

# Halbjahresbericht 2022



# Halbjahresbericht zum 30. Juni 2022

<b>Lagebericht zum 30. Juni 2022</b>	<b>3</b>
1. Geschäftsverlauf	3
1.1. Grundlagen des Unternehmens	3
1.2. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	3
1.3. Branchenentwicklung	4
1.4. Umsatz- und Auftragsentwicklung	5
1.5. Produktion und Beschaffung	7
1.6. Forschung und Entwicklung	7
1.7. Personal- und Sozialbereich	8
1.8. Vergütungssystem der Organe	8
2. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	9
2.1. Vermögenslage (IFRS)	9
2.2. Finanzlage (IFRS)	10
2.3. Ertragslage (IFRS)	10
3. Bedeutende Vorgänge nach dem 30. Juni 2022	12
4. Risikoberichterstattung	13
4.1. Geschäftsrisiken	13
4.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken	14
4.3. Finanzrisiken	15
4.4. Technische und IT-Risiken	16
4.5. Einkaufs- und Kooperationsrisiken	16
4.6. Personalrisiken	17
4.7. Produkt- und Produktentwicklungsrisiken	17
5. Prognosebericht	18
5.1. Zukünftige Branchenentwicklung	18
5.2. Zukünftige Produktentwicklung	19
5.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung	20
Bilanz	22
Gesamtergebnisrechnung	24
Eigenkapitalveränderungsrechnung	25
Kapitalflussrechnung	26
Anhang	27

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichten wir in diesem Geschäftsbericht überwiegend auf geschlechtsbezogene Formulierungen. Eine gewählte männliche Form steht stellvertretend für alle Geschlechter.

## **1. Geschäftsverlauf**

### **1.1. Grundlagen des Unternehmens**

Die Vectron Systems AG (nachfolgend auch „Vectron“) bekleidet eine führende Position auf dem europäischen Markt von Anbietern intelligenter Kassensysteme. Die angebotenen Produkte umfassen Hardware, Software und Cloud-Services. Bei bis jetzt mehr als 250.000 verkauften Kassensystemen in mehr als 30 Ländern nutzen gut 26.000 Verkaufsstellen überwiegend in Deutschland die unterschiedlichen Online-Services.

Die Produktlösungen der Vectron Systems AG richten sich insbesondere an die Gastronomie, Bäckereien und Metzgereien, aber auch an den Einzelhandel oder den Dienstleistungssektor.

Die Produkte werden durch ein Netz von ca. 300 Fachhandelspartnern überwiegend in Deutschland und dem europäischen Ausland vertrieben. Dabei umfasst das Endkundenspektrum die Ein-Kassenplatz-Installation bis zu Ketten mit über 1.000 Kassenplätzen.

### **1.2. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung**

2022 ist das dritte Jahr, in dem die Welt von der Corona-Pandemie betroffen ist. Die Omikron-Variante sorgte für eine erneute wellenförmige Entwicklung der Ansteckungszahlen. Früh im Jahr beschloss die Bundesregierung die Einführung einer 2G+-Regel für den Besuch gastronomischer Einrichtungen. Am 20. März 2022 trat das neue Infektionsschutzgesetz in Kraft, das nur noch Basisschutzmaßnahmen vorsah. Mehrere Bundesländer verlängerten die bisherigen Schutzmaßnahmen bis in den April hinein. Seit April entfallen flächendeckend nahezu alle Corona-Schutzmaßnahmen. Gleichzeitig werden Stimmen laut, die vor einer erneuten Infektionswelle im Herbst warnen.

Der völkerrechtswidrige Angriffskrieg gegen die Ukraine, den Russland am 24. Februar 2022 begann, zog Sanktionen des Westens nach sich. Kriegsbedingt wurden Lieferketten gestört; Russland verringerte den Verkauf von Gas an Westeuropa. Diese Störungen der globalen wirtschaftlichen Lage äußerten sich vor allem in einem deutlichen Anstieg der Inflation, die nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in Deutschland in der Spitze knapp 8 % betrug.

Die pandemieverursachten Konjunkturbelastungen wurden durch abnehmende Materialverfügbarkeiten und zunehmende Lieferzeiten verstärkt.

Trotz dieser massiven Herausforderungen ist das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im ersten Quartal 2022 um +0,8 % gewachsen. Im zweiten Quartal 2022 ergab sich nach aktualisierten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes ein preisbereinigtes Wachstum gegenüber dem Vorquartal von +0,1 %; damit wurde das Vorkrisenniveau des 4. Quartals 2019 erreicht.

Der Blick auf die Kernsegmente der Vectron Systems AG zeigt im ersten Halbjahr 2022 analog zum Jahr 2021 eine differenzierte Entwicklung: Während es in der Bäckereibranche beim Thekenverkauf durch Corona nicht zu negativen Auswirkungen kam, sorgten Kontakt- und Zutrittsbeschränkungen im Gastronomie-Umfeld und im Cafébereich sowie gestiegene Rohstoffpreise für Umsatzrückgänge gegenüber dem Vorjahreszeitraum. So lag der Umsatz im „Einzelhandel mit Back- und Süßwaren“ (Näherungswert für die Abbildung der Bäckereibranche) gemäß Statistischem Bundesamt in den ersten fünf Monaten des Jahres 2022 nominal um 9,6 % und real um 4,3 % unter den Vorjahreswerten.

Die Gastronomie war stark von faktischen Lockdowns aufgrund der 2G+-Regelung beeinflusst. Gleichwohl lag die Freizügigkeit höher als im Vorjahreszeitraum. Der Umsatz in den ersten fünf Monaten 2022 lag auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes nominal um 37,2 % und real um 44,3 % über dem Vorjahreszeitraum. Gemessen am Vorpandemiezeitraum 2019 verringerten sich die Umsätze nominal um 23,2 % und real um 13,2 %. Nachholeffekte auf der Konsumentenseite trafen auf ein gegenüber der Hochzeit der Pandemie breiteres Angebot, das allerdings durch gestiegene Rohstoff- und Energiepreise sowie weniger Personal unter Druck geriet.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die deutschen Kunden der Vectron Systems AG, letztlich aber auch für die Kunden im gesamten europäischen Ausland, schlechter ausfielen als für die der übrigen Wirtschaft. Kurzfristig wird in der Gastronomiebranche – auf Basis einer DEHOGA-Umfrage – eher eine Verschlechterung denn Verbesserung erwartet, insbesondere ausgelöst durch massive Kostensteigerungen, die vom leicht steigenden Umsatz voraussichtlich nicht kompensiert werden können.

### **1.3. Branchenentwicklung**

Der Markt für Kassensysteme ist vielfältig – sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Nachfrageseite. Die Branchenvielfalt und die unterschiedlichen Unternehmensgrößen bei den Anwendern spiegeln sich auf der Anbieterseite wider. Nur wenige Hersteller agieren global auf unterschiedlichen Märkten; die meisten Wettbewerber sind kleine, oft nur regional tätige

Anbieter. Neben etablierten Unternehmen wie Vectron und weiteren, deren Produktportfolio aus Hard- und Software besteht, drängen vermehrt reine Softwareanbieter in den Markt.

Die seit Anfang 2020 geltende Kassensicherungsverordnung (KassenSichV) beinhaltet u. a., dass alle elektronischen Registrierkassen mit einer technischen Sicherheitseinrichtung (TSE) ausgestattet werden müssen. Auch die letzte Fristverlängerung, bis zu der nahezu alle Kassensysteme mit einer TSE ausgerüstet werden mussten, war Ende März 2021 ausgelaufen. Für einfache Kassen gilt eine Umstellungsfrist bis zum 31. Dezember 2022. Das Jahr 2021 war demzufolge gekennzeichnet durch das Austauschen oder Updates der Kassensysteme mit entsprechend positiven Auswirkungen auf den Umsatz von Vectron. Daneben war zu beobachten, dass Fachhandelspartner ihren Lagerbestand erhöht hatten, da die hohe Anzahl an Aufträgen zum Austausch der Kassensysteme nicht vollständig im Jahr 2021 abgearbeitet werden konnte.

Erhebungen des Deutschen Fachverbandes für Kassen- und Abrechnungssystemtechnik im bargeld- und bargeldlosen Zahlungsverkehr e. V. (DFKA) aus dem 1. Quartal 2022 lassen vermuten, dass noch immer ca. 15 % der Unternehmen ihre Kassensysteme nicht umgestellt haben. Mit nachlaufenden Umrüstungen kann daher auch in 2022 und ggf. 2023 gerechnet werden.

Der Trend zur Digitalisierung in der Gastronomie setzte sich auch im ersten Halbjahr 2022 fort. Behördliche Auflagen, bspw. zur Kontaktvermeidung, haben während der Corona-Pandemie die Nachfrage nach digitalen Services mit Bezug zum Kassensystem (bspw. Paymentangebote, Lieferdienste und ähnliches) erhöht. Der Fachkräftemangel in der Gastronomie ist ein weiterer Treiber für digitale Lösungen, mit denen fehlendes Servicepersonal zumindest teilweise kompensiert werden kann.

## 1.4. Umsatz- und Auftragsentwicklung

Im ersten Halbjahr 2022 lag der Umsatz der Vectron Systems AG mit TEUR 12.556 deutlich unter dem Umsatz des Vorjahreszeitraumes, in dem TEUR 21.364 Erlöse erzielt werden konnten. Gründe hierfür liegen in Effekten aus der Fiskalisierung sowie der anhaltenden Unsicherheit in der Gastronomie aufgrund der Corona-Pandemie:

- Die Investitionsentscheidungen vieler Gastronomiebetriebe, im Jahr 2021 in neue Kassensysteme zu investieren, führten bei den Fachhandelspartnern zu einem Auftragsboom. Sowohl Indizien für weltweite Lieferengpässe als auch die Anzahl an abzuarbeitenden Aufträgen sorgten für einen Lageraufbau bei den Fachhändlern mit der Folge, dass über das erste

Quartal 2022 hinaus unterdurchschnittliche Neubestellungen bei Vectron eingingen.

- Aufgrund der Corona-Pandemie verordnete Kontaktbeschränkungen und Zutrittsregelungen haben die Gastronomie durchweg belastet, indem Personal vorgehalten werden musste, das mit nicht umsatzwirksamen Tätigkeiten befasst war. Erschwerend kam die berufliche Umorientierung zahlreicher Servicekräfte hinzu, die in den ersten Lockdowns in der Gastronomie nicht beschäftigt werden konnten und die sich für alternative Tätigkeiten entschieden hatten.

Nachfolgende Zahlen sind – soweit nicht anders angegeben – nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) ermittelt.

Im ersten Quartal 2022 belief sich der Umsatz auf TEUR 6.566, im zweiten Quartal auf TEUR 5.990. TEUR 10.758 des Umsatzes wurden in Deutschland (Vorjahreszeitraum: TEUR 19.286), TEUR 1.295 im europäischen Ausland (Vorjahreszeitraum: TEUR 1.740) und TEUR 503 in Drittländern (Vorjahreszeitraum: TEUR 338) erzielt.

	30.06.2022	30.06.2021
Deutschland	85,7 %	90,3 %
Europäisches Ausland	10,3 %	8,1 %
Drittländer	4,0 %	1,6 %

Einmalumsätze trugen mit TEUR 8.359 (Vorjahreszeitraum: TEUR 18.576) zum Gesamtumsatz bei; die wiederkehrenden Umsätze beliefen sich auf TEUR 4.197 (Vorjahreszeitraum: TEUR 2.788).

Hervorzuheben ist, dass die wiederkehrenden Umsätze kontinuierlich steigen, wenngleich aufgrund der geschilderten Rahmenbedingungen leicht unter den für den betreffenden Zeitraum geplanten Erwartungen.

Die Vectron Systems AG bietet ihren Endkunden ein Finanzierungsmodell für neue Kassensysteme an. Dieses Absatzfördermodell wird über die Fachhändler angeboten. Im Berichtszeitraum bis Juni 2022 machten Neuabschlüsse 4,8 % des Umsatzes bzw. TEUR 605 aus (Vorjahreszeitraum: 3,7 % bzw. TEUR 797). Gerade die gesamtwirtschaftliche Lage führte zu einer verhaltenen Nachfrage nach dem Absatzfördermodell im ersten Halbjahr 2022.

Das Geschäftsmodell von Vectron ist auf kurze Lieferzeiten und entsprechend kurze Produktionsdurchlaufzeiten ausgerichtet, wovon insbesondere

die Fachhändler profitieren. Zum Stichtag bestanden keine nennenswerten offenen Auftragsbestände.

## **1.5. Produktion und Beschaffung**

Vectron nutzt in den meisten angebotenen Kassensystemen die gleiche Anwendungssoftware. Diese kann zudem auch außerhalb der eigentlichen Zielbranchen eingesetzt werden. Verschiedene Modelle bzw. Modellwechsel und verschiedene Zielbranchen verursachen daher einen vergleichsweise geringen Entwicklungs-, Pflege- und Support-Aufwand.

Der Produktionsprozess besteht im Wesentlichen aus der Montage von Baugruppen und vorgefertigten Bauteilen sowie Qualitätskontrollen. Stark nachgefragte Gerätevarianten werden auf Lager gefertigt; teilweise erfolgt die Zulieferung von im Auftrag gefertigten Komplettgeräten. Die Lagerware wird nach Auftragseingang unmittelbar versandt, so dass die Lieferzeiten i. d. R. sehr kurz sind. Weniger stark nachgefragte Produkte werden auftragspezifisch gefertigt.

Zur Sicherung der jederzeitigen Lieferfähigkeit und um schnelle Reaktionszeiten gewährleisten zu können, werden für alle wichtigen Bauteile definierte Mindestmengen vorgehalten. Neue Produktlinien oder erwartete Nachfragespitzen können daher vorübergehend zu einem höheren Vorratsvermögen führen. In den zurückliegenden Geschäftsjahren wurden die Lagerbestände gezielt gesteuert, um eine durchgängige Lieferfähigkeit zu gewährleisten. Auch im Berichtszeitraum konnten aus diesem Grund sämtliche Aufträge zeitnah bearbeitet und ausgeliefert werden.

Im Rahmen der Beschaffungssituation waren Auswirkungen von Lieferkettenstörungen spürbar, die sich insgesamt als beherrschbar dargestellt haben.

## **1.6. Forschung und Entwicklung**

In der Neu- und Weiterentwicklung von Vectron-Produkten sind unverändert ca. 30 % der Belegschaft tätig – entweder im Entwicklungsbereich oder im Produktmanagement. Ein nennenswerter Anteil des gesamten Personalaufwandes entfällt daher auf Entwicklungsleistungen. Eine Aktivierung ist im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund der Nichterfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen nicht vorgenommen worden. Für zwei Vorhaben ist eine Beantragung der Forschungsmittelzulage gemäß Forschungszulagen-gesetz erfolgt.

## 1.7. Personal- und Sozialbereich

Per 30. Juni 2022 umfasste die Belegschaft der Vectron Systems AG 191 Personen (31.12.2021: 195). Neben vier Vorständen wurden 179 Mitarbeitende und 8 Auszubildende beschäftigt.

Das Vergütungssystem der Mitarbeitenden sieht eine Festvergütung in Abhängigkeit von Aufgaben- und Verantwortungsumfang sowie eine variable Komponente, die sich für den Großteil der Belegschaft an der Entwicklung des Jahresergebnisses bzw. in Einzelfällen an vertraglich vereinbarten Zielen orientiert, vor.

Für Führungskräfte besteht die Möglichkeit, an einem Aktienoptionsprogramm zu partizipieren.

Hinsichtlich des Gesundheits- und Arbeitsschutzes (bspw. Unfallverhütung, Berufsunfälle u. ä.), haben sich im Geschäftsjahr keine besonderen Vorkommnisse ergeben.

In geringem Umfang wurde in den ersten sechs Monaten des Jahre 2022 das Instrument der Kurzarbeit genutzt.

## 1.8. Vergütungssystem der Organe

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstandes besteht aus festen und variablen Bestandteilen. Bei zwei Mitgliedern besteht der variable Teil aus einer gedeckelten ergebnisabhängigen Komponente in Höhe von drei Prozent des operativen Ergebnisses (EBITDA/Ergebnis vor Zinsen, Abschreibungen und Steuern). Bei einem Mitglied besteht der variable Teil aus einem gedeckelten Zielerreichungsbonus in Abhängigkeit vom EBITDA. Bei einem Mitglied besteht der variable Teil aus virtuellen Aktien, einem gedeckelten Zielerreichungsbonus in Abhängigkeit vom EBITDA sowie einem gedeckelten Bonus für die Steigerung bestimmter Umsätze. Jedem Vorstandsmitglied steht ein Firmenfahrzeug zur Verfügung.

Der Aufsichtsrat erhält eine jährliche Fixvergütung, deren Details im Anhang des Geschäftsberichts 2021 erläutert werden.

## 2. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

### 2.1. Vermögenslage (IFRS)

Die Bilanzsumme ist zum Stichtag 30. Juni 2022 von TEUR 47.713 um TEUR 4.890 auf TEUR 42.823 gesunken.

Auf der Aktivseite ist dies im Wesentlichen zurückzuführen auf den Cashbestand, der sich von TEUR 19.868 auf TEUR 15.470 reduziert hat. Die zu einem Großteil für die Nutzung des Bürogebäudes aktivierten Nutzungsrechte verringerten sich plangemäß von TEUR 8.427 auf TEUR 8.068. Die kurz- und langfristigen Leasingforderungen veränderten sich um TEUR -397 auf TEUR 3.654. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen geringfügig um TEUR 63 auf TEUR 3.621. Der Forderungsbestand setzt sich zusammen aus einer Vielzahl von Einzelforderungen gegenüber unterschiedlichen Kundengruppen bzw. Kunden. Pro Geschäftspartner werden individuelle Zahlungsziele vereinbart, die in der Regel 60 Tage nicht überschreiten. Der Anteil der ausfallgefährdeten Forderungen hat sich im abgelaufenen Halbjahr aufgrund der coronabedingten Lockdowns leicht erhöht.

Ein regelmäßiges Monitoring und zeitnahes Mahnwesen (nebst Mitigationsmaßnahmen) sorgt dafür, dass unverändert nur geringe tatsächliche Zahlungsausfälle zu beobachten sind. Potenziellen Risiken wird durch die Bildung von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen begegnet.

Die aktiven latenten Steuern wurden um TEUR 413 auf TEUR 2.782 erhöht.

Auf der Passivseite besteht das gezeichnete Kapital aus 8.056.514 (31.12.2021: 8.056.514) auf den Inhaber lautenden Stückaktien, die jeweils ein Stimmrecht verbiefen. Das gesamte Eigenkapital beträgt TEUR 24.575 (31.12.2021: TEUR 25.552).

Die Schulden verringerten sich von TEUR 22.161 auf TEUR 18.248.

Den kurzfristigen Schulden in Höhe von TEUR 8.321 (31.12.2021: TEUR 12.060) stehen kurzfristige Vermögenswerte über TEUR 26.159 (31.12.2021: TEUR 30.566) gegenüber. Die Verringerung der kurzfristigen Schulden gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der im April 2022 ausgezahlten variablen Vergütung an Arbeitnehmer (TEUR -1.392), der Auflösung von Rückstellungen für Urlaubsansprüche sowie der Begleichung von ausstehenden Rechnungen aus Lieferungen und Leistungen (TEUR -1.443).

Den langfristigen Schulden in Höhe von TEUR 9.927 (31.12.2021: TEUR 10.101) stehen langfristige Vermögenswerte über TEUR 16.664 (31.12.2021: TEUR 17.147)

gegenüber. Die langfristigen Schulden haben sich plangemäß aufgrund der Verkürzung der Restlaufzeit des Mietvertrages reduziert.

Die Eigenkapitalquote beträgt zum Bilanzstichtag 57,4 % (31.12.2021: 53,6 %); die Verbesserung ergibt sich vor allem aus der Reduktion der Verbindlichkeiten.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beläuft sich auf TEUR -172 (31.12.2021: TEUR +561) und umfasst Investitionen in das Sach- und immaterielle Anlagevermögen.

## **2.2. Finanzlage (IFRS)**

Sämtliche Auszahlungen konnten im abgelaufenen Halbjahr aus den vorhandenen liquiden Mitteln getätigt werden. Eine Inanspruchnahme der vorhandenen Kreditlinien war nicht erforderlich.

Sämtliche finanzielle Verbindlichkeiten wurden stets – ggf. unter Ausnutzung von Skontoerträgen – durch fristgerechte Zahlung erfüllt. Die Zahlungsfähigkeit der Vectron Systems AG war durchgängig gegeben.

Zum Stichtag 30. Juni 2022 verfügte Vectron über Finanzmittel in Höhe von TEUR 15.470, was einem Rückgang von TEUR 4.398 gegenüber dem Vorjahresstichtag entspricht. Aus der betrieblichen Tätigkeit ergab sich im Berichtszeitraum ein Cashflow von TEUR -3.645 (Vorjahreszeitraum: TEUR +6.752), der im Wesentlichen durch die Abnahme von Verbindlichkeiten aufgrund der Begleichung von ausstehenden Rechnungen bzw. die Auszahlung der variablen Vergütung für das Vorjahr zurückzuführen ist.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist zuvor erläutert worden.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeiten beträgt TEUR -569 (Vorjahreszeitraum: TEUR +1.926), der insbesondere auf die Tilgung finanzieller / Leasingverbindlichkeiten nebst Zinszahlungen zurückzuführen ist.

Die Finanzierungsstrategie ist unverändert auf eine langfristige Stabilität ausgerichtet.

## **2.3. Ertragslage (IFRS)**

Vectron konnte im ersten Halbjahr 2022 eine Margenverbesserung erzielen: Die Bruttomarge (berechnet als Bruttoergebnis geteilt durch die Umsatzer-

löse) hat sich im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 70,3 % auf 74,8 % erhöht. Ursächlich hierfür ist eine grundsätzliche leichte Reduktion des Materialaufwandes; aufgrund von IFRS-spezifischen Anpassungen im Rahmen des Absatzfördermodells (Eliminierung von laufendem Umsatz und ungefähr gleich hohem laufendem Aufwand) ergibt sich eine relative Verbesserung, die insbesondere der geringeren Bezugsbasis der Umsatzerlöse geschuldet ist.

Die Umsatzerlöse entfallen in den ersten sechs Monaten 2022 zu zwei Dritteln auf Einmalverkäufe und zu einem Drittel auf wiederkehrende Einnahmen. Hier zeigen sich erneut Erfolge aus den strategischen Anstrengungen, unabhängiger von Einmalverkäufen und Investitionszyklen zu werden. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum konnten die wiederkehrenden Umsätze von TEUR 2.788 um TEUR 1.409 auf TEUR 4.197 gesteigert werden.

Die Personalaufwendungen beinhalten Löhne und Gehälter sowie Arbeitnehmeransprüche für Urlaub und Überstunden. Gegenüber dem 30. Juni 2021 ist der Personalaufwand um TEUR 476 gesunken, da aufgrund des Geschäftsverlaufs geringere Rückstellungen für eine variable Vergütung gebildet wurden. Im ersten Halbjahr 2022 war für geringe Teile der Belegschaft Kurzarbeit angemeldet.

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl (ohne Vorstandsmitglieder und Auszubildende) im ersten Halbjahr 2022 beträgt auf Vollzeitkräfte umgerechnet knapp 173 (31.12.2021: 173).

Die sonstigen Aufwendungen sind um 7,4 % gestiegen und lassen sich durch gestiegene Provisionszahlungen an die Fachhändler aufgrund des Wachstums der verkauften digitalen Dienste erklären.

Das EBITDA beläuft sich auf TEUR -542 nach TEUR 4.880 im Vorjahreszeitraum.

Abschreibungen sind in Höhe von TEUR 783 (Vorjahreszeitraum: TEUR 678) angefallen. Knapp die Hälfte der Abschreibungen entfallen im Berichtsjahr auf Abschreibung der Nutzungsrechte für das Bürogebäude. Daneben sind Abschreibungen für Nutzungsrechte von KfZ, Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie für aktivierte Kassen, die Kunden zur befristeten Nutzung überlassen wurden, angefallen.

Das Finanzergebnis ist mit TEUR -67 (Vorjahreszeitraum: TEUR +12) negativ. Dem Großteil der Zinserträge liegen Finanzierungsleasingverträge für das Absatzfördermodell sowie bonVito-Comfort-Verträge zugrunde. Zinsaufwand ist für verschiedene Refinanzierungsaktivitäten, bspw. für das aufgenommene Darlehen und Sale-and-Lease-Back-Transaktionen, angefallen.

Der Fremdwährungsanteil des Wareneinkaufs lag im ersten Halbjahr 2022 bei knapp 93 % des Materialeinsatzes (Vorjahreszeitraum: ca. 28 %); die Erhöhung des relativen Anteils ist auch mit der volatilen Entwicklung des EUR-/USD-Kurses zu begründen. Die drastische Kursverschlechterung aus EUR-Sicht konnte durch die abgeschlossenen Devisensicherungsgeschäfte nicht komplett kompensiert werden. Auf der Absatzseite gibt es keinen nennenswerten Einfluss von Wechselkursschwankungen, da auch in Fremdwährungsgebieten überwiegend in Euro fakturiert wird; vereinzelt erfolgt die Rechnungsstellung in GBP bzw. USD. Lieferengpässe und allgemeine inflationäre Tendenzen haben zu weiter gestiegenen Einkaufspreisen geführt, die zu Erhöhungen der Verkaufspreise geführt haben.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern beläuft sich auf TEUR -1.392 (Vorjahreszeitraum: TEUR +4.214); das Periodenergebnis beträgt TEUR -980 (Vorjahreszeitraum: TEUR +3.047).

### **3. Bedeutende Vorgänge nach dem 30. Juni 2022**

Als bedeutende Vorgänge, die über den Abschlussstichtag hinaus wirken, werden die Fortsetzung der Corona-Pandemie und des Ukraine-Kriegs eingestuft. Hierauf wird im Rahmen der Prognoseberichterstattung im Lagebericht eingegangen.

Jens Reckendorf, Mitgründer und CTO der Vectron Systems AG, hat den Aufsichtsrat des Unternehmens darüber informiert, dass er aus gesundheitlichen Gründen als Vorstand der Gesellschaft und somit auf eigenen Wunsch, zurücktreten wird. Herr Reckendorf und der Aufsichtsrat einigten sich auf einen Aufhebungsvertrag zum 30. September 2022. Jens Reckendorf wird der Gesellschaft zukünftig weiterhin als Berater zur Seite stehen. Neben seinem Vorstandsposten hat sich Herr Reckendorf auch von seinem Aktienpaket an der Vectron Systems AG getrennt. Die gesamten 1,53 Mio. Aktien wurden von der zu 100 % im Besitz seines Vorstandskollegen und Mitgründers, Herrn Thomas Stümmler, befindlichen Tosho Capital GmbH übernommen. Thomas Stümmler hält nach dem Kauf somit direkt und indirekt 41,4 % an der Vectron Systems AG.

Der Vorstand der Vectron Systems AG hat im August 2022 das Kostensenkungsprogramm namens „Fit for Future“ beschlossen. Hierdurch soll innerhalb der nächsten 12 Monate trotz des herausfordernden volkswirtschaftlichen Umfelds schrittweise die Ertragskraft der Gesellschaft gesteigert werden, ohne dass das Wachstum im Bereich der digitalen Dienste beeinträchtigt wird. Dies soll im Wesentlichen durch ein Outsourcing von

Hardware-Produktionsschritten, eine Fokussierung auf Kernmärkte und -produkte sowie die konsequente Prozessoptimierung und -automatisierung erreicht werden. Daraus sollen substanzielle Kosteneinsparungen resultieren. In strategisch zentralen Bereichen der Produktentwicklung sollen dagegen keine Einsparungen vorgenommen werden.

## **4. Risikoberichterstattung**

Zur Überwachung und Entscheidungsunterstützung verfügt die Vectron Systems AG über ein Risikomanagement-System und hat einen Risikomanagement-Beauftragten ernannt, der direkt an den Vorstand berichtet. Es findet eine regelmäßige Bestandsaufnahme der Risiken und der Gegenmaßnahmen statt. Die Risiken werden klassifiziert und sowohl qualitativ als auch quantitativ bewertet. Veränderungen werden dokumentiert, so dass historische Entwicklungen nachvollziehbar sind. Die Ergebnisse jeder Überprüfung werden an den Vorstand berichtet. Sind zusätzliche Gegenmaßnahmen erforderlich, so werden diese direkt vom Vorstand initiiert. Aus Eintrittswahrscheinlichkeit und potenziellem Schaden wird eine Kennzahl berechnet, die Grundlage für die Aufnahme in diese Risikoberichterstattung ist.

### **4.1. Geschäftsrisiken**

Durch den seit langem bestehenden Preisdruck in der Branche ist ein Verfall der Margen beim Verkauf von Kassensystemen möglich, der nach dem bisherigen Ertragsmodell (Einmalerträge) nicht anderweitig zu kompensieren wäre. Durch das Anbieten von Alleinstellungsmerkmalen hat sich Vectron bislang weitgehend vom allgemeinen Preiswettbewerb der Branche abgekoppelt. Der Aufbau und Ausbau der neuen Geschäftsfelder mit wiederkehrenden Einnahmen soll hier zu einer weitgehenden Unabhängigkeit von Einmalerträgen und dem allgemeinen Preisdruck führen. Das hierfür intern initiierte Projekt zur Steigerung der wiederkehrenden Einnahmen ist erfolgreich, was nicht zuletzt an den gestiegenen Einnahmen und Deckungsbeiträgen der wiederkehrenden Einnahmen abzulesen ist.

Verschiedene technische Entwicklungen haben die Markteintrittshürden für neue Anbieter verringert und führen zu einem beständigen Wandel der Produkte und Geschäftsmodelle. Das Verpassen eines neuen Trends könnte die Ertragskraft von Vectron langfristig schmälern. Die Beobachtung von Wettbewerbern und auch von anderen Branchen zur laufenden Überprüfung und Anpassung der Unternehmensstrategie hat daher weiterhin eine große Bedeutung. Produktentwicklungen werden deswegen fortlaufend an aktuelle

Erkenntnisse angepasst. Für eine maximale Reaktionsgeschwindigkeit erfolgt die Entwicklung weiterhin durchgängig mit agilen Methoden (Scrum).

Konjunkturelle Schwankungen wirken sich auf die Investitionsbereitschaft der Anwender für POS-Systeme aus, so dass eine Konjunkturschwäche (ggfs. nur in einzelnen Absatzländern) zu deutlichen Absatzrückgängen führen kann. Auch im ersten Halbjahr 2022 ist es durch die Corona-Pandemie und die damit zusammenhängenden Restriktionen in der Gastronomie-Branche sowie durch das Abflachen der Nachfrage nach der Fiskalisierung im Hauptmarkt Deutschland zu einer merklichen Investitionszurückhaltung gekommen, die sich insbesondere in dem Rückgang der Einmalumsätze widerspiegelt. Es wird weiterhin angestrebt, durch die Konzentration auf hochwertige und komplexe Systemlösungen sowie den Übergang zu Geschäftsmodellen mit laufenden statt einmaligen Erlösen eine größtmögliche Unabhängigkeit von Konjunkturzyklen zu erreichen.

Die beschriebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen treffen auch den Fachhandel, der wesentliche Teile der Vertriebs- und Serviceleistungen für Vectron erbringt. Es ist nicht auszuschließen, dass die Anzahl der für Vectron aktiven Fachhändler dadurch abnimmt. Durch systematische Tests und den Rollout von Direktvermarktungsmaßnahmen unterstützt Vectron gezielt die Vertriebsleistung der Fachhändler und entwickelt dadurch seine Vertriebslandschaft unter enger Einbeziehung ausgewählter Partner kontinuierlich weiter. Ein gezielt weiterentwickelter Fachhandel wird insofern auch zukünftig die zentrale Rolle in Vectrons Vertrieb spielen.

## **4.2. Prozess- und Wertschöpfungsrisiken**

Wachstums- und Anpassungsprozesse des Unternehmens, speziell beim Aufbau der neuen Geschäftsfelder und bei einer Expansion ins Ausland, können dazu führen, dass die interne Prozesskomplexität zu schnell ansteigt und dies zu Effizienzverlusten und Qualitätsmängeln führt. Bei entsprechenden Veränderungen wird daher auf geeignetes Projektmanagement und die Einbeziehung der Mitarbeitenden geachtet. Es wurde unternehmensweit ein neuer Projektmanagement-Standard eingeführt.

Die prozessuale Abwicklung und Abrechnung digitaler Services ist grundsätzlich komplex und fehleranfällig. Probleme können erhebliche Auswirkungen auf Umsatz, Ertrag und Kundenzufriedenheit haben. Dem wird weiterhin vor allem durch die Einführung geeigneter IT-Lösungen Rechnung getragen.

Durch die COVID-19-Pandemie sind die weltweiten Lieferketten in Teilen gestört und die Lieferzeiten für elektronische Komponenten haben sich in den

letzten Monaten, auch durch eine weltweit erhöhte Nachfrage nach diesen, deutlich erhöht. Besonders Peripherieprodukte sind von einigen Herstellern aktuell nicht lieferbar. Lieferschwierigkeiten sind aktuell beobachtbar; eine weitere Ausweitung der Lieferengpässe ist in Zukunft grundsätzlich nicht auszuschließen. Diesem Risiko wurde und wird mit höheren Lagerbeständen von Material und Fertigware sowie organisatorischen Maßnahmen begegnet.

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

### 4.3. Finanzrisiken

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

Abhängigkeiten von einzelnen großen Kunden sind grundsätzlich ein Risiko, beispielsweise bei Zahlungsausfällen. Dieses Risiko ist bei Vectron zurzeit jedoch gering (der größte Kunde von Vectron hat im ersten Halbjahr 2022 knapp 3 % des Gesamtumsatzes ausgemacht), kann sich durch einzelne Großaufträge jedoch erhöhen. Dem grundsätzlichen Ausfallrisiko der Debitoren wird durch verschiedene Prüfungen auf Portfolio- und Einzelebene begegnet, u. a. mit einer regelmäßigen Überprüfung der Kreditlimite, einem regelmäßigen Austausch mit Kunden, einem zeitnahen und regelmäßigen Mahn- und Inkassowesen, das durch den Bereich Legal verantwortet wird, und weiteren Mitigationsmaßnahmen.

Da ein nennenswerter Anteil des Materialeinkaufes in Fremdwährungen erfolgt (in erster Linie in USD) bzw. die Preise direkt von Wechselkursen beeinflusst werden, sind infolge ungünstiger Währungsschwankungen spürbare Belastungen für das Ergebnis aufgetreten. In Abhängigkeit von historischen und erwarteten Fremdwährungskursentwicklungen werden Fremdwährungspositionen weiterhin über Kassakäufe abgewickelt oder mit derivativen Finanzinstrumenten abgesichert. Aufgrund der teilweise hohen Volatilitäten stehen diese Absicherungsinstrumente jedoch nicht immer zu ökonomisch vertretbaren Bedingungen zur Verfügung. Eine Absicherung ge-

gen langfristige Wechselkursveränderungen ist zudem praktisch unmöglich. Eine längerfristige Betriebsunterbrechung, zum Beispiel durch einen Brand, könnte erhebliche finanzielle Folgen haben. Dieses Risiko ist soweit möglich durch eine Betriebsunterbrechungsversicherung abgefangen. Bestimmte Risiken wie höhere Gewalt sind jedoch nicht oder nicht wirtschaftlich sinnvoll versicherbar.

Betriebsprüfungen bergen grundsätzlich ein latentes Ergebnis- und/oder Liquiditätsrisiko. Bisher wurden die Geschäftsjahre 2008 bis 2015 geprüft, ohne dass sich daraus wesentliche Nachforderungen ergeben hätten. Eine Betriebsprüfung für die Jahre 2016 bis 2019 läuft derzeit.

#### **4.4. Technische und IT-Risiken**

Das Unternehmen ist in hohem Maß abhängig von einer Vielzahl von IT-Systemen und anderer Technik. Ausfälle, Fehlfunktionen, Datenverluste oder Cyber-Angriffe, die laut einer Bitkom-Studie in Deutschland in 2020 und 2021 ein neues Rekordhoch erreicht haben, können existenzbedrohende Folgen haben. Dies gilt insbesondere für die als Cloud-Lösung angebotenen Digital-Services – hier haben auch kurze Ausfälle erhebliche Auswirkungen für die Anwender. Vectron legt großen Wert auf Sicherungsmaßnahmen und Backup-Lösungen nach dem Stand der Technik sowie regelmäßige Updates der IT-Systeme und die stetige Weiterentwicklung des IT-Sicherheitsmanagements. Die Anforderungen an Ausfallsicherheit und Resilienz fließen in Architektur und Betriebskonzept der Cloud-Lösungen ein.

#### **4.5. Einkaufs- und Kooperationsrisiken**

Eine Verteuerung von eingekauften Komponenten kann zu einer Reduktion der Marge führen. Um dieses Problem zu vermeiden, wird angestrebt, Festpreisaufträge, welche unmittelbare Preiserhöhungen durch den Lieferanten verhindern, abzuschließen, was im derzeitigen Marktumfeld immer herausfordernder wird. Da als Berechnungsgrundlage des Festpreises Kursverhältnisse dienen, besteht dennoch ein mittelbares latentes Währungsrisiko. Die Beschaffungspreise und -kosten steigen kontinuierlich an und haben sich auf einem Niveau deutlich über dem vor der COVID-19-Pandemie eingependelt. Langfristige Preisbindungen sind nicht möglich.

Bei elektronischen Bauteilen, Komponenten und Fertigeräten lassen sich Preisvorteile in der Regel nur durch die Abnahme größerer Stückzahlen erzielen. Größere Abnahmemengen bedingen jedoch vermehrte Kapitalbindung sowie das Risiko von Wertberichtigungen bei Produktabkündigungen.

Rahmenverträge werden daher nur in dem Umfang abgeschlossen, in dem ein Absatz der jeweiligen Mengen weitgehend sicher ist.

Bei Vectron-spezifischen oder Single-Source-Bauteilen kann der Ausfall eines Vorlieferanten zu Lieferverzögerungen führen. Der größte Einzellieferant hat im ersten Halbjahr 2022 einen Anteil von 21,1 % des gesamten Beschaffungsvolumens beigesteuert. Zur Vermeidung von Engpässen werden für alle kritischen Bauteile Mindestmengen bevorratet, um für ausreichend Vorlaufzeit für eine Reaktion auf Ausfälle zu sorgen. Wenn technisch und wirtschaftlich möglich, werden Ersatzlieferanten vorgehalten.

Durch die COVID-19-Pandemie sind die weltweit vernetzten Lieferketten in Teilen gestört. Dies äußert sich in erster Linie durch verlängerte Lieferzeiten. Bisher konnten diese vollständig durch erhöhte Lagerbestände und den Wechsel auf alternative Komponenten aufgefangen werden.

## 4.6. Personalrisiken

Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels der letzten Jahre können Probleme bei der Gewinnung qualifizierter Mitarbeitender dazu führen, dass Produktentwicklungen und Vertriebsaktivitäten nicht wie geplant umgesetzt und entsprechende Geschäftschancen nicht genutzt werden können. Über vielfältige Einzel-Maßnahmen wird Vectron als attraktiver Arbeitgeber positioniert.

Der Ausfall einzelner Schlüsselpersonen kann zu spürbaren Beeinträchtigungen des Betriebes führen. Ein Risiko in diesem Zusammenhang ist, dass es nicht gelingen könnte, diese Schlüsselmitarbeitenden an das Unternehmen zu binden. Zur Förderung der Mitarbeitendenbindung legt Vectron großen Wert auf ein gutes Betriebsklima und die gezielte Förderung der Zusammenarbeit. Führungskräfte werden über ein Aktienoptionsprogramm an das Unternehmen gebunden.

## 4.7. Produkt- und Produktentwicklungsrisiken

Das Produktportfolio unterliegt fortlaufenden Anpassungen, Veränderungen sowie Erweiterungen. Die damit einhergehende Entwicklungs- und Produktkomplexität kann zu Verzögerungen und Produktfehlern führen, die die Ergebnissituation des Unternehmens erheblich beeinflussen können. Es besteht außerdem das Risiko, nicht marktgerechte Produkte zu entwickeln. Daher erfolgen Planungen und Entwicklungen weitestgehend iterativ, um so möglichst schnell Erkenntnisse aus dem Markt einfließen zu lassen. Soft-

waretests werden soweit möglich automatisiert. Darüber hinaus trägt auch eine Produkthaftpflichtversicherung zu einer Risikobegrenzung bei.

## 5. Prognosebericht

### 5.1. Zukünftige Branchenentwicklung

Das Schlagwort „digitale Transformation“ bezeichnet in der Gastronomie die Nutzung von immer mehr digitalen Services, z. B. eine eigene Webseite, Online-Portale, Online-Bestellungen, Online-Tischreservierungen, Digitalisierung interner Geschäftsprozesse der Betreiber, Küchenmonitoring, Personaleinsatzplanung, Kundenselbstbestellungen am Kiosk oder via Smartphone, Ausgabe und Einlösen von Gutscheinkarten, Punktesammel-Systeme, E-Payment-Arten, Online-Gastbewertungen und vieles andere mehr.

Aktuell müssen Gastronomiebetriebe in der Regel einzelne Verträge für jeden Dienst abschließen, was viele Rechnungen, zusätzliche Geräte neben der Kasse und hohe Kosten pro Funktionalität mit sich bringt. Zusätzlich funktioniert jedes System anders und die fehlende Integration in die Kasse bedeutet, dass alles doppelt eingegeben werden muss, was Zeit kostet und zudem fehleranfällig ist.

Die Erwartungen der Gastronomen an zukünftige Digitalprodukte sind deshalb, nur eine Lösung zu haben, die alles abdeckt und bei der alle Funktionen in die Kasse integriert sind bzw. nahtlos und automatisch mit dieser korrespondieren. Die Gastronomen wünschen möglichst keine zusätzliche Hardware – nur einen Vertrag und eine Rechnung.

Um diese Markterwartungen zu erfüllen, verändern sich Geschäftsmodelle in Richtung von Software as a Service (SaaS). Es entwickelt sich ein Markt (voll) integrierter Lösungen mit Kassen und Services aus einer Hand. Die oben skizzierte Digitalisierung wurde indessen vorangetrieben; viele Gastronomiebetriebe haben ihre Systeme für die Teilnahme an „click & buy“-Diensten, entweder in Verbindung mit Selbstabholung oder Lieferdiensten beschleunigt ausgebaut. Obgleich digitale Services, wie z. B. Online-Lieferdienste und -Bestellsysteme, schon seit einigen Jahren grundsätzlich verfügbar sind, konnten sie sich noch nicht flächendeckend durchsetzen.

Im Zusammenhang mit den coronabedingten Lockdowns und Beschränkungen in der Gastronomie haben Online-Bestellungen signifikant an Attraktivität gewonnen. Darüber hinaus haben sich die Zahlungsgewohnheiten stark in Richtung E-Payment entwickelt. Die digitale Transformation der Branche

birgt daher mittel- bis langfristig attraktive Wachstums- und Ertragspotenziale, unter anderem durch die sich etablierenden neuen SaaS-Geschäftsmodelle, die wachsende wiederkehrende Umsätze aus der Kundenbasis ermöglichen und die Verweildauer der Kunden sowie den Customer Lifetime Value deutlich erhöhen.

Die im Kielwasser der Pandemie allseits beklagte Knappheit an Servicepersonal wird als weiterer Treiber von Digitalisierungsbemühungen der Gastronomiebetriebe eingeschätzt. Funktionalitäten wie „Inhouse Ordering“, „Self Check Out“ und vieles andere mehr bieten Wachstumspotenzial für digitale Dienste v. a. solcher Anbieter, die eine Integration in Kassensysteme ermöglichen. Hierdurch können sich zusätzliche Erlösmöglichkeiten ergeben.

Eine wichtige Veränderung ist in den letzten Jahren in diversen Branchen die Etablierung neuer Preismodelle, die auf wiederkehrende anstatt auf einmalige Zahlungen setzen. Mit dem Aufbau neuer digitaler Geschäftsfelder mit wiederkehrenden Einnahmen stemmen sich etablierte und neue Anbieter gegen den seit Jahren zu beobachtenden Preisdruck, der vor allem die Einmalgeschäfte zunehmend betrifft.

Auf- und Ausbau der verschiedenen technischen Entwicklungen haben die Markteintrittsbarrieren für neue Anbieter, v. a. von Lösungen für Teilprozesse wie z. B. Reservierungen, Ordering, Payment etc. verringert und führen zu einem beständigen Wandel der Produkte und Geschäftsmodelle.

Organische Unternehmensentwicklungen werden (vermutlich) mit zunehmender Geschwindigkeit durch anorganische Szenarien ergänzt. Das Verpassen eines neuen Trends könnte die Ertragskraft von Unternehmen sonst langfristig schmälern. Die laufende Markt- und Wettbewerbsbeobachtung gewinnt vor diesem Hintergrund an Bedeutung und kann an Staatsgrenzen nicht enden. Auch angrenzende Branchen sind aufmerksam zu beobachten. Nicht nur einzelne Software-, sondern gesamte Unternehmensentwicklungen erfordern zunehmend hohe Reaktionsgeschwindigkeit und orientieren sich an agilen Methoden. Vor diesem Hintergrund wird Vectron zukünftig anorganische Wachstums- und technische Entwicklungsoptionen aufmerksam prüfen.

## 5.2. Zukünftige Produktentwicklung

Ankerprodukt der heutigen Produktpalette ist eine stationäre bzw. cloudbasierte Kassenslösung, die unter den Marken Vectron und Duratec vertrieben wird. Ergänzend dazu wird eine alternative, cloudbasierte Kassenslösung unter der Marke Posmatic vermarktet, die spezifisch für iPads entwickelt wurde.

Die Kassenlösungen werden ergänzt durch zahlreiche digitale Zusatzdienste. Der Schwerpunkt der künftigen Produktentwicklung liegt unverändert auf dem Ausbau der digitalen Angebote. Hierbei steht die Weiterentwicklung der Online-Plattform Vectron Cloud im Vordergrund. Diese Plattform integriert Kundenbindungs-, Bestell-, Reservierungs-, Payment- und weitere Dienste sowohl auf Basis von Eigenentwicklungen als auch durch Kooperationen. Diese Dienste werden in unterschiedlicher Zusammenstellung unter verschiedenen Produktnamen vermarktet.

Die bestehende Software für die Kassensysteme wird zum einen fortlaufend verbessert, zum anderen ist mittel- bis langfristig ein umfassendes Generations-Update wahrscheinlich, das entweder in Eigenentwicklung oder durch Zukauf zu realisieren ist. Kassensysteme werden auch langfristig als elementarer Kern des Leistungsportfolios angesehen. Hard- und Software werden fortlaufend weiterentwickelt und modernisiert.

### **5.3. Zukünftige Geschäftsentwicklung**

Restriktive Maßnahmen im Zuge der Corona-Pandemie sowie gesamtwirtschaftliche Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges haben signifikanten Einfluss auf die Investitionsbereitschaft der Kernsegmente der Vectron Systems AG gehabt. Ca. 60 % des Umsatzes erzielt Vectron in der Gastronomiebranche, ca. 30 % mit Bäckereien und ca. 10 % mit sonstigen Branchen. Aufgrund des indirekten Vertriebs über Fachhändler handelt es sich bei diesen Zahlen um Schätzungen. Die ursprüngliche Planung für das Geschäftsjahr 2022 wurde im Laufe des Jahres zweimal angepasst und durch ad hoc-Mitteilungen vom 20. Juni 2022 bzw. 22. August 2022 an den Kapitalmarkt kommuniziert.

In der angepassten Planung vom 20. Juni 2022 wurde die EBITDA-Ränge auf Mio. EUR -0,8 bis +0,8 aufgrund eines erwarteten Umsatzrückgangs auf Mio. EUR 27 bis 30 reduziert. Ursächlich hierfür waren die bestehenden Unsicherheiten aus Corona-Pandemie, Inflation und konjunkturellen Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges.

Die Plananpassung berührt zum Großteil die Einmalverkäufe, während das Umsatzvolumen aus wiederkehrenden Einnahmen mit Mio. EUR 9,0 bis 9,5 (zuvor: knapp Mio. EUR 10) angenommen wird.

Die Anpassung der EBITDA-Ränge vom 22. August 2022 auf Mio. EUR -2,05 bis -0,45 resultierte aus den zu erwartenden Kosten für das Projekt „Fit for Future“ in Höhe von rund Mio. EUR 1,25. Nach Abschluss des „Fit for Future“-Programms wird mit monatlichen Einsparungen in Höhe von EUR 150.000 bis EUR 180.000 gerechnet. Die anfallenden Restrukturierungskosten, vor

allem Abfindungen, werden hauptsächlich im laufenden Geschäftsjahr 2022 anfallen bzw. durch Rückstellungen für Kosten im Folgejahr abgebildet.

Produktentwicklungen und Vermarktungsinitiativen sind weiterhin geordnet und stringent zu verfolgen. Neben Neuentwicklungen setzt Vectron auf

- die Modernisierung der bewährten Plattform „bonVito“, die stabile Erträge liefert und deren Kundenbasis sich als robust darstellt.
- die Vectron Cloud-Plattform als Dreh- und Angelpunkt sämtlicher digitaler Angebote. Zu den bereits etablierten Lösungen wie der Anbindung DATEV Kassenarchiv online, Cloud-Backups, Gutscheine oder Reporting-Apps sollen weitere Lösungen wie u. a. mobile Kassen oder Schnittstellen im Laufe des Jahres angeboten werden.
- den Ausbau der bestehenden Paymentlösungen. Neben attraktiven Bundles gewinnen sogenannte All-in-One-Terminals, die für Bedienung, Bezahlung und Rechnungsdruck genutzt werden können, an Bedeutung.

Parallel zum Blick nach außen hat Vectron auch den Blick nach innen gerichtet und Maßnahmen eingeleitet, durch die die Geschäftsprozesse weiter optimiert werden und einerseits zur Kostensenkung, andererseits zur Beschleunigung wichtiger Geschäftsprozesse führen.

Vectron sieht sich unverändert gut aufgestellt, um eine anziehende Nachfrage direkt bedienen zu können. Daneben ist Vectron ausreichend mit liquiden Mitteln ausgestattet, um selbst auf bestandsgefährdende Krisensituationen reagieren zu können. Durch das aufgesetzte Kostensenkungsprogramm soll die Vectron Systems AG zu einer dauerhaften Profitabilität zurückkehren.

Münster, den 31. August 2022

Vectron Systems AG  
Der Vorstand



Thomas Stümmler  
CEO



Jens Reckendorf  
CTO



Dr. Ralf-Peter Simon  
CSO



Silvia Ostermann  
COO

# Bilanz

in TEUR		
AKTIVA	30.06.2022	31.12.2021
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	1.152	1.193
Sachanlagen	1.015	1.144
Nutzungsrechte	8.068	8.427
Beteiligungen	404	404
Langfristige Leasingforderungen	2.036	2.270
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	303	428
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	904	912
Aktive latente Steuern	2.782	2.369
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>	<b>16.664</b>	<b>17.147</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Vorräte	4.923	4.943
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.318	3.130
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	7	20
Kurzfristige Leasingforderungen	1.618	1.781
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	611	609
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	212	215
Liquide Mittel	15.470	19.868
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>26.159</b>	<b>30.566</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>42.823</b>	<b>47.713</b>

in TEUR		
PASSIVA	30.06.2022	31.12.2021
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	8.057	8.057
Kapitalrücklage	20.242	20.239
Bilanzverlust	-3.724	-2.744
<b>Eigenkapital</b>	<b>24.575</b>	<b>25.552</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	2.375	2.272
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	7.329	7.633
Langfristige Rückstellungen	217	196
Langfristige Leistungen an Arbeitnehmer	6	-
<b>Summe langfristige Schulden</b>	<b>9.927</b>	<b>10.101</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.708	3.151
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	-	308
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	786	810
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	5.048	5.125
Ertragsteuerschulden	338	338
Kurzfristige Leistungen an Arbeitnehmer	135	1.733
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	288	250
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	18	345
<b>Summe kurzfristige Schulden</b>	<b>8.321</b>	<b>12.060</b>
<b>Summe Schulden</b>	<b>18.248</b>	<b>22.161</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>42.823</b>	<b>47.713</b>

## Gesamtergebnisrechnung

in TEUR	01.01.– 30.06.2022	01.01.– 30.06.2021
Umsatzerlöse	12.556	21.364
Bestandsveränderung an (un)fertigen Erzeugnissen	-866	-566
Materialaufwand und bezogene Leistungen	-2.303	-5.885
Andere aktivierte Eigenleistungen	-	97
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>9.387</b>	<b>15.010</b>
Sonstige betriebliche Erträge	61	25
Personalaufwand	-5.176	-5.652
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.561	-4.246
Wertminderungsaufwendungen/-erträge auf finanzielle Vermögenswerte	-248	-255
Sonstige Steuern	-5	-2
<b>EBITDA*</b>	<b>-542</b>	<b>4.880</b>
Abschreibungen	-783	-678
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>-1.325</b>	<b>4.202</b>
Finanzerträge	116	130
Finanzierungsaufwendungen	-183	-118
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-67</b>	<b>12</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)</b>	<b>-1.392</b>	<b>4.214</b>
Ertragsteueraufwendungen	412	-1.167
<b>Periodenergebnis = Gesamtergebnis</b>	<b>-980</b>	<b>3.047</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	-0,12	0,38
Verwässertes Ergebnis je Aktie	-0,12	0,38

\*EBITDA stellt eine alternative Leistungskennzahl dar, die keine in IFRS definierte Kennzahl ist.

## Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	Summe Eigenkapital
<b>Stand 1. Januar 2021</b>	<b>8.038</b>	<b>20.181</b>	<b>-5.049</b>	<b>23.170</b>
Jahresergebnis	-	-	2.437	2.437
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2.437</b>	<b>2.437</b>
Verschmelzungseffekt	-	-	-132	-132
Kapitalerhöhung	19	29	-	48
Anteilsbasierte Vergütung	-	29	-	29
<b>Stand 31. Dezember 2021 / 1. Januar 2022</b>	<b>8.057</b>	<b>20.239</b>	<b>-2.744</b>	<b>25.552</b>
Periodenergebnis	-	-	-980	-980
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-980</b>	<b>-980</b>
Anteilsbasierte Vergütung	-	3	-	3
<b>Stand 30. Juni 2022</b>	<b>8.057</b>	<b>20.242</b>	<b>-3.724</b>	<b>24.575</b>

# Kapitalflussrechnung

in TEUR	01.01.- 30.06.2022	01.01.- 30.06.2021
<b>1. Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit</b>		
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>-1.392</b>	<b>4.214</b>
+ Abschreibungen und Wertminderungen	+783	+678
+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	+21	+37
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	+19	+19
+/- Abnahme/Zunahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	+373	+1.662
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.632	+24
+/- Finanzergebnis (Zinsaufwand und Zinsertrag)	+67	-12
+ Erhaltene Zinsen	+116	+130
<b>Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>-3.645</b>	<b>+6.752</b>
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-122	-44
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-50	-333
+ Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Finanzanlagevermögens	-	+938
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-172</b>	<b>+561</b>
<b>3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		
+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	-	+48
+ Einzahlungen aus der Aufnahme finanzieller Verbindlichkeiten	+1.296	+3.630
- Auszahlungen aus der Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten	-1.270	-1.150
- Auszahlung aus der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-412	-484
- Gezahlte Zinsen	-183	-118
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-569</b>	<b>1.926</b>
<b>Nettozunahme der liquiden Mittel</b>	<b>-4.386</b>	<b>9.239</b>
Liquide Mittel zum 1. Januar	19.868	8.305
Wechselkursbedingte Veränderung der liquiden Mittel	-12	-13
<b>Liquide Mittel zum 30. Juni</b>	<b>15.470</b>	<b>17.531</b>

## Anhang

### Allgemeine Angaben

Die Vectron Systems AG, Münster, hat für das erste Halbjahr 2022 einen Zwischenabschluss nach den am Stichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt. Der Zwischenabschluss wird in Übereinstimmung mit IAS 24 „Zwischenberichterstattung“ in einer verkürzten Form veröffentlicht. Entsprechend ist der vorliegende Zwischenabschluss in Verbindung mit dem Einzelabschluss der Vectron Systems AG für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 zu lesen. Die Vectron Systems AG erstellt und veröffentlicht ihren Abschluss in Euro.

Der verkürzte Zwischenabschluss und Lagebericht zum 30. Juni 2022 wurden weder geprüft, noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

### Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsmethoden

Die im Zwischenabschluss zum 30. Juni 2022 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen im Wesentlichen denen des Einzelabschlusses zum Ende des letzten Geschäftsjahres, mit Ausnahme der im Geschäftsjahr 2022 erstmals relevanten oder anzuwendenden Bilanzierungsgrundsätze sowie der im Abschnitt zu den anteilsbasierten Vergütungen aufgeführten Ergänzung. Wie im Einzelabschluss zum Ende des letzten Geschäftsjahres dargestellt, haben die im Geschäftsjahr 2022 erstmals anzuwendenden Bilanzierungsgrundsätze keine wesentlichen Auswirkungen auf den Abschluss der Vectron Systems AG.

### Wesentliche Schätzungen und Ermessensentscheidungen

Bei der Aufstellung des Zwischenabschlusses sind zu einem gewissen Grad Annahmen getroffen und Schätzungen vorgenommen worden. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen. Die tatsächlichen Werte können von diesen abweichen. Unsicherheiten, die aus der COVID-19-Pandemie und dem Ukraine-Krieg resultieren, wurden, falls wesentlich, bei Schätzungen und Ermessensentscheidungen berücksichtigt. Signifikante Risiken für eine wesentliche Bewertungsanpassung der ausgewiesenen Vermögenswerte

und Schulden bestehen für das zweite Halbjahr des Geschäftsjahres 2022 aktuell nicht.

## **Anteilsbasierte Vergütung**

Im Einzelabschluss der Vectron Systems AG für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2021 wurde ausführlich über Mitarbeiteroptionspläne berichtet. Neben anteilsbasierten Vergütungen, die durch Eigenkapitalinstrumente beglichen werden, bestehen seit dem Geschäftsjahr 2022 für ein Vorstandsmitglied anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich. Im Rahmen dieses Programms werden jährlich virtuelle Aktien in Höhe eines festgesetzten Betrags gewährt, die nach vier Jahren ausgezahlt werden. Die Verpflichtungen aus diesem Vergütungsprogramm werden unter den Leistungen an Arbeitnehmer ausgewiesen und werden an jedem Abschlussstichtag zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Die Aufwendungen werden über den Erdienungszeitraum als Personalaufwand erfasst. Der Personalaufwand beläuft sich im ersten Halbjahr 2022 auf TEUR 6.

## **Bedeutende Vorgänge nach dem Stichtag**

Als bedeutende Vorgänge, die über den Abschlussstichtag hinaus wirken, werden die Fortsetzung der Corona-Pandemie und des Ukraine-Kriegs eingestuft. Hierauf wird im Rahmen der Prognoseberichterstattung im Lagebericht eingegangen.

Jens Reckendorf, Mitgründer und CTO der Vectron Systems AG, hat den Aufsichtsrat des Unternehmens darüber informiert, dass er aus gesundheitlichen Gründen als Vorstand der Gesellschaft und somit auf eigenen Wunsch, zurücktreten wird. Herr Reckendorf und der Aufsichtsrat einigten sich auf einen Aufhebungsvertrag zum 30. September 2022. Jens Reckendorf wird der Gesellschaft zukünftig weiterhin als Berater zur Seite stehen. Neben seinem Vorstandsposten hat sich Herr Reckendorf auch von seinem Aktienpaket an der Vectron Systems AG getrennt. Die gesamten 1,53 Mio. Aktien wurden von der zu 100 % im Besitz seines Vorstandskollegen und Mitgründers, Herrn Thomas Stümmler, befindlichen Tosho Capital GmbH übernommen. Thomas Stümmler hält nach dem Kauf somit direkt und indirekt 41,4 % an der Vectron Systems AG.

Der Vorstand der Vectron Systems AG hat im August 2022 das Kostensenkungsprogramm namens „Fit for Future“ beschlossen. Hierdurch soll innerhalb der nächsten 12 Monate trotz des herausfordernden volkswirtschaftlichen Umfelds schrittweise die Ertragskraft der Gesellschaft gesteigert werden, ohne dass das Wachstum im Bereich der digitalen Dienste beeinträchtigt wird. Dies soll im Wesentlichen durch ein Outsourcing von

Hardware-Produktionsschritten, eine Fokussierung auf Kernmärkte und -produkte sowie die konsequente Prozessoptimierung und -automatisierung erreicht werden. Daraus sollen substantielle Kosteneinsparungen resultieren. In strategisch zentralen Bereichen der Produktentwicklung sollen dagegen keine Einsparungen vorgenommen werden.

# VECTRON

Vectron Systems AG  
Willy-Brandt-Weg 41  
D-48155 Münster  
T +49 (0)251 2856-0  
F +49 (0)251 2856-560  
[www.vectron.de](http://www.vectron.de)  
[ir@vectron.de](mailto:ir@vectron.de)