

**Lagebericht 2008 der  
Digital Identification Solutions AG  
Esslingen**

**WICHTIGE VERÄNDERUNGEN IM GESCHÄFTSJAHR 2008**

Das Geschäftsjahr 2008 stellte für die Digital Identification Solutions AG (nachfolgend auch DISO genannt) einen sehr wichtigen Entwicklungsschritt dar. Die Verzahnung mit der vps ID systeme GmbH (nachfolgend auch vps genannt) wurde bedeutend vertieft und ein Ergebnisabführungsvertrag mit der DISO geschlossen. Die beiden jüngsten Niederlassungen in Mexiko und China nahmen ihren vollen Geschäftsbetrieb auf. Im vierten Quartal 2008 wurde der neue Lasergraveur vorgestellt, der der DISO neue Märkte im Bereich des Projektmanagements erschließen soll. Mit seiner Markteinführung wird im Q2 2009 gerechnet.

**GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN**

Das Unternehmen.

Die Digital Identification Solutions GmbH wurde am 1. Oktober 2003 gegründet. Vom ersten Monat an standen alle Signale auf Expansion. Bereits im Oktober 2003 wurde eine Niederlassung in Singapur gegründet. 2004 kam eine Tochtergesellschaft in den USA dazu, 2005 wurde eine Tochtergesellschaft in der Volksrepublik China und eine Zweigniederlassung in den Vereinigten Arabischen Emiraten gegründet. Am 16. Februar 2006 wurde das Esslinger Unternehmen formwechselnd von einer GmbH in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Mit der Börseneinführung am 12. Mai 2006 wurde die Aktie in den Teilbereich „Entry Standard“ des Freiverkehrs an der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen und 612.300 neue Aktien ausgegeben. In 2007 wurde eine Tochtergesellschaft in Mexiko gegründet, und die vps ID Systeme GmbH in Ettlingen übernommen.

Die Tochtergesellschaften in Mexiko und Beijing (VR China) haben in 2008 ihre Handelslizenzen erhalten und ihren vollen Geschäftsbetrieb aufgenommen.

An allen Tochtergesellschaften hält die Digital Identification Solutions AG 100% der Anteile.

Derzeit ist die Digital Identification Solutions AG zusammen mit ihren Tochtergesellschaften einer der großen Anbieter von dezentralen Personalisierungslösungen für Ausweiskarten, Passbücher und andere Dokumente. Die Gesamtzahl der installierten Systeme beträgt bereits über 7.700 (Ende 2007: 6.500).

Die Digital Identification Solutions AG unterhält ein ständig wachsendes globales Netzwerk von derzeit mehr als 180 Vertriebspartnern, die vor Ort Implementierungs- und Supportdienstleistungen erbringen.

## **WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN**

### **Gesamtwirtschaftliche Entwicklung**

Die Auswirkungen der Turbulenzen auf dem Immobilienmarkt der USA haben im abgelaufenen Geschäftsjahr zu einer globalen Finanz- und Wirtschaftskrise geführt, die im Finanzsektor und in der Realwirtschaft tiefe Einschnitte brachte. Die Verschiebungen der Wechselkursparitäten, insbesondere des US-Dollars und des japanischen Yen, haben im vierten Quartal den Einkauf aus dem Yen-Bereich stark verteuert.

Im Inland haben die Probleme des Bankensektors zu großer Verunsicherung der Wirtschaft und der Verbraucher geführt. Exporte und Inlandsnachfrage waren in 2008 rückläufig und eine mittelfristige Rezession wird erwartet. Unternehmen und der öffentliche Bereich stellen Investitionen zurück. Konjunkturelle Maßnahmen der Bundesregierung, wie z.B. die Einführung einer Neuwagenprämie, Sonderzahlungen im Rahmen des Kindergeldes, und die Stützung des Bankensektors sollen die Konjunktur beleben und weiteren Schaden von der Binnenwirtschaft fernhalten.

### **Branchenentwicklung**

Der Markt für digitale Identifikationslösungen ist nach wie vor im Wachstum begriffen. Während die Märkte im Inland und in der EU stagnieren, findet die Digital Identification Solutions AG ihre Wachstumspotentiale in den arabischen und afrikanischen Ländern, sowie in Osteuropa und Lateinamerika.

Die Digital Identification Solutions AG versteht sich als einer der führenden Anbieter von dezentralen High-End Personalisierungslösungen für Ausweiskarten und -dokumente.

Durch eine OEM-Vereinbarung mit dem größten Anbieter unserer Branche ist die Digital Identification Solutions AG in der Lage, auch den volumenmäßig bedeutenden Einstiegsmarkt mit technologisch führenden Lösungen zu beliefern.

Durch das Umsatzwachstum in den Schwellenländern ist die Digital Identification Solutions AG der Auffassung, sehr gut positioniert zu sein, um an dem weiteren Wachstum in diesen Ländern teilzuhaben.

Diese an und für sich erfreuliche Entwicklung wird noch einmal beschleunigt, da sich die Anforderungen an Ausweisdokumente deutlich erhöht haben. Sowohl biometrische Identifikationsverfahren, Mehrfachanwendungen auf einer Karte und kontaktlose Lösungen erhöhen die Wertschöpfung pro ausgegebenes Dokument.

Bei ID-Karten werden zunehmend fälschungssichere Hologramme gefordert; im Bereich der Kartenrohlinge wird PVC, das eine Lebensdauer von etwa zwei Jahren hat, durch höherwertige Kunststoffe verdrängt. Die Digital Identification Solutions AG beschäftigt einen Kartenspezialisten, der die besonderen Eigenschaften der verschiedenen Kunststoffe erforscht und Vorgaben für die Justierung der Drucksysteme in Abhängigkeit vom verwendeten Kartenmaterial macht.

Die Digital Identification Solutions AG nimmt an der technischen Weiterentwicklung im Ausweissegment teil, indem sie sich mit neuen Technologien der Beschriftung und Sicherung von Ausweisdokumenten befasst, zum Beispiel mit der Lasergravurtechnik. Die Digital Identification Solutions AG will diesen neuen Produktbereich zu einem Hauptumsatzträger in den kommenden Jahren ausbauen. Weitere Produktinnovationen im Bereich der herkömmlichen Kartendrucker sind geplant.

Im 1. Halbjahr 2009 wird die DISO ihren Web Shop freischalten, der Kunden die Möglichkeit gibt, über das Internet Waren zu bestellen.

## ERTRAGSLAGE

### Entwicklung der Ertragslage

	2008 (in TEUR)	2007 (in TEUR)	Abweichung in %
<b>Umsatzerlöse</b>	13.331	12.379	7,7
Davon Hardware	3.873	4.201	-7,8
Verbrauchsmaterial	8.976	7.584	18,4
Software, Ersatzteile und Dienstleistungen	482	594	-18,7
Materialaufwand	-7.798	-7.013	11,2
Betrieblicher Rohertrag	5.533	5.366	3,1
Sonstige betrieblichen Erträge	361	266	35,7
Personalaufwand	-3.204	-2.946	8,8
Abschreibungen	-377	-332	13,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.287	-2.984	10,1
Finanzergebnis	-934	-95	883,2
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1.908	-725	163,2
Ertragssteuern	0	45	-100%
Betriebliche Steuern	-3	-4	-25,0
Jahresfehlbetrag	-1.911	-684	179,4

Im vergangenen Jahr konnten von der Gesellschaft wichtige Projekte abgeschlossen und umgesetzt werden, darunter ein National ID Projekt in Angola, sowie zahlreiche Mitarbeiterausweise bei anderen Firmen und Organisationen.

### Geschäftsentwicklung

Auftragsbestand – Zum Bilanzstichtag belief sich der Auftragsbestand auf € 0,4 Mio. Dies entspricht einem Rückgang um 81% gegenüber dem Jahresende 2007 (€ 2,1 Mio.). Der relativ niedrige Auftragsbestand zum Jahresende leitet sich in erster Linie davon ab, dass größere Projektaufträge zum Jahresende 2007 abgewickelt wurden.

Durch den Umsatzanstieg um 7,7% in 2008 erreichte der Umsatz mit € 13,3 Mio. einen neuen Höchststand. Der Umsatz wird durch Hardware, Verbrauchsmaterialien, Software und Dienstleistungen erwirtschaftet. Gerade in der entscheidenden Sparte Verbrauchsmaterialien konnte der Umsatz um 18,4% gesteigert werden.

Der Bereich Hardware umfasst nicht nur Karten- und Passdrucker, sondern auch Laminiergeräte und Kameラルösungen. Gegenüber dem Vorjahr sank der Umsatz dieser Division um 7,8% auf € 3,9 Mio. Ein wesentlicher Faktor, der 2008 den Umsatz dieser Division gedrückt hat, war das Ausbleiben von größeren Passaufträgen und hardwareintensiven Projekten. Insgesamt wurden 2008 knapp 1.235 Drucksysteme (2007: 1.100) abgesetzt.

Der Bereich Verbrauchsmaterialien lieferte, wie schon 2007, den größten Anteil am Umsatz. In 2008 konnte mit Farbbändern, Karten, Druckertinte, Hologrammfolien u.a. ein Umsatz von € 9,0 Mio. erzielt werden. Dies entspricht einer Steigerung um 18,4%.

Der Bereich Software, Services und Ersatzteile trug 2008 insgesamt 3,6% zum Umsatz bei. Die Software ist in den meisten Fällen schon in die Hardware integriert und stellt durch ihre Leistungsfähigkeit ein gewichtiges Verkaufsargument dar. Deshalb werden nur verhältnismäßig geringe Umsätze explizit als Software ausgewiesen – reine Softwareumsätze werden z.B. mit Kunden erzielt, die das Software Development Kit

(SDK) separat erwerben und eigene Lösungen entwickeln. Als Services werden zum überwiegenden Teil Installations- und Trainingsleistungen im Rahmen von Großprojekten ausgewiesen, sowie Erlöse aus Schulungsleistungen, die die DISO regelmäßig für ihre Vertriebspartner durchführt. Auch die Umsätze mit Ersatzteilen werden in dieser Division ausgewiesen. Der Umsatz dieser Division betrug 2008 € 0,5 Mio., nach € 0,6 Mio. in 2007. Insbesondere im vierten Quartal waren bereits Auftragsverschiebungen und auch –stornierungen zu spüren, die in unmittelbarem Zusammenhang mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung stehen dürften. Die wirtschaftliche Gesamtentwicklung ist derzeit schwierig, jedoch ist die Lage unserer Branche etwas besser, weil sie die Vitalinteressen einzelner Staaten direkt berührt. Im Unternehmensbereich hilft der Trend zur Multiapplikationsfähigkeit den Unternehmen, Kosten zu sparen und Ausweissysteme flexibel einzusetzen.

### **Ertragslage**

Der betriebliche Rohertrag stieg um 3,1% auf € 5,5 Mio., der Rohertragssatz sank von 43,4% auf 41,5%.

Das leichte Absinken des Rohertragssatzes ist hauptsächlich auf das Erstarken der Haupteinkaufwährung der DISO, des japanischen Yen, im vierten Quartal 2008 zurückzuführen. Die Währungsrelation hat sich im Jahresvergleich von 165,416 Yen je EUR am 31.12.2007 auf 121,419 Yen je EUR am 31.12.2008 entwickelt und die Ertragslage entsprechend beeinflusst.

Der Personalaufwand stieg, da die während 2007 eingestellten Mitarbeiter nun das ganze Jahr beschäftigt wurden und sich im Geschäftsjahr die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter von 42 auf 44 erhöht hat, erwartungsgemäß um 8,8% auf € 3,2 Mio.

Die Abschreibungen betreffen den als Bilanzierungshilfe aktivierten Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwand in Höhe von T€ 168 (Vorjahr T€ 112), die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von T€ 11 (Vorjahr T€ 7), auf Sachanlagen T€ 177 (Vorjahr T€ 166), auf Mietereinbauten T€ 12 (Vorjahr T€ 14) sowie geringwertige Wirtschaftsgüter T€ 9 (Vorjahr T€ 33).

Die wesentlichen Komponenten der sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Vertriebs-, Reise- und Marketingkosten in Höhe von € 1,2 Mio. (Vorjahr € 1,2 Mio.), allgemeine Verwaltungskosten € 1,2 Mio. (Vorjahr € 1,2 Mio.), Kursverluste im Rahmen von Fremdwährungstransaktionen € 0,5 Mio. (Vorjahr € 0,2 Mio.) und die Kosten der Betriebsstätte in Dubai € 0,3 Mio. (Vorjahr € 0,3 Mio.)

Das Finanzergebnis wurde im Geschäftsjahr vor allem durch Abschreibungen auf Wertpapiere in Höhe von T€ 1.106 (Vorjahr T€ 372) belastet. Des weiteren enthält es als wesentliche Posten Erträge aus Wertpapieren in Höhe von T€ 125 (Vorjahr T€ 113) sowie Zinserträge in Höhe von T€ 81 (Vorjahr T€ 33).

Das Nachsteuerergebnis beläuft sich auf € -1,9 Mio. (Vorjahr € -0,7 Mio.). Das Ergebnis je Aktie lag bei € -0,89 (im Vorjahr € -0,32).

## **VERMÖGENS- UND FINANZLAGE**

### **Vermögenslage**

	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>%</b>
	<b>In T€</b>	<b>In T€</b>	
<b>Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs</b>	<b>272</b>	<b>385</b>	<b>-29,2</b>

<b>Anlagevermögen</b>	<b>4.980</b>	<b>5.936</b>	-16,1
davon Finanzanlagen	4.403	5.458	-19,3
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>8.428</b>	<b>9.803</b>	-14,0
davon Vorräte	3.832	2.677	43,2
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.767	4.602	-61,6
davon liquide Mittel	196	452	-56,6
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>121</b>	<b>188</b>	-35,6
<b>Bilanzsumme</b>	<b>13.801</b>	<b>16.311</b>	-15,4
<b>Eigenkapital</b>	<b>10.948</b>	<b>12.858</b>	-14,9
<b>Eigenkapitalquote</b>	<b>79,3%</b>	<b>78,3%</b>	
<b>Fremdkapital</b>	<b>2.644</b>	<b>3.453</b>	-23,4
davon Rückstellungen	472	420	12,4
davon Verbindlichkeiten	2.382	3.033	-21,5

Die Bilanzsumme ist zum 31.12.2008 gegenüber dem Vorjahr um 15,4% zurückgegangen. Das Anlagevermögen ist um T€ 955, und das Umlaufvermögen um T€ 1.375 zurück gegangen. Die Sachanlagen sind im Berichtszeitraum von € 0,5 Mio. auf € 0,6 Mio. gestiegen. Dies ist in erster Linie auf die Aktivierung von Prototypen einer neuen Produktreihe zurückzuführen.

Die Finanzanlagen sind von € 5,4 Mio. auf € 4,4 Mio. gesunken. Dies ist in der Abschreibung der Wertpapiere auf den Börsenpreis am Bilanzstichtag (- € 1,0 Mio.), dem Verkauf von Wertpapieren (- € 0,2 Mio.) und in der Erhöhung des Eigenkapitals bei verbundenen Unternehmen (+ € 0,2 Mio.) begründet.

Die Vorräte nahmen deutlich von € 2,7 Mio. auf € 3,8 Mio. zu, auch dies ist im Wesentlichen auf die Ausweitung der geschäftlichen Aktivitäten und die Aussicht auf ein umsatzstarkes viertes Quartal, das dann nicht in der erwarteten Höhe stattfand, zurückzuführen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind von € 6,5 Mio. auf € 4,3 Mio. zurückgegangen, weil sich das umsatzstarke vierte Quartal 2007 in 2008 nicht wiederholt hat.

Der Bestand an liquiden Mitteln sank zum Ende des Geschäftsjahres von € 0,5 Mio. auf € 0,2 Mio. Der Rückgang ist auf den Aufbau der Vorräte um T€ 1.155 und die Zunahme der Forderungen gegen verbundene Unternehmen um T€ 864 zurückzuführen.

Die Eigenkapitalausstattung der Gesellschaft ist komfortabel. Zum Stichtag belief sich das Eigenkapital auf € 10,9 Mio. (im Vorjahr € 12,9 Mio.). Die EK-Quote beträgt knapp 80%

Die Rückstellungen sind mit € 0,5 Mio. weitgehend unverändert (Vorjahr € 0,4 Mio.) und beinhalten hauptsächlich Verpflichtungen aus variablen Vergütungen und noch nicht genommenen Urlaub.

Die Verbindlichkeiten belaufen sich auf € 2,4 Mio. (im Vorjahr € 3,0 Mio.) und bestehen zu € 2,0 Mio. aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

## Finanzlage

Die Ziele des Finanzmanagements sind die Sicherung und Erhaltung der Liquidität der Gesellschaft und der wirtschaftliche und nutzenbringende Einsatz der liquiden Mittel.

Die durch den Börsengang 2006 verfügbaren liquiden Mittel wurden eingesetzt, um den Aufbau des Niederlassungs- und Vertriebsnetzes zu intensivieren und durch die Übernahme der vps ID Systeme GmbH, Ettlingen, in 2007 ein wichtiges Glied der Wertschöpfungskette im Konzern zu haben.

Der Aufbau des Vorratsvermögens erfolgte mit dem Ziel, mit allen wichtigen Produkten jederzeit lieferfähig zu sein. Dem kurzfristigen Vermögen aus Vorräten, Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen und liquiden Mitteln in Höhe von € 8,9 Mio. (im Vorjahr € 10,0 Mio.) standen kurzfristige Verbindlichkeiten von € 3,2 Mio. (im Vorjahr 3,4 Mio.) gegenüber und zeigen einen komfortablen Überhang des kurzfristigen Vermögens über die Verbindlichkeiten.

Langfristige Verbindlichkeiten (> 1 Jahr) bestanden nicht; langfristige Forderungen (> 1 Jahr) bestanden zum Bilanzstichtag in Höhe von T€ 107.

Die Gesellschaft hat zum Bilanzstichtag Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von T€ 209 (Vorjahr € 0).

Die Deutsche Bank hat der Gesellschaft in 2006 eine Betriebsmittelkreditlinie über € 150.000 eingeräumt, die im Februar 2009 durch einen Kreditvertrag über € 500.000 zur Vorfinanzierung von zukünftigen Zahlungsforderungen aus Lieferungen und Leistungen ersetzt wurde. Die Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart, hat eine unbesicherte Betriebsmittelkreditlinie in Höhe von € 250.000 bereit gestellt, die zunächst bis 31.8.2009 befristet ist.

Außerbilanziell besteht eine Zahlungsgarantie der Deutschen Bank gegenüber einem japanischen Lieferanten der Gesellschaft in Höhe von JPY 360 Mio. Der Bank dienen als Sicherheit für diese Zahlungsgarantie und für die Betriebsmittelkreditlinie die im Depot bei der Deutschen Bank befindlichen kurzfristig liquidierbaren Wertpapiere, die in der Bilanz als Wertpapiere des Anlagevermögens in Höhe von € 0,7 Mio. ausgewiesen wurden. Die Gesellschaft kann über diese Papiere nur mit Zustimmung der Deutschen Bank verfügen. Darüber hinaus wurde der Deutschen Bank im Dezember 2008 eine Globalzession für Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen erteilt.

Außerbilanzielle Finanzinstrumente (Kursicherungsgeschäfte u.ä.) bestanden zum Bilanzstichtag nicht und wurden von der Gesellschaft unterjährig nicht eingesetzt.

	Investitionen 2008 in T€	Abschreibungen 2008 in T€	Investitionen 2007 in T€	Abschreibungen 2007 in T€
Aufwendungen für Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs	56	168	301	112
Immaterielle Vermögenswerte	21	11	12	7
Sachanlagen	292	198	300	213
Finanzanlagen	231	975	5.359	206

Die Wertpapiere im Anlagevermögen wurden mit dem Kurs zum Bilanzstichtag bewertet. Der Kurs der Papiere folgte dem massiven Kurseinbruch an den Kapitalmärkten im 2. Halbjahr 2008 und führte zu einer Abschreibung in Höhe von T€ 975.

Im Berichtsjahr umfassten die Investitionen Einzahlungen in das Eigenkapital der Tochtergesellschaften in Beijing (VR China) und Mexiko, sowie Investitionen in Prototypen einer neuen Gerätegeneration. Insgesamt beliefen sich die Investitionen der Gesellschaft auf € 0,6 Mio. (im Vorjahr € 6,0 Mio.), dies entspricht einem Rückgang um 89,9% gegenüber 2007, der geprägt war durch den Erwerb der vps ID Systeme GmbH im Vorjahr.

Der Zahlungsmittelbestand zum Ende des Berichtsjahres betrug € 0,2 Mio. (Vorjahr € 0,4 Mio.), die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ebenfalls € 0,2 Mio. (Vorjahr € 0).

Die Gesellschaft ist zum Bilanzstichtag in der Lage, ihre Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Eingetretene Liquiditätsengpässe bestanden nicht. Die Gesellschaft wird der sich abzeichnenden Verschärfung der Weltwirtschaftskrise mit geeigneten Maßnahmen begegnen, um die Liquidität und Handlungsfähigkeit der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen zu sichern. Die Tochtergesellschaften haben eigene Kreditlinien bei ihren Banken eingerichtet, um bei Bedarf auf diese Mittel zurückgreifen zu können und ohne finanzielle Unterstützung durch die Muttergesellschaft agieren zu können.

### **Zusammenfassende Würdigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage**

Zusammenfassend kann die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zum Bilanzstichtag als zufriedenstellend und stabil bezeichnet werden. Die Sondereinflüsse der Wirtschaftskrise, insbesondere die Abschreibung auf den Zeitwert der Wertpapiere, hat zu einer Verschlechterung des Gesamtbildes geführt, die unter den bis zur Krise herrschenden Bedingungen nicht eingetreten wären.

Die Eigenkapitalausstattung der Gesellschaft ist weiterhin komfortabel. Zum Stichtag belief sich das Eigenkapital auf € 10,9 Mio. (Vorjahr: € 12,9 Mio.). Die jederzeitige Zahlungsfähigkeit wurde durch externe Finanzierungsquellen sicher gestellt.

### **Forschung und Entwicklung**

In 2008 wurden acht neue Produkte eingeführt. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung verteilen sich auf die Bereiche Hard- und Software. Derzeit sind in der Gesellschaft 12 (Vorjahr: 12) Mitarbeiter mit Weiterentwicklungen im Hard- und Softwarebereich und der Ausarbeitung von kundenspezifischen Lösungen beschäftigt.

Durch den Erwerb der vps ID Systeme GmbH hat die Gesellschaft Zugang zur Entwicklung branchenspezifischer Software, die neue Möglichkeiten der Produktgestaltung und -entwicklung ermöglicht. In 2008 wurden die Organisationsstrukturen der DISO AG und der vps ID Systeme GmbH zusammen geführt, um Ressourcen und Fachwissen gemeinsam zu nutzen.

Im Einzelfall nutzt die Gesellschaft die Leistungen Dritter im Rahmen von Entwicklungsaufgaben im Bereich der Soft- und Hardware. Die Gesellschaft beschäftigt zum Bilanzstichtag einen freiberuflich tätigen Programmierer in der Entwicklung von Druckertreibern.

Die Gesellschaft besitzt keine eigenen Patente.

### **Personal- und Sozialbereich**

Die Gesellschaft hatte im Berichtsjahr durchschnittlich 44 Mitarbeiter (im Vorjahr 42). Die beiden Auszubildenden (im Vorjahr 2) und die beiden Vorstände sind darin nicht enthalten. Nach dem Aufstocken der Mitarbeiterzahl in 2007 um 16 Personen wurden die neuen Mitarbeiter in 2008 in die Arbeitsabläufe integriert. Alle Funktionen sind zum Bilanzstichtag ausreichend besetzt, so dass die Gesellschaft nur punktuell Bedarf an Neueinstellungen hat.

Zur langfristigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit ist eine systematische Ausbildungs- und Personalentwicklungsstrategie unabdingbar. Es bleibt weiterhin ein Schwerpunkt der Personalpolitik, die Mitarbeiter zu fördern und ihre Qualifikationen weiterzuentwickeln, da eine gute Aus- und Fortbildung der Mitarbeiter Voraussetzung für den Erfolg der Digital Identification Solutions AG ist.

Die Mitarbeiter der Gesellschaft haben die Möglichkeit, an fachspezifischen externen Schulungen teilzunehmen um auf dem aktuellen Wissenstand zu bleiben. Darüber hinaus finden regelmäßig interne Schulungen und Seminare zu verschiedenen Themen statt.

Es wird darauf geachtet, neue Stellen mit gut ausgebildeten Mitarbeitern zu besetzen sowie erfahrene Mitarbeiter, die sich durch Kompetenz und Professionalität auszeichnen, als Schlüsselpersonen langfristig an das Unternehmen zu binden.

### Tochtergesellschaften

Die Digital Identification Solutions AG ist die Muttergesellschaft des Digital Identification Solutions Konzerns, dem fünf Tochtergesellschaften angehören und die alle zu 100% im Besitz des Mutterunternehmens sind. Die Konzerngesellschaften haben ihren Sitz in den USA, in Singapur, der VR China, Mexiko und in Ettlingen.

Firmenname	Anteilshöhe in %	Eigenkapital in Euro	Eigenkapital in Fremdwährung	Ergebnis 2008 in Euro	Ergebnis 2008 in Fremdwährung
Digital Identification Solutions Pte. Ltd, Singapur	100%	771.688	1.569.381 SGD	235.734	489.765 SGD
Digital Identification Solutions LLC, Greenville, S.C., USA	100%	674.818	951.292 USD	150.160	220.937 USD
Digital Identification Solutions (Beijing) Co. Ltd., Beijing, VR China	100%	22.133	213.863 CNY	-115.528	-1.183.927 CNY
vps ID Systeme GmbH, Ettlingen, Deutschland	100%	259.038		0	
Digital Identification Solutions S. de R.L. de C.V., Mexiko	100%	-240.988	-4.681.635 MX\$	-357.450	-6.944.106 MXN

Die vps ID Systeme GmbH, Ettlingen, ist ein Anbieter von Softwarelösungen für die Personalisierung und Verwaltung von Ausweissystemen. Die Abschlüsse der vps ID Systeme GmbH wurden zum 1. August 2007 in die Konzernrechnungslegung integriert. Auf den 1.1.2008 wurde ein Ergebnisabführungsvertrag zwischen der DISO AG und der vps geschlossen.

Die Tochtergesellschaften verfolgen das Geschäftsmodell des Konzerns in ihren regionalen Märkten.

Die Tochtergesellschaft in Singapur konnte Umsatz und Ertrag auf dem Niveau des Vorjahres halten. Die Tochtergesellschaft in den USA konnte ihren Umsatz um USD 1,8 Mio. auf USD 7,0 Mio. steigern, musste aber aufgrund der veränderten Wechselkurse zwischen dem US-Dollar und dem japanischen Yen höhere Wareneinsatzkosten hinnehmen, so dass das Ergebnis vor Steuern leicht sank.

Die Tochtergesellschaft in Beijing (VR China) war seit ihrer Gründung in 2005 markterschließend und marktforschend tätig. Mit der zur Jahresmitte 2008 erteilten Vollhandelslizenz hat die Tochtergesellschaft ihren regulären Geschäftsbetrieb in vollem Umfang aufgenommen.

Die Tochtergesellschaft in Mexiko wurde im 2. Halbjahr 2007 gegründet und befand sich bis zur Jahresmitte 2008 noch in ihrer Anlaufphase. Der reguläre Geschäftsbetrieb wurde im 3. Quartal 2008 aufgenommen.

### **Zweigniederlassungen**

Die Gesellschaft hat eine Zweigniederlassung (Betriebsstätte) in Dubai, die in 2007 von einer Repräsentanz zu einer voll funktionierenden Niederlassung ausgebaut wurde. Der Personalstand beträgt wie im Vorjahr 6 Mitarbeiter. Die Niederlassung betreut den wichtigen Markt im Mittleren Osten und öffnet die Märkte in Indien und Afrika.

### **Vorgänge von wesentlicher Bedeutung nach dem Bilanzstichtag**

Die wirtschaftliche Entwicklung des ersten Quartals im Geschäftsjahr 2009 war unbefriedigend. Die Gesellschaft reagierte mit einem Paket von Maßnahmen, welche u.a. zu einer Reduzierung des Messen- und Marketingaufwands sowie zu einem Einstellungsstopp führten. Darüber hinaus werden die Lagerbestände im Konzern planmäßig durch Abverkäufe reduziert. Erfreulicherweise hat sich die Haupteinkaufswährung, der japanische Yen, im ersten Quartal in die richtige Richtung entwickelt. Der japanische Hauptlieferant der Gesellschaft hat zeitlich befristete Zugeständnisse bei Preisen und Zahlungskonditionen gemacht, um die Folgen der Krise auf beide Schultern zu verteilen.

## **RISIKOBERICHT**

### **Risikomanagementsystem**

Das Risikomanagement ist integraler Bestandteil unseres Managementinformationssystems und unterliegt einer kontinuierlichen und fortlaufenden Entwicklung, die an das ständig wechselnde Umfeld der betrieblichen Tätigkeit anpasst und mit dem Ziel, möglichst frühzeitig potentielle Risiken zu erkennen, einschätzen, überwachen und steuern zu können.

Das Überwachungssystem wurde eingerichtet, um den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen früh zu erkennen und angemessen reagieren zu können.

Im Risikomanagement haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr Prozesse und Instrumente weiterentwickelt, durch die wir die Risikofrüherkennung und die Reaktionsfähigkeit verbessern.

Risiken, die durch interne und externe Faktoren eintreten können, werden laufend identifiziert und nach möglicher Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit analysiert. Auch die Wirksamkeit bereits eingeleiteter Gegenmaßnahmen ist Teil der Analyse. Das Risikoumfeld der Gesellschaft wird laufend im Vorstand und mit den betroffenen Niederlassungsleitern, Abteilungsleitern und Mitarbeitern diskutiert, um die Wahrnehmung für potentielle Gefährdungen zu schärfen und gemeinsame Abwehrmechanismen zu entwickeln. Die Wirksamkeit der getroffenen Maßnahmen und ggf. notwendiger Korrekturen sind ebenfalls Teil der Diskussion.

Die im Folgenden genannten externen und internen Risiken sind für die Gesellschaft bedeutend und unterliegen der ständigen Beobachtung auf negative Entwicklungen. Die Aufzählung ist nicht abschließend und unterliegt einer laufenden Aktualisierung und Ergänzung.

## **Externe Risikofaktoren**

### **Veränderung des Wettbewerbsumfeldes**

Wie in jeder stark wachsenden Branche, muss auch im Bereich der digitalen Personenidentifikation mit weiteren Marktteilnehmern gerechnet werden. Hinzu kommt, dass einige starke Wettbewerber in einzelnen Märkten durch einen geradezu ruinösen Preiswettbewerb versuchen, Marktanteile zu gewinnen und bestehende Anbieter zu verdrängen. Diesem Trend kann durch konsequente Innovation begegnet werden.

Die Gesellschaft ist jährlich auf mehr als 30 Fachmessen und –veranstaltungen präsent und erhält zeitnah Informationen zu Entwicklungen im Wettbewerbsumfeld, die Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben können.

### **Technischer Wandel**

Digital Identification Solutions ist laufend bemüht durch Produktinnovationen erhöhten Kundennutzen zu schaffen und auf diese Weise bestehende Bindungen zu vertiefen bzw. neue aufzubauen. Jedoch könnte eine revolutionäre technologische Neuerung dazu führen, dass kurzfristig erhebliche Umsatz- und Ertragsausfälle verkräftet werden müssen. Die Gesellschaft weiß von keinen aktuellen derartigen Entwicklungen und ist ihrerseits bestrebt, durch aggressive Neuerungen weitere Eintrittsbarrieren zu errichten.

Mitarbeiter im Bereich der Produktentwicklung testen regelmäßig neue Entwicklungen im Druck- und Kartenbereich und prüfen, ob diese Entwicklungen nachhaltig sind und nutzbringend in das Portfolio der Gesellschaft eingegliedert werden können.

### **Akzeptanz biometrischer Identifikation**

In OECD Ländern gibt es zum Teil erhebliche Vorbehalte gegen die Erfassung von biometrischen Merkmalen. Jedoch ist das Wachstum in reifen Märkten im Wesentlichen auf den privatwirtschaftlichen Sektor beschränkt, sodass diese Problematik die Gesellschaft kaum betrifft. Projekte mit Regierungsstellen finden zum überwiegenden Teil in Schwellenmärkten statt, die diesem Thema wesentlich weniger zurückhaltend gegenüberstehen.

### **Gesetzliche Vorgaben und Ausfuhrbeschränkungen**

Selbstverständlich unterwirft sich Digital Identification Solutions allen anzuwendenden Ausfuhrbeschränkungen in Staaten, die auf Embargolisten gesetzt werden. Da sich die künftige politische Entwicklung und die sich daraus ergebende Sicherheitslage auch nicht einmal annähernd abschätzen lassen, muss unter Umständen mit Auswirkungen auf die Umsatz- und Ertragslage gerechnet werden.

Die Mitarbeiter in der Logistik nehmen regelmäßig an Schulungen teil, um aktuelle Entwicklungen bei Ausfuhrbeschränkungen zu kennen und anwenden zu können. Durch den Einsatz von Spezialsoftware wird der Adressbestand laufend geprüft, ob Kunden- oder Lieferantendaten enthalten sind, die einer Embargovorschrift unterliegen.

### **Produktpiraterie bei Verbrauchsmaterialien**

Auch wenn ein steigender Anteil der Digital Identification Solutions Systeme durch den Einsatz von RFID Technologie gegen Produktpiraterie bei Verbrauchsmaterialien geschützt ist, kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Kunden von Billiganbietern über die kostenlose Zurverfügungstellung von Hardware abgeworben werden.

## **Interne Risikofaktoren**

### **Corporate Governance**

Noch vor dem Börsengang im Mai 2006 wurden allen Konzern-Mitarbeitern verbindliche Corporate Governance Standards verkündet. Insbesondere die Vorgesetzten wurden angehalten, die lückenlose Umsetzung dieser Verhaltensrichtlinien sicherzustellen, da ein eventueller Verstoß einen erheblichen finanziellen Schaden und Imageverlust für die Firma auslösen könnte.

### **Unterjährige Umsatzverteilung**

Der Umsatz der Digital Identification Solutions Gruppe verteilt sich nicht linear über das Geschäftsjahr, sondern ist, bedingt durch Kunden der öffentlichen Hand, unterjährig stark schwankend. Aus diesem Grund ist der Liquiditätsbedarf ebenfalls erheblichen Schwankungen unterworfen, wenngleich die stetig wachsende installierte Basis für eine tendenzielle quartalsweise Nivellierung sorgt. Der Einfluss von einzelnen Projekten, der in den Vorjahren noch erheblich war, sollte bei konstantem Umsatzwachstum ebenfalls weiter zurückgehen.

### **Ausfallrisiken**

Unter dem Ausfallrisiko versteht man das Risiko eines Verlustes, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Die mangelhafte Durchsetzbarkeit von vertraglichen Forderungen in einzelnen Schwellenmärkten muss als gegeben angenommen werden. Digital Identification Solutions profitiert hier von einer gewissen gegenseitigen Abhängigkeit, da Kunden in der Regel auf Verbrauchsmaterialien der Gesellschaft angewiesen sind, die bei einem erheblichen Zahlungsverzug zurückgehalten werden. Außerdem werden Kunden nur nach mehrjähriger Geschäftsbeziehung offen, d.h. auf Rechnung beliefert. Neue Kunden werden zu Beginn der Geschäftsbeziehung gegen Vorkasse beliefert, um das Ausfallrisiko bei unbekanntem Besteller zu eliminieren. Aufgrund des relativ kleinen Marktes, den die Gesellschaft bedient, und der gegenseitigen Abhängigkeiten ist es in den vergangenen Jahren nur zu minimalen Forderungsausfällen gekommen.

### **Abhängigkeit von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen**

Sowohl bei leitenden Angestellten, dem Vorstand und den Leitern der Tochtergesellschaften besteht eine gewisse Abhängigkeit, sodass einer oder mehrere Ausfälle zu einem deutlichen Umsatz- und Ergebnisrückgang führen könnten. Digital Identification Solutions ist laufend bemüht, durch eine aktive Personalpolitik, gezielte Neueinstellungen und den Aufbau von Nachwuchsführungskräften, diesen Faktor abzuschwächen.

### **Abhängigkeit von einzelnen Kunden**

Die 5 größten Kunden von Digital Identification Solutions sind 2008 für 55 % des Umsatzes der AG verantwortlich, sodass der Ausfall eines oder mehrerer dieser Kunden zu einem deutlichen Umsatz- und Ergebnisrückgang führen könnte. Durch das starke Wachstum der Digital Identification Gruppe wird sich die Abhängigkeit von einzelnen Kunden in den kommenden Jahren planmäßig reduzieren.

### **Abhängigkeit von einzelnen Vertriebspartnern**

Das Geschäftsmodell der Digital Identification Solutions Gruppe basiert darauf, dass umfassend geschulte Vertriebspartner Produktlösungen bei Endkunden implementieren. Auch wenn einzelne Vertriebspartner 2008 noch über 5% des Konzernumsatzes geliefert haben, so wird durch den forcierten Ausbau des Vertriebspartner-Netzwerkes die Abhängigkeit von einzelnen Unternehmen planmäßig reduziert.

### **Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten**

Digital Identification Solutions ist an eine Vielzahl von Lieferanten gebunden, die Hardware, Verbrauchsmaterialien und Software liefern. In der Vergangenheit wurde bei allen essentiellen Lieferbeziehungen darauf geachtet, kurzfristig den Zugang zu vollwertigen Alternativprodukten zu sichern. Die mit Abstand wichtigste

OEM-Vereinbarung wurde im ersten Quartal 2007 bis April 2010 verlängert. Durch die Diversifizierung der Produktpalette wird sich die Gesellschaft stetig aus Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten lösen.

#### Liquiditätsrisiko

Eines unserer finanzwirtschaftlichen Hauptziele ist es, zu jedem Zeitpunkt eine ausreichende Liquiditätsversorgung sicherzustellen. Neben der Liquiditätsvorschau betreibt die Gesellschaft kurzfristiges Liquiditätsmanagement durch ein regelmäßiges Mahnwesen, die regelmäßige Erstellung und Analyse von kurzfristigen Liquiditätsvorschauen und die kurzfristige Reaktion auf erkennbare Engpässe. In 2009 plant die Gesellschaft die Einführung eines zentral gesteuerten Konzern-Liquiditätsmanagements, um flüssige Mittel konzernweit zu steuern und optimiert einzusetzen.

Die Digital Identification Solutions AG hat von ihren Hausbanken Kreditlinien eingeräumt bekommen, um Spitzenbedarf an liquiden Mitteln decken zu können.

#### Währungsrisiken

Auf der Verkaufsseite minimiert die Gesellschaft ihr Währungsrisiko, indem sie den Großteil ihrer Kunden im In- und Ausland in Euro fakturiert und die Zahlungen in Euro erfolgen.

Die Gesellschaft wird Großabnehmer, wenn möglich, in US-Dollar oder in japanischen Yen fakturieren, abhängig davon, aus welchem Währungsraum die gelieferte Ware stammt. Der Kunde zahlt in der jeweiligen Fremdwährung. Durch dieses Natural Hedging wird das Kursrisiko im Zusammenhang mit diesen hochvolumigen Umsätzen minimiert.

Auf der Einkaufsseite ist die Gesellschaft sehr stark vom Kurs des japanischen Yen und des US-Dollars abhängig. Die Kursentwicklungen beider Währungen werden laufend beobachtet und analysiert um rechtzeitig Maßnahmen zur Kurssicherung ergreifen zu können.

## **PROGNOSEBERICHT**

#### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Aufgrund der Immobilienkrise in den USA ist es im zweiten Halbjahr 2008 zu einer weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise gekommen, deren Auswirkungen wahrscheinlich bis weit in 2010 hineinreichen werden. Die Rezession wird das Einkaufsverhalten der Öffentlichen Hände und der Unternehmen dahin gehend beeinflussen, dass Ausgaben und Investitionen verschoben oder gestrichen werden, und bei notwendigen Neuananschaffungen ein Preisdruck auf den Anbieter ausgeübt wird.

Die in 2009 andauernde Krise im Bankensektor führt dazu, dass Unternehmen unter erschwerten Bedingungen Zugang zu Krediten bekommen.

Bezogen auf Einzelunternehmen erwarten die Fachleute Umsatzrückgänge, Auftragseinbrüche, Liquiditätsengpässe und einen Anstieg der Firmeninsolvenzen.

Erst für 2010 wird eine allmähliche Besserung der wirtschaftlichen Lage erwartet.

#### Industrienumfeld

Die Aussichten für den Sicherheitsmarkt im Allgemeinen und die Personenidentifikation im Besonderen sind im Vergleich zu einer Vielzahl von Industrien weiterhin günstig, obwohl auch hier mit zurückhaltender Nachfrage und Preisdruck gerechnet werden muss.

#### Digital Identification Solutions Konzern

2009 soll sich das Konzernwachstum durch Produktinnovationen, insbesondere des Lasergraveurs, und die regionale Expansion weiter positiv darstellen.

Die Gruppe hat in 2008 ihren Projektbereich um einen Fachmann für das Regierungs- und Projektgeschäft erweitert und nimmt an zahlreichen Ausschreibungen teil, wenngleich eine konkrete Planung von Regierungsprojekten wegen zahlreicher externer Faktoren kaum seriös darstellbar ist.

Durch wiederkehrende Umsätze mit Verbrauchsmaterial aus der installierten Basis von über 7.700 Systemen, sowie durch die Migration von bestehenden Kunden auf modernere Hardwarelösungen kann ein erheblicher Teil des Geschäftes mit Verbrauchsmaterialien auch für 2009 als hochgradig wahrscheinlich angesehen werden.

Währungseinflüsse dürfen bei einem Internationalisierungsgrad von über 87% nicht außer Acht gelassen werden. Die starken Wechselkursbewegungen zwischen dem Euro und dem japanischen Yen in 2008 haben sich belastend auf das Betriebsergebnis ausgewirkt. Für 2009 rechnet die Gesellschaft mit einem schwachen EURO und hat in ihre Planung einen Durchschnittskurs des USD von 1,29 und des JPY von knapp 120 pro Euro einfließen lassen.

In unsere Prognose für 2009 ist auch der Wettbewerb angemessen einzubeziehen, da es zahlreiche kapitalstarke Unternehmen gibt, die ihre Anteile an diesem wachsenden Markt ausbauen wollen. Auch wenn Digital Identification Solutions technologisch führende Lösungen zu äußerst attraktiven Preisen anbietet, muss davon ausgegangen werden, dass in einzelnen Bereichen ein harter Verdrängungswettbewerb stattfindet, der sich vor allem auf die realisierbaren Margen nieder schlägt. Dem stellen wir unter anderem vertrauensvolle Kundenbeziehungen, durchdachte Einstiegsangebote für Neukunden sowie neue Distributionswege wie unseren Web-Shop entgegen.

Auf der Ebene des Betriebsergebnisses rechnen wir trotz der oben dargestellten Negativfaktoren mit einer deutlichen Verbesserung, zum einen durch die oben genannten Maßnahmen und nicht zuletzt dadurch, dass sich die aufgebauten Fixkosten auf eine höhere Umsatzmenge verteilen werden.

Durch das von einer wirtschaftlichen Krise gezeichnete Umfeld ist es schwierig, eine verlässliche Aussage über die Entwicklung der Digital Identification Solutions AG in 2009 zu treffen. Die DISO geht davon aus, dass aufgrund der installierten Basis, anstehender Projekte und der Einführung des Lasergraveurs der Umsatz von 2008 wahrscheinlich gehalten werden kann, oder leichte Umsatzeinbußen aufgrund des allgemeinen wirtschaftlichen Umfelds hingenommen werden müssen.

#### **Disclaimer**

Dieser Lagebericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der Digital Identification Solutions AG basieren. Auch bei Anwendung der kaufmännischen Vorsicht ist es bei Vorhersagen prinzipiell nicht möglich, sicherzustellen, dass diese Annahmen auch tatsächlich und im erwarteten Umfang eintreffen.

Faktoren, die zu einer Abweichung führen können, sind sowohl im Wirkungsbereich des Unternehmens (z.B. Änderung der Unternehmensstrategie, Wegfall wichtiger Kunden) wie auch durch externe Ereignisse (z.B. politische Ereignisse, Wechselkursänderungen, Änderung der Konkurrenzsituation) vorstellbar.

Digital Identification Solutions plant und verpflichtet sich nicht, die in diesem Konzernlagebericht angegebenen Prognosen unterjährig anzupassen.