklung. Gleichzeitig trieben wir die Diversifizierung unseres Produktangebotes voran und strafften unsere Betriebskosten.

Nach Regionen organisiert, stärken diese Aktivitäten unsere Positionierung als Anbieter von Komplettlösungen, unterstützen unsere Expansion in die gewerblichen Druckmärkte und werden es uns ermöglichen, von den hoffentlich bald besseren Marktbedingungen zu profitieren.

Zwar sollte man mit Zukunftsprognosen angesichts der jüngsten wirtschaftlichen Turbulenzen vorsichtig sein, doch zeigen sich Entwicklungen, die Investitionen unterstützen dürften, da sich verschiedene Bereiche der Druckbranche auf erneutes Wachstum vorbereiten.

Nach Aussage führender Analysten und Branchenexperten deuten bestimmte Trends auf verstärkten Preis- und Qualitätswettbewerb in der Druckbranche hin. Dazu kommt eine Nachfrage nach kleineren Auflagen durch Druckereikunden, die ihre Marktsegmente stärker differenzieren. Zusätzlich sind Just-in-Time-Lieferungen ein Thema. Diese Trends begünstigen uns in mehrfacher Hinsicht, und die ersten gemeinsamen Umsätze zeigen, dass Drucker für einen erfolgreichen Start in diesem neuen Umfeld auf AVT-Produkte setzen.

## **Wesentliche Finanzzahlen**

Der Konzernumsatz für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2009 betrug 37,2 Millionen USD und lag damit um 38% unter dem Vorjahresniveau (60,3 Millionen USD). Der Umsatz im vierten Quartal lag auf dem Niveau der beiden Vorquartale. Der Nettoverlust nach GAAP erhöhte sich jedoch im vierten Quartal, hauptsächlich aufgrund der Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten und Goodwill im Zusammenhang mit der Übernahme von GMI sowie Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern.

Der Nettoverlust für das Jahr 2009 betrug 10,7 Millionen USD, nach einem Verlust von 25,2 Millionen USD im Vorjahr. Der verwässerte Verlust je Aktie belief sich auf 2,02 USD in 2009, gegenüber einem Verlust von 4,75 USD je Aktie im Jahr 2008.

Der Integrationsprozess hat zu messbaren Einsparungen im Bereich der betrieblichen Aufwendungen geführt. Im Bereich Forschung und Entwicklung wurden außerdem die Personalaufwendungen gesenkt, ohne dabei Entwicklungsprogramme zu beeinträchtigen.

## **Wesentliche Marktentwicklungen**

Die CPC Group ist mit einer Reihe installierter AVT-Lösungen einer unserer treuesten Kunden. Im Jahr 2009 nutzte die CPC Haferkamp, Deutschland, die Fusion von AVT und GMI und entschied sich für die Aufrüstung ihrer neuen modularen Nilpeter-M04-Offsetdruckpresse für Etiketten und Verpackungen mit der vollautomatischen Inspektionsplattform PrintVision/Helios II von AVT und mit Microcolor NW von GMI, einem Remote-System zur digitalen Farbraumsteuerung der neuesten Generation. Darüber hinaus entschied sich das Unternehmen für einen AVT WorkFlow Link zur effizienten Beseitigung defekter Materials.

Die Entscheidung von CPC fiel nach ganzheitlicher Betrachtung der verschiedenen Vorteile der gemeinsamen AVT/GMI-Lösung, wie z.B. herausragende Druckqualität mit ausgezeichneter Farbbeständigkeit, optimale Druckfarbennutzung und ein hohes Maß an Automation und hoher Nutzwert. Das Endergebnis sind deutlich reduzierte Produktionskosten bei gesteigerter Leistung für den Druckkunden.

Die Entscheidung von CPC fiel nach ganzheitlicher Betrachtung der verschiedenen Vorteile der gemeinsamen AVT/GMI-Lösung,

wie z.B. herausragende Druckqualität mit ausgezeichneter Farbbeständigkeit, optimale Druckfarbennutzung und ein hohes Maß an Automation und hoher Nutzwert. Das Endergebnis sind deutlich reduzierte Produktionskosten bei gesteigerter Leistung für den Druckkunden.

Große Beachtung verdient auch ein Verkaufserfolg von AVT-GMI an einen bekannten Kunden in der Akzidenzdruckbranche. Hier bewahrheitete sich unsere strategische Erwartung, dass die Fusion unseren Absatz in diesem Bereich beleben würde. Bridge Publications, Los Angeles, der nordamerikanische Verlag der Church of Scientology, erteilte AVT/GMI einen Auftrag über das selbsttätige Farbregelungssystem ColorQuick/Clarios, das automatische Farbbregisterregelsystem PrintQuick und die vollautomatische Inspektionslösung PrintVision/Apollo Commercial für Prozesskontrolle und Qualitätssicherung.

Erwähnenswert ist auch die Tatsache, dass der Akzidenzdruckmarkt sich zunehmend der Notwendigkeit erhöhter Qualität bewusst wird. Einer der Gründe hierfür ist sicherlich die Konkurrenz mit dem Internet. Sie ist Motivation für die Drucker, zu beweisen, dass hochwertige Akzidenzdruckprodukte deutlich höhere Ansprüche an Ästhetik und Klarheit erfüllen.

Erfreulich ist auch die begeisterte Reaktion der Stratus Packaging Print Group, Ohio/USA, auf unser Produkt PrintVision/Orion. Erstmals auf der Drupa 2008 präsentiert, wird PrintVision/Orion von Stratus zur Inspektion gestanzter Verpackungszuschnitte für die Pharmaindustrie eingesetzt. Unsere Maschine arbeitet quasi ohne Unterbrechung rund um die Uhr und untersucht Millionen von Verpackungen zur vollsten Zufriedenheit von Stratus.

#### **Wesentliche Messebeteiligungen**

2009 stellten wir erfolgreich auf zwei Messen aus. Auf der Print '09 in Chicago präsentierten wir im September mit ColorQuick/Clarios und MicroColor/Mercury erstmals die Lösungen der neuesten Generation für die selbsttätige Farbregelung und die Farbfernsteuerung in Offsetdruckverfahren. In einem nahe gelegenen Kundenbetrieb fand eine Live-Vorführung der Produkte statt.

Teilnehmer und Presse lobten unsere starke Präsenz auf der LabelExpo Europe. Unser neuer PrintVision/Helios II und die Farbfernsteuerungsplattform MicroColor NW für schmale Druckbahnen fanden viel Anerkennung für ihre Produktivitätssteigerung, die Reduzierung des Druckausschusses während der Rüst- und Laufzeiten sowie der optimierten Nutzung von Druck- und Umrollmaschine. Eine interessante Entwicklung ist auch der neue ProMIS zur Anbindung von Helios II an kundenseitige ERP-Systeme im Druckbereich.

#### **Unsere Mitarbeiter**

Dieser Bericht an unsere Aktionäre wäre nicht vollständig ohne die Betonung der außerordentlichen Professionalität, Motivation und sozialen Kompetenz der Teams von AVT und GMI während der Integrationsphase. Neue betriebliche Paradigmen, Standortwechsel und veränderte Zuständigkeiten wurden durch den „menschlichen Faktor“ zu einer extremen Herausforderung – durch die Mitarbeiter zweier Unternehmen, die einander kennen und schätzen lernen und zusammenarbeiten müssen, um so ein Ganzes zu schaffen, das größer ist als die Summe seiner Teile. Ich danke unseren Mitarbeitern auf allen Ebenen weltweit für die Vision und die Entschlossenheit, dies möglich zu machen.

Insgesamt sind wir der Überzeugung, dass wir heute ein schlankeres Unternehmen sind, das sich rasch zu einem Anbieter entwickelt, der Lösungen für die verschiedensten Druckbereiche aus einer Hand bietet. Unseren Aktionären, Kunden und Mitarbeitern danken wir für die Unterstützung auf diesem Weg.

Mit freundlichen Grüßen



Shlomo Amir  
President & CEO

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Unsere Berichte an die Aktionäre, Pressemeldungen und Webcasts können zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. Zu erkennen sind solche zukunftsgerichteten Aussagen u.a. an der Verwendung solcher Wörter wie „Strategie“, „Erwartungen“, „fortdauernd“, „planen“, „annehmen“, „glauben“, „wollen“, „schätzen“, „beabsichtigen“, „Projekte“, „Ziele“, „Vorgaben“ und ähnlicher Begriffe. Ein weiteres Erkennungsmerkmal liegt in ihren inhaltlichen Bezügen, die über historische und aktuelle Tatsachen hinausgehen.

Wir können nicht gewährleisten, dass solche zukunftsgerichteten Aussagen tatsächlich erfüllt werden, 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 zugrunde gelegte 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 die Beurteilung geplanter oder weiterhin zu haltender Investition in Aktien der Advanced Vision Technology (AVT) Ltd. heranziehen. Die zukunftsgerichteten Aussagen beziehen sich neben anderen Angaben auf: Betriebsergebnisse, erwartete Cashflows, 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, dem zugehörigen Anhang und anderen Finanzinformationen in diesem Geschäftsbericht gelesen werden.

## Unsere Lösungen

Die von uns entwickelten, voll integrierten Lösungen sind modulare Systeme bestehend aus Softwareanwendungen und Hardwarekomponenten. Diese Flexibilität gestattet unseren Kunden die Erweiterung um zusätzliche Funktionen und Möglichkeiten entsprechend ihrer geschäftlichen oder betrieblichen Anforderungen.

Lösung	Markt	Verwendungszweck
PrintVision /Jupiter	Verpackung - Prozesskontrolle an der Druckmaschine	Der Branchenstandard für die Druckverlaufskontrolle. PV/Jupiter bietet überzeugende Druckinspektionsmöglichkeiten, die Produktionskosten reduzieren und die Produktqualität erhöhen. PV/Jupiter kann mit zusätzlichen Modulen wie Druckmaschinensteuerung, Farbmanagement und Strichcode-Überprüfung ausgestattet werden

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Lösung	Markt	Verwendungszweck
PrintVision/Apollo	Verpackung - 100% Qualitätssicherung	Zu 100% mit LCCD Technologie ausgestattet, bietet PV/Apollo eine Qualitätssicherungslösung, die an der Druckmaschine oder in verschiedenen Post-Press-Stadien wie Laminierung, Abrakelung oder Längsschnitt und Umrollen integriert werden kann.
PrintVision/Helios	Druckinspektion für Etiketten und schmale Druckbahnen	Moderne, vollautomatische Inspektionsplattform speziell für Etiketten und schmale Druckbahnen. Auf der Druck- oder Umrollmaschine installiert, bietet PV/Helios exzellente Prozesskontrolle & 100%ige Qualitätssicherung.
PrintVision/Argus	Verpackung - Prozesskontrolle und Qualitätssicherung an der Druckmaschine	Eine einzigartige Kombination aus Prozesskontrolle und Qualitätssicherung. PV/Argus ist die Spitzenlösung für hochwertige Verpackungsanwendungen.
pRegister		Modul für die automatische Voreinstellung und Steuerung des Registers
Presco		Modul zur automatischen Voreinstellung und Steuerung des Plattendrucks
IΔEal		Farbmessungsmodul für Hilfe bei der Farbvoreinstellung auf E- und L*a*b-Basis und Farbmanagement in Echtzeit

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Lösung	Markt	Verwendungszweck
PrintVision/Orion	Faltschachtel	Ein Qualitätssicherungssystem, das vorgefaltete Schachteln auf Druckfehler hin untersucht. PV/Orion inspiziert mit hoher Geschwindigkeit und sorgt dafür, dass fehlerhafte Schachteln in das nächste Stadium des Arbeitsablaufs kommen.
Microcolor II	Rollen- und Bogen-Offsetdruckpressen, alle Marktsegmente (gewerblich, Zeitungen, Verpackung, Etiketten)	Vollwertiges Remote-System zur digitalen Farbraumsteuerung für den Einsatz mit praktisch allen Bogen- oder Rollenoffsetpressen, wird in die Druckeinheiten integriert und ermöglicht es dem Drucker, Farbzonenschrauben automatisch fernzusteuern.
Microcolor / Mercury	Rollen- und Bogen-Offsetdruckpressen, alle Marktsegmente (gewerblich, Zeitungen, Verpackung, Etiketten)	Farbfernsteuerungslösung der nächsten Generation, arbeitet mit neuer, leistungsstarker HW- & SW-Plattform, leicht bedienbaren Berührungsbildschirmen, hohem Automatisierungsgrad und flexibler Neukonfiguration für reibungslose Aufrüstung
ColorQuick	Akzidenz- und Zeitungsdruck/ Rollenoffsetdruck	Farbregelsystem, das mit Hilfe eines Spektrometers von einer Presse gedruckte Farben misst. Das CQ-System konvertiert spektrophotometrische Daten in die branchenübliche Tintendichteinformation Status T oder E und vergleicht dann den gemessenen Wert mit den vordefinierten Zielwerten oder Standards. Das System steuert automatisch die Farbzonenschrauben

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Lösung	Markt	Verwendungszweck
		nach, wodurch Qualitätsstandards eingehalten werden. Das System senkt die Produktionskosten bei gleichzeitiger Optimierung der Druckqualität.
ColorQuick / Clarios	Gewerblicher und Zeitungsdruck / Rollen-Offsetdruck	Diese Farbsteuerungslösung basiert auf der bewährten ColorQuick-Spektraltechnologie. Sie verfügt über eine leistungsstarke HW- & SW-Plattform mit leicht bedienbarem Berührungsbildschirm, höherer Produktivität und neuen Tools.
PrintQuick	Akzidenzdruck/ Rollenoffsetdruck	Hochentwickeltes automatisches Farbbregisterregelsystem für Akzidenzdruckmaschinen
RibbonQuick	Akzidenzdruck/ Rollenoffsetdruck	Automatisches System, das die Print-to-cut- und Print-to-fold-Position von Rollenoffsetdruckerpressen bestimmt und steuert

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 2009 wurden weltweit ungefähr 2.100 PrintVision Systeme, 3.140 Microcolor-Systeme und 850 ColorQuick-Systeme installiert. Auf keinen Vertriebspartner oder Endverbraucher entfielen mehr als 10% der Umsätze in 2009 und 2008.



# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

## 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.

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 Etikettendruckmarkt zu unterstützen. Bilanziert wurde die Akquisition nach der Erwerbsmethode. Dementsprechend wurde der Kaufpreis auf Basis des Marktwertes der übernommenen Vermögensgegenstände ermittelt. Es entstand Goodwill in Höhe von 825.000 USD, der im vierten Quartal 2008 vollständig abgeschrieben wurde. (Siehe auch kritische Bilanzierungsrichtlinien.)

AVT (Germany) GmbH wurde im Jahr 2002 gegründet, um die Vermögenswerte und das operative Geschäft von GVS aufzunehmen, und wurde zur Vertriebsgesellschaft von AVT für den deutschsprachigen Raum. Seit 1. Januar 2006 fungiert AVT (Germany) GmbH als direkte Vertriebsgesellschaft für Europa. Im Juli 2007 erfolgte die Gründung von AVT EMEA (Belgium) SCRL zur Bündelung und Steuerung unserer europäischen Kundenbetreuungsaktivitäten.

Im Rahmen unserer Strategie der Diversifizierung in neue Wachstumsbereiche für Prozesskontrolltechnologien erwarb AVT Inc., eine 100%ige Tochtergesellschaft der AVT Ltd., am 1. Oktober 2007 alle ausstehenden Aktien der Graphics Microsystems Inc. (GMI) und bestimmte zugehörige geistige Eigentumsrechte für ca. 33,5 Millionen USD in bar (einschließlich Transaktionsaufwendungen in Höhe von 0,5 Millionen USD). GMI war eine US-amerikanische Aktiengesellschaft in Privathand, die Farbbregelsysteme, Farbmanagement- und Farbauswertungssoftware sowie digitale Farbfernsteuerungssysteme an führende Akzidenzdrucker- und Druckmaschinenhersteller in der ganzen Welt vertreibt. Der Kaufpreis wurde entsprechend den verschiedenen erworbenen Vermögenswerten und übernommenen Verbindlichkeiten basierend auf einer Studie eines unabhängigen Gutachters bemessen. In der Studie wurden die folgenden Marktwerte für die verschiedenen immateriellen Vermögenswerte und den Goodwill ermittelt:

- 9.766 Tausend USD entfielen auf die Technologie und werden beginnend mit dem Stichtag über die geschätzte Lebensdauer von 7 Jahren abgeschrieben, wovon 4.585 Tausend USD auf das vierte Quartal 2008 und weitere 1.620 Tausend USD auf das vierte Quartal 2009 entfielen (Siehe auch kritische Bilanzierungsrichtlinien).
- 1.137 Tausend USD entfielen auf die laufende Forschung und Entwicklung und wurden direkt am Übergangsstichtag abgeschrieben.
- 1.396 Tausend USD entfielen auf den Auftragsbestand und wurden über einen Zeitraum von 6 Monaten ab dem Übergangsstichtag abgeschrieben.
- 1.839 Tausend USD entfielen auf Kundenbeziehungen und Warenzeichen und werden beginnend mit dem Stichtag über einen Zeitraum von 10 Jahren abgeschrieben wovon 871 Tausend USD auf das vierte Quartal 2009 entfielen (Siehe auch kritische Bilanzierungsrichtlinien).
- 18.412 Tausend USD wurden dem Goodwill zugewiesen, wovon 16.367 Tausend USD auf das vierte Quartal 2008 und weitere 2.045 Tausend USD auf das vierte Quartal 2009 entfielen (Siehe auch kritische Bilanzierungsrichtlinien).



# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Das aus der Übernahme resultierende Betriebsergebnis ist ab dem Übernahmzeitpunkt 1. Oktober 2007 in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthalten.

Durch diese Übernahme erhielt AVT Zugang zu den lukrativen Akzidenz- und Zeitungsdruckmärkten. GMI vertreibt seine Produkte an führende Akzidenz-, Zeitungs- und Spezialdruckereien in den Heatset- und Coldset-Rollendruckmärkten sowie an Druckmaschinen-Erstausrüster weltweit. Außerdem beliefert GMI die Branche mit Druckmaschinensteuerungen wie beispielsweise Farbbregister-, Strang- und Schnittregisterregelungen. Durch den Erwerb von GMI haben wir unseren Marktanteil in der Druckbranche sowohl in unseren Zielmarktsegmenten als auch bei den von uns angebotenen Prozesssteuerlösungen strategisch ausgeweitet. Zu den im Kaufpreis berücksichtigten Faktoren, die zur Realisierung des Goodwills führten, zählten Synergien, der Nutzen des gestiegenen Marktanteils und der Wert der strategischen Positionierung.

Die künftigen Umsatzerlöse und Betriebsergebnisse können auf Grund einer Reihe von Faktoren quartalsweise oder jährlich schwanken. Zu diesen Faktoren zählen unter anderem: Schwankungen beim Auftragseingang 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 2009 wertete der Euro in Relation zum Dollar um ca. 3,5% auf. Im selben Zeitraum wertete der neue israelische Shekel (NIS) gegenüber dem Dollar um ungefähr 0,7% auf.

## Außerbilanzielle Transaktionen

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

## Unternehmensinformation

### Fertigung

Unsere Anlagenfertigung besteht primär in der Produktion, Montage und Erprobung von Komponenten und Baugruppen, die wir von Fremdfirmen und Subunternehmern kaufen und anschließend zu fertigen Systemen zusammenbauen. Die Fertigung unserer Verpackungs- und Etikettenprodukte erfolgt in unserem Werk in Hod Hasharon/Israel. Unsere Akzidenz- und Zeitungsdruckprodukte sowie unsere Farbbregellösungen werden im GMI-Werk in Rockwall/Texas hergestellt. Unsere Produkte werden nach branchenüblicher Standardinfrastruktur produziert und sind PC-kompatibel. Die Hardware-Elemente unserer Verpackungs- und Etikettenprodukte bestehen überwiegend aus handelsüblichen Standardkomponenten. Die Hardware-Elemente der Akzidenz- und Zeitungsdruckprodukte werden hauptsächlich im Werk in Rockwall gefertigt. Für alle Produkte verwenden wir unternehmensintern entwickelte Leiterplatten und Algorithmen sowie Bildaufnahme- und Bildanalysetechniken und die zugehörige Software. Einige der von uns eingesetzten Komponenten dürfen nur von einem einzigen Hersteller bezogen werden, während andere von zwei oder mehr Herstellern beschafft werden können. Außerdem unterhalten wir einen Bestand an einigen Komponenten und Baugruppen, um das Unterbrechungsrisiko zu begrenzen. Zu einigen bedeutenderen Herstellern unserer Komponenten unterhalten wir direkte Beziehungen. Obwohl wir bestimmte Komponenten und

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Baugruppen, die wir in unseren aktuellen Produkten einsetzen, von einer begrenzten Anzahl von Anbietern beziehen, dürften wir unserer Auffassung nach alternative Anbieter finden, sollten diese Lieferanten unsere Anforderungen nicht zeitgerecht erfüllen können.

## **Kundendienst und Kundenbetreuung**

Unser Hauptaugenmerk haben wir auf den Aufbau eines leistungsstarken Service- und Support-Teams für sämtliche Anlagen gelegt. Schwerpunkt dabei ist es, die verschiedenen Regionen, in denen wir tätig sind, in ihrer autonomen Handlungsfähigkeit zu unterstützen. In unserer Unternehmenszentrale in Israel sowie in Rockwall, Texas verfügen wir über hervorragend ausgebildete Servicetechniker, die unsere Kunden und Händler betreuen. Diese Servicetechniker bieten -- ebenso wie weitere Servicetechniker in unseren Tochterunternehmen in Nord- und Südamerika 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 Aufstellungsortes 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 davon überzeugt, dass die Entwicklung neuer und die Verbesserung bestehender Produkte ein wesentlicher Faktor unseres künftigen Erfolgs ist. 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- 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, selbsttätige Farbregelungssysteme, Farbmanagement- und Reporting-Software. Der Kundendienst erfolgt entweder direkt oder durch unsere 100%igen Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und Europa. In jeder Tochtergesellschaft arbeiten lokale Mitarbeiter in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Kundendienst. Die internationalen Marketingmaßnahmen werden von den zuständigen Marketingleitern in der Unternehmenszentrale in Israel und den Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten koordiniert. Rund 34 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.

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

## 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 die im Konzern-Jahresabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Liquiditätsslage 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:

- Umsatzerfassung
- Bestandsbewertungen
- Überprüfung der Werthaltigkeit langlebiger Vermögensgegenstände und Goodwill
- Ertragsteuern
- Aktienbasierte Vergütung

**Umsatzerfassung.** Unsere Umsatzerlöse stammen hauptsächlich aus zwei Quellen: Produktumsätze einschließlich Hard- und Software sowie Dienstleistungsumsätze, die in erster Linie Umsätze aus Hardware- und Software-Wartungsverträgen, abgerechnetem Zeit- und Materialaufwand, Beratungs- und Schulungshonoraren und dem Verkauf von Ersatzteilen umfassen. Umsätze aus Produktverkäufen werden erfasst, 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 Erfassung der Umsätze bis zur Fälligkeit der Zahlung aufgeschoben. Aufbau und Schulung werden nicht als entscheidend für die Produktleistungsfähigkeit angesehen, da hierfür keine Fachkenntnisse erforderlich sind und diese von anderen Anbietern übernommen werden können. Dementsprechend grenzen wir einen dem Marktwert des Aufbaus und der Schulung entsprechenden Betrag des Umsatzes bei Auslieferung unserer Rollenoffsetprodukte für den Akzidenz- und Zeitungsdruck aktivisch ab und erfassen diese abgegrenzten Umsätze nach Abschluss des Aufbaus und der Schulung.

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Bei einem normalen Geschäftsablauf gewähren wir unseren Kunden kein Rückgaberecht. Vereinbarungen mit bestimmten Abnahmebedingungen werden nicht eher erfasst, bis der Kunde die Annahme des Produktes oder des Services schriftlich bestätigt hat.

Umsätze aus Wartung und professionellen Services werden anteilig erfasst, 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 angemessene Marktwert wird am besten anhand des zugehörigen Preises bei Einzelverkauf ermittelt. Der Marktwert ist begrenzt auf (a) den für eine Leistung in Rechnung gestellten Preis, wenn diese getrennt verkauft wird, oder (b) bei einer bisher noch nicht getrennt verkauften Leistung den vom zuständigen Management ermittelten Preis.

**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.

**Überprüfung der Werthaltigkeit langlebiger Vermögensgegenstände, anderer immaterieller Vermögensgegenstände und Goodwill.** 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. Auf Grundlage unserer Überprüfung im 4. Quartal 2009 und im 4. Quartal 2008 bildeten wir hinsichtlich bestimmter langlebiger Vermögensgegenstände Wertberichtigungen in den Bereichen Goodwill und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände.

Bei der Beurteilung der Werthaltigkeit unserer Grundstücke, unseres Anlagevermögens, des Goodwill und sonstiger immaterieller Vermögensgegenstände müssen wir Annahmen über den geschätzten zukünftigen Cashflow 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 2009 und 2008 führten wir unsere jährliche Überprüfung der akquirierten immateriellen Vermögensgegenstände gemäß ASC 350 und ASC 360 (offiziell: Standard SFAS Nr. 142 „Goodwill und andere immaterielle Vermögensgegenstände“ bzw. SFAS Nr. 144 „Ausweis der Wertminderung oder des Abgangs langlebiger Vermögenswerte“) durch, indem wir mittels Discounted-Cashflow-Analyse den beizulegenden Zeitwert der Berichtseinheit mit ihrem Buchwert verglichen. Diese Bewertung des Marktwertes von GMI durch einen unabhängigen Prüfer ergab einen nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand von 1.620 Tausend USD bzw. 4.585 Tausend USD beim immateriellen Vermögensgegenstand Technologie im vierten Quartal 2009 bzw. 2008, einen nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand von 871 Tausend USD beim immateriellen Vermögensgegenstand Kundenbeziehungen und Warenzeichen im vierten Quartal 2009 und einen nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand von 2.045 Tausend USD bzw. 16.367 Tausend USD beim Goodwill im vierten Quartal 2009 bzw. 2008.

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Grund für den Rückgang des Buchwertes des Firmenwertes von GMI und anderer immaterieller Vermögensgegenstände ist die negative Entwicklung der Geschäftsaussichten des Unternehmens, die laut Geschäftsführung auf die weltweite Wirtschaftsschwäche zurückzuführen ist. Außerdem verbuchte das Unternehmen im 4. Quartal 2008 einen nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand von 825 Tausend USD beim Firmenwert im Zusammenhang mit der im Juni 2002 erworbenen Geiger Vision Systems GmbH (GVS).

Gemäß ASC 350 ist die Werthaltigkeit des Goodwill auf der Ebene der Berichtseinheit jährlich und unterjährig zu überprüfen, wenn ein Ereignis eintritt oder sich Umstände so ändern, dass es eher wahrscheinlich ist, dass hierdurch der Marktwert der Berichtseinheit unter den Buchwert fällt. Zu diesen Ereignissen oder Umständen könnten eine deutliche Änderung des Geschäftsklimas, rechtliche Faktoren, Betriebsleistungsindikatoren, Wettbewerb oder der Verkauf bzw. die Veräußerung eines wesentlichen Teils einer Berichtseinheit gehören. Die Überprüfung der Werthaltigkeit des Goodwill erfordert eine Reihe von Beurteilungen, darunter die Ermittlung der Berichtseinheiten, die Zuweisung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den Berichtseinheiten, die Zuweisung des Goodwill zu den Berichtseinheiten und die Ermittlung des Marktwerts jeder Berichtseinheit. Der Wertminderungstest erfolgt in zwei Schritten. Im ersten Schritt wird der Marktwert der Berichtseinheit mit dem Buchwert (inklusive Goodwill) verglichen. Wenn der Marktwert der Berichtseinheit unter dem Buchwert liegt, ist dies ein Zeichen für eine Wertminderung des Goodwill der Berichtseinheit und das Unternehmen muss den zweiten Schritt des Wertminderungstests durchführen (Bemessung). Im zweiten Schritt wird ein Wertminderungsaufwand für den Betrag erfasst, um den der Buchwert des Goodwill der Berichtseinheit den angenommenen Marktwert des Goodwill übersteigt. Wenn der Marktwert der Berichtseinheit über ihrem Buchwert liegt, entfällt der zweite Schritt. Der Marktwert jeder Berichtseinheit wird mit Hilfe eines „Discounted Cashflow“-Verfahrens ermittelt. Dieses erfordert wesentliche Beurteilungen, darunter die Ermittlung der künftigen Cashflows, die von internen Prognosen abhängt, die Ermittlung der langfristigen Wachstumsrate unseres Geschäfts, die Dauer der Cashflows und die Ermittlung unserer gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten. Änderungen dieser Einschätzungen und Annahmen könnten die Ermittlung des Marktwerts bzw. der Wertminderung des Goodwill der einzelnen Berichtseinheiten deutlich beeinträchtigen. Wir verteilen Goodwill entsprechend des erwarteten Vorteils aus der Übernahme auf die einzelnen Berichtseinheiten. Wir bewerten unsere Berichtseinheiten jährlich und weisen Goodwill, falls erforderlich, mit Hilfe eines relativen Marktwertverteilungsansatzes neu zu.

Wir werden Wertminderungstests mindestens einmal jährlich und zudem unterjährig durchführen, falls Sachverhalte darauf hindeuten, dass eine Wertminderung vorliegen könnte. Das Ergebnis einer solchen Überprüfung kann zur Erfassung zusätzlicher Verluste führen. Zum 31. Dezember 2009 lag der Buchwert unserer langlebigen Vermögensgegenstände bei 1.798 Tausend USD einschließlich Technologie & Patente, immateriellen Vermögenswerten wie Kundenbeziehungen und Warenzeichen im Zusammenhang mit der Übernahme von GMI.

Gemäß ASC 360 sind wir verpflichtet, die Werthaltigkeit langlebiger materieller und immaterieller Vermögensgegenstände mit Ausnahme von Goodwill periodisch zu überprüfen, falls Ereignisse oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert nicht eintreibbar ist. Zu den Anzeichen für eine Wertminderung zählen wesentliche Änderungen in der Art des Einsatzes unserer Vermögenswerte oder in unserer Gesamtgeschäftsstrategie, wesentliche negative Branchen- oder Wirtschaftstrends und ein wesentlicher Rückgang unseres Aktienkurses über einen längeren Zeitraum. Wird durch Vergleich der nicht abgezinsten prognostizierten künftigen Gesamtcashflows mit dem Buchwert des Vermögenswerts festgestellt, dass der Buchwert eines langlebigen Vermögenswerts nicht eintreibbar sein könnte, wird ein Wertminderungsaufwand für den Betrag erfasst, um den der Marktwert den Buchwert übersteigt. Wir ermitteln den Marktwert anhand abgezinster prognostizierter künftiger Cashflows.

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

**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 Akquisitionen, Desinvestitionen und Reorganisationen.

**Aktienbasierte Vergütung.** Aktienbasierte Vergütungen weisen wir gemäß den Bestimmungen des Standards ASC 718 (offiziell: SFAS Nr. 123(R) „Aktienbasierte Bezahlung“) aus. Entsprechend den Bestimmungen von ASC 718 zur Bewertung zum Marktwert wird der Aufwand für aktienbasierte Vergütungen basierend auf dem Marktwert der gewährten Vergütungen am Tag ihrer Gewährung ermittelt und anteilig über den erforderlichen Zeitraum der Gewährung als Aufwand erfasst. Die Ermittlung des geeigneten Marktwertmodells und die Berechnung des Marktwerts von aktienbasierten Vergütungen, für die unter anderem die Volatilität des Aktienkurses, Verfallsraten und die erwarteten Laufzeiten ermittelt werden müssen, erfordern Beurteilungen, die einen wesentlichen Einfluss auf unser Betriebsergebnis haben könnten.

**Auswirkungen von Inflations- und Währungsrisiken.** 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 Bilanzierungstichtag 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

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 gegenüber dem US-Dollar und der Lücke zwischen ihnen für die betrachteten Perioden überein:

	Geschäftsjahr zum 31. Dezember		
	2009	2008	2007
Inflation	3,9%	3,8%	3,4%
Anpassung	(0,7%)	(1,1%)	(9,0%)
Inflationslücke	4,6%	4,9%	12,4%

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 übersteigt 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.

## Organisationsstruktur

In der folgenden Tabelle sind alle unsere Tochtergesellschaften mit ihrem Namen, ihrem Sitzland und unserer Beteiligungsquote aufgeführt.

Name der Tochtergesellschaft	Sitzland	Beteiligung in Prozent
Advanced Vision Technology AVT (Germany) GmbH	Deutschland	100%
Advanced Vision Technology Inc	USA	100%
AVT EMEA SCRL	Belgien	100%
Graphics Microsystems Inc	USA	100%
Graphics Microsystems NV	Belgien	100%



# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

## Betriebsergebnis

Die folgende Tabelle zeigt ausgewählte Zahlen aus der Gewinn- und Verlustrechnung für die drei zum 31. Dezember endenden Geschäftsjahre 2009, 2008 und 2007 in Tausend US-Dollar (das Betriebsergebnis von GMI ist seit 1. Oktober 2007 in unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthalten):

	in Tausend US-Dollar		
	2009	2008	2007
	konsolidiert	konsolidiert	konsolidiert
Umsatz	37.231	60.320	39.884
Kosten des Umsatzes	21.280	33.976	16.868
Bruttoergebnis	15.951	26.344	23.016
Bruttomarge in %	42,8%	43,7%	57,7%
<b>Betrieblicher Aufwand:</b>			
Forschung und Entwicklung, netto	7.600	11.206	6.374
Vertrieb und Marketing	9.043	13.402	9.888
Allgemeine Verwaltung	5.891	8.427	4.709
Akquirierte Forschungs- und Entwicklungsprojekte	-	-	1.137
Umstrukturierungskosten	288	-	-
Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts	2.045	17.192	-
Summe betrieblicher Aufwand	24.867	50.227	22.108
Betriebsergebnis	(8.916)	(23.883)	908
Finanzergebnis, netto	(63)	(1.239)	2.844
Gewinn vor Steuern (Verlust)	(8.979)	(25.122)	3.752
Ertragsteuern (Steuervorteil)	1.727	29	(1.063)
Nettogewinn (Verlust)	(10.706)	(25.151)	4.815

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Die folgende Tabelle stellt ausgewählte Kennzahlen aus der Gewinn- und Verlustrechnung für jedes der drei Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2009, 2008 und 2007 in Prozent vom Umsatz dar:

	Geschäftsjahr zum 31. Dezember		
	2009	2008	2007
Umsatz	100%	100%	100%
Produkte	75,5	84,3	89,7
Services	24,5	15,7	10,3
Kosten des Umsatzes	57,2	56,3	42,3
Bruttoergebnis	42,8	43,7	57,7
Betrieblicher Aufwand:			
Forschung und Entwicklung, brutto	22,7	20,0	17,0
Abzüglich Fördermittel	(2,3)	(1,4)	(1,0)
Vertrieb und Marketing	24,3	22,2	24,8
Allgemeine Verwaltung	15,8	14,0	11,8
Akquirierte Forschungs- und Entwicklungsprojekte	-	-	2,8
Umstrukturierungskosten	0,8		
Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes	5,5	28,5	-
Summe betrieblicher Aufwand	66,8	83,3	55,4
Betriebsergebnis	(24,0)	(39,6)	2,3
Finanzergebnis, netto	(0,2)	(2,1)	7,1
Gewinn vor Steuern (Verlust)	(24,2)	(41,7)	9,4
Ertragsteuern (Steuervorteil)	4,6	0,0	(2,7)
Nettogewinn (Verlust)	(28,8)	(41,7)	12,1

Die Ergebnisse für 2009 und 2008 beinhalten einen nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand von 2.045 Tausend USD bzw. 17.192 Tausend USD bei Goodwill und einen nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand von 1.620 Tausend USD bzw. 4.585 Tausend USD beim immateriellen Vermögensgegenstand Technologie und in 2009 einen nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand von 871 Tausend USD bei Kundenbeziehungen und Warenzeichen. Von der Wertminderung des Firmenwerts für 2008 entfallen 16.367 Tausend USD auf die Übernahme von GMI und 825 Tausend USD auf die in 2002 übernommene Geiger Vision Systems (GVS).

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Darüber hinaus setzt sich der jährliche Abschreibungsplan für erworbene immaterielle Vermögensgegenstände in 2009 und 2008 aus Abschreibungen auf Technologie von 598 Tausend USD bzw. 1.395 Tausend USD sowie auf Kundenbeziehungen und Warenzeichen von 321 Tausend USD bzw. 79 Tausend USD (sowie Abschreibung auf Auftragsbestand von 698 Tausend USD in 2008) zusammen. Technologie und Warenzeichen werden anteilig über 7 bzw. 10 Jahre abgeschrieben, und Kundenbeziehungen werden mit Hilfe des Zuwachsverfahrens über 10 Jahre ab dem Stichtag 1. Oktober 2007 abgeschrieben. Die Hälfte des Auftragsbestands wurde im vierten Quartal 2007 abgeschrieben und der Rest im ersten Quartal 2008 (darüber hinaus wurden Forschungs- und Entwicklungsprojekte in Höhe von 1.137 Tausend USD am Stichtag der GMI-Übernahme abgeschrieben).

Die folgende Tabelle stellt ausgewählte Kennzahlen aus der Proforma-Gewinn- und Verlustrechnung dar, bereinigt um den nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand für Goodwill und übernommene immaterielle Vermögensgegenstände von 4.536 Tausend USD in 2009 und 21.777 Tausend USD in 2008 sowie um jährliche Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände von 919 Tausend USD in 2009 und 2.172 Tausend USD in 2008 (ggü. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände von 1.093 Tausend USD bzw. Abschreibungen auf Forschungs- und Entwicklungsprojekte von 1.137 Tausend USD im vierten Quartal 2007). Nicht in den Pro-Forma-Konzernabschlüssen enthalten sind aktienbasierter Vergütungsaufwand von 739 Tausend USD in 2009 bzw. 939 Tausend USD in 2008 (gegenüber 731 Tausend USD in 2007), außerordentliche Kosten für die Umstrukturierung und Integration von GMI in Höhe von 936 Tausend USD in 2009 und 1.615 Tausend USD in 2008 (gegenüber 28 Tausend USD in 2007) für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2007, 2008, und 2009 in Tausend US-Dollar.

	in Tausend US-Dollar				
	2009			2008	
	GAAP	Anpassungen	Nicht-GAAP	Nicht-GAAP	Nicht-GAAP
Umsatz	37.231		37.231	60.320	39.884
Kosten des Umsatzes	21.280	2.315	18.965	27.847	16.411
Bruttoergebnis	15.951	2.315	18.266	32.473	23.473
Bruttomarge in %	42,8%		49,1%	53,8%	58,9%
Betriebsaufwand:					
Forschung und Entwicklung, netto	7.600	369	7.231	10.741	6.251
Vertrieb und Marketing	9.043	1.441	7.602	12.236	8.970
Allgemeine Verwaltung	5.891	672	5.219	6.876	4.355
Umstrukturierungskosten	288	288	-	-	-
Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts	2.045	2.045	-	-	-
Summe betrieblicher Aufwand	24.867	4.815	20.052	29.853	19.576
Betriebsergebnis	(8.916)	7.130	(1.786)	2.620	3.897
Finanzergebnis, netto	(63)		(63)	(1.239)	2.844
Gewinn vor Steuern	(8.979)	7.130	(1.849)	1.381	6.741
Ertragsteuern (Steuervorteil)	1.727		1.727	29	(1.063)
Nettogewinn (Verlust)	(10.706)	7.130	(3.576)	1.352	7.804

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

## **Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2009 verglichen mit dem Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2008**

Das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2009 war ein Jahr der Herausforderungen, in dem wir mit den Auswirkungen der weltweiten Wirtschaftskrise konfrontiert waren. Es war ein Jahr der Konsolidierung und der Umstrukturierungsmaßnahmen zur Straffung unseres weltweiten Betriebs angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Wir sind der Überzeugung, dass unser Unternehmen bis zum Jahresende besser positioniert sein wird, um wieder zu wachsen, sobald sich die Situation in unseren Märkten verbessert hat.

### **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 2009 auf insgesamt 37,2 Millionen USD und lagen damit um 38,3% unter den Umsatzerlösen des Geschäftsjahres 2008 von 60,3 Millionen USD.

Mit 9,1 Millionen USD lagen die Umsatzerlöse im vierten Quartal 2009 auf dem Niveau des dritten Quartals 2009 und um 22,6% niedriger als im vierten Quartal 2008.

Die Umsatzerlöse aus der Produktlinie von AVT erreichten im Geschäftsjahr 2009 21,1 Millionen USD und lagen damit 30,4% unter den 30,3 Millionen USD des Jahres 2008. Die Umsatzerlöse aus der Produktlinie von GMI betrugen im Geschäftsjahr 2009 16,1 Millionen USD und lagen damit 46,2% unter den 30,0 Millionen USD des Jahres 2008.

Der Rückgang ist auf die schlechten Marktbedingungen in der zweiten Jahreshälfte 2009 zurückzuführen.

Im Bereich Services stammen die Umsatzerlöse aus Wartungsverträgen, abgerechnetem Zeit- und Materialaufwand, Beratungs- und Schulungshonoraren, Installation und Verkauf von Ersatzteilen. Die Gesellschaft erfasst die Umsätze über den Zeitraum der Vertragslaufzeit oder bei Ausführung der Dienstleistung. Der Umsatz aus dem Bereich Services belief sich im Geschäftsjahr 2009 auf insgesamt 9,1 Millionen USD (bei Gesamtumsatzerlösen von 37,2 Millionen USD) und lag damit 3,7% unter den in 2008 generierten 9,5 Millionen USD. Der Rückgang bei den Umsatzerlösen im Bereich Services ist auf die schwache Konjunktur der gesamten Branche zurückzuführen. Mit 8,8 Millionen USD lagen die in 2009 eingegangenen Dienstleistungsaufträge um 5,3% niedriger als in 2008. Die noch nicht als Umsatz erfassten Dienstleistungsaufträge werden anteilig über den Vertragszeitraum erfasst.

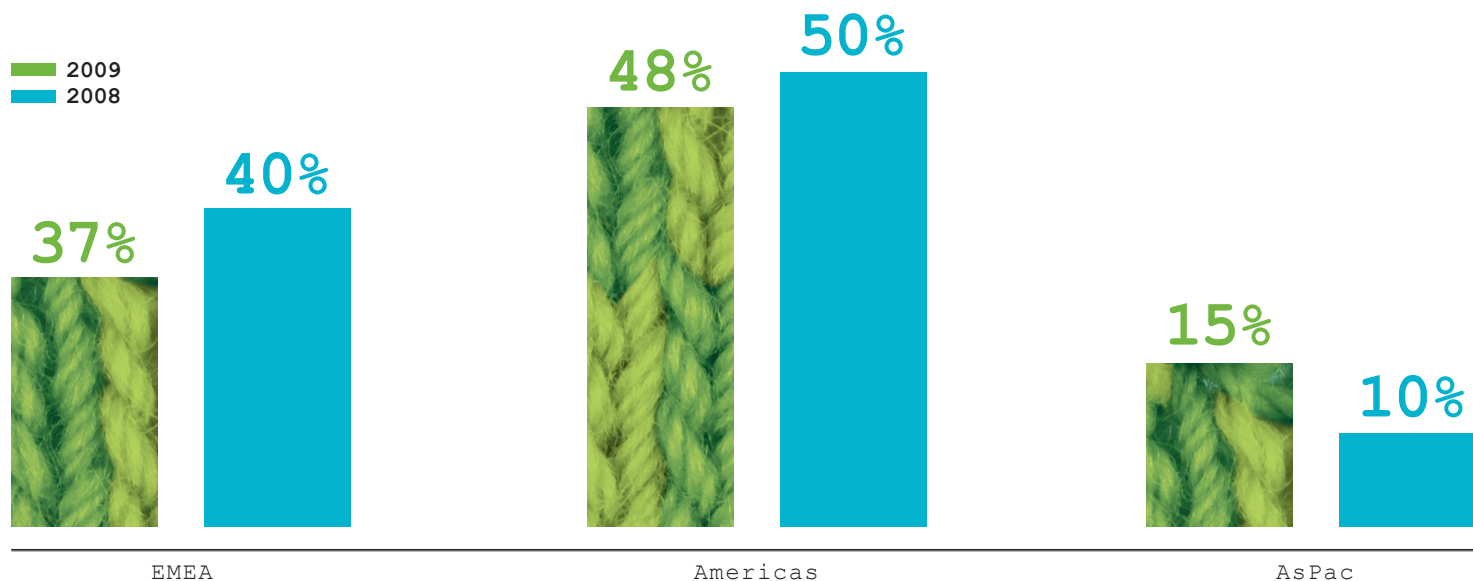
Im Geschäftsjahr 2009 beliefen sich die Auftragseingänge auf insgesamt 35,3 Millionen USD, ein Rückgang von 31,5 % gegenüber 2008, der auf die weltweite Konjunkturschwäche zurückzuführen ist. Das Verhältnis von Auftragseingängen zu Umsatzerlösen lag 2009 bei 94,7%, gegenüber 83,8% in 2008.

Zum 31. Dezember 2009 erreichte der Auftragsbestand ein Volumen von 11,5 Millionen USD, was einem Rückgang von 18,2 % gegenüber dem Auftragsbestand zum 31. Dezember 2008 entspricht, so dass wir über ein Auftragspolster von ca. einem Quartalsumsatz verfügen.

Wir schätzen, dass von diesem Auftragspolster 55 bis 70 % im ersten Quartal 2010 realisiert werden können, während sich der Rest auf die folgenden drei Quartale verteilen wird.

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Die folgende Abbildung zeigt die Aufteilung der Umsätze nach Regionen für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2009 und 2008:



In 2009 verzeichnete der amerikanische Markt einen Umsatzanteil von 48%, gegenüber 50% in 2008. EMEA (Europa, Nahost & Afrika) hingegen trugen nur 37% des Umsatzes bei, gegenüber 40% in 2008. Der in der Region Asien-Pazifik generierte Umsatz trug 15% zum Gesamtumsatz bei, gegenüber 10% in 2008. Der erhöhte Umsatzanteil der Region Asien-Pazifik ist auf die relative wirtschaftliche Stärke dieser Region zurückzuführen.

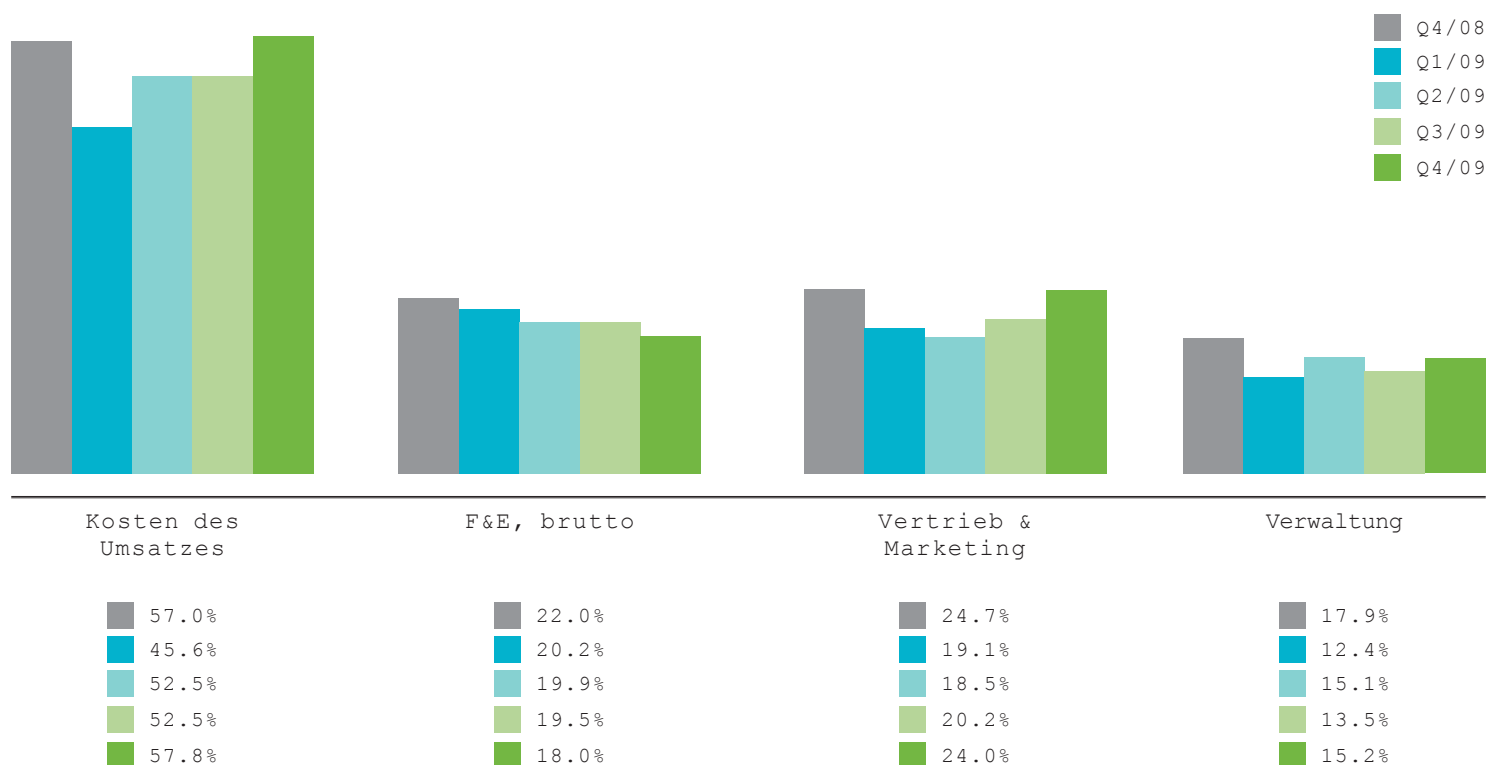
## Kosten des Umsatzes / Bruttoergebnis vom Umsatz

Die Kosten des Umsatzes beinhalten Material, Personal und die Schätzung der Kosten im Zusammenhang mit Installationen, Garantieleistungen und Training. Wir geben grundsätzlich eine einjährige Garantie an die Kunden. Eine Rückstellung, basierend auf unseren Erfahrungen und technischen Einschätzungen, wurde gebildet, um eventuell anfallende Kosten im Zusammenhang mit den Garantien zu decken, die für den 12-Monats-Zeitraum ab Abschluss der Installation gewährt werden.

In 2009 belief sich die Bruttomarge auf 42,8 %, gegenüber 43,7 % im Vorjahr. Die Proforma-Bruttomarge im Geschäftsjahr 2009 (bereinigt um den nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand, Abschreibungen auf erworbenes immaterielles Anlagevermögen, aktienbasierten Vergütungsaufwand und außerordentliche Aufwendungen für die Umstrukturierung und Integration von GMI) lag bei 49,1% gegenüber einer Proforma-Bruttomarge von 53,8% in 2008. Die Gründe für den Rückgang sind in erster Linie in der Auswirkung des Absatzrückgangs auf die Bruttomarge, dem höheren Anteil der Umsatzerlöse aus Services, die im Verhältnis zu den Produkten geringere Margen haben, in 2009 und dem ungünstigen Wechselkurs des NIS und des Euro im Verhältnis zum US-Dollar zu sehen. Schwankungen bei der Bruttomarge ergeben sich aus Änderungen des Produktmix, denn der Verkauf von Softwareoptionen erhöht generell den Preis je Plattform, während die Materialkosten gleich bleiben und damit das Bruttoergebnis verbessert wird.

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Die folgende Tabelle stellt ausgewählte Konzern-Aufwendungen (bereinigt um den nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand, Abschreibungen erworbene auf immaterielle Vermögensgegenstände, aktienbasierten Vergütungsaufwand und außerordentliche Integrations- und Umstrukturierungskosten für GMI) für die fünf Quartale zum 31. Dezember 2009, 30. September 2009, 30. Juni 2009, 31. März 2009 und 31. Dezember 2008 in Prozent vom Umsatz dar:



## Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

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.

In 2009 lag der Nettoaufwand für Forschung und Entwicklung mit 7.600 Tausend USD um 32,2% unter dem Niveau von 2008 (11.206 Tausend USD).

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Die Kosten für Forschung und Entwicklung werden teilweise ausgeglichen durch öffentliche Fördermittel. In 2009 betragen die öffentlichen Fördermittel insgesamt 848 Tausend USD, gegenüber 842 Tausend USD in 2008.

In 2009 sanken die Proforma-Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (ohne Berücksichtigung der außerordentlichen Kosten für die Integration von GMI und des aktienbasierten Vergütungsaufwands) um 32,7% auf 7.231 Tausend USD, gegenüber 10.741 Tausend USD in 2008, was hauptsächlich auf eine Reduzierung der gesamten Personalkosten (inklusive Mitarbeiterzahl und Abfindungen), die Schließung des Büros in Sunnyvale, die Rationalisierung von Entwicklungsprogrammen und eine strenge Kostenkontrolle zurückzuführen ist.

## **Ausgaben für Vertrieb und Marketing**

In 2009 betragen die Ausgaben für Marketing und Vertrieb 9.043 Tausend USD, was einem Rückgang von 32,5% gegenüber 2008 (13.402 Tausend USD) entspricht.

Die Proforma-Vertriebs- und Marketingkosten in 2009 (bereinigt um den nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand, Abschreibungen auf erworbenes immaterielles Anlagevermögen, aktienbasierten Vergütungsaufwand und außerordentliche Integrationskosten für GMI) sanken auf 7.602 Tausend USD, 37,9% weniger als im Vorjahr (12.236 Tausend USD). Die Gründe hierfür sind die Reduzierung der gesamten Personalkosten (inklusive Mitarbeiterzahl und Abfindungen), die Kürzung verschiedener Marketingaktivitäten, eine schleppende Geschäftsentwicklung und strenge Kostenkontrolle.

## **Allgemeine Verwaltungskosten**

In 2009 lagen die allgemeinen Verwaltungskosten bei 5.891 Tausend USD und gingen damit im Vergleich zum Vorjahr (8.427 Tausend USD) um 30,1% zurück.

Der Proforma-Aufwand in 2009 (ohne die Auswirkungen des aktienbasierten Vergütungsaufwands und außerordentliche Integrationskosten für GMI) sank auf 5.219 Tausend USD, 24,1% weniger als im Vorjahr (6.876 Tausend USD), was hauptsächlich auf eine Reduzierung der gesamten Personalkosten (inklusive Mitarbeiterzahl und Abfindungen), die Schließung des Büros in Sunnyvale, geringere Rückstellungen für zweifelhafte Kredite und eine strenge Kostenkontrolle zurückzuführen ist.

## **Aktienbasierte Vergütung**

Basierend auf ASC 718 bilanzieren wir seit dem 1. Januar 2006 aktienbasierte Vergütungen zu ihrem Marktwert als Aufwand. Die Vergütung wird über die entsprechende Laufzeit verbucht. Die Berechnung des Ertrags basiert auf der Monte-Carlo-Simulation. Die aktienbasierten Vergütungen beliefen sich in 2009 auf insgesamt 739 Tausend USD, gegenüber 939 Tausend USD in 2008.



# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

## **Betriebsergebnis und Jahresüberschuss**

Der Verlust für das gesamte Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2009 betrug 10.706 Tausend USD oder 2,02 USD pro Aktie (verwässert). Im Geschäftsjahr 2008 dagegen betrug der Periodenverlust 25.151 Tausend USD oder 4,75 USD pro Aktie (verwässert).

Auf Proforma-Basis (d.h. bereinigt um den nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand, Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögensgegenstände, aktienbasierten Vergütungsaufwand und außerordentliche Integrations- und Umstrukturierungskosten für GMI) wurde in 2008 ein Defizit von 3.576 Tausend USD erzielt. Dem gegenüber steht ein Proforma-Jahresüberschuss von 1.352 Tausend USD in 2008.

Der konsolidierte Jahresüberschuss für 2009 beinhaltet eine Wertberichtigung von 1.660 Tausend USD auf aktive latente Steuern verglichen mit einer Wertberichtigung von 629 Tausend USD für 2008.

Die Gesamtsumme der nicht in der Darstellung des Pro-forma-Finanzergebnisses enthaltenen Positionen (Wertminderungsaufwand, Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen, aktienbasierten Vergütungsaufwand und außerordentliche Aufwendungen für die GMI-Integration) beläuft sich im Jahr 2009 auf 7.130 Tausend USD gegenüber 26.503 Tausend USD in 2008.

Das konsolidierte Pro-forma-Betriebsergebnis (bereinigt um sämtliche o.g. Aufwendungen) ging von einem Gewinn von 2.620 Tausend USD in 2008 auf einen Verlust von 1.786 Tausend USD im Jahr 2009 zurück. Der Rückgang des Pro-forma-EBIT im Jahr 2009 ist hauptsächlich auf geringere Produktumsätze in Kombination mit der niedrigeren Bruttomarge zurückzuführen.

Der konsolidierte Pro-forma-Betriebsaufwand betrug 53,9% des Gesamtumsatzes im Geschäftsjahr 2009 gegenüber 49,5% im Vorjahr.

Das Proforma-EBITDA in 2009 (ohne aktienbasierten Vergütungsaufwand und außerordentliche Integrations- und Umstrukturierungskosten für GMI) war ein Verlust von 962 Tausend USD gegenüber einem Gewinn von 3.460 Tausend USD in 2008.

## **Finanzaufwand, netto**

Der Finanzaufwand setzt sich zusammen aus Zinseinnahmen auf Termineinlagen abzüglich Zinsaufwand auf Kreditlinien und Wechselkursdifferenzen. Die Netto-Finanzaufwendungen beliefen sich in 2009 auf 63 Tausend USD, gegenüber 1.239 Tausend USD im Vorjahr.

Der Rückgang des Finanzergebnisses resultiert primär aus der Abwertung des israelischen Shekel gegenüber dem US Dollar. Die Erträge aus dem Finanzbereich beliefen sich in 2009 auf 17 Tausend USD, im Vergleich zu 282 Tausend USD in 2008. Zusätzliche Nettoaufwendungen in Höhe von 80 Tausend USD entstanden durch Wechselkursdifferenzen zuzüglich Zinsen und Bankgebühren.

## **Steuern**

Wir unterhalten Betriebsstätten in verschiedenen Steuergebieten und unterliegen der Prüfung in diesen Zuständigkeitsbereichen. Im Jahr 2006 haben wir für AVT eine Untersuchung zu Transfer-Preisen in den USA durchgeführt. Für die Produktlinien von AVT und GMI haben wir 2008 in Deutschland eine Untersuchung zu Transfer-Preisen durchgeführt. Die Empfehlungen und Schlussfolgerungen aus diesen Untersuchungen wurden in unsere Steuerschätzung eingearbeitet.

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Nach unserer Ansicht wurden im Konzernabschluss ausreichende Rückstellungen und Forderungen für Ertragsteuern gebildet. Diese Rückstellungen und Forderungen berücksichtigen die in Israel am 1. Januar 2003 in Kraft getretene Steuerreform und mögliche Steuerverbindlichkeiten in anderen Steuergebieten.

Am Ende des Geschäftsjahres 2009 stellte die Geschäftsführung angesichts der anhaltenden Wirtschaftskrise und der ungewissen Zukunftsaussichten fest, dass die Realisierung bestimmter zuvor berichteter latenter Steueransprüche unwahrscheinlich ist, was eine Wertberichtigung von 1.660 Tausend USD für unsere aktiven latenten Steuern nach sich zog (gegenüber einer Wertberichtigung von 629 Tausend USD zum Ende 2008).

## **Liquidität und Kapitalausstattung**

Zum 31. Dezember 2009 betrug das Umlaufvermögen insgesamt 25,3 Millionen USD einschließlich Barmittel und kurzfristige Einlagen in Höhe von 11,1 Millionen USD im Vergleich zu Barmitteln und Finanzanlagen in Höhe von 13,1 Millionen USD zum 31. Dezember 2008.

In 2009 wurden 1.507 Tausend USD aus den liquiden Mitteln für die laufende Geschäftstätigkeit benötigt, gegenüber einem Mittelabfluss von 2.906 Tausend USD in 2008.

In 2009 betragen die Nettoinvestitionen in Anlagevermögen 484 Tausend USD, nach 857 Tausend USD im Vorjahr. Das Unternehmen generierte in 2009 keine Mittel aus Finanzierungstätigkeit, verglichen mit Nettobarmitteln aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von 215 Tausend USD in 2008.

Wir konzentrieren uns auf das Management unseres Betriebskapitals, vor allem auf die Beibehaltung des relativ kurzen Zeitraums bis zum Forderungseingang (Days Sales Outstanding – „DSO“) und geringer Vorräte. Die DSO betragen per 31. Dezember 2009 54 Tage, im Vergleich zu 53 Tagen zum Geschäftsjahresende am 31. Dezember 2008.

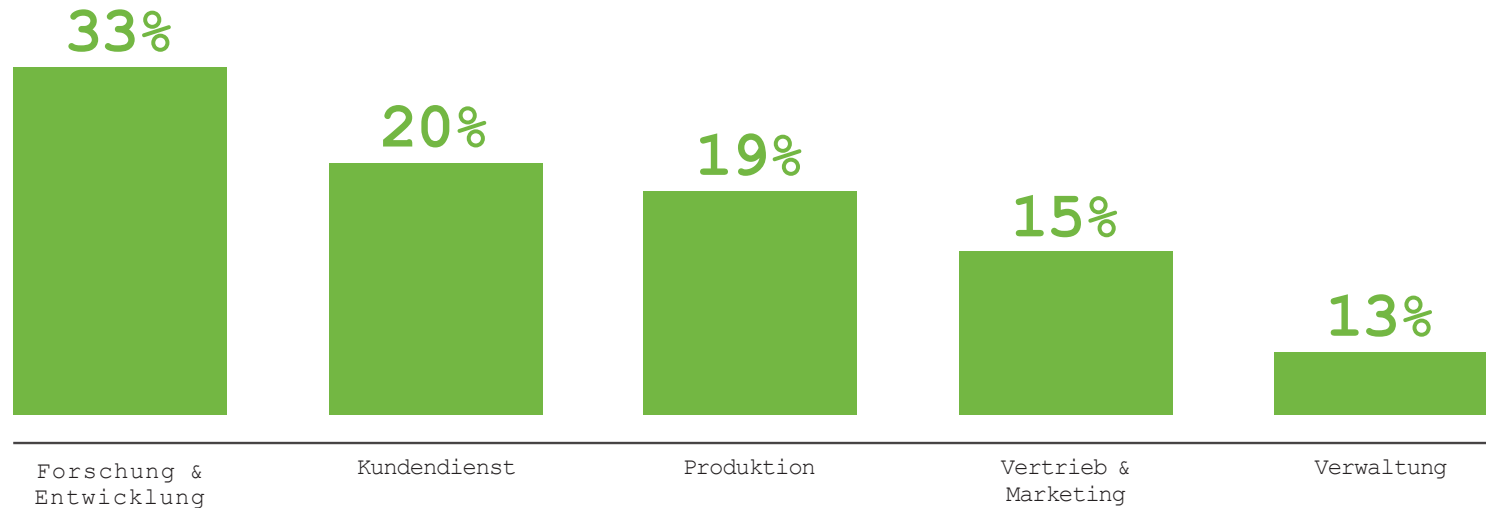
## **Mitarbeiter**

Unsere Mitarbeiter bleiben unser wichtigstes Kapital, um unsere technologische Führungsposition zu behaupten und herausragenden Kundenservice zu bieten. Wiederholt hat unser engagiertes Team gezeigt, dass es unsere Vision teilt. Dementsprechend motiviert, innovativ und engagiert arbeitet es für die Kundenzufriedenheit, für uns der Haupterfolgsfaktor für ein gesundes Wachstum.

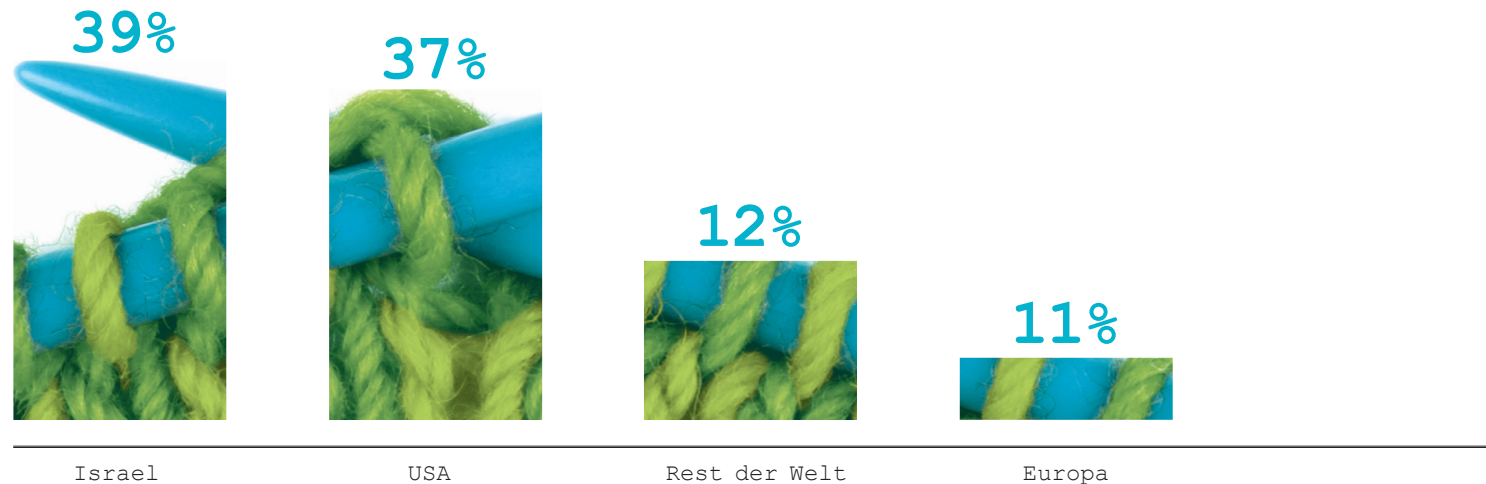
Zum 31. Dezember 2009 beschäftigte AVT weltweit 225 Mitarbeiter, gegenüber 280 Beschäftigten zum 31. Dezember 2008.

# Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Auf die einzelnen Bereiche teilen sich die Mitarbeiter wie folgt auf:



Unsere Mitarbeiter sind über unsere Niederlassungen in den folgenden Regionen tätig:



# Konzernbilanz

in Tausend US-Dollar  
31. Dezember,

	2009	2008
<b>AKTIVA</b>		
<b>UMLAUFVERMÖGEN:</b>		
Liquide Mittel	\$6.114	\$13.105
Kurzfristige Einlagen	5.000	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (abzüglich Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen von \$ 710 und \$ 695 zum 31. Dezember 2009 bzw 31. Dezember 2008)	5.554	8.688
Vorräte	6.017	7.133
Sonstige Forderungen und Rechnungsabgrenzungsposten	2.638	3.242
Latente Ertragssteuern	-	1.191
<b>Summe Umlaufvermögen</b>	<b>25.323</b>	<b>33.359</b>
<b>LANGFRISTIGE FINANZANLAGEN:</b>		
Latente Ertragssteuern	-	469
Fonds für Abfindungszahlungen	2.015	1.901
<b>Summe langfristige Finanzanlagen</b>	<b>2.015</b>	<b>2.370</b>
<b>SACHANLAGEVERMÖGEN, NETTO</b>	<b>1.751</b>	<b>2.090</b>
<b>SONSTIGE LANGFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE:</b>		
Immaterielle Vermögenswerte, netto	1.740	5.151
Goodwill	-	2.045
<b>Summe sonstige langfristige Vermögensgegenstände</b>	<b>1.740</b>	<b>7.196</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>\$30.829</b>	<b>\$45.015</b>

# Konzernbilanz

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

	2009	2008
<b>PASSIVA</b>		
<b>KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN:</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	\$1.475	\$1.658
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus Lohn- und Gehaltsrückstellungen	1.891	3.178
Erhaltene Anzahlungen und abgegrenzte Umsätze	3.672	5.943
Aufwandsabgrenzungen und andere Verbindlichkeiten	4.455	4.781
Summe der kurzfristigen Verbindlichkeiten	11.493	15.560
<b>ABFINDUNGSRÜCKSTELLUNGEN</b>	2.972	3.124
<b>EIGENKAPITAL:</b>		
Gezeichnetes Kapital -		
Stammaktien mit 2 New Israeli Shekels (NIS) Nennwert: 30.000.000 genehmigte		
Aktien zum 31. Dezember 2009 und 31. Dezember 2008; 6.296.898 ausgegebene		
Aktien zum 31. Dezember 2009 und 31. Dezember 2008; 5.320.349 und 5.306.795		
im Umlauf befindliche Aktien zum 31. Dezember 2009 bzw. 31. Dezember 2008	3.402	3.402
Kapitalrücklage	61.771	61.054 *)
Eigene Anteile zum Anschaffungswert - 976,549 und 990,103 Aktien zum		
31. Dezember 2009 und 31. Dezember 2008	(8.229)	(8.343)
Bilanzverlust	(40.580)	(29.782) *)
Summe Eigenkapital	16.364	26.331
Summe Passiva	\$30.829	\$45.015

\*) umgebucht

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Tausend US-Dollar (außer bei Angaben zu Aktien)  
Gesamtjahr zum 31. Dezember

	2009	2008	2007
<b>Umsatz:</b>			
Produkte	\$28.121	\$50.861	\$35.776
Services	9.110	9.459	4.108
Summe Umsatzerlöse	37.231	60.320	39.884
<b>Kosten des Umsatzes:</b>			
Produkte	12.543	23.244	10.616
Services	8.737	10.732	6.252
Summe Kosten des Umsatzes	21.280	33.976	16.868
Bruttoergebnis vom Umsatz	15.951	26.344	23.016
<b>Betrieblicher Aufwand:</b>			
Forschung und Entwicklung	8.448	12.048	6.777
Abzüglich Fördermittel	(848)	(842)	(403)
Vertrieb und Marketing	9.043	13.402	9.888
Allgemeine Verwaltung	5.891	8.427	4.709
Akquirierte Forschungs- und Entwicklungsprojekte	-	-	1.137
Umstrukturierungskosten	288	-	-
Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes	2.045	17.192	-
Summe betrieblicher Aufwand	24.867	50.227	22.108
Betriebsergebnis	(8.916)	(23.883)	908
Finanzergebnis, netto	(63)	(1.239)	2.844
Gewinn vor Steuern (Verlust)	(8.979)	(25.122)	3.752
Ertragssteuern (Steuervorteil)	1.727	29	(1.063)
Nettogewinn (Verlust)	\$ (10.706)	\$ (25.151)	\$ 4.815
Nettogewinn pro Stammaktie (Verlust)	\$ (2,02)	\$ (4,75)	\$ 0,95
Nettogewinn pro Stammaktie, verwässert (Verlust)	\$ (2,02)	\$ (4,75)	\$ 0,90

# Eigenkapitalveränderungsrechnung

in Tausend US-Dollar

	Gezeichnetes Kapital	Kapital rücklage	Eigene Anteile	Sonstige erfolgsneutrale Eigenkapitalverän- derung	Bilanzverlust	Summe Gesamtveränderung Eigenkapital	Summe Eigenkapital
Stand zum 1. Januar, 2007	3.402	55.215*)	(14.815)	26	(8.563) *		35,265
Anwendung FASB Interpretation Nr. 48	-	-	-	-	(622)		(622)
<b>Eröffnungsbilanz zum</b>							
1. Januar 2007 wie angepasst	3.402	55.215	(14.815)	26	(9.185)		34.643
<b>Ausgabe eigener Aktien mittels</b>							
Ausübung von Optionen	-	(162) *)	856	-	(124) *)		570
<b>Verkauf eigener Aktien durch</b>							
Privatplatzierung	-	4.412	5.183	-	-		9.595
<b>Aktienbasierte Vergütung im Rahmen</b>							
des Aktienoptionsprogramms	-	731	-	-	-		731
<b>Realisierter Gewinn aus zur Veräußerung</b>							
gehaltenen marktgängigen Wertpapieren	-	-	-	(26)	-	(26)	(26)
Jahresüberschuss	-	-	-	-	4.815	4.815	4.815
						4.789	
Stand zum 31. Dezember 2007	3.402	60.196	(8.776)	-	(4.494)		50.328
<b>Ausgabe eigener Aktien mittels</b>							
Ausübung von Optionen	-	(81) *)	433	-	(137) *)		215
<b>Aktienbasierte Vergütung im Rahmen</b>							
des Aktienoptionsprogramms	-	939	-	-	-		939
Jahresfehlbetrag	-	-	-	-	(25.151)	(25.151)	(25.151)
						(25.151)	
Stand zum 31. Dezember 2008	3.402	61.054	(8.343)	-	(29.782)		26.331
<b>Ausgabe eigener Aktien mittels</b>							
Ausübung von Optionen	-	(22)	114	-	(92)		-
<b>Aktienbasierte Vergütung im Rahmen</b>							
des Aktienoptionsprogramms	-	739	-	-	-		739
Jahresfehlbetrag	-	-	-	-	(10.706)	(10.706)	(10.706)
						(10,706)	
Stand zum 31. Dezember 2009	3.402	61.771	(8.229)	-	(40.580)		16.364

\*) umgebucht



# Konzern-Kapitalflussrechnung

in Tausend US-Dollar  
Gesamtjahr zum 31. Dezember

	2009	2008	2007
<b>Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit</b>			
Jahresüberschuss (Verlust)	\$ (10.706)	\$ (25.151)	\$ 4.815
Überleitung vom Gewinn (Verlust) zum Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit			
Aufwand aus Veränderungen des Aktienoptionsprogramms	739	939	731
Realisierter Verlust aus Wertpapieren, netto	-	-	135
Abschreibung auf Sachanlagevermögen	823	840	457
Abschreibung auf immaterielles Anlagevermögen	919	2.172	1.093
Veräußerungsverlust	-	23	-
Akquirierte Forschungs- und Entwicklungsprojekte	-	-	1.137
Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes und anderer immaterieller Vermögensgegenstände	4.537	21.777	-
Abschreibung des Agios auf Wertpapiere und Disagio-Zuwachs	-	-	(7)
Abnahme (Zunahme) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	3.134	811	364
Abnahme (Zunahme) der Vorräte	1.116	(965)	(618)
Abnahme (Zunahme) sonstiger Forderungen und geleisteter Anzahlungen	604	173	(893)
Zunahme latenter Ertragssteuern, netto	1.660	-	(1.761)
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(183)	(284)	(898)
Abnahme (Zunahme) der Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus Lohn- und Gehaltsrückstellungen	(1.287)	(814)	1.255
Abnahme der erhaltenen Anzahlungen und abgegrenzten Umsätze	(2.271)	(1.028)	(414)
Abnahme (Zunahme) der Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen Verbindlichkeiten	(326)	(1.515)	2.553
Zunahme (Abnahme) der Abfindungsrückstellungen, netto	(266)	116	284
<b>Mittelabfluss (-zufluss) aus operativer Geschäftstätigkeit</b>	<b>(1.507)</b>	<b>(2.906)</b>	<b>8.233</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit:</b>			
Investitionen in kurzfristige Einlagen	(5.000)	-	-
Erlöse aus Verkauf/Einlösung von fälligen Wertpapieren	-	-	8.500
Erlöse aus Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren marktgängigen Wertpapieren	-	-	1.406
Erwerb von zur Veräußerung verfügbaren marktgängigen Wertpapieren	-	-	(548)
Erwerb von Immobilien und Ausrüstung	(484)	(857)	(455)
Akquisition von GMI, nach Abzug der liquiden Mittel	-	-	(32.875)
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(5.484)</b>	<b>(857)</b>	<b>(23.972)</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit:</b>			
Erlöse aus dem Verkauf eigener Aktien	-	-	9.595
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	-	215	570
<b>Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-</b>	<b>215</b>	<b>10.165</b>
Abnahme der Zahlungsmittel	(6.991)	(3.548)	(5.574)
Zahlungsmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	13.105	16.653	22.227
Zahlungsmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres	6.114	13.105	16.653
<b>Zusätzliche Offenlegung der Cashflow-Informationen:</b>			
Im Laufe des Jahres gezahlte Körperschaftssteuer	\$ 66	\$ 582	\$ 460

# Erläuterungen zum Konzernabschluss

in Tausend US-Dollar  
Gesamtjahr zum 31. Dezember 2009

---

## Übernahme von GMI:

---

Angenommener Fair Value der Vermögens- und Schuldenwerte (netto) zum Erwerbszeitpunkt:	
Sachanlagen	\$1.448
Technologie	9.766
Forschungs- und Entwicklungsprojekte	1.137
Kundenliste	1.405
Auftragsbestand	1.396
Markenzeichen	434
Goodwill	18.412
Umlaufvermögen, netto (ohne liquide Mittel)	(685)
Latente Ertragssteuern, netto	(438)
	\$32.875

---





**AVT**

Advanced Vision Technology Ltd.