

AVT / Ausgabe No.4 / 2010

Quote”

12 - Monatsbericht (Kurzfassung)

1. Januar - 31. Dezember 2010

Sehr geehrte Aktionäre, der

Druckmarkt erholt sich langsam, aber stetig. Es erfolgen wieder Investitionen in neue Anlagen und Maschinen, die die Produktivität und damit die Wettbewerbsfähigkeit steigern. AVT ist in diesem Umfeld ideal positioniert, um die aktuellen Herausforderungen und Trends zu bedienen. Hierzu zählen Kleinauflagen, die Forderung nach optimaler Materialausnutzung bei immer anspruchsvolleren Qualitätsanforderungen sowie die Integration neuer Funktionen wie Braille und variable Daten in den klassischen Druckprozess.

Nach zwei Jahren, in denen wir mit der so genannten „großen Rezession“ zu kämpfen hatten, war 2010 wieder ein Wachstumsjahr für AVT. Der beste Indikator für unsere positive Geschäftsentwicklung sind die Auftragseingänge, die im letzten Jahr um 22,5 % zunahmen. Wir erzielten verbesserte Ergebnisse in allen Marktsegmenten, insbesondere aber auf den Verpackungs- und Etikettenmärkten. Eine langsame Erholung dieser Märkte setzte Ende 2009 ein und dauerte im letzten Jahr an. Der gewerbliche Druckmarkt hinkt ein wenig hinterher, wobei eine Belebung für 2011 erwartet wird. Wir erzielten überall auf der Welt positive Ergebnisse. Was unsere beiden wichtigsten Regionen betrifft, so setzte die konjunkturelle Belebung in Europa früher ein als in den USA. Seit dem zweiten Halbjahr 2010 ist eine positive Tendenz auch in der Region Nordamerika deutlich sichtbar. Das

stärkste Wachstum verzeichnete 2010 die Region Lateinamerika, die rund 10 % zum Auftragseingang beitrug.

Die erfreulichste Entwicklung für AVT ist jedoch sicherlich die Rückkehr zur Rentabilität.

Während der Wirtschaftskrise haben wir unsere Betriebsausgaben reduziert und dadurch die Gewinnschwelle deutlich gesenkt. Mit dem Anstieg unserer Umsätze im letzten Jahr schafften wir die Rückkehr zur Rentabilität. 2011 gehen wir als stärkeres und schlankeres Unternehmen an den Start und werden bereits mit einem moderaten Umsatzwachstum eine beträchtliche Ergebnissteigerung erzielen.

AVT ist in der Druckindustrie der eindeutige Marktführer bei der automatischen Inspektion und der Druckkontrolle. Wir

verfügen über die besten Produkte und damit über Tausende zufriedener Kunden in den jeweiligen Kategorien. Erreicht haben wir diese Position durch gezielte Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen und konsequenten Kundenservice.

Die Wirtschaft im 21. Jahrhundert ist geprägt von globalem Wettbewerb. Es ist nicht länger ausreichend, der „Beste“ in seinem Gebiet zu sein, sondern man muss in punkto Qualität, Preis, Angebotsvielfalt, Schnelligkeit und Pünktlichkeit weltweit erfolgreich agieren. Dies gilt insbesondere in der Druckindustrie. Im Rahmen unseres kontinuierlichen Kundendialogs können wir die Bedürfnisse unserer Kunden vor dem Hintergrund spezifischer Markttrends gezielt erfüllen und ermöglichen dabei stufenweise Investitionen in Effizienz und Qualität.

Dies erfordert eine zweigleisige Entwicklungsstrategie. Einerseits entwickeln wir Plattformen der neuen Generation sowohl für etablierte als auch für neue Marktsegmente. Andererseits führen wir kontinuierlich neue Module zur Erweiterung und Optimierung bestehender Plattformen ein. Unsere Kunden wissen, dass ihre Investitionen in eine AVT-Plattform eine längere Lebensdauer sowie einen wichtigen Wettbewerbsvorsprung bedeuten. Alle unsere Kunden können ihre AVT-Lösungen auch Jahre nach der Anschaffung mit unseren neuesten Angeboten erweitern und aufwerten. Potenzielle Kunden ziehen aus

unserer Erfolgsbilanz die Gewissheit, eine langfristige Geschäftsbeziehung einzugehen, in der ihre Geschäftsinteressen optimal berücksichtigt werden. Diese Strategie stärkt die führende Position von AVT auf unseren aktuellen Märkten.

Mit Blick in die Zukunft bin ich überzeugt, dass unsere kundenorientierten Innovationen und Supportleistungen auch weiterhin entscheidende Werte darstellen werden. Diese Strategie begründet unsere führende Marktposition und ist der Schlüssel zur erfolgreichen Nutzung neuer Chancen. Unsere Mitarbeiter ziehen Motivation aus unserer Vision, während unsere Aktionäre und das Management die Bemühungen um Werthaltigkeit und Spitzenleistung unterstützen.

Mit freundlichen Grüßen



Shlomo Amir
President & Chief Executive Officer

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.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

| 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. |
| 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, Abakelung 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 und 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 & iReg | | Modul für die automatische Voreinstellung und Steuerung des Registers. Das neue iReg-Modul mit einfachem Click-and-Drag-System erfordert keine speziellen Zielvorgaben zur Steuerung des Registers. |
| Presco | | Modul zur automatischen Voreinstellung und Steuerung des Plattendrucks. |

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

| Lösung | Markt | Verwendungszweck |
|---------------------|---|---|
| IΔEal | | Farbmessungsmodul für Hilfe bei der Farbvoreinstellung auf E- und L*a*b-Basis und Farbmanagement in Echtzeit. |
| SpectraLab | Verpackung | Das Neueste im Bereich der absoluten Farbmessstechnologie für den Verpackungsmarkt. Ein Farbmessgerät als Ergänzung der PrintVision-Produkte, das mit Hilfe eines 31-Kanal-Spektrophotometers spektrale L*a*b*-Werte misst und bewertet. Das einzige Inline-Gerät in der Branche, das nach ISO-Norm kalibriert ist. |
| 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 (Akzidenzen, 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. |
| PrintVision/Neptune | Akzidenzdruck | Die neueste vollautomatische Inspektionsplattform von AVT, die die spezifische Rollen-Offset- und Akzidenz-Anwendung unterstützt. Bei Akzidenzdruckmaschinen sorgt PV/Neptune für exzellente Prozesskontrolle und 100%ige Qualitätssicherung. |

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

| Lösung | Markt | Verwendungszweck |
|--------------------|---|--|
| Microcolor/Mercury | Rollen- und Bogen-Offsetdruckpressen, alle Marktsegmente (Akzidenzen, 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 nach, wodurch Qualitätsstandards eingehalten werden. Das System senkt die Produktionskosten bei gleichzeitiger Optimierung der Druckqualität. |
| ColorQuick/Clarios | Akzidenz- und Zeitungsdruck / Rollenoffsetdruck | 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 Farbregisterregelsystem für Akzidenzdruckmaschinen |
| RibbonQuick | Akzidenzdruck/ Rollenoffsetdruck | Automatisches System, das die Print-to-cut- und Print-to-fold-Position von Rollenoffsetdruckerpressen bestimmt und steuert. |

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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 2010 wurden weltweit ungefähr 2.370 PrintVision Systeme, 3.200 Microcolor-Systeme und 880 ColorQuick-Systeme installiert. Auf keinen Vertriebspartner oder Endverbraucher entfielen 2010 und 2009 mehr als 10% der Umsätze.

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 Etikettendruck-Markt 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 Tausend 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.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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 Millionen USD auf das vierte Quartal 2008 und weitere 1,620 Millionen 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).

Das aus der Übernahme resultierende Betriebsergebnis ist ab dem Übernahmezeitpunkt 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

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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 wirtschaftliche Bedingungen. Wechselkursschwankungen beeinflussen unsere Ergebnisse, da sowohl Umsätze als auch Kosten in anderen Währungen als US-Dollar anfallen, hauptsächlich in Euro. In 2010 wertete der Euro in Relation zum Dollar um ca. 7,4% ab. Im selben Zeitraum wertete der Neue Israelische Shekel (NIS) gegenüber dem Dollar um 6,0% 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 Farbegellösungen 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 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

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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 unterstützt 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 Farbgelungssysteme, 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 35 Mitarbeiter des Unternehmens sind mit dem internationalen Vertrieb

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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 die im Konzern-Jahresabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Liquiditätslage 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

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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.

Im 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.

iger 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

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

in den Bereichen Goodwill und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände. Aus dem Wertminderungstest im vierten Quartal 2010 entstand kein Wertminderungsaufwand.

Bei der Beurteilung der Werthaltigkeit unserer Grundstücke, unseres Anlagevermögens, des Goodwills und sonstiger immaterieller Vermögensgegenstände müssen wir Annahmen über den geschätzten zukünftigen Cashflow und andere Faktoren, um den Marktwert des entsprechenden Postens zu bestimmen. 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 2010, 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. Da der Buchwert den Zeitwert in 2009 und 2008 überstieg, wurde der zweite Schritt des Wertminderungstests unternommen, um den Wertminderungsaufwand zu berechnen. 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.

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

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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 2010 lag der Buchwert unserer langlebigen Vermögensgegenstände bei 1.443 Tausend USD einschließlich Technologie & Patente, immateriellen Vermögenswerten wie Kundenbeziehungen und Warenzeichen im Zusammenhang mit der Übernahme von GMI. Im vierten Quartal 2010 durchgeführte Wertminderungstests zeigten, dass der abgezinste prognostizierte künftige Cashflow den Buchwert der immateriellen Vermögensgegenstände überstieg, so dass kein Wertminderungsaufwand für das Geschäftsjahr 2010 angesetzt wurde.

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 erzielbar 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 abgezinnten prognostizierten künftigen Gesamtcashflows mit dem Buchwert des Vermögenswerts festgestellt, dass der Buchwert eines langlebigen Vermögenswerts nicht erzielbar sein könnte, wird ein Wertminderungsaufwand für den Betrag erfasst, um den der Marktwert

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

den Buchwert übersteigt. Wir ermitteln den Marktwert anhand abgezinster prognostizierter künftiger Cashflows.

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 ist abhängig von der Erfüllung der in diesem Gesetz vorgegebenen Bedingungen.

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,

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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 Bilanzierungsstichtag gültigen Wechselkurs umgerechnet. Die sich aus dieser Umrechnung ergebenden Gewinne bzw. Verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Erträge bzw. Aufwendungen ausgewiesen.

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 | | |
|-----------------|--------------------------------|--------|--------|
| | 2010 | 2009 | 2008 |
| Inflation | 2,7% | 3,9% | 3,8% |
| Anpassung | (6,0%) | (0,7%) | (1,1%) |
| Inflationslücke | 8,7% | 4,9% | 4,9% |

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.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Organisationsstruktur

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

| Name der Tochtergesellschaft | Geschäftssitz | Beteiligung in Prozent |
|---|---------------|------------------------|
| Advanced Vision Technology AVT (Germany) GmbH | Germany | 100% |
| Advanced Vision Technology Inc | USA | 100% |
| AVT EMEA CVBA | Belgium | 100% |
| Graphics Microsystems Inc | USA | 100% |

Die folgende Tabelle zeigt ausgewählte Zahlen aus der Gewinn- und Verlustrechnung für die drei zum 31. Dezember endenden Geschäftsjahre 2010, 2009 und 2008 in Tausend US-Dollar:

| | in Tausend US-Dollar | | |
|---|----------------------|-----------------|-----------------|
| | 2010 | 2009 | 2008 |
| Umsatz | 39.681 | 37.231 | 60.320 |
| Herstellungskosten des Umsatzes | 20.045 | 21.280 | 33.976 |
| Bruttoergebnis | 19.636 | 15.951 | 26.344 |
| Bruttomarge in % | 49,5% | 42,8% | 43,7% |
| Betrieblicher Aufwand: | | | |
| Forschung und Entwicklung, netto | 6.356 | 7.600 | 11.206 |
| Vertrieb und Marketing | 8.217 | 9.043 | 13.402 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | 4.707 | 5.891 | 8.427 |
| Umstrukturierungskosten | - | 288 | - |
| Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts | - | 2.045 | 17.192 |
| Summe betrieblicher Aufwand | 19.280 | 24.867 | 50.227 |
| Betriebsergebnis | 356 | (8.916) | (23.883) |
| Finanzergebnis | (551) | (63) | (1.239) |
| Verlust vor Steuern | (195) | (8.979) | (25.122) |
| Ertragsteuern (Steuervorteil) | (756) | 1.727 | 29 |
| Nettoergebnis | 561 | (10.706) | (25.151) |

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 2010, 2009 und 2008 in Prozent vom Umsatz dar:

| | Geschäftsjahr zum 31. Dezember | | |
|---|--------------------------------|---------------|---------------|
| | 2010 | 2009 | 2008 |
| Umsatz | 100% | 100% | 100% |
| Produkte | 79,6 | 75,5 | 84,3 |
| Services | 20,4 | 24,5 | 15,7 |
| Herstellungskosten des Umsatzes | 50,5 | 57,2 | 56,3 |
| Bruttoergebnis | 49,5 | 42,8 | 43,7 |
| Betrieblicher Aufwand: | | | |
| Forschung und Entwicklung, brutto | 17,9 | 22,7 | 20,0 |
| Abzüglich Fördermittel | (1,9) | (2,3) | (1,4) |
| Vertrieb und Marketing | 20,7 | 24,3 | 22,2 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | 11,9 | 15,8 | 14,0 |
| Umstrukturierungskosten | - | 0,8 | - |
| Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts | - | 5,5 | 28,5 |
| Summe betrieblicher Aufwand | 48,6 | 66,8 | 83,3 |
| Betriebsergebnis | 0,9 | (24,0) | (39,6) |
| Finanzergebnis | (1,4) | (0,2) | (2,1) |
| Verlust vor Steuern | (0,5) | (24,2) | (41,7) |
| Ertragsteuern (Steuervorteil) | (1,9) | 4,6 | 0,0 |
| Nettoergebnis | 1,4 | (28,8) | (41,7) |

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). Eine solche Wertminderung wurde im Geschäftsjahr 2010 nicht angesetzt.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Darüber hinaus setzt sich der jährliche Abschreibungsplan für erworbene immaterielle Vermögensgegenstände in 2010, 2009 und 2008 aus Abschreibungen auf Technologie von 257 Tausend USD, 598 Tausend USD bzw. 1.395 Tausend USD sowie auf Kundenbeziehungen und Warenzeichen von 41 Tausend 321 Tausend USD bzw. 79 Tausend USD (sowie Abschreibung auf Auftragsbestand von 698 Tausend 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 297 Tausend USD in 2010, 919 Tausend USD in 2009 und 2.172 Tausend USD in 2008.

Nicht in den in nachfolgender Tabelle (in Tausend US-Dollar) dargestellten Pro-forma-Konzernabschlüssen für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2010, 2009 und 2008 enthalten sind aktienbasierter Vergütungsaufwand von 611 Tausend USD in 2010 bzw. 739 Tausend USD in 2009 und 939 Tausend USD in 2008 sowie außerordentliche Kosten für die Umstrukturierung und Integration von GMI in Höhe von 936 Tausend USD in 2009 und 1.615 Tausend USD in 2008. (für die zum 31.12.2010, 31.12.2009 und 31.12.2008 endenden Geschäftsjahre in US-Dollar).

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

| | Geschäftsjahr zum 31. Dezember | | | | |
|----------------------------------|--------------------------------|-------------|------------|------------|------------|
| | 2010 | | 2009 | 2008 | |
| | GAAP | Anpassungen | Nicht GAAP | Nicht GAAP | Nicht GAAP |
| Umsatz | 39.681 | | 39.681 | 37.231 | 60.320 |
| Herstellungskosten des Umsatzes | 20.045 | 374 | 19.671 | 18.965 | 27.847 |
| Bruttoergebnis | 19.636 | 374 | 20.010 | 18.266 | 32.473 |
| Bruttomarge in % | 49,5% | | 50,4% | 49,1% | 53,8% |
| Betrieblicher Aufwand: | | | | | |
| Forschung und Entwicklung, netto | 6.356 | 114 | 6.242 | 7.231 | 10.741 |
| Vertrieb und Marketing | 8.217 | 192 | 8.025 | 7.602 | 12.236 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | 4.707 | 228 | 4.479 | 5.219 | 6.876 |
| Summe betrieblicher Aufwand | 19.280 | 534 | 18.746 | 20.052 | 29.853 |
| Betriebsergebnis | 356 | 908 | 1.264 | (1.786) | 2.620 |
| Finanzergebnis | (551) | | (551) | (63) | (1.239) |
| Gewinn vor Steuern (Verlust) | (195) | 908 | 713 | (1.849) | 1.381 |
| Ertragsteuern (Steuervorteil) | (756) | | (756) | 1.727 | 29 |
| Nettoergebnis | 561 | 908 | 1.469 | (3.576) | 1.352 |

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2010 verglichen mit dem Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2009

Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2010 gelang es uns, zu Wachstum und Rentabilität zurückzukehren. In 2010 konnten wir unser Geschäft insbesondere in den Märkten für Verpackung und Etiketten verbessern. Wir führen die Geschäfte mit höchster betrieblicher Disziplin und bleiben vorsichtig optimistisch. Wir konzentrieren uns auf die Nutzung der starken Hebelwirkung unseres Geschäftsmodells zur Steigerung des Gewinns. bottom-line growth.

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 2010 auf insgesamt 39,7 Millionen USD und lagen damit um 6,6 % über den Umsatzerlösen des Geschäftsjahres 2009 von 37,2 Millionen USD. Die Umsatzerlöse im 4. Quartal 2010 beliefen sich auf USD 10,1 Millionen, was einem Anstieg

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

von 11,1 % gegenüber dem 4. Quartal 2009 entspricht. Der Anstieg der Umsatzerlöse in 2010 ist das Ergebnis einer erheblichen Verbesserung der Geschäftslage in den Marktsegmenten Verpackung und Etiketten.

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 2010 auf insgesamt 8,1 Millionen USD (bei Gesamtumsatzerlösen von 39,7 Millionen USD) und lag damit 11,0 % unter den in 2009 generierten 9,1 Millionen USD. Der Rückgang des Umsatzes im Bereich Services ist in erster Linie auf die hohen Installationsumsätze des Jahres 2009 zurückzuführen.

Im Geschäftsjahr 2010 beliefen sich die Serviceaufträge auf insgesamt 10,5 Millionen USD, 19,6 % mehr als in 2009. Die Aufträge im Bereich Services, die noch nicht als Umsatz berücksichtigt sind, werden anteilig über die Vertragslaufzeit berücksichtigt.

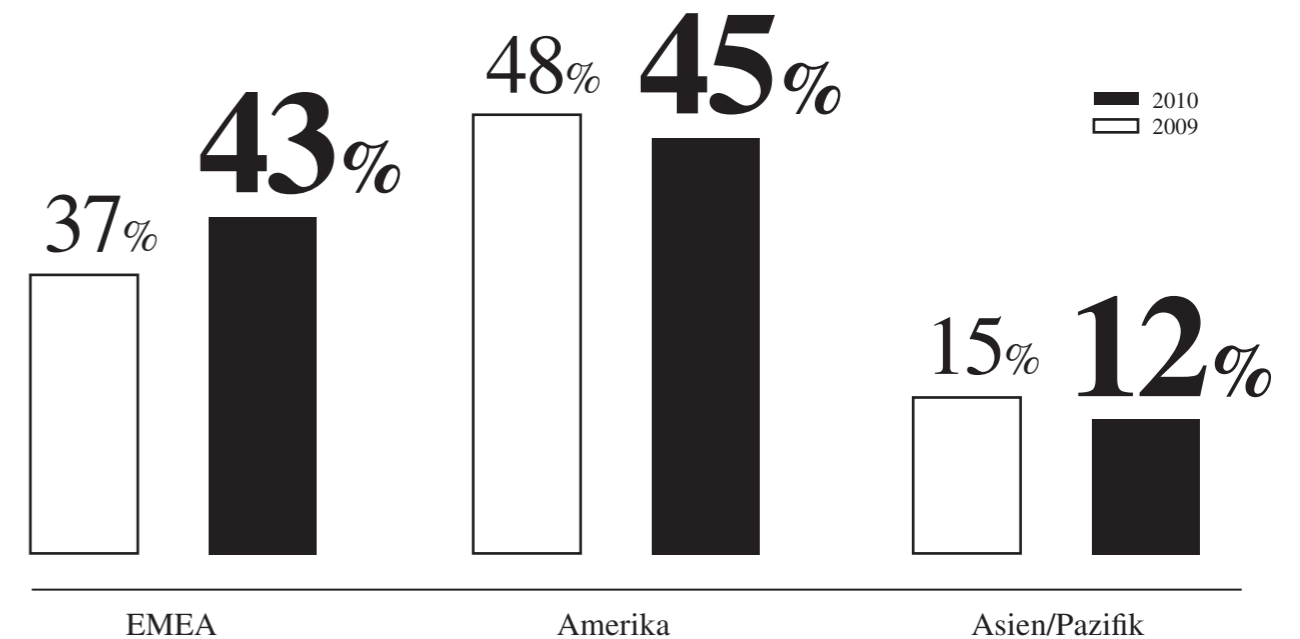
Im Geschäftsjahr 2010 beliefen sich die Auftragseingänge auf 43,2 Mio. USD, was einem Anstieg von 22,5 % gegenüber 2009 entspricht, der auf Verbesserungen in allen Marktsegmenten und insbesondere in den Märkten für Verpackungen und Etiketten zurückzuführen ist. Das Verhältnis von Auftragseingängen zu Umsatzerlösen lag 2010 bei 108,8 % nach 94,7 % in 2009.

Zum 31. Dezember 2010 erreichte der Auftragsbestand ein Volumen von 14,5 Millionen USD, was einem Anstieg von 26,2 % gegenüber dem Auftragsbestand zum 31. Dezember 2009 entspricht, so dass wir über ein Auftragspolster von ca. einem Quartalsumsatz verfügen.

Wir schätzen, dass von diesem Auftragspolster 55 % bis 70 % im ersten Quartal 2011 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 2010 und 2009:



2010 verzeichnete der amerikanische Markt einen Umsatzanteil von 45%, gegenüber 48% in 2009. EMEA (Europa, Nahost & Afrika) hingegen trugen nur 43% des Umsatzes bei, gegenüber 37% in 2009. Der in der Region Asien-Pazifik generierte Umsatz trug 12% zum Gesamtumsatz bei, gegenüber 15% in 2009.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Herstellungskosten des Umsatzes/Bruttoergebnis vom Umsatz

Die Kosten des Umsatzes beinhalten Material, Personal und die geschätzten 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.

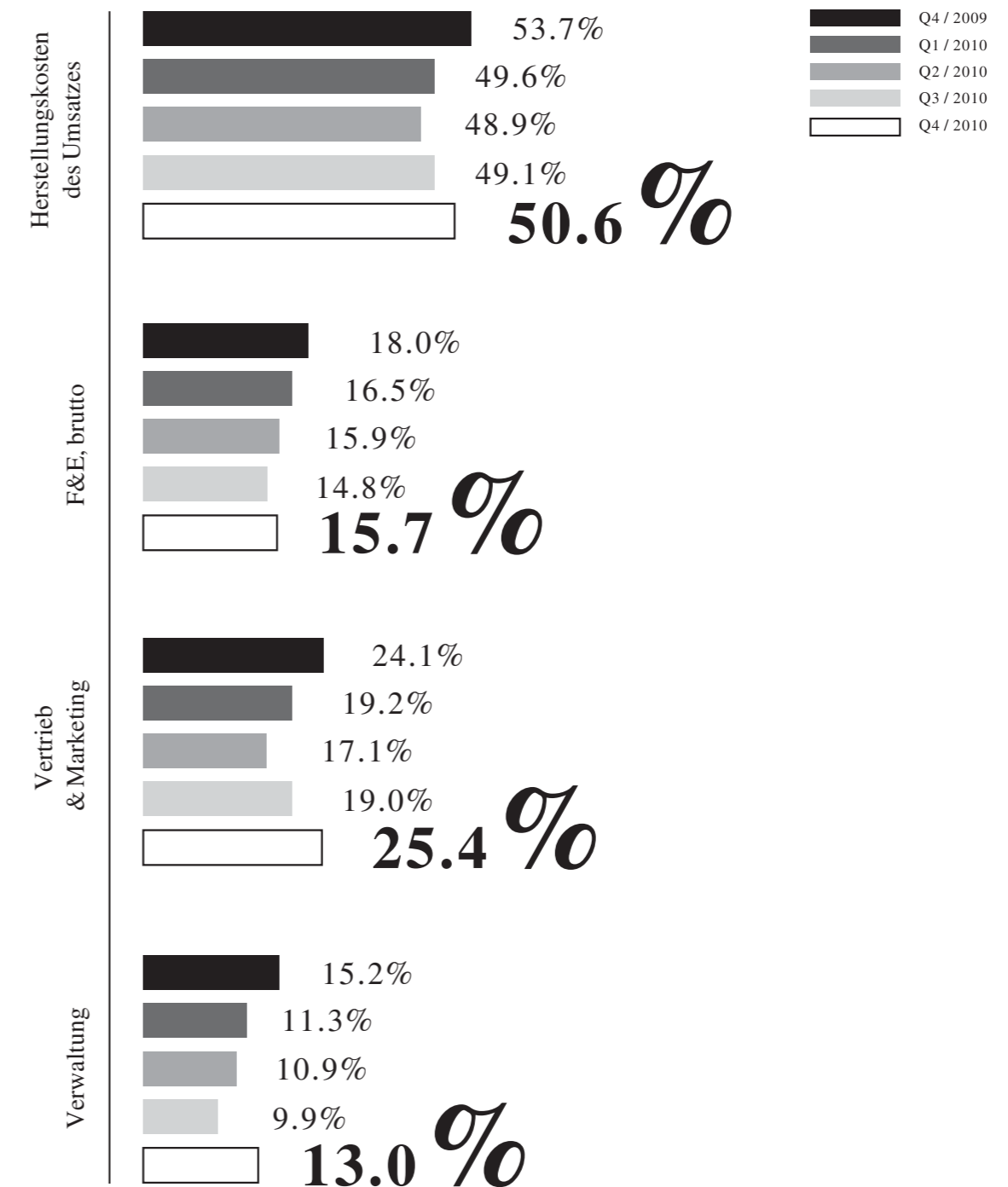
In 2010 belief sich die Bruttomarge auf 49,5 %, gegenüber 42,8 % im Vorjahr. Die Proforma-Bruttomarge im Geschäftsjahr 2010 (bereinigt um nicht zahlungswirksame Abschreibungen auf erworbenes immaterielles Anlagevermögen, aktienbasierten Vergütungsaufwand und, zusätzlich für 2009, um nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand und außerordentliche Aufwendungen für die Umstrukturierung und Integration von GMI) lag bei 50,4 % gegenüber einer Proforma-Bruttomarge von 49,1 % in 2009. Die Gründe für den Anstieg sind in erster Linie auf einen höheren Produktabsatz in Kombination mit einem günstigen Produktmix zurückzuführen, der teilweise durch das ungünstige Verhältnis des NIS und des Euro zum US-Dollar gemindert wurde.

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.

Die folgende Tabelle stellt ausgewählte Konzern-Aufwendungen (bereinigt um den nicht zahlungswirksamen Wertminderungsaufwand, Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögensgegenstände und aktienbasierten Vergütungsaufwand) für die fünf Quartale zum 31.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Dezember 2010, 30. September 2010, 30. Juni 2010, 31. März 2010 bzw. 31.12.2009 in Prozent vom Umsatz dar:



Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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 2010 reduzierte sich der Nettoaufwand für Forschung und Entwicklung auf 6.356 Tausend USD, 16,4 % weniger als in 2009 (7.600 Tausend USD).

Die Kosten für Forschung und Entwicklung werden teilweise ausgeglichen durch öffentliche Fördermittel. In 2010 betrugen die öffentlichen Fördermittel insgesamt 752 Tausend USD, gegenüber 848 Tausend USD in 2009. In 2010 sanken die Proforma-Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (ohne Berücksichtigung des nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütungsaufwands sowie, zusätzlich für 2009, der Kosten für die Umstrukturierung und Integration von GMI) um 13,7 % auf 6.242 Tausend USD, gegenüber 7.231 Tausend USD in 2009, was hauptsächlich auf eine Reduzierung der gesamten Personalkosten (die Anzahl der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung betrug Ende 2010 60, verglichen mit 75 Mitarbeitern zum Ende des Geschäftsjahres 2009), die Schließung des Büros in Sunnyvale zum Ende des ersten Quartals 2009 und die Rationalisierung von Entwicklungsprogrammen zurückzuführen ist.

Ausgaben für Vertrieb und Marketing
2010 sanken die Ausgaben für Vertrieb und Marketing auf 8.217 Tausend USD, 9,1 %

weniger als in 2009 (9.043 Tausend USD). Die Proforma-Vertriebs- und -Marketingkosten in 2010 (bereinigt um nicht zahlungswirksame Abschreibungen auf erworbenes immaterielles Anlagevermögen, aktienbasierten Vergütungsaufwand und, zusätzlich für 2009, den Wertminderungsaufwand und außerordentliche Kosten für die Umstrukturierung und Integration von GMI) stiegen um 5,6 % auf 8.025 Tausend USD gegenüber 7.602 Tausend. in 2009, was in erster Linie auf bessere Geschäfte in 2010 zurückzuführen ist, die sich in höheren Gesamtauftragseingängen und Produktumsatzerlösen zeigten.

Allgemeine Verwaltungskosten

In 2010 lagen die Gemein- und Verwaltungskosten bei 4.707 Tausend USD und gingen damit im Vergleich zum Vorjahr (5.891 Tausend USD) um 20,1 % zurück. Der Proforma-Aufwand in 2010 (ohne die Auswirkungen des nicht zahlungswirksamen aktienbasierten Vergütungsaufwands und zusätzlich für 2009 außerordentliche Restrukturierungs- und Integrationskosten für GMI) sank um 14,2% auf 4,479 Mio. USD gegenüber 5,219 Mio. USD in 2009, was hauptsächlich auf eine Reduzierung der gesamten Personalkosten (die Anzahl der Mitarbeiter im Bereich Allgemeine Verwaltung betrug Ende 2010 28 verglichen mit 30 Mitarbeitern zum Ende des Geschäftsjahres 2009), die Schließung des Büros in Sunnyvale zum Ende des ersten Quartals 2009, geringere Rückstellungen für zweifelhafte Kredite und eine strenge Kostenkontrolle zurückzuführen ist.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

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. Der aktienbasierte Vergütungsaufwand beliefen sich in 2010 auf insgesamt 611 Tausend USD, gegenüber 739 Tausend USD in 2009.

Betriebsergebnis und Jahresüberschuss

Der Überschuss für das gesamte Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2010 betrug 561 Tausend USD oder 0,10 USD pro Aktie (verwässert). Im Geschäftsjahr 2009 wurde dagegen ein Verlust von 10.706 Tausend USD oder 2,02 USD pro Aktie (verwässert) verbucht.

Auf Proforma-Basis (d.h. bereinigt um nicht zahlungswirksame Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögensgegenstände, aktienbasierten Vergütungsaufwand und außerordentliche Integrations- und Umstrukturierungskosten für GMI) wurde 2010 ein Jahresüberschuss von 1.469 Tausend USD erzielt. Dem gegenüber steht ein Proforma-Jahresverlust von 3.576 Tausend USD in 2009.

Der konsolidierte Jahresüberschuss für 2009 beinhaltet eine Wertberichtigung von 1.660 Tausend USD auf aktive latente Steuern verglichen mit einer Wertberichtigung von 815 Tausend USD für 2010.

Die Gesamtsumme der nicht in der Darstellung des Pro-forma-Finanzergebnisses enthaltenen Positionen nicht zahlungswirksame Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen,

aktienbasierter Vergütungsaufwand und außerordentliche Aufwendungen in 2009 für die GMI-Integration beläuft sich im Jahr 2010 auf 908 Tausend USD gegenüber 7.130 Tausend USD in 2009.

Das konsolidierte Pro-forma-Betriebsergebnis (bereinigt um sämtliche o.g. Aufwendungen) verbesserte sich von einem Verlust von 1.786 Tausend USD in 2009 in einen Gewinn von 1.264 Tausend USD im Jahr 2010 zurück. Der Anstieg des Pro-forma-EBIT im Jahr 2010 ist hauptsächlich auf geringere Betriebsaufwendungen und höhere Umsatzerlöse aus dem Produktabsatz in Kombination mit der höheren Bruttomarge zurückzuführen. Der konsolidierte Pro-forma-Betriebsaufwand betrug 47,2 % des Gesamtumsatzes im Geschäftsjahr 2010 gegenüber 53,9 % im Vorjahr.

Das Proforma-EBITDA in 2010 (ohne aktienbasierten Vergütungsaufwand) verbesserte sich von einem Verlust von 962 Tausend USD in 2009 in einen Gewinn von 1.874 Tausend USD in 2010, was in erster Linie auf niedrigere Betriebskosten und eine höhere Bruttomarge zurückzuführen ist.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich zusammen aus Zinseinnahmen auf Termineinlagen abzüglich Zinsaufwand auf Kreditlinien und Wechselkursdifferenzen. Die Netto-Finanzaufwendungen beliefen sich in 2010 auf 551 Tausend USD, gegenüber 63 Tausend USD im Vorjahr. Der Anstieg des Finanzergebnisses resultiert primär aus der Abwertung des US Dollar gegenüber dem Euro und dem israelischen Shekel.

Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Die Erträge aus dem Finanzbereich beliefen sich in 2010 auf 50 Tausend USD, im Vergleich zu 17 Tausend USD in 2009. Zusätzliche Nettoaufwendungen in Höhe von 601 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 2010 haben wir für AVT eine Untersuchung zu Transfer-Preisen in den USA durchgeführt. Für die Produktlinien von AVT und GMI haben wir 2010 in Deutschland eine Untersuchung zu Transfer-Preisen durchgeführt. Die Empfehlungen und Schlussfolgerungen aus diesen Untersuchungen wurden in unsere Steuerschätzung eingearbeitet. 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. Im vierten Quartal 2010 schlossen die israelischen Steuerbehörden die Steuerprüfung für die Jahre 2006-2008 ab. Der Abschluss dieser Prüfung hatte die Auflösung der Rückstellungen für Einkommensteuer in Höhe von 815 Tausend USD zur Folge. 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 für unsere aktiven latenten Steuern nach sich zog.

Liquidität und Kapitalausstattung

Zum 31. Dezember 2010 betrug das Umlaufvermögen insgesamt 25,5 Millionen USD einschließlich Barmittel und kurzfristige Einlagen in Höhe von 10,8 Millionen USD im Vergleich zu Barmitteln und Finanzanlagen in Höhe von 11,1 Millionen USD zum 31. Dezember 2009.

In 2010 wurden 3 Tausend USD für die laufende Geschäftstätigkeit benötigt, gegenüber einem Mittelabfluss von 1.507 Tausend USD in 2009.

In 2010 betrug die Nettoinvestitionen in Anlagevermögen 295 Tausend USD, nach 484 Tausend USD im Vorjahr.

Das Unternehmen generierte in 2010 und in 2009 keine Mittel aus Finanzierungstätigkeit. 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 2010 52 Tage, im Vergleich zu 54 Tagen zum Geschäftsjahresende am 31. Dezember 2009.

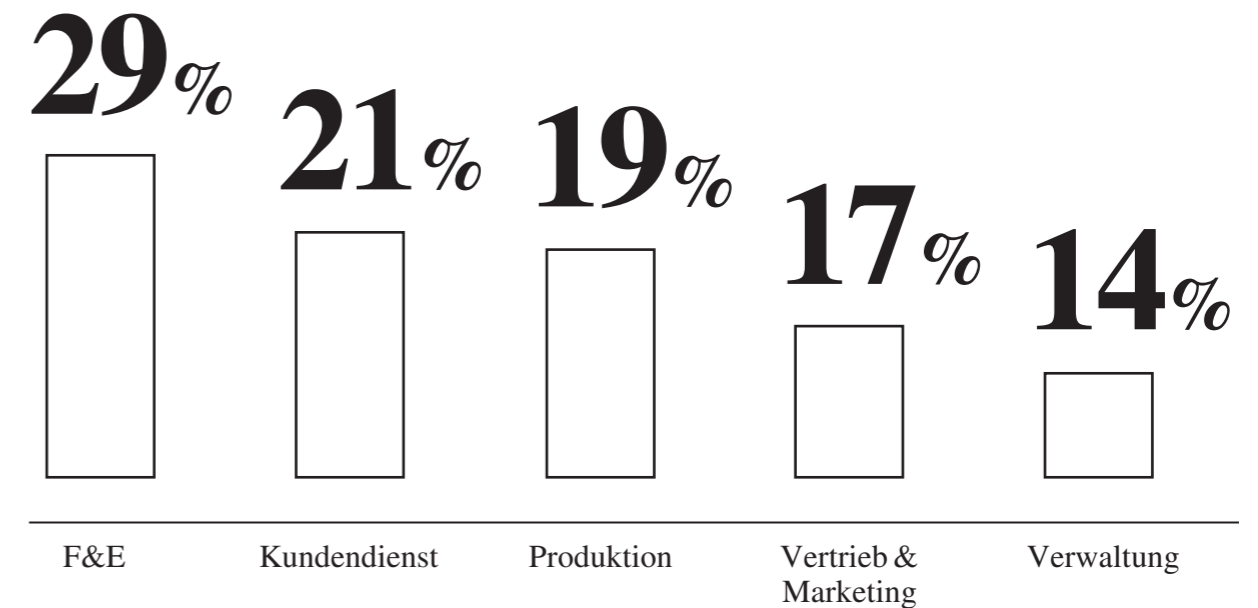
Mitarbeiter

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 Haupterfolgsweg für ein gesundes Wachstum.

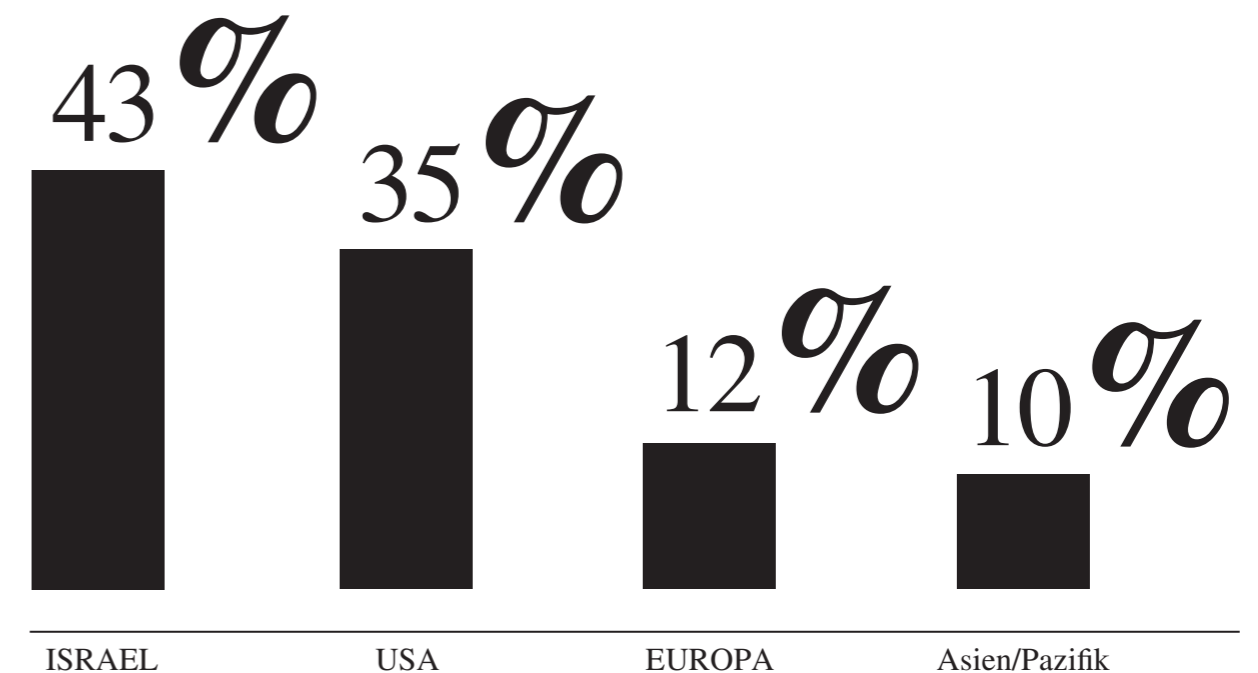
Darstellung und Erläuterung der Finanz- und Ertragslage

Zum 31. Dezember 2010 beschäftigte AVT weltweit 205 Mitarbeiter, gegenüber 225 Beschäftigten zum 31. Dezember 2009.

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

| | 2010 | 2009 |
|---|------------------|------------------|
| AKTIVA | | |
| UMLAUFVERMÖGEN: | | |
| Liquide Mittel | \$ 7.816 | \$ 6.114 |
| Kurzfristige Einlagen | 3.000 | 5.000 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (abzüglich Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen von \$ 550 und \$ 710 zum 31. Dezember 2010 bzw. 31. Dezember 2009) | 5.696 | 5.554 |
| Vorräte | 5.928 | 6.017 |
| Sonstige Forderungen und Rechnungsabgrenzungsposten | 3.051 | 2.638 |
| Summe Umlaufvermögen | 25.491 | 25.323 |
| FONDS FÜR ABFINDUNGSZAHLUNGEN | 2.358 | 2.015 |
| SACHANLAGEVERMÖGEN, NETTO | 1.436 | 1.751 |
| IMMATERIALLE VERMÖGENSWERTE, NETTO | 1.443 | 1.740 |
| Summe Aktiva | \$ 30.728 | \$ 30.829 |

KONZERNBILANZ

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

| | 2010 | 2009 |
|--|------------------|------------------|
| PASSIVA | | |
| KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN: | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | \$ 1.378 | \$ 1.475 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aus Lohn- und Gehaltsrückstellungen | 2.400 | 1.891 |
| Erhaltene Anzahlungen und abgegrenzte Umsätze | 2.717 | 3.672 |
| Aufwandsabgrenzungen und andere Verbindlichkeiten | 3.402 | 4.455 |
| Summe der kurzfristigen Verbindlichkeiten | 9.897 | 11.493 |
| AUFGELAUFENE ABFINDUNGSZAHLUNGEN | 3.295 | 2.972 |
| EIGENKAPITAL: | | |
| Gezeichnetes Kapital - Stammaktien mit 2 New Israeli Shekel (NIS) Nennwert: 30.000.000 genehmigte Aktien zum 31. Dezember 2010 und 2009; 6.296.898 ausgegebene Aktien zum 31. Dezember 2010 und 2009; 5.327.366 und 5.320.349 im Umlauf befindliche Aktien zum 31. Dezember 2010 und 2009 | 3.402 | 3.402 |
| Kapitalrücklage | 62.382 | 61.771 |
| Eigene Anteile zum Anschaffungswert - 969.532 und 976.549 Aktien zum 31. Dezember 2010 und 2009 | (8.170) | (8.229) |
| Bilanzverlust | (40.078) | (40.580) |
| Summe Eigenkapital | 17.536 | 16.364 |
| Summe Passiva | \$ 30.728 | \$ 30.829 |

KONZERN-GEWINN UND VERLUSTRECHNUNG

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

| | 2010 | 2009 | 2008 |
|---|----------------|--------------------|--------------------|
| Umsatz: | | | |
| Produkte | \$ 31.575 | \$ 28.121 | \$ 50.861 |
| Services | 8.106 | 9.110 | 9.459 |
| Summe Umsatzerlöse | 39.681 | 37.231 | 60.320 |
| Herstellungskosten des Umsatzes: | | | |
| Produkte | 12.341 | 12.543 | 23.244 |
| Services | 7.704 | 8.737 | 10.732 |
| Summe Herstellungskosten des Umsatzes | 20.045 | 21.280 | 33.976 |
| Bruttoergebnis | 19.636 | 15.951 | 26.344 |
| Betrieblicher Aufwand: | | | |
| Forschung und Entwicklung | 7.108 | 8.448 | 12.048 |
| Abzüglich Fördermittel | (752) | (848) | (842) |
| Vertrieb und Marketing | 8.217 | 9.043 | 13.402 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | 4.707 | 5.891 | 8.427 |
| Umstrukturierungskosten | - | 288 | - |
| Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes | - | 2.045 | 17.192 |
| Summe betrieblicher Aufwand | 19.280 | 24.867 | 50.227 |
| Betriebsergebnis | 356 | (8.916) | (23.883) |
| Finanzergebnis | (551) | (63) | (1.239) |
| Verlust vor Steuern | (195) | (8.979) | (25.122) |
| Ertragssteuern (Steuervorteil) | (756) | 1.727 | 29 |
| Nettoergebnis | \$ 561 | \$ (10.706) | \$ (25.151) |
| Nettoergebnis pro Stammaktie, unverwässert | \$ 0,11 | \$ (2,02) | \$ (4,75) |
| Nettoergebnis pro Stammaktie, verwässert | \$ 0,10 | \$ (2,02) | \$ (4,75) |

EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tausend US-Dollar

| | Gezeichnetes Kapital | Kapitalrücklage | Eigene Anteile | Bilanzverlust | Summe Eigenkapital |
|--|----------------------|------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Stand zum 1. Januar 2008 | \$ 3.402 | \$ 60.196 | \$ (8.776) | \$ (4.494) | \$ 50.328 |
| Ausgabe eigener Aktien mittels Ausübung | | | | | |
| von Optionen | - | (81) | 433 | (137) | 215 |
| Aktienbasierte Vergütung im Rahmen | | | | | |
| des Aktienoptionsprogramms | - | 939 | - | - | 939 |
| Nettoergebnis | - | - | - | (25.151) | (25.151) |
| Stand zum 31. Dezember 2008 | \$ 3.402 | \$ 61.054 | \$ (8.343) | \$ (29.782) | \$ 26.331 |
| Ausgabe eigener Aktien mittels Ausübung | | | | | |
| von Optionen | - | (22) | 114 | (92) | - |
| Aktienbasierte Vergütung im Rahmen | | | | | |
| des Aktienoptionsprogramms | - | 739 | - | - | 739 |
| Nettoergebnis | - | - | - | (10.706) | (10.706) |
| Stand zum 31. Dezember 2009 | 3.402 | 61.771 | (8.229) | (40.580) | 16.364 |
| Ausgabe eigener Aktien mittels Ausübung | | | | | |
| von Optionen | - | - | 59 | (59) | - |
| Aktienbasierte Vergütung im Rahmen | | | | | |
| des Aktienoptionsprogramms | - | 611 | - | - | 611 |
| Nettoergebnis | - | - | - | 561 | 561 |
| Stand zum 31. Dezember 2010 | \$ 3.402 | \$ 62.382 | \$ (8.170) | \$ (40.078) | \$ 17.536 |

KONZERN- KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Tausend US-Dollar
Gesamtjahr zum 31. Dezember

| | 2010 | 2009 | 2008 |
|--|-----------------|-----------------|------------------|
| Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit: | | | |
| Nettoergebnis | \$ 561 | \$ (10.706) | \$ (25.151) |
| Überleitung vom Gewinn (Verlust) zum Mittelabfluss aus operativer Tätigkeit: | | | |
| Aktienbasierte Vergütung im Rahmen des Aktienoptionsprogramms | 611 | 739 | 939 |
| Abschreibung auf Sachanlagevermögen | 610 | 823 | 840 |
| Abschreibung auf immaterielles Anlagevermögen | 297 | 919 | 2.172 |
| Veräußerungsverlust | - | - | 23 |
| Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes und sonstigen | | | |
| immateriellen Anlagevermögens | - | 4.537 | 21.777 |
| Abnahme (Zunahme) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto | (142) | 3.134 | 811 |
| Abnahme (Zunahme) der Vorräte | 89 | 1.116 | (965) |
| Abnahme (Zunahme) sonstiger Forderungen und geleisteter Anzahlungen | (413) | 604 | 173 |
| Abnahme latenter Ertragssteuern, netto | - | 1.660 | - |
| Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | (97) | (183) | (284) |
| Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern | | | |
| aus Lohn- und Gehaltsrückstellungen | 509 | (1.287) | (814) |
| Abnahme der erhaltenen Anzahlungen und abgegrenzten Umsätze | (955) | (2.271) | (1.028) |
| Abnahme der Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen Verbindlichkeiten | (1.053) | (326) | (1.515) |
| Zunahme (Abnahme) der Rückstellungen für Abfindungen, netto | (20) | (266) | 116 |
| Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit | (3) | (1.507) | (2.906) |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit: | | | |
| Investitionen in kurzfristige Einlagen | (3.000) | (5.000) | - |
| Mittelzufluss aus fällig gewordenen kurzfristigen Wertpapieren | 5.000 | - | - |
| Erwerb von Immobilien und Ausrüstung | (295) | (484) | (857) |
| Mittelzu-/abfluss aus Investitionstätigkeit | 1.705 | (5.484) | (857) |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit: | | | |
| Erlöse aus der Ausübung von Optionen | - | - | 215 |
| Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit | - | - | 215 |
| Zunahme (Abnahme) der Zahlungsmittel | | | |
| Zahlungsmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres | 6.114 | 13.105 | 16.653 |
| Zahlungsmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres | \$ 7.816 | \$ 6.114 | \$ 13.105 |
| Zusätzliche Offenlegung der Cashflow-Informationen: | | | |
| Im Laufe des Jahres gezahlte Barmittel für Körperschaftssteuer | \$ 64 | \$ 66 | \$ 582 |

WWW.avt-inc.com

AVTLTD.
6 Hanagar St.
P.O.B 7295, Hod-Hasharon 45241,
Israel
Tel. +972 9 761 4444
Fax. +972 9 761 4555

AVT INC.
900 Circle 75 Parkway
Suite 175, Atlanta, GA 30339,
USA
Tel. +1 770 541 9780
Fax. +1 770 541 9342

AVT GmbH
Donnersbergerstrasse 22a
80634 Munich
Germany
Tel. +49 89 216 68 079
Fax. +49 89 216 68166

GMI Inc.
1655 Science Place
Rockwall, TX 75032,
USA
Tel. +1 972 290 3200
Fax. +1 972 722 1128

AVT EMEA
Mechelsesteenweg 132
B-2860 Sint-Katelijne-Waver
Belgium
Tel. +32 (0) 15 56 03 80
Fax. +32 (0) 15 55 39 97

AVT China
AVT Ltd Shanghai Representative Office
Room 808B,
Building 555, No. 555 Nanjing Xilu
Shanghai 200041,
China
Tel. +86 21 6258 2367
Fax. +86 21 62582359

AVT und PrintVision sind zur AVT gehörende Marken. AVT behält sich das Recht vor Änderungen zu den Anforderungen durchzuführen ohne vorherige Ankündigung.

