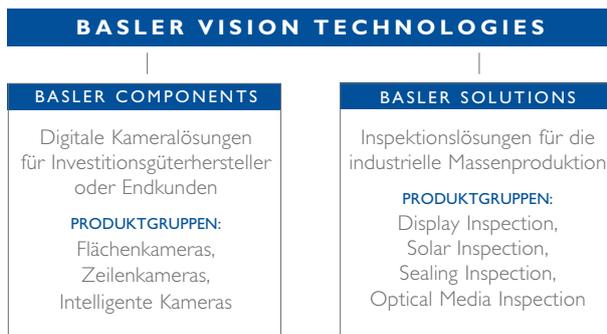


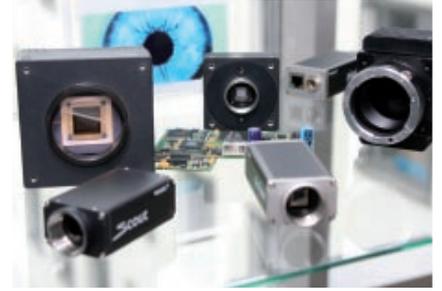
GESCHÄFTSBERICHT 2007

Kennzahlen, Basler Konzern

in Mio. €	2007	2006	+/- in %
Gewinn- und Verlustrechnung			
Umsatzerlöse	51,5	52,1	-1
Bruttoergebnis	25,3	27,3	-7
Bruttomarge (in %)	49	52	-3 % Punkte-
EBITDA	9,6	11,8	-19
EBIT	2,4	5,5	-56
Ergebnis vor Steuern	1,8	4,9	-63
Netto-Ergebnis	1,1	3,0	-63
Zahl der Aktien (in Mio.)	3,5	3,5	-
Ergebnis pro Aktie (in €)	0,31	0,85	-64
Bilanz			
Bilanzsumme	47,3	45,4	+4
Kurzfristige Vermögenswerte	23,4	20,3	+15
Sachanlagen	3,1	2,6	+19
Eigenkapital	26,1	25,0	+4
Eigenkapitalquote (in %)	55	55	-
Fremdkapital	21,1	20,5	+3
Fremdkapitalquote (in %)	45	45	-
Cashflow			
aus laufender Geschäftstätigkeit	6,7	8,6	-22
aus Investitionstätigkeit	-8,3	-8,1	+2
aus Finanzierungstätigkeit	2,3	-0,6	+483
Mitarbeiter			
Zahl der Mitarbeiter	308	303	+2
Mitarbeiter in Forschung & Entwicklung (in %)	29	30	-1 % Punkt
Mitarbeiter in Deutschland	262	259	+1

Unternehmensstruktur





Unsere Vision und Mission

Vision Technology treibt den technischen Fortschritt in industriellen, medizinischen, wissenschaftlichen und konsumentennahen Anwendungen. Sie macht die Produktion effizienter und die medizinische Versorgung effektiver. Sie trägt dazu bei, dass wir unsere Ressourcen nachhaltiger nutzen, und macht das private Leben komfortabler.

Wir werden das weltweit führende Vision Technology-Unternehmen durch innovative und einfach zu benutzende Produkte, die unsere Kunden wettbewerbsfähiger machen.

VORWORT DES VORSTANDS



von links:

John P. Jennings, Vorstand Vertrieb und Marketing

Dr. Dietmar Ley, Vorsitzender des Vorstands

Seit geehrte Aktionäre & Geschäftskunde,

2007 war für den Vision Technology-Sektor ein unterdurchschnittliches Jahr. Trotz einer sehr guten Konjunktur für den Maschinenbau dämpften Abwärtszyklen in mehreren für unsere Branche sehr wichtigen Abnehmerindustrien das Wachstum der Vorjahre. Die Zykuseffekte betrafen auch die Basler AG: unser Umsatz blieb knapp unter dem 2006 erreichten Niveau, unsere Ertragskraft ging signifikant zurück.

Für unser Komponentengeschäft war 2007 ein Meilenstein: „Basler Components“ hat zehn Jahre nach seiner Gründung erstmals mehr als die Hälfte des Gruppenumsatzes erwirtschaftet. Mit einer ganzen Palette neuer Produkte und einem weiter verbesserten Vertrieb haben wir unseren Umsatz in einem stagnierenden Marktumfeld um 18 % erhöht und uns als Nummer zwei im Markt für digitale Industriekamerallösungen etabliert. Angesichts der stetig steigenden Nachfrage nach unseren Kameras haben wir unsere Produktion auf den neuesten Stand der Technik gebracht und auf weiteres Stückzahlwachstum vorbereitet. Parallel dazu haben wir die Vorbereitungen für unseren Eintritt in den Markt für digitale Überwachungskameras (sog. IP-Kameras) getroffen, einen im zweistelligen Prozentbereich wachsenden Markt, der bereits heute größer ist als alle Märkte, in denen wir uns bislang bewegt haben. Wir sind mit dem 2007 erreichten Wachstum bei Umsatz und Marktanteil sehr zufrieden. Die Ertragsentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr blieb jedoch hinter unseren Erwartungen zurück, weil wir aufgrund unplanmäßig erhöhter Herstellkosten und ungünstiger Wechselkursentwicklung den zusätzlichen Umsatz nicht in proportionales Ergebniswachstum umsetzen konnten. Für „Basler Components“ wird daher im Jahr 2008 die Verbesserung der Herstellkosten im Mittelpunkt stehen.

Unser Lösungsgeschäft hat 2007 stark unter dem Abwärtszyklus in der Flachdisplay-Industrie gelitten, der in den letzten Jahren für uns mit Abstand wichtigsten Abnehmerbranche. In der Flachdisplay-Industrie gingen die Investitionen in neue Maschinen im vergangenen Jahr um rund 35 % ggü. dem Vorjahr zurück. Bei unverändert hohem Marktanteil bedeutete dies für „Basler Solutions“ einen Umsatzrückgang von 17 %. Der in dieser Amplitude und Dauer Anfang des Jahres nicht erwartete Abwärtszyklus war die Hauptursache dafür, dass wir in diesem Jahr weder beim Umsatz noch beim Ergebnis unsere Ziele erreicht haben. Gute Fortschritte haben wir im vergangenen Jahr mit unseren Lösungen für die Photovoltaik-Industrie gemacht. Wir haben die Anzahl der Kunden ggü. dem Vorjahr erheblich erhöht, erste Rahmenaufträge eingeworben und unser Produktportfolio erweitert. Wir rechnen in den kommenden Jahren mit kontinuierlich steigenden Umsätzen in dieser Zukunftsindustrie. „Basler Solutions“ hat im Laufe des Jahres 2007 seine Aufbauorganisation stark konsolidiert, sein Produktportfolio bereinigt, die Investitionen in Forschung & Entwicklung an die Wachstumspotenziale angepasst und so seine Rentabilität in der zweiten Jahreshälfte bereits wieder verbessern können.

2007 wird uns als das Jahr in Erinnerung bleiben, in dem wir die Konsequenzen aus der für uns und für unsere Aktionäre unbefriedigenden Ertragsentwicklung gezogen, wichtige Veränderungen an unserer Firmenstrategie vorgenommen und entschlossen mit deren Implementierung begonnen haben. Wir werden

- aufgrund des seit zehn Jahren anhaltenden Erfolgs in unserem Komponentengeschäft unser künftiges Wachstum auf Konzernebene in erster Linie über die Erweiterung dieses Geschäfts generieren,
- aufgrund der wiederholten Rückschläge in zyklischen Industrien unsere Abhängigkeit von diesen Märkten in den nächsten Jahren systematisch reduzieren,
- für eine bessere Verzinsung unserer Investitionen in Vermarktung und Technologie unsere Neugeschäftsentwicklung mehr als bisher auf große Märkte konzentrieren,
- die Rentabilität unserer reifen Geschäfte durch strikteres Kostenmanagement erhöhen,
- in allen Geschäftsfeldern der kontinuierlichen Senkung der Herstellkosten höchste Priorität einräumen,
- unsere administrativen Kosten dauerhaft senken (zunächst in absoluten Zahlen, später relativ zum Umsatz).

Der Vorstand ist davon überzeugt, mit diesen Entscheidungen die Weichen für ein gleichmäßigeres Wachstum und für eine höhere Ertragskraft in der Zukunft gestellt zu haben.

Ahrensburg, 27.02.2008



Dr. Dietmar Ley



John P. Jennings

Sehr geehrte Damen und Herren,

im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz und Satzung der Gesellschaft obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung des Vorstands überwacht und beratend begleitet. Dabei hat der Vorstand den Aufsichtsrat monatlich schriftlich und mündlich über die wirtschaftliche Lage der Basler AG, ihrer ausländischen Tochtergesellschaften und der Unternehmensbereiche informiert und mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden die geschäftliche und wirtschaftliche Situation ausführlich erörtert.

Im Geschäftsjahr 2007 fanden vier turnusmäßige Aufsichtsratssitzungen statt, an denen alle Mitglieder des Gremiums teilgenommen haben: Am 01.03.2007, am 21.05.2007, am 19.09.2007 und am 13.12.2007. Darüber hinaus wurden zwei weitere Sitzungen durchgeführt, in denen besondere oder aktuelle Themen besprochen wurden: Am 12.02.2007 haben alle Mitglieder teilgenommen, während Herr Konrad Ellegast am 07.06.2007 entschuldigt fehlte. Im Geschäftsjahr 2008 fand eine turnusmäßige Aufsichtsratssitzung am 27.02.2008 statt und eine weitere Sitzung wurde am 21.01.2008 abgehalten, an beiden Sitzungen waren alle Aufsichtsratsmitglieder anwesend. Ausschüsse im Sinne des § 171 Abs. 2 Satz 2 AktG wurden wegen der Größe des Aufsichtsrats (drei Personen) nicht gebildet.

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Grundlage hierfür ist eine offene und vertrauensvolle Diskussion. Der Vorstand hat die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Aufsichtsrat abgestimmt und ihm in regelmäßigen Abständen über den Stand der Umsetzung berichtet. In für das Unternehmen bedeutsame Entscheidungen von grundlegender Bedeutung war der Aufsichtsrat eingebunden. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Geschäftsentwicklung und der Risikolage informiert. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats hält mit dem Vorsitzenden des Vorstands regelmäßigen Kontakt und wurde von diesem über aktuelle Entwicklungen und außergewöhnliche Ereignisse informiert. Der Aufsichtsrat hat den Geschäften, die nach Gesetz und Satzung seiner Zustimmung unterliegen, zugestimmt. Hierzu gehören Entscheidungen und Maßnahmen, die für die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens von grundlegender Bedeutung sind. Wichtige Themen im abgelaufenen Geschäftsjahr waren:

- Beratung und Feststellung des Jahresabschlusses 2006 und der Vorschläge für die Hauptversammlung
- Konjunkturelle und marktspezifische Entwicklungen und ihre Auswirkungen auf die Ergebnis- und Umsatzsituation der Gesellschaft
- Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie
- Neustrukturierung der Fremdkapitalfinanzierung
- IT-Sicherheit
- Instrumente zur Unternehmenssteuerung
- Entwicklung von neuen Geschäften über strategische Partnerschaften oder Akquisitionen
- Organisatorische Neuausrichtung des Konzerns
- Planung und Budget in Segmenten und im Konzern
- Verpflichtung zum Corporate Governance Kodex
- Vorstandspersonalien



von links:
Prof. Dr. Eckhart Kottkamp (Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender),
Norbert Basler (Aufsichtsratsvorsitzender),
Konrad Ellegast (Aufsichtsratsmitglied)

Die von der Hauptversammlung am 21.05.2007 zum Abschlussprüfer gewählte BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats mit Schreiben vom 17.11.2007 mit der Durchführung der Prüfung beauftragt. An der Sitzung des Aufsichtsrats am 27.02.2008, wo über den vorgelegten Jahresabschluss beraten wurde, hat der Abschlussprüfer teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet.

Die Buchführung, der Jahresabschluss zum 31.12.2007 und der Lagebericht der Basler AG sowie der Konzernabschluss zum 31.12.2007 und der Konzernlagebericht sind vom Abschlussprüfer, der BDO Deutsche Warentreuhand AG, Lübeck, geprüft worden, für mit Gesetz und Satzung übereinstimmend befunden und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Aufsichtsrat nahm das Ergebnis der Prüfungen zustimmend zur Kenntnis.

Der Aufsichtsrat prüfte seinerseits den Jahresabschluss und den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen. Einwände wurden nicht erhoben. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der Basler AG gebilligt und damit festgestellt.

Gemäß dem Corporate Governance Kodex hat der Aufsichtsrat regelmäßig die Effizienz seiner Arbeit überprüft und – im Zuge von sinnvollen Änderungen in der Vorbereitung und Gestaltung der Unterlagen der Sitzungen – gesteigert.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats üben keine Berater- oder Organtätigkeiten bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern aus, im abgelaufenen Geschäftsjahr sind somit keine Interessenkonflikte mit dem Mandat aufgetreten.

Der nach §312 AktG aufgestellte Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen wurde vom Abschlussprüfer geprüft und mit folgendem Bestätigungsvermerk versehen:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass
— die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und
— bei den im Berichtsjahr aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Auch von diesem Prüfungsbericht des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend Kenntnis genommen. Er erklärt nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung, dass gegen die Ausführungen des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen keine Einwendungen zu erheben sind.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich Veränderungen im Aufsichtsrat ergeben: Der bisherige stellvertr. Aufsichtsratsvorsitzende Konrad Ellegast, Ötjendorf, wurde durch die Hauptversammlung vom 21.05.2007 für die Dauer von drei Jahren in seinem Amt bestätigt. Im Rahmen der sich anschließenden Sitzung des Aufsichtsrats wurde Norbert Basler, Großhansdorf, zum Vorsitzenden und Prof. Dr. Eckart Kottkamp, Großhansdorf, zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war durch sehr unterschiedliche Einflüsse in den beiden Geschäftsbereichen geprägt:

Innerhalb des Lösungsgeschäfts musste das Unternehmen für die Produktlinien Display Inspection und Optical Media Inspection mit sehr schwierigen Marktbedingungen zurechtkommen. Die Aktivitäten rund um die neueste Produktlinie, Photovoltaic Inspection, laufen sehr zufriedenstellend, konnten aber aufgrund des noch geringen Geschäftsvolumens bisher nur einen kleinen Beitrag leisten. Auch die im letzten Quartal genutzte Verbesserung der Marktbedingungen konnte insgesamt nicht mehr zu einem zufriedenstellenden Ergebnis im Bereich Solutions führen.

Dem gegenüber konnte das Komponentengeschäft seine positive Entwicklung fortsetzen und abermals die Marktdurchdringung steigern. Das Unternehmen ist mittlerweile der schnellst wachsende Anbieter industriell genutzter Kameras und hat sich damit bezüglich des Marktanteils weltweit auf den zweiten Platz vorgearbeitet. Erstmals in der Firmengeschichte übersteigt das Umsatzvolumen des Komponentenbereichs dasjenige des Lösungsgeschäfts. Der durch die schnell steigenden Stückzahlen notwendige Umbau der Elektronikfertigung hat im Verlauf des vergangenen Geschäftsjahres allerdings vorübergehend zu einem Rückgang der Bruttomarge geführt. Vor allem aber hat die ungünstige Entwicklung der Wechselkursrelation zum US-Dollar zur Reduzierung des Rohertrags beigetragen.

Das Ergebnis des Geschäftsjahres 2007 ist damit unbefriedigend: Es hat kein Umsatzwachstum stattgefunden und der Ertrag liegt unter den Anfang des Jahres geäußerten Erwartungen sowie deutlich unter dem strategischen Zielwert von 10 % (EBT). Die Marktkapitalisierung des Unternehmens und damit die Wertentwicklung der Aktie verliefen im Berichtsjahr dementsprechend enttäuschend.

Die im Rahmen der veränderten Unternehmensstrategie vom Vorstand eingeleiteten Maßnahmen werden die Basler AG zukünftig unabhängiger von den Nachfrageschwankungen in einzelnen Absatzmärkten machen sowie die Effizienz der Marktbearbeitung steigern und die Robustheit gegenüber globalen Einflüssen, wie z.B. den Wechselkursentwicklungen, stärken.

Mit dem deutlichen Ausbau des Komponentengeschäfts, der Ausweitung dieser Aktivitäten in den Markt für Sicherheits- und Überwachungstechnik, einer veränderten Aufstellung im Lösungsgeschäft und einer insgesamt gesteigerten Kosteneffizienz hat das Unternehmen gute Voraussetzungen dafür geschaffen, zukünftig auch unter schwankenden und schwierigen Umfeldbedingungen den Erwartungen an ein ertragsstarkes Wachstumsunternehmen gerecht zu werden.

Insgesamt war 2007 damit ein ausgesprochen herausforderndes Geschäftsjahr: Allen Akteuren im Unternehmen ist es zu verdanken, dass es trotz der unvorteilhaften Marktbedingungen gelungen ist, ein substanzielles Geschäftsergebnis zu erzielen und gleichzeitig die Basis für den Erfolg der nächsten Jahre zu verbessern. Der Aufsichtsrat dankt ausdrücklich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Führungskräften sowie den Mitgliedern des Vorstands der Basler AG für ihre im abgelaufenen Geschäftsjahr geleistete Arbeit.

Ahrensburg, 27.02.2008
Für den Aufsichtsrat



Norbert Basler
Vorsitzender des Aufsichtsrats

In einem weltweit von Volatilität geprägten Börsenjahr 2007 hat sich die Börsenbewertung von Vision Technology-Werten generell negativ entwickelt. Hauptgrund dafür war die rückläufige Nachfrage nach Vision Technology-Produkten in wichtigen Zielmärkten der Branche wie Elektronik-, Halbleiter- und Flachdisplay-Industrie. Da auch der Basler-Konzern von diesen Einflussfaktoren betroffen war, hat die Basler-Aktie nicht von dem in Summe positiven deutschen Kapitalmarktumfeld profitieren können, sondern gegenüber dem Schlusskurs 2006 um 17 % an Wert eingebüßt.

Kapitalmarktumfeld

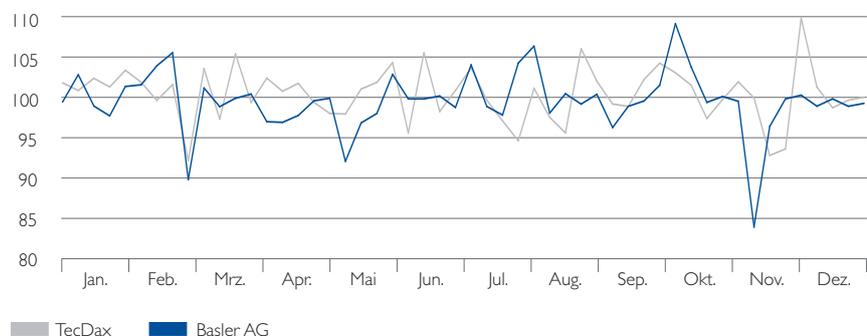
Im Berichtszeitraum wich die im Jahr 2006 noch durchweg positive Stimmung am Aktienmarkt einer zunehmenden Nervosität. Der Kursverlauf an den weltweiten Börsenplätzen wurde mehrfach durch die Ereignisse im Zusammenhang mit der Immobilienkrise in den USA erschüttert. Die steigenden Preise für Energie und Rohstoffe, die anhaltende Dollarschwäche sowie neue geopolitische Risiken mündeten bei den Anlegern weltweit in die Sorge, die anhaltend gute Verfassung der weltweiten Konjunktur könnte sich kurzfristig abkühlen.

Die Aktienindizes in Deutschland (DAX: +22 %, TecDax: +30,18 %) entwickelten sich trotz dieses Umfelds mit zweistelligen Zuwachsraten überdurchschnittlich positiv. Die wichtigen europäischen Aktienindizes (EuroStoxx-50: +7,1 %, EuroStoxx: +5,8 %) nahmen einstellig zu. In den USA (DowJones: +7,8 %; S&P-500: +4,2 %) war überwiegend einstelliges Wachstum zu verzeichnen. Ausnahmen davon stellten der Technologieindex NASDAQ-100 mit einer Zunahme von +18,6 % und der Halbleiterindex SEMICONDUCTOR mit einem Rückgang von 9,5 % dar. Der japanische Markt verlor im einstelligen Prozentbereich an Wert (Nikkei: -1,1 %, TOPIX: -5,6 %).

Die Basler-Aktie

Die Basler Aktie eröffnete 2007 bei einem Kurs von 13 €. Im Umfeld der Meldungen zum Jahresabschluss 2006 erreichte der Aktienkurs sein Jahreshoch von 14,85 €. Nach einem zwischenzeitlichen Kursrückgang auf rund 11 € bis Mitte des zweiten Quartals entwickelte sich der Aktienkurs bis zum Ende des dritten Quartals in einem Korridor zwischen 11 und 12 € seitlich. Der Aktienkurs stieg nach der Meldung über den ersten Rahmenauftrag aus der Solarindustrie auf Werte zwischen 13 und 14 € an, um im Anschluss an die Berichterstattung zum dritten Quartal wieder auf Werte um 11 € abzusinken. Das Jahrestief wurde mit einem Wert von 10,54 € im November markiert. Der Schlusskurs am letzten Börsentag des Jahres betrug 11 € und lag damit um 17 % unter dem Schlusskurs des Börsenjahres 2006.

Kursverlauf 2007 relativ im Vergleich zum TecDax



Kennzahlen zum Aktienkurs

	2007	2006	2005	2004
Marktkapitalisierung in Mio. € (zum 31.12.)	38,5	46,3	40,1	52,5
Jahresschlusskurs in € (zum 31.12.)	11,00	13,22	11,45	15,00
Höchstkurs in € im Jahresverlauf	14,85 (23.02.)	15,15 (05.05.)	18,29 (07.02.)	15,75 (05.10.)
Tiefstkurs in € im Jahresverlauf	10,54 (09.11.)	10,60 (26.01.)	11,00 (22.12.)	10,50 (29.03.)
Jahresentwicklung in %	-17	+16	-23	+43

Der unbefriedigende Kursverlauf der Basler-Aktie im Börsenjahr 2007 ist signifikant durch den rapiden Rückgang der Nachfrage nach neuen Maschinen und Anlagen in der Flachdisplay-Industrie geprägt. Der Basler-Konzern hatte allein aufgrund dieses Einflusses einen Umsatzrückgang mit Flachdisplay-Inspektionsmaschinen ggü. 2006 von mehr als 5,5 Mio. € zu verzeichnen. Infolge dessen sank das Bruttoergebnis um rund 3 Mio. €. Der zweite wesentliche negative Einflussfaktor bestand in der Entwicklung der Wechselkursrelation zwischen Euro und US-Dollar in der zweiten Jahreshälfte und der daraus resultierenden geringeren Durchschnittserlöse für unsere Kameraprodukte im nordamerikanischen und asiatischen Markt. Die Kursrückgänge der Basler-Aktie im zweiten und vierten Quartal standen somit in direktem Zusammenhang mit der Anpassung von Umsatz- und Ertragsprognosen durch das Unternehmen.

Viele der weltweit führenden VisionTechnology-Unternehmen hatten im vergangenen Jahr in ähnlicher Weise unter den beschriebenen Einflüssen zu leiden. Die Entwicklung der Börsenkurse im gesamten VisionTechnology-Sektor war daher im Jahr 2007 rückläufig und für die Anleger enttäuschend.

Weitere Informationen und Erklärungen finden Sie im Internet unter www.baslerweb.com/aktie.

Informationen zur Aktie

ISIN:	DE0005102008
Kürzel:	BSL
Prime-Standard-Branche:	Industrial
Industriegruppe:	Advanced Industrial Equipment
Zulassungssegment:	Prime Standard / Regulierter Markt
Designated Sponsor:	Close Brothers Seydler AG
Anzahl der ausgegebenen Aktien:	3.500.000
Mitglied in den Indizes:	CDax, Prime AllShare, Technology AllShare, GEX*

* GEX ist der Indikator für die Wertentwicklung mittelständischer Unternehmen an der Börse

Directors' Dealings 2007

Directors' Dealings wurden im Geschäftsjahr 2007 keine vorgenommen.

Kommunikation

Vor dem Hintergrund der im vergangenen Jahr schwierigen Umfeldbedingungen haben wir großen Wert darauf gelegt, unsere Investoren über die Regelberichtstermine hinaus zeitnah und offen über die Lage des Unternehmens zu informieren.

Neben diversen Roadshows mit institutionellen Anlegern in Frankfurt, Zürich und Paris nahm der Vorstand an zwei Investorenkonferenzen teil – darunter auch das Eigenkapitalforum der Deutschen Börse im November. In vier Telefonkonferenzen erläuterten wir unseren Investoren und Analysten die Jahres- und Quartalsabschlüsse. Viele Anleger nahmen auch 2007 die Gelegenheit wahr, direkt über das Telefon oder per E-Mail mit dem Investor-Relations-Team Kontakt aufzunehmen.

Im vergangenen Jahr beobachteten insgesamt drei Analysten verschiedener Bank- und Researchhäuser das Unternehmen (Vorjahr: 4). Die aktuellen Empfehlungen finden Sie unter www.baslerweb.com/aktie im Bereich Aktie >> Analystenstudien.

Die handelsseitige Betreuung unseres Unternehmen am Kapitalmarkt (sog. Designated Sponsoring) wird von der Close Brothers Seydler AG durchgeführt. Close Brothers Seydler ist führender Anbieter für diese Dienstleistung in Deutschland und erzielt regelmäßig Bewertungsbestnoten durch die Deutsche Börse.

Die Hauptversammlung fand am 21.05.2007 in Hamburg in der Handelskammer zu Hamburg statt. Die anwesenden Aktionäre vertraten 64 % des Stimmkapitals und stimmten den Entscheidungsvorlagen der Verwaltung jeweils mit mindestens 97,88 % der anwesenden Stimmen zu.

Im Mittelpunkt der Investor-Relations-Arbeit im Geschäftsjahr 2008 wird stehen, dem Kapitalmarkt die veränderte Strategie des Unternehmens zu erläutern und den Anlegern über unsere Fortschritte bei den Maßnahmen zur Verbesserung der Ertragssituation zu berichten. Es ist unser Ziel, a) durch verbesserte Fundamentaldaten im allgemeinen, b) durch die Reduktion unseres Umsatzanteils in zyklischen Märkten und c) über den Eintritt in neue, größere Märkte die Attraktivität der Basler-Aktie für Anleger schrittweise zu erhöhen und so die Bewertung des Unternehmens am Kapitalmarkt zu steigern. Die ersten Schritte auf diesem Weg wurden bereits im Laufe des Geschäftsjahres 2007 getan, weitere werden 2008 folgen.

Regelmäßige Informationen:

Wenn Sie regelmäßig über unser Unternehmen informiert werden möchten, nutzen Sie bitte unser Kontaktformular unter www.baslerweb.com/aktie/ oder wenden Sie sich direkt an die Investor-Relations-Abteilung.

Aktionärsstruktur



■	Norbert Basler	51 %
□	Dr. Dietmar Ley	4 %
■	Streubesitz	45 %

Kontakt:

Für Fragen steht Ihnen unsere Investor-Relations-Abteilung gerne zur Verfügung:

Basler AG
Investor Relations
Tel. 04102 - 463 0
Fax 04102 - 463 46 100
ir@baslerweb.com
www.baslerweb.com/aktie

Erklärung zum Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Basler AG erklären, dass sie den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ folgen. Dieser Kodex stellt wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften dar und enthält international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Zudem soll er das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Aktiengesellschaften fördern.

Vorstand und Aufsichtsrat möchten mit dieser Verpflichtung öffentlich dokumentieren, dass sie eine verantwortungsvolle und auf Wertsteigerung bei den „Stakeholdern“ ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle umsetzen wollen. Dadurch soll das Vertrauen von den derzeitigen und zukünftigen Aktionären, der Kunden und weiterer Personen der interessierten Öffentlichkeit sowie den Mitarbeitern gefördert und vertieft werden.

Entsprechenserklärung gemäß §161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass den Verhaltensempfehlungen der von der Bundesregierung eingesetzten Kodex-Kommission in der Fassung vom 14.06.2007 im Geschäftsjahr 2007 bis auf zwei Ausnahmen entsprochen wurde und diesen Empfehlungen auch zukünftig bis auf zwei Ausnahmen entsprochen werden wird.

Bei den Ausnahmen handelt es sich um folgende Empfehlungen:

Ziffer 5.3. – Bildung von Ausschüssen im Aufsichtsrat

Ausschüsse werden im Aufsichtsrat der Basler AG nicht gebildet. Der Aufsichtsrat besteht aus drei Personen. Dabei ist ein effizientes Arbeiten zu allen Belangen der Aufsichtsratsarbeit jederzeit gewährleistet. Die Bildung von Ausschüssen wird auch deshalb nicht für sinnvoll gehalten, weil die allgemein übliche Mindestbesetzung für Ausschüsse bereits bei drei Personen liegt.

Ziffer 5.4.7. – Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist in der Satzung festgelegt. Dabei wird der Vorsitz und der stellvertretende Vorsitz im Aufsichtsrat in der Höhe der Vergütung berücksichtigt. Ein variabler Bestandteil der Vergütung ist für die Mitglieder des Aufsichtsrats aufgrund des derzeitigen Niveaus der festen Vergütung nicht vorgesehen.

Für den Vorstand
Dr. Dietmar Ley (Vorsitzender)

Für den Aufsichtsrat
Norbert Basler (Vorsitzender)

STRATEGIE UND PRODUKTE





Pilot

BASLER
VISION TECHNOLOGIES

STRATEGIE UND PRODUKTE

Vision Technology ist die Technologie des maschinellen Sehens. Beim maschinellen Sehen übertragen Kameras Bilddaten an Rechner, die dort mithilfe von Software automatisch ausgewertet werden.

Vision Technology wird heute überwiegend für Aufgaben in der industriellen Massenproduktion eingesetzt. Wichtige Anwendungsbeispiele sind die Qualitätsprüfung oder die Produktionssteuerung. In der Qualitätsprüfung können Vision Technology-Systeme z.B. die Oberflächen der Produkte auf Beschädigungen hin überprüfen, die Größe und Gestalt der Defekte erkennen und entscheiden, ob die Qualität den Spezifikationen genügt oder nicht. In der Produktionssteuerung werden z.B. bei Montageaufgaben Maschinen und Roboter über Bilddaten gesteuert.

Unsere Märkte

Der weltweite Vision Technology-Markt hatte 2006 gemäß der Marktstudie der A/A (Automated Imaging Association) ein Volumen von 5,9 Mrd. US-Dollar.

Der weitaus größte Teil dieses Umsatzes wird von den Vision Technology-Unternehmen mit Lösungen für die industrielle Massenproduktion erwirtschaftet. Die wichtigsten Abnehmerbranchen für Vision Technology – die Halbleiter-, Elektronik- und Flachbildschirmindustrie – finden sich im Technologie-Sektor. Basler adressiert diese Schlüsselindustrien z.B. mit seinen Oberflächeninspektionslösungen für die Flachbildschirmindustrie und mit seinen Industriekameras. Für dieses „klassische“ Vision Technology-Segment wird in aktuellen Marktstudien für die nächsten Jahre ein Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich vorhergesagt.

Neben den arrivierten Vision Technology-Märkten entstehen laufend neue Zielmärkte mit deutlich zweistelligen Wachstumsraten. Solche Wachstumspotenziale finden sich typischerweise in neu entstehenden Branchen. Aber auch in etablierten Märkten kann es zu einem stark steigenden Bedarf nach Vision Technology-Lösungen kommen, wenn steigende Anforderungen der Kunden einen Technologiewechsel erforderlich machen. Mit unserer führenden Beratungs- und Technologiekompetenz suchen wir gezielt nach solchen Wachstumsmärkten. Vier Beispiele machen deutlich, wie wir uns gemeinsam mit führenden Kunden in neue Märkte hinein bewegen:

Q-Cells

Die Solarindustrie ist einer der am stärksten wachsenden Märkte weltweit. Bis zum Jahre 2020 sollen sich die Umsätze der Solarunternehmen allein in Deutschland gegenüber dem heutigen Umfang auf über 15 Mrd. € vervierfachen. Dadurch steigt die Nachfrage nach Solarwafern und -modulen, was zu einer Verknappung und damit Verteuerung des Ausgangsmaterials Silizium führt.

Ende 1999 gegründet, startete die Q-Cells AG die Produktion von Silizium-Solarzellen im ersten Halbjahr 2001 mit nur 19 Mitarbeitern. Ende 2007 arbeiteten etwa 1.600 Angestellte bei Q-Cells. Das Unternehmen ist der zweitgrößte Solarzellenhersteller der Welt und im Vergleich der konzernunabhängigen Anbieter mit Abstand die Nummer 1. Die Solarenergie wächst weltweit rasant und Q-Cells baut die Produktionskapazitäten weiter massiv aus. Die Fabriken der Q-Cells AG sind mit den modernsten Anlagen ausgerüstet. Der gesamte Fertigungsprozess vom Eingang der Siliziumwafer bis zur abschließenden Qualitätskontrolle ist automatisiert. In den Fertigungslinien von Q-Cells finden sich Neuerungen, die oftmals in enger Kooperation mit den Herstellern dieser Anlagen entwickelt wurden.



Solarmodule auf dem Dach des Hauptsitzes von Q-Cells in Thalheim

Dies war auch bei den Inspektionssystemen von BaslerVision Technologies der Fall. Herausforderung war die Entwicklung eines vollautomatischen, in den Produktionsprozess integrierten Visionsystems zur frühzeitigen Erkennung und Ausschleusung defekter Wafer:

Mit höchster Präzision werden die dünnen Wafer auf feinste Haarrisse, sogenannte Micro Cracks, untersucht, welche die kristalline Struktur unterbrechen und in späteren Stufen der Fertigung den Bruch des Wafers herbeiführen können. Diese Fehlproduktion kann teilweise zu erheblichen Stillstandzeiten der Produktionslinien führen. Auch wenn ein Micro-Crack nicht immer zum Bruch führen muss, kann zumindest die elektrische Leistung der aus diesen Wafern produzierten Solarzellen erheblich beeinträchtigt sein. Eine frühzeitige Ausschleusung solcher defekter Wafer verhindert die weitere Veredelung und damit eine Verschwendung von Herstellkosten. Auf diese Weise unterstützen die Solar Inspektions-Lösungen von BaslerVision Technologies die Hersteller von Solarwafern bei ihren Anstrengungen, den Rohmaterialverbrauch zu reduzieren und die Ausbringung der sehr kapitalintensiven Produktionsanlagen zu erhöhen.



Fischverarbeitungsmaschinen von Baader

Baader

Das stetig wachsende Gesundheitsbewusstsein des Menschen und das daraus resultierende Bedürfnis nach erstklassiger Qualität von Lebensmitteln begründet den seit Jahren wachsenden Markt für Qualitätskontrolle während der Herstellung von Nahrungs- und Genussmitteln.

Die 1919 in Lübeck gegründete Firma Nordischer Maschinenbau Rud. Baader GmbH + Co. KG ist ein weltweit führender Hersteller innovativer, hochwertiger Maschinen für die lebensmittelverarbeitende Industrie. Heute ist Lübeck im Norden von Deutschland der Standort des Stammhauses. Tochterfirmen, Händler, Agenten und Service-Stationen finden sich heute an über 70 Standorten der Welt. Traditionelles Hauptstandbein der BAADER-Gruppe ist das breit gefächerte Produktionsprogramm von Fischbearbeitungsmaschinen und kompletten Bearbeitungslinien.

BAADER legt seit Bestehen des Unternehmens einen besonderen Wert auf modernste Produktionstechnik. Ein lückenloses Qualitätssicherungssystem sorgt für definierte Qualität. Um dieses Bedürfnis des Marktes zu bedienen, hat BAADER in enger Zusammenarbeit mit der Basler AG Lösungen entwickelt, die über den Einsatz von Vision Technology zu jeder Zeit eine vollständige Kontrolle des Fischbearbeitungsprozesses ermöglichen. Der Kundennutzen besteht z.B. in der zuverlässigen Erkennung der Größe und Lage des Fisches auf dem Transportband sowie im Aussortieren von Fremdfisch. Bei den Lachsfiletiermaschinen von BAADER wird jedes Lachsfilet mit Basler-Technologie hinsichtlich seiner Farbe, Abmessungen und Lage auf dem Transportband vermessen. Diese Messwerte steuern dann die nachfolgenden Schnittwerkzeuge und reduzieren die bei manuellem Trimmen häufig auftretenden Fehlschnitte erheblich.

Die enge Kooperation der Firmen Baader und Basler trägt so für die fischverarbeitende Industrie zu einer erheblichen Qualitätssteigerung der Anlagen bei.

Vertex Golf

Vertex Golf ist ein führender Anbieter von hochwertigen Systemen für die Analyse von Bewegungsabläufen im Sport sowie von 3D-Simulatoren für Golf und den Unterhaltungsbereich. Vertex Golf hat eigene Video- und Bewegungsanalysesysteme entwickelt, die von Golfanlagen, Großherstellern, Club-Betreibern, Lehrern und vielen Golfakademien rund um die Welt benutzt werden. Mit diesen Systemen können viele Parameter gemessen werden, wie z.B. die Gewichtsverlagerung, die Balance während des Schwungs bis hin zur Ballflugbahn nach dem Abschlag, die Drehung und Entfernung. All das findet in einem speziell entworfenen „Zimmerabschlagplatz“ statt.

Vertex Golf hat mit Basler eine Partnerschaft gebildet, um digitale Hochgeschwindigkeitskameras in deren eigene Schwunganalysesoftware zu integrieren. Vertex nutzt hierfür je nach Anwendung verschiedene Basler-Kameramodelle mit unterschiedlicher Bildwiederholfrequenz und Auflösung. In einem Beispiel, bei dem es um die Analyse des Puttens geht, benutzt Vertex eine bestimmte Kamerafunktion, um mit 600 Bildern pro Sekunde eine Superzeitlupe des Bewegungsablaufs aufzunehmen.

Today's Swings

Total	Club	Name	Speed	Spin	Speed	Spin	Angle
255	235	D	105	3800	145	1.38	12.5°
254	234	D	104	3700	144	1.38	12.4°
253	233	D	103	3600	143	1.39	12.3°
252	232	D	102	3500	142	1.39	12.2°
251	231	D	101	3400	141	1.40	12.1°
250	230	D	100	3300	140	1.40	12.0°

Local Locker

Name	Date	Description
B14607	7 min	
B14607	Driver	
B14607	19 sec	
B20607	Putt	

Swing Save Control

Swing Length (sec.): 2.00
 Audio Threshold: 450.00

Weight

Left: 90%
 Right: 10%

Software zur Golfswinganalyse von Vertex Golf

Vor kurzem hat Vertex Golf die neuen „Basler Pilot“-Kameras in ihre Highend-Analyseabschlagplätze integriert. Die Kombination der Hochgeschwindigkeitsbilderfassung bei voller Auflösung und der Flexibilität durch die GigE-Vision-Schnittstelle waren entscheidend für den Einsatz der neuen Kamera. Verbindungskabellängen von bis zu 100 Metern gestatten die problemlose Platzierung der Kameras um den Golfspieler herum, so dass jeder Schwungwinkel präzise erfasst werden kann.

Giant Studios

Giant Studios setzt seine selbst entwickelte Technologie für die „Bewegungserfassung“ in erster Linie für die Filmindustrie ein. Der Bedarf an visuellen Spezialeffekten und Trickfilmen in den heutigen Filmproduktionen nimmt rasch zu. Giant Studios ist mit seiner Technologie in der Lage, eine realistische Bewegung von Trickfilmfiguren zu ermöglichen. In einem ersten Schritt werden dabei echten Schauspielern Reflektoren an den wichtigsten Gelenken befestigt. Die Bühne wird während

STRATEGIE UND PRODUKTE

der Aufnahme mit einem Speziallicht ausgeleuchtet. Mehrere Kameras werden dann so angeordnet, dass sie die Szene aus unterschiedlichen Blickwinkeln erfassen. Nach der Erfassung der Daten und ihrer Bearbeitung durch Spezialsoftware liegen für die Gelenke des Schauspielers räumliche und zeitliche „Bewegungsfolgen“ in Skelettform vor, die beschreiben, wie sich die Bewegung in der aufgenommenen Szene abgespielt hat. Im letzten Schritt werden nun diese „Skelette“ durch Trickfiguren oder echte Körper ersetzt, um so einen realistischen Film zu ergeben.

In der Vergangenheit bedeutete eine gleichzeitige Bilderfassung aus mehreren Bildwinkeln bei Hochgeschwindigkeit einen großen Hardwareaufwand (Kameras, Bilderfassungsgeräte, PCs sowie Netzwerkinfrastruktur). Giant Studios hat für seine neueste Generation der Filmtechnologie beschlossen, für die Bilderfassung und Vorverarbeitung die intelligenten „Basler Excite“-Kameras zu benutzen. Fast 100 „Basler Excite“-Kameras berechnen für jedes erfasste Bild eine Reihe von Positionen und übertragen diese über ihre integrierte Gigabit-Ethernet-Schnittstelle an einen Zentralserver. Die Anzahl der für die Bewegungsanalyse benötigten Hardwarekomponenten verminderte sich durch die bereits in der Kamera vorgenommenen Rechenoperationen erheblich, während sich gleichzeitig Leistung, Stabilität, Qualität und Wartbarkeit des gesamten Systems enorm verbessert haben.

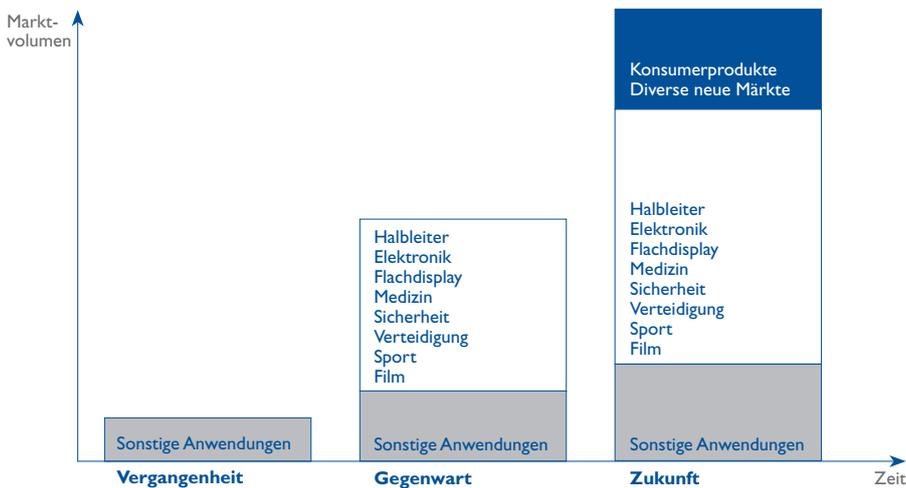
Den Erfolg des neu entwickelten Bilderfassungsverfahrens von Giant Studios kann man in vielen erfolgreichen Kinofilmen bewundern. Einige Beispiele aus der letzten Zeit sind „Herr der Ringe“, „King Kong“, „Lion, Witch and the Wardrobe“ und „Happy Feet“.



Mit dem Bilderfassungsverfahren von Giant Studios produzierte Kinofilme

Sie können sicher sein, dass die „Basler Excite“-Kameras in der nächsten Zeit eine führende Rolle spielen werden, wenn es irgendwo im Filmstudio heißt: „Action“!

Vision Technology Markt



Unsere Gegenwart

Basler feiert 2008 sein 20. Firmenjubiläum. Im Laufe dieser Zeit hat sich unser Geschäftsmodell erheblich verändert. 1988 als Systemintegrator für Bildverarbeitungslösungen aller Art gegründet, entwickelte sich das Unternehmen Anfang der 90er Jahre zu einem Spezialzulieferer der Optischen Datenträger-Industrie. Unser Hauptgeschäft waren für mehr als zehn Jahre Prüfmaschinen zur Kontrolle von CDs und später DVDs. Machte das Geschäft mit diesen Lösungen im Rekordjahr 2000 über 80 % des Gruppenumsatzes aus, werden wir aufgrund des in dieser Industrie seit mehreren Jahren rückläufigen Bedarfs nach neuen Maschinen 2008 weniger als 10 % des Gruppenumsatzes mit dieser Produktlinie erwirtschaften. Seit Mitte der 90er Jahre haben wir mehrere neue Lösungsgeschäfte selbst aufgebaut und dabei von den Erfahrungen profitiert, die wir zuvor im Geschäft mit Inspektionsmaschinen für die Optical Disk-Industrie erworben hatten. 1998 haben wir zusätzlich ein völlig neues Geschäftsfeld gegründet, das Komponentengeschäft mit digitalen Kameras für OEM-Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau. Im Jahr 2007 haben wir mit diesem Geschäft erstmals mehr als die Hälfte des Gruppenumsatzes erzielt. Wir erwarten, dass sich in den kommenden Jahren die Umsatzstruktur unseres Unternehmens kontinuierlich weiter zugunsten der Komponentenprodukte verschieben wird.

Wenige Unternehmen aus der Vision Technology-Branche verfügen über mächtigere Marken als Basler. Bei den Produktinnovationen gibt es noch weniger Unternehmen, die ähnlich große Erfolge wie wir verzeichnen können. Allerdings stellt die Entwicklung unserer Ertragslage in den letzten Jahren die gesamte Organisation genauso wenig zufrieden wie unsere Aktionäre. Das EBT war 2006



Digitale Industriekameras
von „Basler Components“

nur mittelmäßig und in den Jahren 2005 und 2007 sogar enttäuschend. Unser Konzernumsatz hat sich in den letzten drei Jahren seitwärts entwickelt. Hauptursache dafür ist die stark unterschiedliche Entwicklung unserer beiden Geschäftssegmente „Basler Components“ und „Basler Solutions“.

Unser Komponentengeschäft hat in den letzten drei Geschäftsjahren im Umsatz um über 80 % zugenommen, von 15,4 Mio. € 2005 auf 27,6 Mio. € 2007. Das durchschnittliche jährliche Umsatzwachstum von „Basler Components“ beträgt seit der Gründung vor zehn Jahren mehr als 25 %. Auf diese Weise haben wir 2007 weltweit die Nummer-2-Position bei digitalen Kameras für industrielle Anwendungen erreicht und haben uns vorgenommen, in wenigen Jahren Marktführer zu werden. Unser Erfolgsrezept ist einfach: Wir haben eine starke Marke mit guten Mitarbeitern geschaffen, sind global aufgestellt und können Produkte vorweisen, die technisch überlegen sind und sich einfach bedienen lassen. Wir bewegen uns in einem großen Markt, den wir mit standardisierten Produkten bedienen können.

Im Unterschied dazu ist der Umsatz in unserem Lösungsgeschäft seit 2005 von 32 Mio. € um 25 % auf 24,5 Mio. € 2007 gesunken. „Basler Solutions“ adressiert mit seinen Produktreihen vier Industrien: die Flachbildschirm-Industrie, die Optical Disk-Industrie, die Gummi-/Elastomer-Industrie und die Solar-Industrie. Abgesehen von der stark expandierenden Solarindustrie, wo wir in den kommenden Jahren ein stabiles profitables Umsatzwachstum im zweistelligen Prozentbereich erwarten, ist der Bedarf nach neuen Investitionsgütern in unseren anderen drei Zielmärkten von starken Schwankungen geprägt, das Marktvolumen ist stagnierend und die Gewinnspannen nehmen in der Tendenz ab. Trotz der in den letzten Jahren hohen Volatilität haben wir mit unseren Produktlinien führende Marktanteile aufrechterhalten bzw. unsere Marktanteile steigern können. Allerdings liegt die mit der Adressierung dieser vier Märkte verbundene Komplexität über der unseres Komponentengeschäfts.

Wir haben aus der in Summe unbefriedigenden Umsatz- und Ertragsentwicklung der letzten drei Jahre folgende Schlüsse gezogen:

Wir müssen künftig in größeren Vision Technology-Märkten agieren als heute.

Wir haben gelernt, dass kleine (Vision Technology-)Märkte im Allgemeinen unattraktiv sind, da dort oft genau so viel Wettbewerb wie in großen Märkten herrscht, der Zugewinn von Marktanteilen jedoch nur kleine Gewinne abwirft. Ferner konnten wir in diesen Märkten wiederholt ein irrationales Verhalten von Wettbewerbern beobachten, beispielsweise mangelnde Preisdisziplin und ein Vernachlässigen des Gewinnspekts. In einigen Fällen hat dieses Verhalten zur nochmaligen Auffächerung eines an sich bereits kleinen Marktes in mehrere Nischenmärkte geführt, die sich über Produkte mit einem hohen Anteil an kundenspezifischen Anpassungen definieren. Durch die erhöhte Komplexität gehen dann die Größenvorteile einer Serienfertigung verloren und die Gewinne sinken.

Aufgrund dieser Nachteile haben wir den Umsatzanteil unserer Aktivitäten in kleinen Märkten von über 50 % im Jahr 2005 auf weniger als 35 % 2007 reduziert. Umgekehrt haben wir wegen des größeren adressierbaren Marktvolumens seit 2006 bei Forschung & Entwicklung und Vertrieb & Marketing stärker in unser Komponentengeschäft als in unser Lösungsgeschäft investiert.

Künftig wollen wir noch mehr Umsatz als bisher in größeren Marktsegmenten erwirtschaften, die ein weltweites Umsatzvolumen von mehr als 50 Mio. € aufweisen und deren jährliche Wachstumsrate über 5 % liegen. Aus diesem Grund haben wir 2007 mit den Vorbereitungen für unseren Eintritt in das Geschäft mit digitalen Kameras für den Überwachungs- und Sicherheitstechnikmarkt begonnen. Wir sehen dort unsere größte Wachstumschance neben dem heute bestehenden Komponentengeschäft mit Industriekameras. Obwohl noch in der Anfangsphase begriffen, ist dieser Markt bereits heute größer als jeder andere Markt, in dem wir uns bisher bewegt haben. Aktuelle Marktstudien gehen von mehreren hundert Millionen Euro Umsatz mit digitalen Überwachungskameras im Jahr 2007 und jährlichen Wachstumsraten von über 30 % aus.

Wir können und wollen zur Nummer 1 im Geschäft mit digitalen Industriekameras werden.

Wir sind stolz auf unsere zehnjährige Wachstumsgeschichte im Markt für digitale Industriekameras, geben uns aber auf keinen Fall mit den erreichten Ergebnissen zufrieden. Wir wollen die Marktführerschaft erreichen.

Technologisch sind wir seit der Vorstellung unserer auf der Firewire™-Technologie basierenden Kameras im Jahr 2003 Vorreiter. Wir haben diese Position weiter ausgebaut, indem wir 2007 bei Gigabit-Ethernet-basierten Kameras die Marktführerschaft errungen haben. Wir sind zurzeit der einzige Hersteller mit einem kompletten Produktsortiment in den beiden künftig wichtigsten Marktsegmenten für digitale Industriekameras. Mit unserer einheitlichen Softwareplattform können unsere Kunden nahtlos von einer Kamera-Technologie zur anderen wechseln, wodurch sie Zeit und Geld sparen. Wir glauben, dass unser Erfolg auf der Nähe zu unseren Kunden und unserer Bereitschaft beruht, frühzeitig in diese beiden neuen Technologien zu investieren.

Daneben haben wir erfolgreich Partnerschaften in der Vision Technology-Industrie aufbauen können. Zwei der größten Anbieter für Bildverarbeitungssoftware bzw. Bildverarbeitungsrechner haben Basler aufgrund unserer überlegenen Produktqualität und Kundendienstleistungen als ihren exklusiven bzw. bevorzugten Kamerapartner ausgewählt. Wir sind bestrebt, durch solche Partnerschaften oder auch durch Akquisitionen den Ausbau unserer starken Position zu beschleunigen.

Auf der Vertriebsseite haben wir weitere Anstrengungen unternommen, die größte und effizienteste globale Absatzorganisation aufzubauen, indem wir 2007 zusätzliche Vertriebsniederlassungen in Japan und Korea eingerichtet und die Vertriebsapparate in Europa und den USA erheblich ausgebaut haben. Im Komponentengeschäft befassen sich in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Kundendienst weltweit inzwischen etwa 80 Mitarbeiter direkt mit unseren Kunden. In Zusammenarbeit mit unserem äußerst erfahrenen und loyalen indirekten Vertriebsnetz können wir dadurch beste Kundenbeziehungen aufbauen.

Wir müssen im Komponentengeschäft zum Vorreiter bei den Herstellkosten werden.

Unsere bisherigen Erfolge im Komponentengeschäft basierten vor allem auf führender Technologie, führendem Vertrieb und einer starken Marke. In den kommenden Jahren erwarten wir sinkende Durchschnittserlöse aufgrund neuer Wettbewerber aus dem asiatischen Raum. Für den weiteren Ausbau unserer Marktposition wird es daher von entscheidender Bedeutung sein, zusätzlich Vorreiter bei den Herstellkosten zu werden.

Hierfür muss in den Bereich Entwicklung, Einkauf und Produktion einer kontinuierlichen Senkung der Herstellkosten oberste Priorität eingeräumt werden. Wir haben mit der Einführung unseres neuen Produktentstehungsprozesses PEP die Funktionen enger als früher miteinander verzahnt und können so bei der Entwicklung neuer Produkte sicherer und schneller als früher unsere Zielkosten erreichen.



Software-Plattform für
digitale Industriekameras
von „Basler Components“

Mit der Serieneinführung unserer neuen Produktlinien „Basler Scout“ und „Basler Pilot“ haben wir erhebliche Fortschritte in der Kostenstruktur gegenüber unseren vorherigen Produktgenerationen erzielt. Mit den auf einer gemeinsamen Hard- und Softwareplattform aufbauenden, insgesamt über 40 neuen Kameramodellen werden wir in den kommenden Jahren sehr wettbewerbsfähige Produkte am Markt haben.

Unser Einkauf hat im Laufe des Jahres 2007 die Materialkosten unserer Kameras merklich gesenkt. Dies wurde hauptsächlich durch qualitatives und quantitatives Optimieren unseres Lieferantenbestandes erreicht. Wir sind entschlossen, durch die Verbesserung unserer Einkaufsorganisation vergleichbare Fortschritte auch 2008 und darüber hinaus zu erzielen.

In unserer Komponentenproduktion haben wir 2007 mithilfe externer Berater die ersten Stufen des neuen Basler-Produktionssystems eingeführt. Wesentliche Ziele des Basler-Produktionssystems sind die Reduktion von Durchlaufzeiten und Lagerbeständen, die Erhöhung der Flexibilität der Produktion und eine Senkung der Nichtqualitätskosten. Wir haben zum Ende des Jahres 2007 gegenüber dem Jahresanfang die Produktionszeiten für unsere Kameras bereits um 20 % und die Nichtqualitätskosten um 25 % senken können. Für das Geschäftsjahr 2008 erwarten wir ähnliche Ergebnisse. Neben den Investitionen in verbesserte Prozesse haben wir auch erhebliche Mittel in neue Produktionsanlagen und Prüfeinrichtungen investiert, die Fertigungsfläche für ein weiteres Wachstum verdoppelt und Reinräume für die Kameramontage und die Endprüfung in Betrieb genommen. Die Maßnahmen haben dazu geführt, dass wir 2007 eine um 47 % höhere Stückzahl produzieren konnten als im Vorjahr. In der Platinenbestückung haben wir unsere Effizienz im Laufe des Jahres um 30 % steigern können und sind nun in der Lage, in zwei Schichten mit weniger Personal das zu produzieren, was wir früher nur mühsam in drei Schichten herstellen konnten. Trotz dieser Fortschritte haben wir 2007 nicht alle unsere Ziele im Produktionsbereich erreicht. So werden wir einige Monate länger als geplant brauchen, um die Zielkosten für einige unserer Produkte zu erreichen. Weiterhin müssen wir etliche der in der Platinenbestückung bereits erzielten Fortschritte in der Kameramontage noch nachvollziehen. Insofern werden wir 2008 eine unverändert hohe Priorität auf die weitere Optimierung unserer Fertigungsabläufe legen.



Feinjustierung in
der Kameraproduktion

Wir müssen das Risiko eines größeren Ertragseinbruchs durch stark schwankende Nachfrage reduzieren.

Die Vision Technology-Branche wird auf absehbare Zeit mit schwankender Nachfrage nach ihren Produkten rechnen müssen. Grund dafür ist der flächendeckende Einsatz unserer Produkte im zyklischen Technologiesektor. Drastische Nachfragerückgänge wie z.B. 2007 in der Flachbildschirm-Industrie bedeuten jedoch erhebliche Belastungen für die Ertragslage der Unternehmen.

Wir haben uns daher zum Ziel gesetzt, unsere Abhängigkeit von Märkten mit großer Volatilität auf zweierlei Arten zu verringern:

Erstens wollen wir unsere Abhängigkeit von volatilen Märkten reduzieren, indem wir unsere Investitionen in solche Märkte schrittweise reduzieren. Beispielhaft wird diese Strategie an unserem Investitionsverhalten in der Optischen Datenträger-Industrie deutlich. Wegen einer weltweiten Stagnation bei den Ausrüstungsinvestitionen in dieser Branche ist der Markt für Inspektionsausrüstung von einem Höchststand im Jahr 2000 bei etwa 100 Mio. € auf nur noch ungefähr 25 Mio. € im Jahr 2007 geschrumpft. Wir erwarten in diesem Markt mittelfristig keine Besserung und haben infolgedessen bereits seit einigen Jahren unsere Investitionen in Forschung & Entwicklung, Vertrieb & Marketing systematisch verringert. Unsere Hauptkonkurrenten sind von diesem Markt immer noch wesentlich oder sogar vollständig abhängig und waren damit 2007 sehr viel stärker als Basler vom erneuten Rückgang der Ausrüstungsinvestitionen betroffen. Wir setzen darauf, dass die wichtigen Kunden in der Optischen Datenträger-Industrie die aus der Diversifikation der vergangenen Jahre resultierende größere Stabilität unseres Unternehmens erkennen und belohnen. Sollte dies der Fall sein, werden wir selbst bei anhaltend schwachen Neuinvestitionen in diesem Markt weiter Gewinne erwirtschaften können. Andernfalls werden wir nicht zögern, unsere Aktivitäten in diesem Markt weiter zu reduzieren und unsere qualifizierten Mitarbeiter mit anderen Aufgaben zu betrauen.

Zweitens wollen wir unser Lösungsgeschäft schrittweise auf eine gemeinsame Plattformarchitektur übertragen und uns kundenseitig – analog zu unserem Komponentengeschäft – stärker als bisher auf OEM-Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau konzentrieren. Der Vorteil einer stärkeren Standardisierung unserer Systemtechnologie besteht darin, eine größere Anzahl von Anwendungen und Kunden mit einer durchgängigen Technologie bedienen zu können. Partnerschaften mit OEM-Kunden sind für uns interessant, da wir uns mehr als früher auf unsere Kernkompetenzen im Bereich der Vision Technology konzentrieren können und dort unseren Kunden bessere und preiswertere Lösungen anbieten können. Unsere Partner übernehmen dann die Automatisierungs- oder Handhabungsaufgaben in der jeweiligen Anwendung und betreuen die Endkunden vor Ort. Sollte sich diese Strategie als erfolgreich erweisen, werden wir auch im Lösungsgeschäft unseren Umsatz künftig in mehr Märkten als heute erwirtschaften und auf diese Weise Umsatzenschwankungen in einzelnen Märkten besser ausgleichen können als dies heute der Fall ist.

Wir müssen in unserer Sparte für Systemlösungen unsere Investitionsentscheidungen sorgfältiger abwägen und die Komplexität senken.

Wir haben erst vor kurzem erkannt, welche Kosten die aktuelle Komplexität in unserem Geschäftsbereich „Basler Solutions“ mit sich bringt. Die große Anzahl an Produkten für vier verschiedene Abnehmerindustrien, die Vielfalt der darin eingesetzten Technologien, die zum Teil sehr verschiedenen Anforderungen dieser Branchen an unsere Lösungen und das unterschiedliche Kaufverhalten der Kunden führt, gemessen am Umsatz, zu signifikant höherer Komplexität als in unserem Komponentengeschäft.

Wir haben aus dieser Erfahrung gelernt, künftig vor einem Eintritt in ein neues Geschäftsfeld darauf zu achten, dass wir unsere bestehenden Technologien und Organisationen möglichst ohne größeren Anpassungsaufwand weiterverwenden können. Die Konsolidierung der bis Ende 2006 getrennt operierenden Produktlinien in einen gemeinsamen Unternehmensbereich unter zentraler Leitung hat bereits in der zweiten Jahreshälfte 2007 Verbesserungen bewirkt, indem unrentable Produkte abgekündigt wurden, Prioritäten produktlinienübergreifend vergeben werden und Neuinvestitionen konsistenten betriebswirtschaftlichen Kriterien unterworfen werden.

Wir müssen bei Personal- und Investitionsentscheidungen eine größere Ausgaben- disziplin zeigen.

Im Verlauf des Jahres 2007 haben wir die Anzahl leitender Positionen bei Basler reduziert, wodurch sich 2008 Einsparungen von fast 1 Mio. € ergeben werden. Einige dieser Einsparungen ergaben sich durch organisatorische Änderungen und andere durch ein konsequentes Infragestellen der Notwendigkeit der jeweiligen Stellen.

Weiterhin haben wir 2007 die vormals separat organisierten Systemgeschäfte in dem neuen Unternehmensbereich „Basler Solutions“ zusammengefasst. Diese Maßnahme soll dazu dienen, Investitionsentscheidungen über Produktlinien hinweg besser zu priorisieren, redundante Strukturen zu vermeiden, die Versetzung von Mitarbeitern innerhalb der Organisation zu erleichtern und die Standardisierung von Abläufen fördern. Auch wenn der Integrationsprozess noch nicht abgeschlossen ist, sind die bislang erzielten Ergebnisse bereits vielversprechend.

Schließlich haben wir Ende 2007 die Planung und Verbuchung von administrativen Kosten innerhalb des Unternehmens geändert. Ziel der Änderung ist es, die Verwaltungskosten möglichst weitgehend den anfordernden Geschäftsbereichen zuzuordnen, um auf diese Weise größtmögliche Kostentransparenz und erhöhtes Kostenbewusstsein im Unternehmen herzustellen. Die daraus resultierende direkte Verantwortung der Geschäftsbereiche für einen großen Teil unserer administrativen Kosten wird 2008 und darüber hinaus zu Verbesserungen bei unseren Kennzahlen führen.

Unsere Zukunft

Wir haben uns vorgenommen, künftig ein berechenbares Wachstumsunternehmen mit solider Profitabilität zu sein.

Um dieses Ziel zu erreichen, brauchen wir die Fähigkeit, uns die Zukunft vorzustellen, um so die jeweils wichtigen Wachstumstrends zu erkennen und für uns zu nutzen.



Endmontage einer „BaslerVario 2“-
Inspektionsanlage

Wir sehen für den Vision Technology-Sektor die folgenden wichtigen Trends:

- Vision Technology wird überall integriert sein, von kostengünstigen Massenkameras über integrierte Geräte bis hin zu Prüfmaschinen im Wert von vielen Millionen Euro.
Wir sind der einzige größere Hersteller, der die komplette Bildverarbeitungstechnologie und die Mehrzahl dieser Marktsegmente abdecken kann. Wir erwarten in den nächsten paar Jahren strategische Optionen über unser heutiges Kerngeschäft hinaus, die uns zusätzliche Wachstumschancen bieten werden.
- Im Vision Technology-Komponentenmarkt gibt es einen Wettlauf, um die zum Überleben kritische Mindestgröße zu erreichen. Der weltweite Markt besteht gegenwärtig aus 50 bis 100 Anbietern. Viele dieser Unternehmen machen weniger als 10 Mio. € Umsatz und sind stark von einzelnen Regionalmärkten abhängig. Eine ausgeglichene weltweite Vertriebsstruktur wird für das Überleben ausschlaggebend sein. Wir verfügen bereits heute über eine solche Struktur.

Außer uns tun dies nur wenige Wettbewerber: In der Industrie wird in Kürze eine Marktberingung stattfinden, aus der die diejenigen Unternehmen gestärkt hervorgehen werden, die am schnellsten Größenvorteile in der Fertigung, in der Entwicklung, in der Vertriebsstruktur, dem Marketing, im Beschaffungswesen und der Produktion aufbauen können. Wir sind gut für dieses Rennen aufgestellt und arbeiten kontinuierlich daran, unsere Stärken weiter auszubauen und unsere Schwächen auszuschalten.

- Die Kunden der Zukunft werden nach Partnern wie uns Ausschau halten, um sich selbst auf die eigenen Kernkompetenzen zu fokussieren und so konkurrenzfähiger zu werden. Unsere starken Kundenbeziehungen und unser tiefgreifendes Verständnis für den Markt der Bildverarbeitungstechnologie wird es uns ermöglichen, unseren Kunden durch Innovations- und Technologieführerschaft zu helfen. Unsere Führerschaft bei Kamera- und Oberflächeninspektionstechnologie, unsere Produktbeständigkeit und Innovationen versetzen uns in die Lage, Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen und ihnen dabei zu helfen, sich von ihrer Konkurrenz abzusetzen.
- Markenbewusstsein wird in diesem stark fragmentierten Markt entscheidende Bedeutung gewinnen. Basler ist bereits heute weltweit in der Bildverarbeitungstechnologie eine der bekanntesten Marken und steht für Marktführung, Qualität und Anwenderfreundlichkeit.

In unserem Komponentengeschäft wollen wir der weltweit größte Lieferant digitaler Kameras für Industrieanwendungen werden. Auf dem Weg zur Marktführerschaft haben wir in den letzten drei Jahren unseren relativen Marktanteil von 30 % des Marktführers auf über 70 % erhöht. Wir sehen folgende vielversprechende Anzeichen im Markt für Kamerakomponenten:

- Der Kernmarkt für Vision Technology wächst pro Jahr mit einer Wachstumsrate im hohen einstelligen Bereich.
- Neben dem Wachstum des Kernmarkts werden neue Anwendungen hinzukommen, die nicht aus dem klassischen Bereich der industriellen Massenproduktion stammen (z.B. Automotive, Medizintechnik, Werbung, Sport, Unterhaltung, Verkaufsautomaten). Allmählich erkennen immer mehr Unternehmen den Nutzen, den Vision Technology für ihre Kunden haben kann.

Mit unserer gegenwärtigen Positionierung und Organisation im Komponentengeschäft sind wir ausgezeichnet aufgestellt, neben den klassischen Marktsegmenten auch die neu entstehenden Opportunitäten zu verfolgen, da unsere Produkte zu einem Großteil dieser Anwendungen passen und wir in etlichen dieser Industrien bereits heute einen guten Ruf haben. Unser wachsendes Produktionsvolumen gibt uns jedes Jahr eine bessere Position beim Einkauf wichtiger Komponenten und Baugruppen. Unser weltweit führender Vertrieb und Kundendienst versetzt uns in die Lage, sowohl regional als auch global agierende Kunden zu betreuen. Auch wenn unsere Komponente produkte weniger komplex als schlüsselfertige Lösungen erscheinen mögen, so haben unsere Beratungskompetenz und unsere Expertise bei der Integration unserer Kameras in das Kundenprodukt einen großen Einfluss auf die langfristige Kundenbeziehung.

In unserem Lösungsgeschäft nutzen wir unsere führende Kompetenz in der Oberflächeninspektion und in der Beherrschung der Querschnittsdisziplin Vision Technology dazu, sowohl modulare OEM-Produkte wie auch schlüsselfertige Lösungen anbieten zu können. Wir reduzieren die Komplexität unseres Lösungsgeschäfts durch die konsequente Vereinheitlichung der Technologien und durch Kooperationen mit leistungsfähigen Partnern in den Bereichen Automatisierung und Maschinenbau.

Oberste Priorität für unser Lösungsgeschäft hat die Optimierung des Ertrags und nicht das Umsatzwachstum.

Wir bei Basler sind nicht sehr gut nur auf die Zukunft der Vision Technology vorbereitet, wir freuen uns auch darauf, diese wesentlich mit zu gestalten. Auch wenn wir in unserem Tagesgeschäft noch einiges verbessern müssen, so sind wir doch in einem starken Markt mit einer aussichtsreichen Zukunft gut aufgestellt und haben die richtigen Mitarbeiter zur Umsetzung unserer gemeinsamen Vision. In dem Buch „Doing What Matters (Tun, worauf es ankommt)“, schreibt der Verfasser James Kilts: „Nur selten führt ein herausragender strategischer Einfall oder ein technologischer Durchbruch zu einem nachhaltigen Konkurrenzvorteil. Eher muss man die Dinge einfach besser hinbekommen als die anderen.“ – Wir waren noch nie in unserer Firmengeschichte besser darauf vorbereitet, es „besser hinzubekommen als die anderen“.



„Basler Scout“- und
„Basler Pilot“-Kameras

KONZERNJAHRESABSCHLUSS





LAGEBERICHT

des Konzernabschlusses der Basler AG 2007

INHALT

1	Geschäft und Rahmenbedingungen	32
2	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	33
3	Ertragslage	35
4	Finanzlage	36
5	Vermögenslage	37
6	Forschung & Entwicklung	38
7	Standorte	41
8	Mitarbeiter	41
9	Nachtragsbericht	42
10	Risikobericht	43
11	Prognosebericht	45
12	Sonstige Angaben	47

I. Geschäft und Rahmenbedingungen

I.1 Unternehmensstruktur

Der Basler-Konzern entwickelt, produziert und vertreibt weltweit Komponentenprodukte und Komplettlösungen, die auf Vision Technology, der Technologie des maschinellen Sehens, basieren. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Ahrensburg (Deutschland) betreibt eigene Tochtergesellschaften sowie Vertriebs- und Service-Niederlassungen in Nordamerika und an mehreren Standorten in Asien. Der Basler-Konzern agiert mit zwei Unternehmensbereichen am Markt:

— „Basler Components“ offeriert digitale Kamera-Lösungen für den Einsatz in Maschinen und Anlagen. Die Produkte werden zur Bilderfassung eingesetzt, überwiegend für Anwendungen in der industriellen Massenproduktion, der Medizintechnik, den Lebenswissenschaften und in intelligenten Verkehrssystemen. Zielkunden sind Hersteller von Investitionsgütern (OEM-Kunden).

— „Basler Solutions“ bietet seinen Kunden schlüsselfertige Lösungen zur Qualitätsprüfung in industriellen Massenproduktionsprozessen an. Die wichtigste Anwendung der Prüfsysteme ist die schnelle Oberflächeninspektion. Zu den Abnehmern zählen Kunden aus der Flachdisplay-Industrie, der Gummi-/Elastomer-Industrie, der Optical Disk-Industrie und – 2007 erstmals in nennenswertem Umfang – aus der Solar-Industrie. Die Lösungen werden sowohl an Hersteller von Maschinen und Anlagen (OEM-Kunden) als auch an Produzenten von Massengütern (Endkunden) geliefert.

I.2 Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung

I.2.1 Gesamtwirtschaftliche Situation

Die Investitionen in neue Ausrüstungsgüter haben 2007 zugenommen. In den Euro-Ländern erhöhten sich die Ausgaben für Ausrüstungsinvestitionen nach vorläufigen Schätzungen ggü. 2006 um ca. 7 %. In den USA und in Japan verlief die Entwicklung

schwächer, dort stiegen die Investitionen ggü. dem Vorjahreszeitraum um ca. 2 % (USA) bzw. um ca. 3 % (Japan) an. Gegen Ende des Jahres verlor die Konjunktur allerdings an Fahrt. Grund dafür waren die anhaltende Immobilienkrise in den USA, die steigenden Rohstoffpreise und der Höhenflug des Euro.

Die Veränderung der Wechselkursrelation zwischen Euro und US-Dollar hat im zweiten Halbjahr 2007 dazu geführt, dass sich für die in den Dollar-Raum exportierenden europäischen Unternehmen die Wettbewerbsbedingungen verschlechterten. Der währungskursbedingte Preisverfall von in der Spitze 15 % konnte von den Unternehmen aufgrund drohender Marktanteilsverluste nur teilweise durch Preiserhöhungen ausgeglichen werden.

1.2.2 Globale Marktentwicklung für Vision Technology-Ausrüstung

Aufgrund der 2007 weltweit gestiegenen Ausgaben für neue Investitionsgüter hat sich das Umfeld für Investitionsgüterhersteller in der Berichtsperiode positiv entwickelt. Dies gilt besonders für die Euro-Zone, in der die Zunahme der Investitionen in neue Maschinen und Anlagen am größten war. Unabhängig von diesem positiven Trend zeigte sich das Investitionsklima in den traditionell wichtigen asiatischen Zielmärkten für Vision Technology-Ausrüstung, d.h. in der Halbleiter-, der Elektronik- und der Flachdisplay-Industrie, 2007 von starken Abwärtszyklen geprägt. Für Vision Technology-Unternehmen mit Aktivitäten in diesen Märkten war die Nachfrage mit Rückgängen im zweistelligen Prozentbereich abnehmend.

Die Prognosen der wichtigsten Industrieverbände in Nordamerika (Automated Imaging Association, AIA), Europa (European Machine Vision Association, EMVA) und Deutschland (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, VDMA) gehen für den globalen Vision Technology Markt 2007 von einem Wachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Dabei wird, wie 2006, eine größere Wachstumsdynamik bei Komponentenprodukten erwartet, während die Umsätze mit schlüsselfertigen Lösungen stabil bis leicht rückläufig tendieren.

2 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

2.1 Umsatzentwicklung und Auftragslage

2.1.1 Konzern

Im Geschäftsjahr 2007 blieb der Umsatz des Basler-Konzerns mit 51,5 Mio. € gegenüber 2006 nahezu unverändert (Basler-Konzern 2006: 52,1 Mio. €). Der Umsatz lag damit unterhalb des im März 2007 prognostizierten Korridors von 54–59 Mio. €.

Während die Umsätze im Komponentengeschäft unsere Erwartungen übertroffen haben, wurde das Umsatzziel im Lösungsgeschäft nicht erreicht. Aufgrund dieser Entwicklung erzielte der Basler-Konzern 2007 erstmals mehr als die Hälfte des Gruppenumsatzes mit seinem Komponentengeschäft.

Der Auftragseingang lag 2007 auf Konzernebene bei 56,6 Mio. €, 2 % unter dem Vorjahreswert (2006: 57,5 Mio. €).

2.1.2 Basler Components

Der Unternehmensbereich „Basler Components“ hat 2007 Umsatzerlöse von 27,5 Mio. € erzielt und ist damit um 18 % gewachsen (2006: 23,3 Mio. €). „Basler Components“ erwirtschaftete in der abgelaufenen Berichtsperiode 53 % des Konzernumsatzes.

Der Auftragseingang bei „Basler Components“ legte um 25 % auf 30,7 Mio. € zu.

„Basler Components“ hat damit 2007 sein robustes zweistelliges Umsatzwachstum der Vorjahre fortgesetzt. Die rückläufige Nachfrage nach neuen Investitionsgütern in wichtigen asiatischen Massenfertigungsindustrien wurde durch höheres Wachstum im europäischen Markt überkompensiert. Basler zählte 2007 erneut zu den am schnellsten wachsenden Herstellern digitaler Kameralösungen und hat sich zehn Jahre nach Gründung des Komponentengeschäfts als zweitgrößter Anbieter im Weltmarkt etabliert. Wesentliche Erfolgsfaktoren dafür waren die erfolgreiche Markteinführung der beiden neuen Produktfamilien „Basler Scout“ und „Basler Pilot“ und der erfolgreiche Ausbau der weltweiten Vertriebsorganisation.

2.1.3 Basler Solutions

Der Unternehmensbereich „Basler Solutions“ erwirtschaftete 2007 Umsätze in Höhe von 24,0 Mio. €. Dies entspricht einem Rückgang von 17 % (2006: 28,8 Mio. €). Der Auftragseingang war 2007 ebenfalls schwächer als im Vorjahr und betrug 25,9 Mio. € (2006: 32,8 Mio. €).

Ursache für den niedrigeren Umsatz und Auftragseingang war eine um rund 35 % geringere Nachfrage nach Investitionsgütern in der Flachdisplay-Industrie, die für Basler zu geringeren Umsätzen als im Vorjahr führte.

Die Investitionen in Maschinen und Anlagen in der Optischen Datenträger-Industrie stagnierten aufgrund der weiter andauernden Verzögerungen bei der flächendeckenden Einführung neuer Datenträgerformate auf Vorjahresniveau. Die Umsätze mit Inspektionsmaschinen für die Dichtungsindustrie waren im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls stabil.

Erfreulich verlief für „Basler Solutions“ 2007 der Markteintritt in die Photovoltaik-Industrie. Nach einer geringen Zahl von Pilotinstallationen im Vorjahr konnten 2007 die ersten Großaufträge mit führenden Herstellern von Solarwafern und Dünnschicht-Solarmodulen abgeschlossen und abgewickelt werden. Im Mittelpunkt des Kundeninteresses standen dabei die neu entwickelten Lösungen zur Erkennung von Mikro-Rissen in Solarwafern.

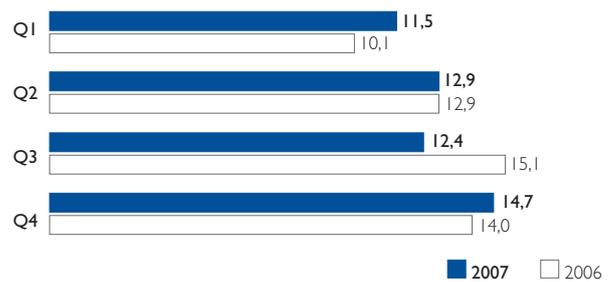
2.1.4 Unterjähriger Umsatzverlauf

Die Umsätze des Basler-Konzerns verteilten sich 2007 zeitlich anders als in den Vorjahren. Während in früheren Jahren die Umsätze im zweiten und dritten Quartal stärker ausfielen als im ersten und vierten Quartal, lag 2007 der Umsatz im zweiten und dritten Quartal nur leicht über dem im ersten Quartal erreichten Wert. Das vierte Quartal war dagegen mit 14,7 Mio. € Umsatz das mit Abstand stärkste Quartal des gesamten Geschäftsjahres. Ausschlaggebend dafür war die bis ins dritte Quartal hinein andauernde schwächere Nachfrage nach Flachdisplay-Inspektionsmaschinen in unserem Lösungsgeschäft.

Saisonale Effekte hatten – wie bereits in den Vorjahren – keinen wesentlichen Einfluss auf den Umsatzverlauf.

Umsatzentwicklung nach Quartalen

in Mio. €



Umsatzentwicklung nach Unternehmensbereichen

in Mio. €

Basler Components



Basler Solutions



2.1.5 Kundenstruktur

2007 wurden erstmals mehr als 50 % des Konzernumsatzes mit Kunden unseres Unternehmensbereichs „Basler Components“ erwirtschaftet.

Auf den größten einzelnen Kunden entfielen 2007 wie auch 2006 8 % des Umsatzes. Die größten drei Kunden hatten im Jahr 2007 einen Umsatzanteil von 19 % (2006: 19 %), die größten zehn Kunden repräsentierten einen Umsatzanteil von 30 % (2006: 34 %).

3 Ertragslage

3.1 Konzern

Das im Geschäftsjahr 2007 erwirtschaftete Konzernergebnis lag sowohl deutlich unter den zu Beginn des Jahres an den Kapitalmarkt kommunizierten Erwartungen als auch unter den 2006 erreichten Werten.

Nachdem wir im März beim Vorsteuerergebnis noch mit einem Korridor zwischen 3,5 und 6 Mio. € geplant hatten, wurde schließlich im Gesamtjahr 2007 ein Vorsteuerergebnis von 1,8 Mio. € erreicht. Im Vorjahr lag der Vergleichswert bei 4,9 Mio. €. Die Vorsteueremarge betrug damit im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 3,5 % nach 9,4 % 2006.

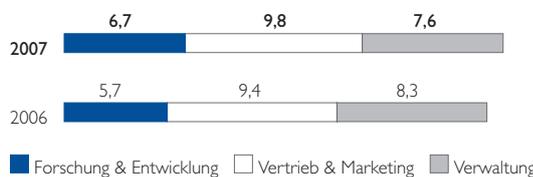
Die Bruttomarge fiel von 2006 52 % auf 49 % 2007 und nahm damit prozentual stärker ab als der nur leicht gesunkene Umsatz.

Ausschlaggebend für die Größenordnung des Ertragsrückgangs 2007 war eine signifikant schwächere Nachfrage nach unseren Systemlösungen, infolge der das Bruttoergebnis in unserem Geschäftsbereich „Basler Solutions“ substantiell zurückging. Besonderer Erwähnung bedarf hierbei der Abwärtszyklus in der Flachdisplay-Industrie, wo sich die Investitionen in neue Maschinen und Anlagen 2007 um rund 35 % unter dem Niveau des Vorjahres bewegten. Dieser Effekt allein bedeutete für Basler – ohne dass Marktanteile verloren gingen – einen Umsatzausfall von mehr als 5,5 Mio. € und einen Bruttoergebnisrückgang von mehr als 3 Mio. €. Damit wurde die zu Beginn des Jahres in unserem Prognosekorridor antizipierte eventuelle Abkühlung der Nachfrage in der Flachdisplay-Industrie deutlich übertroffen. Weitere, das Ergebnis dämpfende Faktoren waren in unserem Komponentengeschäft zu verzeichnen. Hier lagen die Herstellkosten während des gesamten ersten Halbjahres über unseren Planwerten. Zusätzlich verschlechterten sich im zweiten Halbjahr wechselkursbedingt die in Nordamerika und Asien erzielten Durchschnittserlöse für unsere Kameras.

Die betrieblichen Aufwendungen auf Konzernebene erhöhten sich um 3 % von 23,4 Mio. € 2006 auf 24,1 Mio. €. Dieser Anstieg entfällt nahezu vollständig auf höhere Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen in unserem Unternehmensbereich „Basler Components“. Dagegen sanken die betrieblichen Aufwände in unserem Unternehmensbereich „Basler Solutions“ und in der Administration erheblich ggü. den Vorjahreswerten.

Das gestiegene Abschreibungsniveau bei „Basler Components“ steht in Einklang mit der geänderten Unternehmensstrategie, der zufolge der Großteil des Wachstums in den kommenden Jahren mit dem Komponentengeschäft generiert werden soll. Die gestiegenen Abschreibungen bedeuten eine ggü. Vorjahr gewachsene Anzahl erfolgreich abgeschlossener und in der Vermarktung befindlicher Produktentwicklungen, die in den Folgeperioden zu wachsenden Umsätzen und Erträgen führen werden.

Entwicklung der betrieblichen Aufwendungen in Mio. €



3.2 Basler Components

Unser Unternehmensbereich „Basler Components“ hat 2007 ein Segmentergebnis von 3,0 Mio. € erwirtschaftet. Dieser Wert lag um 30 % unter dem im Vorjahr erreichten Wert (2006: 4,3 Mio. €).

Die Ertragsentwicklung blieb im abgelaufenen Geschäftsjahr hinter unseren Erwartungen zurück, da der zusätzliche Umsatz nicht in proportionales Ergebniswachstum umgesetzt wurde.

Entscheidend dafür waren zwei Faktoren: Erstens bewegten sich die Herstellungskosten im ersten Halbjahr über den Planwerten. Zweitens sanken die Durchschnittserlöse für unsere Kameras im zweiten Halbjahr stärker als erwartet.

Hauptursache für die über Plan liegenden Herstellkosten in den ersten beiden Quartalen waren Sondereffekte im Zusammenhang mit der Inbetriebnahme unserer neuen Komponentenproduktion. Wir haben wegen neuer gesetzlicher Vorgaben (RoHS-Gesetzgebung der EU) und aufgrund der bevorstehenden Einführung neuer, noch kleinerer Elektronikbausteine in unsere Produkte unsere Anlagen erneuert und die Produktionskapazität mit Blick auf die 2007 um 45 % ggü. Vorjahr gestiegenen produzierten Stückzahlen erweitert. Weiterhin wurden die Produktionsprozesse verschlankt, um die Effizienz der Produktion zu steigern. Darüber hinaus haben wir parallel den Serienanlauf unserer beiden neuen Produktlinien „Basler Scout“ und „Basler Pilot“ durchgeführt, die bereits im ersten Jahr ihres Lebenszyklus zu den umsatzstärksten Produkten zählen.

Das unerwartet starke Absinken der Durchschnittserlöse im zweiten Halbjahr 2007 stand in direktem Zusammenhang mit der rapiden Abschwächung des US-Dollar gegenüber dem Euro und dem daraus folgenden Preisdruck auf den Märkten in Nordamerika und Asien.

Aufgrund unserer Strategie, das Komponentengeschäft kraftvoll weiter ausbauen zu wollen, haben sich die betrieblichen Aufwendungen bei „Basler Components“ im vergangenen Geschäftsjahr um 29 % von 7,4 Mio. € (2006) auf 9,5 Mio. € erhöht. Dieser Kostenanstieg beruht vor allem auf dem Ausbau unserer weltweiten Vertriebs- & Marketing-Organisation, auf erhöhten Investitionen in neue Produkte (u.a. in die Neuentwicklung unserer 2008 auf den Markt kommenden Kamerafamilie für den Sicherheits-/Überwachungsmarkt), auf höheren Abschreibungen auf in Vorperioden aktivierte Entwicklungsleistungen und auf Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität in der Kameraproduktion.

3.3 Basler Solutions

Unser Unternehmensbereich „Basler Solutions“ blieb 2007 erheblich hinter seinen Planungen zurück.

Das Segmentergebnis betrug 2007 -1,2 Mio. €. Dieser Wert lag um 185 % unter dem im Vorjahr erreichten Wert (2006: 1,5 Mio. €).

Ursächlich für die unbefriedigende Ertragslage in absoluten Zahlen und für die rückläufige Bruttomarge waren die um 40 % unter Plan liegenden Umsätze mit Flachdisplay-Inspektionsmaschinen. Dieser Rückgang ist nahezu ausschließlich auf die erheblich schwächere Nachfrage nach neuen Maschinen und Anlagen in der Flachdisplay-Industrie zurückzuführen.

Aufgrund der ungünstigen Geschäftsentwicklung hat das Management von „Basler Solutions“ im Laufe des Geschäftsjahres 2007 die betrieblichen Aufwendungen konsequent reduziert. Unter anderem wurden die Personalkosten durch das Zusammenfassen der vormals vier separaten Systemgeschäftseinheiten gesenkt, das Produktportfolio gestrafft und die Investitionen in Forschung & Entwicklung an die Wachstumsperspektiven der Produktlinien angepasst. Obwohl die Resultate dieser Maßnahmen erst unterjährig wirksam wurden, reduzierten sich die betrieblichen Aufwendungen bereits von 10,5 Mio. € 2006 auf 10,2 Mio. € 2007.

4 Finanzlage

4.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement des Basler-Konzerns ist darauf ausgerichtet, den Bedarf an Kapital so zu befriedigen, dass Fälligkeitsrisiken, Bewertung der Kreditgeber und Kosten für das Kapital in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Dementsprechend solide stellt sich die Finanzierungsstruktur dar: die langfristigen Vermögenswerte des Basler-Konzerns sind wie im Vorjahr vollständig durch Eigenkapital finanziert.

4.2 Finanzierungsquellen und -kosten

Im dritten Quartal wurde die Finanzierung von kurzfristigen Festkreditvorschüssen durch unsere Hausbanken auf ein Darlehen aus dem ERP-Innovationsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in Höhe von 7,5 Mio. € umgestellt. Dieses Darlehen besteht aus zwei Tranchen, von denen die eine im Wert von 4,5 Mio. € nachrangig ist. Durch die längerfristige und bereits aus heutiger Sicht niedrigere Zinsbindung wird eine Reduktion der Finanzierungskosten in Höhe von 0,3 Mio. € über die Gesamtlaufzeit bis Ende 2013 erwartet.

Zur Deckung eines möglichen kurzfristigen Finanzierungsbedarfs stehen Basler ausreichende Linien in Höhe von 3,5 Mio. € bei den Hausbanken zur Verfügung, die zum Stichtag nicht genutzt waren.

Zum 31.12.07 standen dem Basler Konzern liquide Mittel in Höhe von 3,9 Mio. € (Vorjahr: 3,3 Mio. €) zur Verfügung.

Die Eigenkapitaldeckung des Anlagevermögens blieb mit 148 % nahezu auf gleichem Niveau (2006: 152 %). Die Eigenkapitalquote lag zum 31.12.2007 unverändert bei 55 %. Mit dieser Quote bewegen wir uns innerhalb unseres Zielkorridors, da sowohl die Bonität als auch die Finanzierung des Vermögens zu angemessenen Kosten gesichert ist.

4.3 Cashflow

Der operative Cashflow betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 6,7 Mio. € (Vorjahr: 8,6 Mio. €), das waren 13 % vom Umsatz (Vorjahr: 17 %). Nach Nettoinvestitionen in Höhe von 8,3 Mio. € (Vorjahr: 8,1 Mio. €) ergibt sich ein freier Cashflow von -1,6 Mio. € (Vorjahr: 0,5 Mio. €).

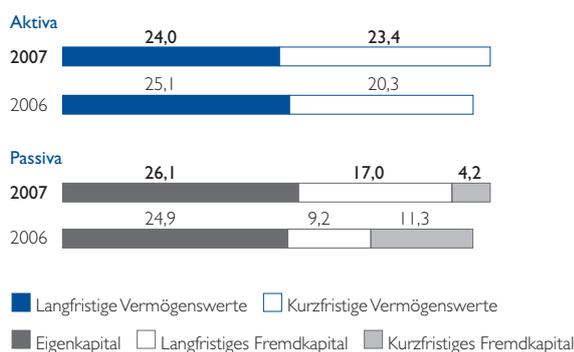
5 Vermögenslage

5.1 Bilanzstruktur

Die Vermögenslage des Konzerns hat sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter solide dargestellt. Insgesamt stieg die Konzernbilanzsumme um 4 % auf 47,3 Mio. € zum 31.12.2007 (31.12.2006: 45,4 Mio. €). Die Eigenkapitalquote betrug wie im Vorjahr 55 %.

Aufgrund des Jahresüberschusses stieg das Eigenkapital zum 31.12.2007 um 5 % auf 26,1 Mio. € um 4 % (31.12.2006: 24,9 Mio. €).

Bilanzstruktur in Mio. €



5.2 Investitionen

Gemäß unserer Unternehmensstrategie wird das Umsatzwachstum des Basler-Konzerns in den kommenden Geschäftsjahren vorwiegend über den Ausbau des Komponentengeschäfts erfolgen. Aus diesem Grund überwogen 2007 erstmals die Investitionen in den Unternehmensbereich „Basler Components“ (2007: 4,8 Mio. €, 2006: 3,4 Mio. €). In unseren Unternehmensbereich „Basler Solutions“ haben wir 2007 2,8 Mio. € investiert (2006: 4,0 Mio. €).

Inhaltlich lag der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr 2007 wie in den Vorjahren auf der Weiterentwicklung und dem Ausbau des Produktportfolios. Wir haben Entwicklungsprojekte im Umfang von 6,0 Mio. € (2006: 6,7 Mio. €) im eigenen Haus durchgeführt und zusätzlich Entwicklungsleistungen im Wert von 0,4 Mio. € (2006: 0,2 Mio. €) von unseren Entwicklungspartnern eingekauft.

Neben den Investitionen in die Produktentwicklung haben wir in der abgelaufenen Berichtsperiode größere Investitionen in neue Maschinen und Anlagen für die Produktion von Elektronik-Baugruppen und Kameras im Umfang von insgesamt 1,0 Mio. € getätigt.

Die Investitionen in Sachanlagen beliefen sich 2007 auf 1,5 Mio. € (2006: 0,8 Mio. €). Daneben wurden Software und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände im Gesamtwert von 0,4 Mio. € (2006: 0,4 Mio. €) angeschafft.

Im Geschäftsjahr 2007 ging der Basler-Konzern neue Leasingverpflichtungen für Sachanlagen in Höhe von 0,5 Mio. € (2006: 0,8 Mio. €) ein.

6 Forschung & Entwicklung

Die Aufwendungen für Forschung & Entwicklung (F&E) auf Konzernebene sind im Berichtsjahr leicht zurückgegangen (2007: 6,9 Mio. €, 2006: 7,4 Mio. €). Die F&E-Quote betrug 2007 konzernweit 13,4 % (2006: 14,2 %) vom Umsatz.

Da wir in den kommenden Jahren mit dem Komponentengeschäft den Großteil unseres Wachstums erzielen wollen, nahm der F&E- sowie der kundenauftragsbezogene Entwicklungsaufwand in unserem Unternehmensbereich „Basler Components“ um 24 % ggü. dem Vorjahr zu (2007: 4,1 Mio. €, 2006: 3,3 Mio. €). Im Gegenzug haben wir die Aufwendungen für F&E sowie für kundenauftragsbezogene Entwicklungen in unserem Unternehmensbereich „Basler Solutions“ im Vergleich zu 2006 reduziert und an die teilweise geringer gewordenen Wachstumspotenziale einiger Produktlinien angepasst (2007: 3,8 Mio. €, 2006: 4,7 Mio. €).

Investitionen in Forschung & Entwicklung nach Bereichen

in Mio. €

Basler Components

3,7

Basler Solutions

2,3

2007

6.1 Basler Components

Während 2006 noch sämtliche F&E-Aufwendungen unseres Unternehmensbereichs „Basler Components“ in den Ausbau des „Kamera-Kerngeschäfts“ flossen, in welchem die Anwendungen in der industriellen Massenproduktion zusammengefasst sind, wurde 2007 zusätzlich mit der Entwicklung eines Produktportfolios für das Marktsegment „Sicherheits- und Überwachungstechnik“ begonnen. Obwohl der Markt für digitale Kameras in diesem Sektor (sog. IP-Kameras) bereits heute größer ist als der Markt für Industriekameras, wird diesem Markt in den kommenden Jahren ein höheres Wachstum vorausgesagt.

Aufgrund dieser zusätzlichen Investitionen ist der F&E-Aufwand für unser Komponentengeschäft 2007 ggü. Vorjahr weiter angestiegen.

6.1.1 Kameras für Anwendungen in der industriellen Massenproduktion

Ein Schwerpunkt in den F&E-Aufwendungen für das „Kerngeschäft“ bildete 2007 der Serienanlauf der über 40 neuen Modelle unserer beiden neuen Produktfamilien „Basler Scout“ (im ersten Halbjahr) und „Basler Pilot“ (im zweiten Halbjahr), mit denen wir in den kommenden Jahren einen großen Teil des Wachstums generieren wollen. Aufgrund der engen Zusammenarbeit zwischen Produktion und Entwicklung gelang uns die bislang zügigste Serieneinführung seit Bestehen des Unternehmensbereichs und in der Folge die Übernahme der Marktführerschaft im Zukunftssegment der Gigabit-Ethernet-basierten Kameras.

Entscheidend für die sehr positive Kundenresonanz war das innovative Produktdesign – hier ist an vorderster Stelle unsere zur Zeit führende Gigabit-Ethernet-Schnittstellentechnologie zu nennen –, die Vollständigkeit des Produktportfolios und die einfache Migration von älteren Produktlinien auf die neuen Familien. Ein Schlüssel für diese einfache Migration ist das Software-Paket „Basler Pylon“, das seit dem zweiten Quartal allen Kunden zusammen mit unseren Kameras geliefert wird. Mit der Entwicklung dieses universellen Software-Pakets wurde es möglich, alle Mitglieder unserer neuen Kamerafamilien und die meisten der in den Vorjahren eingeführten Kameras einfach und komfortabel in Applikationen einzubinden. Unsere Kunden

können nun zwischen verschiedenen Kameramodellen (teilweise einschließlich der dabei eingesetzten Schnittstellentechnologie) wechseln, ohne Änderungen an der existierenden Software vornehmen zu müssen. Auf diese Weise bleiben bei unseren Kunden Investitionen in bestehende Software länger nutzbar:

Aufgrund der Geschwindigkeits- und Kostenvorteile der Gigabit-Ethernet-Technologie ggü. Wettbewerbstechnologien wächst dieses neue Marktsegment bei Industriekameras schneller als alle anderen Segmente. Nur sechs Monate nach Serienanlauf haben unsere „Basler Scout“-Kameras bereits Platz zwei bei den Auslieferungen des Jahres 2007 erreicht.

Um unseren Kunden die Vorteile der Gigabit-Ethernet-Technologie auch bei Zeilenkameraanwendungen anbieten zu können, haben wir in der ersten Jahreshälfte 2007 mit der Entwicklung der neuen Produktfamilie „Basler Runner“ begonnen und dem Markt erste Vorserienexemplare auf der weltweiten Leitmesse für Vision Technology-Komponenten, der in Stuttgart stattfindenden „Vision“, vorgestellt.

Einen weiteren Schwerpunkt der F&E-Aktivitäten im „Kerngeschäft“ bildete der Serienanlauf unserer „Basler Sprint“-Zeilenkameras. Bei diesen Produkten handelt es sich um die derzeit schnellsten Zeilenkameras weltweit, die pro Sekunde bis zu 140.000 Bildzeilen aufnehmen können und damit mehr als doppelt so schnell wie das schnellste Wettbewerbsprodukt sind. Im Verlauf des Jahres wurde mit der Entwicklung weiterer Bildsensoren begonnen, mit denen wir in den Folgejahren das Produktportfolio in der „Basler Sprint“-Familie komplettieren wollen.

6.1.2 Kameras für Anwendungen in der Sicherheits- und Überwachungstechnik (IP-Kameras)

Um unserer geänderten Strategie Rechnung zu tragen, wonach wir unser Komponentengeschäft in benachbarte Marktsegmente ausbauen wollen, die möglichst großvolumig und zugleich wenig zyklisch sind, haben wir uns im Laufe des Jahres 2007 entschieden, unseren Eintritt in das Segment der IP-Kameras vorzubereiten. Nachdem der vom Management unseres Unternehmensbereichs „Basler Components“ vorgelegte Geschäftsplan im zweiten

Quartal freigegeben wurde, haben wir im zweiten Halbjahr mit der Entwicklung eines Portfolios von IP-Kameras begonnen, die wir in diesen Tagen dem Markt vorstellen werden.

Bei der Entwicklung dieser Kameras können wir auf unsere große Erfahrung im Bau von Industriekameras zurückgreifen und viele Technologien wiederverwenden. So nutzen wir wichtige Teile der Plattformentwicklung, auf der unsere Produktfamilien „Basler Scout“ und „Basler Pilot“ basieren und können auf diese Weise unsere größte F&E-Investition der vergangenen Jahre noch besser amortisieren als dies allein mit den Produkten im „Kerngeschäft“ möglich gewesen wäre. Weiterhin haben wir bei der Integration von Mikroprozessoren in diese Produktreihe, die unseren Kunden eine Bildauswertung in der Kamera erlauben, von wichtigen Erfahrungen aus der Entwicklung unserer intelligenten Kamera „Basler Excite“ profitiert. Auf der anderen Seite haben wir uns in den letzten Monaten etliche neue Technologien wie z.B. Bildkompression, neue Übertragungsprotokolle oder Web-Server-Technologie angeeignet.

Die Kombination führender Technologie aus unseren bewährten Industriekameras in Verbindung mit der Integration neuester Technologietrends aus der Sicherheits- und Überwachungstechnik wird uns in die Lage versetzen, uns im Markt für IP-Kameras in bewährter Weise als Technologie- und Qualitätsführer zu positionieren, Marktanteile zu gewinnen und so unsere Wachstumsgeschwindigkeit im Komponentengeschäft in den nächsten Jahren beizubehalten.

6.2 Basler Solutions

Aufgrund der durch Marktzyklen bedingten Umsatz- und Ertragsrückgänge 2007 haben wir die F&E-Aufwendungen für unseren Unternehmensbereich „Basler Solutions“ im Laufe des Jahres reduziert. Der Schwerpunkt der F&E-Aktivitäten lag in der abgelaufenen Berichtsperiode auf der Weiterentwicklung unserer vorhandenen Lösungen für die Flachdisplay-Industrie sowie auf den Neuentwicklungen für die Solarindustrie.

6.2.1 Lösungen für die Flachdisplay-Industrie

Wichtigster Meilenstein der F&E-Aktivitäten für die Flachdisplay-Industrie war im vergangenen Jahr die Endabnahme der an AU Optronics Corporation, Hsinchu, Taiwan gelieferten Colorfilter-Inspektionssysteme im Dezember 2007. Wir haben damit ungefähr ein Jahr nach der Installation der ersten Systeme vor Ort eine hohe Kundenzufriedenheit bei einem der weltweit führenden Hersteller von Flachdisplays erreicht und eine erstklassige Referenz für künftige Projekte aufgebaut.

Daneben haben wir die Entwicklung einer neuen Rechnerplattform für künftige Anlagengenerationen erfolgreich abgeschlossen, mit der wir unseren Kunden wiederum eine signifikant erhöhte Prüfleistung anbieten können. Schließlich haben wir mit der Entwicklung einer neuen Generation von Beleuchtungstechnologie begonnen, die in Zukunft für alle Lösungen im Bereich der Flachdisplay-Industrie eingesetzt werden soll. Höhere Kontraste in den Bilddaten werden neue Auswertefunktionen ermöglichen, niedrigere Betriebskosten werden die Amortisationsdauer der Anlagen verkürzen. Beide Plattformentwicklungen werden dazu beitragen, dass „Basler Solutions“ seine Technologieführerschaft in den Bereichen Displayglas-Inspektion und Colorfilter-Inspektion halten bzw. weiter ausbauen kann.

6.2.2 Lösungen für die Solar-Industrie

Wir sehen den Solarmarkt für die nächsten Jahre als potenzialreichen Wachstumsmarkt für Investitionsgüterhersteller an. Wir haben daher im vergangenen Jahr unsere Ausgaben für den Ausbau des Produktportfolios für diese Industrie erhöht. Hierbei adressieren wir sowohl das Marktsegment der Solarwafer als auch das der Dünnschicht-Solarmodule. Der Kundennutzen beim Einsatz unserer Lösungen bei der Herstellung von Solarwafern liegt in einer erhöhten Prozess-Stabilität, erhöhter Ausbringung, höherer Produktqualität und einer besseren Ausnutzung des knappen Rohstoffs Silizium. Bei der Herstellung von Dünnschicht-Solarzellen stellen wir eine gleichmäßige Qualität des Glassubstrats sicher.

Wir haben 2007 wichtige Meilensteine auf dem Weg zu weiterem Wachstum in der Solar-Industrie erreicht. Höhepunkt war dabei der erfolgreiche Abschluss der Entwicklung unseres Inspektions-

systems zur Erkennung von Mikrorissen. Hieraus ergab sich im November der erste Rahmenauftrag der Q-Cells AG, einem der weltweit führenden Hersteller von Solarzellen. Die intensive Zusammenarbeit mit unserem Kunden während der Entwicklung und die daraus resultierende laufende Verbesserung unseres Produkts haben uns in die Lage versetzt, wichtige Beiträge zur Verbesserung des Produktionsprozesses zu liefern.

Wichtig war weiterhin der erfolgreiche Abschluss der Entwicklung unseres ersten Inspektionssystems zur Prüfung von Dünnschicht-Solarmodulen. Wir haben uns mit dieser Entwicklung eine gute Ausgangsposition für den rasch wachsenden Ausrüstungsmarkt im Bereich der Dünnschicht-Solarmodule erarbeitet.

Schließlich haben wir in der zweiten Jahreshälfte mit der Entwicklung eines neuartigen Inspektionssystems begonnen, das eine Prüfung der Fertigungsqualität von Solarwafern durch die laufende Messung der Elektrolumineszenz während der Fertigung erlaubt. Bei der Elektrolumineszenz-Messung wird der Solarwafer gewissermaßen umgekehrt betrieben, indem man Strom einspeist und den Solarwafer so zum Leuchten bringt, anstatt ihn mit Sonnenlicht zu bestrahlen und auf diese Weise Strom zu erzeugen. Die Verteilung des Lichts auf dem Solarwafer und die abgestrahlte Lichtmenge lassen dann Rückschlüsse auf die Prozessqualität zu. Wir sind 2007 mit unseren Prototypen auf großes Kundeninteresse gestoßen und erwarten 2008 erste Aufträge für Elektrolumineszenz-Inspektionssysteme.

6.2.3 Lösungen für die Gummi-/Elastomerindustrie

Schwerpunkt der F&E-Aktivitäten im Bereich unserer Lösungen für die Gummi-/Elastomerindustrie war die Überarbeitung der Ende 2006 vorgestellten neuen Generation unseres Hauptprodukts, die „Basler-Vario II“. Neben der Senkung der Herstellkosten stand dabei der Ausbau der Systemfunktionen mit dem Ziel einer weiteren Steigerung der Prüfleistung im Mittelpunkt.

6.2.4 Lösungen für die Optical Disk-Industrie

Die F&E-Aktivitäten rund um unsere Lösungen für die Optical Disk Industrie drehten sich vorwiegend um unsere Scanner für das neue Speicherformat BluRay-Disk. Hier wurden im Laufe des Jahres die ersten Geräte geliefert und bei den Kunden erfolgreich abgenommen.

Aufgrund der Verzögerungen bei der Einführung neuer Datenformate infolge des andauernden Wettbewerbs der beiden Speicherformate BluRay-Disk und HD-DVD und der daraus resultierenden geringen Nachfrage nach diesen Lösungen und der erfolgreich abgeschlossenen Geräteentwicklung haben wir den F&E-Aufwand in diesem Bereich reduziert. Wir befinden uns gleichwohl in einer guten Position, um an künftigen Ausrüstungsinvestitionen in BluRay-Disk oder HD-DVD angemessen zu partizipieren.

6.3 Patente

Der Basler-Konzern hat im abgelaufenen Geschäftsjahr sein Patent- und Markenportfolio erweitert. Ende 2007 waren insgesamt 17 Patente erteilt (2006: 13), weitere 16 sind zur Erteilung angemeldet (2006: 22). Daneben sind derzeit acht Marken auf den Basler-Konzern eingetragen (2006: 3) und drei weitere zur Eintragung angemeldet (2006: 2).

7 Standorte

Im dritten Quartal 2007 haben wir unsere Präsenz in Asien mit einem weiteren Vertriebsstandort in Südkorea ausgebaut. Während aus der bereits existierenden Niederlassung in Südkorea vorwiegend die lokalen Kunden von „Basler Solutions“ in der Flachdisplay-Industrie betreut werden, wird die neu eröffnete Niederlassung auf die Belange der Kunden unseres Unternehmensbereichs „Basler Components“ fokussieren.

Zusammen mit den bereits bestehenden Standorten in Singapur, Taiwan, China, Japan und Südkorea verfügte Basler damit Ende 2007 über sechs Niederlassungen in Asien.

8 Mitarbeiter

8.1 Mitarbeiterzahl

Basler setzt sich für eine familienfreundliche und flexible Arbeitsumgebung ein. Dieses Angebot wird von vielen MitarbeiterInnen hoch geschätzt. So sind bei Basler im Vergleich zu anderen Unternehmen überdurchschnittlich viele MitarbeiterInnen

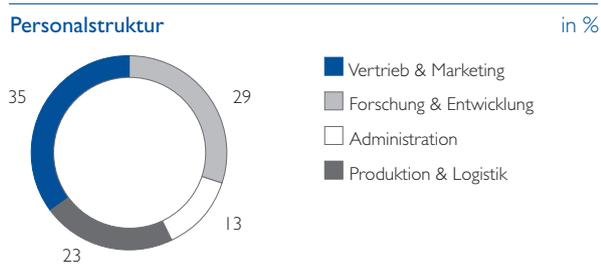
teilzeitbeschäftigt. Um dennoch einen Vergleich der Mitarbeiterproduktivität mit anderen Unternehmen zu ermöglichen, geben wir in diesem Bericht die Mitarbeiterzahlen in Vollzeitstellenäquivalenten an.

Die Zahl der Vollzeitstellenäquivalente lag im Berichtsjahr 2007 bei durchschnittlich 308. Dies entspricht in etwa dem Niveau des Vorjahres (2006: 303).

Die Fluktuation betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 4 % (2006: 0,3 %). Die vormals separaten Systemgeschäfte wurden organisatorisch im Unternehmensbereich „Basler Solutions“ zusammengefasst. Weiterhin wurden bislang zentral organisierte administrative Dienstleistungsfunktionen in unsere beiden Unternehmensbereiche verlagert. Neue Stellen wurden vor allem im Geschäftsbereich „Basler Components“ mit Schwerpunkten auf den Funktionen Vertrieb, Marketing und Produktion geschaffen. Ein Großteil dieser Stellen konnte intern mit qualifizierten MitarbeiterInnen aus dem Unternehmensbereich „Basler Solutions“ besetzt werden.

8.2 Personalstruktur

Die Personalstruktur im Basler-Konzern hat sich im Geschäftsjahr 2007 nicht verändert. Wie bereits im Vorjahr sah die Verteilung zum 31.12.2007 wie folgt aus:



Zum Jahresende waren insgesamt neun Auszubildende in technischen und kaufmännischen Berufen sowie vier Wirtschaftsakademie-Studenten angestellt. Dies entspricht einer Ausbildungsquote von 4 %.

Die regionale Stellenverteilung stellte sich wie folgt dar:

	2007	2006
Ahrensburg (Deutschland)	263	259
Exton (USA)	16	15
Jhubei City (Taiwan), einschließlich Niederlassung in Shanghai (China)	17	18
Singapur (Singapur)	8	9
Seoul und Cheonan City (Südkorea)	3	2
Yokohama (Japan)	1	0

8.3 Vorstand und übrige Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Mit Auslaufen seines Vorstandsvertrags zum 31.08.2007 hat der bisherige Finanzvorstand Peter Krumhoff das Unternehmen verlassen.

Der Vorstand besteht damit aus zwei Mitgliedern. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Dietmar Ley ist für die beiden Unternehmensbereiche und die Bereiche Finanzen, Produktentstehung und Personal zuständig. John Jennings zeichnet für den Bereich Vertrieb und Marketing sowie für die Tochtergesellschaften verantwortlich.

Die Satzung der Basler AG sieht für die Ernennung und Abberufung von Vorständen folgende Regelung vor:

„Die Bestellung der Mitglieder des Vorstandes, der Widerruf ihrer Bestellung sowie der Abschluss, die Änderung und die Beendigung von Dienstverträgen mit den Mitgliedern des Vorstandes erfolgen durch den Aufsichtsrat. Dasselbe gilt für die Bestellung eines Vorstandsmitgliedes zum Vorsitzenden und weiterer Mitglieder des Vorstandes zu stellvertretenden Vorsitzenden.“

Die Befugnisse des Vorstandes hinsichtlich der Ausgabe oder des Rückkaufs eigener Aktien sind in der Satzung wie folgt geregelt: „Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 20.05.2012 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe von bis zu 1.750.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig um insgesamt bis zu 1.750.000,00 € zu erhöhen. Hierbei steht den Aktionären Bezugsrecht zu.“

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Ferner kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre ausschließen, um die neuen Aktien der Gesellschaft Dritten gegen Sacheinlage zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen oder von Forderungen gegen die Gesellschaft oder mit ihr verbundenen Unternehmen anbieten zu können. Der Ausschluss des Bezugsrechts durch den Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrats auch dann zulässig, wenn die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen 10 v.H. des Grundkapitals in Höhe von 3.500.000,00 € nicht übersteigt und der Ausgabebetrag den Börsenkurs der bereits börsennotierten Aktien gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags nicht wesentlich unterschreitet (§ 203 Abs. 1 Satz 1 i.V.m. § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG). Börsenkurs ist der arithmetische Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft im elektronischen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (XETRA-Handel) oder eines Nachfolgesystems der letzten zehn Börsentage vor Ausübung der Ermächtigung.

Der Vorstand ist mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, die Einzelheiten der Kapitalerhöhung sowie die Bedingungen der Aktienausgabe, insbesondere den Ausgabebetrag festzulegen.“

Das Grundkapital der Basler AG in Höhe von 3,5 Mio. € ist eingeteilt in 3,5 Mio. nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

Herr Norbert Basler hat der Gesellschaft gem. §21 WpHG mitgeteilt, dass er mehr als 50 % der Anteile der Basler AG hält.

Weitere Sachverhalte nach § 315 Abs. 4 HGB liegen nicht vor.

9 Nachtragsbericht

Nach dem Stichtag sind keine relevanten Ereignisse zu berichten.

10 Risikobericht

Die Basler AG ist als Technologieunternehmen einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Für mittelständische Unternehmen wie Basler ist es nicht möglich, übergreifende Fundamentalrisiken zu beeinflussen oder zu beherrschen. Wir sehen Risikomanagement daher primär als die unternehmerische Aufgabe, einerseits Risiken zu kontrollieren und andererseits Chancen zu nutzen. Aufgabe des Managements und aller MitarbeiterInnen ist es, die Eintrittswahrscheinlichkeiten beider Faktoren im Sinne des Unternehmens zu optimieren.

10.1 Integriertes Risikomanagementsystem

10.1.1 Internes Überwachungssystem

Kernpunkt unserer internen Überwachung ist eine sinnvolle, undurchlässige Funktionentrennung. Diese wird durch die Organisationsstruktur, Stellenbeschreibungen und Prozesse sichergestellt. Sie sind im zertifizierten Qualitätsmanagement-Handbuch definiert und werden regelmäßig auf Einhaltung überprüft. Dieses geschieht durch interdisziplinäre Audit-Teams, die sich aus den verschiedensten Funktionen und Hierarchiestufen zusammensetzen.

Das Sicherheitskonzept der IT-Infrastruktur wird ständig verfeinert und regelmäßig von einem externen Beauftragten überprüft. Dies gilt gleichermaßen für die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen.

10.1.2 Controlling

Strategisches, operatives und funktionales Controlling wird in allen Unternehmensbereichen betrieben. Die Grundlage bilden regelmäßige Strategieüberprüfungen sowie die Erstellung von Balanced Scorecards und Produkt-Roadmaps. Daraus resultiert eine systematische Formulierung lang- und kurzfristiger Geschäftsziele bis auf Bereichsebene bzw. auf Kostenstellenebene.

Die Zielerreichung (Soll-/Istvergleich) wird auf allen Führungsebenen im Rahmen regelmäßiger Besprechungen überprüft, Steuerungsmaßnahmen werden dort vereinbart, aber zentral nachgehalten und deren Wirksamkeit wiederum überprüft.

10.1.3 Frühwarnsysteme

Informationen über zukünftige Entwicklungen werden über regelmäßige Besprechungen, Berichte und Protokolle im Unternehmen über alle Ebenen dokumentiert, ausgetauscht und an geeigneter Stelle beurteilt. So wird sichergestellt, dass interne und externe Informationen zeitnah auf Risikorelevanz untersucht werden können und die Ergebnisse in unternehmensübergreifendes Handeln umgesetzt werden.

10.2 Umfeldrisiken

Umfeldrisiken bestehen für Basler in der Entwicklung der Zielmärkte, des Wettbewerbs sowie des Kapitalmarkts.

Die Wettbewerbsintensität auf dem Vision Technology-Markt war im abgelaufenen Jahr unverändert hoch. Die 2007 bei Basler getätigten Aufwendungen in Innovation, Vertrieb, Kostenreduzierung und Qualitätssteigerungen tragen dieser Tatsache Rechnung.

Eine grundsätzliche Abschwächung der Wachstumstrends im Vision Technology-Markt ist heute nicht absehbar. Es kommt allerdings in regelmäßigen Abständen zu mitunter starken Nachfrageschwankungen in einzelnen Abnehmerindustrien. Dies betrifft insbesondere Massenproduktionsindustrien mit Sitz in Asien, wie z.B. die Halbleiter-, Elektronik- und Flachdisplay-Industrie.

Das Wachstum des Komponentengeschäfts mit seinem gleichmäßigeren Branchenmix auf mehr als 50 % des Konzernumsatzes 2007 führt grundsätzlich zu einem Rückgang der Abhängigkeit von Einzelbranchen. Obwohl großvolumiger Nachfragerückgang die Ertragskraft des Unternehmens erheblich beeinträchtigt, entstehen daraus keine Risiken, welche die Existenz des Gesamtunternehmens bedrohen. Um die Anfälligkeit gegen Nachfrageschwankungen in der Zukunft weiter zu reduzieren, hat der Vorstand beschlossen, in den kommenden Jahren das Komponentengeschäft vorrangig auszubauen und Investitionen in bekanntermaßen zyklische Märkte zu begrenzen. Auch wird das Unternehmen seine Investitionen in neue Geschäftsfelder verstärkt auf größere Märkte konzentrieren, um auf diese Weise

den F&E-Aufwand besser skalieren zu können. Der für das Geschäftsjahr 2008 geplante Eintritt in den Markt für IP-Kameras stellt einen wichtigen Schritt in diese Richtung dar.

Der Konsolidierungsprozess in der durch Klein- und Mittelbetriebe geprägten Vision Technology-Branche hat sich 2007 weiter fortgesetzt. Wir beabsichtigen, uns als eines der größten Vision Technology-Unternehmen in Europa aktiv an diesem Prozess zu beteiligen. Eine feindliche Übernahme kann bei der heutigen Aktionärsstruktur nahezu ausgeschlossen werden. Die Aktionärsstruktur wird dennoch laufend auf eventuelle Verschiebungen überprüft.

10.3 Operative Risiken

Risiken abnehmender Umsätze und Erträge sind häufig frühzeitig anhand der Kundenzufriedenheit erkennbar. Die Ermittlung des Customer Value steht daher im Zentrum der Evaluation der Marketing – und Entwicklungsaktivitäten. Basler hat auch 2007 in beiden Unternehmensbereichen Kundenzufriedenheitsmessungen durchgeführt und optimiert seinen Marketing-Mix unter anderem auf Basis dieser durchweg guten Ergebnisse.

In einem Wachstumsunternehmen spielt die Verfügbarkeit von bestehendem oder neuem Wissen eine besondere Rolle. Basler führt regelmäßig eine Personalplanung durch, um die benötigten Ressourcen entweder intern oder über externe Partner abzudecken. Zudem werden regelmäßige Entwicklungs- und Leistungsbeurteilungsgespräche zur Mitarbeiterbindung auf allen Ebenen geführt. Auf diese Weise konnten wir 2007 den Stellenaufbau in unserem Unternehmensbereich „Basler Components“ größtenteils mit eigenen Mitarbeitern aus dem Lösungsgeschäft realisieren.

Sich schnell verändernde Technologiemärkte stellen hohe Anforderungen an die Fähigkeit eines Unternehmens, seine Kapazität schnell und effizient auf schwankende Bedürfnisse anzupassen. Mithilfe eines flexiblen Arbeitszeitmodells sind wir in der Lage, Schwankungen in der Auftragslage auszugleichen. Damit können wir – innerhalb gewisser Grenzen – mit dem Markt „atmen“.

Eine zeitgerechte und qualitativ hochwertige Produktentwicklung ist das Rückgrat eines erfolgreichen Technologieunternehmens. Wir haben im Bereich der Entwicklung Prozesse und Zuständigkeiten eindeutig definiert sowie Planungstools eingeführt, die dazu beitragen, dass Entwicklungsprojekte in der überwiegenden Mehrzahl innerhalb des geplanten Zeit- und Kostenrahmens abgeschlossen werden können.

Die Verfügbarkeit von technologisch hochwertigen Zukaufkomponenten spielt vereinzelt eine entscheidende Rolle für die Lieferzeit unserer Produkte. Die laufende Beobachtung und Analyse der Beschaffungsmärkte sind insofern kritische Kompetenzen für Technologieunternehmen. Weiterhin ist es notwendig, zu wissen, welche Zulieferteile zu welchem Zeitpunkt in welcher Menge zur Verfügung stehen müssen. Für beide Aufgaben haben wir in den letzten Jahren Prozesse entwickelt, mit denen wir unsere Lieferzeiten verkürzen und unsere Liefertermintreue erhöht haben. Gleichwohl erfordern die ständig zunehmenden Erwartungen unserer Kunden in diesen Bereichen eine kontinuierliche weitere Verbesserung dieser Kennzahlen.

Es gehört mittlerweile zur Standardanforderung unserer Kunden, dass die Qualität unserer Produkte und Prozesse im Rahmen eines integrierten Qualitätsmanagement-Systems überprüft und gewährleistet wird. Wir sind seit 2001 nach DIN ISO 9000/2000 zertifiziert und werden einmal jährlich durch externe Auditoren geprüft. Zusätzlich führen wir unterjährig interne Audits zur Überprüfung und Verbesserung unserer Prozesse durch.

Der Aufbau und das Pflegen eines Markenimages ist ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Produktpolitik. Name und Logo von Basler Vision Technologies sind eingetragene und geschützte Marken und damit vor unrechtmäßigem Gebrauch geschützt.

10.4 Finanzrisiken

Schwankende Währungskorrelationen haben Einfluss auf Markterfolge und Bruttoerträge exportorientierter Unternehmen. 73 % unseres Umsatzes werden außerhalb der Euro-Zone erzielt, wodurch Wechselkursrelationen Einfluss auf das Unternehmensergebnis haben. Um diesbezügliche Risiken zu begrenzen, werden

für das in Fremdwährung abgewickelte Geschäftsvolumen, geeignete Absicherungen der Wechselkursrisiken vorgenommen.

Liquiditätswirksame Steuerrisiken sind nicht erkennbar.

Die Liquidität wird durch ein striktes Forderungsmanagement gewährleistet. Ein klar formuliertes und streng durchgeführtes System des Forderungsmanagements sichert Basler die Verfügbarkeit notwendiger Liquidität sowie die Planbarkeit anstehender Investitionen.

Ein transparentes monatliches Reporting und eine stabile Bilanzstruktur tragen zusätzlich dazu bei, Finanzierungsrisiken zu begrenzen. Dies wird unterstützt durch ein Früherkennungssystem in Form einer 15 Monate rollierenden Umsatz- und Finanzplanung über alle Geschäftsbereiche sowie ein umfassendes Kennzahlensystem. Damit werden Finanzbedarfe rechtzeitig und Erfolg versprechend mit den kreditgebenden Parteien abgestimmt und erfahrungsgemäß auch durch sie bereitgestellt werden. Unsere Bankpartner sind in unser Partnerkonzept für Lieferanten und Dienstleister eingebunden. Sie unterliegen entsprechenden Auswahlkriterien, Beurteilungen und permanenten Überprüfungen auf Partner- und Leistungsfähigkeit. Dadurch vermindern wir das Risiko von kurzfristigen Fälligkeiten durch solche Kreditinstitute, die häufigen strategischen Änderungen unterworfen werden.

10.5 Strategische Risiken und Chancen

Der Basler-Konzern konzentriert sich unverändert auf die weitere Erschließung des Wachstumsmarktes Vision Technology. Aufgrund des 2007 zum wiederholten Male eingetretenen zyklusbedingten Umsatz- und Ertragsrückgangs im Lösungsgeschäft soll in den nächsten Jahren der überwiegende Teil unseres Wachstums über das Komponentengeschäft realisiert werden. Ersatztechnologien für Vision Technology sind nicht in Sicht. Das unternehmensstrategische Risiko ist damit weiter als gering einzuschätzen.

Die Geschäftsmodelle der Unternehmensbereiche werden regelmäßig auf ihre Konsistenz mit der Unternehmensstrategie stehen. Die Ergebnisse dieser Überprüfungen münden in die

Zielhierarchie des Unternehmens, die in Form eines Balanced-Scorecard-Systems (BSC) realisiert ist. In diesen Balanced-Scorecards sind für den Konzern, seine Unternehmensbereiche und für die Abteilungen quantifizierte strategische Ziele und Maßnahmen zu deren Erreichung enthalten. Einmal jährlich werden die Mittelfristplanungen auf Unternehmens- und Bereichsebene aktualisiert, ein Budget wird vierteljährlich für die jeweils folgenden 15 Monate erstellt. Auf diese Weise sollen strategische Risiken rechtzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen hinreichend früh ergriffen werden.

10.6 Gesamtrisiko

Die Ende des Geschäftsjahres 2007 bekannten Risiken haben wir mit konkreten Maßnahmen flankiert. Diese Risiken führen daher zu keiner erkennbaren Existenzgefährdung des Unternehmens. Zusätzliche Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, sind derzeit nicht erkennbar.

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nicht dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb zuzuordnen sind und nicht im Lagebericht beschrieben sind, waren nicht zu verzeichnen.

II Prognosebericht

11.1 Ausblick

Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren, dass sich das Wachstum der Weltwirtschaft in den Jahren 2008 und 2009 auf niedrigerem Niveau fortsetzen wird. Das Wachstumstempo wird allerdings aufgrund der anhaltenden Immobilienkrise in den USA, weltweit steigenden Energiekosten und neuen geopolitischen Risiken geringer als in den beiden Vorjahren ausfallen. In den USA hat sich das Rezessionsrisiko erhöht. Der Boom bei den Ausrüstungsinvestitionen dürfte damit vorerst seinen Höhepunkt überschritten haben. In Europa wird daher für die Jahre 2008 und 2009 ein geringeres Wachstum bei den Investitionen in neue Maschinen, Anlagen und Informationstechnologien als im Jahr 2007 vorhergesagt. Für die deutsche Exportwirtschaft wird sich der gegenüber dem US-Dollar stark angestiegene Wechselkurs des Euro dämpfend auswirken.

Die führenden Industrieverbände in Nordamerika (Automated Imaging Association, AIA), Europa (European Machine Vision Association, EMVA) und Deutschland (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, VDMA) erwarten daher für den globalen Vision Technology-Markt 2008 ein leichtes Wachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich. Dieses Umsatzwachstum wird wie in den Vorjahren mit sinkenden Durchschnittserlösen einhergehen, die sich aus dem laufenden technologischen Fortschritt sowie zunehmender Wettbewerbsintensität herleiten. Wie bereits in den Vorjahren kann es – insbesondere in wichtigen asiatischen Abnehmermärkten für Vision Technology-Produkte – zu größeren zyklischen Nachfrageschwankungen im mittleren zweistelligen Prozentbereich kommen.

11.2 Unternehmensstrategie

Aufgrund der negativen Auswirkungen des Nachfragerückgangs in der Flachdisplay-Industrie auf die Ertragslage des Basler-Konzerns 2007 hat der Vorstand beschlossen, die Strategie des Unternehmens zu verändern. Besonderer Fokus liegt dabei auf folgenden Gesichtspunkten:

- Erweiterung des Komponentengeschäfts zwecks besserer Skalierung der Investitionen in Vertrieb & Marketing und Forschung & Entwicklung.
- Ausrichtung der Neugeschäftsentwicklung auf Investitionsgütermärkte mit möglichst mehr als 100 Mio. € Volumen ohne ausgeprägte Zyklizität. Adressierung dieser Märkte vorwiegend über das Komponentengeschäft zwecks Erreichung einer gleichmäßigeren Kundenstruktur.
- Konsequentes Management der reifen Produktlinien im Lösungsgeschäft entlang der zukünftigen Ertragspotenziale.
- Stärkung der Ertragskraft durch Senkung bzw. unterproportionales Wachstum der allgemeinen Verwaltungskosten.

11.3 Umsatz- und Ertragsprognose

Nach dem unter unseren Prognosen liegenden Abschneiden des Basler-Konzerns im Geschäftsjahr 2007 werden wir uns im Geschäftsjahr 2008 darauf konzentrieren, die Änderungen in der

Unternehmensstrategie konsequent zu implementieren, um die Stabilität unserer Prognosen ggü. den Vorjahren zu verbessern und die Ertragskraft des Unternehmens zu steigern.

Auf der Absatzseite planen wir zukünftig

— in unserem Komponentengeschäft

- mit einem erweiterten Produktportfolio,
- mit einer ausgeweiteten direkten Vertriebs- und Marketingorganisation,
- mit wechsellkursbedingt sinkenden Durchschnittserlösen.

— in unserem Lösungsgeschäft

- mit einem verbesserten Produktmix aufgrund wieder anziehender Investitionen in der Flachdisplay-Industrie und wachsender Umsätze mit unseren Lösungen für die Solar-Industrie.

Aufgrund dieser Effekte rechnen wir auf Konzernebene mit einem Umsatzwachstum im einstelligen Prozentbereich.

Auf der Kostenseite planen wir

— in unserem Komponentengeschäft

- mit ggü. dem Vorjahr leicht sinkenden Herstellkosten unserer Produkte,
- mit steigenden operativen Kosten, vor allem aufgrund des weiteren Ausbaus der Vertriebs- & Marketing-Organisation sowie aufgrund des Eintritts in den Markt für IP-Kameras;
- mit steigenden Erträgen aus 2008 zu aktivierenden F&E-Leistungen und zugleich höheren Abschreibungen auf in der Vergangenheit aktivierte bzw. auf 2008 fertig zu stellende F&E-Leistungen.

— in unserem Lösungsgeschäft

- mit sinkenden operativen Kosten aufgrund der bereits in 2007 erfolgten Konsolidierung der Bereichsorganisation;
- mit sinkenden Investitionen in Sachanlagen und
- mit geringeren allgemeinen Verwaltungskosten.

Aufgrund dieser Annahmen rechnen wir mit einer Steigerung der Vorsteuerergebnisse im zweistelligen Prozentbereich.

12 Sonstige Angaben

12.1 Vergütungssystem des Vorstands gem. § 314 HGB

Bei den nachfolgenden Angaben zur Vorstandsvergütung handelt es sich um gesetzlich vorgesehene Anhangsangaben nach dem Handelsgesetzbuch (vgl. § 314 HGB) sowie um Angaben aufgrund der Vorgaben des Corporate Governance Kodex.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus verschiedenen Bestandteilen zusammen. Die Mitglieder des Vorstands haben auf Basis der mit ihnen geschlossenen Dienstverträge einen Anspruch auf eine fixe und eine jährliche variable Vergütung sowie auf Nebenleistungen. Die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand sowie die Angemessenheit der Vergütung werden regelmäßig vom Aufsichtsrat überprüft und festgelegt.

Die Gesamtvergütung ist bei voller Zielerreichung grundsätzlich zu 70 % fix und zu 30 % variabel ausgestaltet. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus dem Fixgehalt und den Nebenleistungen, während die erfolgsbezogenen Komponenten als variable Erfolgsvergütung implementiert ist. Die fixe Vergütung ist bei allen Vorstandsmitgliedern gemäß den aktienrechtlichen Anforderungen unter Beachtung der marktüblichen Vergütungen festgelegt. Die jährliche variable Vergütung der Vorstandsmitglieder bestimmt sich nach dem Grad der Erreichung der vom Aufsichtsrat vor Beginn des Geschäftsjahres jedem Mitglied des Vorstands erteilten Zielvorgabe. Die Zielerreichung wird vom Aufsichtsrat nach Feststellung des Jahresabschlusses für das jeweilige Geschäftsjahr festgelegt. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft kann zudem nach seinem pflichtgemäßen Ermessen außerordentliche Leistungen einzelner oder aller Vorstandsmitglieder in Form einer besonderen Erfolgstantieme vergüten. In markt- und konzernüblicher Weise gewährt die Gesellschaft allen Mitgliedern des Vorstands aus ihren Vorstandsverträgen weitere Leistungen, die z. T. als geldwerte Vorteile angesehen und entsprechend versteuert werden, so vor allem die Überlassung eines Geschäftsfahrzeugs sowie die Gewährung von Unfallversicherungsschutz. Nebentätigkeiten sind grundsätzlich genehmigungspflichtig.

Die Laufzeiten der Verträge der Mitglieder des Vorstands sind an die Laufzeit der Bestellung zum Mitglied des Vorstands gekoppelt. Ist die Gesellschaft berechtigt, die Bestellung zu beenden, ohne dass dies zivilrechtlich auch einen sog. „wichtigen Grund“ für die gleichzeitige Beendigung des Dienstvertrags darstellt, so erhält das Vorstandsmitglied einen Anspruch auf eine vertraglich festgelegte Abfindung. Die Verträge der Vorstandsmitglieder sehen ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vor. Den Mitgliedern des Vorstands ist es vertraglich untersagt, während der Dauer von eineinhalb Jahren nach Ausscheiden Leistungen an oder für einen Wettbewerber zu erbringen.

12.2 Bericht nach § 312 AktG

Gemäß § 312 Aktiengesetz (AktG) haben wir einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt. Dieser Bericht schließt mit folgender Erklärung des Vorstands:

„Wir erklären, dass die Basler AG, Ahrensburg, bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und Personen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt der Vornahme der Rechtsgeschäfte bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen i.S. des § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.“

Bilanzzeit

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Ahrensburg, den 01. Februar 2008

Dr. Dietmar Ley

John Jennings

G&V UND KAPITALFLUSSRECHNUNG

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung (IFRS)

in T€	Anhang	01.01.–31.12.2007	01.01.–31.12.2006
Umsatzerlöse	5	51.547	52.122
Kosten der umgesetzten Leistungen		-26.253	-24.864
Bruttoergebnis vom Umsatz		25.294	27.258
Vertriebs- und Marketingkosten		-9.755	-9.429
Allgemeine Verwaltungskosten		-7.686	-8.293
Forschung und Entwicklung			
Vollkosten		-6.933	-7.401
Aktivierung immaterieller Vermögensgegenstände		6.027	6.700
Abschreibungen auf aktivierte immaterielle Vermögensgegenstände		-5.783	-4.979
Saldo Forschung und Entwicklung		-6.689	-5.680
Sonstiger betrieblicher Ertrag	6	1.280	1.651
Operatives Ergebnis		2.444	5.507
Zinsergebnis	7	-630	-626
Jahresüberschuss vor Ertragsteuern		1.814	4.881
Ertragsteuern	8	-733	-1.921
Nettoperiodenüberschuss		1.081	2.960
Anzahl der Aktien		3.500.000	3.500.000
Ergebnis pro Aktie (€)		0,31	0,85
Anzahl der Aktien (verwässert)		3.668.882	3.714.285
Zu berücksichtigender Ergebniseffekt für die Verwässerung aus Wandelanleihe (T€)		81	81
Voll verwässertes Ergebnis pro Aktie (€)		0,32	0,82

Entwicklung des Eigenkapitals

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Währungsausgleich	erwirtschaftete Ergebnisse	Gesamt
Eigenkapital 1.1.2006	3.500	1.268	97	17.106	21.971
Währungsdifferenz			17		17
Jahresüberschuss				2.960	2.960
Eigenkapital 31.12.2006	3.500	1.268	114	20.066	24.948
Währungsdifferenz			93		93
Jahresüberschuss				1.081	1.081
Sonstiges		-48			-48
Eigenkapital 31.12.2007	3.500	1.220	207	21.147	26.074

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS)

in T€	01.01.–31.12.2007	01.01.–31.12.2006
Jahresüberschuss des Konzerns	1.081	2.960
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	7.125	6.245
Zinsauszahlungen/Zinseinzahlungen	558	494
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-417	-41
Veränderung latenter Steuern	840	1.814
Zahlungsunwirksame Veränderung des Eigenkapitals	93	16
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	3	24
Zu-/Abnahme der Vorräte	-242	-632
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.370	-1.469
Zu-/Abnahme anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-750	-217
Zu-/Abnahme erhaltener Anzahlungen	-6	-393
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-144	166
Zu-/Abnahme der Zinsverbindlichkeiten aus Gesellschafterdarlehen	0	0
Zu-/Abnahme anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-62	-320
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	6.709	8.647
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens/immateriellen Anlagevermögens	33	21
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/immaterielle Anlagevermögen	-8.371	-8.132
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-8.338	-8.111
Freier Cashflow	-1.629	536
Ein-/Auszahlungen aus der Aufnahme/Rückführung von Darlehen bei Kreditinstituten	3.500	-100
Ein-/Auszahlung Wandelanleihe	-636	0
Zinsauszahlungen/Zinseinzahlungen	-558	-494
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	2.306	-594
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestands	677	-58
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	3.268	3.326
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	3.945	3.268
Zusammensetzung des Finanzmittelbestands am Ende des Geschäftsjahres		
Zahlungsmittel	3.945	3.268
Auszahlungen für Steuern	83	93

BILANZ

Konzernbilanz (IFRS)

AKTIVA in T€	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
A. LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
I. Anlagevermögen	10		
1. Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände		14.513	13.805
2. Sachanlagen		3.076	2.585
II. Latente Steueransprüche	11	6.325	8.703
Summe		23.914	25.093
B. KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
I. Vorräte	14		
1. Fertige Erzeugnisse		1.384	1.364
2. Halbfertige Erzeugnisse		1.268	1.030
3. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe		4.167	4.140
4. Handelswaren		186	229
Summe		7.005	6.763
II. Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.001	5.326
Forderungen aus Percentage of Completion		5.850	4.155
Summe		10.851	9.481
2. Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte und Rechnungsabgrenzungsposten	15	1.162	504
III. Steuererstattungsansprüche	15	429	326
IV. Liquide und ähnliche Mittel	12	3.945	3.268
Summe		23.392	20.342
Bilanzsumme		47.306	45.435

PASSIVA in T€	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
A. EIGENKAPITAL	17		
I. Gezeichnetes Kapital		3.500	3.500
II. Kapitalrücklage		1.220	1.268
III. Währungsausgleichsposten		207	114
IV. Konzernbilanzgewinn		21.147	20.066
Summe		26.074	24.948
B. LANGFRISTIGE SCHULDEN			
I. Langfristiges Fremdkapital			
1. Stille Beteiligung	19	1.023	1.023
2. Wandelschuldverschreibung	19	2.139	0
3. Langfristige verzinsliche Bankverbindlichkeiten	19	7.711	511
II. Latente Steuerverbindlichkeiten	11	6.117	7.655
Summe		16.990	9.189
C. KURZFRISTIGE SCHULDEN			
I. Kurzfristige Darlehen und Bankverbindlichkeiten	19	300	4.000
II. Kurzfristige Rückstellungen	18	1.514	1.931
III. Kurzfristige sonstige finanzielle Schulden			
1. Wandelschuldverschreibung	19	0	2.727
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		1.614	1.758
3. Übrige kurzfristige finanzielle Schulden		563	712
IV. Steuerschulden		251	170
Summe		4.242	11.298
Bilanzsumme		47.306	45.435

ANLAGEVERMÖGEN

Konzern-Anlagevermögen 2006 (IFRS)

in T€	Anschaffungskosten					
	Stand 01.01.2006	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Währungs- differenzen	Stand 31.12.2006
Sachanlagen						
Grundstücke und Bauten auf fremden Grundstücken	385	22	- 4	0	0	403
Technische Anlagen und Maschinen	3.725	416	- 886	460	- 11	3.704
Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.513	105	- 58	2	17	2.579
Anlagen in Bau	468	272	0	- 462	0	278
Summe Sachanlagen	7.091	815	- 948	0	6	6.964
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Software, Markenrechte, Patente und Lizenzen	1.923	411	- 80	32	- 3	2.283
Abgeschlossene eigene Entwicklungen	9.483	2.866	- 2.941	5.040	- 1	14.447
Eigene Entwicklungen in Arbeit	5.887	3.834	0	- 5.040	0	4.681
Anzahlungen auf fremde Entwicklungen	557	206	0	- 29	1	735
Summe immaterielle Vermögensgegenstände	17.850	7.317	- 3.021	3	- 3	22.146
	24.941	8.132	- 3.969	3	3	29.110

Konzern-Anlagevermögen 2007 (IFRS)

in T€	Anschaffungskosten					
	Stand 01.01.2007	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Währungs- differenzen	Stand 31.12.2007
Sachanlagen						
Grundstücke und Bauten auf fremden Grundstücken	403	103	0	0	0	506
Technische Anlagen und Maschinen	3.704	876	-605	252	-11	4.216
Sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.579	290	-48	6	-35	2.792
Anlagen in Bau	278	200	0	-279	0	199
Summe Sachanlagen	6.964	1.469	-653	-21	-46	7.713
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Software, Markenrechte, Patente und Lizenzen	2.283	439	-149	59	-2	2.630
Abgeschlossene eigene Entwicklungen	14.447	2.913	-2.354	4.244	-1	19.249
Eigene Entwicklungen in Arbeit	4.681	3.114	0	-4.244	0	3.551
Anzahlungen auf fremde Entwicklungen	735	436	0	-38	1	1.134
Summe immaterielle Vermögensgegenstände	22.146	6.902	-2.503	21	-2	26.564
	29.110	8.371	-3.156	0	-48	34.277

Abschreibungen						Nettobuchwerte		
Stand 01.01.2006	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Währungs- differenzen	Stand 31.12.2006	Stand 31.12.2006	Vorjahr	
131	37	- 2	0	- 1	165	238	254	
2.752	558	- 876	- 1	5	2.438	1.266	973	
1.565	257	- 47	2	- 1	1.776	803	948	
0	0	0	0	0	0	278	468	
4.448	852	- 925	1	3	4.379	2.585	2.643	
1.363	414	- 80	3	0	1.700	583	560	
4.585	4.979	- 2.921	0	- 2	6.641	7.806	4.898	
0	0	0	0	0	0	4.681	5.887	
0	0	0	0	0	0	735	557	
5.948	5.393	- 3.001	3	- 2	8.341	13.805	11.902	
10.396	6.245	- 3.926	4	1	12.720	16.390	14.545	

Abschreibungen						Nettobuchwerte		
Stand 01.01.2007	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Währungs- differenzen	Stand 31.12.2007	Stand 31.12.2007	Vorjahr	
165	41	0	0	-1	205	301	238	
2.438	629	-597	0	-7	2.463	1.753	1.266	
1.776	263	-43	0	-27	1.968	823	803	
0	0	0	0	0	0	199	278	
4.379	933	-640	0	-35	4.636	3.076	2.585	
1.700	409	-148	0	0	1.961	669	583	
6.641	5.783	-2.332	0	-2	10.090	9.159	7.806	
0	0	0	0	0	0	3.551	4.681	
0	0	0	0	0	0	1.134	735	
8.341	6.192	-2.480	0	-2	12.051	14.513	13.805	
12.720	7.125	-3.120	0	-37	16.688	17.589	16.390	

I. Allgemeine Angaben

1. Das Unternehmen

Die Basler AG mit Sitz in Ahrensburg, An der Strusbek 60–62, Deutschland, und ihre Tochtergesellschaften entwickeln, produzieren und vertreiben Vision Technology – die Technologie des künstlichen Sehens. Die Systeme und Komponenten zur Qualitätssicherung spielen eine Schlüsselrolle in der Optimierung industrieller Produktionsprozesse.

Der Konzern operiert auf vier verschiedenen Märkten: Optische Speichermedien, Gummi und Elastomer, Flachdisplay, Vision Components. Er verfügt über Töchter in den USA (Basler Inc.), Taiwan (Basler Vision Technologies Inc.) und Singapur (Basler Asia Pte. Ltd.). Neben inländischen Umsätzen realisiert Basler im Wesentlichen Erlöse in den USA und in Asien. Wichtige Kunden stammen aus dem industriellen Bereich.

Seit dem 23.03.1999 ist die Basler AG an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Die Basler AG hat sich den Vorschriften des Prime Standard unterworfen.

2. Übereinstimmung mit IFRS

Der Konzernabschluss der Basler AG wurde nach den IFRS Vorschriften unter Berücksichtigung aller Standards und Interpretationen aufgestellt, wie sie in der EU anzuwenden sind.

Alle Angaben, soweit nicht anders angegeben, sind in Tausend Euro (T€).

Die Basler AG wendet den bereits veröffentlichten, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendenden Standard IFRS 8 (Operating Segments) und die Interpretation IFRIC 11 (IFRS 2 Group and Treasury Share Transactions) nicht vorzeitig an. Die Basler AG geht davon aus, dass die Anwendung dieses Standards bzw. dieser Interpretation keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss bei ihrer erstmaligen Anwendung haben wird.

3. Konsolidierungskreis und -methoden

3.1 Konsolidierungskreis

Alle wesentlichen Tochterunternehmen, die von der Basler AG gemäß IAS 27 direkt oder indirekt beherrscht werden, sind in den Konzernabschluss einbezogen.

Unternehmen unter gemeinschaftlicher Führung im Sinne des IAS 31 (Gemeinschaftsunternehmen) werden quotale konsolidiert. Wesentliche assoziierte Unternehmen werden gemäß IAS 28 nach der Equity-Methode bilanziert, wenn ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann.

Eine Übersicht zu den Tochtergesellschaften und Beteiligungen befindet sich unter Textziffer III. 29.

3.2 Vereinheitlichung

Die zu konsolidierenden Abschlüsse der Basler AG als Muttergesellschaft und der einbezogenen Tochtergesellschaften werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

3.3 Verwendung von geschätzten Werten

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS ist es erforderlich, dass das Management über den Ausweis und die Höhe von Vermögensgegenständen und Schulden und die Offenlegung der Eventualvermögensgegenstände und -verbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Jahresabschlusses sowie über die ausgewiesene Höhe der im Berichtszeitraum ausgewiesenen Umsätze und Aufwendungen Schätzungen und Annahmen abgibt. Die tatsächlichen Ergebnisse könnten von diesen Schätzungen abweichen.

3.4 Währungsumrechnung

Die funktionale Währung der Tochterunternehmen ist die Währung des jeweiligen Landes, mit Ausnahme der Basler Asia PTE LTD, die in Euro bilanziert. Infolgedessen werden die entsprechenden Aktiva und Passiva zum Bilanzstichtag mit dem geltenden Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Umsätze und Aufwendungen werden zum durchschnittlichen Wechselkurs des Berichtszeitraums konvertiert. Kumulierte Wechselkursgewinne und -verluste werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen.

Geschäftsvorfälle in ausländischer Währung in den Einzelabschlüssen werden zum Stichtagskurs des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Dabei entstanden im Geschäftsjahr 2007 Erträge von T€ 295 (Vorjahr: T€ 303) und Aufwendungen von T€ 163 (Vorjahr: T€ 496). Die Erträge sind im sonstigen betrieblichen Ertrag, die Aufwendungen unter den Allgemeinen Verwaltungskosten der jeweiligen Jahresabschlüsse ausgewiesen.

Für Vorgänge innerhalb der Europäischen Union werden die dort geltenden festen Umrechnungskurse in Euro verwendet. Weitere wichtige Umrechnungskurse stellen sich wie folgt dar:

Stichtagskurse per	31.12.2007	31.12.2006
1 Euro	1,4721 US-Dollar	1,317 US-Dollar
1 Euro	47,89708 New Taiwan-Dollar	43,0276 New Taiwan-Dollar
Durchschnittskurse	2007	2006
1 Euro	1,3705 US-Dollar	1,2556 US-Dollar
1 Euro	45,06189 New Taiwan-Dollar	40,9007 New Taiwan-Dollar

Quelle: Kurse Europäische Zentralbank, außer New Taiwan Dollar, welcher über den täglichen Interbank Kassakurs ermittelt wird.

3.5 Kapitalkonsolidierung

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode, bei der zum Zeitpunkt des Erwerbs die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem anteiligen Eigenkapital verrechnet werden. Vermögenswerte und Schulden des Tochterunternehmens werden mit den Zeitwerten bewertet, sofern die beizulegenden Zeitwerte von den Buchwerten abweichen.

3.6 Konzerninterne Salden

Alle konzerninternen Gewinne und Verluste, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen werden eliminiert. Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge werden latente Steuern gemäß IAS 12 abgegrenzt.

4. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Erträge und Aufwendungen werden periodengerecht erfasst. Kundenbezogene Fertigungsaufträge (construction contracts) werden nach der percentage-of-completion-Methode (POC-Methode) bilanziert. Der anzusetzende Fertigstellungsgrad wird nach der cost-to-cost-Methode ermittelt. Der Ausweis der Aufträge erfolgt aktivisch unter den „Forderungen aus POC“ bzw. passivisch unter den „Verbindlichkeiten aus POC“. Soweit die kumulierte Leistung die Anzahlungen übersteigt, erfolgt der Ausweis aktivisch, im umgekehrten Fall passivisch.

Forderungen und sonstiges Finanzvermögen werden am Erfüllungstag zu Anschaffungskosten aktiviert. Sollte die Einbringbarkeit einer Forderung durch eine Illiquidität eines Kunden gefährdet sein, so werden Einzelwertberichtigungen in voller Höhe auf diese vorgenommen.

Soweit der Zeitwert von **finanziellen Vermögenswerten** und **Schulden** angesetzt oder angegeben wird, ermittelt sich dieser grundsätzlich aus dem Markt- oder Börsenwert. Sollte kein aktiver Markt bestehen, so wird der Zeitwert auf Grundlage von anerkannten finanzmathematischen Methoden ermittelt.

ANHANG

des Konzernabschlusses der Basler AG 2007

Unter den **Vorräten** sind Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Handelswaren sowie unfertige und fertige Erzeugnisse ausgewiesen, soweit diese nicht einem Kundenauftrag zugeordnet werden können. Sie werden zu Anschaffungspreisen auf Basis von Durchschnittspreisen oder zu Herstellkosten angesetzt. Die Herstellkosten enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie fertigungsbedingte Abschreibungen, die direkt dem Herstellungsprozess zugeordnet werden können. Auf niedrigere Nettoveräußerungspreise wird abgeschrieben. Fremdkapitalzinsen werden nicht aktiviert.

Sämtliche Vorräte am Standort Ahrensburg und die Forderungen der Basler AG an Dritte sind an das Bankenkonsortium bestehend aus den Banken Bankhaus Lampe KG, Bielefeld, Berenberg Bank Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Hamburg, und HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, Düsseldorf, sicherungsübereignet.

Die Bewertung von **Sachanlagen** erfolgt grundsätzlich zu Anschaffungs- oder Herstellkosten, abzüglich planmäßiger linearer Abschreibung. Die dabei zugrunde gelegten Nutzungsdauern entsprechen der voraussichtlichen Nutzungszeit der Vermögenswerte im Unternehmen. Restwerte sind bei der Berechnung der Abschreibung aufgrund von Unwesentlichkeit vernachlässigt worden. Neubewertungen des Sachanlagevermögens werden nicht vorgenommen.

Den planmäßigen Abschreibungen des Sachanlagevermögens liegen im Wesentlichen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Vermögenswert	Nutzungsdauer in Jahren
Mietereinbauten	3 bis 11 (Ende des Mietvertrags)
Technische Anlagen und Maschinen	3 bis 5, 7 und 10
EDV-Ausstattung	3 bis 5

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögenswerte**, im Wesentlichen Software, werden zu Anschaffungskosten aktiviert und über Ihre planmäßige Nutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben.

Entwicklungskosten für künftige Produkte, aus denen Basler wahrscheinlich ein zukünftiger Nutzen zufließt, werden zu Herstellkosten aktiviert und ab ihrem Fertigstellungsdatum über ihre Nutzungsdauer von drei Jahren planmäßig linear abgeschrieben. Plattformentwicklungen, aus denen zahlreiche einzelne Produkte entwickelt werden, werden planmäßig über fünf Jahre linear abgeschrieben. Die Werthaltigkeit der selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte wird gem. IAS 36 überprüft.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen werden zum Vertragsabschlusszeitpunkt mit dem Barwert der Leasingraten, übrige Verbindlichkeiten zum Rückzahlungsbetrag bzw. zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Ein **Leasingverhältnis** wird als Operating-Leasingverhältnis klassifiziert, wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben.

Finanzschulden sind zu ihren fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Darunter fallen die Stille Beteiligung, Bankverbindlichkeiten und der Fremdkapitalanteil der Wandelschuldverschreibung.

Wandelschuldverschreibungen werden gemäß IAS 32.31 ff. in ihren Eigenkapital- und ihren Fremdkapitalanteil zerlegt und entsprechend ausgewiesen.

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 für Bewertungsunterschiede zwischen den Steuerbilanzen der Einzelgesellschaften und dem Konzernabschluss gebildet. Steuerliche Verlustvorträge, die wahrscheinlich zukünftig genutzt werden können, werden in Höhe des latenten Steueranspruchs aktiviert.

Die **Kapitalflussrechnung** wird in Übereinstimmung mit den Bestimmungen von IAS 7 erstellt. Die Kapitalflussrechnung ist in die Bereiche operative Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit unterteilt. Die Darstellung erfolgt nach der indirekten Methode.

Der operative Cashflow setzt sich aus den Cashflows aus der operativen Geschäftstätigkeit und der Investitionstätigkeit zusammen.

II. Erläuterungen der Abschlusspositionen

ERLÄUTERUNGEN DER GUV

5. Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen von T€ 51.547 (Vorjahr: T€ 52.122) sind mithilfe der POC-Methode ermittelte Auftragslöse von T€ 1.859 (Vorjahr: T€ 3.387) enthalten.

6. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2007	2006
Mieterträge	818	917
Währungserträge	295	303
Ertrag aus der Auflösung von Rückstellungen	93	155
Sonstiges	74	276
	1.280	1.651

7. Finanzergebnis

in T€	2007	2006
Zinsertrag aus Bankguthaben	40	19
Zinsaufwand aus Wandelschuldverschreibung und Bankkrediten	-669	-645
	-629	-626

Die Zinserträge und -aufwendungen betreffen ausschließlich zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögensgegenstände (inkl. liquide Mittel) und finanzielle Verbindlichkeiten.

8. Ertragsteuern

Als Ertragsteuern sind sowohl die gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

Ein evtl. Ertrag wird mit einem negativen Vorzeichen ausgewiesen.

in T€	2007	2006
Laufende Steuern aus konsolidierten Unternehmen	-94	77
Latente Steuern aus konsolidierten Unternehmen (Ertrag -)	827	1.844
Steueraufwand/-ertrag	733	1.921

ANHANG

des Konzernabschlusses der Basler AG 2007

in T€	2007	2006
Latenter Steueraufwand/-ertrag aus Verlustvorträgen (Ertrag -)	-100	414
Latenter Steueraufwand aus Steuersatzänderungen (Ertrag -)	193	0
Latenter Steueraufwand/-ertrag aus temporären Differenzen	734	1.430
Latenter Steueraufwand/-ertrag	827	1.844

9. Sonstige Angaben

9.1 Fertigungsaufträge

Die kumulierten Kosten der am Stichtag noch laufenden Fertigungsaufträgen betragen T€ 3.586 (Vorjahr: T€ 3.622 EUR), die kumulierten ausgewiesenen Gewinne T€ 6.211 (Vorjahr: T€ 4.316).

9.2 Planmäßige und außerplanmäßige Abschreibungen

Im Geschäftsjahr 2007 mussten wie auch im Vorjahr keinerlei außerplanmäßigen Wertberichtigungen auf das Anlagevermögen vorgenommen werden.

Die Abschreibungen sind mit T€ 280 (Vorjahr T€ 198) in den Kosten der umgesetzten Leistungen, mit T€ 6.253 (Vorjahr T€ 5.443) in den Forschungs- und Entwicklungskosten, mit T€ 205 (Vorjahr T€ 163) in den Marketing- und Vertriebskosten sowie mit T€ 387 (Vorjahr T€ 441) in den allgemeinen Verwaltungskosten enthalten.

9.3 Personalaufwand

in T€	2007	2006
Löhne und Gehälter	16.934	16.552
Soziale Abgaben	3.030	3.097
	19.964	19.649

9.4 Materialaufwand

in T€	2007	2006
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	18.576	17.969
Aufwendungen für bezogene Leistungen	426	361
	19.002	18.330

9.5 Überleitungen Ergebnis je Aktie

in T€	2007	2006
Ergebnis unverwässert	1.081	2.960
Zinsaufwand unter Berücksichtigung Steuereffekt	93	75
Ergebnis verwässert	1.174	3.035

in T€	2007	2006
Anzahl Stammaktien	3.500.000	3.500.000
Potenzielle Aktien aus Wandelschuldverschreibung	168.882	214.285
Anzahl Aktien verwässert	3.668.882	3.714.285

ERLÄUTERUNGEN DER BILANZ

10. Entwicklung des Anlagevermögens

Basler nutzte zum 31.12.2007 vollständig abgeschrieben Anlagevermögen mit einem Anschaffungswert von T€ 4.937 (Vorjahr: T€ 2.829).

Ansonsten verweisen wir zur Entwicklung des Anlagevermögens auf die gesonderte Darstellung.

11. Latente Steuern

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzposten entfallen die folgenden aktiven und passiven latenten Steuern:

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Aktive latente Steuern		
aus steuerlichen Verlustvorträgen	5.192	7.026
Vorräte	958	1.352
Sonstige	175	325
	6.325	8.703
Passive latente Steuern		
Aktivierete Entwicklungen	3.398	4.662
Forderungen	2.619	2.964
Sonstige	100	29
	6.117	7.655

Die Ermittlung der effektiven Steuerlast, die unter Anwendung des deutschen Körperschaftsteuersatzes von 15,83 % zuzüglich Gewerbesteuer unter Berücksichtigung des jeweiligen Abzugs von Steuererleichterungen berechnet wird und einen kombinierten gesetzlichen Steuersatz von 26,74 % ergibt, gestaltet sich wie folgt:

in T€	2007	2006
Steuerliche Überleitungsrechnung		
Jahresüberschuss vor Ertragsteuern	1.816	4.881
Anzuwendender Steuersatz	26,74 %	37,34 %
Erwarteter Steueraufwand	487	1.823
Steuersatzabweichungen		
Effekt aus Auslandstöchtern	50	11
Effekt aus Steuersatzänderungen	193	0
steuerlich nicht zu berücksichtigende Aufwendungen und Erträge	3	89
Tatsächlicher Steueraufwand/-ertrag	733	1.921
Konzernsteuerquote	40,36 %	39,36 %

Die Veränderung des anzuwendenden Steuersatzes gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der Änderung der Steuersätze im Zuge der Unternehmensteuerreform 2008, insbesondere der Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 %.

ANHANG

des Konzernabschlusses der Basler AG 2007

Per 31. Dezember bestanden folgende steuerliche Verlustvorträge (in T€):

in T€	2007	2006
Deutschland, Körperschaftsteuer	19.085	18.824
Deutschland, Gewerbesteuer	18.599	18.612
USA, bundesweit	143	157
Singapur	0	0
Taiwan	235	80

Die steuerlichen Verlustvorträge in Deutschland gelten auf unbestimmte Zeit. Aufgrund der gesetzlichen Lage können von den Verlustvorträgen maximal T€ 1.000 zuzüglich 40 % des übersteigenden steuerlichen Gewinns pro Jahr genutzt werden.

Die steuerlichen Verlustvorträge USA sind bis 2027 befristet.

Die steuerlichen Verlustvorträge in Taiwan sind maximal bis 2012 nutzbar.

Die Basler AG geht aufgrund der vorliegenden Geschäftsplanungen davon aus, dass die steuerlichen Verlustvorträge mit zukünftigen Gewinnen verrechnet werden können.

12. Liquide und ähnliche Mittel

Die flüssigen Mittel setzen sich aus Bankguthaben und Kassenbeständen in Höhe von T€ 3.945 (Vorjahr: T€ 3.268) zusammen.

13. Forderungen

Der Gesamtwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T€ 5.001 (Vorjahr: T€ 5.326) ist wie auch im Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um T€ 148 (Vorjahr: T€ 13) wertberichtigt. Im Geschäftsjahr 2007 fielen Wertberichtigungen in Höhe von T€ 144 (Vorjahr: T€ 18) erfolgswirksam an.

Wertberichtigungen auf Forderungen werden bei Basler auf separaten Konten nachgehalten. Die Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

Stand 01.01.2007	Währungsdifferenzen	Zuführung	Verbrauch	Auflösung	Stand 31.12.2007
13	0	144	9	0	148

in T€	2007	2006
Buchwert zum 31.12.	5.001	5.326
Davon zum 31.12. weder wertgemindert noch überfällig	3.364	3.801
Davon nicht wertgemindert und bis 60 Tage überfällig	1.369	1.013
Davon nicht wertgemindert und über 61 Tage überfällig	268	512

Von den Forderungen entfallen T€ 9.797 (Vorjahr: T€ 7.938) auf Forderungen aus Langfristfertigung. Die Summe der erhaltenen Anzahlungen beträgt T€ 4.076 (Vorjahr: T€ 3.996), hiervon sind T€ 3.947 (Vorjahr: T€ 3.783) bei den Forderungen aus Langfristfertigung in Abzug gebracht.

Das maximale Ausfallrisiko entspricht den in der Bilanz angesetzten Buchwerten (ggf. abzüglich der zum Bilanzstichtag berücksichtigten Wertberichtigungen) jedes finanziellen Vermögenswertes.

Die Zeitwerte weichen nicht wesentlich von den Buchwerten ab.

14. Vorräte

Bei den Vorräten wurden zum 31.12.2007 insgesamt Wertberichtigungen in Höhe von T€ 2.027 (Vorjahr: T€ 1.934) vorgenommen. Davon entfielen T€ 93 auf das Geschäftsjahr 2007 (Vorjahr: T€ 236).

In den Fertigerzeugnissen und Handelswaren sind kurzfristig Kunden zur Verfügung gestellte Test-, Leih- und Demogeräte im Wert von T€ 402 (Vorjahr: T€ 637) enthalten. Dieser Ausweis erleichtert die Abwicklung des späteren Verkaufs an den Kunden. Langfristig genutzte Demogeräte für z.B. Messen sind im Anlagevermögen ausgewiesen und werden über ihre Nutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben.

15. Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Steuererstattungsansprüche und Rechnungsabgrenzungsposten

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Steuerforderungen	429	326
Rechnungsabgrenzungsposten	164	119
Geleistete Anzahlungen	490	53
Derivative Finanzinstrumente	236	22
Sonstige	272	310
	1.591	830

Die Zeitwerte weichen nicht wesentlich von den Buchwerten ab. Das maximale Ausfallrisiko entspricht den in der Bilanz angesetzten Buchwerten jedes finanziellen Vermögenswerts.

16. Operating Leasing

Das Betriebsgebäude und Teile der Betriebs- und Geschäftsausstattung werden im Rahmen des Operating Leasing genutzt. Die zukünftigen Mindestmiet- und Leasingzahlungen aufgrund von unkündbaren Operating Leasingverhältnissen und Anmietungen betragen:

Geschäftsjahr	T€
2008	2.686
2009–2012	9.411
Ab 2013	13.069

Der Miet- bzw. Leasingaufwand betrug im Berichtsjahr T€ 2.776 (Vorjahr: T€ 2.719).

ANHANG

des Konzernabschlusses der Basler AG 2007

Aus der Untervermietung des Geschäftsgebäudes in Ahrensburg werden Basler folgende Mindestmietzahlungen aus bereits abgeschlossenen, unkündbaren Verträgen zugehen:

Geschäftsjahr	T€
2008	716
2009–2012	469
Ab 2013	0

17. Eigenkapital

17.1 Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt € 3.500.000 und ist aufgeteilt in 3.500.000 nennwertlose Stückaktien. Die Aktien lauten auf den Inhaber:

Die Aktien der Basler AG sind seit dem 23.03.1999 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

17.2 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält im Wesentlichen das Aufgeld aus der Kapitalerhöhung im Zuge des Börsenganges 1999.

17.3 Genehmigtes Kapital

Gemäß § 4 Ziffer (3) der Satzung der Basler ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 20. Mai 2012 durch Ausgabe von bis zu 1.750.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmalig oder mehrmalig um insgesamt € 1.750.000,00 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen.

17.4 Bedingtes Kapital

Das bedingte Kapital II in Höhe von € 215.000 dient zur Gewährung von Umtauschrechten der Wandelschuldverschreibung, deren Ausgabe auf der Hauptversammlung am 1. Juli 2004 beschlossen wurde und auf der Hauptversammlung am 21. Mai 2007 verlängert wurde.

17.5 Entwicklung des Eigenkapitals

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Währungs- ausgleich	Erwirtschaftete Ergebnisse	Gesamt
Eigenkapital 1.1.2006	3.500	1.268	97	17.106	21.971
Währungsdifferenz			17		17
Jahresüberschuss				2.960	2.960
Eigenkapital 31.12.2006	3.500	1.268	114	20.066	24.948
Währungsdifferenz			93		93
Jahresüberschuss				1.081	1.081
Sonstiges		-48			-48
Eigenkapital 31.12.2007	3.500	1.220	207	21.147	26.074

18. Entwicklung der kurzfristigen Rückstellungen

	01.01.2007	Währungs- differenzen	Zuführung	Inanspruch- nahmen	Auflösung	31.12.2007
Personalkosten	1.194	16	613	978	42	803
Provisionen	168	16	139	149	20	154
Steuern	151	0	62	83	30	100
Gewährleistung	163	0	160	163	0	160
Rechts- und Beratungskosten	95	0	92	94	1	92
Sonstige	160	13	205	173	0	205
	1.931	45	1.271	1.640	93	1.514

Die Rückstellungen für Personalkosten sind hauptsächlich für vorgetragenen Urlaub und für Gleitzeitsalden sowie für Tantiemen für das Berichtsjahr gebildet worden.

Die Steuerrückstellungen sind für die Steuerlast auf das Ergebnis des Berichtsjahres und evtl. Vorjahre gebildet.

19. Finanzverbindlichkeiten

Basler weist die folgenden Finanzverbindlichkeiten aus (T€):

Bezeichnung	Zinskondition	Zinssatz	Laufzeitende	Rückzahlungsbetrag
Stille Beteiligung	Fix	10 %	31.12.2011	1.023
Wandelanleihe	Fix	5,5 %	31.07.2009	2.139
Darlehen	Fix	12 %	30.03.2012	511
ERP-Darlehen, Tranche I	Fix	5,35 %	31.03.2013	4.500
ERP-Darlehen, Tranche II	Fix	4,35 %	31.03.2013	3.000

Die beizulegenden Zeitwerte der o.g. Finanzverbindlichkeiten, der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten weichen nicht wesentlich von den ausgewiesenen Buchwerten ab.

Zur Ermittlung des Eigenkapitalanteils der Wandelschuldverschreibung in Höhe von T€ 225 wurde ein Effektivzinssatz von 8,75 % p.a. angenommen.

20. Derivative Finanzinstrumente und übrige Finanzinstrumente

Als international tätiges Unternehmen ist Basler diversen Marktrisiken ausgesetzt. Zur Verringerung der Währungsrisiken setzt Basler Devisentermingeschäfte ein. Da diese Geschäfte zur Absicherung operativer Grundgeschäfte dienen, sind sämtliche Laufzeiten unter einem Jahr.

ANHANG

des Konzernabschlusses der Basler AG 2007

An den Bilanzstichtagen bestanden die folgenden Positionen:

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Nominalvolumen	4.000	3.100
Zeitwert		
Positiv	236	22
Negativ	-	-

Die Bewertung erfolgt zur Mark-to-Market-Methode. Positive Zeitwerte werden unter den kurzfristigen sonstigen Vermögensgegenständen, negative unter den kurzfristigen sonstigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Der Nettogewinn aus der Bewertung zum Zeitwert im Geschäftsjahr 2007 betrug T€ 214 (Vorjahr T€ 52).

Wie bei den Forderungen entspricht das maximale Ausfallrisiko den in der Bilanz angesetzten Buchwerten (ggf. abzüglich der zum Bilanzstichtag berücksichtigten Wertberichtigungen) jedes finanziellen Vermögenswertes einschließlich der derivativen Finanzinstrumente. Da bei Derivaten die Vertragspartner renommierte Finanzinstitutionen sind, ist davon auszugehen, dass die Verpflichtungen aus Derivatgeschäften erfüllt werden.

21. Kategorien von Finanzinstrumenten

Die Buchwerte der Finanzinstrumente zum 31. Dezember 2007 stellen sich wie folgt dar:

in T€	Finanzinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzinstrumente zum Fair Value	Bilanz
Forderungen und Kredite (einschließlich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente)	14.796 (Vorjahr: 12.749)	-	14.796 (Vorjahr: 12.749)
Übrige finanzielle Vermögenswerte	1.355 (Vorjahr 808)	236 (Vorjahr 22)	1.591 (Vorjahr 830)
Langfristige Finanzschulden	10.873 (Vorjahr 1.534)	-	10.873 (Vorjahr 1.534)
Kurzfristige Finanzschulden	2.728 (Vorjahr 9.367)	-	2.728 (Vorjahr 9.367)

Zur Erfassung von Wertminderungen sowie Nettogewinnen/-verlusten der ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten verweisen wir auf die Tz. 13 und 20.

III. Sonstige Angaben

22. Art und Management finanzieller Risiken

22.1 Derivative Finanzinstrumente/Währungsrisiko

Am Bilanzstichtag waren US-Dollar-Termingeschäfte in Höhe von T€ 4.000 mit einer Restlaufzeit unter einem Jahr zur Kurssicherung eingesetzt. Der unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesene positive Zeitwert gem. Marktbewertung betrug T€ 236.

22.2 USD-Sensitivitätsanalyse

Ein USD-Kurs von 1,61931 (10 %ige Abnahme) hätte einen positiven Effekt von T€ 247 auf das Vorsteuerergebnis, ein USD-Kurs von 1,32489 (10 %ige Zunahme) einen negativen von T€ 302.

22.3 Adressenausfallrisiko

Basler führt ständige Überprüfungen der Kreditwürdigkeit seiner Kunden mithilfe von internen und externen Bewertungen durch. Außerdem wird das Risiko bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dadurch abgeschwächt, dass das Unternehmen über einen diversifizierten Kundenstamm verfügt. Weiterhin gibt es einen genau definierten Verfolgungsprozess für ausstehende Forderungen. Es wird eine durch das ERP-System unterstützte Kreditliniensystematik mit dokumentierten Eskalationsstufen zur weiteren Begrenzung des Risikos genutzt. Bzgl. der Angabe des maximalen Ausfallrisikos verweisen wir auf unsere Angaben unter Tz. 13, 15 und 20.

22.4 Zinsrisiko

Sämtliche zum Bilanzstichtag ausgewiesenen längerfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und unterliegen aufgrund der bestehenden Festzinsvereinbarungen keinem Zinsänderungsrisiko im Sinne von IFRS 7.

23. Kapitalmanagement/Liquiditätsrisiko

Basler steuert sein Kapital mit dem Ziel, die Erträge der Unternehmensbeteiligten durch Optimierung des Verhältnisses von Eigen- zu Fremdkapital zu maximieren.

Weiterhin ist aber sicherzustellen, dass Basler genügend Reserven für ein auch kurzfristiges Wachstum hat. Dieses Ziel wird mit der Kennzahl Finanzierungsreserve gesteuert.

Diese Kennzahl errechnet sich aus dem Verhältnis Fremdkapital zuzüglich zur Verfügung stehenden Banklinien zu kurzfristigen Vermögenswerten ohne liquide Mittel abzüglich liquide Mittel.

Es wird ein Zielwert von 125 % angestrebt.

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Fremdkapital	21.232	20.487
Freie Banklinien	3.500	5.900
Zwischensumme	24.732	26.387
Kurzfristige Forderungen	10.851	9.481
Vorräte	7.005	6.763
Übrige Forderungen und sonstige finanzielle Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	1.591	830
Liquide Mittel	-3.945	-3.268
Zwischensumme	15.502	13.806
Finanzierungsreserve	160 %	191 %

Eine Änderung in dieser Strategie zum Vorjahr fand nicht statt.

Basler standen am Stichtag Kreditlinien in Höhe von T€ 3.500 (Vorjahr: T€ 9.900) zur Verfügung. Diese wurden nicht genutzt (Vorjahr: T€ 4.000).

Die Verfügbarkeit der Kreditlinien ist an die Einhaltung bestimmter Bilanzkennzahlen geknüpft. Wie im Vorjahr hat Basler die Vereinbarungen jeder Zeit eingehalten.

Die folgende Fälligkeitsanalyse der finanziellen Schulden (vertraglich vereinbarte, undiskontierte Zahlungen) zeigen den Einfluss auf die Liquiditätssituation des Konzerns:

in T€	2008	2009	2010 bis 2012	ab 2013
Stille Beteiligung	102	102	1.228	-
Wandelanleihe	130	2.494 ¹	-	-
Bankverbindlichkeiten	729	1.005	6.826	1.063
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.614	-	-	-
Übrige Verbindlichkeiten	512	-	-	-

¹ Es wird der Fall der Rückzahlung unterstellt.

24. Segmentbericht

24.1 Primäre Segmentierung

Basler adressiert den Vision Technology Markt mit zwei Unternehmensbereichen:

- „Basler Components“ entwickelt und vertreibt digitale Kamera-Lösungen für Original-Equipment-Manufacturing Kunden (Investitionsgüterhersteller) in den Marktsegmenten Machine Vision, Medizintechnik und intelligente Verkehrssysteme.
- „Basler Solutions“ entwickelt und vermarktet schlüsselfertige Systeme zur Qualitätsprüfung in der Massenproduktion verschiedener Industrien.

Die Produkte der Gesellschaft werden vorwiegend in den Geschäftsräumen in Ahrensburg entwickelt und über eine Direktvertriebsstruktur, über die Tochtergesellschaften (USA, Singapur und Taiwan) sowie über unabhängige Distributoren in Europa, Nordamerika, Australien, Japan und Asien verkauft.

Die Angaben in den Übersichten stammen direkt aus dem internen Berichtswesen, das von den obersten operativen Entscheidungsträgern der Gesellschaft für Managementzwecke genutzt wird. Eine Beurteilung der Geschäftsbereiche anhand von Finanzschulden und der entsprechenden Zinsaufwendungen wird für die interne Steuerung nicht vorgenommen und wird insoweit auch nicht in der Segmentberichterstattung angegeben.

Als Segmentvermögen gelten direkte operative Forderungen, Vorräte und das für den Geschäftsbetrieb genutzte Anlagevermögen. Segmentschulden sind die dem Geschäftsbetrieb zurechenbaren erhaltenen Anzahlungen, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die Rückstellungen.

Die Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr stellt sich wie folgt dar:

in T€	Basler Solutions		Basler Components		Überleitung		Gesamtkonzern	
	01.01.- 31.12.07	01.01.- 31.12.06	01.01.- 31.12.07	01.01.- 31.12.06	01.01.- 31.12.07	01.01.- 31.12.06	01.01.- 31.12.07	01.01.- 31.12.06
Segmenterlös	24.022	28.831	27.525	23.291	0	0	51.547	52.122
Segmentergebnis (EBIT)	-1.242	1.454	3.026	4.303	660	-250	2.444	5.507
Segmentvermögen	16.549	15.901	16.505	11.868	2.390	4.864	35.444	32.633
Segmentschulden	155	188	1	70	1.387	-123	1.543	135
Segmentinvestitionen	2.760	3.982	4.794	3.409	817	741	8.371	8.132
Segmentabschreibungen	4.094	3.505	2.321	1.840	710	900	7.125	6.245

24.2 Sekundäre Segmentierung

Die Sekundäre Segmentierung erfolgt bei Basler nach dem Herstellungsort.

in T€	Europa		Überleitung		Konzern	
	01.01.- 31.12.07	01.01.- 31.12.06	01.01.- 31.12.07	01.01.- 31.12.06	01.01.- 31.12.07	01.01.- 31.12.06
Segmenterlös	51.547	52.122	0	0	51.547	52.122
Segmentergebnis (EBIT)	1.784	5.757	660	-250	2.444	5.507
Segmentvermögen	33.054	27.769	2.390	4.864	35.444	32.633
Segmentinvestitionen	7.554	7.391	817	741	8.371	8.132

25. Anzahl der Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter nach Funktionsbereichen können der folgenden Tabelle entnommen werden:

	2007	2006
Produktion	72	69
Vertrieb	114	112
Entwicklung	93	96
Administration	50	47
	329	324

Basler setzt sich stark für eine familienfreundliche, flexible Arbeitsumgebung ein. Ein Zeichen hierfür ist der hohe Anteil an Arbeitnehmern, die in den verschiedensten Modellen in Teilzeit arbeiten. In Vollzeitstellenäquivalenten ergibt sich folgende Verteilung:

	2007	2006
Produktion	69	65
Vertrieb	108	106
Entwicklung	90	92
Administration	41	40
	308	303

26. Abschlussprüferhonorar

An die BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde 2007 ein Honorar ausschließlich für Abschlussprüfungen in Höhe von € 51.680,37 gezahlt (Vorjahr: € 51.859,30).

27. Beziehungen zu nahe stehenden Personen

Frau Nicola-Irina Basler hält 106.907 Anteile an der im Jahre 2004 emittierten und im Jahre 2007 verlängerten Wandelschuldverschreibung. Dies entspricht einem Betrag von € 1.496.698,00. Jeder Anteil entspricht einem Aktienoptionsrecht.

Es gelten dieselben Bedingungen wie für Dritte.

Wir verweisen auch auf unsere Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat unter der Tz. 28.

28. Vorstand und Aufsichtsrat

28.1 Vorstand

Im Jahr 2007 gehörten dem Vorstand folgende Personen an:

Dr.-Ing. Dietmar Ley Vorstandsvorsitzender, zuständig für die Geschäftsbereiche, Produktentstehung,
Ahrensburg Finanzen und Personal

Dipl.-Ing. (MBA) John Jennings Vorstand Vertrieb und Marketing
Ambler, USA

Dipl.-Bw. Peter Krumhoff Finanzen und Produktherstellung (bis 31.08.2007)
Großhansdorf

28.2 Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat gehörten im Jahr 2007 folgende Personen an:

Norbert Basler Aufsichtsratsvorsitzender, Diplom-Ingenieur

Prof. Dr. Eckart Kottkamp Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Senior Advisor

Konrad Ellegast Ordentliches Aufsichtsratsmitglied, Berater

Weitere Mandate der Aufsichtsräte im Jahr 2007 entsprechend § 285 Nr. 10 HGB:

Norbert Basler Mitglied des Aufsichtsrats Kuhnke AG, Malente
Mitglied des Aufsichtsrats der Plato AG, Lübeck

Prof. Dr. Eckart Kottkamp Vorsitzender des Aufsichtsrats der Hako-Werke GmbH, Bad Oldesloe
Vorsitzender des Beirats der Mackprang Holding GmbH & Co. KG, Hamburg
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Lloyd Fonds AG, Hamburg
Mitglied im Aufsichtsrat der Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG, Alfter-Witterschlick

Konrad Ellegast Mitglied des Beirats C. Mackprang Jr. GmbH & Co. KG, Hamburg
Mitglied des Beirats RIBE Richard Bergner Verbindungstechnik GmbH, Schwabach

28.3 Vergütungen der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die unmittelbaren Gesamtbezüge des Vorstands beliefen sich auf € 463.725,03. Die einzelnen Mitglieder des Vorstands haben im Jahre 2007 mittelbar und unmittelbar die folgenden Vergütungen (in €) erhalten:

Name	Erfolgsneutrale Bezüge	Erfolgsbezogene Bezüge für 2007	Summe
Dr. Dietmar Ley	182.437,51	0,00	182.437,51
John P. Jennings	154.379,01	29.617,55	183.996,56
Peter Krumhoff	100.456,00	0,00	100.456,00

Für 2006 beliefen sich die Gesamtbezüge des Vorstands auf € 545.039,00. Die einzelnen Mitglieder des Vorstandes erhielten folgende mittelbare und unmittelbare Vergütungen (in €):

Name	Erfolgsneutrale Bezüge	Erfolgsbezogene Bezüge für 2006	Summe
Dr. Dietmar Ley	158.276,48	33.773,53	192.050,01
John P. Jennings	150.149,76	31.836,47	181.986,23
Peter Krumhoff	141.392,48	29.610,28	171.002,76

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Jahr 2007 wie im Vorjahr T€ 39.

28.4 Aktienbesitz der Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats

Name	31.12.2007 Zahl der Aktien in Stück	31.12.2006 Zahl der Aktien in Stück
Dr. Dietmar Ley	135.282	135.282
John P. Jennings	2.000	2.000
Peter Krumhoff	-	500

Name	31.12.2007 Zahl der Aktien in Stück	31.12.2006 Zahl der Aktien in Stück
Norbert Basler	1.800.000	1.800.000
Prof. Dr. Eckart Kottkamp	-	-
Konrad Ellegast	-	3.000

Herr Dr. Ley und Herr Jennings halten jeweils Anteile an der im Jahre 2004 emittierten und im Jahre 2007 verlängerten Wandelschuldverschreibung. Jeder Anteil entspricht einem Aktienoptionsrecht. Es gelten dieselben Bedingungen wie für Dritte.

Name	Zahl der Anteile an der Wandelschuldverschreibung	Betrag in €
Dr. Dietmar Ley	23.800	333.200,00
John P. Jennings	3.000	42.000,00

ANHANG

des Konzernabschlusses der Basler AG 2007

29. Beteiligungsspiegel

Folgende Unternehmen werden zusätzlich zu der Basler AG in den Konzernabschluss durch Vollkonsolidierung einbezogen:

Firmenname	Anteilshöhe in %	Jahresüberschuss 2007 in T€	Eigenkapital in T€
Basler Inc., Exton/USA	100	-348	-317
Basler Asia Pte. Ltd., Singapur/ Singapur	100	332	934
Basler Vision Technologies Taiwan Inc., Taipei/Taiwan	100	-260	-705

Weitere Beteiligungsverhältnisse bestehen nicht.

30. Corporate Governance

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex ist abgegeben worden und wurde den Aktionären auf der Internet-Seite des Unternehmens www.baslerweb.com zugänglich gemacht.

31. Genehmigung des Abschlusses

Der Abschluss wurde am 04. 02.2008 vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

Ahrensburg, den 04. 02.2008

Dr. Dietmar Ley

John Jennings

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Basler Aktiengesellschaft, Ahrensburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2007 bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Lübeck, den 4. Februar 2008

BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Beecker
Wirtschaftsprüfer

Herbers
Wirtschaftsprüfer

TERMINE UND STANDORTE

Termine

Finanztermine

12.03.2008	Veröffentlichung der Ergebnisse des Geschäftsjahres 2007
06.05.2008	Veröffentlichung der Ergebnisse des ersten Quartals 2008
20.05.2008	Hauptversammlung in Hamburg
06.08.2008	Veröffentlichung der Ergebnisse des zweiten Quartals 2008
06.11.2008	Veröffentlichung der Ergebnisse des dritten Quartals 2008
10. – 12.11.2008	Eigenkapitalforum, Frankfurt

Messen und Konferenzen

Basler Components

22. – 24.01.2008	Photonics West – San Jose, USA
12. – 15.05.2008	IFSEC – Birmingham, UK
10. – 12.06.2008	The Vision Show – Boston, USA
15. – 18.09.2008	ASIS – USA
30.09. – 02.10.2008	Vision Show – Paris, Frankreich
07. – 10.10.2008	Security – Essen, Deutschland
04. – 06.11.2008	Vision Show – Stuttgart, Deutschland

Basler Solutions

16. – 18.01.2008	Photovoltaic Technology Show – Shenzhen, China
27. – 29.02.2008	1st International Photovoltaic Power Generation Expo – Tokio, Japan
10. – 12.05.2008	Asia Solar Energy Photovoltaic Exhibition and Forum – Shanghai, China
11. – 13.06.2008	Display Taiwan 2008 – Taipei, Taiwan
01. – 05.09.2008	PVEU Conference & Exhibition – Valencia, Spanien

Standorte

Basler AG - Headquarters

An der Strusbek 60–62
22926 Ahrensburg
Germany
Tel. +49 4102 463 0
Fax +49 4102 463 109
info@baslerweb.com
www.baslerweb.com

Basler, Inc.

855 Springdale Drive, Suite 160
Exton, PA 19341
USA
Tel. +1 610 280 0171
Fax +1 610 280 7608
usa.hq@baslerweb.com

Basler Asia Pte. Ltd.

8 Boon Lay Way
#03-03 Tradehub 21
Singapore 609964
Tel. +65 6425 0472
Fax: +65 6425 0473
singapore@baslerweb.com

Basler Vision Technologies Taiwan Inc.

No. 21, Sianjheng 8th St.
Jhubei City, Hsinchu County 30268
Taiwan/R.O.C.
Tel. +886 3 5583955
Fax: +886 3 5583956
basler-tw@baslerweb.com

Basler Shanghai Representative Office

Room # 12H, No. 28, Cao Xi Bei Road
Xu Hui District
Shanghai, China 200030
Tel. +86 21 64 31 11 88
Fax: +86 21 64 31 18 08
shanghai@baslerweb.com

Basler Korea Representative Office Basler Components

Isoo Kim
No. 520, 5th Floor, Hana Plaza
173-29, Yeomni-dong, Seoul,
121-874, Korea
Tel. +82 2 32 72 05 98
Fax: +82 2 32 72 05 99

Basler Korea Representative Office Basler Solutions

8th Floor, Hanna Plaza, 720 Booldang-Dong,
Cheonan City, ChoongchungNam-Do,
South Korea
Tel. +82 41 578 27 17
korea@baslerweb.com

Basler Japan Representative Office

#603 24-8 Yamashitacho
Naka-ku, Yokohama, Kanagawa
231-0023 Japan
Tel. +81 45 227 6210
Fax +81 45 227 6220
vc.sales.japan@baslerweb.com

Impressum

Basler AG Investor Relations

An der Strusbek 60–62
22926 Ahrensburg
Tel. +49 4102 463 0
Fax +49 4102 463 46 100
info@baslerweb.com
www.baslerweb.com

Der Geschäftsbericht liegt auch in
englischer Sprache vor. Im Zweifelsfall
ist die deutsche Version maßgeblich.

Kontakt

Investor Relations

Tel. +49 4102 463 0
Fax +49 4102 463 46 100
ir@baslerweb.com
www.baslerweb.com/aktie

Beratung, Konzept und Gestaltung

IR-One AG & Co.
Financial Communications
Bugenhagenstraße 5
20095 Hamburg
www.ir-1.com

Druck

Kauffeldt & Co. GmbH
Ewige Weide 9
22926 Ahrensburg
www.kauffeldt.de

Basler AG

Investor Relations

An der Strusbek 60–62

22926 Ahrensburg

Tel. +49 4102 463 0

Fax +49 4102 463 46 100

info@baslerweb.com

www.baslerweb.com