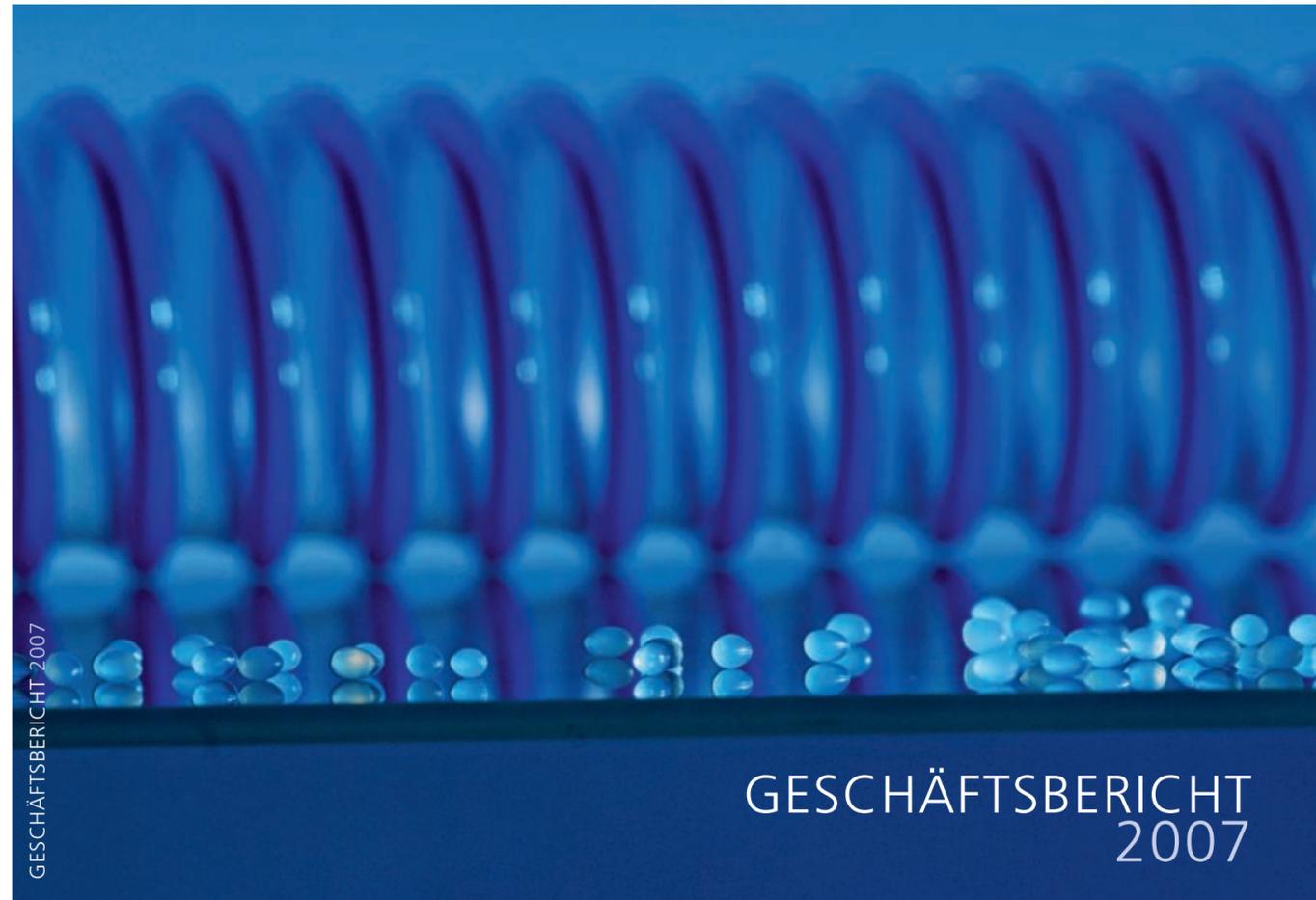


## WIR SIND FÜR SIE DA, WANN UND WO IMMER SIE UNS BRAUCHEN!

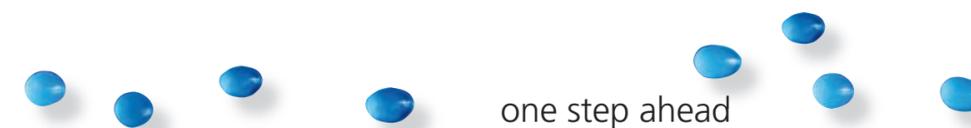
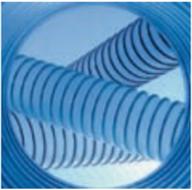
Die Unternehmen der Masterflex-Gruppe finden Sie unter:  
[www.masterflex.de](http://www.masterflex.de) > Konzern > Standorte


**Masterflex AG**

Willy-Brandt-Allee 300  
D-4589 I Gelsenkirchen

fon +49 209 970770  
fax +49 209 9707720  
mail [info@masterflex.de](mailto:info@masterflex.de)  
[www.masterflex.de](http://www.masterflex.de)

MASTERFLEX AG

### High-Tech-Schlauchsysteme

In unserem Kerngeschäftsfeld setzen wir mit unserer Werkstoff- und Technologiekompetenz Standards. Wir produzieren High-Tech-Schläuche und Verbindungssysteme für komplexe industrielle Anwendungen aus innovativen Kunststoffen und Geweben. Außerdem bieten wir stabil laufende Brennstoffzellen für den Bereich von 25 bis 1.000 Watt für die mobile Energieversorgung, insbesondere für Leichtmobifahrzeuge.



### Medizintechnik

Wir produzieren medizinisch-technische Komponenten (Infusionsschläuche, Katheter, etc.) aus hochwertigen Spezialkunststoffen. Moderne Prüf- und Kontrolleinrichtungen gewährleisten höchste Zuverlässigkeit unserer Produkte. Unsere kundenindividuell zusammengestellten Diagnose- und Operationssets reduzieren die Vorbereitungszeit für Operationen und Untersuchungen erheblich.



### Advanced Material Design

Als einer der führenden Galvanik-, Metallbearbeitungs- und Montagebetriebe für funktionale und dekorative Wirtschaftsgüter veredeln wir Materialien so, dass Produkte mit hoher Funktionalität und einzigartigem Qualitäts- und Designanspruch entstehen. Zu unseren besonderen Kompetenzen zählt die hochfeine Veredelung von Oberflächen mit Edelstahl und Edelmetallen.

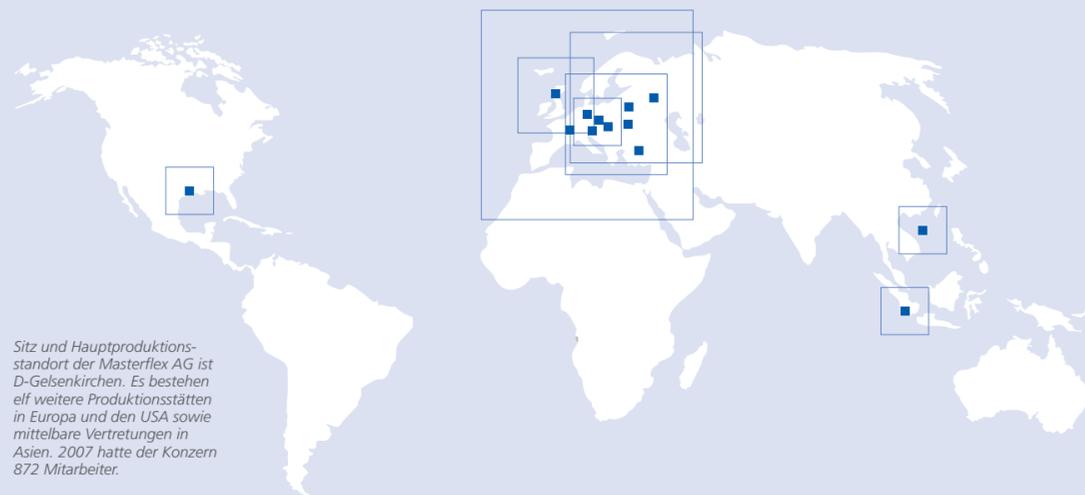


### Mobile Office Systeme

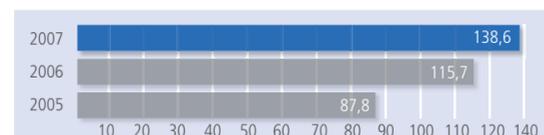
Wir sind einer der führenden Anbieter von Taschen, Kofferlösungen und Zubehör für den Transport von Notebooks und Office-Systemen. Wir wollen Visionen Gestalt annehmen lassen und durch Innovationen bereits heute zeigen, was übermorgen Realität ist. Deshalb suchen wir die Nähe zu unseren Kunden. Mit sieben Ländergesellschaften und über 80 Partnern weltweit sind wir in allen wichtigen Märkten vertreten.

## UNSER CREDO

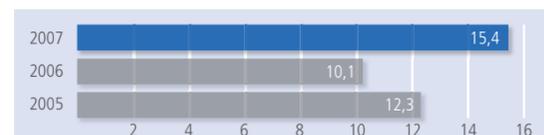
Ideen sind das Kapital der Zukunft. Dieses Credo haben wir von Anfang an konsequent verfolgt. Die Masterflex AG ist ein hochinnovatives Unternehmen, das international erfolgreich tätig ist in den Bereichen High-Tech-Schlauchsysteme, Brennstoffzellentechnologie, Medizintechnik, Advanced Material Design und Mobile Office Systeme. Eine hohe Werkstoffkompetenz, kreative Mitarbeiter und die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden führen permanent zu Produkten, die neue Standards setzen. Im Zentrum unserer Forschung und Entwicklung stehen Zukunftswerkstoffe, insbesondere der Spezialkunststoff Polyurethan. Wir suchen konsequent Nischenmärkte, um als Markt- und Technologieführer unser Wachstum und unsere Ertragskraft nachhaltig zu sichern und den Unternehmenswert dauerhaft zu steigern.



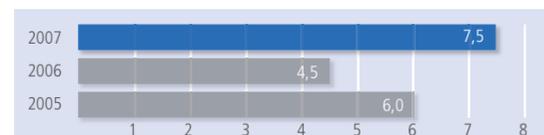
### Konzern-Umsatz in Mio. €



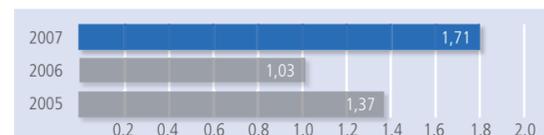
### Konzern-EBIT in Mio. €



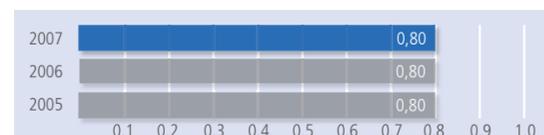
### Konzern-Jahresüberschuss in Mio. €



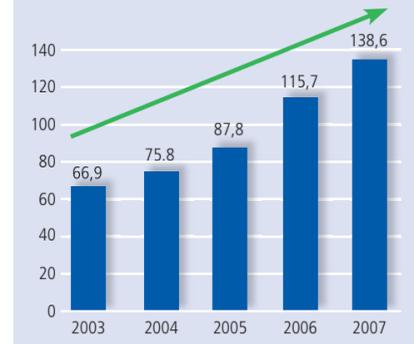
### Konzern-Ergebnis pro Aktie in Mio. €



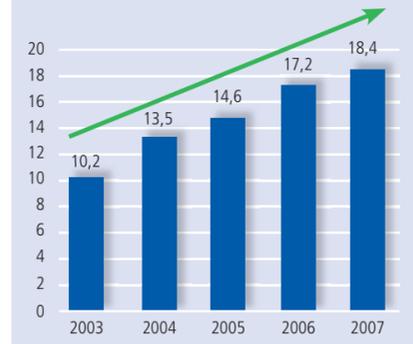
### Dividendenentwicklung in Mio. €



### Umsatzentwicklung in Mio. €



### EBITDA-Entwicklung in Mio. €



	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung
Umsatzerlöse (T €)	138.618	115.706	19,8 %
EBITDA (T €)	18.441	17.239	7,0 %
EBIT (T €) (vor Impairment 2006)	15.375	14.198	8,3 %
EBIT (T €) (nach Impairment 2006)	15.375	10.143	51,6 %
EBT (T €)	11.718	7.183	63,1 %
Konzern-Jahresüberschuss (T €)	7.469	4.478	66,8 %
Eigenkapital (T €)	34.772	31.520	10,3 %
Bilanzsumme (T €)	130.087	112.719	15,4 %
Eigenkapitalquote %	26,7 %	28,0 %	
Mitarbeiter	872	778	12,1 %
EBIT-Marge	11,1 %	8,8 %	
Nettoumsatzrendite	5,4 %	3,9 %	
Ergebnis pro Aktie (€)	1,71	1,03	66,0 %
Netto-Dividende pro Aktie (€)	0,80*	0,80	0,0 %
Netto-Dividendenrendite	4,2 %**	3,5 %**	

\* Vorschlag zur Hauptversammlung am 4. Juni 2008  
 \*\* Kurs am 31.12.07: 18,90 €

<b>Highlights des Jahres 2007</b> .....	4
<b>Vorwort des Vorstands</b> .....	5
<b>Konzernlagebericht</b> .....	9
I. Geschäft und Rahmenbedingungen .....	10
... Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit .....	10
... Markt und Wettbewerb .....	13
... Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategien .....	25
... Geschäftsjahr 2007 .....	33
... Allgemeine wirtschaftliche Situation .....	33
... Kunststoffindustrie .....	34
... Masterflex AG .....	35
II. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage .....	47
... Ertragslage .....	47
... Finanzlage .....	48
... Vermögenslage .....	50
III. Nachtragsbericht .....	54
IV. Risikobericht .....	55
... Risikomanagementsystem .....	55
... Risikofaktoren .....	56
... Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns .....	58
V. Prognosebericht .....	60
... Chancenbericht .....	60
... Ausblick .....	62
<b>Die Masterflex-Aktie</b> .....	69
<b>Finanzkalender 2008</b> .....	75
<b>Corporate Governance Bericht</b> .....	77
<b>Konzernabschluss</b> .....	85
<b>Konzernbilanz</b> .....	86
<b>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</b> .....	88
<b>Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals</b> .....	89
<b>Konzern-Kapitalflussrechnung</b> .....	90
<b>Konzernanhang</b> .....	93
<b>Konzernanlagespiegel</b> .....	122
<b>Bestätigungsvermerk</b> .....	124
<b>Bericht des Aufsichtsrates</b> .....	125
<b>Glossar</b> .....	129
<b>Impressum</b> .....	132

# Highlights des Jahres 2007

## Januar

Novoplast Schlauchtechnik wird Mitglied im Medizintechnik-Netzwerk MIMEG: <http://www.mimeg.de>

## Februar

Erfolgreicher Messeauftritt der Masterflex AG auf der WIN – World of Industry in der Türkei

## März

Erfolgreicher Messeauftritt der Masterflex AG auf der Powtech und der DICOTA GmbH auf der CeBit

## April

Bilanzpressekonferenz und DVFA-Analystenkonferenz, Internationale Roadshow

Masterflex AG präsentiert das weiterentwickelte Cargobike auf der Hannover Messe

Die Matzen & Timm GmbH ist auf der Aircraft Interiors Expo (AIE) und auf der AMITEC vertreten

## Mai

Internationale Roadshow

Die Masterflex AG unterstützt das Benefizfußballturnier von HeartKick e.V., der Menschen in Krisensituationen unterstützt

Masterflex präsentiert sich auf der Industriemesse „Mashex“ in Moskau

## Juni

Hauptversammlung mit mehr als 300 Teilnehmern. Dividendenzahlung im siebten Jahr in Folge

Die DICOTA-Gruppe stellt ihre Produkte auf der Computex in Taipeh aus

Masterflex Polska und die Masterflex AG stellen auf der „Innovations-Technologies-Machines Poland (ITM Poland) aus

## Juli

Größter Auftrag der Unternehmensgeschichte über 14.000 Fahrräder mit Batterieantrieb

## August

Internationale Roadshow

Einsatz des Cargobike auf der Internationalen Funkausstellung in Berlin

## September

Grundsteinlegung für eine neue Produktionshalle der Novoplast Schlauchtechnik GmbH

## Oktober

Masterflex stellt auf der weltgrößten Kunststoffmesse K Schlauchinnovationen vor

Aufbau einer komplett neuen Produktlinie für Hochtemperaturschläuche in den USA

Die DICOTA GmbH erwirbt siebzig Prozent der Anteile an der DICOTA AG, CH-Freienbach

Die TechnoBochum GmbH ist Lieferant für das größte Tunnelprojekt Deutschlands, dem Aus- und Neubau der Bahnstrecke Karlsruhe-Basel

## November

Verlagerung des Schlauchstandortes von Bulgarien nach Tschechien

Die Stadt Bottrop erwirbt im Rahmen des HyChain-Projektes ein Cargobike

Die Masterflex AG nimmt am Eigenkapitalforum der Deutschen Börse in Frankfurt teil

## Dezember

Internationale Roadshow

Die Masterflex AG präsentiert vor Aktionären auf dem Forum der deutschen Schutzgemeinschaft für Wertpapierbesitz e.V.

Die Masterflex AG unterstützt HeartKick e.V. mit einer Spende und wird dieses Engagement 2008 fortsetzen

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,



von l. n. r.: Detlef Herzog, Dr. Andreas Bastin, Ulrich Wantia

seit nunmehr 20 Jahren unterstreicht die Masterflex AG ihre Kompetenz als Spezialist für High-Tech-Kunststoffe und Spezialbeschichtungen in zukunftssträchtigen Nischenmärkten. Seit der Unternehmensgründung im Jahre 1987 haben wir unsere Umsätze kontinuierlich gesteigert. Diese Stetigkeit ist uns auch im vergangenen Geschäftsjahr wieder mit einem Wachstum des Konzernumsatzes um 19,8 Prozent auf 138,6 Mio. € eindrucksvoll gelungen.

Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass wir das Umsatzwachstum in allen Geschäftsfeldern erreicht haben. In unserem Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme haben wir die Erlöse um fast 10 Prozent gesteigert.

Hervorzuheben ist auch das sehr dynamische Wachstum im Bereich der Mobile Office Systeme, mit einem Umsatzanstieg von 31,2 Prozent. In diesem Geschäftsfeld haben wir insbesondere in der wachstumsstarken Region Asien verstärkt Fuß gefasst.

Der Konzerngewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) konnte der Umsatzdynamik folgen und erhöhte sich um 51,6 Prozent auf 15,4 Mio. € und lag damit – ebenso wie der Konzernumsatz – in unserem Prognosekorridor. Unter Berücksichtigung der im Geschäftsjahr 2006 angefallenen Firmenwertabschreibung erhöhte sich das EBIT um 8,3 Prozent und liegt damit ebenfalls im Rahmen unserer Prognosen. Der Konzernnettogewinn erhöhte sich um 66,8 Prozent auf einen neuen Rekordwert von 7,5 Mio. € (Vorjahr: 4,5 Mio. €).

Zu den technologischen Meilensteinen des Geschäftsjahres 2007 gehörte vor allem der neue Schlauchtyp „Master PUR-Inline“ mit nahtloser Innenauskleidung und einzigartigen Standzeiten. Dieser Schlauchtyp, den wir im Jahr 2008 verstärkt vermarkten werden, wurde als bestes Produkt des Jahres 2007 in der Rubrik „Dichtungen und Verbindungstechnik“ der Zeitschrift „P&A – Prozesstechnik & Automation“ bewertet.

Einen weiteren Meilenstein stellte der größte Auftrag in der Unternehmensgeschichte dar. Wir haben als Erstauftrag über 14.000 Elektrofahrräder verkauft. Damit zählen wir zu den Marktführern im Bereich der Leichtmobilmfahrzeuge. Dadurch haben wir uns eine gute Marktposition für den Bereich der Fahrräder mit Brennstoffzellenantrieb erarbeitet. Im Bereich Lastenfahrräder (Cargobike) haben wir im Geschäftsjahr 2007 eine Kleinserienproduktion aufgebaut. Das Cargobike mit Brennstoffzelle wird mittlerweile von verschiedenen Unternehmen und Kommunen eingesetzt.

Insgesamt haben wir im Geschäftsjahr 2007 die Internationalisierung unserer Geschäftsfelder ausgebaut. Insbesondere betrifft dieses unsere Präsenz in Osteuropa und Asien. Erfreulich ist, dass wir in der Medizintechnik die hier angekündigte Restrukturierung erfolgreich abgeschlossen haben. In diesem Bereich erzielten wir wieder positive EBIT-Beiträge.

Auch in diesem Jahr möchten wir Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, an der erfolgreichen Unternehmensentwicklung partizipieren lassen. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung daher vorschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2007 eine Dividende von 0,80 € je Aktie auszuschütten.

Wie sehen nun unsere Zielsetzungen und Schwerpunkte für 2008 und die kommenden Jahre aus? Im Zentrum stehen eindeutig die Festigung und der weitere Ausbau unserer führenden Marktpositionen in unseren angestammten Geschäftsfeldern, vornehmlich im Kernbereich High-Tech-Schlauchsysteme. Insbesondere sollen das Wissen und die Erfahrungen im Konzern gebündelt und stärker in die Projektarbeit einfließen. Im Jahr 2007 wurden hierzu innerhalb der Unternehmensgruppe bereits Maßnahmen eingeleitet, um die Innovationskraft der Masterflex AG weiter zu verbessern. Ein stetiges Kostenmanagement, der Abbau der Nettoverschuldung sowie die Optimierung von Strukturen und Prozessen zur nachhaltigen Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit haben ebenfalls Priorität.

Die Voraussetzungen für weiteres ertragreiches Wachstum der Masterflex AG sind günstig: der zunehmende Einsatz von Hochleistungskunststoffen, die weitere Standardisierung, ein zunehmendes Qualitätsbewusstsein in den aufstrebenden Industrienationen sowie innovative Produkte in neuen Anwendungsbereichen bieten Zukunftspotenzial.

Für die Geschäftsentwicklung im Jahr 2008 sehen wir uns gut aufgestellt. Der Vorstand der Masterflex AG erwartet die Fortsetzung unserer erfolgreichen Unternehmensentwicklung mit einem Wachstum des Konzernumsatzes zwischen 10–15 Prozent und einer Steigerung des Konzerngewinns vor Steuern und Zinsen (EBIT) in einer Bandbreite zwischen 6–12 Prozent, wobei Sondereffekte dieses Ergebnis noch beeinflussen könnten.



Sehr geehrte Damen und Herren, ich ergreife hiermit die Gelegenheit, um mich bei Ihnen zu verabschieden und zu bedanken. Nach zwanzig Jahren habe ich beschlossen, mich aus dem aktiven Geschäft zurückzuziehen und mich ab April 2008 neuen Aufgaben außerhalb der Masterflex AG zu widmen.

Herr Dr. Andreas Bastin wurde am 18. März 2008 vom Aufsichtsrat zum neuen Vorstandsvorsitzenden ernannt. Ich bin sicher, dass er und sein Vorstandskollege Ulrich Wantia die Erfolgsgeschichte der Masterflex AG fortschreiben werden, denn das Zukunftspotenzial ist weiterhin groß.

Ich bedanke mich, auch im Namen des Aufsichtsrates, bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die erfolgreiche Arbeit, bei unseren Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit und bei unseren Aktionären für ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Detlef Herzog  
Vorstandsvorsitzender



Wir setzen auf flexible Köpfe und Lösungen  
als stabiles Erfolgskonzept.



Das Geschäftsjahr 2007 war für die Masterflex AG erneut erfolgreich.

## KONZERNLAGEBERICHT



Im Geschäftsjahr 2007 hat die Masterflex AG ihre erfolgreiche Entwicklung weiter fortgesetzt. Der Konzernumsatz wurde im zwanzigsten Jahr in Folge ununterbrochen gesteigert. Im Vorjahresvergleich erhöhte sich der Konzernumsatz um 19,8 Prozent auf 138,6 Mio. € und lag damit im Prognosekorridor von 10 bis 20 Prozent. Die Konzerngewinnsituation hat sich ebenfalls verbessert. Der Konzerngewinn vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) wurde um 7,0 Prozent auf 18,4 Mio. € gesteigert. Der Konzerngewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) erhöhte sich um 51,6 Prozent auf 15,4 Mio. €. Dies entspricht einem Anstieg auf operativer Basis von 8,3 Prozent. Damit liegen wir ebenfalls im Prognosekorridor, den wir zwischen 6 und 12 Prozent für 2007 prognostiziert hatten.

# I. Geschäft und Rahmenbedingungen

## Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

Die Masterflex AG aus Gelsenkirchen ist der Material- und Werkstoffspezialist für Polyurethan (kurz: PUR), andere High-Tech-Kunststoffe und Edelmetalle. Das Kerngeschäftsfeld des 1987 gegründeten Unternehmens ist die Herstellung von High-Tech-Schlauchsystemen für die Förderung und Absaugung insbesondere aggressiver Materialien und Medien. Mit zahlreichen Innovationen ist die Masterflex AG heute weltweiter Markt- und Technologieführer.

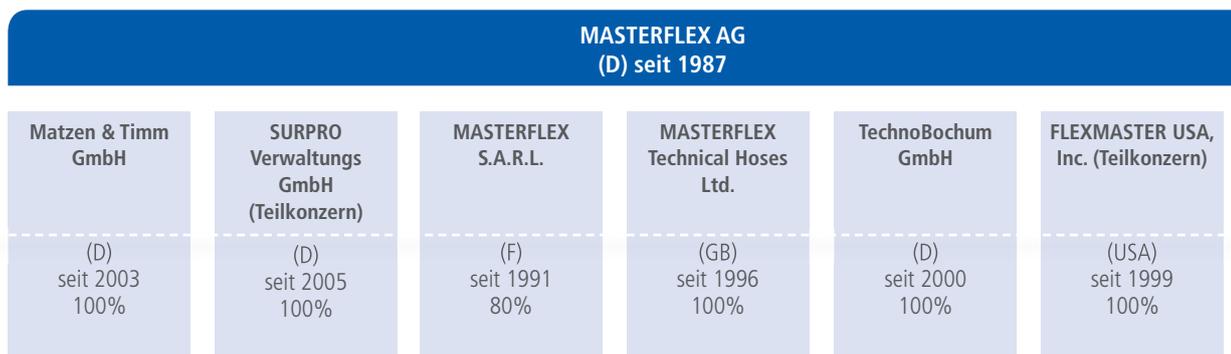
Neben dem Aufbau eigener Produktionsstandorte im In- und Ausland wurde die Geschäftstätigkeit im Laufe der Jahre auf die Bereiche Medizintechnik, Advanced Material Design (Oberflächenveredelung) und Mobile Office Systeme ausgedehnt.



Im Geschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme, zu dem insbesondere die Masterflex AG mit ihren Kernaktivitäten gehört, werden hochwertige Schlauchsysteme hergestellt, die im Wesentlichen auf Eigenentwicklungen beruhen. Hinzu kommen die Aktivitäten aus der Entwicklung und Vermarktung des jungen Geschäftsfeldes Brennstoffzellentechnologie.

Im Bereich Medizintechnik werden medizinisch-technische Komponenten (sogenannte medical devices) wie z. B. Infusionsschläuche, Katheter und Multilumenschläuche aus Spezialkunststoffen angeboten, die teilweise auf eigenen Extrusionsanlagen hergestellt werden. Außerdem werden Angiographie- (für die Diagnostik von Gefäßerkrankungen) und Operations-Sets konfiguriert und vertrieben.

Das Segment Advanced Material Design umfasst die Aktivitäten rund um die Oberflächenveredelung der SURPRO-Gesellschaften.



Anmerkung: Die Jahreszahlen kennzeichnen den Zugang zum Konzern



Das nicht zu den Kernaktivitäten zählende Geschäftsfeld Mobile Office Systeme umfasst die Tätigkeiten der DICOTA-Gruppe. Die Aktivitäten umfassen hauptsächlich den Vertrieb von Systemkoffern und -taschen für den Transport von Notebooks und Office-Systemen.

Hauptproduktionsstandort des Konzerns ist Gelsenkirchen. Außerdem war die Masterflex AG 2007 an elf weiteren Standorten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Bulgarien, Tschechien, den USA sowie mittelbar in Asien vertreten. Seit dem 16. Juni 2000 ist die Masterflex AG an der Frankfurter Börse gelistet.

Bezeichnung der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteil MASTERFLEX in Prozent
MASTERFLEX S.A.R.L.	F Bèlignoux	80
MASTERFLEX Technical Hoses Ltd.	GB Oldham	100
FLEXMASTER USA, Inc. (Teilkonzern)	USA Houston	100
TechnoBochum GmbH	D Bochum	100
MASTERFLEX Bulgaria Eood	BG Sofia	100
MASTERFLEX Cesko s.r.o.	CZ Plana	100
ANGIOKARD Medizintechnik GmbH & Co. KG (Teilkonzern)	D Friedeburg	100
ANGIOKARD Medizintechnik Verwaltungs GmbH	D Friedeburg	100
SURPRO Verwaltungs GmbH (Teilkonzern)	D Wilster	100
DICOTA GmbH (Teilkonzern)	D Bietigheim-Bissingen	100
Matzen & Timm GmbH	D Norderstedt	100
MASTERFLEX Brennstoffzellentechnik GmbH (Teilkonzern)	D Herten	100

**MASTERFLEX  
Bulgaria Eood**

(BG)  
seit 2002  
100%

**MASTERFLEX  
Cesko s.r.o.**

(CZ)  
seit 2006  
100%

**ANGIOKARD  
Medizintechnik  
GmbH & Co. KG  
(Teilkonzern)**

(D)  
seit 2000  
100%

**MASTERFLEX  
Brennstoffzellen-  
technik GmbH  
(Teilkonzern)**

(D)  
seit 2005  
100%

**ANGIOKARD  
Medizintechnik  
Verwaltungs  
GmbH**

(D)  
seit 2000  
100%

**DICOTA GmbH  
(Teilkonzern)**

(D)  
seit 2001  
100%

## Leitung und Kontrolle

Die Masterflex AG wurde bis Ende März 2008 von einem dreiköpfigen Vorstand geleitet. Vorstandsvorsitzender waren bis dahin Detlef Herzog, einer der drei Unternehmensgründer. Sein Nachfolger ist ab 1. April 2008 Dr.-Ing. Andreas Bastin, der seit Dezember 2006 im Konzern tätig ist. Finanzvorstand ist seit Ende 2004 Ulrich Wantia.

Die strategischen Schwerpunkte des Vorstands waren im Geschäftsjahr 2007 der Ausbau des Kerngeschäftsfeldes High-Tech-Schlauchsysteme, die Forcierung neuer Innovationsprojekte sowie die Einleitung von Maßnahmen zur erfolgreichen Restrukturierung des Teilbereichs Sets in der Medizintechnik.

Der Aufsichtsrat der Masterflex AG setzt sich aus drei Personen zusammen. Dipl.-Ing. Friedrich-Wilhelm Bischooping, ebenfalls einer der Unternehmensgründer, ist seit 2000 Aufsichtsratsvorsitzender. Seine Stellvertreter sind seit dem 9. Juni 2004 Prof. Dr. Ing. Detlef Stolten, Direktor des Instituts für „Werkstoffe und Verfahren der Energietechnik“ im Forschungszentrum Jülich GmbH und Prof. Dr. Paulus Cornelis Maria van den Berg, Experte auf dem Gebiet der Intensivmedizin und Anästhesie.

Aufgrund des bewusst klein gehaltenen Aufsichtsrates gibt es keine gesonderten Aufsichtsratsausschüsse. Wichtige Themen werden auch außerhalb der Sitzungen zwischen Vorstand und Aufsichtsrat in Telefonkonferenzen oder in kurzfristig einberufenen Strategiegesprächen behandelt. Darüber hinaus informiert sich der Aufsichtsratsvorsitzende regelmäßig über den Geschäftsverlauf und anstehende Projekte der Masterflex AG.

### Vorstandsbezüge

Den Mitgliedern des Vorstandes werden jährliche Bezüge mit einem fixen und einem variablen Bestandteil gewährt. Die Gesamtbezüge des Vorstandes haben im Kalenderjahr 2007 724 T € (Vorjahr: 525 T €) betragen.

	Fixum 2007   T €	Erfolgsabhängige Vergütung 2007   T €	Summe 2007 T €
Vorstandsvorsitzender, Herr Detlef Herzog	272	37	309
Vorstandsmitglied, Herr Ulrich Wantia	179	26	205
Vorstandsmitglied, Herr Dr. Andreas Bastin	210	0	210
<b>Gesamt</b>	<b>661</b>	<b>63</b>	<b>724</b>

Im Geschäftsjahr 2007 wurden erfolgsabhängige Vergütungen gezahlt.

### Aufsichtsratsbezüge

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates enthält nur fixe Bestandteile. Die Hauptversammlung kann eine variable Vergütung vorsehen, hat davon aber bisher keinen Gebrauch gemacht. Der feste Betrag der Vergütung wird jeweils nach Ablauf des Geschäftsjahres gezahlt.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält die zweifache, der Stellvertreter des Vorsitzenden die anderthalbfache Vergütung. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehören, erhalten die Vergütung entsprechend der Dauer ihrer Zugehörigkeit. Die Veröffentlichung der an die Mitglieder des Aufsichtsrates gezahlten Vergütungen für persönlich erbrachte Leistungen erfolgt im gesetzlichen Rahmen.

Insgesamt haben die Mitglieder des Aufsichtsrates im Jahr 2007 Bezüge in Höhe von 32T€ erhalten.

	2007 T€	2006 T€
Aufsichtsratsvorsitzender, Herr Friedrich-Wilhelm Bischoping	14	14
stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Herr Prof. Dr. Detlef Stolten	11	11
Aufsichtsratsmitglied, Herr Prof. Dr. Paulus Cornelis Maria van den Berg	7	7
<b>Gesamt</b>	<b>32</b>	<b>32</b>

### Mitarbeitervergütungssystem

Die Masterflex AG hat ein modernes Vergütungssystem, das neben festen auch variable Bestandteile enthält. Die variable Komponente orientiert sich an der erbrachten Leistung des Mitarbeiters sowie am allgemeinen Unternehmenserfolg. Die Zahlung erfolgt in Form einer Gratifikation. Ein Aktienoptionsprogramm besteht seit Ende 2005 nicht mehr.

Die Masterflex AG bietet außerdem jedem Mitarbeiter den Abschluss einer betrieblichen Altersversorgung an. Die Mitarbeiter können wählen zwischen der sogenannten Riester-Rente, einem Pensionsfonds oder einer Direktversicherung. Kombinationen sind ebenfalls möglich.

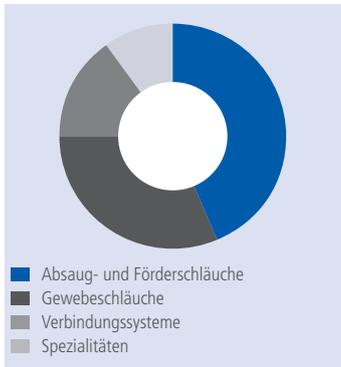
### Markt und Wettbewerb

Die Masterflex AG ist ein mittelständisches Unternehmen, das sich konsequent auf hochspezialisierte Nischenmärkte mit attraktivem Zukunftspotenzial konzentriert, in denen die technische Lösung und nicht der Preis des Produktes im Mittelpunkt steht.

Mit dieser Spezialisierung haben sich die Masterflex AG und ihre Tochtergesellschaften als Marktführer in ihren Märkten etabliert. Die Wettbewerber in den einzelnen Geschäftsfeldern sind überwiegend mittelständische, nicht börsennotierte Unternehmen. Traditionell ist unser wichtigster Markt Deutschland, hier werden noch mehr als fünfzig Prozent der Umsätze getätigt. In den kommenden Jahren erwarten wir eine Anteilsverschiebung, da wir unsere Geschäftstätigkeit weiter internationalisieren werden.



Schlauchs Sortiment der Masterflex AG



### Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme

Im Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme ist die Masterflex AG anerkannter Markt- und Technologieführer. Entscheidende Wettbewerbsfaktoren sind die hohe Werkstoff- und Verarbeitungskompetenz bei Spezialkunststoffen sowie die hohe Innovationskraft des Unternehmens. Seit zwanzig Jahren entwickelt Masterflex bahnbrechende Produktneuheiten. Wichtigster Werkstoff ist Polyurethan (Kurzbezeichnung: PUR), ein Hochleistungskunststoff, der aufgrund seiner Vielseitigkeit nicht nur im Schlauchbereich, sondern in den unterschiedlichsten Anwendungsgebieten zunehmend traditionelle Werkstoffe wie Metall, Glas und Gummi ersetzt bzw. neue Anwendungen überhaupt erst ermöglicht.

Zum Sortiment der High-Tech-Schlauchsysteme der Masterflex AG gehören Absaug- und Förderschläuche – darunter extrudierte hochabriebfeste PUR-Schläuche –, dazu passende Verbindungssysteme sowie Absaug- und Gebläseschläuche aus Spezialgeweben. Ein Großteil dieser Schlauchlösungen wird individuell angefertigt, häufig erfolgt die Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit den Kunden. Während die preisdominierten Massenmärkte für PVC-, Gummi- und Folienschläuche von einer Vielzahl von nationalen und internationalen Anbietern bestimmt sind, ist der relevante Markt der Masterflex AG bestimmt durch sehr wenige, meist mittelständische und nicht börsennotierte Schlauchhersteller.

Steigende Rohstoffpreise haben im Geschäftsjahr 2007 vor allem die Margen der Verarbeiter von Massenkunststoffen weiterhin belastet. Dank qualitätsorientierter individueller Produkte, sowie aufgrund langfristiger Lieferbedingungen, sowie einer guten Verhandlungsposition als einem der qualifizierten Abnehmer von Hochleistungskunststoffen, kann die Masterflex AG den Preisdruck von der Einkaufsseite gut abfedern.



Der für die Masterflex AG relevante Markt ist ein hochspezialisierter Nischenmarkt, für den keine offiziellen Marktdaten vorliegen. Das Statistische Bundesamt fasst Schläuche, Profile und Rohre in einer Größe zusammen. Daher sind exakte Aussagen über das Marktvolumen und das Marktpotenzial für Schläuche nicht möglich. Es gibt auch von der Abnehmerseite keine Eingrenzungsmöglichkeiten, da wir unsere Schläuche z. B. allein in Deutschland an mehr als 10.000 Kunden in eine Vielzahl von Branchen liefern.

## Anwendungsgebiete



Das allgemeine Wachstumspotenzial für Produkte aus Spezialkunststoffen einerseits und von unseren High-Tech-Schlauchsystemen andererseits schätzen wir als hervorragend ein, da die Zukunft von Kunststoffen und Polyurethan von Experten äußerst positiv eingeschätzt wird.

## Kunststoffmarkt

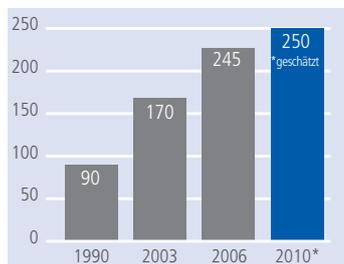
Kunststoff ist der Werkstoff des 21. Jahrhunderts. Es gibt eine Vielzahl von Gründen, die für den Einsatz von Kunststoffen sprechen. Vor dem Hintergrund des Klimaschutzes und der Ressourcenschonung sticht hervor, dass Kunststoffe nur 4 bis 6 Prozent des Erdöl- und Erdgasverbrauchs für die Produktion benötigen. Die im Kunststoff gespeicherte Energie kann durch Recycling erneut genutzt werden. Außerdem wären viele Innovationen ohne Kunststoff nicht realisierbar. Die hervorragenden Eigenschaften von Kunststoffen können außerdem durch den Einsatz neuer Technologien wie der Nanotechnologie weiter verbessert werden.

Im Schlauchmarkt wird Polyurethan vor allem aufgrund seiner hohen Abriebfestigkeit geschätzt. Diese ist herkömmlichen Materialien, wie vor allem PVC, Gummi und Stahl je nach Einsatz um ein Vielfaches überlegen. Seit 1987 hat die Masterflex AG mit zahlreichen, oft patentierten, Innovationen einen Substitutionsmarkt für Schlauchsysteme aus Polyurethan und anderen High-Tech-Materialien aufgebaut.

Positive Zukunftsperspektiven beruhen darauf, dass sich Masterflex im wachsenden Markt für hochwertige Spezialschläuche bewegt und den innovativen Werkstoff Polyurethan nutzt, der 2007 international einen überdurchschnittlichen Werkstoffanteil von ca. 6 bis 7 Prozent erreicht hat.

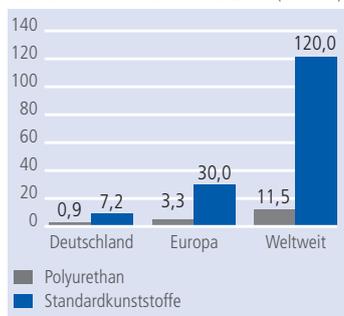
Das Wachstumspotenzial spiegelt sich in den Zahlen der Kunststoffindustrie im Allgemeinen und in den Perspektiven von Polyurethan im Besonderen wider. Im Jahr 2006 wurden welt-

**Weltverbrauch von Kunststoffen**  
(in Mio. t)



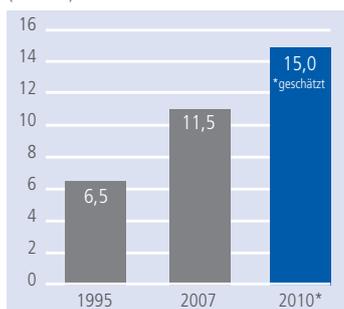
Quelle: Gesamtverband der Kunststoffverarbeitenden Industrie (GKV)

**Kunststoffverbrauch im Jahr 2007** (in Mio. t)



Quelle: GKV, FSK, eigene Berechnungen

**Polyurethanverbrauch**  
(in Mio. t)



Quelle: FSK

weit 245 Mio. Tonnen Kunststoff-Werkstoffe produziert, das sind rund 15 Mio. Tonnen mehr als 2005. Damit hat sich die produzierte Menge innerhalb von nur ca. 15 Jahren verdoppelt. In Deutschland erwirtschaftete die Kunststoffherzeugende Industrie 22,2 Mrd. Euro (+ 6,1 Prozent zum Vorjahr).

Einer der bedeutendsten Wirtschaftszweige in Deutschland ist die Kunststoffverarbeitende Industrie mit rund 284.000 Menschen, zu der auch die Masterflex AG zählt. Diese Branche hat ihren Wachstumskurs im Jahr 2007 fortgesetzt. Die weiteren Zukunftsaussichten sind positiv. Der Kunststoffverbrauch steigt seit Jahren an und lag 2006 bei 21,4 Mio. Tonnen.

### Polyurethanmarkt

Die Weltverbrauchsmenge von Polyurethan liegt im Verhältnis zu den Standardkunststoffen unter einem Zehntel. Weltweit wurden 2007 insgesamt 11,5 Mio. Tonnen Polyurethan verbraucht. Der geringe Anteil ist darin begründet, dass die Verarbeitung von PUR, insbesondere mittels Extrusion, technisch sehr anspruchsvoll ist und der Werkstoff daher vor allem in hochspezialisierten Anwendungen und nicht in Massenmärkten zu finden ist.

In Europa werden mehr als 30 Mio. Tonnen Standardkunststoffe verarbeitet, aber nur 3,3 Mio. Tonnen PUR. Nach ersten Schätzungen verarbeiteten im Jahr 2007 in Deutschland rund 1.000 Unternehmen mit ca. 45.000 Beschäftigten 920.000 Tonnen PUR. Damit haben die PUR-Umsätze in Deutschland erstmalig die 5 Mrd. Euro-Umsatzmarke überschritten.

Laut Fachverband Schaumkunststoffe FSK sind die größten PUR-Abnehmer in Deutschland mit ca. 65 Prozent die Möbel- und Matratzenindustrie sowie der Bau- und Fahrzeugbau. Schläuche fallen unter die Kategorie „Sonstiges“, die einen Anteil von lediglich ca. 3 Prozent am Umsatz hatten.

Der weltweit wachsende Verbrauch von PUR beruht auf der Vielseitigkeit des Werkstoffes, der permanenten Weiter- und Neuentwicklung von Produkten, Anwendungen und Verfahren sowie auf der zunehmenden Nachfrage aus Osteuropa und Asien. Die großen Kunststoffhersteller erwarten für die nächsten Jahre daher ein weiterhin stabiles Wachstum der Kunststoffe mit Wachstumsraten von rund 5 bis 6 Prozent jährlich. Insgesamt soll der PUR-Verbrauch bis zum Jahr 2010 auf ca. 15 Mio. Tonnen weiter ansteigen (Quelle: Fachverband Schaumkunststoffe FSK).

### Schlauchmarkt – Perspektiven im Ausland

Die Masterflex AG sieht ihr Wachstumspotenzial zum einen in permanenten Produktinnovationen in bestehenden und in neuen Märkten sowie zum anderen in der Expansion ins Ausland. Interessantes Marktpotenzial sehen wir in den USA, die im Bereich Schläuche ein klassisches PVC- und Gummiland sind und die positiven Eigenschaften von PUR dort kaum bekannt sind.

Weitere Perspektiven bietet die Expansion nach Osteuropa aufgrund der zunehmenden Anpassung an EU-Umwelt- und Industriestandards und des Aufbaus von Produktionskapazitäten bestehender Kunden, die ihre Standards und damit Masterflex-Produkte mitnehmen. Allgemein bieten sich Perspektiven immer in Märkten und Ländern mit industriellen Standards und der Beachtung von Umweltaspekten.

### Untersegment Brennstoffzellentechnologie

Die Masterflex AG konzentriert sich im Geschäftsfeld Brennstoffzellentechnologie auf innovative umweltfreundliche Mobilitätskonzepte für Leichtmobilmfahrzeuge. Der Schwerpunkt der Brennstoffzellenaktivitäten liegt im Bereich von 25 bis 1.000 Watt. Masterflex setzt auf die wasserstoffbasierte PEM-Brennstoffzelle (PEM= Proton Exchange Membrane), der aus heutiger Sicht die meisten Chancen als alternative Energieform für den Transportbereich gegeben werden.

Der Markt für Leichtfahrzeuge ist ein Wachstumsmarkt mit einem weltweiten Verkauf von über 10 Mio. Stück, darunter etwa eine Million Elektrofahräder mit Batterieantrieb. Bei diesen sogenannten Pedelecs (abgeleitet von: **pedal electric**) wird die Motorleistung über einen Kraft- bzw. Bewegungssensor automatisch an die Muskelkraft des Fahrers gekoppelt. Der Motor ist nur während des Tretens aktiv und unterstützt den Fahrer mit zusätzlicher Energie. Pedelecs mit Batterieantrieb ermöglichen eine Reichweite zwischen ca. 20 und 50 Kilometern. Von diesen Pedelecs wurden im Jahr 2007 in Deutschland ca. 50.000 Stück verkauft. Die Masterflex AG ist einer der Technologieführer für innovative Antriebskonzepte. Das Produktsortiment setzt sich aus verschiedenen Leichtmobiltypen zusammen:

#### 1. Pedelecs mit Brennstoffzellenantrieb

Das Unternehmen hat Pedelecs mit Brennstoffzellenantrieb entwickelt, die eine wesentlich größere Reichweite haben als Fahrräder mit Batterie. Eine Flotte von zehn Fahrrädern mit einer Reichweite bis ca. 120 km ist seit 2006 im Betrieb.

#### 2. Lastentaxi Cargobike mit Brennstoffzellenantrieb

Das Lastentaxi Cargobike stellt ein umweltfreundliches Lösungskonzept für den Transport von Lasten in innerstädtischen Räumen dar. Das Cargobike ist mit integrierter Brennstoffzelle ausgestattet und modular aufgebaut, so dass das Fahrzeug für unterschiedliche Einsatzgebiete mit unterschiedlichen Aufbauten ausgerüstet werden kann. Ein 250 Watt Brennstoffzellensystem kann neben der Antriebsenergie zusätzlichen Strom zum Beispiel für die Beleuchtung des Fahrzeugs oder die Kühlung transportierter Ware bereitstellen. Das allgemeine Problem der Wasserstoffversorgung ist beim Cargobike gelöst. Der Wasserstoff befindet sich in einer Standardkartusche, die betankt oder leicht ausgetauscht werden kann. Das Cargobike erreicht damit eine Reichweite von ca. 250 Kilometer.

#### 3. Elektrofahräder mit Batteriebetrieb

Die Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH hat über ihre Tochtergesellschaft CAB, Berlin, im Jahr 2007 einen Großauftrag zur Lieferung von 14.000 Elektrofahrädern mit Batteriebetrieb erhalten. Mit diesem Auftrag wurde die Marktposition weiter ausgebaut.

### Der Markt für Erneuerbare Energien

Der Klimawandel war eines der bestimmenden Themen des Jahres 2007. Der UN-Klimabericht hat die Gefahren der globalen Erderwärmung aufgezeigt und eine weltweite Diskussion über mögliche Maßnahmen zur Verhinderung der weiteren Erwärmung ausgelöst.

Auch die anhaltend hohen Preise für Öl und Gas haben Erneuerbare Energien weiter in den Focus der Öffentlichkeit gerückt. Laut einer Studie der Postbank hat sich Strom 2007 im Vergleich zum Vorjahr um sieben Prozent verteuert, Gas um drei Prozent und Kraftstoffe lagen um 2,3 Prozent höher. Verbraucher müssten laut der Studie inzwischen im Schnitt rund



50 Prozent mehr für ihren Energieverbrauch ausgeben als noch vor zehn Jahren. Handlungsbedarf bestehe auch deshalb, weil weltweit immer mehr, statt weniger Kohlendioxid freigesetzt werde. Laut Bundeswirtschaftsministerium in Berlin, wurde im Jahr 2006 erstmals die Marke von 30 Mrd. Tonnen CO<sub>2</sub> überschritten. Im Jahr 1990 waren es noch 22,7 Mrd. Tonnen. In Deutschland soll der CO<sub>2</sub>-Ausstoß vor allem durch die Förderung Erneuerbarer Energien, den Emissionshandel und durch die Steigerung der Energieeffizienz verringert werden. Ende des Jahres 2007 sind zahlreiche Gesetzesnovellierungen angekündigt worden.

Die deutsche Industrie ist weltweit Marktführer bei Erneuerbaren Energien. Allein in Nordrhein-Westfalen (NRW) wurde 2006 ein Umsatz von 4,8 Mrd. € erzielt, dies ist ein Anstieg um 13,0 Prozent gegenüber 2005. Die Masterflex AG bewegt sich somit in einem wachsenden Marktumfeld mit hervorragenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Hinzu kommt, dass die Politik die Regenerative Energiewirtschaft fördert. Allein die Landesregierung NRW will den Umsatz der Erneuerbaren Energien bis zum Jahr 2020 auf 15 Mrd. € erhöhen. 2007 hat die NRW-Landesregierung eine Energieeffizienzoffensive unter dem Titel „NRW spart Energie“ gestartet, mit der der Primärenergieverbrauch europaweit um 20 Prozent reduziert werden soll. Seit dem 1. Januar 2007 ist außerdem das bis 2013 laufende 7. EU-Forschungsrahmenprogramm in Kraft. Der Teilbereich „Energie“ umfasst Förderprogramme im Wert von mindestens 2,35 Mrd. €.

### **Der Markt für Nischentransportfahrzeuge**

2007 war ein weiteres positives Jahr für den Einsatz von Brennstoffzellen in Nischentransportfahrzeugen. Es wurden allerdings weniger neue Einheiten als im Vorjahr vorgestellt. Der Grund für die niedrigere Anzahl ist der benötigte Zeitfaktor für Tests und Machbarkeitsstudien. Das Interesse und Investment in den Markt für Leichtmobilmfahrzeuge sei weiterhin hoch, die Vermarktung werde aber noch einige Zeit in Anspruch nehmen, so der Tenor einer Studie von Fuel cell today.

Der überwiegende Teil der Hersteller setzt auf die wasserstoffbasierte PEM-Brennstoffzelle, die insgesamt bei allen Brennstoffzellenprojekten, so auch im Transportbereich, mittlerweile zu nahezu 100 Prozent auf diese Brennstoffzellenart setzt. Der Einsatz von Brennstoffzellen erfolgt in drei großen Bereichen: Transport, stationäre und portable Anwendungen. Der Anteil von Nischentransportanwendungen, Leichtmobilmfahrzeugen und Bussen beträgt 15 Prozent der insgesamt installierten Systeme.

Laut der Studie wird es noch einige Zeit brauchen, bis Leichtmobilmfahrzeuge reif für die Vermarktung sind. Die Masterflex AG ist bereits einen Schritt weiter, denn wir haben 2007 bereits mit dem Aufbau einer Miniserienproduktion und der aktiven Vermarktung begonnen. Cargobikes sind bereits seit der Fußballweltmeisterschaft im Jahr 2006 im Einsatz. Bei der Entwicklung marktfähiger Produkte erhält die Masterflex AG Unterstützung vom Land NRW, das die Entwicklung sogenannter früher Märkte intensiv verfolgt. Über das im Jahr 2000 im Rahmen der EnergieAgentur NRW gegründete „Kompetenz-Netzwerk Brennstoffzelle und Wasserstoff NRW“ werden Brennstoffzellenprojekte gefördert.

Das Erfordernis, nachhaltige, klimafreundliche Mobilitätskonzepte zu entwickeln, ergibt sich daraus, dass allein in der EU die Kohlendioxid-Emissionen bis zum Jahr 2020 um 30 Prozent gesenkt werden sollen. Hinzu kommt die zunehmende Schaffung von Umweltzonen, in denen Fahrverbote für Fahrzeuge erteilt werden können, die bestimmte Schadstoffgrenzwerte überschreiten. Außerdem dürfen diese nur mit einer Umweltplakette durchfahren werden, andernfalls droht ein Bußgeld. Diese Entwicklungen unterstreichen das Potenzial der umweltfreundlichen Leichtmobilmfahrzeugprojekte der Masterflex AG.

## Medizintechnik

Im Geschäftsfeld Medizintechnik bietet die Masterflex-Gruppe zwei unterschiedliche Produktgruppen an.

### Medizinische Komponenten

Als Experte für Extrusionstechnik stellt unsere Tochtergesellschaft Novoplast Schlauchtechnik GmbH medizinische Einzelkomponenten, sogenannte medical devices, her. Dabei handelt es sich um hochwertige Infusions- und Mehrkammerschläuche sowie Katheter. Das noch junge Segment entwickelt sich sehr vielversprechend. Wir haben hier in den vergangenen Jahren, wie im Bereich der industriellen Schläuche, neue Standards gesetzt. Des Weiteren bieten wir über die Fleima Plastic GmbH, einem anerkannten Spezialisten für Kunststoffkomponenten für die pharmazeutische und medizintechnische Industrie, u.a. Anschlusselemente aus Spezialkunststoffen an.

Spezialkunststoffe gehören aufgrund ihrer Vielseitigkeit und ihrer verträglichen Eigenschaften zu den innovativen Werkstoffen in der Medizintechnik. Unser Werkstoff Polyurethan kann z.B. mit antibakteriellen, antithrombogenen oder selbstabbauenden Eigenschaften ausgestattet werden. In der Medizin setzen sich mehr und mehr weichmacherfreie und damit unbedenkliche Werkstoffe durch. Weiterhin spricht die Tatsache für das positive Zukunftspotenzial, dass inzwischen weltweit schon 45 Prozent aller medizintechnischen Produkte aus Kunststoffen hergestellt werden. In Deutschland wurden 2005 rund 125.000 Tonnen Kunststoffe für medizinische Produkte eingesetzt, dies entspricht mehr als 1 Prozent des Gesamtverbrauchs. Nach Schätzungen der BASF AG wächst der Einsatz von Spezialkunststoffen weiter zwischen fünf und sieben Prozent.

### Medizinische Sets

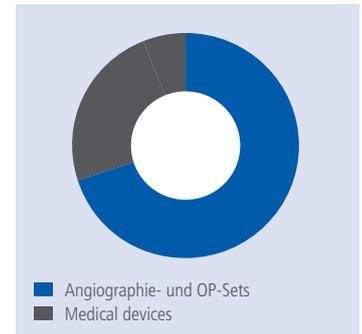
Im zweiten Teilsegment bieten wir komplette Sets, insbesondere für angiographische Untersuchungen am Herzen an. Mit diesen kundenindividuellen Sets (CPT's/ customer procedure trays) ist unsere Tochtergesellschaft Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG einer der Marktführer in Deutschland. In Europa und dem Mittleren Osten ist das Unternehmen über Partnerunternehmen tätig, die marktführend im Segment Angiographische Sets sind.

In Deutschland werden jährlich ca. 750.000 Sets gebraucht, das bedeutet ca. 900 Eingriffe pro 100.000 Einwohner. Ähnliche Kennziffern finden sich in den anderen europäischen Ländern. Vor wenigen Jahren haben wir begonnen, die Set-Idee auf andere Bereiche auszudehnen und bieten heute z. B. auch OP-Sets für die Chirurgie, insbesondere die Herzchirurgie, an.

Die Sets kommen dem Trend zu verstärkten Kostenreduzierungen im Gesundheitswesen entgegen. Die Vorbereitungszeit für Operationen und Untersuchungen wird erheblich reduziert, da alle erforderlichen Komponenten nach den Wünschen der behandelnden Ärzte individuell zusammengestellt und fertig sterilisiert angeliefert werden. Dadurch wird eine optimierte Lagerlogistik möglich und wir kommen der Fallpauschalenregelung mit festen Kalkulationsgrundlagen entgegen, da sie als Einmalartikel zu einem Festpreis abgegeben werden.

Unser Wettbewerbsvorteil liegt in der Flexibilität, da wir Komponenten herstellerunabhängig zusammenstellen können, während unsere Wettbewerber häufig Tochtergesellschaften großer Konzerne sind, die schwerpunktmäßig konzerneigene Produkte in ihren Sets anbieten.

Medizintechnikprodukte



### Entwicklungsprojekt LaryVent

Neben den beiden Produktbereichen haben wir seit mehreren Jahren ein größeres Entwicklungsprojekt, mit dem erstmalig Stimmbandverletzungen vermieden werden, da die Einführung eines Schlauches in die Luftröhre nicht mehr erforderlich ist. Obwohl sich die Einführung dieser Beatmungsmaske „LaryVent“, die international patentiert ist, erheblich verzögert hat, gehen wir nach wie vor aufgrund der Überlegenheit des Produktes gegenüber den herkömmlichen Produkten von einer erfolgreichen Markteinführung aus. Eine Marketingstudie hat gezeigt, dass die Marktchancen sich verbessern, wenn LaryVent zusätzlich mit einer Magensonde ausgestattet wird. Unsere Prüfung, ob wir das Projekt alleine oder in Kooperation mit einem strategischen Partner weiterführen werden, ist im Jahr 2007 noch nicht endgültig abgeschlossen worden. Im Laufe des Jahres 2008 erwarten wir eine endgültige Entscheidung.

**Ausgaben für Gesundheitsleistungen**  
(in Mrd. €)

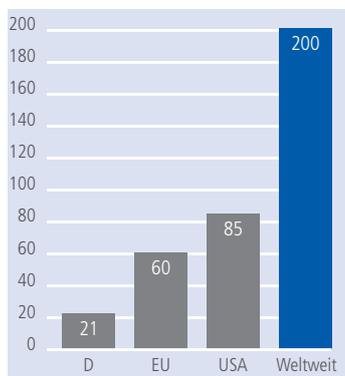


Quelle: Roland Berger 2005

### Medizintechnikindustrie

Die Gesundheitswirtschaft gehört zu den wichtigsten Teilmärkten der deutschen Volkswirtschaft. Fast jeder neunte Arbeitsplatz ist dort angesiedelt. Schätzungen gehen für den Zeitraum bis 2010 von einer langfristigen jährlichen Wachstumsrate des Weltmarktes für Medizintechnik von rund vier bis fünf Prozent aus (Quelle: Branchenverband Spectaris). Die Branchenaussichten der Medizintechnik werden positiv beeinflusst von einer rasch wachsenden und alternden Weltbevölkerung, einer stärkeren Professionalisierung und Kommerzialisierung von Gesundheits- und Pflegeleistungen und einem stärkeren Gesundheitsbewusstsein.

**Weltweiter Medizintechnikmarkt**  
(in Mrd. €)

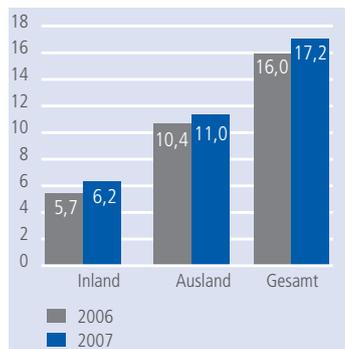


Quelle: u. a. Bundesverband Medizintechnologie (BVMed)

Für Deutschland erwarten die Experten, dass der Markt für Gesundheitsleistungen auf 453 Mrd. € im Jahr 2020 ansteigen wird, wobei das Wachstum aufgrund des Reformstaus geringer als in den übrigen Weltteilmärkten ausfallen dürfte.

Ein Teilbereich dieses Marktes ist die Medizintechnik. Der Weltmarkt für Medizintechnik betrug 2006 rund 200 Mrd. €. Nach den USA und Japan ist Deutschland mit ca. 21 Mrd. € der drittgrößte Einzelmarkt. International wird noch viel Potenzial gesehen, insbesondere in den mittel- und osteuropäischen Ländern, wo der Nachholbedarf an medizinischer Ausstattung zum Teil noch sehr groß ist.

**Umsatz Medizintechnikmarkt in Deutschland im Jahr 2007** (in Mrd. €)



Quelle: Spectaris

Für die Masterflex-Gruppe bietet die Medizintechnik aufgrund ihrer Wachstumsperspektiven insbesondere für den Bereich medical devices (Infusionsschläuche, Katheter, etc.) erhebliches Zukunftspotenzial. Hier kommt dem Unternehmen die enge Zusammenarbeit mit den Anwendern zugute, denn bei 52 Prozent der Medizinprodukte kommen Ideen aus diesem Kreis.

Der Deutsche Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien (Spectaris) erwartet für die vertretenen Branchen für das Jahr 2007 ein Umsatzplus von rund neun Prozent auf 47,3 Mrd. € (2006: 43,48 Mrd. €). Die Zuwächse resultieren sowohl aus dem Inlands- als auch aus dem Auslandsgeschäft. Auch knapp fünfzig Prozent der im BVMed organisierten Unternehmen erwarten ein besseres Ergebnis als 2006.

Im Teilsegment der Medizintechnik wird ebenfalls mit einer Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr um 7,3 Prozent auf 17,2 Mrd. € (2006: 16,0 Mrd. €) gerechnet, wobei der Inlandsumsatz sich nach dem Ärztestreik im Vorjahr erholt hat und um circa 7,6 Prozent auf rund 6,2 Mrd. €, der Auslandsumsatz um 7,1 Prozent auf dann 11,0 Mrd. € steigen dürfte. Die Exportquote würde damit unverändert bei rund 64 Prozent liegen. Die endgültigen Zahlen werden erst nach Drucklegung des Geschäftsberichts vorliegen.



Ein im Vergleich zu anderen Gruppen überdurchschnittliches Wachstum verzeichnete 2007 mit 5,6 Prozent der für die Masterflex AG relevante Bereich „Einmalprodukte, Intensivmedizin, Krankenpflegeartikel“, während die Umsätze mit „Einweg-OP-Materialien“ um 3,4 Prozent stiegen. Das Umsatzwachstum basiert laut dem Verband BvMed dabei vorwiegend auf Mengensteigerungen, während der bereits 2006 spürbare Druck auf die Preise weiter zugenommen hat. Dies ist ein Trend, den die Masterflex AG insbesondere für den Bereich der OP-Sets bestätigen kann.

Die allgemeinen Erfolgchancen in der Medizintechnik liegen vor allem bei Produkten, die eine kosteneffiziente Behandlung ermöglichen, da aufgrund der Fallpauschalenregelung Anschaffungen immer stärker nach ökonomischen Gesichtspunkten (z. B. Reduzierung von Liegezeiten, etc.) bewertet werden.

Weitere Trends sind z. B die zunehmenden „Schlüssellochoperationen“ sowie der forcierte Einsatz von Beschichtungsverfahren und neuen Materialien, die besser verträglich sind oder Risiken mindern. Experten gehen außerdem davon aus, dass im Jahr 2010 nur noch ein geringer Anteil der Medizinprodukte direkt von den Krankenhäusern eingekauft wird. Auch dies begünstigt Produkte, die helfen, Kosten zu senken.

Die zunehmende Nachfrage nach einerseits unbedenklichen medizinischen Produkten sowie andererseits kostensparenden Produkten bietet daher Chancenpotenzial für die Masterflex AG. Als Anbieter von Systemlösungen und kundenindividuellen Produkten sind wir gut aufgestellt, während Anbieter von Standardprodukten sich zunehmend der Konkurrenz aus Niedriglohnländern ausgesetzt sehen. Mit unseren medizinischen Komponenten sowie Angiographie- und OP-Sets bieten wir Produkte mit einem hohen Mehrwert an, die gute Entwicklungschancen am Markt haben.

Das Jahr 2007 stand im Bereich der Sets unter der Prämisse, das Geschäft grundlegend neu zu strukturieren, um für die Zukunft eine solide Profitabilität zu erreichen. Deshalb wurden umfassende Maßnahmen ergriffen und erfolgreich umgesetzt. Wir haben unsere beiden Hauptziele der nachhaltige Kostensenkung und der Neuaufstellung für die kommenden Jahre früher, als erwartet erreicht. So haben wir – trotz erheblicher, einmaliger Zusatzaufwendungen aufgrund der Sanierung – bis Ende 2007 bereits einen positiven Beitrag des Setgeschäfts zum Segment-EBIT der Medizintechniksparte erzielt.

Der Bereich medical devices hat sich 2007 uneinheitlich entwickelt. Während das Geschäft mit Infusionsschläuchen und Kathetern sehr gut lief, mussten wir bei den Kunststoff-Spritzgussteile einen vorübergehenden Umsatzrückgang zur Mitte 2007 aufgrund von Verschiebungen bei mehreren größeren Projekten hinnehmen, die bis zum Jahresende nicht mehr kompensiert wurden. Mittlerweile ist die Auftragslage wieder erfreulich. Dennoch nehmen wir die Entwicklung zum Anlass, um die strategische Ausrichtung und das Geschäftsmodell unseres Teilbereichs Kunststoff-Spritzgussteile zu überdenken. Insgesamt sehen wir, nicht zuletzt aufgrund der erfolgreichen Restrukturierung des Bereichs Medizinische Sets, unser Geschäftsfeld Medizintechnik gut aufgestellt für eine erfolgreiche Entwicklung mit einer deutlich verbesserten Gewinnsituation.

### **Advanced Material Design**

Über die SURPRO-Gruppe sind wir seit 2005 in der Oberflächenveredelung tätig. Der Name SURPRO ist abgeleitet aus dem Englischen „surface protection“ und bedeutet Oberflächenschutz.



In der Oberflächentechnik wird die Oberfläche eines Grundmaterials mit Hilfe spezieller Verfahren verändert, um definierte Eigenschaften für viele Anwendungsbereiche zu schaffen und somit Qualität und Einsatzfähigkeit eines Produktes zu beeinflussen oder sogar erst zu schaffen. Beispiele sind Korrosionsbeständigkeit, Verschleißfestigkeit, Reibungsverhalten sowie elektrische, thermische und optische Eigenschaften. Somit werden Qualität, Einsatzfähigkeit, Funktionalität und Lebensdauer von Produkten entscheidend beeinflusst. Abnehmer sind nahezu alle Bereiche des verarbeitenden Gewerbes.

Grundsätzlich kann man zwischen Oberflächenbehandlung und Oberflächenbeschichtung unterscheiden. Beispiele sind Galvanisieren, Feuerverzinken und Lackieren oder Wärmebehandlung und Härtetechnik.

SURPRO ist ein Galvanik-, Metallbearbeitungs- und Montagebetrieb sowohl für funktionale wie für dekorative Wirtschaftsgüter. Die funktionale Galvanotechnik wird für den Korrosions- und Verschleißschutz von Bauteilen, zur Verbesserung der elektrischen Leitfähigkeit oder in der Katalyse eingesetzt. Beispiele hierfür sind unter anderem die Verzinkung von Schrauben, die Herstellung von metallischen Katalysatoren für die chemische Industrie oder Brennstoffzellen sowie die Vergoldung und Versilberung von elektrischen Kontakten. Die dekorative Galvanotechnik dient vorwiegend der Verschönerung von Gegenständen, wofür gewisse technische Mindesteigenschaften erreicht werden müssen. Beispielhaft genannt werden können die Kunststoffgalvanisierung, die Verchromung von Stahlrohrmöbeln und Motorrädern sowie die Vergoldung von Schmuck, Schreibgeräten, Besteck, etc.

SURPRO ist der hochspezialisierte Nischenanbieter für die Fertigung und Veredelung hochfeiner Oberflächen. In der mit modernsten computergesteuerten Maschinen ausgestatteten Automattendreherei werden Drehteile mit höchster Genauigkeit und Präzision hergestellt. Zu den besonderen Kompetenzen von SURPRO gehört die Herstellung und Weiterverarbeitung von rotationssymmetrischen Teilen aus Edelstahl, Messing, Silber, Gold, Aluminium und Kunststoff im Tiefziehverfahren und CNC-Drehen aus Rohren und Stangen. Die Oberflächenbeschichtung wird in der vollautomatischen Galvanik mittels umweltorientierter Verfahren durchgeführt. Veredelt werden z. B. dekorative Bauteile für hochwertige Konsumgüter sowie technische Komponenten für die Elektro-, Dental-, Medizin- und die Luft- und Raumfahrtbranche.

### **Oberflächentechnik – Marktdaten**

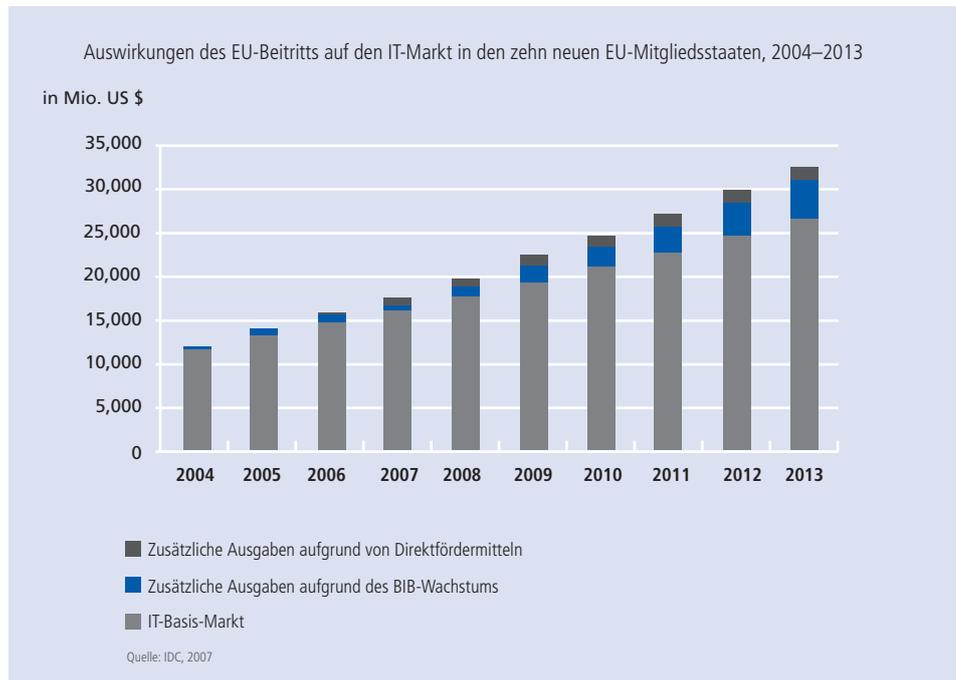
Die Oberflächentechnik zählt zu den wachstumsstärksten Branchen in Deutschland, da ihre modernen Verfahren eine immer breitere Anwendung finden.

Der Branchenumsatz lag 2004 bei ca. 4,5 Mrd. €. Bei dem sehr weit gefasstem Begriff der Oberflächentechnik wurden sogar fast 14 Mrd. € umgesetzt. Damit ist Deutschland neben Italien das führende Land für Oberflächentechnik in der EU. Die zukünftige Ertragslage in der Oberflächentechnik wird laut einer Studie der Industriekreditbank (IKB) aus dem Jahre 2005 als stabil eingeschätzt.



Mit rund 26 Prozent ist die Galvanotechnik das größte Segment innerhalb der Oberflächentechnik (Quelle: Statistisches Bundesamt). Die Galvanik ist mittelständisch geprägt mit vielen Kleinbetrieben, die einen geschätzten Gesamtumsatz von ca. 5,6 Mrd. € erzielen (Jahr 2004). Typisches Schichtungsmetall ist mit rund 40 Prozent Zink. Zunehmend werden Kunststoffe metallisch beschichtet, ein Trend, dem sich die Masterflex AG mit SURPRO zukünftig widmen will. In der letzten Dekade ist der Produktionswert der Kunststoffbeschichtung laut IKB um 350 Prozent gewachsen.





Aufgrund des konjunkturellen Aufschwungs und des positiven Investitionsklimas ist auch der deutsche IT-Markt im Jahr 2007 laut dem Marktforschungsunternehmen IDC um 4,2 Prozent auf ein Volumen von 60 Mrd. Euro gestiegen. Das Hardware-Segment entwickelte sich mit weniger als zwei Prozent deutlich unterdurchschnittlich im Vergleich zum deutschen IT-Gesamtmarkt, was den anhaltenden Preisverfall widerspiegelt. Innerhalb dieses Segmentes zeigt sich ein differenziertes Bild. Für den größten Bereich Hardwaresysteme (Server, Personal Computers und Workstations) prognostiziert IDC für 2007 ein mäßiges Wachstum von knapp über einem Prozent. Der positive Trend im deutschen IT-Markt soll sich nach IDC 2008 fortsetzen. Nach der vergleichsweise schwachen Entwicklung der letzten Jahre wird das Wachstum des deutschen IT-Marktes ab dem kommenden Jahr zum europäischen Durchschnitt aufschließen.



### Teilsegment Notebooks

Wie im Geschäftsjahr 2006 waren Notebooks im Jahr 2007 die Wachstumstreiber im PC-Markt. Der Computermarkt wuchs 2007 weltweit um 14,6 Prozent. Dies entspricht 269,8 Mio. verkauften PC-Systemen. Begünstigt wurde diese Entwicklung durch fallende Preise. Dieser Trend soll auch 2008 anhalten. Im vierten Quartal 2007 legten Notebooks mit einem Plus von 37 Prozent noch mehr zu als in den Rekordjahren 2003 und 2005. Mittlerweile macht der Verkaufsanteil von portablen Systemen bereits 45 Prozent aus. Für 2008 erwarten die Experten des IDC sogar einen Anstieg auf 50 Prozent.

Auch die weiteren Prognosen sind optimistisch. IDC rechnet in den nächsten vier Jahren mit einem Anstieg von 110,3 Mio. Exemplaren auf 208,7 Mio. Stück und damit mit einer knappen Verdoppelung. Für 2011 geht das Marktforschungshaus von einem Notebookanteil von 53,3 Prozent aus. Außerdem erwartet IDC, dass sich der Marktanteil von Westeuropa von heute 22 Prozent zugunsten der boomenden Regionen Osteuropa und Asien verringern wird. Damit ist das weitere Wachstumspotenzial für Mobile Office Systeme weltweit äußerst günstig.

## Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategien

### Ziele und Strategien

#### Marktführerschaft

Wir wollen in unseren Zielmärkten zu den Marktführern zählen. Dabei streben wir die Technologieführerschaft und nicht die Preisführerschaft an. Diese Unternehmensleitlinie hat die Masterflex AG in den Bereichen High-Tech-Schlauchsysteme und Advanced Material Design bereits erfolgreich umgesetzt. Auch in der Brennstoffzellentechnologie haben wir innerhalb der letzten fünf Jahre eine technologische Führung im Energiebereich von 25 bis 1.000 Watt mit einer voll funktionsfähigen und stabil laufenden Brennstoffzelle erreicht. Diese führende Position soll in den kommenden Jahren insbesondere im Markt für Leichtmobilmfahrzeuge weiter ausgedehnt und in marktfähigen Produkten umgesetzt werden.

Im Geschäftsfeld Mobile Office Systeme gehört unsere Tochtergesellschaft DICOTA GmbH ebenfalls zu den Marktführern. In der Medizintechnik haben wir die Marktführerschaft teilweise in Deutschland im Bereich Angiographie-Sets über die Tochtergesellschaft Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG ebenfalls erreicht. In diesem Segment hat sich in den letzten Jahren die Wettbewerbsintensität erhöht, so dass es hier unser Ziel ist, die Marktführerschaft zu verteidigen und durch Expansion neue Bereiche zu erschließen.

#### Fokus auf Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung sind wichtige Bausteine der über zwanzigjährigen Erfolgsgeschichte der Masterflex AG. Wir haben uns als Spezialist für die Entwicklung und Verarbeitung innovativer Werkstoffe unter Anwendung neuer Technologien am Markt etabliert. Schon früh haben wir das Potenzial von Polyurethan und anderen Spezialkunststoffen erkannt. Seit 1987 wurden die Werkstoffe konsequent weiterentwickelt und neue Verfahren und Rezepturen entwickelt, um die Eigenschaften sowie die Oberflächenstrukturen unserer Produkte zu optimieren.

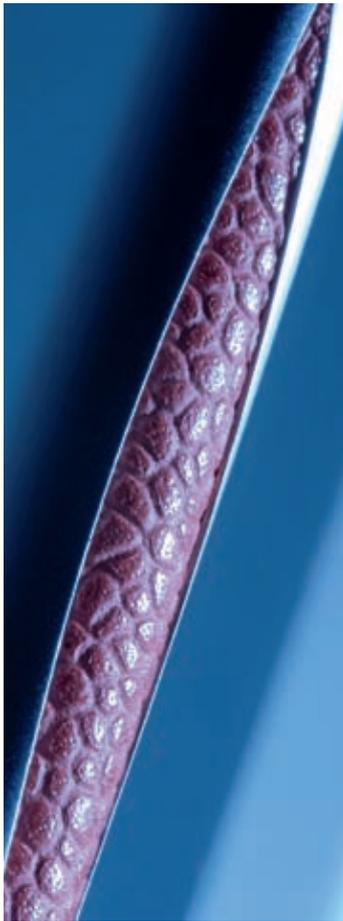
Ein vorrangiges Ziel der strategischen Unternehmensplanung ist die Sicherung unserer Innovationskraft. Deshalb haben wir den Fokus unserer Tätigkeiten 2007 auf die Neu- und Weiterentwicklung extrem abriebfester Schlauchsysteme, antibakterieller Katheter, beheizbarer und innenbeschichteter Schläuche gelegt.

Die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Instituten wurde weiter ausgebaut und dort der Schwerpunkt auf die Optimierung der Materialeigenschaften und den Einsatz neuer Verfahren gelegt.

Im Bereich der Brennstoffzellentechnologie stehen wir in engem Kontakt mit den Partnern des Kompetenznetzwerks Brennstoffzelle NRW, um diese innovative Form der Energiegewinnung voranzutreiben. Im Bereich unseres Lastentaxis Cargobike arbeiten wir mit verschiedenen Unternehmen lokal und im HyChain-Projekt auch auf europäischer Ebene zusammen.

#### Präsenz in profitablen Nischenmärkten

Wir streben die Marktführerschaft in zukunftsfähigen und profitablen Nischenmärkten an. Das heißt, wir entwickeln anspruchsvolle Produkte und Systeme für Bereiche, in denen die technische Lösung und nicht der Preis im Vordergrund steht. Die Erschließung des Marktes erfolgt somit verstärkt wert- und weniger umsatzorientiert. Als Steuerungsgröße setzen wir auf den Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) und die EBIT-Marge, die im zweistelligen Bereich liegen soll. Um eine schnellere Marktpenetration zu erreichen, kann es jedoch notwendig sein, Ausnahmen zuzulassen.



- In unserem Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme haben wir eine Reihe von Maßnahmen in den weiteren Ausbau vorgenommen, die die EBIT-Marge im Jahr 2007 belastet haben. Dazu gehören Investitionen in Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing. Einmalaufwendungen sind durch die Verlagerung der Produktion von Bulgarien nach Tschechien angefallen.
- In den USA investieren wir aufgrund der Größe des Marktes in Personal und eine optimale Bevorratung der Läger. Eine zweistellige EBIT-Marge werden wir dort erst in ein paar Jahren erreichen, da weitere Investitionen zur Markterschließung notwendig sind.
- Bei unserer Tochtergesellschaft DICOTA GmbH hat derzeit das Umsatzwachstum und damit die schnellere Markterschließung Vorrang vor wertmäßigem Wachstum. DICOTA entginge ansonsten die Chance, sich rechtzeitig auf dem dynamisch wachsenden asiatischen Markt für Mobile Office Systeme als einer der Marktführer zu positionieren. Die im Geschäftsjahr 2007 erzielten Erfolge haben uns bestärkt, dass wir mit dieser Strategie erfolgreich sind und dennoch eine angemessene Marge erzielen können.
- In der Medizintechnik hat sich der Preisdruck im Teilsegment Sets in den letzten Jahren verschärft und auf die Margen gedrückt. Wir sehen Chancen, durch unser im Jahr 2007 eingeleitetes Maßnahmenbündel dieses Geschäftsfeld wieder auf eine profitable Basis zu stellen.

#### Expansion in neue Märkte

Im Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme hat die Masterflex AG in Westeuropa eine herausragende Marktstellung erreicht. Die Sicherung der Marktführerschaft erfolgt durch die permanente Erschließung neuer Produktsegmente (z. B. Lebensmittelschläuche, besonders abriebfeste Schläuche durch verstärkte Innenbeschichtung) und die Expansion in neue Märkte. Zielgebiete sind vor allem Osteuropa und die USA. Während wir in den USA eine eigene Produktionsstätte aufgebaut haben, wird in Osteuropa mit lokalen Partnern gearbeitet.

Darüber hinaus sind auch in Westeuropa noch erhebliche Potenziale erkennbar. Diese auszunutzen, ist neben einer umfangreichen Markt- und Kundenanalyse eine wichtige Aufgabe der neuen Spartenleitung High-Tech-Schlauchsysteme.

Im Bereich Brennstoffzellentechnologie ist unsere Strategie, im ersten Schritt Nischenmärkte zu bearbeiten, in denen Brennstoffzellensysteme mit einer entsprechenden Logistik trotz der erhöhten Kosten erhebliche wirtschaftliche Vorteile bieten. Mit Elektrofahrrädern und Cargobikes haben wir Produkte identifiziert, bei denen Brennstoffzellensysteme trotz der erhöhten Kosten wirtschaftliche Vorteile bringen. Auf dem Weg zur Kommerzialisierung von Elektrofahrrädern sind wir im Geschäftsjahr 2007 weiter voran gekommen. Bei den Cargobikes wurde mit der Produktion einer Miniserie begonnen. Außerdem hat das EU-Projekt HyChain weiter an Fahrt gewonnen, weil wir bei unseren Produkten die Wasserstoffversorgung garantieren können. Unser Zielmarkt sind gewerbliche Anwendungen. Der Antrieb für Fahrräder stellt aber nur eine von vielen Einsatzmöglichkeiten für unsere Brennstoffzellen dar.

In der Medizintechnik soll die marktführende Stellung für angiographische Sets auf andere Operationsbereiche ausgedehnt werden. Seit zwei Jahren bauen wir sukzessive unsere führende Position im In- und Ausland weiter aus. Dabei sind wir vor allem im Ausland erfolgreich. Der Erfolg in Deutschland wurde in den vergangenen Jahren durch den Ärztestreik und den zunehmenden Preisdruck begrenzt. Hier sehen wir uns auf gutem Wege, unsere führende Stellung weiterhin zu verteidigen.



In unserem Geschäftsfeld Advanced Material Design sollen die Anwendungsfelder ausgedehnt und der Kundenkreis erweitert werden.

Im Geschäftsfeld Mobile Office Systeme wird die DICOTA GmbH die internationale Positionierung als Anbieter hochwertiger Systemlösungen insbesondere in Osteuropa und Asien weiter vorantreiben.

### Forschung und Entwicklung (FuE)

Weltweit haben die Unternehmen im Jahr 2007 laut dem Anzeiger der Europäischen Kommission über die Ausgaben von Unternehmen für Forschung und Entwicklung (FuE) ihre Investitionen um ein Zehntel erhöht. In der Europäischen Union steigen die Ausgaben nur um 7,4 Prozent. Die Zahlen des EU-Anzeigers entstammen den Angaben der 1.000 Unternehmen, die am meisten in FuE investieren. Die Betriebe geben ihre Investitionen aus Eigenmitteln an.

Laut Stifterverband der Deutschen Wirtschaft sind die FuE-Gesamtaufwendungen der deutschen Wirtschaft infolge des Aufschwungs nach Jahren der Stagnation 2006 gegenüber 2005 deutlich um 7,4 Prozent auf 52,0 Mrd. € gestiegen (2005: 48,4 Mrd. €). 2007 wuchsen die FuE-Ausgaben nach den letzten Schätzungen weiter um 4,2 Prozent auf 54,2 Mrd. €. Für 2008 rechnen die Unternehmen mit einer weiteren Anhebung um 2,2 Prozent auf 55,4 Mrd. €.

Die Steigerungsraten der Jahre 2006 und 2007 übertreffen die allgemeinen Preissteigerungs- sowie die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,5 Prozent und 2,2 Prozent deutlich. Erstmals seit 2003 ist der Anteil der FuE-Aufwendungen am Bruttoinlandsprodukt 2006 wieder angestiegen, und zwar auf 2,53 Prozent. Der Anteil des Wirtschaftssektors stieg von 1,72 Prozent am BIP 2005 auf 1,77 Prozent im Jahr 2006 und erreicht nach den Prognosen 2007 einen Anteil von ebenfalls 1,77 Prozent.



Allerdings liegt Deutschland mit einem Anteil an Forschung und Entwicklung von 2,5 Prozent am Bruttoinlandsprodukt (BIP) international nur auf dem neunten Platz – hinter den Vereinigten Staaten, Japan und EU-Ländern wie Schweden und Finnland.

Die FuE-Aufwendungen des Wirtschaftszweiges Gummi- und Kunststoffwaren haben sich von 762 Mio. € im Jahr 2006 um 5,5 Prozent auf 804 Mio. € im Jahr 2007 erhöht. Der unterdurchschnittliche Anstieg kann damit begründet werden, dass diese Branche mittelständisch geprägt ist. Die Erhebung des Stifterverbandes zeigt, dass FuE die Domäne der Großunternehmen ist. In Deutschland entfallen nur rund 13 Prozent der FuE-Aufwendungen auf KMU (unter 500 Beschäftigte). Der Stifterverband schätzt für 2008 einen weiteren Anstieg auf ca. 824 Mio. €.

#### Forschung und Entwicklung sind wichtige Erfolgsfaktoren für die Masterflex AG

Ein vorrangiges Ziel der strategischen Unternehmensplanung ist die Sicherung unserer Innovationskraft. Produktneuheiten waren und sind die Basis unseres Erfolgs.



In der Forschung und Entwicklung greifen wir auf alle verfügbaren Informationsquellen zurück, um den Erfolg des Unternehmens nachhaltig sicherzustellen. Wir nutzen sowohl interne als auch externe Kompetenzen, um unser Produktportfolio zu stärken und auszubauen sowie um neue Märkte zu erschließen. Unsere Mitarbeiter entwickeln innovative Technologien für neue Produkte und Produktionsverfahren. Die einzelnen Projekte werden abgestimmt auf die Bedürfnisse der operativen Produktentwicklung sowie der Produktion. Die Ergebnisse fließen in die Unternehmensbereiche ein und eröffnen somit neue Möglichkeiten zur Portfolio-Erweiterung. Bereits in Forschung und Entwicklung richten wir die Qualitätsanforderungen gezielt auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Märkte aus – bis hin zu spezifischen Wünschen und Erwartungen einzelner industrieller Kunden.

Der Aufwand für diese Forschungs- und Entwicklungsprojekte setzt sich bei der Masterflex-Gruppe vor allem aus Personalkosten zusammen, da wir wenig anlage- und damit kostenintensive Entwicklung betreiben. Unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung lagen im Jahr 2007 bei 1.216 T € (2006: 1.125 T €). Dies entspricht einem Anteil am Umsatz von ein Prozent (Vorjahr 1,0 Prozent). Davon wurden Entwicklungskosten in Höhe von 814 T € (2006: 920 T €) aktiviert. Vom verbleibenden Gesamtaufwand von 402 T € (2006: 205 T €) entfiel ein erheblicher Teil auf Personalkosten. Aufgrund von Tätigkeitsüberschneidungen mit den Bereichen Technik, Produktion und Konstruktion ist eine sachgerechte Zuordnung für die im Bereich FuE-tätigen Personen nicht möglich.

Im Jahr 2007 wurden hierzu innerhalb der Unternehmensgruppe Maßnahmen eingeleitet, um die Voraussetzungen für eine effektive, interdisziplinäre und synergetische Entwicklungskompetenz zu verbessern. Strukturierte Innovationsprozesse und die Verbesserung eines zielorientierten Projektmanagements werden die Innovationskraft der Masterflex AG weiter verbessern. Auch die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Instituten wurde weiter ausgebaut. Ein Schwerpunkt liegt auf der Optimierung der Materialeigenschaften.

Konzernweit wurden zahlreiche Innovationen präsentiert sowie zukunftsweisende Projekte aufgelegt:

### FuE-Projekte High-Tech-Schlauchsysteme

In unserem Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme lag der Fokus auf der Entwicklung extrem abriebfester Schlauchsysteme in verschiedenen Durchmessern, die neue Anwendungen ermöglichen und schon bald die bisher dominierenden Gummischläuche in vielen Bereichen, wo es um die Förderung und Absaugung extrem abrasiver Materialien geht, ersetzen sollen.

Im August 2007 wurde eine Kooperationsvereinbarung mit dem Fraunhofer-Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT (IUSE), Oberhausen geschlossen. Ziel ist es, innovative Polymerwerkstoffe für Schlauchanwendungen zu erforschen.

In unsere Forschung und Entwicklung beziehen wir die Nanotechnologie ein. Es bestehen zum Beispiel Kooperationen mit den Kompetenzzentren für Nanotechnologie sowie weiteren spezialisierten Institutionen. Die Nanotechnologie ermöglicht es, die Struktur und damit die Eigenschaften unserer Werkstoffe zu optimieren bzw. neue Eigenschaftskombinationen zu erzeugen. Von Interesse sind dabei die gezielte Anpassung des Verschleißverhaltens an spezielle Anwendungen und das Verhalten von Thermoplastischen Elastomeren bei erhöhten Temperaturen.

Projekte, an denen wir arbeiten, sind unter anderem verschleißoptimierte Oberflächen, antimikrobielle Schläuche, elektromagnetische Verträglichkeit (EMV) sowie die Verwendung von nachwachsenden Rohstoffen. Ein weiteres Entwicklungsprojekt ist ein patentiertes Verfahren, mit dem Schläuche von innen mit Metall oder Keramik in Nanopartikelstruktur beschichtet werden.

Zusammen mit dem Harzer Innovationszentrum an der Hochschule Harz, Halberstadt, erforschen wir die Möglichkeit, Daten zukünftig statt über Glasfasern über Polymerfasern, sogenannte Polymer Optic Fibres (POF), zu übertragen. Hierfür werden hervorragende Kenntnisse in der Extrusionstechnik benötigt, die die Novoplast Schlauchtechnik GmbH in das Projekt einbringt.

Ein weiteres Projekt betrifft die Verbesserung von Skimodellen, bei der Schläuche der Novoplast Schlauchtechnik GmbH dazu beitragen, bei einem namhaften Skihersteller für eine erhebliche individuelle Verbesserung der Flexibilität der Skimodelle zu sorgen.

### Brennstoffzellentechnologie

In der Brennstoffzellentechnologie ist unser großes Entwicklungsziel, innovative umweltfreundliche Mobilitätskonzepte zu entwickeln. Die Masterflex AG konzentriert sich auf mobile Applikationen im Bereich von 25 bis 1.000 Watt. Im Zentrum stehen Leichtmobilmfahrzeuge mit Brennstoffzellenantrieb. Wir stehen bei diesem Projekt in engem Kontakt mit den Partnern des Kompetenznetzwerks Brennstoffzelle NRW, um diese innovative Form der Energiegewinnung voranzutreiben. Bei unserem Lastentaxi Cargobike arbeiten wir mit verschiedenen Unternehmen auf lokaler und innerhalb des HyChain-Projektes auf europäischer Ebene zusammen.

### Medizintechnik

In der Medizintechnik beschäftigen wir uns mit der Entwicklung von Kathetern mit antibakteriellen Eigenschaften, die überall dort zum Einsatz kommen, wo z. B. Wasser und hohe Temperaturen einen guten Nährboden für Bakterien und damit Probleme bereiten. Im Zentrum steht ein Silberkatheter mit antibakteriellen Eigenschaften. Die Anforderungen an Produkte





mit antimikrobieller Beschichtung sind sehr hoch. 2007 haben wir daher umfassende Test- und Belastungsreihen durchgeführt. Die Ergebnisse sind vielversprechend. Hier bewegen wir uns in einem Zukunftsmarkt. Schätzungen gehen von einer jährlichen Zunahme der aus Silber bestehenden Stoffe von ca. 10 Prozent aus.

### **Umweltschutz**

Über Gesetzesänderungen bei Umweltauflagen und deren Möglichkeiten der Umsetzung im Betrieb informieren uns externe Sicherheitsbeauftragte, die die Einhaltung auch regelmäßig überwachen. Wir setzen Polyurethan und andere Polymere ein, die keine toxischen Bestandteile enthalten und als Kunststoffe geringere Energiekosten bei der Herstellung als andere Werkstoffe verursachen.

Bei der Produktion unserer profiltrudierten PUR-Schläuche entsteht kaum Abfall. Ausschuss, der beim Anlauf und beim Beenden der Produktion anfällt, wird recycelt. Drähte und Polyurethan werden voneinander getrennt und weiterverkauft oder in der Produktion ohne Qualitätsverluste verwendet.

Produktverantwortung und höchste Qualität sind uns ein wichtiges Anliegen. Damit unterstützen wir auch das Ziel der EU-Chemikalienpolitik (REACH), die Sicherheit aller Beteiligten entlang der Produktkette sowie Verbrauchersicherheit und Umweltschutz weiter zu verbessern. REACH bedeutet Registrierung, Evaluierung und Autorisierung von vorhandenen oder neuen Chemikalien, die in der EU hergestellt oder dorthin importiert werden. Die Verordnung hat die Verantwortung für die Chemikaliensicherheit auf die Industrie übertragen. REACH sieht eine Vorregistrierung von hergestellten und vertriebenen Mengen ab bestimmten Mengen vor. Aus Unternehmenssicht sind auf kurze Sicht keine weitergehenden Aktivitäten zur Registrierung notwendig, da wir keine Chemikalien in Mengen von mehr als 1 t/Jahr herstellen oder importieren. Außerdem sind Polymere bisher von der Registrierung befreit. Um auf Änderungen jedoch vorbereitet zu sein, wurde im Masterflex-Konzern ein Prozess zur Vorbereitung auf REACH gestartet.

Umweltschutz und Klimaschutz werden weltweit immer wichtiger. Mit der Entwicklung unserer Leichtfahrzeuge mit Brennstoffzellenantrieb wollen wir einen aktiven Beitrag zur Lösung der Verkehrsprobleme und der damit verbundenen Umweltverschmutzung durch CO<sub>2</sub>-Emissionen leisten. Die erste Fahrradflotte und die ersten Cargobikes mit Brennstoffzellenantrieb sind seit Mai 2006 in Betrieb.

### **Unternehmensinternes Steuerungssystem**

Wir messen den Grad unserer Zielerreichung mit Hilfe eines internen Steuerungssystems. Wir haben ein konzernweites zweistufiges monatliches Reportingsystem aufgebaut, das mittels einer Soll-Ist-Analyse den Stand der Unternehmensentwicklung abbildet. Wir erhalten einen wöchentlichen Status über den Auftragseingang und die Liquidität. Bis zum 5. Tag des Monats werden Umsätze, Auftragseingänge, Forderungen, Verbindlichkeiten und der Kassenbestand des Vormonats durch die Tochtergesellschaften gemeldet. Bis zur Monatsmitte wird ein Abschluss sowie ein qualitativer Bericht über die Bereiche Vertrieb, Personal, Finanzen sowie eine Markt- und Wettbewerbsanalyse erstellt. Hinzu kommt die Erstellung von Quartalsabschlüssen auf Konzernebene nach den internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS.



### Wertorientierte Unternehmensführung mittels Kennzahlen

Die Unternehmenssteuerung ist wertorientiert, daher haben Gewinnkennziffern Vorrang vor Umsatzzielen. Wichtige Kenngrößen sind der Vorsteuergewinn, das EBIT sowie die EBIT-Marge (EBIT/Umsatz). Hier haben wir Zielgrößen für den Gesamtkonzern und für die Segmente definiert. Eine weitere Gewinngröße ist der Nettogewinn, der Grundlage für die für unsere Aktionäre wichtigen Kennziffern Gewinn pro Aktie, Dividende und Dividendenrendite (Dividende pro Aktie/Börsenkurs) ist.

Das wertorientierte Kennzahlensystem soll zukünftig ergänzt werden durch den Return on Capital Employed (ROCE), der den Vorsteuergewinn ins Verhältnis setzt zum eingesetzten Kapital. Wir werden außerdem die Kenngröße Return on Investment (ROI) verwenden, anhand dessen wir die Werttreiber der Masterflex AG identifizieren können.

Unsere wichtige finanzielle Kenngröße ist der Cash Flow aus operativer Geschäftstätigkeit, der unsere innere Finanzkraft aufzeigt. Er bildet ab, wie viel die Masterflex AG aus ihrem originären Geschäft erwirtschaftet, um die geplante Unternehmensentwicklung aus eigener Kraft zu finanzieren. Für die Beurteilung der Selbstfinanzierungskraft des Unternehmens ist ebenfalls die Eigenkapitalquote wichtig. Unsere Eigenkapitalquote soll dauerhaft über 30 Prozent liegen. Das eingesetzte Fremdkapital soll außerdem schwerpunktmäßig langfristig gewährt werden, damit die Masterflex AG eine verlässliche Kalkulationsgrundlage für Finanztransaktionen hat.

Eine weitere häufig gewählte Kenngröße ist das CAPEX (Investitionen in das Anlagevermögen). Diese Kennzahl ist zur Unternehmenssteuerung bei der Masterflex AG weniger bedeutsam, da wir aufgrund der Bedeutung von Forschung und Entwicklung und eines hohen Anteils an Eigenentwicklungen unsere Investitionen vor allem in das Know how der Mitarbeiter tätigen.

### Mittelfristige Ziele

Steuergröße	HTS	MZT	AMD	MOS	Konzern
Marktführerschaft	x	x	x	x	x
Umsatzanstieg p. a.	5–10 %	≥20 %	≥20 %	≥20 %	zweistellig
EBIT-Anstieg p. a.	≥10 %	≥20 %	≥20 %	≥20 %	zweistellig
EBIT-Marge	≥20 %	5–10 %	≥10 %	≥10 %	15–18 %
Operativer Cash Flow					positiv
Eigenkapitalquote					>30 %
Geplant:					
ROCE					x
ROI					x

### Zielerreichung 2007

Steuergröße	HTS	2007	MZT	2007	AMD	2007	MOS	2007	Konzern	2007
Marktführerschaft	x	✓	x	✓ / -	x	✓	x	✓	x	✓
Umsatzanstieg p. a.	5–10 %	✓	≥20 %	–	≥20 %	✓	≥20 %	✓	zweistellig	✓
EBIT-Anstieg p. a.	≥10 %	–	≥20 %	✓	≥20 %	–	≥20 %	✓	zweistellig	– / ✓
EBIT-Marge	≥20 %	✓	5–10 %	–	≥10 %	–	≥10 %	–	15–18 %	–
Operativer Cash Flow									positiv	✓
Eigenkapitalquote									>30 %	–
Geplant:										
ROCE										x
ROI										x

Mit dem Zielerreichungsgrad im Jahr 2007 sind wir bei den von uns gewählten Steuergrößen insgesamt zufrieden. Wir erwarten, dass negative Zielabweichungen nur vorübergehend sind:

- High-Tech-Schlauchsysteme**  
 2007 haben wir das Ziel ein EBIT-Wachstum von mehr als 10 Prozent zu erzielen, für den Gesamtbereich High-Tech-Schlauchsysteme nicht erreicht. Gründe dafür sind umfangreiche Investitionen in Personal, Forschung & Entwicklung sowie Marketing, die wir getätigt haben, um unser Kerngeschäftsfeld auszubauen. Innerhalb dieses Segments führen wir außerdem noch die Brennstoffzellenprojekte, die aufgrund noch geringer Erträge das Ergebnis verwässern. Auch der USA-Markt befindet sich noch im Aufbau, so dass die Marge dort das Zielniveau noch nicht erreicht hat. 2007 wurde außerdem die Produktion von Bulgarien nach Tschechien verlegt. Diese Einmalkosten haben das EBIT belastet. Mittelfristig erwarten wir, unser EBIT-Wachstumsziel wieder zu erreichen.
- Medizintechnik**  
 In Teilmärkten, wie der Angiographie, haben wir die Marktführerschaft bereits erreicht. Im Jahr 2007 haben wir wieder ein kleines positives EBIT erreicht. Dies zeigt, dass die Restrukturierung effektiv ist. Wir sind optimistisch, bereits im Jahr 2008 wieder eine deutlich positive EBIT-Marge zu erreichen.
- Advanced Material Design**  
 Die Umsatzentwicklung der SURPRO-Gruppe war im Jahr 2007 sehr positiv. Mit der EBIT-Entwicklung sind wir angesichts der hervorragenden Umsätze nicht zufrieden. Hier hatten wir einen deutlicheren Anstieg erwartet. Unser Ziel ist es, die wertmäßige Entwicklung zu verbessern.
- Mobile Office Systeme**  
 Um eine schnelle Marktpenetration in neue Märkte zu erreichen, haben wir uns bewusst dazu entschieden, ein langsames Gewinn- als Umsatzwachstum zu tolerieren. Aufgrund des sehr erfolgreichen Ausbaus in Asien ist die EBIT-Marge 2007 wie erwartet leicht unter die angestrebten 10 Prozent gefallen.



## Geschäftsjahr 2007

### Allgemeine wirtschaftliche Situation

Das wirtschaftliche Umfeld hat sich 2007 weiter verbessert. Die deutsche Wirtschaft wuchs nach 2006 erneut kräftig. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg laut Statistischem Bundesamt real um 2,5 Prozent (Vorjahr 2,9 Prozent). Wichtigster Motor waren die Exporte, die um 8,3 Prozent zulegten und mehr als die Hälfte des BIP- Wachstums lieferten. Deutschland verteidigte damit erneut den Titel des Exportweltmeisters. Kräftig zum Wachstum trugen die Investitionen der Unternehmen in Maschinen und Anlagen bei, die um 8,4 Prozent stiegen. Die deutsche Industrie wuchs um 5,2 Prozent, während sich das Wachstum der Bauwirtschaft auf 1,7 Prozent abschwächte.

	2004	2005	2006	2007
	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %			
Verwendung des Bruttoinlandsprodukts				
Preisbereinigt, verkettet				
Private Konsumausgaben	0,2	-0,1	1,0	-0,3
Konsumausgaben des Staates	-1,5	0,5	0,9	2,0
Bruttoanlageinvestitionen	-0,2	1,0	6,1	4,9
Ausrüstungsinvestitionen	4,6	6,0	8,3	8,4
Bauinvestitionen	-3,8	-3,1	4,3	2,0
Sonstige Anlagen	2,1	4,8	6,7	6,5
Inländische Verwendung	-0,2	0,3	1,9	1,1
Exporte	10,0	7,1	12,5	8,3
Importe	7,2	6,7	11,2	5,7
Bruttoinlandsprodukt (BIP)	1,1	0,8	2,9	2,5

Quelle: Statistisches Bundesamt

Der anhaltende Aufschwung sorgte mit 39,7 Mio. Menschen für die höchste Erwerbstätigenzahl seit der Wiedervereinigung. Aufgrund der Erhöhung der Mehrwertsteuer, kräftiger Preisschübe bei Energie und Nahrungsmitteln sowie wegen der schwachen Einkommensentwicklung entwickelte sich der private Konsum negativ und sank um 0,3 Prozent. Dank der gestiegenen Steuereinnahmen erzielte Deutschland erstmals seit 1969 wieder einen ausgeglichenen Haushalt. Die Inflation überschritt demgegenüber mit 2,2 Prozent erstmals seit 1994 die Marke von zwei Prozent.

Das Börsenjahr 2007 war geprägt von hoher Volatilität und Extremen, beeinflusst durch die Immobilien- und Finanzkrise in den USA. Während die Indizes in Deutschland im ersten Halbjahr 2007 noch zulegten, ergaben sich im weiteren Jahresverlauf große Unterschiede. Zum Jahresende schloss der DAX 23 Prozent besser bei 8.067,32 Punkte. Der MDAX legte lediglich um 4,9 Prozent, während sich der TecDAX mit einem Plus von über 30 Prozent am besten entwickelte. Der SDAX verlor 8,4 Prozent und schloss zum Jahresende bei 5.191,56 Punkten. Der Markt für Börsengänge zeigte sich 2007 noch positiv. Die Anzahl der Börsengänge (IPO) hat sich mit 230 noch einmal im Vergleich zum Vorjahr erhöht (2006: 210 Unternehmen), davon erfolgten 33 (Vorjahr: 40) im Prime Standard.

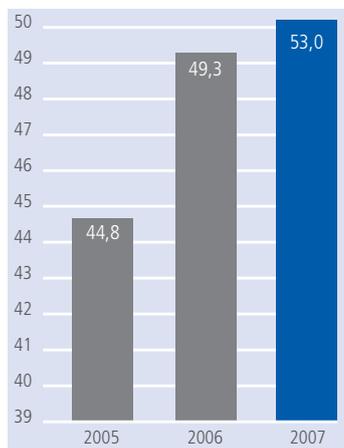
Die Insolvenzen stiegen im Jahr 2007 um 7,8 Prozent auf 167.000, wobei sich die Unternehmensinsolvenzen um 10,4 Prozent (27.490 Fälle) reduzierten, während die Verbraucherinsolvenzen ein neues Rekordhoch verzeichneten und erstmalig seit Bestehen der Insolvenzordnung über die Marke von 100.000 (gesamt 109.330) stiegen.

Zum Jahresende 2007 verlor die deutsche Wirtschaft deutlich an Fahrt. Mit 2,5 Prozent blieb Deutschland jedoch nur knapp hinter der Eurozone mit 2,6 Prozent zurück, aber deutlich hinter der EU mit 2,9 Prozent Wachstum. Insgesamt summierte sich das Bruttoinlandsprodukt auf 2,4 Billionen €.

Im Jahr 2007 expandierte das Welthandelsvolumen um 7,5 Prozent. Für 2008 wird ein weiterer Anstieg um 7 Prozent erwartet. Das Wachstum war in den einzelnen Regionen im Jahr 2007 unterschiedlich stark. Insbesondere China war wieder Wachstumsmotor der Weltwirtschaft. Experten prognostizieren für 2008 einen weiteren Anstieg um ca. 10 Prozent. Auch für Indien wird ein Plus von rund 8 Prozent erwartet. Beide Länder weisen eine lebhaftere Investitionstätigkeit auf und auch der private Konsum entwickelt sich gut. Hier erwartet man, dass dadurch die Auftragslage der Unternehmen in den europäischen Industrieländern belebt wird.

In den USA stieg das reale BIP trotz der Immobilien- und Finanzkrise 2007 um 1,8 Prozent. Für 2008 wird erwartet, dass das reale BIP 2008 um gut 2 Prozent zunehmen wird. Entscheidend ist, wie sich die Immobilienkrise auf den privaten Konsum auswirkt, der die US-Wirtschaft traditionell stark antreibt. Eine Rezession in den USA könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Weltwirtschaft haben.

**Umsatz der Kunststoffverarbeiter**  
(in Mrd. €)



Quelle: Gesamtverband der Kunststoffverarbeitenden Industrie (GKV)

### Kunststoffindustrie

Die Kunststoffverarbeitende Industrie hat ihren Wachstumskurs im Jahr 2007 fortgesetzt. Der Branchenumsatz stieg um 7,5 Prozent auf 53,0 Mrd. € (2006: 49,3 Mio. €). Damit haben die Kunststoffverarbeiter erneut sehr positiv zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung beigetragen. Im Jahr 2007 beschäftigte die Branche ca. 284.000 Menschen in 2.780 Betrieben und damit 3 Prozent mehr als im Vorjahr.

Mehr als ein Drittel der in Deutschland hergestellten Kunststoffherzeugnisse gingen in den Export, der erneut überproportional zunahm. Die Ertragslage der Unternehmen blieb wegen erheblich gestiegener Energie- und Rohstoffpreise allerdings extrem angespannt.

Das höchste Umsatzplus mit 9,5 Prozent erzielten die Zulieferer der Automobil- und Elektroindustrie, gefolgt von den Verpackungsmittelproduzenten (+9 Prozent) und den Konsumwarenerstellern (+6,6 Prozent). Nach einem starken Vorjahr erwirtschaftete die Bauindustrie aufgrund der abgeflauten Baukonjunktur lediglich 4,7 Prozent mehr Umsatz (real +1,7 Prozent). Der Export lag mit einem Anstieg von 9,8 Prozent erneut über der Inlandsnachfrage (+ 6,4 Prozent). Die Exportquote liegt mit 36,6 Prozent auf Rekordniveau.

Als mittelständisch geprägter Industriezweig zwischen multinationalen Rohstoffkonzernen auf der einen und Großabnehmern auf der Nachfrageseite hat der Margendruck in der Kunststoffverarbeitung zugenommen. Steigende Rohstoff-, Energie- und Transportkosten haben die Ertragsituation in vielen Betrieben verschlechtert. Zudem sieht sich die Branche immer härteren Lieferkonditionen seitens der Rohstoffherzeuger ausgesetzt.



Die Auslastung der Mitgliedsunternehmen des Gesamtverbandes der Kunststoffverarbeitenden Industrie (GKV) liegt derzeit bei 82 Prozent. Zwei Drittel der Befragten gehen für 2008 von einer weiter steigenden Nachfrage aus. Vor diesem positiven Hintergrund erwartet der GKV für das laufende Jahr ein Branchenwachstum von 3,5 bis 4 Prozent. Die Experten des Fachmagazins Plastverarbeiter erwarten eine Wachstumsabschwächung 2008 und prognostizieren ein mengenmäßiges Produktionswachstum von ca. 2,7 Prozent.

### Masterflex AG

Das Jubiläumsjahr 2007 war für die Masterflex AG erneut erfolgreich. Die Konzernentwicklung lag wiederum deutlich über der Branchenentwicklung. Im zwanzigsten Jahr in Folge wurde der Konzernumsatz gesteigert. Er wuchs äußerst dynamisch um 19,8 Prozent auf 138,6 Mio. € (2006: 115,7 Mio. €). Damit liegen wir im oberen Korridor unserer Jahresumsatzprognose von plus 10 bis 20 Prozent und erneut deutlich über der Branchenentwicklung.

Die Umsätze wurden in allen Geschäftsfeldern gesteigert. Besonders dynamisch wuchsen die Umsätze in den Geschäftsfeldern Advanced Material Design und Mobile Office Systeme.

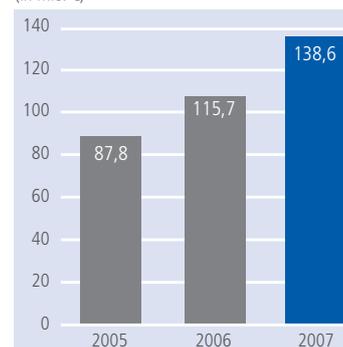
In unserem Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme haben wir im Geschäftsjahr 2007 neue Kundensegmente erschlossen und unsere Expansion insbesondere nach Osteuropa weiter vorangetrieben. Der Umsatz wurde um 9,5 Prozent auf 45,3 Mio. € gesteigert (2006: 41,4 Mio. €). Bezogen auf den Konzernumsatz bedeutet dies einen Anteil von 32,7 Prozent (2006: 35,8 Prozent).

Die Medizintechnik wuchs unterproportional um 2,1 Prozent auf 18,3 Mio. € (2006: 17,9 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil von 13,2 Prozent am Konzernumsatz (2006: 15,5 Prozent). Der geringere Umsatzanstieg ist auf die im Jahr 2007 eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen. Wir haben uns von Produkt- und Kundensegmenten getrennt, um das qualitative Wachstum zu verbessern. Die Maßnahmen waren bisher erfolgreich, so dass wir mit der Entwicklung zufrieden sind.

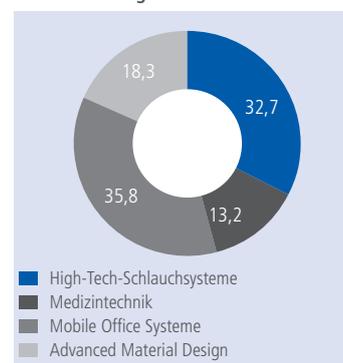
Im Geschäftsfeld Advanced Material Design wurde der Umsatz dynamisch um 36,5 Prozent auf 25,4 Mio. € gesteigert (2006: 18,6 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil von 18,3 Prozent am Konzernumsatz (2006: 16,1 Prozent). Das Geschäftsfeld Mobile-Office-Systeme entwickelte sich aufgrund der forcierten Internationalisierung auch im Jahr 2007 äußerst dynamisch. Die Umsätze wurden deutlich um 31,2 Prozent auf 49,7 Mio. € gesteigert (Vorjahr: 37,9 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil von 35,8 Prozent (Vorjahr: 32,7 Prozent) am Gesamtumsatz.

Unter regionalen Gesichtspunkten liegt der bedeutendste Absatzmarkt weiterhin in Deutschland. 2007 war der konjunkturelle Aufschwung deutlich spürbar, so dass wir unsere Umsätze im Heimatmarkt um 15,9 Prozent auf 74,9 Mio. € gesteigert haben (2006: 64,6 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil am Gesamtkonzernumsatz von 54,0 Prozent (2005: 55,9 Prozent). Die Umsätze mit den EU-Staaten stiegen um 15,6 Prozent auf 31,9 Mio. € (2006: 27,6 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil von 23,0 Prozent (2005: 23,9 Prozent). Die Drittländer verzeichneten mit einer Umsatzsteigerung von 35,5 Prozent erneut den größten Anstieg. Maßgeblich dafür ist die starke Expansion nach Osteuropa und Asien. Der Umsatz erhöhte sich von 23,4 Mio. € im Vorjahr auf 31,8 Mio. € im Geschäftsjahr 2007. Der regionale Anteil liegt jetzt bei 23,0 Prozent (2006: 20,3 Prozent). Wir erwarten in den Folgejahren aufgrund unserer weiteren Internationalisierung eine Anteilsverschiebung von Deutschland zu den anderen Regionen.

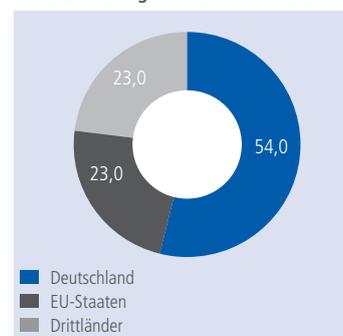
Konzernumsatz  
(in Mio. €)



Umsatz nach Segmenten 2007 in Prozent

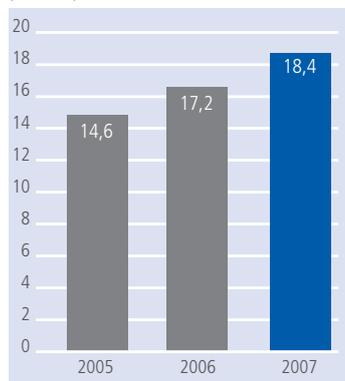


Umsatz nach Regionen 2007 in Prozent



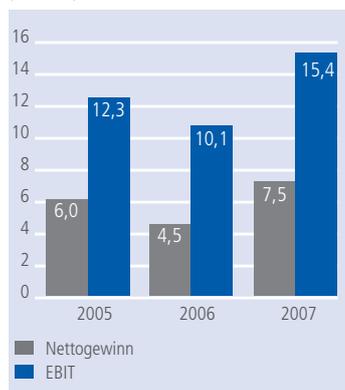
**Konzern-EBITDA**

(in Mio. €)



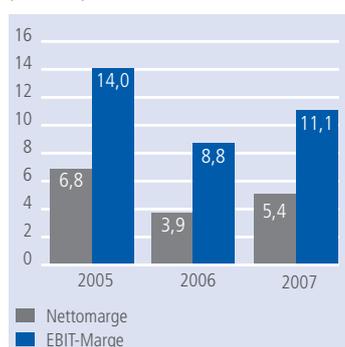
**Konzerngewinnentwicklung**

(in Mio. €)



**Margenentwicklung**

(in Prozent)



**Konzerngewinnentwicklung**

Im Jahr 2006 hat eine nicht liquiditätswirksamen Firmenwertabschreibung in Höhe von 4,1 Mio. € bei der Tochtergesellschaft Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG das Konzern-EBIT belastet. Die Gründe dafür lagen darin, dass wir neue Erkenntnisse im Zusammenhang mit den zukünftigen Erfolgsaussichten dieser Gesellschaft gewonnen hatten, die unter anderem bedingt sind durch die noch ungewissen Auswirkungen der deutschen Gesundheitsreform auf das Geschäft mit Angiographie- und Operations-Sets.

Im Geschäftsjahr 2007 ist eine derartige Belastung auf die Gewinnentwicklung nicht entstanden. In allen Geschäftsbereichen wurden Ergebnisbeiträge erwirtschaftet, wobei der größte Anteil im Kernbereich High-Tech-Schlauchsysteme erzielt wurde.

Der Konzerngewinn vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) stieg im Geschäftsjahr 2007 um 7,0 Prozent auf 18,4 Mio. € (Vorjahr: 17,2 Mio. €). Der Konzerngewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) erhöhte sich um 51,6 Prozent auf 15,4 Mio. € (2006: 10,1 Mio. €). Auf operativer Basis entspricht dies einer Steigerung von 8,3 Prozent. Damit liegen wir im Prognosekorridor, den wir in einer Bandbreite von 6 bis 12 Prozent für das abgelaufene Geschäftsjahr angelegt hatten.

Der Konzerngewinn vor Steuern (EBT) erhöhte sich um 63,1 Prozent auf 11,7 Mio. € (Vorjahr: 7,2 Mio. €). Auch der Konzernnettogewinn veränderte sich dynamisch und stieg um 66,8 Prozent auf 7,5 Mio. € (Vorjahr: 4,5 Mio. €). Operativ blieb der Konzernnettogewinn im Vorjahresvergleich nahezu konstant. Dies entspricht einem Gewinn pro Aktie von 1,71 € (Vorjahr: 1,03 €). Die Steuerquote lag bei 33,0 Prozent (Vorjahr: 31,3 Prozent).

Die wertmäßige Steigerung ist im Jahr 2007 im Vergleich zur Konzernumsatzsteigerung erneut geringer ausgefallen. Ursächlich dafür war insbesondere die forcierte Internationalisierung der DICOTA GmbH, für die hohe Vorleistungen getätigt wurden. Hinzu kamen Investitionen in den Ausbau unseres Kerngeschäftsfeldes High-Tech-Schlauchsysteme sowie Restrukturierungskosten in der Medizintechnik. Die Konzernmargenentwicklung war im Geschäftsjahr 2007 wieder positiv und belief sich auf 11,1 Prozent, lag aber aufgrund der geschilderten Effekte noch hinter der Marge von 2005.

Aufgrund der insgesamt positiven Konzerngewinnentwicklung werden wir der Hauptversammlung am 4. Juni 2008 eine Dividende auf Vorjahresniveau von 0,80 € vorschlagen. Dies bedeutet eine Dividendenrendite von 4,8 Prozent auf Basis des XETRA-Schlusskurses vom 14. März 2008 von 16,74 €.

Für das Geschäftsjahr 2008 erwarten wir eine weitere Verbesserung der Ertragsituation, da wir unsere Position im Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme mit einer Produkt- und Marketingoffensive weiter ausbauen wollen. Außerdem gehen wir von deutlich verbesserten Ergebnisbeiträgen aus der Medizintechnik und einer anhaltend guten Entwicklung des Segments Mobile Office Systeme aus.



## High-Tech-Schlauchsysteme

Aus unserem Kerngeschäft High-Tech-Schlauchsysteme haben wir im Jahr 2007 45,3 Mio. € (2006: 41,4 Mio. €) und damit einen Umsatzanstieg um 9,5 Prozent generiert. Damit liegen wir wie in den Vorjahren nicht nur bei den Konzernumsätzen, sondern auch segmentbezogen über dem Branchendurchschnitt in der Kunststoffverarbeitenden Industrie, die ein Plus von 7,5 Prozent erwirtschaftete. Wir liegen auch deutlich über der Steigerung des Bruttoinlandsproduktes.

Der wichtigste Markt für High-Tech-Schlauchsysteme ist nach wie vor Deutschland. Hier schlug sich der Wirtschaftsaufschwung in deutlichem Umsatzwachstum von 15,9 Prozent nieder.

Mit einer Reihe von Innovationen haben wir unsere Marktposition gefestigt. Mit unserem Produkt Master-PUR-Inline wurden neue Kundensegmente erschlossen. Weitere Produktinnovationen sind z. B. Schläuche für Büroanwendungen, neuartige Skimodelle oder Kupplungsleitungen. Ein Schlauch für Outdoor-Anwendungen (Camping) befindet sich in der Projektphase.

Auch die Internationalisierung ist 2007 weiter vorangekommen. Die Umsätze in Osteuropa wurden weiter erhöht und neue Kunden gewonnen. In den USA kommt uns ein neues Gesetz entgegen, das Nachfrage für unsere Abgas-Absaugschläuche bietet. Die Motoren der Feuerwehreinsatzfahrzeuge müssen in bestimmten Zeitabständen gestartet werden, um im Notfall schneller startbereit zu sein. Bei dieser Aktion müssen die Abgase aufgefangen und abgeleitet werden. Unser Absatz war in den USA von der Hypothekenkrise nicht negativ betroffen. An unserem Standort in Houston entsteht ein neuer Industriegürtel bis zur mexikanischen Grenze, der zu zahlreichen Neuansiedlungen führt.

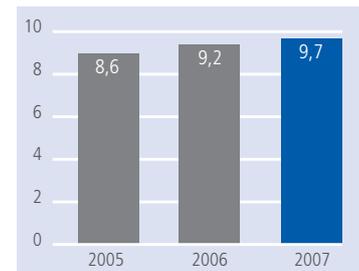
Im Untersegment Brennstoffzellentechnologie haben wir Umsätze im einstelligen Millionenbereich erwirtschaftet. Dazu beigetragen hat der Verkauf weiterer Cargobikes, unter anderem im Rahmen des HyChain-Projektes. Weitere Umsätze wurden über die im September 2006 erworbene PERM Motor GmbH generiert. Der Großauftrag über 14.000 Elektrofahräder aus dem vergangenen Geschäftsjahr wird 2008 ausgeführt. Dieser Auftrag ist der größte in der Firmengeschichte der Masterflex AG. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass dies für die Masterflex AG ein entscheidender Schritt zur weiteren Erschließung des Marktes für Leichtmobilmfahrzeuge ist. Die Produktion und die Auslieferung der Fahrräder erfolgen in Deutschland.

Im Jahr 2007 haben wir unsere Ertragsziele planmäßig in unserem hochprofitablen Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme erreicht. Bei der Betrachtung ist zu berücksichtigen, dass Investitionen in den Ausbau des Geschäftsfeldes und Aufbaukosten des Untersegments Brennstoffzellentechnologie das Ergebnis belastet haben. Es wurde Personal sowohl für die High-Tech-Schlauchsysteme sowie für die Brennstoffzellenaktivitäten eingestellt sowie Investitionen in Schulungen und die Weiterbildung der Mitarbeiter getätigt. Nicht aktivierbare Aufwendungen entstanden unter anderem aufgrund der kompletten Überarbeitung des EDV-Systems. Außerdem fielen einmalige Aufwendungen durch die Verlagerung unseres Standortes von Bulgarien nach Tschechien an. Dort produziert bereits eine Tochtergesellschaft der SURPRO, so dass wir hier Synergieeffekte durch die gemeinsame Nutzung von Ressourcen erwarten. Die Produktion wurde im vierten Quartal 2007 aufgenommen. Trotz dieser teilweise einmaligen Effekte erhöhte sich das Segment-EBIT um 5,4 Prozent auf 9,7 Mio. € (Vorjahr: 9,2 Mio. €). Dies entspricht einer EBIT-Marge von 21,3 Prozent (Vorjahr: 22,2 Prozent). Damit bleiben High-Tech-Schlauchsysteme weiterhin die stabile Ertragsbasis unseres Unternehmens.

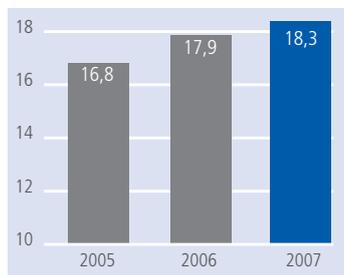
Segmentumsatz  
High-Tech-Schlauchsysteme (in Mio. €)



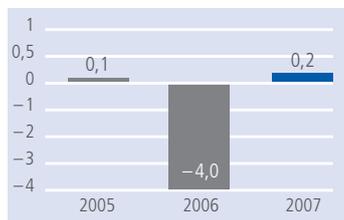
Segment-EBIT  
High-Tech-Schlauchsysteme (in Mio. €)



**Segmentumsatz  
Medizintechnik** (in Mio. €)



**Segment-EBIT  
Medizintechnik** (in Mio. €)



### Medizintechnik

Die Gesamtumsätze in der Medizintechnik wurden 2007 um 2,1 Prozent auf 18,3 Mio. € gesteigert (2006: 17,9 Mio. €). Der Bereich medizinische Sets hatte daran nach wie vor den größten Anteil. Die Umsatzsteigerung gelang, obwohl zu den Restrukturierungsmaßnahmen eine Sortimentsbereinigung bei medizinischen Sets zählte. Mit dem verkleinerten Angebot ist jedoch gleichzeitig die Qualität der Umsätze verbessert worden. Die Forcierung der Distribution unserer medizinischen Sets wurde weiter vorangetrieben. Es wurden Kundenanalysen durchgeführt und die Kundenansprache weiter verbessert. Die Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG und ihre Tochtergesellschaft Medic Health Care GmbH waren auf wichtigen Medizinmessen, wie zum Beispiel der MEDICA in Düsseldorf vertreten, um den Bekanntheitsgrad von Operations-Sets zu steigern.

Das Teilsegment medizinische Komponenten entwickelte sich 2007 zum Teil sehr zufriedenstellend. Die Umsätze mit medizinischen Schläuchen und Kathetern wurden von einer niedrigen Basis kommend zweistellig gesteigert. Im Zentrum stand im Geschäftsjahr 2007 das Projekt Silberkatheter. Das Edelmetall wird aufgrund seiner hervorragenden hygienischen Eigenschaften in der Medizintechnik sehr geschätzt. Das neue Produkt wurde 2007 sogenannten Stresstests unterzogen, um gesicherte Aussagen über die Haltbarkeit zu erhalten. Die bisherigen Ergebnisse sind sehr vielversprechend. Wir befinden uns mit diesem Projekt in einem Zukunftsmarkt. Der Markt für antimikrobielle Zusatzstoffe wird laut einer Studie von PIRA International in den nächsten Jahren durchschnittlich um 3,7 Prozent wachsen. Die auf Silber basierenden Stoffe sollen sogar überdurchschnittlich um 10 Prozent p. a. wachsen.

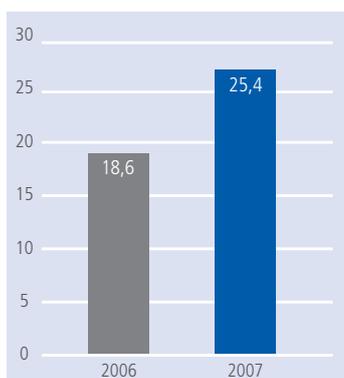
Bei der Fleima Plastic GmbH führte die Verzögerung von Projekten 2007 zu einer Umsatz- und Ergebnisverschlechterung.

Unsere international patentierte Beatmungsmaske LaryVent wurde im Jahr 2007 auf verschiedenen medizinischen Kongressen vorgestellt und parallel Gespräche mit potentiellen strategischen Partnern geführt. Die Vorteile der Ausstattung der LaryVent-Maske mit einer Magensonde wurden durch weitere klinische Untersuchungen untersucht.

Im Jahr 2007 haben wir uns wegen der umfangreichen Restrukturierung das Erreichen der Gewinnschwelle zum Ziel gesetzt. Dies haben wir erreicht. Das Segment-EBIT stieg von dem durch die Firmenwertabschreibung erheblich belasteten Vorjahreswert von minus 4,0 Mio. € auf 0,2 Mio. €.

Wir sehen für die Medizintechnik dank innovativer Produkte und eines straffen Kostenmanagements im Bereich der medizinischen Sets weiteres Entwicklungspotenzial für das Geschäftsjahr 2008.

**Segmentumsatz  
Advanced Material Design** (in Mio. €)



### Advanced Material Design

Im Geschäftsfeld Advanced Material Design haben wir 2007 einen Umsatz von 25,4 Mio. € (2006: 18,6 Mio. €) erzielt, der Gewinn vor Steuern und Zinsen stieg auf 2,3 Mio. € (2006: 2,1 Mio. €). Wir haben die Planzahlen erreicht, hatten aber aufgrund der guten Auftragslage deutlich höhere Gewinne erwartet.

Aufgrund eines großen Auftrags war die Produktion bereits im ersten Halbjahr 2007 auf sehr hohem Niveau. Um die Kundenanforderungen abdecken zu können, wurde Personal eingestellt und teilweise auch am Wochenende produziert. Der Großteil der Produkte wurde jedoch erst ab der zweiten Jahreshälfte ausgeliefert und fakturiert. Die komplette Abwicklung wird sich noch bis in den Frühling 2008 hinziehen und damit ein Teil des für 2007 erwarteten



EBIT in das neue Geschäftsjahr verlagern. Dies, die gestiegenen Bestände an Halbfertigprodukten sowie die erhöhten Personalkosten führten dazu, dass sich das EBIT 2007 nur um 7,4 Prozent erhöhte.

### Mobile Office Systeme

Der Bereich Mobile Office Equipment gehört nicht zu den Kernaktivitäten der Masterflex AG, hat sich aber erfolgreich entwickelt. Unsere Tochtergesellschaft DICOTA GmbH gehört weltweit zu den Top-Anbietern im Bereich des mobilen Büros (sogenannten Mobile Computing Equipment). Wie an anderer Stelle erläutert, hat die Masterflex AG, wie angekündigt, den Aufbau der internationalen Präsenz der Tochtergesellschaft im Geschäftsjahr 2007 weiter begleitet.

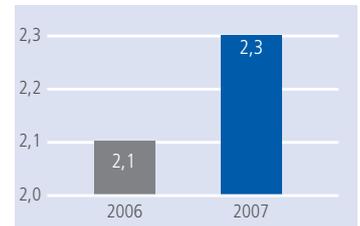
DICOTA war 2007 sehr erfolgreich und hat ihre Marktposition insbesondere in Osteuropa und Asien stark ausgebaut. Aber auch auf dem europäischen Markt wurde die Marktposition weiter gestärkt, denn siebenzig Prozent der Anteile an der DICOTA AG, CH-Freienbach, wurden rückwirkend zum 1. Oktober 2007 zu einem Kaufpreis von 780 T € erworben. Der Umsatz im einstelligen Millionenbereich wurde dem Segment für das Geschäftsjahr komplett zugerechnet.

Die DICOTA AG wurde 1996 im Zuge der Expansion von DICOTA gegründet und erhielt damals das Namensrecht sowie exklusiven Gebietsschutz für die Schweiz und Liechtenstein. Das Unternehmen ist profitabel, so dass es durch den Kauf zu keinem Verwässerungseffekt bei der Konsolidierung gekommen ist. Mit der mehrheitlichen Übernahme wird die DICOTA AG in die paneuropäische Strategie der DICOTA GmbH integriert und die europaweite Vertriebsstrategie optimiert.

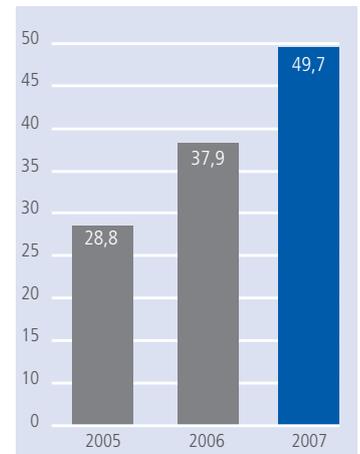
Insgesamt stieg der Segmentumsatz im Bereich Mobile Office Systeme im Geschäftsjahr 2007 um 31,2 Prozent auf 49,7 Mio. € (2005: 37,9 Mio. €). Das EBIT wuchs um 20,8 Prozent auf 4,8 Mio. € (2005: 4,0 Mio. €).

Der unterproportionale Anstieg des EBIT im Vergleich zum Umsatz ist, wie bereits erläutert, auf die forcierte Internationalisierung zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2008 rechnen wir mit der Fortsetzung der positiven Unternehmensentwicklung.

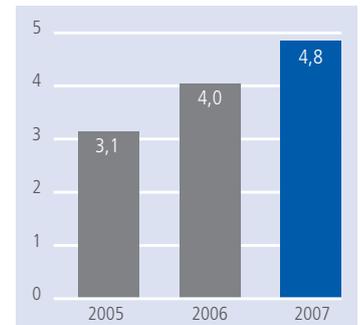
**Segment-EBIT**  
**Advanced Material Design** (in Mio. €)



**Segmentumsatz**  
**Mobile Office Systeme** (in Mio. €)



**Segment-EBIT**  
**Mobile Office Systeme** (in Mio. €)



### Entwicklung der Tochtergesellschaften

Neben dem Firmensitz und Hauptproduktionsstandort Gelsenkirchen ist die Masterflex AG unmittelbar an elf weiteren Standorten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Bulgarien und den USA sowie mittelbar auch in Asien vertreten.

Bezeichnung der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteil MASTERFLEX in Prozent
MASTERFLEX S.A.R.L.	F BÉligneux	80
MASTERFLEX Technical Hoses Ltd.	GB Oldham	100
FLEXMASTER USA, Inc. (Teilkonzern)	USA Houston	100
TechnoBochum GmbH	D Bochum	100
MASTERFLEX Bulgaria Eood	BG Sofia	100
MASTERFLEX Cesko s.r.o.	CZ Plana	100
ANGIOKARD Medizintechnik GmbH & Co. KG (Teilkonzern)	D Friedeburg	100
ANGIOKARD Medizintechnik Verwaltungs GmbH	D Friedeburg	100
SURPRO Verwaltungs GmbH (Teilkonzern)	D Wilster	100
DICOTA GmbH (Teilkonzern)	D Bietigheim-Bissingen	100
Matzen & Timm GmbH	D Norderstedt	100
MASTERFLEX Brennstoffzellentechnik GmbH (Teilkonzern)	D Herten	100

#### Masterflex S.A.R.L.

Masterflex S.A.R.L., BÉligneux, ist unsere erfolgreichste Auslandstochtergesellschaft im Bereich der High-Tech-Schlauchsysteme. Im Jahr 2007 wurde das Geschäft mit Produktneuhheiten und der Erschließung neuer Marktsegmente weiter ausgebaut. Das Unternehmen war auf den internationalen Spezialmessen Vrac Expo und EXPOBOIS in Frankreich vertreten. Im Jahr 2008 ist die erneute Teilnahme auf diesen Messen geplant.

#### Masterflex Technical Hoses Ltd.

Masterflex Technical Hoses Ltd., Oldham, ist seit über zehn Jahren erfolgreich auf den angelsächsischen Märkten für High-Tech-Schlauchsysteme tätig. Umsätze und Ergebnisse wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter erhöht. Im Jahr 2008 wird sich Masterflex Technical Hoses wieder auf diversen Industrie-, Kunststoff- und Spezialmessen präsentieren.

### MASTERFLEX AG (D) seit 1987

Matzen & Timm GmbH	SURPRO Verwaltungs GmbH (Teilkonzern)	MASTERFLEX S.A.R.L.	MASTERFLEX Technical Hoses Ltd.	TechnoBochum GmbH
(D) seit 2003 100%	(D) seit 2005 100%	(F) seit 1991 80%	(GB) seit 1996 100%	(D) seit 2000 100%



### Flexmaster USA, Inc. und Masterduct Inc.

Im Jahr 2007 hat sich der Aufbau des Schlauchmarktes in den USA erfolgreich fortgesetzt. Der Trend zur Substitution der dort noch dominierenden PVC- und Gummischläuche hat sich verstärkt. Unsere Tochtergesellschaft Masterduct Inc., Houston, erwirtschaftete zweistellige Umsatzzuwächse und überproportionale Ergebnisbeiträge, obwohl aufgrund der Größe des Marktes weiterhin Investitionen in Marketing und Vertrieb erforderlich sind. Weitere Vertriebsstandorte an der West- und Ostküste sind in Planung.

Wir haben das Kerngeschäft der industriellen Schlauchsysteme weiter ausgebaut und eine neue Schlauchproduktion aufgebaut, die seit November 2007 im Ein-Schicht-Betrieb läuft. Hauptzielgruppen dieser Schläuche sind unter anderem die Kunststoff- und die Automobilindustrie.

Im angestammten Klima-/Lüftungsgeschäft hat sich die Flexmaster Inc. als Spezialist für hochwertige Lösungen für den Klima-/Lüftungsbereich positioniert. Trotz eines schwierigen Geschäftsjahres aufgrund der Immobilienkrise hat sich Flexmaster am Markt behauptet, da sich das Unternehmen konsequent auf qualitativ hochwertige Produkte konzentriert. Eine wichtige Messe war im Januar 2007 die weltgrößte Klima-/Lüftungsmesse AHSR EXPO in Dallas (Texas), die zu interessanten Kontakten geführt hat.

### TechnoBochum GmbH

Die TechnoBochum GmbH, Bochum, ist ein kleines Tochterunternehmen der Masterflex AG, das spezialisiert ist auf Schläuche, Armaturen und Zubehör für Beton, Wasser und Pressluft, die insbesondere im Tunnelbau eingesetzt werden. Das Unternehmen produziert nicht selbst, sondern stellt Spezialprodukte nach den Anforderungen der jeweiligen Baustelle zusammen. Techno war in den vergangenen Jahren bei wichtigen Bauprojekten in Deutschland und Europa beteiligt. Neue Märkte wurden in Osteuropa aufgebaut, wo die Europäische Union in den Mitgliedsländern große Infrastrukturmaßnahmen unterstützt. Im Jahr 2007 war das Unternehmen auf der wichtigen Tunnelbaufachmesse STUVA in Köln vertreten.

TechnoBochum ist außerdem am derzeit größten Tunnelprojekt Deutschlands beteiligt. Es geht um den zweiröhrenigen Katzenbergtunnel im Zuge des Aus- und Neubaus der Bahnstrecke Karlsruhe-Basel, für den das Unternehmen Schläuche, Armaturen und Zubehör liefert.

Voraussichtlich Ende 2008 entsteht dann einer der modernsten Eisenbahntunnel Europas, mit dem zukünftig höhere Geschwindigkeiten von bis zu 250 Kilometer pro Stunde und damit kürzere Reisezeiten möglich werden. Die Inbetriebnahme des Tunnels mit der Anbindung an die bestehende Rheintalbahn ist für 2012 geplant.



FLEXMASTER USA, Inc. (Teilkonzern)	MASTERFLEX Bulgaria Eood	ANGIOKARD Medizintechnik GmbH & Co. KG (Teilkonzern)	MASTERFLEX Cesko s. r. o.	ANGIOKARD Medizintechnik Verwaltungs GmbH	MASTERFLEX Brennstoffzellentechnik GmbH (Teilkonzern)	DICOTA GmbH (Teilkonzern)
(USA) seit 1999 100%	(BG) seit 2002 100%	(D) seit 2000 100%	(CZ) seit 2006 100%	(D) seit 2000 100%	(D) seit 2005 100%	(D) seit 2001 100%

Die Zukunftsperspektiven im Marktsegment Tunnelbau beurteilen wir aufgrund der Infrastrukturmaßnahmen in Osteuropa und der Investitionen in den zweiröhrigen Ausbau von Tunneln als vielversprechend.

#### **Masterflex Cesko s.r.o.**

Die Masterflex Cesko s.r.o., Plana (Tschechien), wurde im November 2006 als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Masterflex AG gegründet. Die Tochtergesellschaft ist ein reiner Produktionsbetrieb für technische Schläuche. Die Produktionsaufnahme erfolgte im Herbst 2007. Die Lieferung der Schläuche erfolgt ausschließlich innerhalb des Konzernverbundes.

#### **Masterflex Bulgaria Eood**

Masterflex Bulgaria Eood wurde im Jahr 2002 als reiner Produktionsbetrieb für technische Schläuche gegründet. Die Lieferung der Schläuche erfolgt ausschließlich innerhalb des Konzernverbundes. Der Betrieb hat erfolgreich zur Erweiterung des Produktprogramms beigetragen. Zum Jahresende 2007 wurde die Produktion nach Plana, Tschechien verlagert, da wir dort über die Masterflex Cesko s.r.o. eine moderne Fertigungsstätte mit freien Kapazitäten haben und deshalb erhebliche Synergieeffekte im Verwaltungsbereich erwarten. Die Liquidation der Gesellschaft erfolgt im Laufe des Geschäftsjahres 2008.

#### **Matzen & Timm GmbH**

Die Matzen & Timm GmbH, gegründet 1925, liefert hochspezialisierte Schlauchsysteme und Formteile, die dort eingesetzt werden, wo hohe Präzision und Belastbarkeit gefordert wird. Das Unternehmen beliefert die internationale Luft- und Raumfahrtindustrie sowie die Automobil- und Schienenfahrzeugindustrie mit hoch spezialisierten Schläuchen, Bälgen und Formteilen aus synthetischen Kautschuken wie Silikon oder Neopren. Die in industrieller Handarbeit überwiegend als Sonderanfertigung hergestellten Produkte kommen beispielsweise in der Klimaanlage des Airbus 380, im Raumtransporter für die Raumstation ISS, unter der Motorhaube eines Porsche-Rennwagens oder am Fahrgestell eines Pendolino-Zuges mit Neigetechnik zum Einsatz.

Aufgrund der erfolgreichen Unternehmensentwicklung wurde der Firmensitz 2006 nach Nordstedt bei Hamburg verlegt, wo im Jahr 2007 ca. siebzig Mitarbeiter beschäftigt waren. Der neue Standort bietet effizientere Produktionskapazitäten, die einen schnelleren Materialdurchsatz und damit eine höhere Fertigungsdichte ermöglichen sollen.

Die Auftragslage entwickelte sich im Jahr 2007 weiter erfreulich. Größter Kunde ist AIRBUS. Auf Messen wie der AIRCRAFT Interiors Expo und der Automobilzuliefermesse AMITEC wurden wichtige Kontakte zu neuen Kunden geknüpft. Anfang 2008 war das Unternehmen bereits erfolgreich auf der Nortec, der Fachmesse für Produktionstechnik in Norddeutschland vertreten.

#### **Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH**

Die Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH wurde im Dezember 2005 gegründet, um den Bereich Brennstoffzellentechnologie auch organisatorisch klar von den anderen Geschäftsbereichen abzugrenzen. Sitz und Produktion befinden sich in Herten. Das Unternehmen beschäftigt zwölf Mitarbeiter (Vorjahr: acht).

Im Sommer 2007 wurde die Tochtergesellschaft CAB GmbH (Clean Air Bike), D-Berlin gegründet, an der die Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH 51 Prozent hält. Über CAB wird der Großauftrag über die 14.000 Elektrofahrzeuge abgewickelt.



Das EU-Projekt HyChain, bei dem die Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH mit dem Cargobike beteiligt ist, wurde 2007 weiter vorangetrieben. In der Emscher-Lippe-Region wurde die erste vertragliche Vereinbarung zur Anschaffung von Wasserstofffahrzeugen, darunter das Cargobike, unterzeichnet. Die Fahrzeuge sollen ab Sommer 2008 bei der Stadt Bottrop auf Alltagstauglichkeit getestet und dadurch die Entwicklung zu ihrer Marktreife unterstützt werden. Das Lasten-Fahrrad soll zunächst im Rahmen von Orts- und Außenterminen der Stadtverwaltung eingesetzt werden. Weitere denkbare Einsatzmöglichkeiten sind Boten- oder Hausmeisterdienste.



Die Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH hat im Dezember 2007 eine umfangreiche Kooperationsvereinbarung mit einem Industriepartner abgeschlossen. Dieses Unternehmen ist unter anderem Marktführer für qualitativ hochwertige Antriebe für E-Bikes und Pedelecs und verfügt über hervorragende Fertigungskapazitäten in Schönau. Im Rahmen der Vereinbarungen wurden die Geschäftsanteile der PERM Motor GmbH, an der die Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH eine 67-prozentige Beteiligung gehalten hatte, an den Industriepartner übertragen. PERM entwickelt und vertreibt Elektromotoren, Generatoren und elektrische Antriebe. Unser Kooperationspartner wird dadurch exklusiver Hersteller für die von der Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH entwickelten Elektroantriebe. Im Gegenzug wird die Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH den exklusiven Vertrieb für alle Fahrradtriebe des Industriepartners übernehmen. Durch die Kooperation erwarten wir aufgrund der Synergien einen erheblichen Mehrwert insbesondere für die Kunden.

Aufgrund der weiteren Umsetzung der Brennstoffzellenprojekte sind wir von einer positiven Entwicklung im Jahr 2008 überzeugt.

#### **ANGIOKARD Medizintechnik GmbH & Co. KG (Teilkonzern)**

Unsere Tochtergesellschaft Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG, D-Friedeburg, ist einer der führenden Hersteller von kundenspezifischen Sets für die Bereiche Kardiologie, Radiologie, Anästhesie und Intensivmedizin, ergänzt um das benötigte Zubehör in Form von Einzelprodukten. Eine permanente Bevorratung von über 4.000 verschiedenen Einzelkomponenten garantiert eine schnelle Belieferung. Mit diesen Sets sind dadurch eine Just-in-time-Lieferung und auch eine klare Kostenzuordnung möglich.

Im Geschäftsjahr 2007 wurde bei Angiokard ein Restrukturierungsprogramm zur Optimierung der Kosten-, Marketing- und Vertriebsstrukturen aufgelegt, das bis zum Ende des Geschäftsjahres erste Erfolge aufwies.

Die Setidee wurde potenziellen Kunden auf verschiedenen Messen und medizinischen Kongressen vorgestellt, z. B. auf der größten arabischen Gesundheitsmesse Arab Health in Dubai, auf den Jahrestagungen der Deutschen Gesellschaft für Thorax-, Herz und Gefäßchirurgie und der Deutschen Gesellschaft für Kardiologie-, Herz- und Kreislaufforschung sowie auf der MEDICA in Düsseldorf.

Zu den Produktneuheiten gehören Sets für die Anästhesie und die Ophthalmologie (Augenheilkunde). Hier kennt der Markt bisher nur Standardlösungen. Im Herbst 2007 wurde eine neue Imagebroschüre aufgelegt, die das breite Set-Spektrum präsentiert.





#### NOVOPLAST Schlauchtechnik GmbH

Anfang 2007 wurde die Novoplast Schlauchtechnik GmbH, D-Halberstadt, auf die Angiokard GmbH & Co. KG übertragen. Hintergrund ist die zunehmende Bedeutung der Sparte Medizintechnik. Mit dieser Maßnahme tragen wir dieser Entwicklung auch organisatorisch Rechnung und bündeln unsere medizintechnischen Aktivitäten.

Novoplast Schlauchtechnik stellt als Spezialist in der Extrusionsverarbeitung der unterschiedlichsten Polymere seit den 90er Jahren industrielle Schlauchsysteme her. Seit einigen Jahren baut das Unternehmen erfolgreich das Geschäftsfeld Medizinische Einzelkomponenten (sogenannte medical devices), das sind Infusions-, Multilumenschläuche und Katheter aus hochwertigen verträglichen Kunststoffen, auf. Die Produkte sind erfolgreich, weil sie innovative Anwendungsmöglichkeiten bieten. Ein vielversprechendes Projekt ist die Herstellung von antibakteriellen Schläuchen, einer Eigenschaft, die in der Medizin sehr wichtig ist, da das Infektionsrisiko erheblich gesenkt werden kann.

Aufgrund der anhaltend guten Entwicklung erweitert die Novoplast Schlauchtechnik seit August 2007 die Produktionskapazitäten am Firmensitz in Halberstadt. Eine neue Produktions- und Lagerhalle wird im Frühjahr 2008 in Betrieb genommen werden.

Mit den industriellen Produkten war die Novoplast Schlauchtechnik z. B. auf der World of Industry in Istanbul, der Hannover Messe und der MOTEK. Mit den medizinischen Produkten präsentierte sich das Unternehmen unter anderem auf der Zuliefermesse ComPaMED. 2008 wird die Novoplast Schlauchtechnik GmbH ebenfalls wieder auf zahlreichen Messen vertreten sein.

Die Novoplast Schlauchtechnik GmbH arbeitet in einem sehr ausgedünnten Wettbewerbsumfeld, deshalb sind die Erwartungen für 2008 äußerst optimistisch.

#### Fleima-Plastic GmbH

Fleima-Plastic GmbH, D-Mörtenbach, gegründet 1974, ist Spezialist für die Herstellung von anspruchsvollen Kunststoff-Spritzgussteilen für die pharmazeutische und medizintechnische Industrie. Das Unternehmen hat einen eigenen Werkzeugbau, der mit hochmodernen Bearbeitungsmaschinen ausgestattet ist. In der Medizintechnik werden Komponenten von Fleima in vielen Bereichen eingesetzt, zum Beispiel im Bereich der Dialysetechnik, der Kardiologie, der Chirurgie sowie in der Infusions- und Transfusionstechnik. 2007 wurde eine Reihe von Neuprojekten aufgelegt und die Produktion für Zweikomponentenspritzgussteile weiter ausgebaut.

Aufgrund ihrer umfassenden Kenntnisse über Thermoplaste bietet Fleima-Plastic GmbH als Serviceleistungen den Bau von Werkzeugen, Teilefertigung sowie Entwicklungsdienstleistungen für speziell auf Kundenwünsche zugeschnittene Komponenten an. Mit diesen Leistungen ist Fleima-Plastic GmbH heute anerkannter Spezialist am Markt. Das Leistungsspektrum wurde 2007 auf der Medizinmesse MEDICA und im europäischen Ausland vorgestellt.

Bei Fleima Plastic wurden 2007 notwendige Erneuerungsaktivitäten durchgeführt, die sich auf die Ertragssituation ausgewirkt haben. Andererseits wurden langfristige Projekte mit Neukunden aufgelegt. Außerdem wurde das neue Geschäftsfeld Wasserfiltration aufgebaut, für das eine Reihe anspruchsvoller Werkzeuge gebaut wurde.



Für die Medizintechnik erwartet die Masterflex AG insgesamt, dass das eingeleitete Restrukturierungsprogramm sowie von der Produktseite der Kostenvorteil, den medizinische Sets den Anwendern bieten, eine gute Basis für eine kurzfristig auch qualitativ wieder erfolgreiche Entwicklung der Angiokard-Gruppe darstellt. Die Verbesserungsmaßnahmen werden 2008 weiter vorangetrieben.

### **SURPRO Verwaltungs GmbH (Teilkonzern)**

Die SURPRO Verwaltungs GmbH, D-Wilster, gehört seit August 2005 zum Masterflex-Konzern. Der Name SURPRO ist abgeleitet aus dem Englischen „surface protection“ und bedeutet Oberflächenschutz. Das Unternehmen ist insbesondere spezialisiert auf die Beschichtung mit Edelmetallen und zählt hier weltweit zu den führenden Unternehmen. Dabei bietet das Unternehmen, wenn gewünscht, das gesamte Spektrum, angefangen von der Entwicklung/Konstruktion über die Bauteilfertigung und Veredelung bis hin zum fertigen Produkt.

SURPRO ist als Galvanik- und Metallbearbeitungsbetrieb für funktionale und dekorative Wirtschaftsgüter darauf spezialisiert, hochfeine Oberflächen anzufertigen und zu veredeln. Das Unternehmen ist Mitglied im Edelmetallausschuss der Deutschen Gesellschaft für Galvano- und Oberflächentechnik und Mitautor diverser Publikationen auf dem Edelmetallsektor. Das Unternehmen liefert Produkte, z. B. in die Medizin-, Luft- und Raumfahrtbranche.

SURPRO hat zudem umfassendes Know-how von CAD-gestützter Konstruktion, Werkzeugbau und Produktion. Die Masterflex AG, die bei ihrer Forschung und Entwicklung einen starken Fokus auf Materialkunde und neue Werkstoffe legt, erwartet aufgrund dieser Kompetenz erhebliche Impulse und Synergieeffekte für die Produktentwicklung in ihren Geschäftsfeldern Medizintechnik, Brennstoffzellentechnologie und der metallischen Beschichtung von Kunststoffen.

Im Geschäftsjahr 2007 wurde das Projekt antiseptische Beschichtung auf Silberbasis für die Medizintechnik weiter verfolgt. Im Bereich hochwertiger Konsumgüter wurden die Umsätze ausgeweitet. Zielmärkte sind neben Europa und Asien auch die USA. Ein Ziel für 2008 ist die Verbreiterung der Kundenbasis und der Anwendungsfelder.

### **DICOTA GmbH (Teilkonzern)**

Die DICOTA GmbH, D-Bietigheim-Bissingen, seit 2001 Mitglied der Masterflex-Gruppe, gehört heute weltweit zu den Top-Komplettanbietern im Bereich des mobilen Büros (sogenannte Mobile Computing Equipment). Im Jahre 2007 blickte das Unternehmen auf eine fünfzehnjährige Erfolgsgeschichte zurück. Heute ist die DICOTA GmbH weltweit der einzige Vollsortimenter. Zehn Tochtergesellschaften und über achtzig Partner vertreiben weltweit Systemkoffer und -taschen sowie Accessoires für den Transport von Notebooks und Office-Systemen. Das Unternehmen ist damit in allen wichtigen Schlüsselmärkten vertreten. DICOTA gehört zu den erfolgreichsten Unternehmen der Branche und ist mit der kontinuierlichen internationalen Expansion im Bereich Mobile Computing einer der Marktführer. Basis des Erfolges sind der hohe Qualitätsanspruch, Innovationskraft und Kundenorientierung.

2007 war das erfolgreichste Geschäftsjahr der Firmengeschichte. DICOTA unterstrich einmal mehr ihre führende Marktposition mit einer Reihe von Taschen- und Zubehöriinnovationen. Das Unternehmen präsentierte sich wieder auf zahlreichen nationalen und internationalen Messen und Veranstaltungen, z. B. auf der CeBIT in Hannover, der Retail Vision Europe in Monaco und der Computex in Taipeh. Die europäische Präsenz wurde durch die Übernahme

der DICOTA AG, CH-Freienbach gestärkt. Insbesondere in den Märkten in Osteuropa und Asien wurden erhebliche Marktanteile gewonnen. In einigen Teilmärkten ist DICOTA dort bereits Marktführer.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die DICOTA GmbH erstmalig einen Nachwuchs-Design-Wettbewerb für Notebooktaschen zusammen mit der international renommierten Fakultät für Gestaltung an der Hochschule Pforzheim ausgeschrieben. Um jungen Designtalenten die Möglichkeit zu geben, ihrer Kreativität Ausdruck zu verleihen, riefen sie im November 2007 gemeinsam diesen Gestaltungswettbewerb ins Leben. Das Ergebnis dieses Wettbewerbs wurde im März 2008 auf der CeBIT präsentiert.

Für 2008 erwartet die DICOTA GmbH ein weiteres erfolgreiches Jahr. Die Masterflex AG wird, wie angekündigt prüfen, ob und wie lange sie die erfolgreiche Expansion ihrer Tochtergesellschaft noch begleiten wird.



## II. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### Ertragslage

	2007		2006		Abwei- chung T €	2005		2004		
	T €	%	T €	%		T €	%	T €	%	
Umsatzerlöse	138.618	95,7	115.706	96,0	22.912	19,8	87.773	93,2	75.752	94,9
Bestandsveränderungen	1.789	1,2	561	0,5	1.228	218,9	1.164	1,2	406	0,5
andere aktivierte Eigenleistungen	1.089	0,8	959	0,8	130	13,6	1.066	1,1	903	1,1
Sonstige betriebliche Erträge	3.387	2,3	3.276	2,7	111	3,4	4.203	4,5	2.777	3,5
<b>Gesamtleistung</b>	<b>144.883</b>	<b>100,0</b>	<b>120.502</b>	<b>100,0</b>	<b>24.381</b>	<b>20,2</b>	<b>94.206</b>	<b>100,0</b>	<b>79.838</b>	<b>100,0</b>
Materialaufwand	-70.355	-48,6	-55.123	-45,7	-15.232	27,6	-40.637	-43,1	-34.313	-43,0
Personalaufwand	-31.947	-22,1	-26.859	-22,3	-5.088	18,9	-21.309	-22,6	-17.538	-22,0
Abschreibungen	-3.066	-2,1	-7.096	-5,9	4.030	-56,8	-2.321	-2,5	-2.991	-3,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-24.140	-16,7	-21.281	-17,7	-2.859	13,4	-17.676	-18,8	-14.443	-18,1
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>	<b>-129.508</b>	<b>-89,5</b>	<b>-110.359</b>	<b>-91,6</b>	<b>-19.149</b>	<b>17,4</b>	<b>-81.943</b>	<b>-87,0</b>	<b>-69.285</b>	<b>-86,8</b>
<b>EBIT</b>	<b>15.375</b>	<b>10,5</b>	<b>10.143</b>	<b>8,4</b>	<b>5.232</b>	<b>51,6</b>	<b>12.263</b>	<b>13,0</b>	<b>10.553</b>	<b>13,2</b>
Nicht operative Aufwendungen	0	0,0	-731	-0,6	731	-100,0	0	0,0	0	0,0
Finanzergebnis	-3.657	-2,5	-2.229	-1,8	-1.428	64,1	-2.544	-2,7	-1.130	-1,4
Sonstige Steuern	-203	-0,1	-212	-0,2	9	-4,2	-246	-0,3	-198	-0,2
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern und Minderheitsanteilen</b>	<b>11.515</b>	<b>7,9</b>	<b>6.971</b>	<b>5,8</b>	<b>4.544</b>	<b>65,2</b>	<b>9.473</b>	<b>10,0</b>	<b>9.225</b>	<b>11,6</b>
Ertragsteuern	-3.830	-2,6	-2.248	-1,9	-1.582	70,4	-3.315	-3,5	-2.932	-3,7
Ergebnisanteile anderer Gesellschafter	-216	-0,1	-245	-0,2	29	-11,8	-193	-0,2	-351	-0,4
<b>Konzern-Jahresüberschuss</b>	<b>7.469</b>	<b>5,2</b>	<b>4.478</b>	<b>3,7</b>	<b>2.991</b>	<b>66,8</b>	<b>5.965</b>	<b>6,3</b>	<b>5.942</b>	<b>7,5</b>

Die Ertragslage der Masterflex AG hat sich im Jahr 2007 weiter verbessert. Die Veränderungen in der Ertragsstruktur sind im Wesentlichen auf die erfolgreiche Unternehmensentwicklung zurückzuführen.

Die Umsatzerlöse wurden im zwanzigsten Jahr in Folge gesteigert und erhöhten sich um 19,8 Prozent auf 138,6 Mio. € (Vorjahr: 115,7 Mio. €).

Der Materialaufwand ist um 27,6 Prozent angestiegen. In Relation zu den Umsatzerlösen hat sich die Materialeinsatzquote leicht verschlechtert. Sie lag bei 50,7 (Vorjahr: 47,6 Prozent). Das ist darauf zurückzuführen, dass die Geschäftsbereiche Advanced Material Design und Mobile Office Systems mit durchschnittlich höherem Materialaufwand überdurchschnittlich zum Umsatzwachstum beigetragen haben. Der Personalaufwand wuchs um 18,9 Prozent. Die Personaleinsatzquote hat sich leicht auf 23,0 Prozent (Vorjahr: 23,2 Prozent) verbessert.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind unterproportional zum Umsatzwachstum um 13,4 Prozent auf 24,1 Mio. € gestiegen.



Die Abschreibungen des Anlagevermögens verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr auf 3,1 Mio. €. Im Geschäftsjahr 2006 wurde der Geschäfts- oder Firmenwert der Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG um 4,1 Mio. € liquiditätsunwirksam abgeschrieben. 2007 waren keine Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte erforderlich.

Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg aufgrund der positiven Entwicklung von 10,1 Mio. € auf 15,4 Mio. €, so dass eine EBIT-Marge von 11,1 Prozent (Vorjahr: 8,8 Prozent) erzielt wurde.

2006 hatten wir nicht operative Aufwendungen von 0,7 Mio. €. Diese Aufwendungen waren Rechtsanwalt- und sonstige Beratungskosten, die im Zusammenhang mit dem nicht erfolgten Divestment der DICOTA standen.

Das Finanzergebnis 2007 verschlechterte sich um 64,1 Prozent auf 11,5 Mio. €, da die Verschuldung sich erhöhte und gegenüber dem Vorjahr eine Wertberichtigung im Finanzanlagevermögen von 650 T € vorzunehmen war.

Der Vorsteuergewinn erhöhte sich um 65,2 Prozent auf 11,5 Mio. €. Im Geschäftsjahr 2007 hat sich die Steuerquote von 31,3 Prozent auf 32,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr verändert.

Als Konzernjahresüberschuss weisen wir somit nach Ertragssteuern und Anteilen Dritter 7,5 Mio. € (Vorjahr: 4,5 Mio. €) aus, dies bedeutet einen Anstieg von fast 67 Prozent. Die Nettoumsatzrendite liegt somit bei 5,4 Prozent. Dies bedeutet ein Ergebnis pro dividendenberechtigter Aktie von 1,71 €.

Für das Geschäftsjahr 2008 erwarten wir erneut eine positive Ertragslage. Aufgrund der Innovationsoffensive bei High-Tech-Schlauchsystemen, der weiterhin erfolgreichen Entwicklung unserer Tochtergesellschaft DICOTA, zunehmender Ergebnisbeiträge der Medizintechnik und der Brennstoffzellentechnologie prognostizieren wir ein zweistelliges Konzernumsatzplus zwischen 10 und 15 Prozent, eine Verbesserung des Konzern-EBIT zwischen 6 und 12 Prozent sowie eine dementsprechend positive Entwicklung des Nettoergebnisses.

## Finanzlage

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Masterflex AG strebt in ihren Zielmärkten die Technologieführerschaft an. Diese Strategie muss durch ein leistungsfähiges Finanzmanagement flankiert werden, das einerseits für eine kostengünstige Bereitstellung von Liquidität für den erfolgreichen Ausbau der Geschäftstätigkeit sorgt. Andererseits soll das eingesetzte Kapital eine überdurchschnittliche Rendite erwirtschaften.

Bei allen Finanzierungsmaßnahmen achtet die Masterflex AG auf ein ausgewogenes Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital, damit die finanzielle Unabhängigkeit der Unternehmensgruppe gewährleistet bleibt.

Die Liquidität des Unternehmens besitzt daher höchste Priorität, um die erfolgreiche Unternehmensentwicklung fortsetzen zu können. Um die Kapitalkosten gering zu halten, achtet die Masterflex AG jedoch auch auf den Hebeleffekt des Fremdkapitals, der die Eigenkapitalrentabilität erhöht.

Die Bereitstellung von Liquidität durch Fremdkapital soll zu niedrigen Zinssätzen mit hoher Zinsbindung erfolgen. Hier greift die Masterflex AG auf die Möglichkeiten innovativer Finanzierungsinstrumente und Fördermittel zurück. Zudem wird der Finanzbedarf der einzelnen

Gesellschaften analysiert, um Zinssenkungspotenziale für den gesamten Konzern zu identifizieren und zu nutzen.

Die Masterflex AG pflegt einen kontinuierlichen und transparenten Dialog über den Stand der Unternehmensentwicklung, erforderliche Finanzierungsmaßnahmen und die Minimierung des Forderungsausfallrisikos mit verschiedenen Geldinstituten, wodurch wir auch unsere finanzielle Unabhängigkeit sichern.

### Finanzierungsanalyse

Im September 2004 hat die Masterflex AG aufgrund ihrer hervorragenden Bonität ein Schuldscheindarlehn von der IKB Deutsche Industriebank AG in Höhe von 23 Mio. € mit Laufzeiten von fünf und sieben Jahren zu attraktiven Konditionen erhalten.

Fremdmittel wurden 2007 zur Finanzierung des Umlaufvermögens sowie der weiteren Expansionspolitik in Anspruch genommen. Im September 2005 wurde der Masterflex AG ein Schuldscheindarlehn durch die Deutsche Bank AG über 5 Mio. € mit einer Laufzeit von fünf Jahren gewährt.

Die Finanzierung der Produktionsgebäude der Masterflex Cesko und der Novoplast Schlauchtechnik GmbH erfolgte durch langfristige, öffentlich-rechtlich subventionierte Darlehn.

### Investitionsanalyse

Aufgrund der Bedeutung von Forschung und Entwicklung und eines hohen Anteils an Eigenentwicklungen investiert die Masterflex AG vor allem in kreative Mitarbeiter. Investitionen in Sachanlagen im Jahr 2007 in einer Gesamthöhe von 6,6 Mio. € bestanden vor allem aus Erweiterungsinvestitionen.

Im Bereich High-Tech-Schlauchsysteme wurde am Standort Gelsenkirchen in die Erweiterung des eigenentwickelten Maschinenparks investiert. Bauinvestitionen wurden bei unseren Tochtergesellschaften Masterflex Cesko und Novoplast Schlauchtechnik im Jahr 2007 getätigt.

Investitionen in immaterielle Vermögenswerte sind im Umfang von 1,8 Mio. € erfolgt. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Firmen- oder Geschäftswerte und Entwicklungsleistungen für die Projekte Innenbeschichtete Schläuche, die Beatmungsmaske LaryVent und die Brennstoffzellentechnologie.

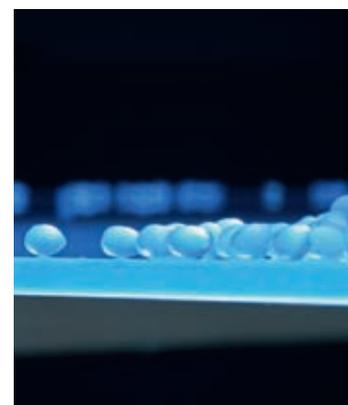
Investitionen in das Finanzanlagevermögen sind unter anderem durch eine Darlehensgewährung in Verbindung mit einer Beteiligungsoption an einem Start-up-Unternehmen erfolgt. Die Beteiligungsoption soll in mindestens zwei Schritten ausgeübt werden, beginnend 2008.

### Liquiditätsanalyse

Im Geschäftsjahr 2007 wurde ein Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 1,5 Mio. € erwirtschaftet. Dem Periodenergebnis, den Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens sowie der Verringerung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stehen die Zunahme der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber, die hauptsächlich in der DICOTA-Gruppe und in der SURPRO-Gruppe bedingt sind.

Der Cash Flow-Abfluss aus der Investitionstätigkeit erhöhte sich im Berichtsjahr auf 11,5 Mio. €, die sowohl durch Investitionen in das Sach- als auch Finanzanlagevermögen geprägt sind. Dem steht der Geldmittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 11,7 Mio. € gegenüber.

Der Finanzmittelbestand erhöhte sich um 8,8 Prozent auf 5,9 Mio. € zum Bilanzstichtag.



## Vermögenslage

Aktiva	31.12.2007		31.12.2006		Abweichung		31.12.2005		31.12.2004	
	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%
Immaterielle Vermögenswerte	29.589	22,8	28.343	25,1	1.246	4,4	32.716	33,5	23.258	26,6
Sachanlagen	29.147	22,4	25.746	22,8	3.401	13,2	23.221	23,7	17.221	19,7
Finanzanlagen	9.544	7,3	1.215	1,1	8.329	>100	1.315	1,3	2.391	2,7
Sonstige Vermögenswerte	453	0,3	0	0,0	453	0,0	0	0,0	0	0,0
Latente Steuern	1.768	1,4	1.799	1,6	-31	-1,7	709	0,7	394	0,5
<b>Langfristig gebundenes Vermögen</b>	<b>70.501</b>	<b>54,2</b>	<b>57.103</b>	<b>50,6</b>	<b>13.398</b>	<b>23,5</b>	<b>57.961</b>	<b>59,2</b>	<b>43.264</b>	<b>49,5</b>
Vorräte	28.219	21,7	23.771	21,1	4.448	18,7	20.573	21,0	13.569	15,6
Rechnungsabgrenzungsposten	760	0,6	760	0,7	0	0,0	743	0,8	639	0,7
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	24.712	19,0	25.666	22,8	-954	-3,7	13.660	14,0	12.189	14,0
<b>Kurzfristig gebundenes Vermögen</b>	<b>53.691</b>	<b>41,3</b>	<b>50.197</b>	<b>44,6</b>	<b>3.494</b>	<b>7,0</b>	<b>34.976</b>	<b>35,8</b>	<b>26.397</b>	<b>30,3</b>
<b>Liquide Mittel</b>	<b>5.895</b>	<b>4,5</b>	<b>5.419</b>	<b>4,8</b>	<b>476</b>	<b>8,8</b>	<b>4.895</b>	<b>5,0</b>	<b>17.598</b>	<b>20,2</b>
	<b>130.087</b>	<b>100,0</b>	<b>112.719</b>	<b>100,0</b>	<b>17.368</b>	<b>15,4</b>	<b>97.832</b>	<b>100,0</b>	<b>87.259</b>	<b>100,0</b>
<b>Passiva</b>	<b>31.12.2007</b>		<b>31.12.2006</b>		<b>Abweichung</b>		<b>31.12.2005</b>		<b>31.12.2004</b>	
	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%
Konzerneigenkapital	33.975	26,2	30.875	27,4	3.100	10,0	30.606	31,3	28.039	32,1
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	797	0,6	645	0,6	152	23,6	434	0,4	809	0,9
<b>Eigenkapital</b>	<b>34.772</b>	<b>26,7</b>	<b>31.520</b>	<b>28,0</b>	<b>3.252</b>	<b>10,3</b>	<b>31.040</b>	<b>31,7</b>	<b>28.848</b>	<b>33,0</b>
Rückstellungen	1.308	1,0	1.320	1,2	-12	-0,9	1.289	1,3	292	0,3
Finanzverbindlichkeiten	39.316	30,2	31.116	27,6	8.200	26,4	28.799	29,5	30.247	34,7
Rechnungsabgrenzungsposten	3.198	2,5	2.814	2,5	384	13,6	2.616	2,7	2.606	3,0
Latente Steuern	1.749	1,3	2.283	2,0	-534	-23,4	2.444	2,5	1.588	1,8
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>45.571</b>	<b>35,0</b>	<b>37.533</b>	<b>33,3</b>	<b>8.038</b>	<b>21,4</b>	<b>35.148</b>	<b>36,0</b>	<b>34.733</b>	<b>39,8</b>
Rückstellungen	5.189	4,0	3.833	3,4	1.356	35,4	4.504	4,6	4.419	5,1
Finanzverbindlichkeiten	29.183	22,4	19.330	17,1	9.853	51,0	14.590	14,9	4.454	5,1
Rechnungsabgrenzungsposten	297	0,2	221	0,2	76	34,4	233	0,2	243	0,3
Sonstige Verbindlichkeiten	15.075	11,6	20.282	18,0	-5.207	-25,7	12.317	12,6	14.562	16,7
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>49.744</b>	<b>38,2</b>	<b>43.666</b>	<b>38,7</b>	<b>6.078</b>	<b>13,9</b>	<b>31.644</b>	<b>32,3</b>	<b>23.678</b>	<b>27,2</b>
	<b>130.087</b>	<b>100,0</b>	<b>112.719</b>	<b>100,0</b>	<b>17.368</b>	<b>15,4</b>	<b>97.832</b>	<b>100,0</b>	<b>87.259</b>	<b>100,0</b>

Die Veränderungen einzelner Bilanzpositionen gegenüber dem Vorjahr spiegeln den erfolgreichen Ausbau der Geschäftstätigkeit wider. Das Konzern-Gesamtvermögen stieg von 112,7 Mio. € um 15,4 Prozent auf 130,1 Mio. €.

Im Einzelnen haben sich die Positionen wie folgt verändert:

Das langfristige Vermögen hat sich um 13,4 Mio. € bzw. 23,5 Prozent auf 70,5 Mio. € erhöht.

Die Immateriellen Vermögenswerte haben sich um 4,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 29,6 Mio. € erhöht.

Das Sachanlagevermögen erhöhte sich um 13,2 Prozent auf 29,1 Mio. €. Hier stehen Investitionen in Höhe von 6,6 Mio. € und Abschreibungen von 2,8 Mio. € gegenüber.

Die Finanzanlagen erhöhten sich auf 9,54 Mio. €, unter anderem aufgrund von einer Darlehnsforderung gegenüber einem deutschen Start-Up-Unternehmens; hier hat die Masterflex eine Option zur Übernahme der Mehrheit der Gesellschaftsanteile, beginnend 2008.

Die Vorräte stiegen um 18,7 Prozent auf 28,22 Mio. €, dieses ist auf den erhöhten Materialbedarf der SURPRO-Gruppe und die gute Auftragslage der DICOTA-Gruppe zurückzuführen. Die Forderungen und die sonstigen Vermögenswerte verringerten sich um 2,0 Mio. € auf 24,7 Mio. €.

Die Ertragssteueransprüche stiegen um 1,9 Mio. € auf 3,15 Mio. €, diesen stehen um 1,2 Mio. € höhere Ertragssteuerverbindlichkeiten gegenüber.

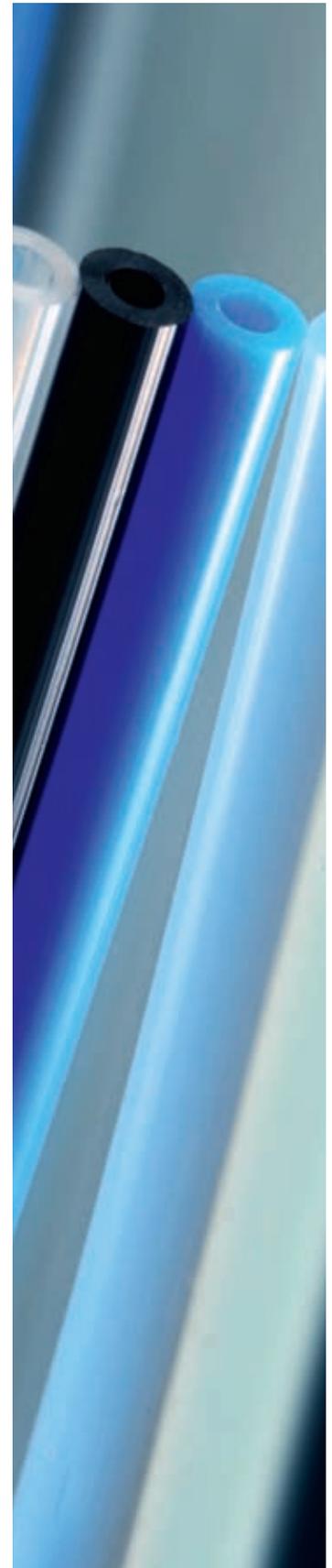
Zum Bilanzstichtag erhöhten sich die Liquiden Mittel auf 5,9 Mio. €.

Das Eigenkapital betrug zum Bilanzstichtag 34,8 Mio. €. Die Masterflex AG kann auch zum Bilanzstichtag 2007 eine weiterhin gute Eigenkapitalquote von 26,7 Prozent aufweisen. Die Reduzierung der Eigenkapitalquote im Vergleich zum Vorjahr ergibt sich insbesondere aus der erhöhten Bilanzsumme, die in gestiegenen Finanzanlagen und Vorräten sowie erhöhten Finanzverbindlichkeiten begründet ist. Seit dem Börsengang hat die Masterflex AG keine Kapitalerhöhung vorgenommen und gleichzeitig kontinuierlich Dividenden gezahlt.

Die langfristigen Schulden stiegen insbesondere wegen der Finanzierung von Immobilien durch die Aufnahme eines neuen Schuldscheindarlehns in Höhe von 5 Mio. € um 21,4 Prozent auf 45,6 Mio. €.

Die kurzfristigen Schulden stiegen um 13,9 Prozent auf 49,7 Mio. €, aufgrund des Anstiegs der Finanzverbindlichkeiten um 9,9 Mio. € auf 29,2 Mio. € und des Rückgangs der sonstigen Verbindlichkeiten um 5,2 Mio. € auf 15,1 Mio. €.

Die Rückstellungen erhöhten sich im Jahre 2007 um 26,2 Prozent auf 6,5 Mio. €, dieses ist insbesondere mit den erhöhten Rückstellungen für Boni an Kunden und Prämien an Mitarbeiter zu erklären.



### **Unternehmensgründungen, -käufe und verkäufe**

Im April 2007 hat die Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH sich mit 51 Prozent an der neu gegründeten CAB, Berlin beteiligt.

Im Oktober hat die DICOTA GmbH siebzig Prozent der Anteile an der DICOTA AG, CH-Freienbach, zu einem Kaufpreis von 780 T € erworben. Die restlichen Anteile verbleiben beim bisherigen Mitgesellschafter, der weiterhin als Geschäftsführer bei der DICOTA AG tätig bleiben wird.

Zum Jahresende 2007 hat die Masterflex Brennstoffzellentechnik im Zuge einer umfangreichen Kooperationsvereinbarung ihren 67-prozentigen Anteil an der PERM Motor GmbH an die Heinzmann GmbH & Co. KG verkauft.

### **Angaben nach §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB**

Das Grundkapital der Masterflex AG beträgt 4.500.000 € und ist eingeteilt in 4.500.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von jeweils € 1,00 je Aktie. Jede Aktie hat ein Stimmrecht.

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 7. Juni 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrates um bis zu 2.225.000,00 € durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von bis zu 2.225.000 Inhaberstückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Nach den §§ 76 und 84 AktG sowie nach § 7 der Satzung der Masterflex AG besteht der Vorstand aus mindestens einer Person. Gemäß § 7 der Satzung ernennt der Aufsichtsrat den Vorstand und bestimmt die Zahl der Mitglieder. Gemäß § 18 der Satzung werden Beschlüsse der Hauptversammlung, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit gefasst, und falls das Gesetz außerdem zur Beschlussfassung eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt – soweit gesetzlich zulässig – die einfache Mehrheit des vertretenen Kapitals.

Die Hauptversammlung vom 5. Juni 2007 hat den Vorstand ermächtigt, bis zum 5. Dezember 2008 eigene Aktien mit einem höchstens auf diese Aktien entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals von € 450.000,00 zu erwerben. Das sind zehn Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in Höhe von € 4.500.000,00. Die erworbenen Aktien dürfen – zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71 a ff. AktG zuzurechnen sind – zu keinem Zeitpunkt, also auch nicht im Zeitpunkt der Ausübung, zehn Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen.

Der Vorstand wurde weiter ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrates unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte gegen Sachleistung zu veräußern, insbesondere auch im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen und dem Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen sowie, die erworbenen eigenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gegen Barzahlung in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an alle Aktionäre zu veräußern.

Der Vorstand wurde ferner ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen. Er ist im Rahmen der Einziehung ferner ermächtigt, die Einziehung von Stückaktien entweder im Rahmen einer Kapitalherabsetzung oder aber ohne Kapitalherabsetzung vorzunehmen. Erfolgt die Einziehung von Stückaktien ohne Kapitalher-

absetzung, so erhöht sich der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gem. § 8 Absatz 3 AktG. Für diesen Fall ist der Vorstand zudem ermächtigt, die Angabe der Zahl der Aktien der Gesellschaft in der Satzung anzupassen (§ 237 Absatz 3 Ziffer 3 AktG).

Der Vorstand wurde außerdem ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrates unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte gegen Sachleistung zu veräußern, insbesondere auch im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen und dem Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen. Zudem wurde der Vorstand ermächtigt, unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre, die Aktien gegen Barzahlung in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an die Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrates zu veräußern.

Direkte oder indirekte Beteiligungen einzelner Anteilseigner, die zehn Prozent überschreiten, sind nicht bekannt.

### Mitarbeiter

Die Basis des Erfolgs der Masterflex-Gruppe ist die ausgeprägte Problemlösungskompetenz. Diese wurde im Laufe der Jahre durch die konsequente Ausrichtung der Produktentwicklung an den Anforderungen der Kunden erworben.

Die im Laufe der Jahre entwickelten Innovationen und der damit verbundene technologische Vorsprung wären nicht denkbar gewesen ohne unsere kreativen und engagierten Mitarbeiter. Wir legen viel Wert auf Forschung und Entwicklung, die häufig in Zusammenarbeit mit unseren Kunden stattfindet. Dafür brauchen wir gut ausgebildete Fachkräfte, die Gespür nicht nur für das technisch Machbare, sondern auch für markt- und zukunftsfähige Produkte haben. Andererseits brauchen wir eine Vertriebsmannschaft, die im ständigen Dialog mit den Kunden steht und deren Anregungen an die Entwicklungsabteilung weiter leitet. Unsere Kunden honorieren diese Fokussierung und bescheinigen uns bei Kundenumfragen eine hohe Servicequalität und großes Engagement der Mitarbeiter.

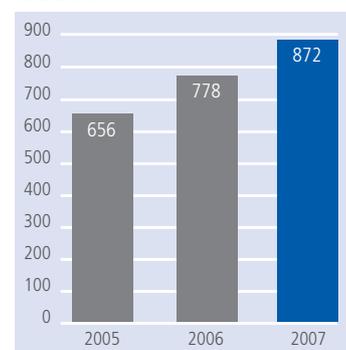
Der Masterflex-Konzern ist sich seiner gesellschaftlichen Verantwortung bewusst. Dies umfasst nicht nur ein Bekenntnis zum Standort Deutschland, sondern auch die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen. Am Hauptsitz in Gelsenkirchen und viele unserer Tochtergesellschaften sind bereits seit mehreren Jahren Ausbildungsbetriebe. Im Geschäftsjahr 2007 wurden konzernweit 23 Auszubildende beschäftigt (2006: 17). Unser Ausbildungsengagement werden wir 2008 fortsetzen.

Außerdem bieten wir Schülern und Studenten regelmäßig die Möglichkeit, ein Praktikum zu absolvieren. Die Suche nach gut ausgebildeten Fachkräften haben wir im Geschäftsjahr 2007 verstärkt und ein Konzept für die verstärkte Zusammenarbeit mit Hochschulen entwickelt. Im laufenden Geschäftsjahr werden die ersten Studenten ein sehr praxisorientiertes Praktikum in der Konzernzentrale aufnehmen.

Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in der Familienphase bieten wir die Möglichkeit, in Teilzeit zu arbeiten. Dadurch geht uns die Kompetenz dieser erfahrenen Arbeitskräfte nicht verloren.

Wir legen Wert auf ein gutes Arbeitsklima, das Raum lässt für innovative Ideen und eine engagierte Arbeit. Unsere Personalfluktuationsrate ist äußerst gering. Auch der Krankenstand liegt deutlich unter dem Durchschnitt der deutschen Industrie. Wir sind uns sehr bewusst, wie wichtig es ist, nicht nur zufriedene Kunden, sondern auch eine engagierte und zufriedene Belegschaft zu

Mitarbeiter



haben. Insgesamt ist die Zahl der Mitarbeiter aufgrund von Neueinstellungen im Jahr 2007 um 12,1 Prozent auf 872 Beschäftigte gestiegen (2006: 778).

### **Soziales Engagement**

Verantwortungsvolles Handeln ist für die Masterflex AG ein ganzheitlicher Ansatz, der sich nicht nur auf das wirtschaftliche Handeln mit einem verantwortungsvollen Umgang mit Rohstoffen und eine ressourcenschonende Produktion beschränkt, sondern auch die soziale Verantwortung umfasst. Hier wird die Masterflex-Gruppe ihr soziales Engagement weiter ausweiten.

Die Masterflex AG unterstützt in Gelsenkirchen den lokalen Verein HeartKick e. V., der das Ziel verfolgt, Menschen in Krisensituationen zu unterstützen. 2006 und 2007 kamen die Spenden schwersterkrankten Kindern zu Gute. Der Verein ist nicht auf eine Organisation festgelegt, sondern möchte dort helfen, wo es am nötigsten ist. Dies gilt sowohl bei großen Katastrophen als auch dann, wenn Menschen in Not sind, die nicht in den Schlagzeilen stehen. Dieses Engagement gefiel der Masterflex AG so gut, dass das Unternehmen 2007 als einer der Sponsoren das „Heartkick“-Fußballbenefizturnier in der Gelsenkirchener Glückauf-Kampfbahn unterstützte, das unter dem Motto „Herzenswünsche“ stand. Hier reifte der Gedanke, diese Aktion weiter zu begleiten. Masterflex unterstützt finanziell und organisatorisch den „HeartKick 2008“, der am 31. Mai 2008 wieder in Gelsenkirchen stattfinden wird.

Unsere Tochtergesellschaft SURPRO GmbH unterstützt die Deutsche Knochenmarkspenderdatei (DKMS) mit Sitz in Tübingen. Im Geschäftsjahr 2007 wurde eine Typisierung bei den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen durchgeführt. Die entstandenen Kosten pro Typisierung wurden von der Firma getragen.

Schnelle Hilfe im Katastrophenfall, die Versorgung von Flüchtlingen und die Unterstützung von Gesundheitsprojekten rund um den Globus sind die Arbeitsschwerpunkte der humedica e.V. Die in Kaufbeuren ansässige karitative Organisation bemüht sich seit mehr als 25 Jahren um die medizinische Versorgung der Menschen an den Brennpunkten der Erde. 700 ehrenamtliche Mediziner leisten dazu Soforthilfe und schaffen es so, jährlich zehntausende Menschenleben zu retten. Ohne die Unterstützung moderner Computertechnologie ist dieses Engagement kaum zu schaffen. Die DICOTA GmbH hat der Organisation zum Schutz der empfindlichen Notebooks Computertaschen zur Verfügung gestellt.

## **III. Nachtragsbericht**

### **Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres**

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Stichtag mit Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben nicht stattgefunden.

## IV. Risikobericht

### Risikomanagementsystem für wertorientierte Unternehmensführung

Unternehmerisches Handeln ist immer mit Chancen und Risiken verbunden. Unter Risiko ist dabei die Möglichkeit ungünstiger künftiger Entwicklungen zu verstehen, die mit einer erheblichen, wenn auch nicht notwendigerweise überwiegenden Wahrscheinlichkeit erwartet werden.

Wir verstehen unter Risikomanagement die gezielte Sicherung bestehender und künftiger Erfolgspotenziale. Unser Risikomanagementsystem umfasst die Risikoerkennung, -bewertung und -steuerung. Dieser Prozess soll systematisch potenzielle Risiken im gesamten Konzern frühzeitig sichtbar machen, diese überwachen und durch geeignete Steuerungsmaßnahmen begrenzen bzw. vermeiden. Durch diesen kontrollierten Umgang mit Risiken wird die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns gesichert.

#### Effiziente Organisation des Risikomanagements

Der Vorstand der Masterflex AG hat ein dezentrales Risikomanagementsystem eingerichtet, das kontinuierlich ausgebaut und verfeinert wird. Wesentliche Bestandteile sind die Konzernplanung, das periodische interne Berichtswesen inklusive Ist- und Forecastreporting sowie eine umfassende Risikoberichterstattung.

Das Plan-/Ist-System ermöglicht auf Grundlage der strategischen Konzernplanung und einer mittelfristigen Finanzplanung potenzielle Risiken frühzeitig aufzudecken und abzuschätzen und im Entscheidungsprozess zu berücksichtigen, damit geeignete Steuerungsmaßnahmen zur Risikobewältigung rechtzeitig eingeleitet werden können.

Die Überwachung und Kontrolle der wirtschaftlichen Risiken des laufenden Geschäfts werden mit Hilfe eines standardisierten internen Berichtswesens, das konzernweit nach einheitlichen Vorgaben aufgebaut ist, sichergestellt. So wird der Vorstand monatlich umfassend über die aktuelle wirtschaftliche Situation und den Grad der Zielerreichung informiert. Ergänzt werden diese Maßnahmen durch Markt- und Wettbewerbsanalysen, die die Risikotransparenz weiter erhöhen.

Aufgrund der unterschiedlichen Geschäftstätigkeiten der Unternehmensbereiche High-Tech-Schlauchsysteme, Medizintechnik, Mobile Office Systeme sowie Advanced Material Design ergeben sich Risikoprofile, die differenzierte und exakt auf die jeweiligen Geschäftsfelder abgestimmte Methoden für den Umgang mit den spezifischen Risiken erfordern.

Aufgabe des dezentralen Risikomanagements ist es, im Zuge einer regelmäßigen Risikoberichterstattung die Risiken zu identifizieren, bezüglich der Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit zu bewerten, zu dokumentieren und zu kommunizieren. Darüber hinaus obliegt es den Verantwortlichen vor Ort, Maßnahmen zur Risikovermeidung, -minderung und -absicherung zu entwickeln und gegebenenfalls einzuleiten.



Unterstützt werden die dezentral Verantwortlichen durch das zentrale Konzernrisikomanagement, das neben der Koordination der Aufgaben und Prozesse die einheitlichen Rahmenbedingungen und Leitlinien für den Gesamtkonzern festlegt. Zudem ermittelt das zentrale Risikomanagement die konsolidierte Risikoposition der Masterflex-Gruppe, über die der Vorstand regelmäßig und umfassend informiert wird.

Im Folgenden haben wir wesentliche Risikofelder aufgeführt, die sowohl unsere Geschäftsentwicklung als auch die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage maßgeblich beeinflussen können. Hinzu kommen Risiken, die uns derzeit noch nicht bekannt sind, und Risiken, die wir jetzt noch als weniger bedeutsam erachten, die sich bei veränderter Sachlage jedoch nachteilig auf unser Unternehmen auswirken könnten.

## Risikofaktoren

### Marktrisiken

Potenzielle Marktrisiken bestehen für die Unternehmen der Masterflex-Gruppe sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite.

So stellen auf der Beschaffungsseite die Verfügbarkeit und die Einkaufspreise von Rohstoffen sowie von Vor- und Zwischenprodukten für unser Unternehmen ein potenzielles Risiko dar. Diese Preis- und Bezugsrisiken auf der Beschaffungsseite versuchen wir durch unsere internationalen Einkaufsaktivitäten, langfristige Lieferverträge und die kontinuierliche Optimierung des Lieferantenportfolios zu verringern. Darüber hinaus nutzen wir Verträge mit Preisgleitklauseln, um negative Effekte aufgrund von Bezugspreisänderungen zu minimieren. Bei der Auswahl der Lieferanten setzt die Masterflex AG auf Leistungsfähigkeit und Qualität. Bei bedeutenden Einkaufsteilen streben wir eine enge Zusammenarbeit mit den jeweiligen Lieferanten an und beziehen diese bei Neuentwicklungen schon in einem sehr frühen Stadium in das Projekt mit ein, um den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern. Durch diese Kooperationen entstehen für die Masterflex AG auch Risiken, die sich in einem Abhängigkeitsverhältnis vom Zulieferer äußern können.

Auf der Absatzseite begegnen wir einer möglichen Zunahme des Wettbewerbsdrucks in unseren Geschäftsbereichen durch die ständige Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen sowie unserer Geschäftsprozesse und Kostenstrukturen. Gleichwohl ist in letzter Zeit ein zunehmender Preisdruck festzustellen.

Dem allgemeinen Kundenrisiko (z. B. Wegfall, Insolvenz von Großkunden oder Zunahme des Preisdrucks aufgrund einer Vormachtstellung) versuchen wir durch eine breite Streuung der Kundenstruktur und die Vermeidung von Abhängigkeiten entgegenzuwirken.

### Finanzielle Risiken

Unter finanzielle Risiken fassen wir Liquiditäts-, Marktpreis- und so genannte Forderungsausfallrisiken. Diese Art von Risiken kann aus Transaktionen im operativen Geschäft, deren Absicherung, Finanzierungsentscheidungen sowie Wertveränderungen von Finanzpositionen in der Bilanz resultieren. In der Masterflex-Gruppe werden die Konzernfinanzierung wie auch die Begrenzung finanzwirtschaftlicher Risiken zentral gesteuert und überwacht.





Die Art der eingesetzten Finanzierungsinstrumente, die Limits für deren Abschluss sowie der Kreis der beteiligten Banken sind verbindlich geregelt. Die exakte Einhaltung aller Limits wird regelmäßig überprüft und ständig überarbeitet. Das Adressausfallrisiko wird durch das konsequente Einholen von Handelsauskünften, das Setzen von Kreditlimits sowie ein aktives Debitorenmanagement einschließlich Mahnwesen und offensiven Inkassos reduziert.

Die grundlegenden Risikostrategien für das Zins-, Währungs- und Liquiditätsmanagement werden zentral festgelegt. Finanzierungs- und Absicherungsentscheidungen treffen wir auf Basis unserer Finanz- und Liquiditätsplanung, die alle wesentlichen Unternehmenseinheiten einschließt.

Geschäfts- und Finanzierungsaktivitäten außerhalb der jeweiligen Landeswährung kommen nur in geringem Umfang vor, führen jedoch automatisch zu Zahlungsströmen in Fremdwährung. Die einzelnen Unternehmenseinheiten sind verpflichtet, die daraus resultierenden Risiken selbst zu überwachen und gegebenenfalls in Absprache mit der Konzernführung entsprechende Sicherungsgeschäfte abzuschließen, sofern nicht länderspezifische Beschränkungen oder sonstige Gründe dagegen sprechen. Dabei werden gegebenenfalls Devisentermingeschäfte, Währungsswaps und einfache Devisenoptionen eingesetzt.

Fremdwährungsrisiken werden soweit wie möglich durch so genannte natürliche Absicherungen (Natural Hedges) reduziert, beispielsweise durch Zulieferungen und Serviceleistungen in der jeweiligen Auftragswährung.

Sofern bei der Aufnahme über den Kapitalmarkt durch die unterschiedlichen Fristen der Aufnahmen Zinsrisiken entstehen, werden diese zentral gesteuert. Hierzu setzen wir einzelfallbezogen Zinsderivate wie Zins- und Währungsswaps sowie Zinsoptionen ein. Translationsrisiken, die aus der Umrechnung der nicht in Euro bilanzierenden Konzerngesellschaften resultieren, werden nicht durch Finanzierungsinstrumente abgesichert.

Im Herbst 2007 wurde der Versicherungsschutz neu geordnet und hierdurch ebenfalls die finanziellen Risiken verringert.

### **Produktionsrisiken**

Im Falle von längeren Produktionsausfällen durch Katastrophen (z. B. Brandschaden) an einzelnen Standorten entsteht für die betroffene Tochtergesellschaft ein Gefährdungspotenzial für ihre Lieferfähigkeit.

Wir treten diesen Risiken mit Maßnahmen der vorbeugenden Instandhaltung, Vorhaltung von wichtigen Ersatzkomponenten, Aktivitäten im Bereich des Brandschutzes, Schulung der Mitarbeiter sowie dem Aufbau eines Netzwerks von externen Lieferanten entgegen. Gegen dennoch eintretende Schadensfälle sind wir in einem wirtschaftlich sinnvollen Umfang versichert.

Um Qualitätsrisiken im Rahmen der Leistungserstellung zu steuern, nimmt bei Masterflex die Qualitätssicherung einen hohen Stellenwert ein. Durch anspruchsvolle Qualitätsmaßstäbe in der Entwicklung, intensive Prüfungen über die gesamte Prozesskette hinweg sowie ständigen Kontakt mit Zulieferern werden in der Masterflex-Gruppe die qualitätsrelevanten Risiken konsequent eingegrenzt.





### Technologie- und Qualitätsrisiken

Die Masterflex-Gruppe versucht ihre Marktposition zu stärken, indem international wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen angeboten werden. Dies erfordert einen ständigen Innovations- und Entwicklungsprozess, um die hohen Kundenanforderungen erfüllen zu können. Darüber hinaus wird eine enge Zusammenarbeit mit Kunden angestrebt, um frühzeitig neue Anwendungen und Märkte erschließen zu können. Oftmals entstehen daraus innovative Geschäftsideen, die im Idealfall zu Standardanwendungen führen.

Eine führende Stellung bei Innovationen und Qualität grenzt die Masterflex AG positiv vom Wettbewerb ab. Fehler in der Qualitätssicherung oder Produkte, die an den Bedürfnissen des Marktes vorbeientwickelt werden, wirken sich negativ auf die Absatzchancen aus. Die Qualität der Produkte und Dienstleistungen ist dabei nicht nur Voraussetzung für kontinuierliche Kundenaufträge, sondern verringert auch Mehraufwand bei der Ausführung von Garantie- oder Schadenersatzleistungen. Aus diesem Grund haben ein gezieltes Innovations- und Qualitätsmanagement oberste Priorität.

### IT-Risiken

Eine angemessene Verfügbarkeit der IT-Systeme ist unabdingbare Voraussetzung für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes der einzelnen Standorte. Interne und externe Experten arbeiten daher ständig an der Optimierung der dezentral angelegten Systeme zur Informationssicherheit. Gegen mögliche Betriebsstörungen von außen, beispielsweise durch das Eindringen von Viren in das Computersystem, werden grundsätzlich die aktuellen auf dem Markt verfügbaren Hard- und Software-Komponenten eingesetzt. Zu den technischen Schutzmaßnahmen gehören zum Beispiel der Einsatz von aktuellen Virenskannern und modernen Firewall-Systemen sowie umfassende Zugangs- und Zugriffskontrollen.

### Rechtliche Risiken

Rechtsstreitigkeiten, die einen nennenswerten Einfluss auf die finanzielle Lage des Konzerns haben können, sind zurzeit weder bekannt noch angedroht. Für die Zukunft können derartige Risiken jedoch nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden.

### Personelle Risiken

Für das Wachstum und die Entwicklung unseres Unternehmens ist die Leistung der Mitarbeiter von höchster Bedeutung. Wir stehen mit anderen Unternehmen im Wettbewerb um hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte. Wir sehen keine nennenswerten Risiken, die eine notwendige Besetzung von Fach- und Führungskräften gefährden könnten, um unsere angestrebten Wachstumsziele zu erreichen.

## Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns

Gegenwärtig und in absehbarer Zeit sind keine Einzelrisiken erkennbar, die den Fortbestand der Masterflex AG gefährden oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens wesentlich beeinträchtigen können. Auch die Gesamtsumme der Risiken lässt eine Gefährdung der Masterflex AG nicht erkennen. Insbesondere unser Kerngeschäft High-Tech-Schlauchsysteme steht aus unserer Sicht auf einem sehr soliden Fundament; bestandsgefährdende Risiken sehen wir nicht. Wir können in vier Bereichen nicht ausschließen, dass sich die Entwicklung anders als geplant vollzieht. Masterflex entginge dann eine erhebliche Entwicklungschance für die Zukunft, die das Basisgeschäft des Konzerns aber nicht berühren würde.



1. Im Bereich Medizintechnik ist unsere Tochtergesellschaft Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG in Friedeburg im Wesentlichen im Bereich der Angiographie-Sets tätig. Die Angiokard hat das vorhandene Know-how auf das neue Geschäftsfeld „Operationssets“ ausgedehnt. Hier sehen wir deutlich größeres Marktpotenzial und deutlich höhere Ertragschancen. Das Geschäft mit Operationssets steht erst in den Anfängen. Durch die große Vielzahl an Anwendungsmöglichkeiten ist dieser Zukunftsmarkt noch nicht so übersichtlich strukturiert und erschlossen, so dass die Entwicklung schwer abzuschätzen ist. Die Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG steht in einem intensiven Wettbewerb und durch die intensiven Bemühungen, die Kosten im deutschen Gesundheitssystem zu senken, wurden Maßnahmen im Geschäftsjahr 2007 eingeleitet, die die Gewinnaussichten dieser Gesellschaft zukünftig erheblich verbessern sollen. Erste Erfolge dieses Maßnahmenbündels waren zum Ende des Geschäftsjahrs 2007 bereits erkennbar. Sollte sich der wirtschaftliche Erfolg bei der Angiokard GmbH & Co. KG wider Erwarten nicht einstellen, wäre gegebenenfalls eine Anpassung des Beteiligungswertes nicht auszuschließen.

Die Entwicklungstätigkeiten an der Beatmungsmaske LaryVent, die ebenfalls dem Bereich Medizintechnik zuzurechnen ist, verlängerten sich erneut, so dass die Markteinführung für Ende 2008 geplant ist. Die bisherigen Aufwendungen von T € 746, die im Rahmen einer Auftragsentwicklung aktiviert wurden, sehen wir nach wie vor als eine richtungweisende Investition mit hohem Entwicklungspotenzial. Sollten sich unsere Erwartungen nicht erfüllen, führt der Entwicklungsaufwand zu einem entsprechenden Verlust bei einem verbundenen Unternehmen.

2. Der Bereich Brennstoffzellentechnologie entwickelt sich bisher erfreulich. Dies betrifft insbesondere die erreichte technologische Führerschaft bei verschiedenen Einzelkomponenten sowie der Systementwicklung insgesamt. Die bisherigen Marktrecherchen haben gezeigt, dass insbesondere die fehlenden Infrastruktureinrichtungen, d. h. die flächendeckende Versorgung mit Wasserstoff bzw. mit Abfüllstationen, derzeit einer raschen Markterschließung entgegen stehen. Diese flächendeckenden Leistungen können von der Masterflex AG nicht erbracht werden. Wir setzen daher auf sogenannte Insellösungen, d. h. auf eine zahlenmäßig große Anwendungsdichte in einer überschaubaren Region, in der wir die Wasserstoffversorgung über externe Dienstleister sicherstellen können. Hier haben wir zwei Varianten präsentiert: bei der Fahrradflotte werden zertifizierte Kartuschen eingesetzt, die über Speditionen zu und von Abfüllstationen gebracht werden. Beim Cargobike setzten wir eine Standardstahlflasche ein, die von Gaseherstellern über deren herkömmliches Vertriebsnetz geliefert werden. Unsere Entwicklungsaufwendungen im Bereich der Brennstoffzellentechnologie halten wir konsequent in einem Kostenrahmen, der für uns verkraftbar und beherrschbar ist.

3. Gleiches gilt dem Grunde nach noch für das im Rahmen der Auftragsentwicklung erarbeitete Know how bezüglich der Schlauchinnenbeschichtung.

4. Die Masterflex AG hat einem deutschen „start-up“-Unternehmen, das sich mit hochwertiger Oberflächenbehandlung beschäftigt, Darlehn gegen Gewährung von Optionen auf Gesellschaftsanteile gewährt. In Teilschritten, beginnend im Jahr 2008, beabsichtigt die Masterflex AG bis spätestens 2010 die Mehrheit an dieser Gesellschaft zu übernehmen. Dieses Unternehmen wird dem Geschäftsbereich „Advanced Material Design“ zugeordnet, aber die Produktions- und Materialkompetenz wird unseres Erachtens ebenso die Entwicklung der Geschäftsbereiche Hochtechnologeschläuche und Medizintechnik mittelfristig fördern. Sollte dieses Unternehmen in erheblichen Ergebnis- und Liquiditätsschwierigkeiten geraten, so ist eine Wertberichtigung bis zur vollen Höhe der gewährten Darlehn nicht ausgeschlossen.



# V. Prognosebericht

## Chancenbericht

Die Masterflex AG hat ihre erfolgreiche operative Entwicklung im Geschäftsjahr 2007 erneut fortgesetzt. Die Umsätze erhöhten sich dynamisch und auch die Gewinne wurden gesteigert. Damit unterstreicht die Masterflex AG ihre Fähigkeit zu umsatz- wie wertorientiertem Wachstum.

Wir sehen vor allem im Geschäftsfeld Hightech-Schlauchsysteme mit dem Untersegment der Brennstoffzellentechnologie und in der Herstellung medizinischer Schläuche und Katheter weiterhin erhebliches Wachstumspotenzial. Weitere Wachstumsimpulse sehen wir in dem bereits eingeleiteten Aufbau eines konzernweiten Wissensmanagements und der Intensivierung von Marketing und Vertrieb. Die Aktivitäten rund um das Thema umweltfreundliche Mobilität im Segment Brennstoffzellentechnologie bieten angesichts der zu lösenden Energie- bzw. Umweltprobleme ebenfalls erhebliches Potenzial.

Wir sind zuversichtlich, dass die Masterflex AG weiter wachsen wird, da wir eine Reihe von Chancen identifiziert haben:

### Wir arbeiten mit innovativen Werkstoffen



Hochleistungskunststoffe wie Polyurethan erweisen sich immer mehr als Schlüssel für die Entwicklung anspruchsvoller Anwendungen. Dort, wo andere Werkstoffe wie z. B. PVC, Gummi und Stahl an ihre Grenze stoßen, kommen diese Werkstoffe zunehmend zum Einsatz. Im industriellen Schlauchmarkt werden Polyurethan und andere Polymere schon länger geschätzt. In den letzten Jahren setzt auch die Medizintechnik immer mehr Hochleistungskunststoffe aufgrund ihrer Vielseitigkeit ein. Antibakterielle Kunststoffe helfen z. B., das Infektionsrisiko zu senken. Schon heute substituieren Produkte aus Polyurethan aufgrund ihrer überragenden Eigenschaften immer häufiger traditionelle Werkstoffe.

Das Innovationspotenzial von Polyurethan wird verstärkt durch die Nutzung der Nanotechnologie, die Vorteile von Polyurethan gegenüber anderen Materialien erweitert und neue Anwendungsgebiete erschließen kann. Beispielsweise können die antihaft- und antimikrobiellen Eigenschaften von Polyurethan weiter optimiert werden. Unsere Entwicklungsabteilung arbeitet hier – teilweise in Zusammenarbeit mit externen Instituten – permanent an verbesserten Materialien und Verfahren.

### Wir entwickeln permanent Innovationen

Permanente Produktinnovationen sind für die Masterflex AG eine der wichtigsten Säulen des Unternehmenserfolgs. Im Geschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme ist Masterflex seit Jahren anerkannter Spezialist für die Lösung hochkomplexer technischer Probleme. Forschung und Entwicklung sind für das Unternehmen sehr wichtig und erkennbar an vielen Produktinnovationen und der permanenten (Weiter-) Entwicklung von Werkstoffen, aber auch Produktions- und Verfahrenstechnologien. Zu nennen sind hier beispielhaft der erste flammhemmende PUR-Schlauch für die Holzindustrie, der Master-PUR-Inlineschlauch mit verstärkter Innenauskleidung sowie die ersten Elektrofahrräder mit Brennstoffzellenantrieb. Aus vielen Innovationen sind heute Standard- und Branchenlösungen geworden.



Unser Wissen, dokumentiert in zahlreichen Patenten, erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette, vom Werkstoff und dessen Veredelung über selbstentwickelte Anlagen und Fertigungsverfahren bis zum eigenen Außendienst. Diese Kombination aus Chemie und Maschinenbau ist die Basis unseres Erfolgs und macht unser Produktsortiment einmalig.

Dieses Erfolgsprinzip haben wir konsequent auf alle Geschäftsfelder übertragen. Wir halten uns dabei auf dem neuesten Stand der Wissenschaft und arbeiten eng mit namhaften Kooperationspartnern wie Forschungsinstituten und Universitäten zusammen, um den hohen Qualitätsstandard unserer Produkte zu gewährleisten.

### **Wir konzentrieren uns auf profitable Nischenmärkte**

Unsere Unternehmensstrategie ist klar und einfach: als Anbieter spezialisierter Produkt- und Systemlösungen konzentrieren wir uns konsequent auf profitable, zukunftsfähige Nischenmärkte, die nicht vom Preis und der Menge der Produkte, sondern von ihrer Qualität und Problemlösungsfähigkeit bestimmt sind. Wir fertigen viele Produkte kundenindividuell. Unser Zielmarkt im Bereich Schlauchsysteme bietet Substitutionspotenzial für traditionelle Werkstoffe wie PVC, Gummi und Stahl.

Unsere Werkstoffkompetenz aus dem industriellen Schlauchbereich nutzen wir seit einigen Jahren für die Herstellung medizinischer Infusionsschläuche und Katheter. Die Medizintechnik ist ein profitabler Teilbereich des Gesundheitsmarktes und im schwierigen deutschen Markt, der durch Kosteneinsparungen dominiert ist, eine der wenigen Wachstumsbranchen. Unsere Märkte sind dort, wo wir diesen Trend aufgreifen und Produkte mit echtem Mehrwert und einer verlässlichen Kalkulationsbasis bieten. Unsere Katheter und Infusionsschläuche reduzieren Thrombose- und Infektionsrisiken und helfen damit, Nachfolgekomplikationen sowie die Verlängerung von Liegezeiten zu reduzieren. Auch hier handelt es sich um einen profitablen Nischenmarkt mit geringem Wettbewerb, der vielversprechende Entwicklungsperspektiven bietet.

Experten bescheinigen der Brennstoffzellentechnologie das größte Zukunftspotenzial, die zunehmenden Umwelt- und Verkehrsprobleme zu lösen. Im Verkehrs- und Transportsektor ist die Entscheidung zum überwiegenden Teil für die wasserstoffbasierte Brennstoffzelle gefallen. Die breite Markteinführung wird jedoch angesichts erheblicher technischer Probleme und einer fehlenden Wasserstoffinfrastruktur noch dauern. Hier ist die Masterflex AG schon erheblich weiter. Wir konzentrieren uns auf den Nischenmarkt der Elektroleichtfahrzeuge. Mit dem Cargobike und dem Elektrofahrrad haben wir bereits seriennahe Produkte mit einer funktionierenden Wasserstoffversorgung, die zusammen mit externen Partnern entwickelt wurde. Der Markt für Elektroleichtfahrzeuge ist schon heute ein Wachstumsmarkt, dem wir ein noch größeres Chancenpotenzial für die Zukunft mit Einführung von Lösungen mit Brennstoffzellenantrieb einräumen, da die Reichweite deutlich erhöht wird und der Einsatz von Elektrofahrrädern auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten interessant wird.



Im Segment Mobile Office Systeme bieten wir speziell auf den Kunden zugeschnittene Taschenlösungen an. Damit haben wir uns im großen Markt für Personal Computer und dem Wachstumsteilsegment Notebooks ebenfalls auf eine profitable Nische spezialisiert. Die Nachfrage nach Notebooks steigt aufgrund der zunehmenden Industrialisierung insbesondere in Asien und Osteuropa und bietet daher erhebliches Wachstumspotenzial.



### **Wir suchen Synergien**

Unsere Akquisitionspolitik ist strategisch darauf ausgerichtet, bestehende Geschäftsfelder zu stärken und weiter auszubauen. Wir ziehen einen Unternehmenskauf außerdem immer dann in Betracht, wenn der Erwerb einen wertmäßigen Beitrag zur Unternehmensentwicklung liefert. Bei möglichen Akquisitionen spielt das Größenkriterium eine wichtige Rolle, so dass die Integrationskosten im Hinblick auf unsere hohen Rechnungslegungsstandards in einem überschaubaren Rahmen bleiben. Die Unternehmen müssen Marktführer bzw. anerkannter Spezialist in attraktiven Nischen sein. Zukäufe von Umsatz ohne entsprechende Erträge sind nicht Bestandteil unserer Akquisitionspolitik.

Als Technologieführer im Bereich High-Tech-Schlauchsysteme sind Unternehmenskäufe in diesem Geschäftsfeld nur dann interessant, wenn wir dadurch neue Marktsegmente erschließen können, in denen Kompetenz, Spezialisierung und Qualität wichtige Kriterien der Kunden sind (z. B. Akquisition der Matzen & Timm GmbH, Bereich Luft- und Raumfahrt). Da das Wettbewerbsumfeld sehr ausgedünnt ist, stand der Aufbau eigener Produktionsstätten bisher im Vordergrund.

### **Unser Fazit**

Unsere seit zwanzig Jahren erfolgreiche Unternehmensentwicklung unterstreicht, dass wir Erfolgspotenziale erkennen und Chancen für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung nutzen. Unsere zukunftsfähigen Werkstoffe, unsere Verarbeitungskompetenz und Innovationskraft sowie ein stabiles Kerngeschäftsfeld bieten aus unserer Sicht viele Chancen und überschaubare Risiken, um unsere Geschäftstätigkeit erfolgreich fortzusetzen.

## **Ausblick**

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bieten optimale Voraussetzungen für weiteres Wachstum, denn wir agieren in wachsenden Märkten. Die Kunststoffverarbeitende Industrie und die PUR-Branche entwickeln sich seit Jahren besser als andere Industrien. Experten erwarten, dass sich das Wachstum 2008 sowohl auf gesamtwirtschaftlicher wie auf Branchenebene in allen Segmenten fortsetzen wird.

Die Medizintechnik bietet im Bereich medical devices viel Chancenpotenzial. Wir sind zuversichtlich, auch im Set-Geschäft aufgrund der Restrukturierung wieder nachhaltig Gewinne zu generieren. Angesichts der Klimaprobleme ist die Brennstoffzellentechnologie eine aufstrebende Industrie, die politisch auf nationaler und europäischer Ebene unterstützt wird. Als Marktführer für Antriebssysteme mit wasserstoffbasierten Brennstoffzellen sehen wir uns hervorragend positioniert, da wir bereits lauffähige Systeme haben. In der Oberflächentechnik sind wir ebenfalls einer der Marktführer und spezialisiert auf die Veredelung mit Edelmetallen. Schließlich sorgen die schnell wachsenden Industrien in Osteuropa und Asien dafür, dass die Nachfrage nach Notebooks und damit nach Mobile Office Systemen weiter anhält. Aufgrund dieser Chancen erwarten wir weiteres Wachstum im Geschäftsjahr 2008.



Unsere Position als einer der Marktführer für innovative Mobilitätskonzepte haben wir 2007 durch den Großauftrag über 14.000 Elektrofahrräder mit Batteriebetrieb weiter ausgebaut. Wir haben so eine bedeutende Marktposition erreicht, die wir durch Anschlussaufträge, auch mit Brennstoffzellenantrieb, weiter ausbauen wollen. Im Vordergrund des Geschäftsjahres 2008 werden die Abarbeitung dieses Auftrages und die Produktion von Cargobikes für das EU-Projekt HYCHAIN Minitrans stehen. Parallel werden wir die Kooperation mit unserem Industriepartner im Bereich elektrische Antriebe weiter ausbauen.

Da wir für 2008 Umsätze in siebenstelliger Höhe sowie EBIT-Beiträge in größerem Umfang als bisher erwarten, gibt es Überlegungen, die Brennstoffzellentechnologie als eigenständiges Geschäftsfeld zum Ende des laufenden Geschäftsjahres auszuweisen.

Insgesamt rechnen wir für das Geschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme im Geschäftsjahr 2008 mit einem Umsatzanstieg von 10 bis 15 Prozent. Wir erwarten einen Anstieg des Gewinns vor Steuern und Zinsen (EBIT) zwischen 5 und 10 Prozent, obwohl aufgrund des forcierten Ausbaus des Kerngeschäftsfeldes High-Tech-Schlauchsysteme die Investitionen in Personal, Marketing und Vertrieb noch nicht abgeschlossen sind. In der Brennstoffzellentechnologie erwarten wir ein Umsatzplus von über 200 Prozent und einen Rückgang des EBIT zwischen 25 und 35 Prozent, aufgrund des Sondereffektes aus dem Verkauf der PERM Motor GmbH.

#### **Medizintechnik**

In der Medizintechnik haben wir im Jahr 2007 die Umsätze gesteigert und im noch kleinen Bereich der medical devices positive Ergebnisbeiträge erwirtschaftet. Die Gewinnentwicklung bei der Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG war durch die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen geprägt. Die zukünftigen Erfolgsaussichten dieser Gesellschaft hängen davon ab, wie sich die deutsche Gesundheitsreform auf das Geschäft mit Angiographie- und Operations-Sets auswirken wird. Wir sehen uns aufgrund der bisher erfolgreichen Restrukturierung auf einem guten Weg, das Geschäftsfeld Medizintechnik im Jahr 2008 wieder deutlich profitabel zu machen.

Die nachhaltige Verbesserung des EBIT soll durch ein straffes Kostenmanagement und der weiteren Markterschließung für weichmacherfreie medical devices und Operations-Sets für neue Anwendungsgebiete erreicht werden. Maßnahmen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades im In- und Ausland sowie die Entwicklung innovativer Sets werden Schwerpunkte unserer Geschäftstätigkeit sein. Um unsere international patentierte Beatmungsmaske LaryVent wettbewerbsfähig zu machen, benötigen wir einen längeren Zeitraum. Das bestehende Produkt muss um eine Magensonde erweitert werden. Der Zeitpunkt der endgültigen Markteinführung ist derzeit noch ungewiss, deshalb ist das Produkt in unseren Planungen für die Medizintechnik weiterhin nicht berücksichtigt. Insgesamt rechnen wir in der Medizintechnik im Geschäftsjahr 2008 mit einem Umsatzanstieg bis 5 Prozent und einer überproportionalen EBIT-Entwicklung.

#### **Advanced Material Design**

Unsere Tochtergesellschaft SURPRO ist ein profitables Unternehmen und hat als einer der Marktführer in der Beschichtung mit Edelmetallen eine herausragende Marktposition. Diese führende Marktstellung soll weiter ausgebaut und neue Kundensegmente erschlossen werden. Im industriellen Bereich werden wir uns auf die Beschichtung von Verbindungssystemen konzentrieren.



Im Bereich Advanced Material Design sehen wir im Jahr 2008 aufgrund der bisherigen Auftragsituation Potenzial, den Umsatz weiter zu erhöhen. Unser Ziel ist es, die Ergebnissituation nachhaltig zu verbessern. Wir werden unter anderem ein modernes Warenwirtschaftssystem einführen.

Insgesamt rechnen wir für das Geschäftsjahr 2008 im Geschäftsfeld Advanced Material Design mit einer Umsatzsteigerung bis 5 Prozent und einem Rückgang des EBIT bis ca. 20 Prozent.

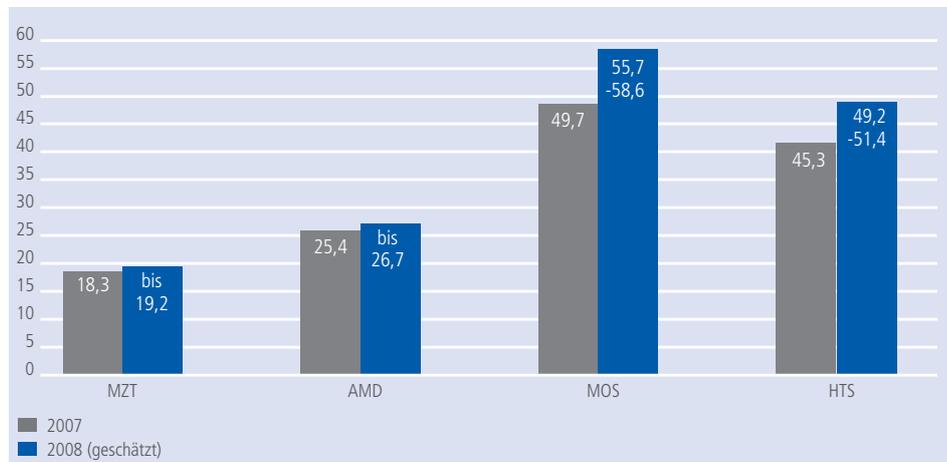
### Mobile Office Systeme

2006 haben wir uns dazu entschieden, die DICOTA GmbH vorerst im Unternehmensverbund zu lassen, um die erfolgreiche Entwicklung unserer Tochtergesellschaft weiter zu begleiten, obwohl das Geschäftsfeld Mobile Office Systeme nicht mehr zu unseren Kernaktivitäten gehört. Das dynamische Wachstum hat diese Entscheidung als richtig bestätigt. Im Laufe des Geschäftsjahres 2008 werden wir über die weitere Zukunft der DICOTA entscheiden. Bedingung für ein mögliches Divestment ist ein günstiges Umfeld.

Wir sind davon überzeugt, dass sich die DICOTA GmbH im laufenden Geschäftsjahr erfolgreich weiter entwickeln wird. Im Fokus stehen die Ausweitung der Produktpalette sowie die mögliche Gründung neuer Gesellschaften zum Beispiel im mittleren Osten. 2008 rechnen wir aufgrund der erfolgreichen Expansion nach Asien mit einer Umsatzsteigerung zwischen 12 und 18 Prozent sowie einem EBIT-Anstieg zwischen 5 und 10 Prozent.

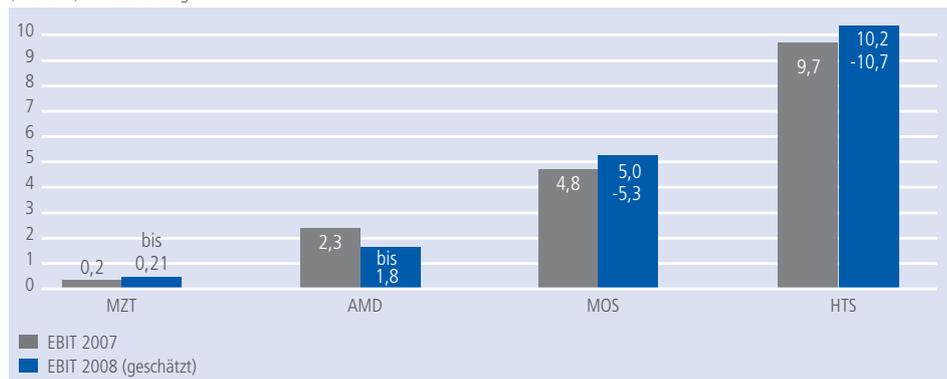
### Segment-Umsatz-Prognose

(in Mio. €)

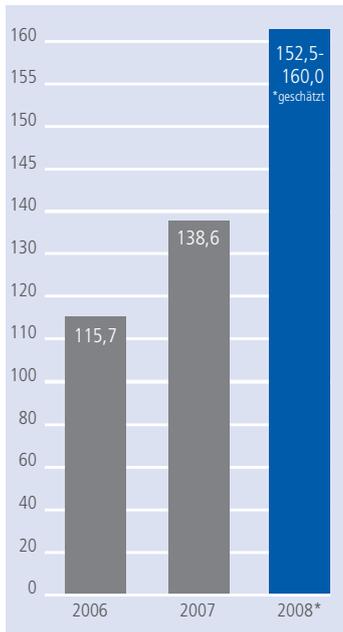


### EBIT-Prognose nach Segmenten

(in Mio. €) vor Überleitung



Prognose Konzernumsatz (in Mio. €)



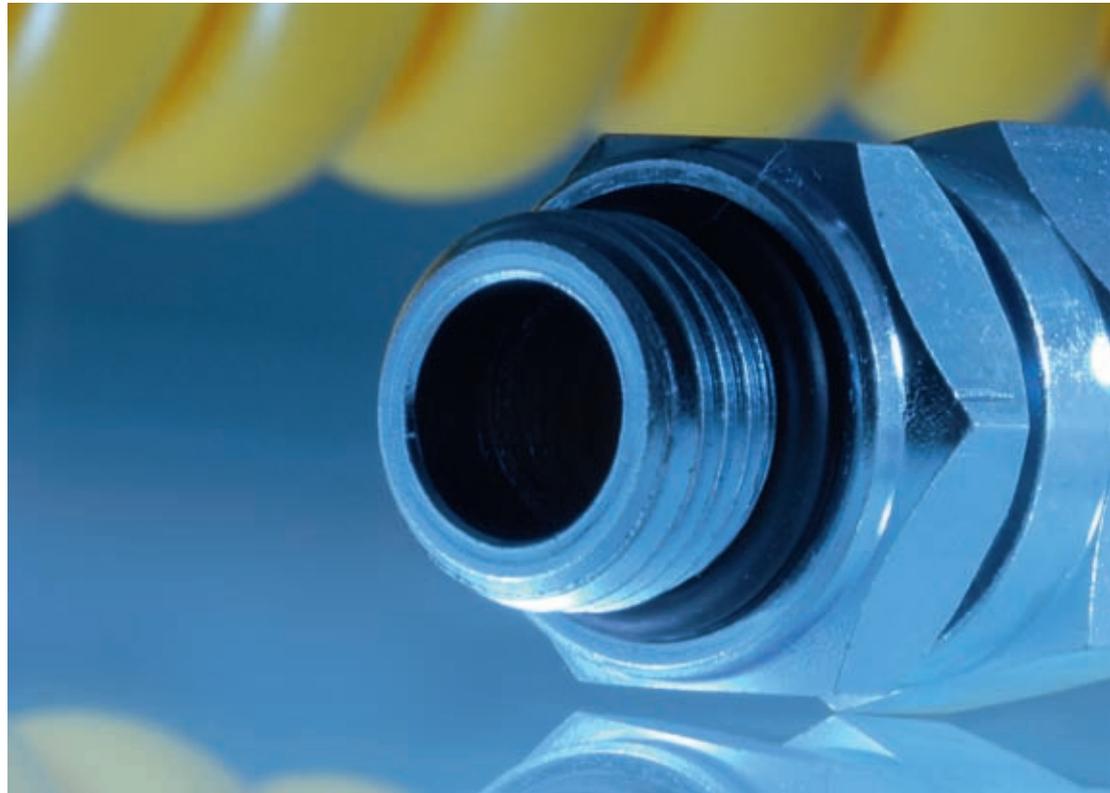
## Gesamtkonzern

Unser Ziel ist der Ausbau unserer Marktführerschaft und die konsequente Etablierung von Alleinstellungsmerkmalen, um dadurch kontinuierlich und nachhaltig den Wert unseres Unternehmens zu steigern.

Die Voraussetzungen für eine fortgesetzte erfolgreiche Entwicklung der Masterflex AG schätzen wir aufgrund der Potenziale weiterhin positiv ein. Bei unserer Unternehmensentwicklung wird das operative und wertmäßige Wachstum weiterhin Vorrang vor reinem Umsatzwachstum behalten. Maßnahmen zur schnelleren Marktdurchdringung werden wir daher stets mit diesem strategischen Ziel abgleichen.

In den nächsten Jahren werden unsere wichtigsten strategischen Ziele der Ausbau und die Festigung der Technologieführerschaft sein. Unser Anspruch ist es, in allen Geschäftsfeldern der anerkannte Spezialist für anspruchsvolle Systemlösungen auf höchstem technischem Niveau zu sein. Dafür wird es erforderlich sein, die erfolgreiche Produktentwicklung weiter auszubauen und auf der Kostenseite die begonnenen Restrukturierungsmaßnahmen, insbesondere in der Medizintechnik, konsequent weiterzuverfolgen. In Bereichen, in denen wir die Technologieführerschaft bereits erreicht haben, werden wir durch Produktinnovationen neue Marktsegmente erschließen und mit der Expansion unsere Marktposition international ausbauen.

Unsere Investitionspolitik ist klar auf zwei Ziele ausgerichtet: unser wichtigstes Kapital sind kreative und engagierte Mitarbeiter, die Produkte auf Spitzenniveau entwickeln. Investitionen in die Mitarbeiterentwicklung und Produktinnovationen haben daher weiterhin oberste Prio-



rität. Ein weiteres Ziel ist es, Investitionen zu einem großen Teil aus eigener Kraft zu finanzieren. Daher gehört die nachhaltige Erwirtschaftung positiver Cash Flow-Beiträge zu unseren wichtigen Unternehmenszielen.

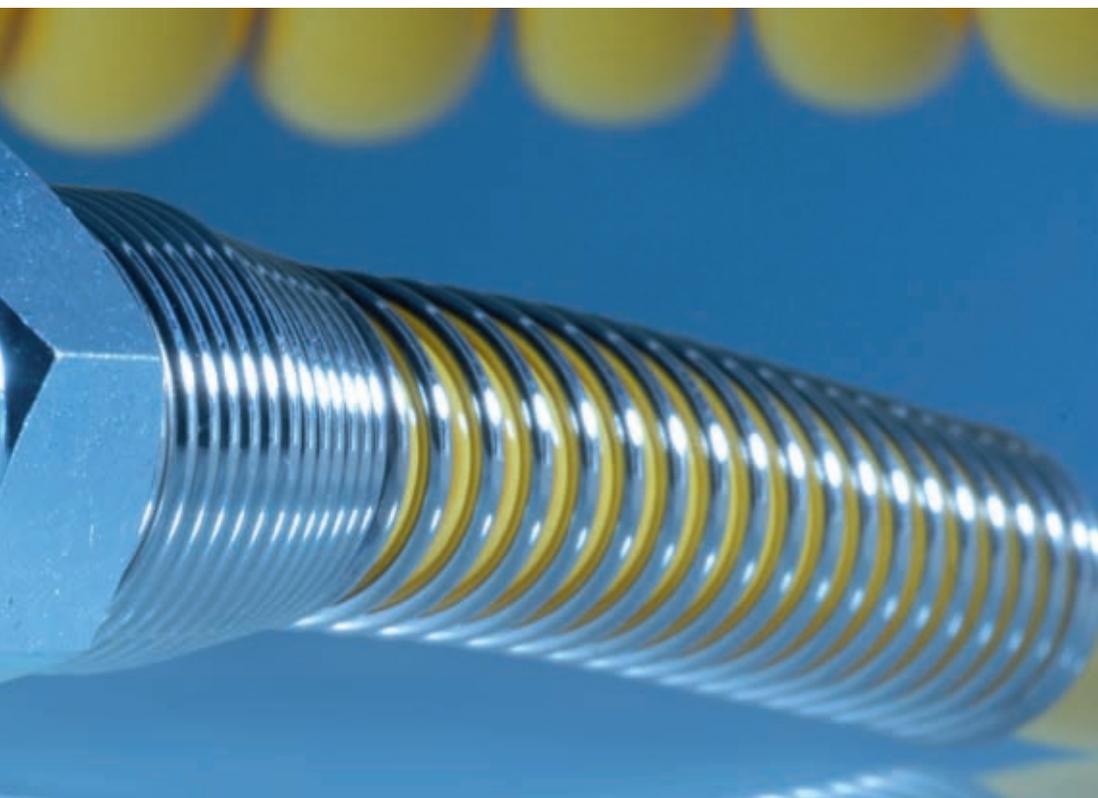
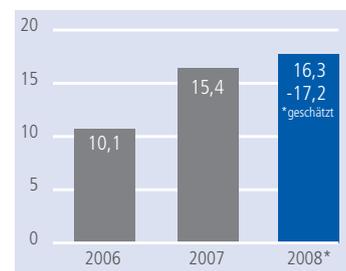
Ziel unserer mittelfristigen Finanzierungsstrategie ist es deshalb, die Verschuldungsquote auf einem angemessenen Niveau zu halten und damit auf ein angemessenes Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital zu achten. Wir werden daher 2008 Strategien zur Reduzierung der Verschuldungsquote erarbeiten. Da wir uns weiter auf das Geschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme konzentrieren werden, besteht die Option, sich von kapitalintensiven, nicht zu unseren Kernaktivitäten zählenden Bereichen, zu trennen. Im Geschäftsjahr 2007 lag die Eigenkapitalquote bei 26,8 Prozent. Dauerhaft soll die Eigenkapitalquote über 30 Prozent liegen.

Schließlich werden wir unsere Aktionäre weiterhin mit einer Dividende am Unternehmenserfolg beteiligen, sofern die erwirtschafteten Gewinne nicht für den Ausbau unserer Geschäftstätigkeit benötigt werden.

Unsere mittelfristigen Wachstumsziele sind ein nachhaltiges zweistelliges Wachstumsniveau beim Konzernumsatz und eine mindestens stabile Konzernertragsituation, um die Konzern-EBIT-Marge attraktiv zu halten. Im Geschäftsjahr 2008 erwarten wir einen Konzernumsatzanstieg zwischen 10 und 15 Prozent und einen Anstieg des Konzern-EBIT zwischen 6 und 12 Prozent.

**Prognose Konzern-EBIT**

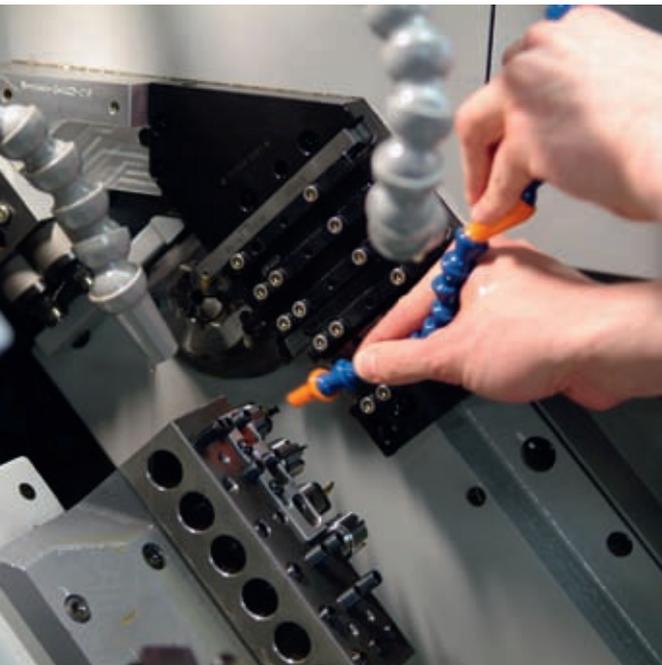
(in Mio. €)





Wo Kreativität auf  
technologische Führerschaft trifft,  
ist Innovation Programm.

# DIE MASTERFLEX-AKTIE



## Börsenjahr 2007

Das Börsenjahr 2007 war geprägt von hoher Volatilität und Extremen. Während sich die Börsen in China und Indien erfolgreich entwickelten, prägten negative Schlagzeilen im Immobilien- und Finanzsektor die Börse in den USA. Die Mehrzahl der Aktien in den USA ist im Börsenjahr 2007 gefallen. Die japanischen Märkte sowie die Londoner Börse verzeichneten währungsbereinigt ebenfalls Verluste.

Auch Deutschland war durch Schwankungen geprägt. Während im ersten Halbjahr 2007 DAX, MDAX und TecDAX noch im Einklang zulegten, ergaben sich im weiteren Jahresverlauf große Unterschiede. Auch deutsche Werte wurden durch die US-Kreditkrise beeinflusst. Während der DAX in eine Konsolidierung auf hohem Niveau erfuhr, verzeichnete der TecDAX weiter Kursgewinne, allerdings mit erheblichen Schwankungen und der MDAX erfuhr eine Korrektur. Während der DAX um 23 Prozent auf 8.067,32 Punkte wuchs, legte der MDAX lediglich um 4,9 Prozent zu. Der TecDAX entwickelte sich 2007 mit einem Plus von über 30 Prozent am besten. Das Interesse an Nebenwerten hat sich im Jahresverlauf aufgrund des schwieriger werdenden Marktumfeldes erheblich abgekühlt, da diese aufgrund der geringeren Liquidität als riskanter gelten als Standardwerte und daher bei unsicherem Märkten besonders schnell aus dem Portfolio aussortiert werden. Der SDAX verlor -8,4 Prozent und schloss zum Jahresende 2007 bei 5.191,56 Punkten. Der Markt für Börsengänge zeigte sich 2007 noch positiv. Die Anzahl der Börsengänge (IPO) hat sich mit 230 noch einmal im Vergleich zum Vorjahr erhöht (2006: 210 Unternehmen), davon erfolgten 33 (Vorjahr: 40) im Prime Standard.

Aktieninformationen	
ISIN-Code	DE 000 549 293 8
WKN	549 293
Aktiengattung	Inhaber-Stammaktien
Börsenkürzel	MZX
Bloomberg-Kürzel	MZX.GR
Reuters-Kürzel	MZXG.F
Marktsegment	Prime Standard
Bestandteil folgender Indizes	CDAX
	Prime All Share Index
	Classic All Share Index
	Prime Industrial Index
Designated Sponsor	HSBC Trinkaus & Burkhardt
Aktienanzahl	4,5 Mio.
Rechnerischer Wert am Grundkapital	1,00 €

## Das Börsenjahr der Masterflex AG

### Kursentwicklung der Masterflex-Aktie im Vergleich zu DAX und SDAX 2007



Die weiterhin positive Unternehmensentwicklung der Masterflex AG hat sich im Jahr 2007 nicht im Aktienkurs widerspiegelt.

Das erste Halbjahr 2007 war durch eine ausgeprägte Seitwärtsbewegung des Aktienkurses bei Kursen zwischen 23 und knapp 27 € geprägt. Im dritten Quartal 2007 wurde der Aktienmarkt geprägt durch die US-Hypothekenkrise. Der bis dahin von immer neuen Höchstwerten verwöhnte DAX erfuhr ebenso wie der SDAX im Juli und August eine Korrektur nach unten. Die Wirtschaft zeigte sich jedoch insgesamt robust, so dass sich die Aktienkurse bis November wieder erholten. Ab November setzte eine ausgeprägte Korrektur nach unten ein, die insbesondere die kleineren Werte erfasste. Die Kursentwicklung der Masterflex-Aktie ist ein ungefähres Spiegelbild dieser Entwicklungen. Der Kurs gab bis 17,00 € am 22. November (XETRA) nach. Dies war der gleichzeitige Jahrestiefstkurs. Danach erholte er sich wieder leicht,

so dass der Jahresschlusskurs zum 28. Dezember 2007 bei 19,30 € (XETRA) lag. Dies bedeutet gegenüber dem Jahresanfangskurs von 23,40 € eine unbefriedigende Performance von -17,5 Prozent. Wie sich Anfang 2008 gezeigt hat, wurden die Kapitalmarktteilnehmer durch weiterhin negativer Signale aufgrund der Finanzkrise in den USA noch nervöser, so dass die Aktienkurse am 21. Januar 2008 extrem nachgaben. Der DAX schloss bei 6.790,19 Punkten. Zum Jahresende 2007 hatte er noch bei über 8.000 Punkten gelegen. Die Talfahrt der Aktienkurse ging bis zur Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts weiter.

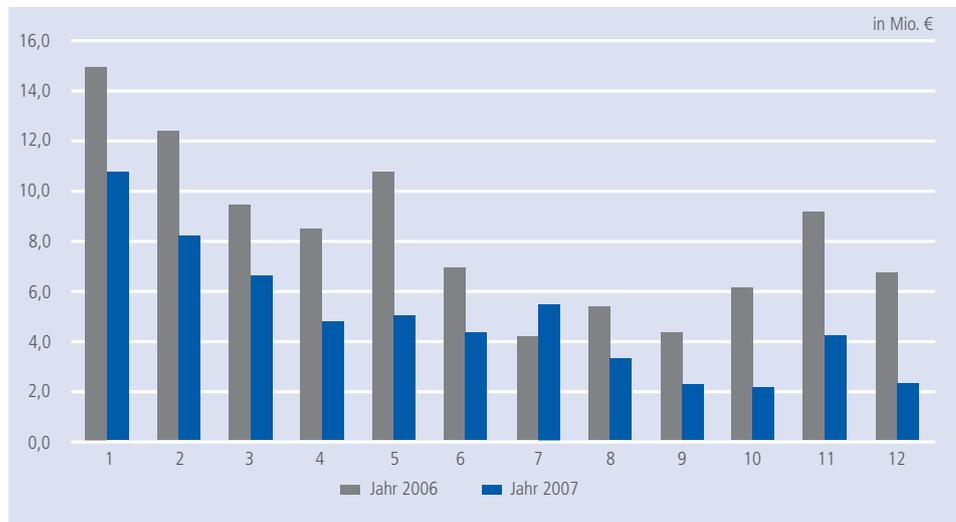
Eine weitere Ursache für die unbefriedigende Aktienkursentwicklung der Masterflex AG im Jahr 2007 lag außer in den genannten externen Faktoren darin, dass der Kapitalmarkt darauf gewartet hat, dass sich die Masterflex AG auf ihr Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme konzentriert und sich von nicht dazu gehörenden Geschäftsfeldern, namentlich den Mobile Office Systemen, trennt. Hier hatten wir angekündigt, dass wir diese Option erst im Jahr 2008 prüfen werden. Aufgrund der Wachstumsperspektiven und der derzeit günstigen Bewertung der Masterflex AG rechnen wir mit einer Belebung des Aktienkurses bei entsprechend günstigen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

### Kursstatistik

		2008	2007	2006
<b>Xetra</b>	<b>02.01. bis 14.03.</b>			
Höchster variabler Kurs	€	20,10	26,80	32,80
Tiefster variabler Kurs	€	15,88	17,00	20,40
Eröffnungskurs	€	20,10	23,40	27,00
Schlusskurs 28.12./14.03.	€	16,74	19,30	23,00
Performance		-16,72 %	-17,52 %	-14,80 %
<b>Parkett</b>				
Höchster variabler Kurs	€	20,11	26,70	32,49
Tiefster variabler Kurs	€	16,35	17,28	20,40
Eröffnungskurs	€	20,11	23,40	27,10
Schlusskurs 28.12./14.03.	€	16,42	19,18	22,80
Performance		-18,35 %	-18,0 %	-15,90 %

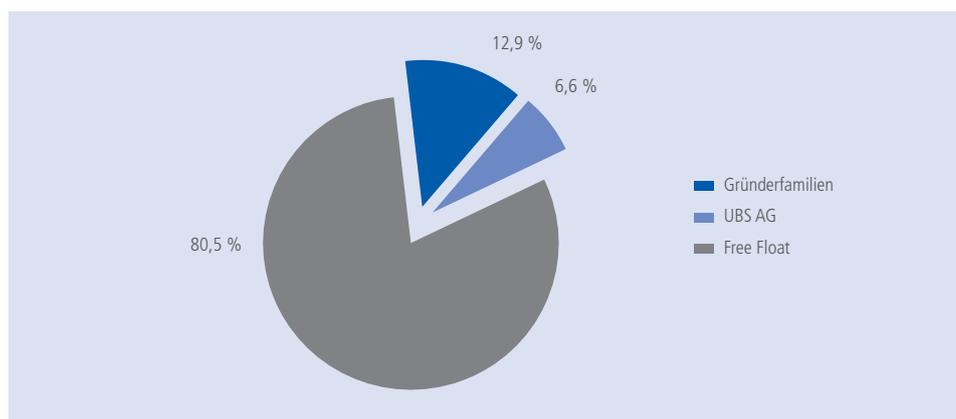
All-Time-Höchstkurs	€	39,00
All-Time-Tiefstkurs	€	9,95

### Orderbuchumsatz 2007 der Masterflex AG



Im Jahr 2007 lag der durchschnittliche monatliche Orderbuch-Stückumsatz der Masterflex-Aktie auf Xetra bei 142.848 und damit 32 Prozent unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 208.810). Dies entspricht einem monatlichen Volumen von durchschnittlich 3,4 Mio. € (Vorjahr: 5,5 Mio. €). Auf dem Parkett wurden durchschnittlich 53.269 Stück (Vorjahr: 80.271 Stück) bzw. ca. 1,0 Mio. € (Vorjahr 2,1 Mio. €) umgesetzt. Dies bedeutet einen Rückgang von 52 Prozent.

Insgesamt wurden 2007 an allen deutschen Börsen 2,5 Mio. Masterflex-Aktien gehandelt (Vorjahr: 3,8 Mio.). Dies entspricht einem Rückgang um 34 Prozent. Wertmäßig bedeutet dies einen Umsatz von 59,6 Mio. (Vorjahr: 99,1 Mio. €). Dies entspricht einem Rückgang um knapp 40 Prozent. Der Free Float lag bei knapp 87 Prozent. Bei der Aktionärsstruktur gab es im Vergleich zum Vorjahr 2007 keine Änderungen. Am 7. Februar 2008 teilte die USB AG mit, dass sie Aktien der Masterflex AG erworben hat und einen Anteil von 6,65 Prozent hält.



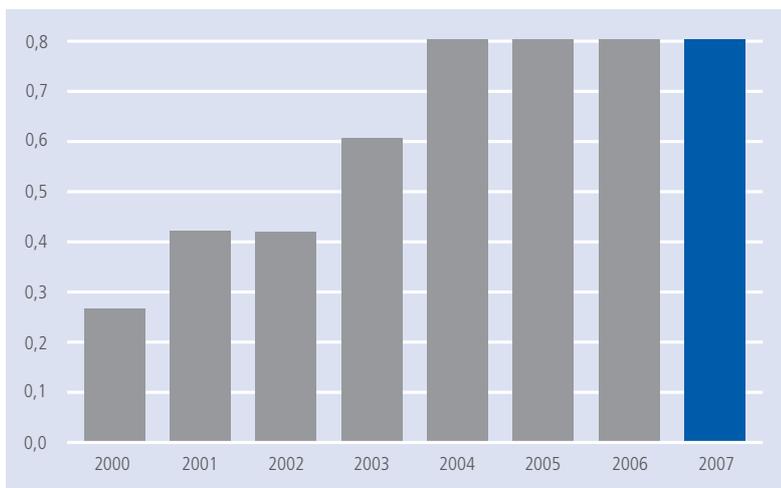
### Coverage

Folgende Bankhäuser beobachten die Masterflex AG und veröffentlichen regelmäßig Einschätzungen zum Unternehmen (Anlageurteil Stand März 2008):

Bankhaus	Anlageurteil	Bankhaus	Anlageurteil
Bankhaus Lampe	Buy	HSBC Trinkaus & Burkhardt	Hold
Berenberg Bank	Buy	First Berlin	Buy
Dresdner Kleinwort	Hold	West LB	Hold

Die Analystenurteile sind auch auf unserer Homepage [www.masterflex.de](http://www.masterflex.de) im Bereich Investor Relations/Analysten- und Presseurteil hinterlegt.

### Dividendenzahlung im siebten Jahr in Folge



Im nunmehr siebten Jahr in Folge beteiligen wir unsere Aktionäre an der positiven Unternehmensentwicklung in Form einer Dividende. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 4. Juni 2008 eine Dividende auf Vorjahresniveau in Höhe von 0,80 € je Aktie vorschlagen. Damit unterstreichen wir weiterhin unsere Positionierung am Aktienmarkt: Masterflex ist Growth- und Value-Wert.

### Ergebnisentwicklung im Jahr 2007

Kennzahlen je Aktie		2007	2006
Grundkapital	Mio. €	4,5	4,5
Anzahl Aktien	Mio. Stück	4,5	4,5
Aktienchlusskurs 2007 (Parkett)	€	19,18	22,80
Börsenwert 31. 12.	Mio. €	86,31	102,6
Marktkapitalisierung 31. 12.	Mio. €	75,1	99,5
Free Float 31. 12.		86,9%	83,2%
Ergebnis je Aktie	€	1,71	1,03
Netto-Dividende je Aktie	€	0,80*	0,80*
Netto-Dividendenrendite (Basis 31. 12. 2007)		4,2%	3,5%
*Vorschlag zur Hauptversammlung am 04.06.2008			

### **Investor Relations-Politik 2007**

Wir haben auch 2007 eine Vielzahl von Gesprächen mit Investoren geführt. Insbesondere ab der zweiten Jahreshälfte war jedoch für uns deutlich spürbar, dass das Investoreninteresse an Nebenwerten im zunehmend schwierigeren Kapitalmarktumfeld nachgelassen hat. Die Masterflex AG führte Anfang 2007 in Frankfurt ihre DVFA-Analystenkonferenz, an die sich eine internationale Roadshow anschloss. Weitere nationale und internationale Roadshows erfolgten nach Bekanntgabe der Quartalsberichte sowie bei Investoreninteresse. Die Masterflex AG war außerdem auf dem deutschen Eigenkapitalforum in Frankfurt im November vertreten und führte dort auch zahlreiche Einzelgespräche mit Investoren und Analysten. Mit über 5.000 Teilnehmern hat dieses Forum seine Bedeutung als größte Kapitalmarktkonferenz in Europa weiter ausgebaut. Im Dezember 2007 wurde eine weitere Roadshow durchgeführt und die Masterflex AG präsentierte sich auf der Technologiekonferenz der Deutschen Börse vor Investoren in Zürich.

2007 führten zahlreiche Investoren und Analysten außerdem Gespräche mit dem Vorstand und Investor Relations am Hauptproduktionsstandort der Masterflex AG in Gelsenkirchen oder informierten sich auf einer der vielen Messen (z. B. Hannover Messe, CeBit, Kunststoffmesse K) an unserem Stand über unsere Produkte.

Unsere offene, transparente und gleichzeitige Informationspolitik bezieht alle Akteure am Kapitalmarkt ein. Privataktionäre können sich umfassend auf unserer Homepage [www.masterflex.de](http://www.masterflex.de) und über einen e-Mail Newsletterservice informieren. Außerdem gibt es einen Postverteiler für die Zusendung von Zwischen- und Geschäftsberichten. Der direkte Kontakt zum Unternehmen ist vor allem möglich auf der Hauptversammlung und bei Aktionärstreffen. Rund 300 Aktionäre informierten sich am 5. Juni 2007 auf unserer Hauptversammlung und suchten das Gespräch mit Vorstand und Aufsichtsrat der Masterflex AG. Aktionäre und Aktionärsvertreter zeigten sich insgesamt mit der Unternehmensentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr zufrieden und genehmigten sämtliche Tagesordnungspunkte mit großen Mehrheiten.

Die Masterflex AG präsentierte sich Privatanlegern außerdem im September 2007 auf der Internationalen Anlegermesse IAM und im Dezember 2007 auf dem Anlegerforum der Deutschen Schutzgemeinschaft für Wertpapierbesitz (DSW) jeweils in Düsseldorf.

### **Steigerung des Bekanntheitsgrades setzt sich fort**

Berichte über die Masterflex AG und deren Produkte erschienen in einer Vielzahl von Medien. In der zweiten Jahreshälfte wurde die Fachberichterstattung über High-Tech-Schlauchsysteme weiter ausgebaut. Über die weiteren Fortschritte der Masterflex AG im Markt für Leichtmobilmfahrzeuge und der Teilnahme des Lastentaxis Cargobike am EU-Projekt HyChain erschienen ebenfalls zahlreiche Berichte. Seit September 2007 sind die Masterflex-Aktien außerdem im neuen NRW-Index der Börse Düsseldorf vertreten.

### **Investor Relations 2008 – Aufzeigen von Wachstumspotenzialen**

Die Aktienkursentwicklung verlief im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt negativ, obwohl die Masterflex AG weiter gewachsen ist und ihre Prognoseziele erreicht hat. Die negative Aktienkursentwicklung hat sich bis zum Erscheinen dieses Berichts aufgrund der allgemeinen Finanzmarktkrise weiter fortgesetzt. Die Talfahrt an den Börsen hat insbesondere auch den Nebenwerten zugesetzt.



Das vorrangige Ziel von Investor Relations bleibt daher weiterhin, Vertrauen in die Wachstumschancen des Unternehmens aufzubauen. Die Masterflex AG wächst seit über zwanzig Jahren stetig und prägt als Technologieführer mit zahlreichen Innovationen ihre Zielmärkte, insbesondere im Kerngeschäftsfeld High-Tech-Schlauchsysteme. Neue Produkte wurden 2007 erfolgreich im Markt eingeführt und vielversprechende Projekte aufgelegt, die im Geschäftsjahr 2008 in erfolgreiche Produkte umgesetzt werden sollen. Dies unterstreicht das Potenzial, das im Unternehmen steckt. Auch die Analystenschätzungen des Jahres 2007 lagen weiterhin auf „buy“ oder „hold“. Im September 2007 nahm die Commerzbank über das Researchhaus First Berlin die Coverage mit der positiven Ersteinschätzung „buy“ auf.

Das erste Quartal 2008 stand im Zeichen der Geschäftsberichtserstellung. An die Bekanntgabe der Jahresergebnisse 2007 auf der Bilanzpresse- und der DVFA-Analystenkonferenz am 31. März 2008 wird sich wieder eine internationale Roadshow im Mai anschließen. Im April findet außerdem die Hannover Messe statt, auf der die Masterflex mit ihren Schlauchsystemen und ihren Leichtmobilmfahrzeugen vertreten sein wird. Die DICOTA GmbH war im März 2008 mit einem großen Stand auf der CeBIT vertreten. Die Hauptversammlung findet am 4. Juni 2008 wieder im Schloss Horst in Gelsenkirchen statt. Im Herbst ist nach Bekanntgabe der Neun-Monatszahlen eine weitere Roadshow geplant. Darüber hinaus sind weitere Veranstaltungen vorgesehen.

## Finanzkalender der Masterflex AG 2008

<b>31. März</b>	Bilanzpressekonferenz, Präsentation des Geschäftsberichtes 2007, 9.30 Uhr, Industrieclub Düsseldorf
<b>31. März</b>	DVFA-Analystenkonferenz, 15.00 Uhr, DVFA-Multimediazentrum, Frankfurt
<b>21. bis 25. April</b>	Hannover-Messe, Aussteller: Masterflex AG, Novoplast Schlauchtechnik GmbH, Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH
<b>15. Mai</b>	Quartalsbericht I/2008
<b>Mai</b>	Internationale Roadshow
<b>4. Juni</b>	Hauptversammlung, 11.00 Uhr, Gelsenkirchen
<b>15. August</b>	Quartalsbericht II/2008
<b>7. November</b>	Quartalsbericht III/2008
<b>November/Dezember</b>	Internationale Roadshow



Verantwortung ist die Basis  
für unsere Lösungen  
und unseren weltweiten Erfolg.

# CORPORATE GOVERNANCE BERICHT DER MASTERFLEX AG



Über die Corporate Governance bei der Masterflex AG berichtet der Vorstand – zugleich auch für den Aufsichtsrat – gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex wie folgt:

Der Begriff Corporate Governance steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Wesentliche Aspekte guter Corporate Governance sind

- eine effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat,
- die Achtung von Aktionärsinteressen sowie
- die Offenheit und Transparenz der Unternehmenskommunikation.

Für die Masterflex AG hat Corporate Governance traditionell einen hohen Stellenwert. Die überwiegende Anzahl der Grundsätze und Empfehlungen des Corporate Governance-Kodex sind bereits gelebte Unternehmenskultur. Der Compliance Officer der Masterflex AG, der bereits im Geschäftsjahr 2002 für Fragen der Corporate Governance implementiert wurde, unterrichtet Vorstand und Aufsichtsrat regelmäßig über den Stand der Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie über neue Entwicklungen in Deutschland. Er berichtet außerdem über die konzernweite Einhaltung des Kodex.

Die Masterflex AG bekennt sich zum Deutschen Corporate Governance Kodex, der Leitlinien einer verantwortlichen Unternehmensführung formuliert. Der Kodex wurde von der Regierungskommission Corporate Governance am 26. Februar 2002 vorgelegt und vom Bundesministerium der Justiz am

26. November 2002 im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemacht. In den darauffolgenden Jahren wurden weitere Empfehlungen und Ergänzungen, insbesondere zu mehr Transparenz in der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung sowie der Stärkung des Aufsichtsrates bekannt gemacht.

Der Kodex stellt wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Aktiengesellschaften dar und enthält international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung (bestehend aus sogenannten Empfehlungen und Anregungen). Der Kodex soll das deutsche Corporate Governance System transparent und nachvollziehbar machen. Die im Kodex dargestellten gesetzlichen Vorschriften sind von der Gesellschaft ohne Ausnahme verpflichtend zu beachten und einzuhalten. Von den im Kodex enthaltenen Empfehlungen kann die Gesellschaft abweichen. Solche Abweichungen sind in der Präambel des Kodex ausdrücklich vorgesehen und sollen der „Flexibilisierung und Selbstregulierung der deutschen Unternehmensverfassung“ dienen.

### **Entsprechenserklärung**

Vorstand und Aufsichtsrat der Masterflex AG haben im Dezember 2007 erneut erklärt, dass den Empfehlungen der Kodexfassung vom 12. Juni 2006 sowie den am 14. Juni 2007 erweiterten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex seit der letzten Entsprechenserklärung vom Dezember 2006 mit den dort genannten Ausnahmen entsprochen wurde und weiterhin mit den nachfolgend genannten Ausnahmen entsprochen wird. Die Erklärung ist den Aktionären der Masterflex AG auf der Internetseite [http://www.masterflex.de/de/index.php?&node\\_id=21](http://www.masterflex.de/de/index.php?&node_id=21) dauerhaft zugänglich gemacht. Dort sind auch sämtliche bisher veröffentlichte Entsprechenserklärungen zu finden.

### **Ausnahmen**

#### **4.2.3. Veröffentlichung der Grundzüge des Vergütungssystems**

Die Grundzüge des Vergütungssystems sowie die konkrete Ausgestaltung eines Aktienoptionsplans oder vergleichbarer Gestaltungen für Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter werden im Geschäftsbericht der Gesellschaft erläutert, der auch im Downloadbereich der Internetseite abrufbar ist.

#### **5.3.1., 5.3.2. Aufsichtsrat**

Mit drei Mitgliedern ist der Aufsichtsrat der Masterflex AG bewusst klein gehalten, um – wie im Gesamtkonzern – durch schlanke Strukturen effizient, schnell und flexibel Beschlüsse fassen zu können. Die Besetzung des Aufsichtsrats mit anerkannten Fachleuten ist eine wichtige Basis für die Masterflex AG, um im kontinuierlichen Dialog gemeinsam wesentliche Weichenstellungen für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung zu erarbeiten. Die Einrichtung von Ausschüssen, die ebenfalls mit mindestens drei Mitgliedern des Aufsichtsrats zu besetzen wären, macht vor diesem Hintergrund keinen Sinn.

#### **5.4.7. Individualisierter Ausweis der Aufsichtsratsvergütungen**

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates enthält nur fixe Bestandteile und ist aus der Satzung ersichtlich.

#### **7.1.2. Veröffentlichungsfristen**

Der Kodex empfiehlt eine Veröffentlichungsfrist von 45 Tagen für Quartalsberichte und 90 Tagen für den Geschäftsbericht. Hier folgen wir den Regelungen im WpHG nach den Anpassungen durch das Transparenzrichtlinienumsetzungsgesetz (TUG) und der Börsenordnung für die Frankfurter Wertpapierbörse, die eine Veröffentlichung innerhalb von zwei bzw. vier Monaten vorsehen.

#### 7.1.4. Veröffentlichung von Ergebnissen der Tochterunternehmen

Hier sieht der Kodex vor, im Jahresabschluss die Einzelergebnisse der Tochtergesellschaften des letzten Geschäftsjahres zu veröffentlichen. Wir weichen in diesem Punkt ab und publizieren die Ergebnisse nicht. Unsere Tochtergesellschaften sind mittelständische Unternehmen, deren Wettbewerbspositionen nach unserer Ansicht durch die Publikation der Ergebnisse beeinträchtigt werden könnte.

Auf unserer Homepage [www.masterflex.de](http://www.masterflex.de) sind die Entsprechenserklärung sowie der Deutsche Corporate Governance Kodex im Bereich Investor Relations allen Interessierten dauerhaft zugänglich gemacht.

Der Abschlussprüfer informiert den Aufsichtsrat bzw. vermerkt im Prüfungsbericht, wenn er im Zuge der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der vom Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG abgegebenen Entsprechenserklärung ergeben.

## Kernpunkte der Corporate Governance bei der Masterflex AG

### **Anlegerschutzverbesserungsgesetz erfordert erhöhte Beachtung der Corporate Governance**

Am 30. Oktober 2004 trat das Anlegerschutzverbesserungsgesetz (AnSVG) in Kraft. Durch die Umsetzung der EU-Richtlinie wurden das Insiderrecht, das Recht der Ad-hoc-Publizität und die Regelungen zu Marktmanipulationen modernisiert und auf europäischer Ebene vereinheitlicht.

Das Gesetz, das unter anderem auch das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) modifiziert hat, soll das Vertrauen der Anleger in die Kapitalmärkte stärken. Die Masterflex AG hat alle notwendigen Maßnahmen getroffen, um den neuen Regelungen zu entsprechen. Die Mitarbeiter der Masterflex AG wurden über die neuen Insiderregeln und die damit verbundenen Neuerungen von veröffentlichungspflichtigen Ereignissen informiert. Die Masterflex AG kommt ihrer Pflicht zur Führung eines Insiderverzeichnisses nach. Darin sind alle Personen aufgeführt, die regelmäßig oder projektbezogen Zugang zu Insiderinformationen haben.

### **Effiziente Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat**

Wir sind fest davon überzeugt, dass ein intensiver, kontinuierlicher Dialog zwischen Vorstand und Aufsichtsrat die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung ist. Der Vorstand der Masterflex AG berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig schriftlich und auch mündlich, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte, die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie über das Risikomanagement. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen werden im Einzelnen erläutert und die strategische Ausrichtung des Unternehmens gemeinsam abgestimmt. Maßnahmen und Geschäfte von grundlegender Bedeutung werden den Anteilseignern und dem Kapitalmarkt rechtzeitig mitgeteilt, um die Entscheidungsprozesse auch unterjährig transparent und die Kapitalmarktteilnehmer ausreichend informiert zu halten. Regelungen zur Vermeidung von Interessenkonflikten sind in der Geschäftsordnung dokumentiert. Für die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der

Masterflex AG hat die Gesellschaft eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) mit einem Selbstbehalt abgeschlossen. Aufgrund des erhöhten Haftungsrisikos durch das AnSVG wurden die Maßnahmen zur lückenlosen Dokumentation und das Risikomanagement weiter verstärkt.

### **Compliance als Schwerpunkt des Risikomanagements**

Der verantwortungsbewusste Umgang mit Risiken gehört zu einer guten Corporate Governance eines Unternehmens. Die Masterflex AG hat deshalb im Rahmen ihrer wertorientierten Unternehmensführung ein umfassendes Risikomanagement aufgebaut, damit Risiken frühzeitig erkannt werden. Das Risikomanagementsystem wird laufend überprüft und weiterentwickelt und den sich ändernden Rahmenbedingungen angepasst. Einzelheiten zum Risikomanagement werden im Lagebericht erläutert.

### **Rechte der Aktionäre**

Die Aktionäre der Masterflex AG nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus. Die Aktionäre haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung selbst auszuüben oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben zu lassen.

### **Offenheit und Transparenz der Unternehmenskommunikation**

Eine zeitnahe, regelmäßige und gleichzeitige Information aller Aktionärsgruppen ist uns ein besonderes Anliegen, deshalb nimmt die Veröffentlichung von Informationen auf unserer Website [www.masterflex.de](http://www.masterflex.de) einen besonderen Stellenwert ein. So können sich auch Privataktionäre und andere Kapitalmarktteilnehmer regelmäßig über unser Unternehmen informieren. Dazu gehört auch ein Finanzkalender, der über wesentliche Termine und Veröffentlichungen (z.B. Geschäftsbericht, Quartalsberichte, Hauptversammlung) informiert.

Wir bieten allen Aktionären und Interessierten an, einen elektronischen Newsletter zu abonnieren, der kontinuierlich über aktuelle Entwicklungen im Konzern, wichtige Ereignisse, Neuerscheinungen, Ad-hoc- sowie Pressemeldungen informiert. Die Wirtschafts- und Fachpresse wird über Pressemitteilungen, Pressekonferenzen und Interviews ebenfalls regelmäßig informiert. Pressemitteilungen sind auch über unsere Homepage abrufbar.

### **Steigerung der Transparenz durch die neue Transparenzrichtlinie**

Am 20. Januar 2007 ist das Transparenzrichtlinienumsetzungsgesetz (TUG) in Kraft getreten. Wie der Name besagt, soll dadurch die Transparenz weiter gesteigert und insbesondere auch die internationale Vergleichbarkeit von Abschlüssen verbessert werden. Folgende Punkte sind für die Masterflex AG relevant:

1. Es gibt neue Meldeschwellen für Wertpapiergeschäfte. Die neue untere Meldeschwelle liegt bei 3 Prozent (bisher 5 Prozent), außerdem liegen weitere Schwellen bei 15, 20 und 30 Prozent. Auch Optionen und eigene Aktien unterliegen nunmehr der Meldepflicht.
2. Es gibt erweiterte Publizitätspflichten. Für den Halbjahresbericht muss ein verkürzter Zwischenlagebericht erstellt werden.

3. Es gibt neue Regeln über die Verbreitung von Unternehmensnachrichten. So müssen diese nunmehr europaweit verbreitet werden. Außerdem sind kapitalmarktrelevante Meldungen (unter anderem Ad-hoc-Mitteilungen, Stimmrechtsmitteilungen, Finanzberichte und Mitteilungen über Zulassungsfolgepflichten (unter anderem Hauptversammlung, Dividendenzahlung) an das ab dem 1. Januar 2007 bestehende Unternehmensregister zu melden ([www.unternehmensregister.de](http://www.unternehmensregister.de)),

### **Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte auf der Homepage der Masterflex AG**

Mit Inkrafttreten des Vierten Finanzmarktförderungsgesetzes am 1. Juli 2002 müssen gemäß §15 a Wertpapierhandelsgesetz die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie deren Ehepartner den Erwerb/die Veräußerung eigener Aktien sowie Wertpapiergeschäfte mit Bezug auf die Masterflex Aktie (z. B. Erwerb oder Veräußerung von Optionsscheinen) melden. Im Zuge des Inkrafttretens des Anlegerschutzverbesserungsgesetzes im Herbst 2004 wurde der Kreis der Meldepflichtigen erweitert. Nunmehr müssen auch Personen, die regelmäßig Zugang zu Insiderinformationen haben und zu wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen ermächtigt sind sowie juristische und natürliche Personen, die mit Vorstand und Aufsichtsratsmitgliedern in enger Beziehung stehen, Wertpapiergeschäfte melden.

Diese Geschäfte werden im Internet auf der Masterflex-Homepage im Bereich Investor Relations unter der Position „Directors' Dealings“ veröffentlicht. Im Jahr 2007 wurden keine meldepflichtigen Geschäfte durchgeführt:

### **Vergütungsbericht**

Die Masterflex AG hatte im Jahr 2007 drei Vorstandsmitglieder und drei Aufsichtsratsmitglieder.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus jährlichen Bezügen mit einem fixen und einem variablen Bestandteil. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden das Aufgabenfeld jedes Vorstandsmitglieds, die persönliche Leistung sowie der Erfolg des Unternehmens und die Zukunftsaussichten.

Der fixe Bestandteil wird monatlich gezahlt. Die Auszahlung der erfolgsabhängigen Vergütung erfolgt im nachfolgenden Geschäftsjahr, jedoch wird hierfür im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Rückstellung gebildet. Der variable Anteil in Form einer Tantieme ist abhängig von der Entwicklung des Konzern-EBIT.

Neben der fixen Vergütung erhalten die Vorstände weitere geldwerte Vorteile wie z. B. die private Nutzung der Dienstwagen und einen Unfallversicherungsschutz. Zudem sind mit den Vorständen nachvertragliche Wettbewerbsverbote mit üblichen Karenzentschädigungen vereinbart worden. Darüber hinaus gehende Vereinbarungen bestehen nicht.

Die Gesamtbezüge des Vorstandes haben im Kalenderjahr 2007 T € 724 betragen (Vorjahr T € 525).

	Fixum 2007   T €	Erfolgsabhängige Vergütung 2007   T €	Summe 2007 T €
Vorstandsvorsitzender, Herr Detlef Herzog	272	37	309
Vorstandsmitglied, Herr Ulrich Wantia	179	26	205
Vorstandsmitglied, Herr Dr. Andreas Bastin	210	0	210
<b>Gesamt</b>	<b>661</b>	<b>63</b>	<b>724</b>

Im Geschäftsjahr 2007 wurden erfolgsabhängige Vergütungen gezahlt.

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates ist in der Satzung geregelt und wird von der Hauptversammlung festgelegt. Sie orientiert sich an den Aufgaben und an der Verantwortung der Aufsichtsratsmitglieder.

Die Aufsichtsratsvergütung enthält derzeit nur fixe Bestandteile. Die Hauptversammlung kann eine variable Vergütung vorsehen, hat davon aber bisher keinen Gebrauch gemacht. Der feste Betrag der Vergütung wird jeweils nach Ablauf des Geschäftsjahres gezahlt.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält die zweifache, der Stellvertreter des Vorsitzenden die anderthalbfache Vergütung. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehören, erhalten die Vergütung entsprechend der Dauer Ihrer Zugehörigkeit. Die Veröffentlichung der an die Mitglieder des Aufsichtsrates gezahlten Vergütungen für persönlich erbrachte Leistungen erfolgt im gesetzlichen Rahmen.

Insgesamt haben die Mitglieder des Aufsichtsrates im Jahr 2007 Bezüge in Höhe von T € 32 erhalten.

	2007 T €	2006 T €
Aufsichtsratsvorsitzender, Herr Friedrich-Wilhelm Bischoping	14	14
stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, Herr Prof. Dr. Detlef Stolten	11	11
Aufsichtsratsmitglied, Herr Prof. Dr. Paulus Cornelis Maria van den Berg	7	7
<b>Gesamt</b>	<b>32</b>	<b>32</b>



Wir lassen uns an  
unseren Maßstäben messen.



# KONZERNABSCHLUSS



# Konzernbilanz

Aktiva	Anhang	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>	<b>3, 4, 27</b>	<b>29.589</b>	<b>28.343</b>
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte	4	2.252	2.651
Entwicklungsleistungen	4	4.834	4.107
Geschäfts- oder Firmenwert	3, 4, 27	22.474	21.565
Geleistete Anzahlungen	4	29	20
<b>Sachanlagen</b>	<b>4</b>	<b>29.147</b>	<b>25.746</b>
Grundstücke und Gebäude		11.687	10.627
Technische Anlagen und Maschinen		9.854	9.923
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		5.286	4.815
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau		2.320	381
<b>Finanzanlagen</b>	<b>4</b>	<b>9.544</b>	<b>1.215</b>
Wertpapiere des Anlagevermögens		752	1.212
Sonstige Ausleihungen		8.792	3
<b>Sonstige Vermögenswerte</b>	<b>7</b>	<b>453</b>	<b>0</b>
<b>Latente Steuern</b>	<b>30</b>	<b>1.768</b>	<b>1.799</b>
		<b>70.501</b>	<b>57.103</b>
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
<b>Vorräte</b>	<b>5</b>	<b>28.219</b>	<b>23.771</b>
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe		8.379	7.388
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen		6.248	3.704
Fertige Erzeugnisse und Waren		13.470	12.541
Geleistete Anzahlungen		122	138
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>6</b>	<b>760</b>	<b>760</b>
<b>Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>	<b>7, 8</b>	<b>21.563</b>	<b>24.467</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8	17.882	18.237
Sonstige Vermögenswerte	7	3.681	6.230
<b>Ertragsteuererstattungsansprüche</b>	<b>9</b>	<b>3.149</b>	<b>1.199</b>
<b>Barmittel und Bankguthaben</b>	<b>10</b>	<b>5.895</b>	<b>5.419</b>
		<b>59.586</b>	<b>55.616</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>130.087</b>	<b>112.719</b>

Passiva	Anhang	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
<b>EIGENKAPITAL</b>			
<b>Konzerneigenkapital</b>	<b>11</b>	<b>33.975</b>	<b>30.875</b>
Gezeichnetes Kapital		4.366	4.366
Kapitalrücklage		17.521	17.521
Gewinnrücklage		14.756	10.780
Rücklage zur Marktbewertung von Finanzinstrumenten		-176	-419
Währungsdifferenzen		-2.492	-1.373
<b>Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter</b>	<b>12</b>	<b>797</b>	<b>645</b>
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>34.772</b>	<b>31.520</b>
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>			
<b>Rückstellungen</b>	<b>13</b>	<b>1.308</b>	<b>1.320</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>14</b>	<b>39.316</b>	<b>31.116</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>15</b>	<b>3.198</b>	<b>2.814</b>
<b>Latente Steuern</b>	<b>30</b>	<b>1.749</b>	<b>2.283</b>
		<b>45.571</b>	<b>37.533</b>
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>			
<b>Rückstellungen</b>	<b>13</b>	<b>5.189</b>	<b>3.833</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>14</b>	<b>29.183</b>	<b>19.330</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>15</b>	<b>297</b>	<b>221</b>
<b>Ertragsteuerverbindlichkeiten</b>	<b>16</b>	<b>2.717</b>	<b>1.511</b>
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>17, 18, 19</b>	<b>12.358</b>	<b>18.771</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18	8.384	10.668
Sonstige Verbindlichkeiten	17, 19	3.974	8.103
		<b>49.744</b>	<b>43.666</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>130.087</b>	<b>112.719</b>

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	Anhang	2007 T €	2006 T €
1. Umsatzerlöse	20	138.618	115.706
2. Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		1.789	561
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		1.089	959
4. Sonstige betriebliche Erträge	21	3.387	3.276
		<b>144.883</b>	<b>120.502</b>
5. Materialaufwand	22		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren		-67.200	-52.188
Aufwendungen für bezogene Leistungen		-3.155	-2.935
		<b>-70.355</b>	<b>-55.123</b>
6. Personalaufwand	25		
Löhne und Gehälter		-26.876	-22.242
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		-5.071	-4.617
		<b>-31.947</b>	<b>-26.859</b>
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	26	-3.066	-7.096
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	23	-24.140	-21.281
9. Nicht operative Aufwendungen		0	-731
10. Erträge aus Beteiligungen	28	102	1.526
11. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	28	835	351
12. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	28	-650	0
13. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	28	-3.944	-4.106
<b>14. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>11.718</b>	<b>7.183</b>
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	29	-4.352	-3.500
16. Latente Steuern	30	522	1.252
17. Sonstige Steuern		-203	-212
<b>18. Konzernergebnis</b>		<b>7.685</b>	<b>4.723</b>
19. davon Anteil der Minderheitsgesellschafter am Ergebnis		-216	-245
20. davon Anteil der Aktionäre der Masterflex AG		7.469	4.478
21. Ergebnis pro Aktie (unverwässert und verwässert)	31	1,71	1,03



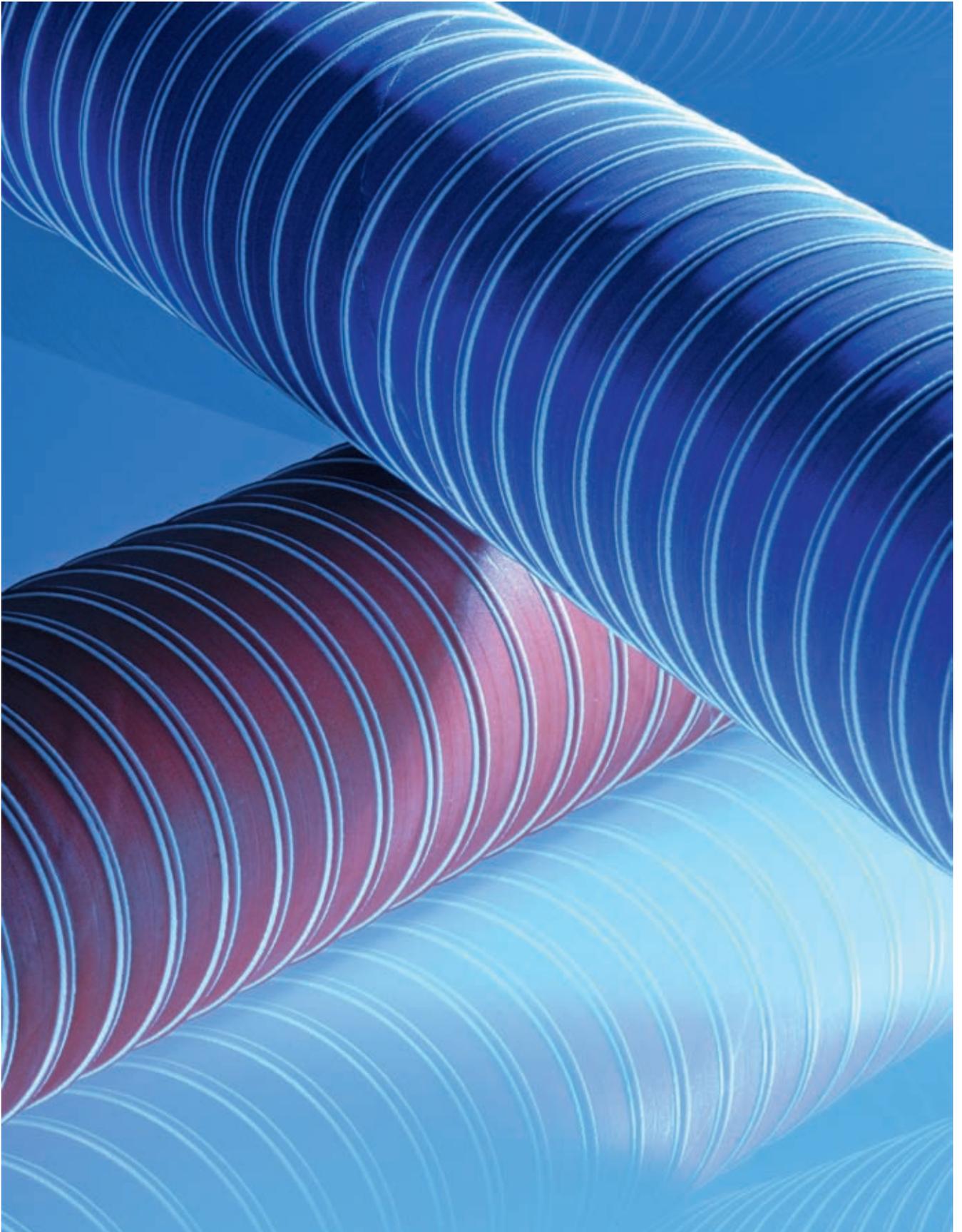
# Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen (Ergebnis-Vortrag)	Rücklage zur Marktbewertung von Finanzinstrumenten	Währungsdifferenzen	Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	Summe
	T €	T €	T €	T €	T €	T €	T €
<b>Anhang</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	
<b>Eigenkapital zum 31.12.2005</b>	<b>4.366</b>	<b>17.521</b>	<b>9.795</b>	<b>-504</b>	<b>-572</b>	<b>434</b>	<b>31.040</b>
Jahresüberschuss/Ergebnis Anteile anderer Gesellschafter	0	0	4.478	0	0	245	4.723
Marktwertänderungen von Finanzinstrumenten	0	0	0	85	0	0	85
Währungsgewinne/-verluste aus der Umrechnung ausländischer Jahresabschlüsse	0	0	0	0	-801	0	-801
Ausschüttungen	0	0	-3.493	0	0	-100	-3.593
Veränderungen aus Kapitalmaßnahmen	0	0	0	0	0	50	50
Übrige Veränderungen	0	0	0	0	0	16	16
<b>Eigenkapital zum 31.12.2006</b>	<b>4.366</b>	<b>17.521</b>	<b>10.780</b>	<b>-419</b>	<b>-1.373</b>	<b>645</b>	<b>31.520</b>
Jahresüberschuss/Ergebnis Anteile anderer Gesellschafter	0	0	7.469	0	0	216	7.685
Marktwertänderungen von Finanzinstrumenten	0	0	0	243	0	0	243
Währungsgewinne/-verluste aus der Umrechnung ausländischer Jahresabschlüsse	0	0	0	0	-1.119	0	-1.119
Ausschüttungen	0	0	-3.493	0	0	-120	-3.613
Veränderungen aus Kapitalmaßnahmen	0	0	0	0	0	40	40
Übrige Veränderungen	0	0	0	0	0	16	16
<b>Eigenkapital zum 31.12.2007</b>	<b>4.366</b>	<b>17.521</b>	<b>14.756</b>	<b>-176</b>	<b>-2.492</b>	<b>797</b>	<b>34.772</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung

<b>Cash Flow</b>	<b>2007</b> T€	<b>2006</b> T€
Periodenergebnis vor Steuern, Zinsaufwendungen und Finanzerträgen	14.306	8.955
Ausgaben Ertragsteuern	-3.229	-3.284
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	3.716	7.096
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	1.344	871
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge und Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-965	-705
Zunahme/Abnahme der Vorräte	-4.448	-3.026
Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.400	-11.934
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.872	8.886
<b>Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.452</b>	<b>6.859</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	357	135
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-10.910	-6.200
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen	-968	-101
<b>Cash Flow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-11.521</b>	<b>-6.166</b>
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (Dividenden, Erwerb eigener Anteile)	-3.557	-3.527
Zins- und Dividendeneinnahmen	900	1.828
Zinsausgaben	-4.127	-4.028
Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren/Festgeld	804	60
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	20.588	11.559
Auszahlungen für die Tilgung von Krediten	-2.944	-5.260
<b>Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>11.664</b>	<b>632</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestands</b>	<b>1.595</b>	<b>1.325</b>
Wechselkursbedingte und sonstige Wertänderungen des Finanzmittelbestands	-1.119	-801
<b>Finanzmittelbestand am Anfang der Periode</b>	<b>5.419</b>	<b>4.895</b>
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>5.895</b>	<b>5.419</b>

Erläuterungen unter **Anhang 36**.



Für unsere Spitzenposition  
investieren wir täglich neu  
in unser Spitzen-Know-how.



# KONZERNANHANG



## 1. Grundlagen der Berichterstattung

### Grundlagen der Darstellung

Der vorliegende Konzernabschluss wurde unter Anwendung von § 315 a HGB („Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards“) im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) erstellt, wie sie gemäß der Verordnung Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlamentes und des Rates über die Anwendung Internationaler Rechnungslegungsstandards in der EU anzuwenden sind. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden. Der Konzernabschluss entspricht auch den bis zum Bilanzstichtag verpflichtend in Kraft getretenen IFRS.

Für die Aufstellung des IFRS Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2007 waren folgende Rechnungslegungsstandards und Interpretationen sowie Änderungen bestehender Standards bereits veröffentlicht, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwenden:

- IAS 1 Darstellung des Abschlusses (Überarbeitung),
- IAS 23 Änderung zu Fremdkapitalkosten,
- IFRS 8 Operative Segmente,
- IFRIC 11 Konzerninterne Geschäfte und Geschäfte mit eigenen Anteilen nach IFRS 2,
- IFRIC 12 Dienstleistungskonzessionsvereinbarung,
- IFRIC 13 Kundentreueprogramme,
- IFRIC 14 Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes.

Aus der künftigen verpflichtenden Anwendung der neuen bzw. geänderten Standards und der neuen Interpretationen werden keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss erwartet.

Die folgenden Rechnungslegungsstandards und Interpretationen werden in der Masterflex Aktiengesellschaft (im Folgenden Masterflex AG) im Berichtsjahr erstmals angewendet:

- IAS 1 Darstellung des Abschlusses (Kapitalmanagement)
- IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben,
- IFRIC 7 Anpassung des Abschlusses gemäß IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationländern,
- IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2,
- IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate,
- IFRIC 10 Zwischenberichterstattung und Wertminderung.

Der IFRS 7 führt die für Finanzinstrumente zu beachtenden Anhangangaben, die bisher in IAS 32 geregelt waren, sowie die zu beachtenden Angabepflichten aus IAS 30 zusammen und erweitert diese. Die erstmalige Anwendung von IFRS 7 hat – mit Ausnahme der Erweiterung der Angaben im Anhang – keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Masterflex Aktiengesellschaft.

Die erstmalige Anwendung der übrigen Vorschriften hat keine Auswirkungen auf den Abschluss der Masterflex Aktiengesellschaft.

Die nach nationalen Rechnungslegungsvorschriften aufgestellten Einzelabschlüsse der in die Konzernabschlüsse einbezogenen Unternehmen wurden an die Erfordernisse der Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS angepasst.

Es werden die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung, die Veränderungen des Eigenkapitals und die Kapitalflussrechnung gezeigt. Im Anhang ist zudem die Segmentberichterstattung enthalten.

Der Konzernabschluss ist in Euro (€) aufgestellt. Alle Beträge einschließlich der Vorjahreszahlen werden in Tausend Euro (T €) angegeben. Alle Beträge sind kaufmännisch gerundet. In Einzelfällen können sich daher bei der Addition von Einzelwerten zum Summenwert geringfügige Differenzen ergeben. Die Einzelabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind auf den Stichtag des Konzernabschlusses aufgestellt.

Verschiedene Posten der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurden aus Gründen einer anschaulicheren Darstellung zusammengefasst und im Anhang

entsprechend erläutert. Vermögenswerte und Schulden sind in lang- und kurzfristig aufgegliedert. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Die Kapitalflussrechnung wird in Bezug auf den Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode und in Bezug auf den Cash Flow aus der Investitions- und der Finanzierungstätigkeit nach der direkten Methode erstellt.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden im Anhang erläutert.

Für die Aufstellung, die Vollständigkeit und die Richtigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts ist der Vorstand der Masterflex AG verantwortlich.

## 2. Grundsätze der Rechnungslegung

### Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss der Masterflex AG werden alle Gesellschaften einbezogen, bei denen die Masterflex AG entweder direkt oder indirekt über die Stimmrechtsmehrheit verfügt oder anderweitig unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik ausüben kann. Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an voll konsolidiert, zu dem die Möglichkeit eines beherrschenden Einflusses auf den Konzern übergegangen ist. Sie werden zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, zu dem der beherrschende Einfluss endet.

Zum 31. Dezember 2007 umfasst der Konsolidierungskreis neben der Masterflex AG 13 inländische (Vorjahr: 13) und 16 ausländische (Vorjahr: 14) Tochterunternehmen. Die in der nachfolgenden Übersicht dargestellten Tochterunternehmen werden in den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 voll einbezogen:

Bezeichnung der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft		Anteil Masterflex in %
Masterflex S.A.R.L.	F	Beligneux	80
Masterflex Technical Hoses Ltd.	GB	Oldham	100
Flexmaster USA, Inc.*	USA	Houston	100
· Masterduct Inc.	USA	Houston	100*
Masterflex Bulgaria Eood	BG	Sofia	100
TechnoBochum GmbH	D	Bochum	100
Masterflex Cesko s. r. o.	CZ	Plana	100
Matzen & Timm GmbH	D	Norderstedt	100
Angiokard Medizintechnik Verwaltungs GmbH	D	Friedeburg	100
Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG*	D	Friedeburg	100
· Angiokard B. V.	NL	Hillegom	100*
· Fleima-Plastic GmbH	D	Mörlenbach	100*
· Medic Health Care GmbH	D	Friedeburg	100*
· Novoplast Schlauchtechnik GmbH	D	Halberstadt	100*
DICOTA GmbH*	D	Bietigheim-Bissingen	100
· DICOTA Asia Ltd.	SGP	Singapur	100*
· DICOTA AG	CH	Freienbach	70*
· DICOTA Far East Ltd.	VRC	Hong Kong	100*
· DICOTA Eastern Europe s. r. o.	CZ	Prag	75*
· DICOTA UK Ltd.	GB	London	100*
· Subra International Ltd.	VRC	Hong Kong	100*
· DICOTA France S.A.R.L.	F	Paris	100*
· DICOTA Trading Shanghai	VRC	Shanghai	100*
SURPRO Verwaltungsgesellschaft mbH*	D	Wilster	100
· SURPRO Oberflächenbeschichtungs- und Beratungszentrum GmbH	D	Wilster	100*
· SURPRO Metalltechnik GmbH	D	Wilster	100*
· TEKOV-SURPRO s.r.o.	CZ	Plana	100*
Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH*	D	Herten	100
· Clean Air Bike GmbH	D	Berlin	51*

\*) = Teilkonzern

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Konsolidierungskreis um die DICOTA AG, Freienbach, Schweiz, und die Clean Air Bike GmbH, Berlin, erweitert. Der Zeitpunkt der Beherrschung, und damit die Einbeziehung der zuvor genannten Tochtergesellschaften in den Konzernabschluss, entspricht dem Zeitpunkt der jeweiligen Vertragsabschlüsse. Die im Vorjahreskonzernabschluss konsolidierte PERM Motor GmbH wurde im Dezember 2007 veräußert und entkonsolidiert.

Die Bilanzierung erworbener Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Die Anschaffungskosten des Erwerbs bemessen sich nach den hingegebenen Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten sowie den beizulegenden Zeitwerten der hingegebenen Vermögenswerte, ausgegebenen Eigenkapitalinstrumenten und übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt zuzüglich der dem Erwerb direkt zurechenbaren Kosten. Anpassungen der Anschaffungskosten durch Eintritt künftiger Ereignisse werden in Abhängigkeit von Eintrittswahrscheinlichkeit und der hinreichend verlässlichen Schätzung bereits im Erwerbszeitpunkt berücksichtigt. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden werden bei der Erstkonsolidierung mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Transaktionszeitpunkt bewertet, unabhängig von eventuell bestehenden Minderheitsanteilen.

Der Teil der Anschaffungskosten, der den erworbenen Anteil an dem zu beizulegenden Zeitwerten bewerteten Nettovermögen des Tochterunternehmens übersteigt, wird als Goodwill bilanziert. Sind die Kosten des Erwerbs geringer als das zu beizulegenden Zeitwerten bewertete erworbene Nettovermögen des Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

### Konsolidierung

Konzerninterne Forderungen, Schulden und Zwischenergebnisse aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen werden – mit Ausnahme der Aufwendungen und Erträge zwischen den fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsbereichen – eliminiert.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach IAS 27 durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochterunternehmen. Dabei wird das Eigenkapital der erworbenen Tochterunternehmen zum Erwerbszeitpunkt unter Berücksichtigung der beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten, latenter Steuern und eines eventuellen Geschäfts- oder Firmenwerts zu diesem Zeitpunkt ermittelt.

## Währungsumrechnung

Die Konzernunternehmen stellen ihre Jahresabschlüsse auf Basis ihrer jeweiligen funktionalen Währung auf.

Fremdwährungsgeschäfte der einbezogenen Unternehmen werden mit dem Wechselkurs zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte werden zu jedem Bilanzstichtag an den geltenden Wechselkurs angepasst. Die dabei entstehenden Währungsgewinne und -verluste aus diesen Posten werden grundsätzlich ergebniswirksam unter den sonstigen Erträgen bzw. Aufwendungen ausgewiesen.

Alle Abschlüsse der Gesellschaften, die eine von der Berichtswährung abweichende funktionale Währung haben, werden in die Berichtswährung des Masterflex Konzernabschlusses umgerechnet. Dabei werden Vermögenswerte und Schulden der einbezogenen Unternehmen mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag umgerechnet. Die Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnungen dieser Unternehmen erfolgt zu gleitenden Jahresdurchschnittskursen. Sofern der Durchschnittskurs keine sinnvolle Approximation der tatsächlichen Transaktionskurse darstellt, erfolgt eine Umrechnung zu den jeweiligen Transaktionskursen. Entstehende Umrechnungsdifferenzen werden in einen separaten Posten im Eigenkapital eingestellt und fortgeführt. Zum 31. Dezember 2007 beliefen sich diese Differenzen auf T € -2.492 (Vorjahr: T € -1.373).

Goodwills aus dem Erwerb ausländischer Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung von der Berichtswährung abweicht, und die Anpassungen aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert werden als Vermögenswerte dieser Unternehmen zum Stichtagskurs umgerechnet.

Für die Währungsumrechnung wurden u. a. folgende Wechselkurse zugrunde gelegt:

	31.12.2007 EUR
1 Englisches Pfund (£)	1,3611
1 US Dollar (\$)	0,6794
1 Bulgarischer Leva (LEV)	0,5113
1 Tschechische Krone (CZK)	0,0376

Die Ertrags- und Aufwandsposten einschließlich des Jahresüberschusses wurden mit dem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet:

	31.12.2007 EUR
1 Englisches Pfund (£)	1,4575
1 US Dollar (\$)	0,7277
1 Bulgarischer Leva (LEV)	0,5113
1 Tschechische Krone (CZK)	0,0361

## Sachanlagen

Als Sachanlagen werden alle materiellen Vermögenswerte ausgewiesen, die für Zwecke der Herstellung oder Lieferung von Gütern und Dienstleistungen, zur Vermietung an Dritte oder Verwaltungszwecke und die erwartungsgemäß länger als eine Periode genutzt werden.

Die Vermögenswerte des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen sowie zuzüglich Wertaufholungen angesetzt.

Im Wege des Finanzierungsleasing gemietete Sachanlagen werden in Höhe des beizulegenden Zeitwertes bzw. des niedrigeren Barwertes der Mindestleasingzahlungen aktiviert und linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Teilweise sind Sachanlagen veräußert und zurückgemietet („Sale-and-lease-back“). Alle Sale-and-lease-back Transaktionen führen zu Finanzierungsleasingverhältnissen. Der Wertansatz von Sachanlagevermögen wird überprüft, wenn dieser in Folge von Ereignissen oder veränderten Umständen voraussichtlich wertgemindert ist. Die Werthaltigkeit wird durch den Vergleich des Buchwerts des Vermögenswerts mit seinem erzielbaren Betrag beurteilt („Impairment“-Test). Liegt der Buchwert über dem erzielbaren Betrag, erfolgt eine Abwertung. Zur Beurteilung der Wertminderung werden die Vermögenswerte auf der niedrigsten Stufe gruppiert, für die sich Zahlungsströme separat identifizieren lassen. Entfällt in der Folgezeit der Grund für eine Wertminderung, wird eine Wertaufholung bis maximal zur Höhe der fortgeschriebenen historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten vorgenommen.

## Goodwill

Der Goodwill aus Unternehmenszusammenschlüssen wird als immaterieller Vermögenswert angesetzt.

Die Werthaltigkeit der Goodwills wird mindestens einmal jährlich zum Geschäftsjahresende sowie bei Anzeichen einer geminderten Werthaltigkeit auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten („cash generating unit“) überprüft. Hierbei wird der erzielbare Betrag der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden

Einheiten („cash generating unit“) dem Buchwert einschließlich des Goodwills gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag entspricht dem internen Nutzungswert oder dem höheren beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Übersteigt der Buchwert der Vermögenswerte der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, liegt in Höhe der Differenz eine Wertminderung vor, die ergebniswirksam zu erfassen ist.

Ein Wertminderungsbetrag ist vom Goodwill abzuziehen. Ein den Goodwill übersteigender Betrag ist proportional zu den Buchwerten auf die anderen Vermögenswerte der zu testenden Einheit zu verteilen.

Der Nutzungswert der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird im vierten Quartal eines jeden Geschäftsjahres nach dem „Discounted-Cash-Flow“-Verfahren ermittelt. Die Schätzung eines Verkaufspreises ist nur erforderlich, wenn der Nutzungswert unter dem Buchwert liegt.

### Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte beinhalten sowohl selbsterstellte als auch erworbene Vermögenswerte. Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte umfassen aktivierte Eigenleistungen und werden mit den Kosten angesetzt, die nach dem Zeitpunkt der Feststellung der technologischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit, aber bis zur Fertigstellung entstanden sind. Die erworbenen immateriellen Vermögenswerte umfassen neben Konzessionen, Lizenzen, gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten auch Technologien. Die erworbenen immateriellen Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten aktiviert.

Sofern die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswertes bestimmbar ist, wird dieser linear über seine Nutzungsdauer abgeschrieben. Der Wertansatz eines immateriellen Vermögenswertes wird überprüft, sofern dieser infolge von Ereignissen oder veränderten Umständen voraussichtlich wertgemindert ist. Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden jährlich auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Die Durchführung des Werthaltigkeitstests erfolgt analog zur Vorgehensweise beim Sachanlagevermögen. Zuvor erfasste Wertminderungen müssen bei Wegfall der Wertminderungsgründe zurückgenommen werden. Eine Rücknahme erfolgt dabei bis maximal zur Höhe der fortgeführten historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

### Nutzungsdauern

Den Abschreibungen der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen wurden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

	Nutzungsdauer	Abschreibungsmethode
Software	4 Jahre	linear
Lizenzen und ähnliche Rechte	über Vertragslaufzeit	linear
Gebäude/Gebäudeteile	10–50 Jahre	linear
Technische Anlagen und Maschinen	2–18 Jahre	linear
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2–10 Jahre	linear

### Finanzanlagen

Die Finanzanlagen umfassen Wertpapiere und finanzielle Forderungen (außer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen).

Als Wertpapier verbriefte Fremdkapitaltitel, bei denen die Absicht besteht, sie bis zu ihrer Endfälligkeit zu halten, werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Alle übrigen Wertpapiere werden zum Zeitwert bewertet, wobei Wertschwankungen erfolgsneutral erfasst werden.

Die finanziellen Forderungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zu Sicherungszwecken, insbesondere zur Risikominderung von Zinsschwankungen, die sich aus Finanzierungsgeschäften ergeben und zur Absicherung von Währungsrisiken sowie Preisänderungen eingesetzt. Sie werden stets zum Zeitwert bilanziert. Die Zeitwertschwankungen werden erfolgswirksam erfasst.

Sowohl für die erstmalige bilanzielle Erfassung als auch für die bilanzielle Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten ist der Erfüllungstag relevant. Sie werden angesetzt, sobald die Masterflex Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Die Ausbuchung erfolgt, sobald das Recht zum Erhalt von Geld oder einem anderen finanziellen Vermögenswert durch Zahlung, Erlass, Verjährung, Aufrechnung oder sonstiger Weise erlischt oder das Recht auf eine andere Person übertragen wurde, wobei die Risiken auf den Erwerber übergegangen sind.

Zu jedem Bilanzstichtag werden Anhaltspunkte für eine Wertminderung finanzieller Vermögenswerte oder einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte überprüft. Wertminderungen werden erfolgswirksam erfasst. Mit Ausnahme der Eigenkapitalinstrumente werden finanzielle Vermögenswerte bei Wegfall der Wertminderungsgründe erfolgswirksam zugeschrieben.

### **Latente Steuern**

Für sämtliche temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen der jeweiligen nationalen Steuerbilanzen und den in den Konzernabschluss einfließenden IFRS-Bilanzen werden im Grundsatz aktivische und passivische latente Steuern gebildet. Daneben werden aktivische latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge gebildet. Der Ansatz der aktivischen latenten Steuern aus abzugsfähigen temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen erfolgt nur in dem Umfang, in dem zukünftig ausreichend zu versteuerndes Ergebnis wahrscheinlich ist.

Entsprechend den IFRS werden Wertansätze, die allein auf steuerlichen Vorschriften beruhen, im Konzernabschluss nicht berücksichtigt.

### **Vorräte**

Die Vorräte sind zu dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt. Der Großteil des Vorratsvermögens wird dabei nach der FIFO (First In-First Out)-Methode bewertet. Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten, die durch die Produktion veranlassten Fertigungs- und Materialgemeinkosten und Abschreibungen sowie produktionsbezogene Verwaltungskosten, jedoch keine Fremdkapitalkosten. Der Nettoveräußerungswert bestimmt sich als geschätzter Verkaufserlös abzüglich der noch anfallenden Kosten bis zur Fertigstellung und Kosten des Vertriebs. Zuvor erfasste Wertminderungen müssen bei Wegfall der Wertminderungsgründe zurück genommen werden. Eine Zuschreibung erfolgt dabei bis maximal zur Höhe der fortgeführten historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

### **Aktive Rechnungsabgrenzungen**

Für Ausgaben, die Aufwendungen für Folgejahre darstellen, wurden aktive Rechnungsabgrenzungsposten gebildet. Der wesentliche Einzelposten ist das Disagio auf die Aufnahme eines Schuldscheindarlehns.

### **Sonstige Forderungen und Vermögenswerte**

Sonstige Vermögenswerte werden grundsätzlich mit dem Nennwert bilanziert. Im Zusammenhang mit negativen Marktwerten derivativer Finanzinstrumente stehende betragsgleiche Erstattungsansprüche gegen Dritte werden zum Marktwert bewertet.

### **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum Nennwert angesetzt und unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken bewertet. Auf einzelne Forderungen aus Lieferung und Leistung wurden Einzelwertberichtigungen gebildet.

Im Rahmen von Factoring-Vereinbarungen verkaufte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an Finanzdienstleistungsunternehmen werden ausgebucht, wenn die Chancen und Risiken auf das Factoringunternehmen übertragen wurden.

### **Barmittel und Bankguthaben**

Die Barmittel und Bankguthaben umfassen hauptsächlich die Bankguthaben, Kassenbestände sowie noch nicht gutgeschriebene Schecks und werden zum Nennwert bilanziert. Flüssige Mittel in Fremdwährungen wurden zum Stichtagskurs umgerechnet.

### **Gezeichnetes Kapital**

Stammaktien werden als Eigenkapital klassifiziert. Eigene Anteile werden von dem auf die Anteilseigner der Masterflex AG entfallenden Eigenkapital abgezogen.

### **Rückstellungen**

Rückstellungen werden gebildet, wenn der Konzern eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlicher oder faktischer Natur) aus einem vergangenen Ereignis hat und es wahrscheinlich ist, dass der Konzern verpflichtet sein wird, diese Verpflichtung zu erfüllen, und eine verlässliche Schätzung des Betrages möglich ist. Der angesetzte Rückstellungsbetrag ist der beste Schätzwert am Bilanzstichtag für die hinzugebende Leistung unter Berücksichtigung der der Verpflichtung zugrundeliegenden Risiken und Unsicherheiten, um die gegenwärtige Verpflichtung zu erfüllen. Den ausgewiesenen Rückstellungsbeträgen für Pensionsverpflichtungen liegen versicherungsmathematische Gutachten von unabhängigen Aktuaren zugrunde. Wenn eine Rückstellung mithilfe der geschätzten Cash Flows für die Erfüllung der Verpflichtung bewertet wird, ist der Buchwert der Rückstellung der Barwert dieser Cash Flows. Um die Pensionsleistungen erbringen zu können, werden finanzielle Vermögenswerte in qualifizierte Versicherungspolice abgeschlossen.

Kann davon ausgegangen werden, dass Teile oder der gesamte zur Erfüllung der Rückstellung notwendige wirtschaftliche Nutzen durch einen außenstehenden Dritten erstattet wird, wird dieser Anspruch als Vermögenswert aktiviert, wenn diese Erstattung so gut wie sicher ist und ihr Betrag zuverlässig geschätzt werden kann.

Unter den sonstigen Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern werden alle kurzfristig fälligen Leistungen erfasst. Die kurzfristig fälligen Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern werden im

Allgemeinen spätestens zwölf Monate nach Ende der erbrachten Leistung in voller Höhe fällig. Zu ihnen gehören unter anderem Löhne, Gehälter, Sozialversicherungsbeiträge, bezahlter Urlaub sowie Erfolgsbeteiligungen. Sie werden zeitkongruent mit der vergüteten Arbeitsleistung aufwandswirksam. Am Bilanzstichtag wird der Teil des Aufwands, der die bereits geleisteten Zahlungen übersteigt, als abgegrenzte Schuld ausgewiesen.

Die Bildung von Gewährleistungsrückstellungen basiert sowohl auf dem tatsächlich angefallenen Gewährleistungsaufwand in der Vergangenheit als auch auf dem evaluierten Gesamtrisiko unseres Produktportfolios. Zusätzlich werden Rückstellungen gebildet, wenn ein Garantiefall bekannt und ein Verlust wahrscheinlich wird. Rückgriffsforderungen gegen Zulieferer werden aktiviert, sofern deren Leistungen einer Garantie unterliegen und der Anspruch mit hoher Wahrscheinlichkeit durchgesetzt werden kann.

#### **Finanzverbindlichkeiten**

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden zum Erfüllungs- bzw. Rückzahlungsbetrag unter Verwendung der Effektivzinsmethode bilanziert und als Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverträgen werden in Höhe des Barwerts der Leasingraten passiviert.

#### **Sonstige Verbindlichkeiten**

Sonstige Verbindlichkeiten werden mit dem Rückzahlungsbetrag bilanziert.

#### **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen**

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zum Rückzahlungsbetrag bewertet.

#### **Finanzinstrumente**

In der Bilanz der Masterflex AG erfasste Finanzinstrumente umfassen insbesondere liquide Mittel, zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Zum Handel bestimmte Finanzinstrumente, insbesondere Derivate, werden zu Marktwerten bilanziert, Veränderungen in den Marktwerten werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere werden zu Marktwerten bilanziert, wobei unrealisierte Veränderungen in den Marktwerten in der „Rücklage zur Marktbewertung von Finanzinstrumenten“ erfasst und als gesonderter Teil des Eigenkapitals ausgewiesen werden. Durch den Vorstand wird die entsprechende Zuordnung der Finanzinstrumente zum Zeitpunkt des Erwerbs festgelegt und zu jedem Bilanzstichtag neu geprüft. Der Ausweis der im Konzern gehaltenen Wertpapiere erfolgt im Finanzanlagevermögen.

Insgesamt bestehen bei allen übrigen bilanzierten Finanzinstrumenten keine wesentlichen Abweichungen der Buchwerte von ihren Marktwerten. Der Konzern hält liquide Mittel bei verschiedenen Kreditinstituten und richtet seine Risikostrategie auf eine Beschränkung der Abhängigkeit von einem Kreditinstitut aus. Die Kontrolle des Finanzrisikos im Zusammenhang mit Kunden erfolgt durch eine dauernde Bonitätsprüfung der Kunden.

Wesentliche über die Buchwerte finanzieller Aktiva hinausgehende Ausfallrisiken bestehen nicht.

#### **Ertragsrealisierung**

Die Erlöse aus dem Verkauf von Produkten werden mit Lieferung und Übertragung des Eigentums realisiert. Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen bzw. zu erhaltenden Gegenleistung bewertet. Kundenboni, Skonti, Preisnachlässe oder Rabatte sowie Zwischengewinn- bzw. Ertragseliminierungen schmälern die Umsatzerlöse.

Zinserträge werden unter Beachtung des Effektivzinssatzes und der Höhe der Restforderung zeitproportional über die Restlaufzeit in den Finanzierungserträgen erfasst.

#### **Fremdkapitalkosten**

Fremdkapitalkosten sind in der Periode als Aufwand erfasst worden, in der sie angefallen sind.

#### **Forschung und Entwicklung**

Aufwendungen für Forschung werden unmittelbar aufwandswirksam berücksichtigt. Entwicklungsaufwendungen, die auf eine wesentliche Weiterentwicklung eines Produktes oder Prozesses abzielen, werden aktiviert, wenn das Produkt oder der Prozess technisch und wirtschaftlich realisierbar ist, die Entwicklung vermarktbar ist, die Aufwendungen zuverlässig bewertbar sind und ausreichende Ressourcen zur Fertigstellung des Entwicklungsprojektes verfügbar sind. Alle übrigen Entwicklungsaufwendungen werden sofort ergebniswirksam erfasst. Aktivierte Entwicklungsaufwendungen abgeschlossener Projekte werden zu Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen ausgewiesen.

#### **Öffentliche Zuwendungen**

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wenn der Konzern die notwendigen Bedingungen für den Erhalt der Zuwendung erfüllt. Öffentliche Aufwandszuschüsse werden über den Zeitraum erfasst, in dem die entsprechenden Kosten, für deren Ausgleich sie zugesprochen wurden, anfallen. Öffentliche Zuwendungen für Investitionen werden in einen Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und abschreibungsproportional über die Nutzungsdauer aufgelöst.

### **Einschätzungen**

Die Erstellung der Abschlüsse erfordert, dass Einschätzungen und Annahmen getroffen werden, die sich auf die Vermögenswerte, die Verbindlichkeiten, die Rückstellungen, die aktivischen und passivischen latenten Steuern, die Erträge und Aufwendungen sowie den Ausweis der Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten auswirken. Obwohl die Einschätzungen und Annahmen sorgfältig und gewissenhaft vorgenommen werden, kann nicht ausgeschlossen werden, dass die sich tatsächlich einstellenden Beträge von den Schätzungen abweichen.

Faktoren, die eine negative Abweichung von den Erwartungen verursachen können, können eine Verschlechterung der Weltwirtschaft, Entwicklungen der Währungskurse und Zinssätze sowie wesentliche Gerichtsverfahren und Änderungen von umweltrechtlichen bzw. sonstigen gesetzlichen Bestimmungen sein. Produktionsfehler, Verluste von wesentlichen Kunden sowie steigende Finanzierungskosten können gleichfalls den zukünftigen Erfolg des Konzerns beeinträchtigen.

Im Folgenden werden mögliche Effekte von Schätzungsänderungen auf den Ansatz und die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden dargestellt:

#### **a) Goodwill**

Der Konzern untersucht jährlich, ob eine Wertminderung des Goodwills vorliegt. Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten („Cash generating unit“) wurde auf Basis des Nutzungswertes ermittelt. Den Berechnungen der Nutzungswerte liegen Annahmen der Geschäftsführung zugrunde (s. Erläuterung 27).

#### **b) Latente Steuern**

Bei der Einschätzung der Werthaltigkeit der aktivischen latenten Steuern beurteilt das Management, in welchem Ausmaß mehr Gründe für als gegen eine Realisierung sprechen. Ob die aktivischen latenten Steuern tatsächlich realisiert werden können, hängt davon ab, ob zukünftig in ausreichendem Maß steuerliches Einkommen erwirtschaftet werden kann, gegen welches die temporären Differenzen bzw. steuerlichen Verlustvorträge verrechnet werden können. Hierfür betrachtet das Management die Zeitpunkte der Umkehrung der passivischen latenten Steuern sowie die zukünftig erwarteten steuerlichen Einkommen. Auf Grundlage der erwarteten zukünftigen Geschäftsentwicklung geht das Management von der Realisierbarkeit der aktivierten latenten Steuern aus (s. Erläuterung 30).

#### **c) Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten**

Änderungen in der Wahrscheinlichkeitsschätzung einer gegenwärtigen Verpflichtung oder eines wirtschaftlichen Ressourcenabflusses können dazu führen, dass bislang als Eventualverbindlichkeiten eingestufte Sachverhalte als Rückstellung zu passivieren sind bzw. Rückstellungsbeträge sich ändern (s. Erläuterung 13).

#### **d) Verpflichtungen aus Pensionsplänen**

Der Barwert der Pensionsverpflichtung hängt von Faktoren ab, die auf versicherungsmathematischen Annahmen beruhen. Die bei der Ermittlung der Nettoaufwendungen für Pensionen verwendeten Annahmen schließen erwartete langfristige Renditen des Planvermögens und den Abzinsungssatz mit ein. Jede Änderung dieser Annahmen hat Auswirkungen auf den Buchwert der Pensionsverpflichtungen.

Die erwarteten Renditen auf das Planvermögen werden auf einer einheitlichen Basis ermittelt, die langfristige historische Renditen, Vermögensallokation und Schätzungen der zukünftigen langfristigen Investitionsrendite berücksichtigt.

Der angemessene Abzinsungssatz wird zum Ende eines jeden Jahres ermittelt. Dies ist der Zinssatz, der bei der Ermittlung des Barwerts der erwarteten zukünftigen Zahlungsmittelabflüsse zur Begleichung der Verpflichtung verwendet wird. Bei der Ermittlung des Abzinsungssatzes legt der Konzern den Zinssatz von Industrieanleihen hoher Bonität zugrunde, die auf die Währung lauten, in der auch die Leistungen bezahlt werden und deren Laufzeiten denen der Pensionsverpflichtungen entsprechen.

### **3. Veränderungen im Konsolidierungskreis**

Die Masterflex veräußerte ihre 66,7%ige Beteiligung an der PERM Motor GmbH, Breisach, mit Wirkung zum 31. Dezember 2007. Der Veräußerungserlös beträgt T € 200 und das veräußerte Nettoreinvermögen T € 31. Unter Berücksichtigung der Minderheitenanteile ergibt sich ein Veräußerungsgewinn von T € 179. Der Nettozufluss aus der Veräußerung beträgt T € 154. Das Ergebnis vor Steuern beläuft sich auf T € -150 und der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit auf T € 58. Auf weitergehende Erläuterungen wurde mangels Verfügbarkeit der Informationen und aufgrund der untergeordneten Bedeutung für die Vermögens, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft verzichtet.

## Unternehmenserwerbe und -gründungen

### DICOTA AG

Im Geschäftsjahr 2007 hat die DICOTA GmbH, Bietigheim-Bissingen, siebenzig Prozent der Anteile an der DICOTA AG, Freienbach, Schweiz, für TCHF 1.260 / T € 942 zzgl. Anschaffungsnebenkosten von T € 26 zur Stärkung der europäischen Präsenz erworben. Der Kaufvertrag sieht eine mögliche Kaufpreisanpassung in Abhängigkeit von der Ergebnisentwicklung in den Jahren 2008 und 2009 vor. Erstkonsolidierungszeitpunkt war der 1. Oktober 2007. Die Anteile am gezeichneten Kapital entsprechen den Stimmrechten. Der Kaufpreis ist in bar entrichtet worden und entspricht dem Nettoabfluss aus der Akquisition. Im Rahmen der Kaufpreisallokation zum Zeitpunkt des Anteilserwerbs mussten weder Anpassungen im Bereich des Anlagevermögens noch im Bereich der latenten Steuern vorgenommen werden. Die Werte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden entsprachen dem Buchwert. Die Buchwerte des langfristigen Vermögens betragen T € 12, die des kurzfristigen Vermögens T € 576 und die der kurzfristigen Schulden T € 277. Ein nach Kaufpreisallokation verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag von T € 899 wurde dem Geschäfts- und Firmenwert zugeordnet. Das anteilige Eigenkapital im Zeitpunkt der Übernahme betrug T € 131. Der Anteil Dritter Gesellschafter betrug im Zeitpunkt der Übernahme T € 40. Die DICOTA AG erwirtschaftete vom 1. Oktober bis 31. Dezember 2007 einen Umsatz von T € 478, der in voller Höhe in den Konzernabschluss der Masterflex AG eingeflossen ist. Der Gewinn seit dem Erwerbszeitpunkt nach IFRS ist mit T € 107 im Konzernergebnis berücksichtigt worden. Der auf Minderheitsgesellschafter entfallende Anteil am Ergebnis beläuft sich auf T € 32. Die Umsätze und das Ergebnis für die gesamte Berichtsperiode konnten aufgrund der unterjährigen Umstellung des Geschäftsjahres der Gesellschaft nicht ermittelt werden.

### Clean Air Bike GmbH

Mit Vertrag vom 11. April 2007 wurde die Clean Air Bike GmbH mit Sitz in Berlin mit einem Stammkapital von T € 25 gegründet. Die Gesellschaft hat ihren Geschäftsbetrieb aufgenommen. Masterflex AG hält mittelbar durch ihre Tochtergesellschaft Masterflex Brennstoffzellentechnik GmbH 51 Prozent des Stammkapitals an dieser Gesellschaft. Die Anteile am Stammkapital entsprechen den Stimmrechten. Das Stammkapital ist voll eingezahlt worden. Die Clean Air Bike entwickelt und vertreibt Transport- und Fahrräder.

## Erläuterungen zur Konzernbilanz: Aktiva

### 4. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens wird separat in einem Konzernanlagenspiegel dargestellt (siehe Anlage). Als Sicherheiten für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten existieren Grundschuldeintragungen in Höhe von T € 7.775 (Vorjahr T € 5.249) und Sicherungsübereignungen an Produktionseinrichtungen und Forderungsabtretungen in Höhe von T € 195 (Vorjahr T € 426).

Die Vermögenswerte der Auslandsgesellschaften werden zum 31.12. mit den jeweiligen Stichtagskursen und sämtlichen Veränderungen während des Jahres zu Jahresdurchschnittskursen in Euro (€) umgerechnet. Die aus der unterschiedlichen Umrechnung resultierenden Währungsdifferenzen werden gesondert im Konzernanlagenspiegel gezeigt.

#### a) Immaterielle Vermögenswerte

Alle immateriellen Vermögenswerte sind erworben, ausgenommen einzelne gewerbliche Schutzrechte sowie Entwicklungsleistungen der Masterflex AG. Die gewerblichen Schutzrechte betreffen selbst erstellte Patente. Die Entwicklungsleistungen beinhalten aktivierungsfähige Aufwendungen, die bei der Entwicklung marktfähiger Produkte entstanden sind.

Die Anschaffungskosten sowie die Zugänge und Abgänge setzen sich wie folgt zusammen:

	Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte T€	Erworbene immaterielle Vermögenswerte T€	Geschäfts- oder Fimenwert T€	Summe T€
<b>Stand zum 01.01.2006</b>	<b>3.432</b>	<b>2.992</b>	<b>32.442</b>	<b>38.866</b>
Änderung Konsolidierungskreis	0	324	12	336
Zugänge	920	560	597	2.077
Abgänge	0	59	2.268	2.327
Umbuchungen	0	0	0	0
Wechselkursdifferenzen	0	4	17	21
<b>Stand zum 01.01.2007</b>	<b>4.352</b>	<b>3.821</b>	<b>30.800</b>	<b>38.973</b>
Änderung Konsolidierungskreis	0	-323	899	576
Zugänge	773	172	0	945
Abgänge	22	186	0	208
Umbuchungen	0	-1	0	-1
Wechselkursdifferenzen	0	0	10	10
<b>Stand zum 31.12.2007</b>	<b>5.103</b>	<b>3.483</b>	<b>31.709</b>	<b>40.295</b>

Die Abschreibung und die kumulierten Werte setzen sich wie folgt zusammen:

	Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte T€	Erworbene immaterielle Vermögenswerte T€	Geschäfts- oder Fimenwert T€	Summe T€
<b>Stand zum 01.01.2006</b>	<b>207</b>	<b>763</b>	<b>5.180</b>	<b>6.150</b>
Abschreibungen Geschäftsjahr	2	420	4.055	4.477
Wechselkursdifferenzen	0	3	0	3
<b>Stand zum 01.01.2007</b>	<b>209</b>	<b>1.186</b>	<b>9.235</b>	<b>10.630</b>
Änderung Konsolidierungskreis	0	-41	0	-41
Abschreibungen Geschäftsjahr	17	286	0	303
Abgänge	0	187	0	187
Wechselkursdifferenzen	0	1	0	1
<b>Stand zum 31.12.2007</b>	<b>226</b>	<b>1.245</b>	<b>9.235</b>	<b>10.706</b>

Die Buchwerte setzen sich wie folgt zusammen:

	Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte T€	Erworbene immaterielle Vermögenswerte T€	Geschäfts- oder Fimenwert T€	Summe T€
<b>Stand zum 31.12.2006</b>	<b>4.143</b>	<b>2.635</b>	<b>21.565</b>	<b>28.343</b>
<b>Stand zum 31.12.2007</b>	<b>4.877</b>	<b>2.238</b>	<b>22.474</b>	<b>29.589</b>

## b) Sachanlagen

Unter Sachanlagen wurden auch die einem Finanzierungsleasingvertrag zugrunde liegenden Grundstücksteile ausgewiesen. Die Masterflex AG nutzt Produktions- und Lagerhallen sowie das Verwaltungsgebäude im Rahmen eines Immobilien-Leasingvertrages. Der Vertrag vom 30. März 1993 mit der Leasinggeberin MODICA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Masterflex KG, Gelsenkirchen, ist so ausgestaltet, dass auf die Masterflex AG alle wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen im Zusammenhang mit dem Leasinggegenstand übertragen wurden. Ein notariell beurkundetes Ankaufsrecht kann von der Masterflex AG erstmals am 31. Juli 2014 wahrgenommen werden. Weiterhin werden auch Finanzierungsleasingverhältnisse über Maschinen und Betriebsausstattung ausgewiesen.

Die ursprünglichen Anschaffungskosten, Nutzungsdauern und die Buchwertentwicklung zeigt folgende Übersicht:

	Anschaffungskosten T€	Nutzungsdauer	Buchwert 31.12.2007 T€	Buchwert 31.12.2006 T€
Gebäude	4.505	30 Jahre	2.705	2.859
Grund und Boden	587	-	587	587
Technische Anlagen und Maschinen	1.146	10 Jahre	922	897
Betriebs- und Geschäftsausstattung	607	5 Jahre	591	0
<b>Gesamt</b>	<b>6.845</b>		<b>4.805</b>	<b>4.343</b>

Die Zahlungsverpflichtungen aus den Leasingraten während der Vertragslaufzeit werden in einen Zins- und Tilgungsanteil aufgeteilt. Der Zinsaufwand betrug im Geschäftsjahr T € 161 (Vorjahr T € 177).

## c) Finanzanlagen

Die Finanzanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2007 T€	31.12.2006 T€
Wertpapiere des Anlagevermögens	752	1.212
Darlehn und Forderungen	8.792	3
<b>Gesamt Finanzanlagen</b>	<b>9.544</b>	<b>1.215</b>

Bei den Wertpapieren handelt es sich um zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente im Sinne des IAS 39. Sie setzen sich wie folgt zusammen:

	T€
Aktien	532
Forderungswertpapiere	220
<b>Gesamt</b>	<b>752</b>

Anschaffungskosten, nicht realisierte Gewinne, nicht realisierte Verluste und Marktwerte der jederzeit zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere stellen sich zum 31. Dezember 2007 wie folgt dar:

Anschaffungskosten T€	Unrealisierte Gewinne/Verluste T€	Marktwert T€
<b>1.032</b>	<b>280</b>	<b>752</b>

Die Erträge aus dem Bestand betragen T € 18.

Die Darlehn und Forderungen enthalten verschiedene verzinsliche Darlehn.

Die Masterflex AG hat in Verbindung mit einer Beteiligungsoption an einem Start-Up-Unternehmen ein verzinsliches Darlehn von T € 3.759 gewährt. Dieses Darlehn wird gemäß IAS 39 der Kategorie „Darlehn und Forderungen“ („loans and receivables“) zugeordnet. Die Beteiligungsoption soll in mindestens zwei Schritten ausgeübt werden, beginnend 2008.

Auf Forderungen gegen Gesellschafter entfallen T € 3.351. Forderungen aus Warengeschäften i.H.v. T € 550 werden aufgrund einer Finanzierungsvereinbarung als langfristige Forderungen erfasst.

## 5. Vorräte

Die Vorräte setzen sich im Einzelnen wie folgt zusammen:

	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	8.379	7.388
Unfertige Erzeugnisse	6.248	3.704
Fertige Erzeugnisse und Waren	13.470	12.541
Geleistete Anzahlungen	122	138
<b>Gesamt Vorräte</b>	<b>28.219</b>	<b>23.771</b>

## 6. Rechnungsabgrenzungsposten

Die Rechnungsabgrenzungsposten setzen sich im Wesentlichen aus dem Disagio auf ein Schuldscheindarlehn, aus Vorauszahlungen auf Messekosten, Provisionen, Leasingraten und Versicherungsprämien zusammen.

## 7. Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.882	18.237
Sonstige Vermögenswerte	4.134	6.230
<b>Gesamt Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>	<b>22.016</b>	<b>24.467</b>

Die sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
Erstattungsansprüche im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten	891	4.596
Ansprüche aus Rückdeckungsversicherung	700	673
Forderungen Investitionszulage, Zuschuss	623	30
Forderungen aus dem Verkauf von Vermögenswerten des Anlagevermögens	554	0
Forderungen gegen Finanzbehörden	404	0

Fortsetzung		
	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
Kautionen	118	0
Forderungen gegen Aktionäre	85	238
Bonusforderungen	73	102
Forderungen gegen Personal	55	42
Sonstige	631	549
<b>Gesamt sonstige Vermögenswerte</b>	<b>4.134</b>	<b>6.230</b>

Der Posten sonstige Vermögenswerte enthält Forderungen in Höhe von 453 T € (Vorjahr: 0 T €), die erst ein Jahr nach dem Bilanzstichtag realisiert werden.

Die Forderungen gegen Finanzbehörden beinhalten vornehmlich Umsatzsteuerforderungen.

## 8. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.178	18.539
Wertminderungen	-296	-302
<b>Gesamt Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>17.882</b>	<b>18.237</b>

Die Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entsprechen ihren beizulegenden Zeitwerten.

Die Summe der Einzelwertberichtigungen und Pauschalwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt insgesamt T € 296 (Vorjahr: T € 302).

Das durchschnittliche Zahlungsziel und die durchschnittlichen Forderungsausstände bewegen sich im marktüblichen Rahmen.

Die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzt sich wie folgt zusammen:

<b>31.12.2007</b>	T €	T €
1. Weder überfällige noch wertberichtigte Forderungen		13.599
2. Überfällige Forderungen, die nicht einzelwertberichtigt sind		4.072
weniger als 30 Tage	1.892	
30 bis 59 Tage	975	
60 bis 89 Tage	904	
90 bis 119 Tage	91	
120 Tage oder mehr	210	
3. Einzelwertberichtigte Forderungen		211
Buchwert (netto)		17.882

## 9. Ertragsteuererstattungsansprüche

Die Ertragsteuererstattungsansprüche betragen zum Stichtag T € 3.149 (Vorjahr: T € 1.199). Sämtliche Ertragsteuererstattungsansprüche sind innerhalb eines Jahres fällig.

## 10. Barmittel und Bankguthaben

Die Barmittel und Bankguthaben umfassen Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände. Der Bestand an Barmitteln und Bankguthaben ermittelt sich zum Bilanzstichtag wie folgt:

	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>
	T €	T €
Barmittel und Bankguthaben	5.895	5.419

Der effektive Zinssatz der kurzfristigen Bankeinlagen belief sich zwischen 0,00 und 4,26 Prozent.

## Erläuterungen zur Konzernbilanz: Passiva

### 11. Eigenkapital

#### Kapitalmanagement

Die strategische Ausrichtung des Masterflex-Konzerns setzt den Rahmen für die Optimierung des Kapitalmanagements. Die nachhaltige Unternehmenswertsteigerung im Interesse der Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter soll durch eine stetige Verbesserung des Ergebnisses durch Wachstum und Effizienzverbesserung unserer Geschäftsprozesse erfolgen. Hierfür ist der Ausgleich zwischen den Geschäfts- und Finanzrisiken mit der finanziellen Flexibilität des Masterflex-Konzerns erforderlich, der

durch eine intensive Kommunikation mit dem Finanzmarkt und hier insbesondere mit den Banken dargestellt wird. Die Satzung stellt keine Kapitalerfordernisse an die Masterflex AG.

Zur Erläuterung der Entwicklung des Eigenkapitals wird an dieser Stelle auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen.

#### Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Masterflex AG besteht insgesamt aus 4.500.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von jeweils € 1,00 je Aktie. Das Grundkapital ist voll eingezahlt.

Die Gesellschaft wurde durch den Beschluss der Hauptversammlung am 5. Juni 2007 mit Wirkung ab dem 6. Juni 2007 ermächtigt, bis zum 5. Dezember 2008 eigene Aktien mit einem höchstens auf diese Aktien entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals von 450.000,00 Euro zu erwerben. Das sind 10 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Hauptversammlung in Höhe von 4.500.000,00 Euro. Die erworbenen Aktien dürfen – zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind – zu keinem Zeitpunkt 10 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen. Diese Ermächtigung tritt an die von der Hauptversammlung vom 14. Juni 2007 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, welche bis zum 14. Dezember 2007 befristet war und hiermit aufgehoben wird.

Die Ermächtigung darf nicht zum Zwecke des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

Beim Erwerb eigener Aktien über die Börse darf der Erwerbspreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft nicht um mehr als 5 Prozent über- oder unterschreiten. Als maßgeblicher Börsenkurs im Sinne der Ermächtigung gilt der Mittelwert der Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft, die durch die Schlussauktion im Xetra-Handel (oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten drei Börsentage vor dem Erwerb der Aktien festgestellt werden.

Erfolgt der Erwerb eigener Aktien über ein öffentliches Kaufangebot an alle Aktionäre der Gesellschaft, dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der gebotenen Kaufpreisspanne

je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den Börsenkurs der Aktien der Gesellschaft nicht um mehr als 20 Prozent überschreiten und nicht um mehr als 20 Prozent unterschreiten. Als maßgeblicher Börsenkurs im Sinne der Ermächtigung gilt der Mittelwert der Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft, die durch die Schlussauktion im Xetra-Handel (oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während des sechsten bis dritten Börsentages vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots festgestellt werden. Das Volumen des Angebots kann begrenzt werden. Sofern die gesamte Zeichnung des Angebots dieses Volumen überschreitet, muss die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen von bis zu 100 Stück je Aktionär, der zum Erwerb angebotenen Aktien der Gesellschaft, kann vorgesehen werden.

Die Vorschriften des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes sind zu beachten, sofern und soweit diese Anwendung finden.

Der Vorstand wird weiter ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrates unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte gegen Sachleistung zu veräußern, insbesondere auch im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen und dem Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen und/oder Beteiligungen an Unternehmen. Hierbei muss der Wert der Sacheinlage bei einer Gesamtbeurteilung angemessen im Sinne des § 255 Absatz 2 AktG sein. Die Aktien dürfen im Fall des lit. f) nur zu einem Preis (ohne Veräußerungsnebenkosten) an Dritte veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich, höchstens jedoch um 5 Prozent, unterschreitet. Als maßgeblicher Börsenkurs im Sinne der Ermächtigung gilt der Mittelwert der Börsenkurse der Aktien der Gesellschaft, die durch die Schlussauktion im Xetra-Handel (oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsentage vor der Veräußerung der eigenen Aktien festgestellt werden.

Der Vorstand wird ferner ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrates unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gegen Barzahlung in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an alle Aktionäre zu veräußern. Die Ermächtigung zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gilt ferner mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts veräußerten eigenen Aktien – insgesamt und gemeinsam mit weiteren unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG ausgegebenen

Aktien aus einer Kapitalerhöhung oder aus genehmigtem Kapital – je Geschäftsjahr 10 Prozent des Grundkapitals, das zum Zeitpunkt der Veräußerung besteht, nicht übersteigen dürfen.

Der Vorstand wird ferner ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen. Er ist im Rahmen der Einziehung ferner ermächtigt, die Einziehung von Stückaktien entweder im Rahmen einer Kapitalherabsetzung oder aber ohne Kapitalherabsetzung vorzunehmen. Erfolgt die Einziehung von Stückaktien ohne Kapitalherabsetzung, so erhöht sich der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gem. § 8 Absatz 3 AktG. Für diesen Fall ist der Vorstand zudem ermächtigt, die Angabe der Zahl der Aktien der Gesellschaft in der Satzung anzupassen (§ 237 Absatz 3 Ziffer 3. AktG).

Die vorstehenden Ermächtigungen können einmal oder mehrmals, einzeln oder zusammen ausgeübt werden.

Der Vorstand wird beim Erwerb eigener Aktien die gesetzlichen Bestimmungen zur Bildung von Rücklagen für eigene Anteile (§§ 71 Absatz 2, Satz 1 AktG; 272 Absatz 4 HGB) pflichtgemäß beachten.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2007 wurden keine eigenen Anteile verkauft oder neu erworben. Zum Bilanzstichtag befinden sich 134.126 eigene Anteile im Bestand der Masterflex AG (Vorjahr: 134.126).

### **Genehmigtes Kapital**

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 8. Juni 2005 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 7. Juni 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu € 2.225.000,00 durch ein oder mehrmalige Ausgabe von bis zu € 2.225.000,00 Inhaberstückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen. Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in folgenden Fällen auszuschließen:

- für Spitzenbeträge,
- bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zur Gewährung von Aktien zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen,
- bei Bareinlagen bis zu einem Betrag, der 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausnutzung dieser Ermächtigung bestehenden Grundkapitals nicht überschreitet, und wenn der Ausgabebe-

trag der Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien der Gesellschaft zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetragtes nicht wesentlich unterschreitet. Auf die vorgenannte 10-Prozent-Grenze werden dabei eigene Aktien angerechnet, die binnen des Geschäftsjahres der Ausgabe der Aktien aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden.

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung des § 4 der Satzung nach vollständiger oder teilweiser Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des genehmigten Kapitals und, falls das genehmigte Kapital bis zum 7. Juni 2010 nicht oder nicht vollständig ausgenutzt worden sein sollte, nach Ablauf der Ermächtigungsfrist anzupassen.

### Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum Bilanzstichtag T € 17.521 (Vorjahr: T € 17.521). Sie enthält im Wesentlichen den Emissionserlös aus dem Börsengang im Jahr 2000 nach Abzug von Börseneinführungskosten. Ferner werden gemäß SIC-16 Erwerbe und Veräußerungen eigener Anteile, unter Berücksichtigung von Ertragsteuerauswirkungen, verrechnet.

### Gewinnrücklagen

Die Entwicklung der Gewinnrücklagen ist dem Eigenkapitalpiegel zu entnehmen.

### Rücklage zur Marktbewertung von Finanzinstrumenten

Gemäß IAS 39 wurden vorhandene Wertpapiere des Anlagevermögens als ‚available for sale‘ (zur Veräußerung verfügbar) klassifiziert. Am Bilanzstichtag wurden diese Wertpapiere mit dem beizulegenden Wert bewertet. Dadurch entstandene unrealisierte Verluste wurden nach Berücksichtigung von Ertragsteuerauswirkungen erfolgsneutral in die Position ‚Rücklage zur Marktbewertung von Finanzinstrumenten‘ eingestellt.

### Währungsdifferenzen

Die im Eigenkapital erfassten Währungsdifferenzen stellen sich wie folgt dar:

	Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Abschlüsse	Währungsdifferenzen nach IAS 21.17	Währungsdifferenzen nach IAS 21.19	Währungsdifferenzen nach IAS 21.32	Summe
	T €	T €	T €	T €	T €
<b>Stand 31.12.2005</b>	-395	-272	95	0	-572
<b>Veränderung 2006</b>	-802	1	0	0	-801
<b>Stand 31.12.2006</b>	-1.197	-271	95	0	-1.373
<b>Veränderung 2007</b>	-1.077	-1	0	-41	-1.119
<b>Stand 31.12.2007</b>	-2.274	-272	95	-41	-2.492

Steuern, die sich auf erfolgsneutral verrechnete Posten beziehen, wurden gemäß IAS 12.61 ebenfalls erfolgsneutral behandelt und in den oben dargestellten Veränderungen der Währungsdifferenzen berücksichtigt.

Die erfolgsneutral verrechneten Marktwertänderungen in Höhe von T € -218 (Vorjahr T € -177) werden gemäß IAS 21.17/21.19/21.32 in Verbindung mit IAS 21.37 bei Tilgung der Fremdwährungsverpflichtung festgeschrieben. Eine erfolgswirksame Auflösung der im Eigenkapital verrechneten Währungsdifferenzen erfolgt erst zum Zeitpunkt des Abgangs der wirtschaftlich selbstständigen Teileinheit.

## 12. Anteile anderer Gesellschafter

Es bestehen Anteile anderer Gesellschafter an Gesellschaften der Masterflex in Höhe von T € 797 (Vorjahr: T € 645).

## 13. Rückstellungen

Die Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	Stand 01.01.2007	Änderung Konsolidierungs- kreis	Inanspruch- nahme	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2007
	T €	T €	T €	T €	T €	T €
<b>Langfristige Rückstellungen</b>						
Pensionen	1.249	0	0	10	69	1.308
Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	71	0	0	71	0	0
<b>Gesamt</b>	<b>1.320</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>81</b>	<b>69</b>	<b>1.308</b>
<b>Kurzfristige Rückstellungen</b>						
Jahresabschlusskosten	314	-6	293	10	337	342
Urlaub	482	-8	474	0	532	532
Bonus an Kunden	604	0	512	92	1.038	1.038
Prämien, Abfindungen, Provisionen	1.365	0	1.301	64	1.922	1.922
Gewährleistungen	108	-5	61	1	75	116
Berufsgenossenschaft	355	-3	343	9	356	356
Ausstehende Rechnungen	299	-3	290	6	521	521
Übrige	306	0	223	62	341	362
<b>Gesamt</b>	<b>3.833</b>	<b>-25</b>	<b>3.497</b>	<b>244</b>	<b>5.122</b>	<b>5.189</b>

### a) Langfristige Rückstellungen

Die Pensionsrückstellungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und aus laufenden Leistungen an berechnigte aktive und ehemalige Mitarbeiter von Gesellschaften des Masterflex-Konzerns sowie deren Hinterbliebene gebildet. Es bestehen unterschiedliche Formen der Alterssicherung, die in der Regel auf Beschäftigungsdauer und Höhe des Entgeltes der Mitarbeiter basieren.

Für die betriebliche Altersversorgung wird grundsätzlich zwischen beitrags- und leistungsorientierten Versorgungssystemen unterschieden.

Bei beitragsorientierten Versorgungsplänen („Defined Contribution Plans“) geht das Unternehmen über die Entrichtung von Beitragszahlungen an Fonds keine weiteren Verpflichtungen ein. Die Aufwendungen sind im laufenden Personalaufwand ausgewiesen; eine Rückstellung wird nicht gebildet. Die Aufwendungen dafür betragen T € 158 (Vorjahr: T € 153); die Arbeitgeberleistungen zur gesetzlichen Rentenversicherung sind nicht in diesen Leistungen enthalten.

Bei leistungsorientierten Versorgungsplänen besteht die Verpflichtung des Unternehmens darin, zugesagte Leistungen an aktive und frühere Mitarbeiter zu erfüllen. Der Rückstellungsbewertung von leistungsorientierten Versorgungsplänen liegt die Projected-Unit-Credit-Methode gemäß IAS 19 zu Grunde. Die Höhe der Pensionsverpflichtung („Defined Benefit Obligation“) wurde nach versicherungsmathematischen Methoden unter Einschätzung der relevanten Einflussgrößen berechnet. Dabei wurden neben den Annahmen zur Lebenserwartung die folgenden Prämissen bezüglich der anzusetzenden Parameter für die versicherungsmathematischen Berechnungen in den Gutachten getroffen:

	31.12.2007
Rechnungszinsfuß	4,50 %
Gehaltsentwicklung	0,00 %
Lebenshaltungskostensteigerung	2,00 %
Rentenentwicklung	2,00 %

Der Gehaltstrend umfasst erwartete zukünftige Gehaltssteigerungen, die unter anderem in Abhängigkeit von der Inflation und der Dauer der Zugehörigkeit zum Unternehmen jährlich geschätzt werden. Da die abgeschlossenen Pensionszusagen bei den Tochtergesellschaften unabhängig von zukünftigen Gehaltssteigerungen sind, wurde für die Ermittlung der entsprechenden Pensionsrückstellungen kein Gehaltstrend berücksichtigt.

Die Pensionsrückstellungen haben sich zum 31.12.2007 wie folgt entwickelt:

	<b>31.12.2007</b>
	T €
Bilanzwert 01.01.2007	1.249
Auflösung	10
Zuführung	26
Zinsaufwand	43
Bilanzwert 31.12.2007	1.308

#### b) Kurzfristige Rückstellungen

Die Rückstellungen für Jahresabschlusskosten beinhalten die externen Kosten für die Aufstellung und Prüfung der Jahresabschlüsse.

Die Urlaubsrückstellungen sind auf der Basis der ausstehenden Urlaubstage und der individuellen Bezüge der einzelnen Mitarbeiter ermittelt.

Den Rückstellungen für Boni liegen die jeweiligen Vertragsvereinbarungen sowie die entsprechenden Jahresumsätze zugrunde.

Gewährleistungsrückstellungen betreffen anfallende Garantie- und Kulanzkosten bezogen auf den erzielten Umsatz des Berichtsjahres.

Rückstellungen für die Beiträge zur Berufsgenossenschaft wurden auf der Grundlage der entsprechenden Lohnnachweise unter Berücksichtigung der Beitragssätze des Vorjahres gebildet.

## 14. Finanzverbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing werden erstmals unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Die Vorjahresbeträge wurden entsprechend angepasst.

Die Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2007 setzten sich zusammen aus:

	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>
	T €	T €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	36.087	28.191
· davon Restlaufzeit > 5 Jahre	2.973	4.177
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	3.229	2.925
· davon Restlaufzeit > 5 Jahre	1.156	1.456
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>39.316</b>	<b>31.116</b>
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	28.643	18.901
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	540	429
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>29.183</b>	<b>19.330</b>
<b>Summe Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>68.499</b>	<b>50.446</b>

#### Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Gesellschaft hat im September 2006 ein Schuldscheindarlehen von der IKB Deutsche Industriebank AG in Höhe von 23 Millionen Euro mit Laufzeiten von fünf und sieben Jahren sowie im September 2007 ein Schuldscheindarlehen der Deutschen Bank in Höhe von 5 Millionen Euro mit einer Laufzeit von 5 Jahren erhalten. Nach Fristigkeiten verteilen sich die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wie folgt:

	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>
	T €	T €
Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	28.643	18.901
Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren	33.114	24.014
Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren	2.973	4.177
<b>Gesamt Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	<b>64.730</b>	<b>47.092</b>

Die beizulegenden Zeitwerte der Finanzverbindlichkeiten entsprechen näherungsweise den angegebenen Buchwerten.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind insgesamt in Höhe von 7.970 T € (Vorjahr: 5.675 T €) gesichert.

Der Marktwert der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entspricht den angegebenen Buchwerten.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden im Euroraum in Abhängigkeit von Fristigkeit und Finanzierungszweck mit Zinssätzen zwischen 2,5 Prozent und 7,0 Prozent p. a. (Vorjahr: zwischen 3 Prozent und 6 Prozent p. a.) verzinst. Darüber hinaus bestanden materiell relevante Fremdwährungsverbindlichkeiten in Schweizer Franken, die mit rund 4,75 Prozent p. a. sowie in US-Dollar, die mit rund 7,2 Prozent p. a. verzinst wurden.

Zum 31. Dezember 2007 bestanden Banklinien (Barkreditlinien) von T € 37.742. Hiervon ungenutzt waren Banklinien in Höhe von T € 10.831. Darüber hinaus standen Avallinien für Vertragserfüllungen, Anzahlungen und Gewährleistungen zur Verfügung, die in Höhe von T € 100 (Vorjahr: T € 100) genutzt wurden.

### Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Die zeitliche Verteilung künftiger Zahlungen aus Finanzierungsleasingverträgen ist folgender Tabelle zu entnehmen:

	bis 1 Jahr T €	2–5 Jahre T €	über 5 Jahre
<b>Künftige finanzielle Verpflichtungen (einschließlich Zinsen)</b>	605	2.259	1.185
<b>Barwert der künftigen finanziellen Verpflichtungen (Tilgungsanteil)</b>	540	2.073	1.156

Die wesentlichen Leasingverhältnisse beinhalten Leasingverträge über Grundstücke und Gebäude sowie über technische Anlagen und Maschinen. Der Barwert der Mindestleasingzahlungen zum 31. Dezember 2007 aus Leasingverträgen über Grundstücke und Gebäude betrug T € 2.586 (Vorjahr: T € 2.864) sowie über technische Anlagen und Maschinen und Betriebs- und Geschäftsausstattung T € 1.183 (Vorjahr: T € 483).

Da den Leasingverhältnissen konstante Zinssätze zugrunde liegen, können die beizulegenden Zeitwerte der Leasingverpflichtungen zinsbedingten Risiken unterliegen. Alle Leasingverhältnisse beinhalten vertraglich fest vereinbarte Raten.

Der beizulegende Zeitwert der Leasingverbindlichkeiten entspricht näherungsweise den angegebenen Buchwerten.

Die Leasingverbindlichkeiten sind effektiv besichert, da die Rechte am Leasingobjekt bei Vertragsverletzungen auf den Leasinggeber zurückfallen.

## 15. Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten enthalten fast ausschließlich Zuwendungen der öffentlichen Hand, die der Investitionsförderung dienen.

Folgende Beträge wurden jeweils per 31. 12. passiviert:

	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
Zuschüsse	2.646	2.319
Zulagen	849	716
<b>Gesamt</b>	<b>3.495</b>	<b>3.035</b>

Ertragswirksam aufgelöst wurde in den einzelnen Jahren wie folgt:

	31.12.2007 T €	31.12.2006 T €
Auflösung Zuschüsse	124	133
Auflösung Zulagen	105	102
<b>Gesamt</b>	<b>229</b>	<b>235</b>

Die vereinnahmten Zuschüsse betreffen im Wesentlichen Zuschüsse zur Erweiterung von Betriebsstätten und für technische Anlagen und Maschinen in den Jahren 1995 bis 2007. Die Zulagen wurden für die Anschaffung von Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung gewährt. Notwendige Verwendungsnachweise sind in vollem Umfang erbracht.

## 16. Ertragsteuerverbindlichkeiten

Die Ertragsteuerverbindlichkeiten betreffen laufende Steuern und bestehen zum Bilanzstichtag in Höhe von T € 2.717 (Vorjahr: T € 1.511).

## 17. Sonstige Verbindlichkeiten

Die Details der sonstigen Verbindlichkeiten ergeben sich aus der nachfolgenden Tabelle:

	31.12.2007 T€	31.12.2006 T€
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	0	94
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	51	65
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.384	10.668
Sonstige Verbindlichkeiten	3.032	3.348
Marktwerte derivativer Finanzinstrumente	891	4.596
<b>Gesamt sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>12.358</b>	<b>18.771</b>

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten folgende Positionen:

	31.12.2007 T€	31.12.2006 T€
Einbehaltung aus Akquisitionstätigkeiten	1.322	1.322
Verbindlichkeiten aus Steuern	1.157	871
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	260	117
Sozialversicherung	200	165
Übrige	93	873
<b>Gesamt</b>	<b>3.032</b>	<b>3.348</b>

Die sonstigen Verbindlichkeiten sind innerhalb eines Jahres fällig.

## 18. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2007 bestanden folgende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen:

	31.12.2007 T€	31.12.2006 T€
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.384	10.668

Die beizulegenden Zeitwerte entsprechen den ausgewiesenen Buchwerten. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von T € 8.384 (Vorjahr: T € 10.668) innerhalb eines Jahres fällig.

## 19. Derivative Finanzinstrumente

Die Masterflex AG hat 2006 mit einem Kreditinstitut einen Vertrag über ein derivatives Finanzinstrument (Zinsdifferenz Swap) abgeschlossen. Der Vertrag beginnt am 1. September 2005 und endet am 1. September 2010. Bezugsbetrag ist € 15 Mio. Masterflex AG erhält über die Laufzeit des Vertrages eine feste Verzinsung von 3 Prozent und muss im Gegenzug einen festen Zins von 2,4 Prozent zahlen. Darüber hinaus ist vereinbart, dass am Ende der Vertragslaufzeit ein Zinsdifferenzausgleich erfolgt, der in Abhängigkeit von der Entwicklung der Zinsdifferenz von 30-Jahres-EURO-Swap-Satz zu 2-Jahres-EURO-Swap-Satz ermittelt wird. Aufgrund fehlender Sicherungsbeziehungen ist das Finanzinstrument gemäß IAS 39.9 als „Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögensinvestition (held for trading)“ zu klassifizieren und zum beizulegenden Wert (Fair Value) zu bewerten. Auf Basis der von dem Kreditinstitut zur Verfügung gestellten Prognosedaten ergibt sich zum Bilanzstichtag ein Fair Value von T € -891. Aufgrund des von der Masterflex AG jederzeit ausübbareren Kündigungsrechtes erfolgt der Ausweis unter den kurzfristigen Schulden.

Die Gesellschaft ist von allen Verpflichtungen aus den oben genannten Rechtsgeschäften durch die Altgesellschafter wirtschaftlich bis zu einem maximalen Risiko der oben genannten kurzfristigen Schulden freigestellt worden. Die Forderung wird unter den sonstigen Vermögenswerten (Abschnitt 7) ausgewiesen.

## Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

### 20. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

	2007 T€	2006 T€
Summenumsatz	140.969	118.231
Eliminierung von Umsätzen im Konsolidierungskreis	2.351	2.525
<b>Gesamt</b>	<b>138.618</b>	<b>115.706</b>

### 21. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen für den Konzern:

	2007 T€	2006 T€
	3.387	3.276

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt auf:

	2007 T€	2006 T€
Kursgewinne aus Währungs- umrechnungen	1.469	1.687
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	325	219
Zuschüsse	296	0
Erträge aus der Auflösung passiver RAP	229	269
Gewinne aus Anlagenverkäufen	214	51
Sachbezüge	106	77
Versicherungsentschädigungen	42	69
Erträge aus der Herabsetzung der Einzelwertberichtigung	33	49
Mieteinkünfte	27	21
Sonstige	646	834
<b>Gesamt</b>	<b>3.387</b>	<b>3.276</b>

## 22. Materialaufwand

Der Materialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2007 T€	2006 T€
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	67.200	52.188
Aufwendungen für bezogene Leistungen	3.155	2.935
<b>Gesamt</b>	<b>70.355</b>	<b>55.123</b>

## 23. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen für den Konzern:

	2007 T€	2006 T€
	24.140	21.281

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt auf:

	2007 T€	2006 T€
Vertriebskosten	11.685	9.886
Verwaltungskosten	3.664	2.812
Raumkosten	3.038	2.581
Betriebskosten	2.675	2.471
Aufwendungen aus Kursdifferenzen	1.307	1.451
Versicherungen	548	555
Forderungsabschreibungen	189	201
Aufwand für Wertberichtigungen	152	143
Aufwendungen aus Anlageverkäufen	43	61
Aufwand für Gewährleistungen	17	55
Umzugskosten	0	186
Sonstige	822	879
<b>Gesamt</b>	<b>24.140</b>	<b>21.281</b>

## 24. Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Die aktivierungsfähigen Entwicklungskosten wurden im Posten „Immaterielle Vermögenswerte“ erfasst. Die Forschungs- und nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten wurden im Zeitpunkt ihrer Entstehung als Aufwand erfasst. Im Geschäftsjahr 2007 sind Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von T € 402 (Vorjahr T € 205) entstanden.

## 25. Personalaufwand

Der Personalaufwand erhöhte sich im Jahr 2007 um T € 5.088 auf T € 31.947 (Vorjahr: T € 26.859). Beträge, die sich aus der Aufzinsung der erwarteten Pensionsverpflichtungen ergeben, sind als Bestandteil der Zinsaufwendungen unter den Finanz- und Zinsaufwendungen ausgewiesen. Im Personalaufwand sind Löhne und Gehälter in Höhe von T € 26.876 (Vorjahr: T € 22.242) sowie soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung mit T € 5.071 (Vorjahr: T € 4.617) enthalten.

## 26. Abschreibungen und Wertminderungen

Die Abschreibungen gliedern sich wie folgt auf:

	2007 T€	2006 T€
Geschäfts- oder Firmenwerte aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	4.055
Übrige immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	3.066	3.041
<b>Gesamt</b>	<b>3.066</b>	<b>7.096</b>

Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen und Wertminderungen auf das Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von T€ 3.066 (Vorjahr: T€ 7.096) vorgenommen. Die Wertminderungen auf Wertpapiere betragen im Geschäftsjahr T€ 650 (Vorjahr: T€ 0). Die Wertminderungen auf Wertpapiere sind in dem Finanzergebnis erfasst.

## 27. Wertminderungen von Vermögenswerten

Gemäß des IFRS 3 (Business Combinations) und der in diesem Zusammenhang überarbeiteten Standards IAS 36 (Impairment of Assets) und IAS 38 (Intangible Assets) unterliegen Geschäfts- und Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmbaren Nutzungsdauer regelmäßigen Werthaltigkeitsprüfungen.

Durch die Erstkonsolidierung der DICOTA AG, Freienbach, Schweiz ist ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von T€ 899 entstanden, der im immateriellen Anlagevermögen aktiviert wurde.

Hierbei werden Geschäfts- oder Firmenwerte und Vermögenswerte mit einer unbestimmbaren Nutzungsdauer jährlich auf eine mögliche Wertminderung geprüft. Falls sich Ereignisse oder veränderte Umstände ergeben, die auf eine mögliche Wertminderung hindeuten, ist die Werthaltigkeitsprüfung auch häufiger durchzuführen.

Im Rahmen der Überprüfung der Werthaltigkeit werden in der Masterflex-Gruppe die Restbuchwerte der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten („cash generating unit“) mit ihrem jeweiligen erzielbaren Betrag („recoverable amount“), d. h., dem höheren Wert aus Nettoveräußerungspreis („fair value less costs to sell“) und seinem Nutzungswert („value in use“), verglichen.

In den Fällen, in denen der Buchwert der Cash Generating Unit höher als sein erzielbarer Betrag ist, liegt in der Höhe der Differenz ein Abwertungsverlust („impairment loss“) vor.

Der erzielbare Betrag wird durch die Ermittlung des Nutzwertes mittels der Discounted-Cash-Flow-Methode bestimmt. Die Cash Flows zur Bestimmung der Nutzungswerte wurden auf der Grundlage der Mittelfristplanung des Managements ermittelt. Diese Planungen beruhen auf Erfahrungen der Vergangenheit sowie auf Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung unter Berücksichtigung von bereits initiierten strategischen und operativen Maßnahmen zur Geschäftsfeldsteuerung. Der Zeitraum für den Detail-Planungshorizont beträgt in der Regel 5 Jahre.

Die Kapitalkosten werden als gewichteter Durchschnitt der Eigen- und Fremdkapitalkosten berechnet (WACC=Weighted Average Cost of Capital). Der für die Cash-Flow-Prognose angewandte Abzinsungssatz basiert auf einem Basiszinssatz von 4,25 Prozent zuzüglich eines Risikozuschlages. Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz, der sog. WACC, vor Steuern, der zur Diskontierung der Cash Flows angewandt wurde, beträgt zwischen 7,28 -7,54 Prozent. Der WACC berücksichtigt die Daten des deutschen Finanzmarktes, langfristige deutsche Staatsanleihen und die effektive Finanzierung des Konzerns. In der ewigen Rente wurde mit einem Wachstumsabschlag von 1,5 Prozent gerechnet.

Für 2007 waren keine Abschreibungen auf Grund von Impairments zu buchen.

Aus den im Geschäftsjahr und in Vorjahren getätigten Akquisitionen von Tochterunternehmen bzw. durch sukzessiven Anteilserwerb resultieren folgende (fortgeführte) Geschäfts- oder Firmenwerte:

	T€
Novoplast Schlauchtechnik GmbH	462
Flexmaster Inc.	1.488
TechnoBochum GmbH	768
Angiokard GmbH & Co. KG	4.671
Fleima Plastic GmbH	601
DICOTA GmbH	8.444
DICOTA France S.A.R.L.	684
DICOTA AG	899
Matzen & Timm GmbH	233
SURPRO GmbH	4.224
<b>Gesamt</b>	<b>22.474</b>

Die immateriellen Vermögenswerte mit einer bestimmbaren Nutzungsdauer betragen zum Stichtag T € 1.254 und setzen sich aus den Entwicklungsleistungen für die Beatmungsmaske LaryVent mit T € 747, für die Schlauchbeschichtung mit T € 427 und für den Silberkatheter mit T € 80 zusammen.

## 28. Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

	2007 T€	2006 T€
Erträge aus Beteiligungen	102	1.526
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	835	351
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-650	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-3.944	-4.106
<b>Gesamt</b>	<b>-3.657</b>	<b>-2.229</b>

Die Zinserträge resultieren aus dem kurzfristigen Bereich. Die Zinsaufwendungen beinhalten auch Zinsen aus Leasinggeschäften, die nach IAS 17 als Finanzierungsleasing zu bilanzieren sind.

Das Finanzergebnis ist wesentlich durch die Folgen von Steuer-gestaltungsmodellen in Form von Wertpapierdarlehns-geschäften beeinflusst. Den hierbei entstandenen Kompensations-zahlungen und Finanzierungskosten von T € 488 (Vorjahr: T € 1.633) stehen Erträge in Höhe von T € 488 (Vorjahr: T € 1.510) gegenüber. Durch diese Wertpapierdarlehns-geschäfte vermin-derte sich der Steueraufwand um T € 122 (Vorjahr: T € 380).

## 29. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die nachfolgende Überleitung der Ertragsteuern für das Geschäfts-jahr 2007 geht von dem Gesamtsteuersatz von 40,0 Prozent aus und leitet auf den effektiven Steuersatz von 32,7 Prozent über:

	2007 T€	2006 T€
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>	11.514	6.971
Erwarteter Steueraufwand 40 Prozent	4.606	2.788
Auswirkungen steuerfreier Erträge	-42	0
Steuerminderungen durch Steuersatzunterschiede	-438	-208
Steuersparmodell	-122	-380

Fortsetzung		
	2007 T€	2006 T€
Auswirkungen geänderter Ertragsteu-ersätze auf latente Steuern	-150	0
Sonstige	-24	48
<b>Gesamt Steueraufwand</b>	<b>3.830</b>	<b>2.248</b>

Die Ausgangsgröße (Ergebnis vor Ertragsteuern) entspricht dem Konzernüberschuss zuzüglich der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag bzw. latenten Steuern laut Gewinn- und Verlustrech-nung. Der Posten ‚Sonstige‘ umfasst die Auswirkungen steuer-lich nicht abzugsfähiger Aufwendungen sowie abweichender ausländischer Steuersätze.

## 30. Latente Steuern

Die latenten Steuerabgrenzungen resultieren aus den einzelnen Bilanzpositionen wie folgt:

	31.12.2006		31.12.2007	
	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern
Verlustvorräte	1.479	0	1.290	0
Anlagevermögen	403	5.071	360	3.972
Vorräte	236	25	312	17
Forderungen	0	133	29	5
Sonstige Vermögens-werte	53	0	36	0
Pensionsrückstellungen	170	0	129	0
Übrige Rückstellungen	60	52	6	0
Verbindlichkeiten/PRAP	2.396	0	1.851	0
<b>vor Saldierung</b>	<b>4.797</b>	<b>5.281</b>	<b>4.013</b>	<b>3.994</b>
davon langfristig	4.168	4.774	3.139	3.597
Saldierung	-2.998	-2.998	-2.245	-2.245
<b>Konzernbilanz</b>	<b>1.799</b>	<b>2.283</b>	<b>1.768</b>	<b>1.749</b>

Aktivische und passivische latente Steuern werden saldiert, wenn ein einklagbares Recht auf Aufrechnung tatsächlicher Steuerer-stattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden besteht und wenn die latenten Steuern sich auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Zum 31. Dezember 2007 hat die Masterflex aktivische latente Steuern in Höhe von T € 1.290 auf steuerliche Verlustvorräte angesetzt.

Für die Berechnung der latenten Steuern in Deutschland wird ein Steuersatz von 30,9 Prozent (Vorjahr: 39,4 Prozent) herangezogen. Er ergibt sich aus dem ab dem Januar 2008 gültigen Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent (Vorjahr: 25 Prozent), dem Solidaritätszuschlag von unverändert 5,5 Prozent und dem konzerndurchschnittlichen Gewerbeertragsteuersatz. Der Masterflex-Konzern verzeichnete einen hieraus resultierenden latenten Steuerertrag von ca. T € 150.

Für ausländische Gesellschaften variieren die Steuersätze zwischen 17 Prozent und 34 Prozent.

Auf steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 204 T € (Vorjahr: 0 T €) wurden keine aktivischen latenten Steuern gebildet, da deren Nutzung nicht hinreichend sicher ist. Die Verlustvorträge der deutschen Gesellschaften können zeitlich unbegrenzt vorgetragen werden. Die Nutzung der Verlustvorträge ausländischer Gesellschaften ist in der Regel zeitlich begrenzt.

### 31. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich wie folgt:

	2007 T€	2006 T€
Konzernergebnis nach Ergebnisanteilen anderer Gesellschafter	7.469	4.478
Gewogener Durchschnitt der ausgegebenen Aktien	4.365.874	4.365.874
<b>Ergebnis je Aktie in EUR</b>	<b>1,71</b>	<b>1,03</b>

Sowohl für das Geschäftsjahr 2007 als auch für das Vorjahr ergeben sich keine verwässernden Effekte.

### 32. Ergebnisverwendung

Der handelsrechtliche Jahresabschluss der Masterflex AG weist zum 31. Dezember 2007 einen Bilanzgewinn von T € 7.281 aus. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, eine Dividende in Höhe von € 0,80 je Aktie auszuschütten und T € 3.789 auf neue Rechnung vorzutragen. Die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes für das Geschäftsjahr 2007 erfolgt auf der Hauptversammlung am 4. Juni 2008.

### 33. Finanzrisikomanagement

Neben Erkennung, Bewertung und Überwachung von Risiken in der Abwicklung des operativen Geschäfts und insbesondere aus den daraus resultierenden Finanztransaktionen werden die Risiken durch den Vorstand in enger Zusammenarbeit mit den Gesellschaften des Konzerns gesteuert. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Absicherung bestimmter Risiken, wie Währungs-, Zinsänderungs-, Preis-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken.

Neben den originären Finanzinstrumenten können verschiedene derivative Finanzinstrumente eingesetzt werden, darunter Devisentermingeschäfte und Zinsswaps. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente erfolgt ausschließlich zur Absicherung bestehender oder geplanter Grundgeschäfte und dient der Reduzierung von Fremdwährungs-, Zins- und Rohstoffpreisrisiken und erfolgt im Einzelfall in Abstimmung mit dem Vorstand der Masterflex AG.

#### Management von Währungsrisiken

Die Internationalität der Geschäftstätigkeit des Konzerns bringt Zahlungsströme in verschiedenen Währungen, insbesondere in US-Dollar, mit sich. Zu den Fremdwährungspositionen zählen Währungsrisiken aus hochwahrscheinlichen künftigen Geschäftstransaktionen, Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie aus fest kontrahierten Ein- bzw. Verkaufsverträgen in Fremdwährung. Bei Aufträgen in Schwellenländern wird in der Regel in US-Dollar oder Euro fakturiert.

Die Sensitivitätsanalyse auf Basis der ausstehenden auf US-Dollar lautenden monetären Positionen unter Zugrundelegung einer 10-prozentigen Änderung des US-Dollars gegenüber dem EURO hat keine wesentlichen Auswirkungen auf das Eigenkapital und das Jahresergebnis ergeben.

#### Management von Zinsänderungsrisiken

Auf Grund der internationalen Ausrichtung unserer Geschäftsaktivitäten erfolgt die Liquiditätsbeschaffung und -anlage der Masterflex an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten in verschiedenen Währungen.

Die hieraus resultierenden Finanzverbindlichkeiten sowie Geldanlagen sind teilweise einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Dabei können zur Absicherung des Zinsrisikos fallweise derivative Finanzinstrumente mit dem Ziel eingesetzt werden, die Zinsvolatilitäten und Finanzierungskosten der zu Grunde liegenden Grundgeschäfte zu minimieren.

Die Sensitivitätsanalyse wurde anhand des Zinsrisiko-Exposures zum Bilanzstichtag bestimmt. Für variabel verzinsliche Verbindlichkeiten wird die Analyse unter der Annahme erstellt, dass der Betrag der ausstehenden Verbindlichkeit zum Bilanzstichtag für das gesamte Jahr ausstehend war.

Die Sensitivitätsanalyse unter Zugrundelegung einer Schwankung des Zinssatzes um 50 Basispunkte hat keine wesentlichen Auswirkungen auf das Eigenkapital und das Jahresergebnis ergeben.

### Management von Ausfallrisiken

Die Risiken der Kundenforderungen werden in der Masterflex dezentral überwacht, bewertet und der Ausfall teilweise auch durch Einsatz von Warenkreditversicherungen begrenzt.

Zum Bilanzstichtag bestehen gegenüber einer großen Anzahl von in- und ausländischen Kunden aus unterschiedlichen Branchen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Ein Ausfallrisiko bestand nur in zu vernachlässigender Größe.

Eine langfristige Forderung musste in Höhe von T € 650 auf ihren beizulegenden Wert berichtigt werden. Die Wertberichtigung ist aufgrund von aktuellen wirtschaftlichen Problemen des Schuldners als notwendig erachtet worden.

Das Risikomanagement von Ausleihungen an Tochterunternehmen sowie von Beteiligungen erfolgt über ein konzernweites Controlling-System mit voll konsolidierten Planungsrechnungen, monatlichen Konzernabschlüssen und regelmäßigen Besprechungen des Geschäftsverlaufs.

Das maximale Ausfallrisiko ergibt sich durch die Buchwerte der in der Bilanz angesetzten Finanzforderungen.

### Management von Liquiditätsrisiken

Das Konzern-Liquiditätsmanagement zur Reduzierung von Liquiditätsrisiken beinhaltet die Bestandssicherung von flüssigen Mitteln, die Verfügbarkeit ausreichender Kreditlinien sowie die Fähigkeit zur Glattstellung von Marktpositionen.

Die Tabelle zeigt die vertraglich vereinbarten Tilgungen der finanziellen Verbindlichkeiten:

2007 T€	Buchwert	2008	2009	2010	2011	2012	≥ 2013
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	8.384	8.384	0	0	0	0	0
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	64.730	28.643	13.084	1.529	12.201	6.300	2.973
<b>Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing</b>	3.769	540	507	518	531	517	1.156
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	3.974	3.974	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>80.857</b>	<b>41.541</b>	<b>13.591</b>	<b>2.047</b>	<b>12.732</b>	<b>6.817</b>	<b>4.129</b>

2006 T€	Buchwert	2007	2008	2009	2010	2011	≥ 2012
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	10.668	10.668	0	0	0	0	0
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	47.092	18.901	448	12.000	566	11.000	4.177
<b>Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing</b>	3.354	429	363	361	369	376	1.456
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	8.103	8.103	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>69.217</b>	<b>38.101</b>	<b>811</b>	<b>12.361</b>	<b>935</b>	<b>11.376</b>	<b>5.633</b>

Die Tabelle enthält nur die bis zum Stichtag vertraglich vereinbarten Zahlungen aus den finanziellen Verbindlichkeiten ohne Planzahlen für künftige neue Verbindlichkeiten. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten werden als innerhalb

eines Jahres fällig dargestellt. Die Zahlungen aus den operativen Leasingverhältnissen werden unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen ausgewiesen.

## 34. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen zum 31. Dezember 2007 setzen sich aus Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und aus sonstigen Verpflichtungen zusammen.

### a) Leasingverpflichtungen

Hinsichtlich der finanziellen Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen wird auf die Ausführungen in Abschnitt 14 verwiesen.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen für die Folgejahre aufgrund von Operating-Leasingverhältnissen wie folgt:

	2008	2009–2012	2013
	T €	T €	T €
Nominale Summe der künftigen Mindestleasing-zahlungen	713	416	5

Die Operating-Leasingverträge bestehen im Zusammenhang mit der Finanzierung des Fuhrparks bzw. Betriebs- und Geschäftsausstattung.

### b) Sonstige Verpflichtungen

Die Büro- und Betriebsgebäude der Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG sind bis zum 31. Dezember 2009 von dem ehemaligen Gesellschafter gemietet. Außerordentliche Kündigungsrechte bestehen nicht, ebenfalls keine Kaufoption. Bei Auslauf des Mietvertrages besteht für Angiokard die Option einer Verlängerung des Mietverhältnisses. Insgesamt besteht hierüber eine Mietverpflichtung in Höhe von T € 518. Davon sind T € 259 innerhalb eines Jahres, T € 259 in einem Zeitraum zwischen einem und fünf Jahren fällig.

Die Gesellschaft hat mit der Material Design GmbH (Lizenzgeberin) eine Lizenzvereinbarung über die zeitlich uneingeschränkte Nutzung eines Beschichtungsverfahrens für innenbeschichtete Hohlkörper geschlossen, und zwar beschränkt auf Europa. Der Lizenzvertrag sieht leistungsbezogene Lizenzentgelte vor.

Alle übrigen auf einzelgesellschaftlicher Ebene bestehenden Haftungsverhältnisse sind in der Konzernbilanz als Verbindlichkeiten passiviert.

## 35. Segmentberichterstattung

### Nach Geschäftsbereichen

Die Segmentberichterstattung erfolgt gemäß IAS 14 auf primärer Ebene nach dem Format produktbezogener Geschäftsfelder. Demzufolge weist der Masterflex-Konzern nunmehr vier Segmente aus:

High-Tech-Schlauchsysteme (HTS), Medizintechnik (MZT), Advanced Material Design (AMD) und Mobile Office Systeme (MOS).

In dem ältesten Geschäftsfeld (HTS) werden aus hochwertigen Spezialmaterialien (z. B. Polyurethan) High-Tech-Schlauchsysteme gefertigt. Das Anwendungsgebiet dieser Schlauchsysteme erstreckt sich auf eine Vielzahl von Industriebereichen (z. B. chemische Industrie, Automobilindustrie, Umweltschutz, Nahrungsmittelindustrie etc.). Die Geschäftstätigkeit im Bereich Brennstoffzellentechnologie, die materiell derzeit nur von untergeordneter Bedeutung ist, wird ebenso im Bereich „HTS – High-Tech-Schlauchsysteme“ erfasst.

Seitens der Gesellschaft wurde Polyurethan 1996 erstmalig im Bereich der Medizintechnik eingesetzt. Anfang 2000 wurde das Geschäftsfeld Medizintechnik (MZT) durch die Beteiligung an der Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG strategisch erweitert. Neben medizinischen Einzelkomponenten werden in diesem Geschäftsbereich auch komplette Behandlungs-Sets für die Bereiche der Radiologie, Kardiologie und Anästhesie gefertigt und vertrieben. Die Wertschöpfungskette im Bereich Medizintechnik wurde im Geschäftsjahr 2004 durch den Erwerb der Fleima-Plastic GmbH ideal erweitert und ergänzt.

Das Segment Advanced Material Design (AMD) umfasst das jüngste Geschäftsfeld des Konzerns. Die Kompetenzen liegen insbesondere in der Oberflächenbearbeitung für den technischen Bereich und der Galvanik für funktionale Beschichtungen.

Das Segment Mobile Office Systeme (MOS) beinhaltet im Wesentlichen die DICOTA GmbH, Bietigheim-Bissingen, und ihre Tochtergesellschaften. Die Geschäftstätigkeit der DICOTA-Gruppe erstreckt sich hauptsächlich auf den Vertrieb von Systemkoffern und -taschen für den Transport von Notebooks und Office-Systemen.

## Segmentinformationen nach Geschäftsfeldern:

2007	HTS High-Tech- Schlauch- systeme	MZT Medizin- technik	AMD Advanced Material Design	MOS Mobile- Office- Systeme	Segment- werte	Über- leitung	Konzern
	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Erlöse	45.315	18.268	25.362	49.673	138.618	0	138.618
Ergebnis (EBIT)	9.666	203	2.271	4.807	16.947	-1.572	15.375
Vermögen	44.102	17.069	18.861	29.699	109.731	20.356	130.087
Schulden	7.918	1.770	5.019	6.751	21.459	73.856	95.314
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	5.832	764	730	1.122	8.448	0	8.448
Abschreibungen	1.825	492	594	155	3.066	0	3.066
Außerplanmäßige Firmenwertabschreibungen	0	0	0	0	0	0	0

2006	HTS High-Tech- Schlauch- systeme	MZT Medizin- technik	AMD Advanced Material Design	MOS Mobile- Office- Systeme	Segment- werte	Über- leitung	Konzern
	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Erlöse	41.372	17.886	18.584	37.864	115.706	0	115.706
Ergebnis (EBIT)	9.175	-4.031	2.115	3.978	11.237	-1.094	10.143
Vermögen	42.477	17.969	15.883	26.818	103.147	9.572	112.719
Schulden	11.254	2.218	3.917	8.659	26.048	55.151	81.199
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	5.543	735	729	739	7.746	0	7.746
Abschreibungen	1.696	546	547	252	3.041	0	3.041
Außerplanmäßige Firmenwertabschreibungen	0	4.055	0	0	4.055	0	4.055

Das Segmentergebnis wird durch die Kennzahl EBIT (Earnings before Interest and Taxes), bereinigt um die nach IAS 14 ausgeschlossenen Segmentaufwendungen und Segmenterträge, dargestellt. Wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen lagen nicht vor.

Das Segmentvermögen umfasst im Wesentlichen alle betrieblichen Vermögenswerte wie immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens inklusive Goodwill, Sachanlagen, Vorräte, Forderungen, sonstige Vermögenswerte und Rechnungsabgrenzungsposten. Entsprechend IAS 14 wurden Finanzanlagen, Forderungen innerhalb der Segmente, Ertragsteueransprüche und latente Steuern nicht mit in die Erfassung einbezogen. Die Abschreibungen beinhalten ausschließlich die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und auf das Sachanlagevermögen.

Die Segmentschulden stellen im Wesentlichen die betrieblichen Schulden dar, die aus den betrieblichen Tätigkeiten eines Segmentes resultieren. Ähnlich wie bei dem Segmentvermögen wurden Steuerverbindlichkeiten, Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten nicht mit einbezogen.

Die Spalte Überleitung enthält Beträge, die sich aus der unterschiedlichen Definition von Inhalten der Segmentposten im Vergleich zu den dazugehörigen Konzernposten ergeben.

Die Entwicklung des EBIT zum Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stellt sich wie folgt dar:

Ergebnis (EBIT)	15.375 T€
Zinsen und ähnliche Erträge	835 T€
Erträge aus Wertpapieren/Beteiligungen	102 T€
Abschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-650 T€
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-3.944 T€
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>11.718 T€</b>

Die Bilanzsumme auf der Passivseite leitet sich wie folgt her:

Schulden	95.315 T€
Buchmäßiges Eigenkapital	33.975 T€
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	797 T€
<b>Bilanzsumme</b>	<b>130.087 T€</b>

#### Segmentinformation nach Regionen:

2007	Deutschland T€	EU-Staaten T€	Drittländer T€	Segmentwerte T€	Überleitung T€	Eliminierung T€	Konzern T€
Umsatzerlöse	74.914	31.944	31.760	138.618	0	0	138.618
Segmentvermögen	79.009	17.649	14.860	111.518	20.356	-1.787	130.087
Investitionen	6.030	935	1.483	8.448	0	0	8.448

2006	Deutschland T€	EU-Staaten T€	Drittländer T€	Segmentwerte T€	Überleitung T€	Eliminierung T€	Konzern T€
Umsatzerlöse	64.642	27.624	23.440	115.706	0	0	115.706
Segmentvermögen	77.195	12.707	14.599	104.501	9.573	-1.354	112.719
Investitionen	7.403	95	248	7.746	0	0	7.746

Die Zuordnung der Berichtswerte auf die einzelnen Segmente erfolgt sowohl auf primärer als auch auf sekundärer Ebene im Wesentlichen an Hand rechtlich selbständiger Konzerngesellschaften.

### 36. Kapitalflussrechnung

Die Konzernkapitalflussrechnung ist nach IAS 7 („Cash Flow Statements“) erstellt. Es wird zwischen Zahlungsströmen aus betrieblicher, investiver und Finanzierungstätigkeit unterschieden. Die in der Finanzierungsrechnung ausgewiesene Liquidität entspricht dem Bilanzausweis Barmittel und Bankguthaben.

Zu den Auswirkungen des Erwerbs und der Veräußerung von Tochterunternehmen wird auf die Ausführungen unter 3. verwiesen.

### 37. Zuschüsse der öffentlichen Hand

Im Geschäftsjahr 2007 wurden Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von T € 768 (Vorjahr: T € 422) vereinnahmt. Die Zuwendungen werden für abschreibungsfähige Vermögenswerte über die Perioden und in dem Verhältnis als Ertrag erfasst, in dem die Abschreibung auf diese Vermögenswerte angesetzt werden.

### 38. Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Geschäftsvorfälle zwischen der Masterflex AG und ihren konsolidierten Tochterunternehmen wurden im Rahmen der Konsolidierung – mit Ausnahme der Aufwendungen und Erträge zwischen den fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsbereichen – eliminiert.

Der Masterflex AG und den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen stehen im Wesentlichen folgende Personen und Unternehmen, mit denen Transaktionen stattgefunden haben, nahe im Sinne von IAS 24:

MODICA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co., Objekt Masterflex KG, Gelsenkirchen.

Seit dem 1. Januar 1994 nutzt die Masterflex AG, Gelsenkirchen, die Produktions-, Lager- und Verwaltungsgebäude der o. g. Gesellschaft. An dieser Stelle wird auch auf die Erläuterungen unter „Leasinggeschäfte“ und „Finanzverbindlichkeiten“ verwiesen.

Der Leasingvertrag ist bis zum 31. Juli 2014 befristet. Die monatliche Leasingrate betrug im Geschäftsjahr 2007 ca. T € 25.

Die Gesellschafter der MODICA Grundstücksvermietungs-gesellschaft mbH halten ebenfalls Anteile an der Masterflex AG, Gelsenkirchen.

Gegen nahestehende Personen bestehen Forderungen in Höhe von T € 282, die zu marktüblichen Konditionen verzinst werden.

Darüberhinaus besteht gegenüber einem Vorstandsmitglied, einem Aufsichtsratsmitglied sowie einem wesentlich beteiligten Aktionär eine mit 5,5 Prozent verzinsliche nachrangige Forderung von T € 3.154, die nur dann geltend gemacht werden kann, wenn die Forderung nicht aus Ansprüchen aus einem anhängigen Aktivprozess oder gegen die D & O Versicherung befriedigt werden.

### 39. Erklärung zum Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Masterflex AG haben im Dezember 2007 erneut eine Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung ist auch im Kapitel Corporate Governance im Geschäftsbericht abgedruckt.

### 40. Anzahl der Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt ergibt sich folgende Mitarbeiteranzahl:

	2007	2006
Mitarbeiter im Konzern	872	778

### 41. Prüfungs- und Beratungshonorare

Im Geschäftsjahr 2007 betragen die als Aufwand (Rückstellungen) für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses MBT Wirtschaftstreuhand GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, T € 148 und umfassen die Honorare für die Konzernabschlussprüfung sowie die Prüfung des gesetzlich vorgeschriebenen Abschlusses der Masterflex AG und ihrer inländischen Tochterunternehmen. Für die Steuerberatung und sonstige Beratungsleistungen wurden zusätzlich T € 67 im Aufwand erfasst.

### 42. Befreiung von der Offenlegungspflicht

Gemäß § 264 Abs. 3 HGB bzw. § 264 b HGB sind folgende, in den Jahresabschluss einbezogenen Gesellschaften von der Offenlegung ihres Jahresabschlusses befreit:

- DICOTA GmbH
- SURPRO Verwaltungsgesellschaft mbH
- SURPRO Oberflächenbeschichtungs- und Beratungszentrum GmbH
- SURPRO Metalltechnik GmbH
- Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG
- Novoplast Schlauchtechnik GmbH
- Fleima Plastic GmbH

### 43. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag liegen bis zum Tag der Weitergabe an den Aufsichtsrat nicht vor.

### 44. Veröffentlichung des Konzernabschlusses

Der vorliegende Konzernabschluss wurde am 18. März 2008 vom Vorstand zur Veröffentlichung genehmigt. Die Veröffentlichung erfolgte am 15. April 2008.

### 45. Beteiligungen

Die Aufstellung des vollständigen Anteilsbesitzes der Masterflex AG wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Gelsenkirchen, 18. März 2008  
Der Vorstand

Detlef Herzog  
(Vorstandsvorsitzender)

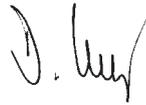
Ulrich Wantia  
(Mitglied des Vorstandes)

Dr. Andreas Bastin  
(Mitglied des Vorstandes)

## 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.“

Gelsenkirchen, 18. März 2008  
Der Vorstand



Detlef Herzog  
(Vorstandsvorsitzender)



Ulrich Wantia  
(Mitglied des Vorstandes)



Dr. Andreas Bastin  
(Mitglied des Vorstandes)

# Konzern-Anlagespiegel

	AK/HK 01.01.2007	Änderung Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	Kursdiffe- renzen	AK/HK 31.12.2007
	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>							
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	4.035	-323	164	186	19	0	3.709
Entwicklungsleistungen	4.118	0	752	22	0	0	4.848
Geschäfts- oder Firmenwert	30.800	899	0	0	0	10	31.709
Geleistete Anzahlungen	20	0	29	0	-20	0	29
<b>Gesamt</b>	<b>38.973</b>	<b>576</b>	<b>945</b>	<b>208</b>	<b>-1</b>	<b>10</b>	<b>40.295</b>
<b>Sachanlagen</b>							
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	13.960	0	1.544	10	0	-99	15.395
Technische Anlagen und Maschinen	18.106	-149	1.236	330	115	-120	18.858
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.829	-18	1.704	598	1	-91	9.827
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	381	-51	2.105	0	-115	0	2.320
<b>Gesamt</b>	<b>41.276</b>	<b>-218</b>	<b>6.589</b>	<b>938</b>	<b>1</b>	<b>-310</b>	<b>46.400</b>
<b>Finanzanlagen</b>							
Wertpapiere des Anlagevermögens	1.809	0	0	777	0	0	1.032
Sonstige Ausleihungen	3	0	9.442	3	0	0	9.442
<b>Gesamt</b>	<b>1.812</b>	<b>0</b>	<b>9.442</b>	<b>780</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10.474</b>
	<b>82.061</b>	<b>358</b>	<b>16.976</b>	<b>1.926</b>	<b>0</b>	<b>-300</b>	<b>97.169</b>

	Kumulierte Abschreibung 01.01.2007 T€	Änderung Konsolidie- rungskreis T€	Abschrei- bung Ge- schäftsjahr T€	Abgänge T€	Erfolgsneu- trale Markt- änderungen T€	Kurs- differenzen T€	Kumulierte Abschrei- bung T€	Stand 31.12.2007 T€	Stand 31.12.2006 T€
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>									
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.384	-41	300	187	0	1	1.457	2.252	2.651
Entwicklungsleistungen	11	0	3	0	0	0	14	4.834	4.107
Geschäfts- oder Firmenwert	9.235	0	0	0	0	0	9.235	22.474	21.565
Geleistete Anzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	29	20
<b>Gesamt</b>	<b>10.630</b>	<b>-41</b>	<b>303</b>	<b>187</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>10.706</b>	<b>29.589</b>	<b>28.343</b>
<b>Sachanlagen</b>									
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	3.333	0	419	0	0	-44	3.708	11.687	10.627
Technische Anlagen und Maschinen	8.183	-33	1.360	398	0	-108	9.004	9.854	9.923
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.014	-16	984	382	0	-59	4.541	5.286	4.815
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0	0	0	0	0	0	0	2.320	381
<b>Gesamt</b>	<b>15.530</b>	<b>-49</b>	<b>2.763</b>	<b>780</b>	<b>0</b>	<b>-211</b>	<b>17.253</b>	<b>29.147</b>	<b>25.746</b>
<b>Finanzanlagen</b>									
Wertpapiere des Anlagevermögens	597	0	0	104	-213	0	280	752	1.212
Sonstige Ausleihungen	0	0	650	0	0	0	650	8.792	3
<b>Gesamt</b>	<b>597</b>	<b>0</b>	<b>650</b>	<b>104</b>	<b>-213</b>	<b>0</b>	<b>930</b>	<b>9.544</b>	<b>1.215</b>
	<b>26.757</b>	<b>-90</b>	<b>3.716</b>	<b>1.071</b>	<b>-213</b>	<b>-210</b>	<b>28.889</b>	<b>68.280</b>	<b>55.304</b>

# Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

„Wir haben den von der Masterflex AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den 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 Erkenntnissen 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.“

MBT WIRTSCHAFTSTREUHAND GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Taphorn  
Wirtschaftsprüfer

Nietfeld-Yasar  
Wirtschaftsprüferin

Lohne, den 18. März 2008

# Bericht des Aufsichtsrates

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat der Masterflex AG hat im Geschäftsjahr 2007 die Aufgaben, die ihm nach dem Aktiengesetz und der Satzung der Gesellschaft obliegen, vollumfänglich wahrgenommen.

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat im abgelaufenen Geschäftsjahr regelmäßig schriftlich und mündlich über alle für die Gesellschaft und den Konzern relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage und des Risikomanagements informiert. Insbesondere hat der Vorstand dem Aufsichtsrat über die beabsichtigte Geschäftspolitik und grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung berichtet, hier vor allem über die Finanz-, Investitions- und Personalplanung. Der Aufsichtsrat erhielt regelmäßig Informationen über die Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie die Bilanz und die Personalentwicklung.

Der Aufsichtsrat hat die Planungsunterlagen, die Risikolage und das Risikomanagementsystem der Masterflex AG geprüft. Alle aus Sicht des Vorstands und des Aufsichtsrats erkennbaren Risikofelder wurden diskutiert. Das Risikomanagement wurde durch den Abschlussprüfer einer intensiven Prüfung unterzogen. Dieser hat bestätigt, dass der Vorstand der Gesellschaft die nach §91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen, insbesondere zur Einrichtung eines Überwachungssystems, in geeigneter Weise getroffen hat und dass das Überwachungssystem grundsätzlich geeignet ist, Entwicklungen, die die Fortführung des Unternehmens gefährden, frühzeitig zu erkennen.

Während des Geschäftsjahrs stand der Aufsichtsratsvorsitzende mit dem Vorstand auch außerhalb von Sitzungen regelmäßig in Kontakt und wurde über alle wesentlichen Entwicklungen und anstehenden Entscheidungen unterrichtet.

Im Geschäftsjahr 2007 tagte der Aufsichtsrat der Masterflex AG vier Mal. Dabei hat er sich ausführlich mit der wirtschaftlichen Lage und der strategischen Weiterentwicklung der Masterflex AG auseinandergesetzt. In allen Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand regelmäßig und umfassend über die Geschäfts- und Finanzlage, die Personalsituation, die Geschäfts- und Investitionsentwicklung sowie den Stand der Unternehmensplanung informiert. Die Berichte und Beschlussvorlagen des Vorstands wurden eingehend erörtert und nach gründlicher Prüfung und Beratung beurteilt.

Die inhaltlichen Schwerpunktthemen der Arbeit des Aufsichtsrats im Berichtsjahr waren insbesondere die Maßnahmen zum weiteren Ausbau des Kerngeschäftsfeldes High-Tech-Schlauchsysteme, die erfolgreiche Expansion der DICOTA GmbH in Asien, die Restrukturierung des Bereichs medizinische Sets, M&A-Projekte sowie die erfolgreiche Entwicklung des Bereichs Brennstoffzellentechnologie /Leichtmobilmfahrzeuge.

In der Bilanzaufsichtsratssitzung am 23. März 2007 hat der Aufsichtsrat ausführlich über den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2006 diskutiert. Außerdem wurde beschlossen, der Hauptversammlung am 5. Juni 2007 erneut die MBT Wirtschaftstreuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Lohne, als Abschlussprüfer vorzuschlagen.

In der Sitzung am 5. Juni 2007 wurde ausführlich über die erfreuliche Unternehmensentwicklung im laufenden Geschäftsjahr gesprochen. Außerdem informierte sich der Aufsichtsrat über den Stand der Restrukturierung der Angiokard Medizintechnik GmbH & Co. KG und ließ sich vom Spartenleiter High-Tech-Schlauchsysteme über geplante Vertriebsaktionen informieren.

Im zweiten Halbjahr fand die dritte Aufsichtsratssitzung am 14. September 2007 statt. Schwerpunktthemen waren die Situation der Konzerntochtergesellschaften, die Vorstellung des neuen Geschäftsverteilungsplans des Vorstands sowie die strategische Weiterentwicklung des Konzerns.

In der Aufsichtsratssitzung am 4. Dezember 2007 informierte sich der Aufsichtsrat ausführlich über den Ausblick auf das Ende des laufenden Geschäftsjahres sowie über den für den Dezember geplanten Verkauf der PERM Motor GmbH. Außerdem berichtete der Vorstand ausführlich über das Potenzial und geeignete Maßnahmen zum Ausbau der Geschäftstätigkeit in den kommenden zwei Geschäftsjahren. Hierzu gehören insbesondere strategische Optionen für die Abspaltung der nicht zum Kerngeschäftsfeld gehörenden Mobile Office Systeme und der weitere Ausbau des Kerngeschäftsfeldes High-Tech-Schlauchsysteme.

## Corporate Governance

Ein fester Bestandteil der Sitzungen des Aufsichtsrates der Masterflex AG ist die Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex. Gemäß Punkt 5.6. des Kodex hat der Aufsichtsrat auch seine eigene Arbeit laufend auf Effizienz hin überprüft. In der Aufsichtsratssitzung vom 4. Dezember 2007 war die Entsprechenserklärung ein Schwerpunktthema. Im Anschluss daran haben Vorstand und Aufsichtsrat eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 Aktiengesetz abgegeben unter Berücksichtigung der Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 12. Juni 2006 sowie den am 14. Juni 2007 erweiterten Empfehlungen und diese den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Die Entsprechenserklärung ist außerdem im Geschäftsbericht im Corporate Governance Bericht wiedergegeben. Über die Corporate Governance berichtet im Übrigen der Vorstand zugleich auch für den Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

## Ausschüsse des Aufsichtsrates

Mit drei Mitgliedern ist der Aufsichtsrat der Masterflex AG bewusst klein gehalten, um – wie im Gesamtkonzern – durch schlanke Strukturen effizient, schnell und flexibel Beschlüsse fassen zu können. Daher wurden keine gesonderten Ausschüsse gebildet.

## Billigung und Feststellung Jahresabschluss/Konzernabschluss

Der vom Vorstand vorgelegte Jahresabschluss und der Lagebericht für die Masterflex AG sowie der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Jahr 2007 sind unter Einbeziehung der Buchführung durch die von der Hauptversammlung vom 5. Juni 2007 zum Abschlussprüfer bestellte MBT Wirtschaftstreuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Lohne, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Die

zu prüfenden Unterlagen und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen jedem Aufsichtsratsmitglied in der Bilanzsitzung am 18. März 2008 vor. Der Abschlussprüfer nahm an der Beratung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses teil. Dabei berichtete er über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfungen und stand für ergänzende Auskünfte zur Verfügung.

Die Berichte des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Das abschließende Ergebnis der eigenen Prüfung entspricht vollständig dem Ergebnis der Abschlussprüfung. Der Aufsichtsrat sah keinen Anlass, Einwendungen gegen den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss zu erheben. Der Aufsichtsrat hat mithin den vom Vorstand vorgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Auch dem Vorschlag des Vorstandes zur Verwendung des Bilanzgewinns stimmt der Aufsichtsrat zu.

Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern ergaben sich im Berichtszeitraum nicht, andere Mandatstätigkeiten wurden nicht wahrgenommen.

## Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz Angaben nach § 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB

Der Aufsichtsrat hat sich in seiner Sitzung am 18. März 2008 mit den Angaben und dem Bericht des Vorstands gemäß § 120 Abs. 3 AktG zu den Angaben im Lagebericht gemäß §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 auseinandergesetzt. Auf die entsprechenden Erläuterungen im Lagebericht (siehe Seite 52) wird Bezug genommen.

## Veränderungen in Aufsichtsrat und Vorstand

Im Bereich von Vorstand und Aufsichtsrat hat es im Berichtsjahr keine personellen Veränderungen gegeben.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstandes und allen Masterflex-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit im Geschäftsjahr 2007.

Gelsenkirchen, im März 2008  
Für den Aufsichtsrat  
Friedrich-Wilhelm Bischooping  
Vorsitzender

### **Die gegenwärtigen Mitglieder des Aufsichtsrates sind:**

#### **Herr Friedrich-Wilhelm Bischooping** (Vorsitzender)

Nach dem Studium gründete Herr Bischooping 1974 zusammen mit einem Partner eine Ingenieurgesellschaft für den industriellen Anlagenbau, die sich in den 90er Jahren durch Zukäufe erweiterte. Im Jahre 1987 war er Mitgründer der Masterflex Kunststofftechnik GmbH. Herr Bischooping trat 1998 aus der Geschäftsführung der Ingenieurgesellschaften aus. Mit Umwandlung der Masterflex Kunststofftechnik GmbH in eine AG schied Herr Bischooping aus der Geschäftsführung aus und übernahm den Vorsitz des Aufsichtsrates.

#### **Prof. Dr.- Ing. Detlef Stolten** (stellvertretender Vorsitzender seit dem 9. Juni 2004)

Nach dem Studium des Hüttenwesens/Steine und Erden begann Prof. Stolten 1986 bei der Robert Bosch GmbH in der Forschung und erstellte im Rahmen seiner Tätigkeit dort auch seine Dissertation. Nach Stationen in der Daimler-Benz/Dornier Forschung und bei der Dornier Satellitensysteme GmbH, wurde er 1998 Direktor des Instituts für „Werkstoffe und Verfahren der Energietechnik“ im Forschungszentrum Jülich GmbH. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in der Energieverfahrenstechnik der PEFC und SOFC-Brennstoffzellen, d.h. der Elektrochemie, Stacktechnik, Verfahrens- und Systemtechnik sowie Systemanalyse. Seit dem Jahr 2000 ist er ordentlicher Professor an der RWTH Aachen, Lehrstuhl für Brennstoffzellen.

Prof. Stolten ist unter anderem Mitglied im Advisory Council Hydrogen and Fuel Cell Technology Plattform der EU und darin Vorsitzender des Steering Panels „Strategic Research Agenda“

#### **Prof. Dr. Paulus Cornelis Maria van den Berg** (Aufsichtsratsmitglied seit dem 9. Juni 2004)

Nach seinem Medizinstudium und der Promotion an der Universität Amsterdam und verschiedenen Weiterbildungsstationen unter anderem an der Harvard School of Clinical Health, Boston, ist Prof. van den Berg heute Director of Intensive Care an der Universität Leiden, Niederlande. Forschungsschwerpunkt ist neben der Intensivmedizin insbesondere die Anästhesie. Prof. van den Berg organisierte unter anderem den 10th European Congress on Intensive Care. Er ist unter anderem Mitglied bei der Nederlandse Vereniging voor Intensive Care, der European Society of Intensive Care und der Society of Critical Care Medicine.

# Glossar

Angiographie	Röntgenuntersuchung, bei der mit Hilfe eines Röntgen-Kontrastmittels Gefäße dargestellt werden.
Börsenwert	Aktienkurs multipliziert mit der Anzahl der Aktien.
Break even	Erreichen der Gewinnschwelle.
Brennstoffzelle	Wandelt chemische Energie direkt in elektrische Energie um. Das Prinzip geht auf eine Entdeckung von Sir William Robert Grove 1839 zurück.
Bruttoinlandsprodukt	Gesamtheit aller Güter und Leistungen, die die Wirtschaft innerhalb einer Berichtsperiode für den Markt erwirtschaftet hat.
CAPEX	Abkürzung für capital expenditure, Investitionsausgaben eines Unternehmens für längerfristige Anlagegüter.
Cash Flow	Aus der laufenden Periode erwirtschafteter Fluss finanzieller Mittel, bereinigt um nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge von wesentlicher Bedeutung; zeigt die Selbstfinanzierungskraft bzw. Ertragskraft der Unternehmung auf.
Corporate Governance	Corporate Governance steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen.
Customer Procedure Tray	Kundenindividuelle Sets, bei denen alle erforderlichen medizinischen Komponenten nach den Wünschen der Ärzte individuell zusammengestellt und fertig sterilisiert geliefert werden.
DRG	Diagnosis Related Groups oder Fallpauschalen in der Medizintechnik.
EBITDA	Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen).
EBIT	Earnings before interest and taxes (Gewinn vor Zinsen und Steuern).
EBT	Earnings before taxes (Gewinn vor Steuern).
Extrusion	Verfahren zur Verarbeitung von Kunststoffen. Die Rohstoffe in Granulatform werden in einem Extruder zerkleinert und erhitzt, bis sie plastifiziert, d. h. formbar sind, um weiterverarbeitet werden zu können.
Free Cash Flow	Bezeichnet die freien, dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Mittel, die sich aus dem Saldo des Cash Flows aus der laufenden Geschäftstätigkeit und aus der Investitionstätigkeit ergeben. Die Investitionen in das Finanzanlagevermögen bleiben hierbei unberücksichtigt.

Free Float	Streubesitz; Anteil der Aktien am Grundkapital, die frei an der Böse handelbar sind. Im Gegensatz dazu spricht man von Festbesitz, wenn die Anteile eines Anteilseigners kumuliert mindestens fünf Prozent oder mehr des Grundkapitals ausmachen.
Galvanotechnik	Elektrochemische Abscheidung von metallischen Niederschlägen (Überzügen) auf Gegenständen.
IAS	International Accounting Standards, international anerkannter Bilanzierungsstandard.
IFRS	International Financial Reporting Standards; EU-Standard zur Rechnungslegung börsennotierter Unternehmen.
IPO	Initial Public Offering, Börsengang eines Unternehmens.
Joint Venture	Gemeinschaftsunternehmen, Kooperationen von Gesellschaften, bei denen es zur Gründung einer neuen, rechtlich selbstständigen Geschäftseinheit kommt.
Kardiologie	Lehre von den Herzkrankheiten, im weiteren Sinne auch der Herz-Kreislaufkrankheiten und befasst sich mit ihrer Diagnostik und Therapie.
LaryVent Beatmungsmaske	Medizinisches Instrument zur Beatmung, das durch seine spezielle Konstruktion die bei Operationen häufig eintretenden Stimmbandverletzungen sowie die Erstickungsgefahr durch Erbrechen des Patienten verhindert.
Leistungsbilanz	Teil der Zahlungsbilanz eines Staates, umfasst die Handels-, Dienstleistungs- und Übertragungsbilanz.
Marktkapitalisierung	Aktienkurs multipliziert mit den frei handelbaren Aktien (sogenannten Streubesitz oder Free Float).
Medical devices	Medizinische Komponenten/Einzelteile wie Infusionsschläuche, Katheter, etc.
Minimalinvasive Chirurgie	Bezeichnet als Oberbegriff operative Eingriffe mit kleinstem Trauma (mit kleinster Verletzung von Haut und Weichteilen).
Mobile Computing Equipment	Tragesysteme für den mobilen Einsatz von Kommunikationstechnik (Drucker, Notebooks, etc.).
Mobile Office Systeme	s. Mobile Computing Equipment.
Multilumenschlauch	Medizinischer Schlauch mit mehreren Kammern.
Nanotechnologie	Forschung und Technologieentwicklung auf der atomaren Ebene in einer Größenordnung von einem bis einhundert Nanometern.
Nettodividenden- rendite	Dividende pro Aktie dividiert durch den Aktienkurs.
Nettomarge	Auch Nettoumsatzrendite, prozentualer Anteil des Nettogewinns am Umsatz eines Unternehmens in einer Periode.
Sets	Medizinische Instrumente werden nach Wunsch des Arztes zu einem Komplett-Paket zusammengestellt.

Ophthalmochirurgie	Chirurgie im Bereich der Augenheilkunde.
Pedelec	Abgeleitet von: pedal electric; Elektrofahrrad, mit dem die Motorleistung über einen Kraft- bzw. Bewegungssensor automatisch an die Muskelkraft des Fahrers gekoppelt wird.
PEM	Proton Exchange Membrane.
Polyurethan (PUR)	Multitalentierter Spezialkunststoff.
Produktportfolio	Im Management und Marketing bezeichnet Portfolio eine Kollektion von Produkten, Dienstleistungen, Projekten oder Warenzeichen, die von einem Unternehmen angeboten werden.
Stack	Mehrere Brennstoffzellen-Einzelzellen werden zu einem sogenannten Stack (Stapel) zusammengefügt. Bei einem bipolaren Stackaufbau stehen Einzelzellen jeweils durch eine gemeinsame Bipolarplatte miteinander in elektrischem Kontakt.
Tiefziehverfahren	Prägeverfahren, bei dem ein Metallplättchen über einen Stempel in eine Form gezogen wird, so dass eine Hülse entsteht.
Währungsswap	Tausch von Kapitalbeträgen in unterschiedlichen Währungen, einschließlich der damit verbundenen Zinszahlungen.
Zinsderivat	Derivat, dessen Basiswert ein Zins oder eine zinsbezogene Größe ist. Ein Derivat ist ein Finanzprodukt, dessen Marktwert sich von den klassischen Basisinstrumenten wie zum Beispiel Aktien, Anleihen oder Gold ableitet.

#### Bildnachweis

Bild auf Seite 58 mit freundlicher Genehmigung der  
Amazonen-Werke H. Dreyer GmbH & Co. KG, Hasbergen

## Impressum

Masterflex AG  
Investor Relations  
Willy-Brandt-Allee 300  
D-45891 Gelsenkirchen

#### Kontakt:

Tel.: +49 209 9707744  
Fax: +49 209 9707720  
info@masterflex.de

#### Layout

KIWI GmbH, Osnabrück

#### Druck

Makossa Druck und Medien GmbH, Gelsenkirchen