

WIR ENTWICKELN UNSERE ZUKUNFT...

————— —————
GESCHÄFTSBERICHT 2007

Inhalt

2	Brief an die Aktionäre
6	Strategie
10	Innovation
12	Märkte
	Life-Science-Forschung
	Forensik
	Diagnostik
16	Geschäft
	Components & Detection
	Liquid Handling & Robotics
	Sample Management
20	Nachhaltigkeit
22	Mitarbeiter
24	Corporate Governance
36	Bericht des Chief Financial Officer
40	Konsolidierte Fünfjahresdaten
41	Konsolidierte Jahresrechnung
78	Jahresrechnung der Tecan Group AG
88	Standorte und Kontakte

Über Tecan

Tecan ist ein weltweit führender Anbieter von Laborinstrumenten und Lösungen für die Branchen Biopharma, Forensik und Klinische Diagnostik. Das Unternehmen ist auf Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Automatisierungslösungen für Laboratorien im Life-Science-Bereich spezialisiert. Mit dem Tochterunternehmen REMP ist Tecan Marktführer für automatisierte Laborlager- und Logistiksysteme. Die Kunden von Tecan sind Pharma- und Biotechnologieunternehmen, Forschungsabteilungen von Universitäten und diagnostische Laboratorien. Das 1980 in der Schweiz gegründete Unternehmen verfügt über Produktions-, Forschungs- und Entwicklungsstätten in Europa und Nordamerika. In 52 Ländern unterhält Tecan ein Vertriebs- und Servicenetz.

Vision

Tecan ist mit exzellenten Lösungen im Bereich hochmoderner Workflow-Anwendungen der bevorzugte Lieferant für weltweit führende Life-Science-Unternehmen und Labore. Tecan wird in jedem Labor zu finden sein.

Mission

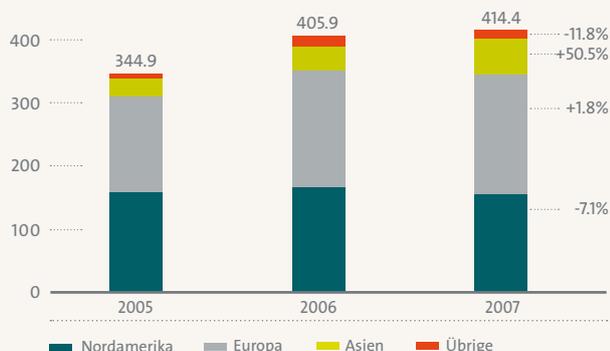
Wir möchten unsere Kunden begeistern und ihre Erwartungen übertreffen, um branchenweit die höchste Kundenzufriedenheit und Kundenbindung zu erreichen. Wir möchten die Lebensqualität der Menschen verbessern, indem wir es unseren Kunden ermöglichen, die Welt und unsere Gesellschaft gesünder und sicherer zu machen. Wir möchten kontinuierlichen und nachhaltigen Unternehmenswert schaffen und ein erstklassiger Arbeitgeber in unserer Branche werden.

Kennzahlen 2007

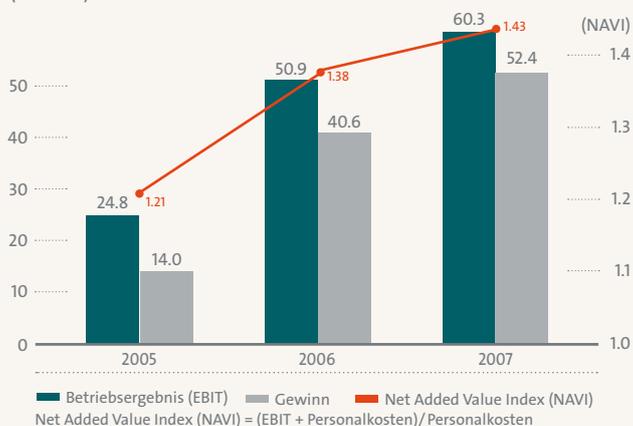
CHF Mio.	2005	2006	2007	▲06/07
Umsatz	344.9	405.9	414.4	+ 2.1%
Bruttogewinn in % vom Umsatz	159.9 46.4%	193.3 47.6%	212.4 51.3%	+9.9%
Forschung und Entwicklung in % vom Umsatz	40.7 11.8%	39.0 9.6%	41.1 9.9%	+5.2%
Betriebskosten in % vom Umsatz	135.1 39.2%	142.5 35.1%	152.1 36.7%	+ 6.7%
Betriebsergebnis/EBIT in % vom Umsatz	24.8 7.2%	50.9 12.5%	60.3 14.6%	+ 18.6%
Gewinn in % vom Umsatz	14.0 4.0%	40.6 10.0%	52.4 12.6%	+ 28.9%
Gewinn pro Aktie (CHF)	1.26	3.54	4.54	+ 28.2%

Zusammengefasste Finanzdaten 2007

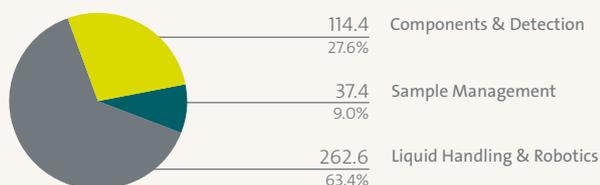
Umsatz 2005 – 2007
(CHF Mio.)



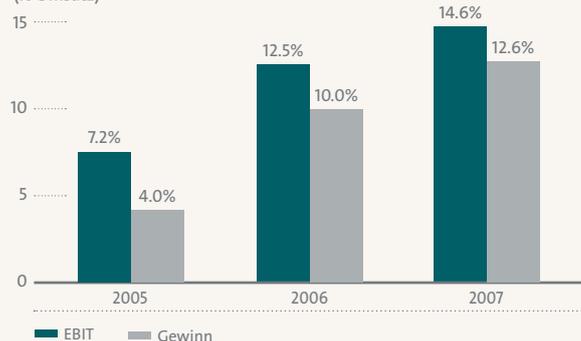
Profitabilität/Produktivität 2005 – 2007
(CHF Mio.)



Umsatz nach Geschäftssegmenten
(CHF Mio.)



Betriebsergebnis (EBIT) und Gewinn in Prozent vom Umsatz
(% Umsatz)



Unsere Produkt-Highlights 2007

Wir unterstützen Wissenschaftler in den Bereichen Life Science, Forensik und Diagnostik mit innovativen und zuverlässigen Produkten und Technologien. Hier eine Auswahl unserer erfolgreichsten Produkte, die 2007 für Aufsehen gesorgt haben.



Freedom EVO®

Freedom EVO ist eine Serie modularer Liquid-Handling-Plattformen und Automatisierungs-Workstations für routinemässige Laborarbeiten. Die Produkte lassen sich den hohen Anforderungen in allen unseren Märkten anpassen. Die Serie Freedom EVO gibt unseren Kunden die Möglichkeit, ihre Systeme bei Bedarf auszubauen.



Infinite® M1000

Die jüngste Ergänzung unserer beliebten Reader-Serie, Infinite M1000, zeichnet sich durch hohe Empfindlichkeit und Leistung in einem breiten Spektrum von Anwendungen aus. Die Umstellung auf neue Detektionsmodi ist jederzeit möglich. Dadurch eignet sich das System ideal für die Entdeckung von Arzneimitteln in der Biopharmaindustrie sowie für Forschungslabore, in denen mehrere Benutzer an den Geräten arbeiten und sich die Anwendungen ständig ändern.



REMP Small-Size Store™ (SSS)

Das kleine Lagersystem REMP SSS ist ein vollautomatisches, leistungsstarkes Probenlager- und Logistiksystem für die Lagerung und Handhabung von Verbindungen im Life-Science- und Biotechnologie-Umfeld. Das System kommt spielend mit steigenden Probenzahlen und -durchsätzen zurecht. Es eignet sich ideal als Lagerlösung für den Einstieg.



HydroFlex™

Die Plattform HydroFlex™ ist der erste Mikroplatten-Washer, mit dem sich sowohl Separierungstechniken als auch Waschprotokolle automatisieren lassen. Dieses kompakte Instrument räumt Wissenschaftlern mehr Möglichkeiten ein, die wichtigsten Schritte vieler Laborprozesse zu automatisieren, mit zuverlässigen Ergebnissen zu arbeiten und die Produktivität zu steigern.



Abbott OEM m2000sp

Das m2000sp System ist ein flexibles, vollautomatisches Gerät für die RNA- und DNA-Probenaufbereitung. Das m2000sp-Probenaufbereitungssystem bietet automatische Probenbearbeitung, Kontaminationskontrolle, die Verwendung von barcodierten Primärrohrröhrchen und ein neuartiges, von Abbott entwickeltes generisches Verfahren.



Komponenten

Mit unserer innovativen neuen Robotikkomponente können unsere Kunden sicher sein, dass sie zu jedem Zeitpunkt genau wissen, was das Produkt gerade macht. Wir haben bei der Entwicklung dieser kritischen Baugruppe speziell auf einfache Konfiguration und Integration in die vielen verschiedenen Systeme unserer Kunden geachtet. Das Ergebnis ist die ideale OEM-Robotikkomponente der nächsten Generation.



HS 4800™ Pro

Diese Hybridisierungsstation bietet modernste Technologie für automatisiertes, reproduzierbares Microarray-Slide-Processing im Bereich der Genomik. Die Systeme integrieren den gesamten Versuchsablauf und erfüllen verschiedene Durchsatzanforderungen.



Einwegspitzen

Die hochwertigen Einwegspitzen von Tecan wurden mit computergesteuerten Produktionssystemen und modernsten Produktionsprozessen nach strengsten Qualitätsanforderungen speziell für präzises, zuverlässiges und sicheres Pipettieren entwickelt und hergestellt.

An die Aktionärinnen und Aktionäre

Tecan blickt wiederum auf ein insgesamt sehr erfreuliches Geschäftsjahr zurück. Das Unternehmen erzielte eine weitere Umsatzzunahme und im dritten aufeinander folgenden Jahr eine markante Steigerung der Profitabilität. Der Gewinn und der Gewinn pro Aktie erreichten historische Rekordwerte. Die gute Entwicklung von Tecan ist im Wesentlichen auf erfolgreiche Produkte, eine verstärkte Marktbearbeitung sowie auf kontinuierliche Anstrengungen zur Steigerung der operativen Effizienz zurückzuführen. Ebenso haben wir 2007 an der Erreichung der strategischen Ziele gearbeitet und Weichen für die künftige Entwicklung von Tecan gestellt.

Der Umsatz von Tecan nahm gegenüber Vorjahr um 2.1% auf CHF 414.4 Mio. zu. Das Wachstum erfolgte ausschliesslich aus eigener Kraft. Besonders kräftig wuchs Tecan in Asien. Auch in Europa entwickelte sich der Umsatz positiv. Bedingt durch die gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen, ging er im US-Markt zurück. Wir arbeiten gezielt an Massnahmen, um diesen Herausforderungen zu begegnen. Dazu haben wir die Verkaufsorganisation neu ausgerichtet und leisten vermehrte Anstrengungen im Marketing. Allerdings gehen wir davon aus, dass der US-Markt aus strukturellen Gründen und wegen der Wechselkursentwicklungen im laufenden Jahr anspruchsvoll bleibt. Wie im Geschäftsbericht 2006 ausgewiesen, war die Umsatzentwicklung des Vorjahres durch einen Grossauftrag von CHF 13.1 Mio. begünstigt gewesen. Ohne diesen Ein-

maleffekt im Geschäftsjahr 2006 hätte Tecan 2007 eine organische Umsatzsteigerung von 5.5% erzielt. Insgesamt wuchs Tecan wieder über dem Durchschnitt des Marktes.

Weitere Fortschritte in der Umsetzung der Strategie

Tecan erzielte 2007 erhebliche Fortschritte in der Umsetzung der Strategie. Unsere Entscheidung, in Ergänzung zu unserem angestammten Endkundengeschäft vermehrt auf das OEM-Geschäft zu setzen, ist von unseren bestehenden und auch von potenziellen neuen Kunden sehr gut aufgenommen worden. Zudem tätigten wir substanzielle Investitionen in die Entwicklung dieses Bereichs.

Um die Innovation voranzutreiben, etablierten wir ein Team, das sich ausschliesslich der Untersuchung neuester, strategischer Technologien widmet. Unsere Geschäftssegmente richten ihre internen Prozesse darauf aus, den Bedürfnissen des Marktes noch schneller nachzukommen. Tecan lancierte 2007 eine Reihe von neuen Produkten erfolgreich am Markt, wie zum Beispiel die Reader Infinite M5000 und M1000 sowie unseren 96 MCA (Multi-Channel-Pipettier-Arm). Zudem arbeiten wir intensiv an neuen Applikationen und Workflow-Lösungen. Ein Beispiel ist das Produktionssystem für monoklonale Antikörper, das wir zusammen mit der australischen Monash University entwickelten, eines der modernsten seiner Art.

«Im Geschäftsjahr 2007 erzielte Tecan bei wichtigen Kenngrößen neue Rekordwerte.»



Mike Baronian **Thomas Bachmann**
Präsident des Verwaltungsrats Chief Executive Officer

Zur Weiterentwicklung unserer Führungskräfte starteten wir 2007 für die gesamte Tecan-Gruppe ein neues Seminarangebot. Zudem entwickelten wir Vision, Mission und Werte für Tecan und führten sie unternehmensweit ein. Als verbindliche Richtlinien für alle Mitarbeitenden und Führungskräfte werden sie unser künftiges Handeln bestimmen.

Grosse Anstrengungen galten im Geschäftsjahr 2007 auch der Suche nach geeigneten Akquisitionsobjekten. Wir haben viele Möglichkeiten geprüft, einige davon sehr genau. Zum Abschluss der Transaktion ist es jedoch nirgends gekommen. Nach unseren internen Richtlinien müssen Akquisitionsobjekte strenge finanzielle und strategische Kriterien erfüllen, so wie es auch für unser operatives Geschäft gilt. Einige Objekte haben diese Kriterien nicht erfüllt; andere Verhandlungspartner entschieden ihrerseits, aus dem Prozess auszusteigen. Es ging aber keines dieser Unternehmen an unsere Wettbewerber. Wir sind weiterhin davon überzeugt, dass wir dank den sehr guten finanziellen, strategischen und operativen Voraussetzungen von Tecan die Möglichkeit haben, strategische Investitionen zu tätigen und dadurch Mehrwert zu schaffen.

Im Jahr 2007 schlossen wir mehrere strategische Partnerschaften, zum Beispiel Kooperationen mit Applied Biosystems und GE Healthcare sowie auf dem Gebiet der Forensik, der Proteinkristallisation und der Wirkstoffforschung. Zudem vereinbarten wir verschiedene Lizenzverträge für entscheidende neue Technologien.

Erneut gesteigerte Ertragskraft und Rekordgewinn

Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern erhöhte sich 2007 auf CHF 60.3 Mio. Dies entspricht 14.6% des Umsatzes gegenüber 12.5% im Vorjahr. Somit konnte Tecan das Betriebsergebnis im dritten aufeinander folgenden Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Umsatz steigern. Dies ist wesentlich auf die Massnahmen zur Verbesserung der operativen Effizienz zurückzuführen, die wir seit 2005 realisieren. Innovative Produkte mit höheren Margen, Preis- und Kostendisziplin sowie ein vorteilhafter Produktmix haben ebenfalls dazu beigetragen, dass Tecan im Marktvergleich bezüglich der Profitabilität ein Spitzenergebnis aufweist.

Erfreulich entwickelte sich auch der Gewinn. Das höhere Betriebsergebnis, eine tiefere Steuerquote und ein deutlich verbessertes Finanzergebnis ermöglichten, dass Tecan den Gewinn markant steigern konnte. Er erhöhte sich um 28.9% auf

CHF 52.4 Mio. bzw. 12.6% des Umsatzes. Beide Kenngrössen bedeuten Rekordwerte in der Geschichte von Tecan. Dies gilt ebenfalls für den Gewinn pro Aktie, der um 28.2% auf CHF 4.54 zunahm.

Segmentinformationen schaffen zusätzliche Transparenz

Für das Geschäftsjahr 2007 publizieren wir erstmals Umsatz- und Ertragszahlen auf der Stufe der einzelnen Geschäftssegmente. Die Segmente sind im Kapitel «Geschäft» ausführlich beschrieben.

Das Geschäftssegment *Components & Detection* erzielte 2007 einen Umsatz von CHF 124.0 Mio. Durch neue Produkte und einen erfolgreichen Turnaround in Japan verzeichnete dieses Geschäftssegment ein ansprechendes Wachstum. Der EBIT belief sich auf CHF 11.6 Mio. bzw. 9.3% des Umsatzes.

Im Geschäftssegment *Liquid Handling & Robotics* erzielten wir eine weitere Steigerung der Ertragskraft, obwohl die Umsatzentwicklung durch eine Annullierung beeinträchtigt war. Liquid Handling & Robotics erreichte bei CHF 264.6 Mio. Umsatz einen EBIT von CHF 56.9 Mio., was einer sehr erfreulichen Betriebsrendite von 21.5% entspricht.

«Durch die kontinuierlich gute operative Leistung und die gesunde Bilanz ist unser Unternehmen in einer günstigen Ausgangslage für weiteres internes und externes Wachstum.»

«Aufgrund des guten Jahresergebnisses wird der Verwaltungsrat eine zusätzliche Gewinnausschüttung vorschlagen.»

Das Geschäftssegment *Sample Management* sicherte 2007 zwei strategisch wichtige Grossaufträge in Japan und erreichte eine leichte Zunahme des Umsatzes auf CHF 39.9 Mio. Wesentlich bedingt durch hohe Kosten für das globale Marketing sowie durch substanzielle Investitionen in Forschung und Entwicklung für ein neues modulares System zur Lagerung biologischer Proben, ging der EBIT im Berichtsjahr zurück. Er beläuft sich auf CHF 0.1 Mio. bzw. 0.4% des Umsatzes. Wir sind überzeugt, dass der Markt für biologische Proben ein grosses Wachstumspotenzial für unser Geschäftssegment *Sample Management* bietet, das bisher einzigartige Technologien offerieren kann. Bei *Sample Management* arbeiten wir gezielt an der operativen Effizienz, um die noch unbefriedigende Ertragskraft zu verbessern.

Gesunde Bilanz als Basis für weiteres Wachstum

Trotz des laufenden Aktienrückkaufprogramms stieg die Eigenkapitalquote von 50.2% auf 54.7%. Tecan erzielte 2007 wiederum einen sehr guten Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit und verfügt über eine hohe Nettoliquidität. Durch die kontinuierlich gute operative Leistung und die gesunde Bilanz ist unser Unternehmen in einer günstigen Ausgangslage für weiteres internes und externes Wachstum.

Zusätzliche Gewinnausschüttung: Verwaltungsrat beantragt weiteres Aktienrückkaufprogramm

Aufgrund des guten Jahresergebnisses und der soliden Bilanz wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom 23. April 2008 wiederum eine zusätzliche Gewinnausschüttung vorschlagen: Sie wird aus einer Dividende von CHF 0.45 je Aktie sowie einer Rückzahlung von CHF 0.45 je Aktie bestehen, die auf einer entsprechenden, für die Aktionäre steuerlich vorteilhaften Nennwertreduktion basiert. Damit wird sich die Gewinnausschüttung wie schon im Vorjahr auf insgesamt CHF 0.90 je Aktie belaufen.

Zudem wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung vorschlagen, nach Beendigung des laufenden Aktienrückkaufprogramms ein weiteres zu starten. Die gute finanzielle Verfassung von Tecan erlaubt es, dass wir unsere Akquisitionsstrategie weiter verfolgen und zugleich Aktien zurückkaufen, die für die Vernichtung vorgesehen sind. Dadurch können wir einen unmittelbaren Mehrwert für unsere Aktionäre schaffen, ohne die Erreichung unserer langfristigen strategischen Ziele zu gefährden. Dieser Vorschlag zu einem weiteren Rückkauf wird unterbreitet, sofern die Generalversammlung einer Verlängerung und Erhöhung des 2006 geschaffenen genehmigten Kapitals zustimmt.

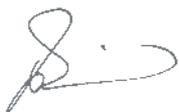
Ausblick 2008

Tecan wird 2008 intensiv an der Sicherstellung des langfristigen Wachstums arbeiten und die Strategie weiter umsetzen. Dafür wollen wir zusätzliche wachstumsstarke Märkte in Asien, im Nahen und Mittleren Osten sowie in den neuen EU-Ländern erschliessen. Wir werden unsere Applikationsentwicklung stärken, vor allem im Bereich der Zellbiologie und der Genomik. Zudem werden wir den Aufbau unseres OEM-Geschäfts vorantreiben, die Lieferfähigkeit steigern, Innovationsideen in Projekte umsetzen und neue Verbrauchsmaterialien entwickeln. Sollten sich die gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen in den USA nicht weiter verschärfen oder auf andere Wirtschaftsregionen übergreifen, rechnet Tecan für 2008 mit einer Zunahme des Umsatzes und einer Betriebsrendite auf dem Niveau des Vorjahrs.

Dank

Der Erfolg des Geschäftsjahrs 2007 wurde möglich durch das grosse Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie durch das Vertrauen unserer Kunden, Aktionäre und Geschäftspartner. Ihnen allen danken wir im Namen von Verwaltungsrat und Konzernleitung ganz herzlich.

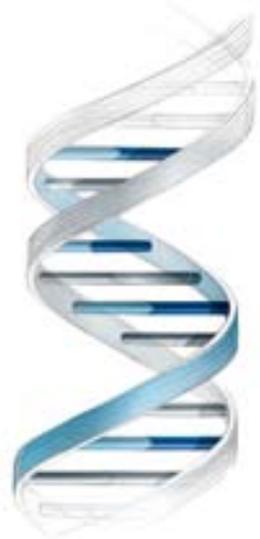
Männedorf, 14. März 2008



Mike Baronian
Präsident des Verwaltungsrats



Thomas Bachmann
Chief Executive Officer



Wir entwickeln unsere Zukunft...

...indem wir eine *Strategie*
umsetzen, die auf den
rasanten wissenschaftlichen
Fortschritt setzt.

Die Life Sciences entwickeln sich mit grosser Dynamik. Die Forschung, aber auch neue Anwendungen im industriellen und klinischen Bereich verlangen nach immer effizienteren und raffinierteren Laborlösungen. CEO Thomas Bachmann erläutert im Gespräch, welche Wachstumschancen sich daraus ergeben und wie Tecan sie nutzen will.

Herr Bachmann, Tecan hat 2007 wieder eine markante Steigerung der Ertragskraft erreicht. Das Wachstum war jedoch eher verhalten. Stagniert die Entwicklung von Tecan?

Thomas Bachmann: Keineswegs. Wir streben für Tecan in den nächsten Jahren ein Wachstum über dem Markt und eine weitere Zunahme der Ertragskraft an. In den letzten Jahren ging es darum, Tecan auf eine solide finanzielle Basis zu bringen und eine Strategie für langfristiges profitables Wachstum zu definieren. Seit 2007 arbeiten wir intensiv an deren Umsetzung. Erste Erfolge zeigen uns, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben.

Worauf beruht Ihre Zuversicht, dass Tecan die richtige Strategie hat?

Thomas Bachmann: Der Strategie liegt eine umfassende Analyse der Marktentwicklungen zugrunde. Wir haben Megatrends identifiziert, die überdurchschnittliche Wachstumsmöglichkeiten eröffnen. Zum einen sind dies demografische und weltwirtschaftliche Entwicklungen. Mit der Globalisierung verschieben sich die Aktivitäten unserer Kunden in neue Regionen. Damit erschliessen sich auch für uns weitere Ländermärkte. Zum anderen entwickeln sich die Life Sciences rasant. Das wachsende Verständnis des menschlichen Genoms ermöglicht eine Flut von Erkenntnissen, deren Umsetzung in

pharmazeutische und medizinische Anwendungen erst am Anfang steht. Dazu kommt, dass die Forschung heute breiter aufgestellt ist als früher. Vor allem im Biotech- und Hochschulbereich profilieren sich neue Marktteilnehmer. Gleichzeitig werden die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Forschung und Medizin immer strenger; gefordert sind Standardisierung und regulatorische Disziplin. Auf alle diese Herausforderungen müssen sich unsere Kunden vorbereiten, und wir können sie mit innovativen Gesamtlösungen unterstützen.

Wie wollen Sie diese Trends konkret nutzen?

Thomas Bachmann: Ein wichtiges strategisches Ziel ist eine kontinuierlich hohe Innovationsrate. Wir werden die Innovationszyklen der einzelnen Produkte stark verkürzen. Wir müssen in der Lage sein, intelligente integrierte Lösungen anzubieten, indem wir den Workflow der Kunden verstehen. Diese Lösungen umfassen Instrumente, Softwarepakete und Applikationswissen sowie Service und Verbrauchsmaterialien. Eine grosse Stärke von Tecan ist unser breites und tiefes Technologie-Portfolio. Wir haben organisatorische Veränderungen vorgenommen, um unsere eigenen Kompetenzen noch wirkungsvoller zu nutzen.

Wollen Sie Ihre Ziele somit im Alleingang erreichen?

Thomas Bachmann: Impulse zur Innovation versprechen wir uns auch aus einer verstärkten Zusammenarbeit mit Kunden und externen Entwicklungspartnern wie Hochschulen und Forschungsinstituten. Auch industriell gehen wir gezielte Kooperationen und Lizenzierungen ein. Wir wollen unsere Angebotspalette fokussiert halten und uns in unseren Kernkompetenzen profilieren. Um unseren Kunden Gesamtlösungen anzubieten, suchen wir zum Beispiel Entwicklungs- und Marketing-Kooperationen mit Reagenzien- oder mit anderen Instrumentenherstellern.

Auf welche Kundensegmente will sich Tecan besonders ausrichten?

Thomas Bachmann: Eine Stärke, auf die wir bauen können, ist unser angestammtes Direktgeschäft. Hier sehen wir Möglichkeiten im Bedarf nach weiterer Automatisierung der Probenvorbereitungsschritte in ganz verschiedenen Anwendungsgebieten. Zudem erschliessen wir neue Ländermärkte und zusätzliches Consumables-Geschäft. Mit innovativen Produkten und mit hoher Service- und Beratungsqualität wollen wir die Kundenbindung stärken. Im Direktgeschäft geht es darum, unsere Marktführerschaft zu konsolidieren.

«Ein Kernziel der Strategie ist eine kontinuierlich hohe Innovationsrate.»

Tecan ist in den meisten Produktbereichen bereits Marktführer. Limitiert dies nicht die Wachstumsmöglichkeiten?

Thomas Bachmann: Tatsächlich verfügen wir im Direktgeschäft über hohe Marktanteile. Grosses Potenzial bietet aber das so genannte OEM-Geschäft. Die Diagnostikfirmen haben den Bedarf an Laborinstrumenten bisher weitgehend selbst abgedeckt. Sie besinnen sich nun zunehmend auf ihre Kernkompetenzen und lagern die Prozessstufen, die Informatik- und Ingenieur-Know-how erfordern, an spezialisierte Anbieter aus. Dieser noch wenig erschlossene Markt ist gross. Intern treffen wir die nötigen Vorkehrungen, um für OEM-Kunden attraktive Lösungen zu entwickeln. Wir rechnen damit, dass Tecan ab dem Jahr 2011 durch dieses neue Segment ein überproportionales Wachstum erzielen wird.

Warum dauert es so lange, bis das OEM-Geschäft den erhofften Wachstumsschub bringt?

Thomas Bachmann: Das Outsourcing ist für die Kunden mit erheblichen Veränderungen verbunden. Auch bei Tecan sind anfänglich besondere Anstrengungen erforderlich. Wir müssen neue Kunden gewinnen, die Instrumente für sie entwickeln, diese durch die regulatorischen Prüfverfahren bringen und am Markt einführen. Von der Kundenakquisition bis

zur Markteinführung dauert es vier Jahre. Gerade wegen des Aufwands, der geleistet werden muss, wird dieses Geschäft jedoch stabiler sein, wenn die neuen Produkte einmal eingeführt sind.

Das öffentliche Gesundheitswesen ist in vielen Ländern in Schieflage geraten; die Politik ruft nach tief greifenden Sparmassnahmen. Ist das nicht eine Bedrohung für Tecan?

Thomas Bachmann: Zweifellos sind viele unserer Kunden gefordert, ihre Kosten zu senken und die Effizienz zu steigern. Darin können wir sie in mehrfacher Hinsicht unterstützen: Die Laborautomation hat eine starke Hebelwirkung zur Kostenreduktion. Mit schnellen, sicheren Testverfahren können im klinischen Bereich viele unnötige Eingriffe vermieden werden. Auch Forschung und Entwicklung in der Pharmaindustrie wird günstiger, wenn die Durchlaufzeiten der Proben kürzer werden und neue Ergebnisse gezielter erarbeitet werden können.

Was macht Tecan für Investoren attraktiv?

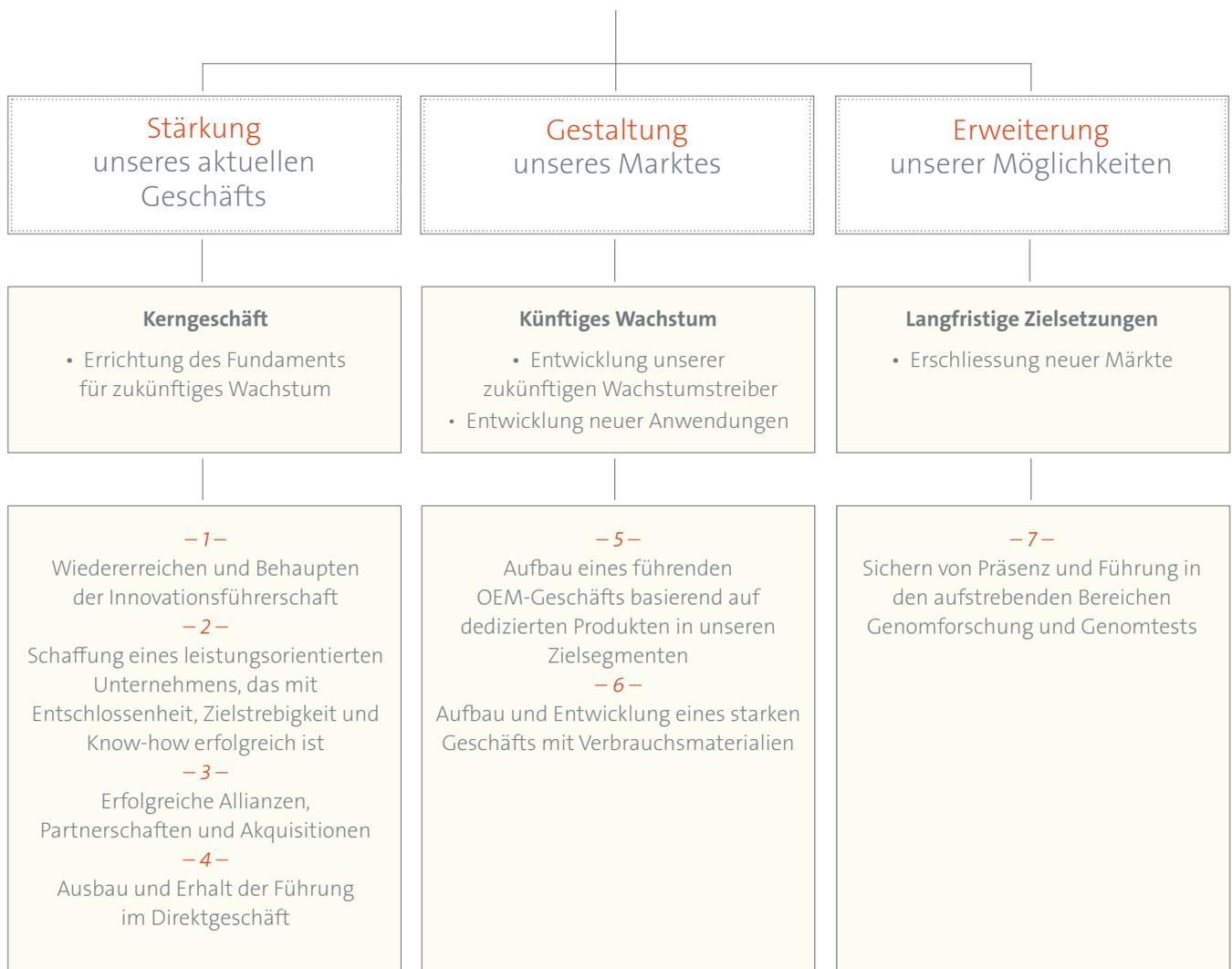
Thomas Bachmann: Tecan hat in den letzten Jahren Umsatz und Ertrag ständig gesteigert. Wir haben eine klare Strategie für langfristiges profitables Wachstum. Tecan hat in allen Produktbereichen eine führende Marktposition. Das Unternehmen erzielt einen hohen Cashflow, eine gute Rendite auf dem eingesetzten Kapital und ist solide finanziert. Wir bieten finanzielle Transparenz und sind in intensivem Dialog mit der Finanzgemeinde. Für nachhaltig denkende Investorinnen und Investoren dürften auch unsere Produkte, die das Leben der Menschen wirklich verbessern, ein entscheidendes Kriterium sein.

«Für nachhaltig denkende Investorinnen und Investoren dürften auch unsere Produkte, die das Leben der Menschen wirklich verbessern, ein entscheidendes Kriterium sein.»



Thomas Bachmann
Chief Executive Officer

Die sieben strategischen Ziele von Tecan





Wir entwickeln unsere Zukunft...

...indem wir unser Wissen,
unsere Kreativität und
unser rasches Handeln für
Innovation einsetzen.

In der Strategie von Tecan spielt Innovation eine zentrale Rolle. Tecan ist in einem äusserst anspruchsvollen Bereich tätig, der sich rasant weiter entwickelt. Tecan unternimmt die nötigen Schritte, um die technologische Führungsposition weiter auszubauen.

Tecan ist ein hoch innovatives Unternehmen und soll dies auch in Zukunft bleiben. Daher realisierte Tecan 2007 im gesamten Unternehmen eine Reihe neuer Massnahmen, um die Innovationsfähigkeit weiter zu stärken.

Mit der Einrichtung einer «Innovation and Incubation Group» beschreitet Tecan einen neuen Weg. Diese Gruppe hat die Aufgabe, moderne, strategische Technologien zu untersuchen und Möglichkeiten zu finden, wie die Entwicklungs-Pipeline von einer Zusammenarbeit mit Universitäten, Forschungsinstituten und anderen Kompetenzzentren profitieren kann. Das Team war bereits mit Forschungsprojekten erfolgreich, die entweder mehrere Geschäftssegmente einschliessen oder für Tecan neue Märkte eröffnen können. Die Lizenzierung neuester Technologien und Machbarkeitsstudien zu deren Vermarktung sind nur zwei Beispiele.

Tecan durchkämmt den Markt laufend nach neuen Ideen. Dabei sind insbesondere neue Chancen für Partnerschaften mit Drittanbietern gesucht. Durch die Zusammenarbeit mit einem breiten Spektrum externer Partner kann Tecan die Entwicklungszyklen verkürzen, Kosten senken und den gesamten Prozess effizienter machen.

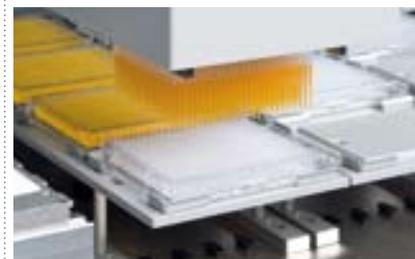
Die einzelnen Geschäftssegmente konzentrieren sich darauf, genau zu verstehen, welche Neuheiten ihren Kunden den meisten Nutzen bringen. Technische Innovationen sind jedoch nicht ausreichend. Es gilt, den Kunden die richtigen Lösungen zu liefern. Dafür muss Tecan die Anforderungen der Kunden bereits in den frühesten Entwicklungsstadien verstehen.

Der Bereich Komponenten konnte in diesem Jahr aufgrund direkter und frühzeitiger Einbeziehung der Kunden zwei wichtige Produktlinien entwickeln. Bei der Entwicklung dieser Produkte, die zu einer neuen Generation Liquid-Handling- und -Robotik-Module gehören, wurde von Anfang an grösster Wert auf Qualität und Zuverlässigkeit gelegt – die wichtigsten Aspekte in diesem Geschäft. Die ersten Reaktionen der Kunden fielen sehr positiv aus.

Ähnlich ist es im Bereich der Detektion. Hier wurden nach dem Start neuer Entwicklungsprojekte eine Reihe wichtiger Kunden besucht, um detaillierte Informationen zu Arbeitsabläufen und technischen Problemen einzuholen.

Das Team von Sample Management legte seinen Innovationsschwerpunkt 2007 auf Sample Safe, den kompakten Lager-schrank für die Aufbewahrung biologischer Proben bei -80°C . Das Team musste nicht nur eine technische Innovation entwickeln, um bei derart niedrigen Temperaturen zu arbeiten, sondern sich auch in die wissenschaftlichen Aspekte biologischer Proben einarbeiten. Diese stellen andere Anforderungen als chemische Verbindungen. Die Synergien zwischen den verschiedenen Tecan-Geschäftssegmenten und der Wissens- und Erfahrungsaustausch unter den Teams waren hier entscheidende Vorteile.

Tecans neuer MultiChannel-Arm 384 für Freedom EVO® Workstations ist ein hervorragendes Beispiel für die verbesserten Innovationsprozesse bei Tecan. Dieses neueste Liquid-Handling-Modul wurde speziell für neue Marktanforderungen entwickelt. Es bietet dem Kunden die Genauigkeit und Effizienz, die er für seine modernen Hochdurchsatz-Anwendungen braucht. Ausserdem ist es sehr flexibel und erlaubt den schnellen und einfachen Wechsel zwischen verschiedenen Pipettierkonfigurationen. Tecan entwickelte diese neue Lösung gemeinsam mit einem externen Partner. Das Ergebnis war ein schnellerer, effizienterer und kostengünstiger Entwicklungsprozess.



Gleichzeitiges Pipettieren aus 384 Vertiefungen.

Das Entwicklerteam hat die bestehende Technik nach ausführlichen Kundengesprächen um weitere Funktionen ergänzt und so ein herausragendes Produkt geschaffen, welches das Liquid Handling einfacher macht als je zuvor und dem Kunden mehr Vorteile bietet als ähnliche Technologien der Mitbewerber. Der MultiChannel-Arm 384 ist nicht nur mit den bisherigen Systemen kompatibel, er ist auch das Bindeglied zur neuen Liquid-Handling-Technologiegeneration, die Tecan zurzeit entwickelt.

«Mit der Einrichtung einer «Innovation and Incubation Group» beschreitet Tecan einen neuen Weg, moderne, strategische Technologien zu untersuchen.»



Wir entwickeln unsere Zukunft...

...indem wir unsere *Märkte*
mit höchster Aufmerk-
samkeit verfolgen.

Labors verschiedenster Fachgebiete verlassen sich auf zuverlässige und präzise Instrumente von Tecan. Dank dem umfassenden Know-how in den wichtigsten Märkten Life-Science-Forschung, Forensik und Diagnostik bietet Tecan den Labors Lösungen, die sie für ihre Automatisierungsanforderungen benötigen.

Marktüberblick

Die Instrumente von Tecan spielen eine wesentliche Rolle für zahlreiche wegweisende Forschungs- und Entwicklungsprojekte der Life-Science-Branche, die in Labors auf der ganzen Welt durchgeführt werden. Sie ermöglichen den Wissenschaftlern, die entscheidenden Fragen zu stellen und zu beantworten – ganz gleich, ob sie Hirnforschung betreiben, eine DNA-Probe zur Überführung eines Verbrechers untersuchen oder neue diagnostische Tests für die Human- und Veterinärmedizin entwickeln, wie zum Beispiel für Biomarker bei Krebspatienten oder für das Blauzungenvirus bei Wiederkäuern. Die Instrumente von Tecan bieten die technologischen Möglichkeiten, die Robustheit und die Effizienz, die es braucht, um die Ideen von heute in das Wissen von morgen zu verwandeln. Von Grossprojekten wie dem Handling von Millionen einzelner Reagenzgläser bis zu sorgfältigster Feinarbeit wie dem Messen von DNA im Nanobereich erfüllen sie ihre Aufgaben konsistent und zuverlässig.

Tecan bedient drei Hauptmärkte: die Life-Science-Forschung, den Forensikbereich und die Diagnostikbranche. Zur Life-Science-Forschung gehören die weltweit führenden pharmazeutischen, biotechnologischen und universitären Forschungslabors. Der Forensikbereich beliefert Labors, die für Strafverfolgungs- und Regierungsbehörden tätig sind. Die Diagnostikbranche beinhaltet Blutbanken, Kliniklabors und weitere führende Referenzlabors und ihre Zulieferer. Tecan-

Instrumente bieten auch ideale Lösungen für andere Märkte, beispielsweise für Qualitätskontrollen in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie oder für die Nutzpflanzenforschung. Darüber hinaus ist Tecan in der Entwicklung und Herstellung von OEM-Instrumenten führend, zu deren Abnehmern einige der grössten Unternehmen der Branche gehören. Die Geschäftsbereiche von Tecan stellen diesen Märkten alle benötigten Automatisierungslösungen zur Verfügung.

Life-Science-Forschung

Die Tecan-Kunden in der Life-Science-Forschung beschäftigen sich mit der Entwicklung bahnbrechender medizinischer Behandlungen für die bedrohlichsten Krankheiten der heutigen Zeit.

Die wichtigsten Triebkräfte der Automatisierung:

- Stete Fortschritte in Genomik, Proteomik und Chemie führen zu zahlreichen neuen Forschungsaufgaben, die einen erhöhten Durchsatz beim Screening erfordern.
- Hohe Anforderungen an die Prozessintegrität machen eine höhere Zuverlässigkeit der Systeme erforderlich, damit eine bessere Datenqualität erzielt werden kann.
- Der Bedarf an anwendungsorientierten Lösungen nach dem Industriestandard nimmt zu, da kleinere Labors ihre eigenen Versuchprotokolle aufgeben und einfachere, standardisierte Automatisierung übernehmen.

« Tecan-Instrumente spielen weltweit eine entscheidende Rolle für wegweisende Life-Science-Projekte. »

Weltweit weniger Engpässe für Forscher

Ein neues, von Tecan gemeinsam mit der Monash Antibody Technologies Facility (MATF) der australischen Monash University entwickeltes Antikörper-Produktionssystem wird dazu beitragen, die Engpässe in der Antikörperproduktion abzubauen, mit denen viele Forscher, die weltweit an wichtigen Projekten arbeiten, zu kämpfen haben. Für immer mehr Anwendungen im Bereich Life Sciences spielen monoklonale Antikörper eine wichtige Rolle. In der Forschung sind sie entscheidend, um eine Vielzahl physiologischer Prozesse zu verstehen, und sie haben zu neuen Behandlungsansätzen für eine ganze Reihe von Krankheiten geführt. In der Medizin werden sie für die Diagnose von Krebs oder Infektionskrankheiten, als Impfstoffe zur Steigerung der körpereigenen Immunabwehr und als Arzneimittel eingesetzt, die direkt Krebszellen angreifen oder bei Krankheiten wie rheumatoider Arthritis und multipler Sklerose die Immunreaktionen des Körpers verringern.



Mit Liquid-Handling-Workstations lässt sich die Produktion monoklonaler Antikörper vollständig automatisieren.

Das System baut auf mehreren integrierten Liquid-Handling-Workstations und Probenlagersystemen auf und wird 2008 betriebsbereit sein. Die Produktionsanlage wird alle Schritte des Produktionsprozesses vollautomatisch durchführen und sowohl bei der Qualität der Antikörper als auch beim Durchsatz weltweit zu den besten ihrer Art gehören. Die Tecan Integration Group hat bereits eine Reihe Innovationen für das Monash-System entwickelt und realisiert, die als mögliche Lösungen für den grösseren Life-Sciences-Markt in Frage kommen.

Neue Partnerschaften mit dem Marktführer für forensische DNA-Tests

Da DNA-Beweise weltweit immer wichtiger werden, nimmt die Zahl der Proben, die zur DNA-Analyse in forensischen Labors eingereicht werden, ständig zu. Allerdings ist die vor der DNA-Analyse nötige Probenverarbeitung sehr arbeitsintensiv und fehleranfällig. Um diese Situation zu verbessern, ist Tecan eine Partnerschaft mit Applied Biosystems eingegangen, dem international führenden Anbieter forensischer DNA-Testsysteme. Gemeinsam haben wir eine automatische DNA-Workstation entwickelt, die viele der heute noch manuell durchgeführten Prozesse optimiert, das HID-System (Personenerkennungssystem) EVOLution™.



Das HID EVOLution System rationalisiert die DNA-Verarbeitung in forensischen Labors.

Dieses neue System kombiniert die Liquid-Handling-Funktionen der Freedom EVO® 150 Workstation und Software von Tecan mit DNA-Analysatoren, Analyse-Software und DNA-Testkits von Applied Biosystems. Die Zeit und der Arbeitsaufwand für die Verarbeitung von DNA-Proben reduzieren sich damit drastisch. Darüber hinaus behält das System den Überblick über sämtliche Proben und führt den Nachweis für die lückenlose Beweissicherungskette. Die Integrität der Beweise bleibt erhalten, bis sie schliesslich vor Gericht vorgelegt werden.

Mit dem HID EVOLution™ System verfügen forensische Labors nun über eine neue, validierte Lösung, mit der sie DNA-Proben schneller und sicherer verarbeiten können. Auf diese Weise unterstützen sie Gerichte und Strafverfolgungsbehörden bei der Aufklärung von Verbrechen.

Forensik

In der Forensik unterstützen die Kunden von Tecan Strafverfolgungsbehörden und Justiz dabei, effizient die Schuld oder Unschuld von Verdächtigen zu beweisen.

Die wichtigsten Triebkräfte der Automatisierung:

- Die global zunehmende Anerkennung von forensischen/DNA-Beweisen in Strafverfolgungs- und Rechtssystemen hat ein erhebliches Wachstum des Testvolumens auf der ganzen Welt zur Folge.
- Die hohe Anforderung, eine einwandfreie Produktkette und kontaminationsfreie Verarbeitung zu gewährleisten, verlangt nach automatisierten Konzepten.
- Neue Technologien machen die Auswertung von DNA-Beweismaterial auch für kleinere Laboratorien erschwinglich, die für Strafverfolgungsbehörden und Forensik tätig sind.

Diagnostik

Diagnostische Tests sind von entscheidender Bedeutung für die Patientenbetreuung. Sie ermöglichen Ärzten, Krankheiten früher zu erkennen, präzise Diagnosen zu stellen, Behandlungen zu verordnen und die Ergebnisse zu überwachen.

Die wichtigsten Triebkräfte der Automatisierung:

- Es wird zunehmend erkannt, dass neue diagnostische Tests in frühen Stadien viel Zeit und Kosten bei der Behandlung von Patienten sparen können.
- Die Konformität mit aufsichtsrechtlichen Auflagen erfordert zunehmend standardisierte Systeme mit reproduzierbaren Ergebnissen.
- Automatisierungslösungen werden vermehrt ausgelagert, da die Marktteilnehmer sich verstärkt auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und Ersatz für bestehende Lösungen brauchen.

Zuverlässige, flexible Lösungen für moderne Veterinärwissenschaftler

In ganz Europa – und auch am Chemischen und Veterinäruntersuchungsamt Rhein-Ruhr-Wupper in Krefeld (CVUA-RRW) – verlassen sich Veterinärwissenschaftler auf Technologie von Tecan bei der Überwachung von Nutztieren auf eine Reihe von Infektionskrankheiten. In den vergangenen Jahren ist die Blauzungenkrankheit, eine von Insekten übertragene Viruserkrankung, die bis dahin nur in wärmeren Regionen des Mittelmeerraums vorkam, auch in westeuropäischen Ländern aufgetreten. Die Blauzungenkrankheit befällt in erster Linie Schafe und Rinder und kann für die betroffenen Landwirte und Volkswirtschaften verheerende Folgen haben. Da es zurzeit keine wirksame Behandlungsmöglichkeit gibt, ist es entscheidend, die Krankheit mit schnellen und empfindlichen Methoden sicher zu erkennen.

Das Institut in Krefeld hat genau zu diesem Zweck eine automatische Liquid-Handling-Workstation von Tecan installiert. Dank der Leistung dieses Systems von Tecan können die Wissenschaftler nun sofort auf plötzliche Ausbrüche der Krankheit reagieren und schnell zuverlässige Testergebnisse liefern.



Nutztierkrankungen werden mit schnellen und empfindlichen Detektionsmethoden erkannt.





Wir entwickeln unsere Zukunft...

...indem wir gemeinsam
mit unseren *Kunden* am Puls
des Geschehens arbeiten.

Die neu strukturierten Geschäftssegmente von Tecan entsprechen dem operativen Geschäft optimal. In allen Segmenten nimmt die Meinung der Kunden einen hohen Stellenwert ein. Um bei neuen Entwicklungen in den Fachbereichen weiterhin eine führende Rolle zu spielen, werden Beziehungen zu Drittanbietern aufgebaut und gepflegt.

Ein neuer Ansatz für das Geschäft

Tecan hat für das Geschäftsjahr 2007 eine neue Berichtsstruktur nach drei Geschäftssegmenten eingeführt, um intern und extern grösstmögliche Transparenz zu gewährleisten. In der neuen Struktur sind die in hohen Stückzahlen hergestellten Produkte wie Pumpen, Roboterarme, Mikroplatten-Reader und -Washer sowie Microarray-Systeme im Geschäftssegment «Components & Detection» zusammengefasst. «Liquid Handling & Robotics» umfasst den gesamten Bereich der Automatisierungsplattformen und Workstations. Lagersysteme und die zugehörigen Instrumente und Verbrauchsmaterialien gehören nun zum Geschäftssegment «Sample Management».

Diese neue Struktur entspricht dem operativen Geschäft. Service und Verbrauchsmaterialien sind als fester Bestandteil in die Berichtssegmente integriert. Natürlich sind sie auch ein wichtiger Teil der gesamten Marktpräsenz von Tecan. Auf globaler Ebene wird das neue Geschäftssystem das Leistungsangebot von Tecan standardisieren. Die Verträge werden transparenter und klarer und die Kunden können leicht erkennen, welche Vorteile der von ihnen gewählte Vertrag bietet. Dies nützt besonders den weltweit tätigen Kunden von Tecan, da nun überall einheitliche Verträge geschlossen werden können.

Für das Geschäftsjahr 2007 berichtet Tecan zum ersten Mal nach dieser neuen Struktur. Deshalb sind keine entsprechenden Zahlen aus dem Jahr 2006 verfügbar. Die Angaben zum Wachstum der Geschäftssegmente basieren auf Schätzungen.

Tecan hat sich im Jahr 2007 zudem darauf konzentriert, das Geschäft mit Verbrauchsmaterialien zu stärken. In einem neuen Bereich der Tecan-Website kann nun eine breite Palette von Informationen abgerufen werden. Darüber hinaus verfügt das Instrumente-Vertriebsteam stets über sämtliche aktuellen Informationen zu allen Verbrauchsmaterialien und kann dadurch Cross-Selling-Chancen wahrnehmen.

Komponenten und Detektion

In vielen Instrumenten für fast alle Anwendungen in Life Science, klinischer Diagnostik und chemischen Analyselabors werden für das Liquid Handling Pumpen, Ventile, Roboterarme und Software von Tecan eingesetzt. Tecan bietet hochwertige Produktlinien an, die den Kunden die erforderliche Wiederholbarkeit und Reproduzierbarkeit ermöglichen und die den neuesten Richtlinien entsprechen.

Zu den innovativen und flexiblen automatischen Mikroplatten- und Microarray-Instrumenten von Tecan gehören auch multifunktionale, modulare und ausbaufähige Systeme. Sie statten Labors mit der nötigen Flexibilität aus, um unabhängig von eingesetzter Technologie und erforderlichem Durchsatz mit den Anforderungen und der Komplexität der Forschungsarbeiten zu wachsen. Die Mikroplatten-Reader und -Washer können entweder als eigenständige Instrumente eingesetzt oder vollständig in die Liquid-Handling-Workstations von Tecan integriert werden, um leistungsfähige integrierte Systeme zu schaffen. Die Array-Scanner und Hybridisierungslösungen stehen für höchste Leistung in führenden Genetiklabors.

Highlights des Jahres 2007

Das Geschäft von Components & Detection wurde in diesem Jahr von Innovationen getrieben. Dazu gehören die Entwicklung neuer Generationen bei zwei wichtigen Komponenten-Produktlinien vom Konzeptstadium bis zum Vorstart, aber auch erste Erfolge unserer Quad4-Monochromator™-Technologie in Mikroplatten-Readern und der Start des HydroFlex™-Washers.

Die Entwicklerteams haben nicht nur die aktuellen Wünsche der Kunden berücksichtigt, sondern auch die künftigen Marktbedürfnisse. Für Liquid-Handling-Module sind dies lange Lebensdauer, Zuverlässigkeit und kleinere Probengrößen. Für Robotikkomponenten sind es Positioniergenauigkeit und Flexibilität. Für Washer bedeutet der Kundentrend hin zu schwierigeren und fehleranfälligeren kombinierten Analysen, dass immer grösserer Wert auf Flexibilität gelegt wird.

Die Reaktion der ersten Kunden auf die neuen Komponenten-Produkte war sehr positiv. Diese Kunden entwickeln selbst Instrumente und verstehen, wie wichtig Qualität und Zuverlässigkeit sind und weshalb diese Merkmale bereits in den frühesten Entwicklungsstadien berücksichtigt werden müssen. Dies gilt auch für neue Detektionstechnologien. Ihr Erfolg hat dazu beigetragen, dass Tecan den dritten Platz in diesem Markt sichern konnte.

Wie bereits im Vorjahr unterstützte Tecan auch im Jahr 2007 viele Kunden bei der Anpassung an die Änderungen, welche die Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung gefährlicher Substanzen (RoHS)

«Die Entwicklerteams haben nicht nur die aktuellen Wünsche der Kunden berücksichtigt, sondern auch die künftigen Marktbedürfnisse.»

mit sich bringt. Es war extrem aufwändig, diese Änderungen in jedem Teil des Geschäftsprozesses umzusetzen. Dank eines kontrollierten, proaktiven Ansatzes, der bereits sehr früh in diesem Prozess zum Tragen kam, konnte Tecan die neuen Anforderungen der Kunden kompetent und rechtzeitig erfüllen und die Marktposition noch weiter ausbauen.

Die Kunden sind eindeutig bereit, für innovative Technik einen entsprechenden Preis zu bezahlen. Dies erklärt auch die in den USA erheblich gestiegenen Umsätze mit Mikroplatten-Readern und -Washern, ebenso wie die höheren Umsätze im Microarray-Geschäft. Auch in diesem Jahr war Tecan mit der Einführung von Quad-Chamber™ für Microarray-Anwendungen mit höherer Dichte mit der Serie HS Pro™ den Mitbewerbern voraus und konnte den Kunden die zusätzlichen erforderlichen Automatisierungs- und Standardprozeduren bieten. Insgesamt war im asiatischen Raum der grösste Zuwachs im Detektionsgeschäft zu verzeichnen, angeführt von Japan, Indien, Australien und Singapur. Darauf folgten die neuen EU-Länder sowie Russland und der Mittlere Osten, wo die jeweiligen Regierungen massiv in das Gesundheitswesen investieren.

Performance

Das Geschäftssegment Components & Detection erzielte 2007 einen Umsatz von CHF 124.0 Mio. Durch die Einführung neuer Produkte und einen erfolgreichen Turnaround in Japan verzeichnete das Segment im Berichtsjahr ein solides Wachstum. Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreichte CHF 11.6 Mio. bzw. 9.3% des Umsatzes.

Liquid Handling und Robotik

Liquid Handling ist das Herzstück des Geschäfts von Tecan. Es ist nicht nur das grösste Geschäftssegment, sondern auch die Technologie, auf deren Grundlage Tecan vor über 25 Jahren startete. Heute liefert Tecan innovative automatische Systeme für die Life-Science-Forschung sowie für forensische und diagnostische Anwendungen. Dabei legt Tecan grössten Wert auf Details und einen starken weltweiten Kundenservice. Tecan-Systeme bieten flexible Lösungen und herausragende Zuverlässigkeit: Kleine und grosse Flüssigkeitsvolumina können unabhängig voneinander und parallel pipettiert werden, so dass sich fast alle Arbeitsabläufe in Labors effizienter und sicherer gestalten lassen.

Highlights des Jahres 2007

Liquid Handling hat sich auch 2007 an der Strategie ausgerichtet und die operative Effizienz weiter gesteigert, indem die Zahl der Projekte in der F&E-Pipeline reduziert und die frei werdenden Ressourcen für grundlegende Entwicklungsarbeiten genutzt wurden. Die Entwicklung von nur technisch beeindruckenden Merkmalen tritt weiter in den Hintergrund. Dafür kann sich Tecan auf Funktionen konzentrieren, welche die Kunden von den Systemen erwarten. Da mehr Zeit für die ersten Schritte des Entwicklungsprozesses aufgewendet wird, kann Tecan mit den Kunden genau festlegen, was die Systeme erreichen müssen.

Um diesen Prozess weiter voranzutreiben, widmet Tecan den Anwendungen selbst noch mehr Aufmerksamkeit. Tecan fördert aktiv die Zusammenarbeit mit Wissenschaftsgemeinden und etabliert sich mit Publikationen und Symposien als eine treibende Kraft der wissenschaftlichen Entwicklung. Gleichzeitig hat Tecan tragfähige Beziehungen zu einer Reihe der wichtigsten Life-Science-Unternehmen, wie GE Healthcare und Applied Biosystems, aufgebaut. Gemeinsam mit ihnen kann Tecan den Kunden die geforderten kombinierten Lösungen liefern.

Im OEM-Geschäft setzt Tecan die Stärken optimal ein und konzentriert die Anstrengungen auf den Aufbau einer speziellen Vertriebsorganisation. Darüber hinaus investiert Tecan in zusätzliche Ressourcen, um die Nachfrage der OEM-Kunden zu erfüllen.

Performance

Das Geschäftssegment Liquid Handling & Robotics konnte die hohe Ertragskraft weiter steigern, obwohl die Umsatzentwicklung – wie bereits bekannt gegeben – durch die Annullierung eines OEM-Entwicklungsprojekts beeinträchtigt war. Liquid Handling & Robotics erreichte bei CHF 264.6 Mio. Umsatz ein Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern von CHF 56.9 Mio. Dies entspricht einer Betriebsrendite von 21.5%. Im Berichtsjahr entwickelte sich insbesondere das Servicegeschäft von Liquid Handling & Robotics sehr gut.

Probenmanagement

Beim Probenmanagement geht es um die Lagerung und den Zugriff auf Hunderte, Tausende oder sogar Millionen biologischer oder chemischer Proben bei Temperaturen bis -80°C . Das Geschäftssegment Sample Management entwickelt und liefert hochmoderne Probenlagersysteme. Die vollständig automatischen, skalierbaren Lager- und Logistiksysteme für Proben und die zugehörigen Geräte optimieren Effizienz und Arbeitsabläufe bei der Verwaltung von Probenbibliotheken und steigern in allen Anwendungen die Qualität und die Sicherheit. Dass die Lagersysteme den Anforderungen an Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit genügen, für die Tecan bekannt ist, beruht auf der einzigartigen, patentierten Tube Technology™. Diese Verbrauchsmaterial-Serie revolutionierte bei ihrer Markteinführung im Jahr 1997 das Probenmanagement und wird heute von Vielen als Industriestandard im Bereich der Probenlagerung angesehen. Tecan setzt das umfassende Wissen und die Fachkenntnisse im Bereich chemische Lagersysteme und Verbrauchsmaterialien ein, um den Anforderungen des gerade entstehenden Marktes für biologische Lagertechnik gerecht zu werden.

Highlights des Jahres 2007

Das Sample-Management-Geschäft von Tecan entwickelte sich 2007 in Japan, einem der am schnellsten wachsenden Märkte in diesem Bereich, sehr gut. Viele Pharmaunternehmen in Japan haben noch nicht in moderne Probenmanagement-Lösungen investiert. Seit der Gründung von REMP Nippon Anfang dieses Jahrzehnts wurde der Markt stetig vorbereitet, ein frühzeitiges Engagement, das sich nun bezahlt macht. REMP Nippon installierte in diesem Jahr zwei Lagersysteme mittlerer Grösse und baute für ein führendes japanisches Pharmaunternehmen zwei grosse Systeme auf.

Ausserdem verbreiterte sich die Kundenbasis des kleinen Lagersystems Small-Size Store™ (SSS). In den USA, Indien und Deutschland konnten die ersten drei Werkssysteme, bestehend aus Freedom EVO® und SSS, verkauft werden. Tecan bietet diesen neuen Kunden im Vergleich zu den Mitbewerbern einen entscheidenden Vorteil: eine standardisierte, vergleichsweise schnell lieferbare Serienlösung.

Tecan unternahm 2007 grosse Anstrengungen, um die Entwicklung eines Lagersystems für biologische Stoffe abzuschliessen. Angesichts der wachsenden Bestände an biologischen Proben, die Forscher bei ihrer Arbeit mit Zellen, Geweben und anderem biologischen Material ansammeln, werden künftig auch im biologischen Bereich moderne, effiziente und sichere Lagerlösungen gebraucht, wie sie beim chemischen Probenmanagement bereits in Betrieb sind.

Performance

Das Geschäftssegment Sample Management hat im Geschäftsjahr 2007 insbesondere in Japan eine Reihe wichtiger Projekte gewonnen. Es erreichte eine leichte Zunahme des Umsatzes auf CHF 39.9 Mio. Wesentlich bedingt durch hohe Kosten für eine verstärkte weltweite Präsenz sowie für das oben genannte Entwicklungsprojekt, ging das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern im Berichtsjahr zurück. Es belief sich auf CHF 0.1 Mio. bzw. 0.4% des Umsatzes. Sample Management arbeitet gezielt an Produktinnovationen, mit denen neue Marktsegmente erschlossen werden sollen, und an der operativen Effizienz, um die Ertragskraft zu steigern.

«Services und Verbrauchsmaterialien spielen eine wichtige Rolle für die Marktpräsenz von Tecan.»



Wir entwickeln unsere Zukunft...

...indem wir für unsere
Umwelt von morgen
die *Nachhaltigkeit*
pflegen.

Für Tecan ist verantwortungsvolles Handeln gegenüber Mensch und Umwelt ein integrierender Bestandteil der Unternehmensführung. Tecan tätigt jährlich substanzielle Investitionen zur Gewährleistung hoher Standards in der Produkt- und Arbeitssicherheit sowie für umweltschonende Prozesse.

Tecan hat konzernweit und an den einzelnen Standorten Prozesse etabliert, welche die Einhaltung der nationalen Vorschriften und Gesetze sowie der internen Richtlinien für Sicherheit und Umweltschutz gewährleisten. Im Sinn des nachhaltigen unternehmerischen Handelns strebt Tecan in mehreren Bereichen höhere interne Standards an, als es die nationalen Gesetze und die strengen branchenspezifischen Vorgaben erfordern.

Tecan arbeitet weltweit eng mit Behörden und Fachgremien zusammen, um neue Entwicklungen im regulatorischen Bereich, aber auch in der Arbeitssicherheit und im Umweltschutz möglichst frühzeitig erkennen und in die Unternehmensprozesse integrieren zu können. Tecan wirkt in allen relevanten Wirtschaftsregionen in branchenspezifischen Gremien mit und kann dadurch diese Entwicklungen aktiv mitgestalten.

Um Risiken in allen Bereichen des Unternehmens frühzeitig zu erkennen, hat Tecan einen globalen Risiko-Management-Prozess definiert und implementiert. Er umfasst unter anderem auch die Risiken im Bereich der Arbeitssicherheit sowie Umwelt- und Produktrisiken. Sie werden identifiziert, nach ihrer Wahrscheinlichkeit bewertet und mit geeigneten Massnahmen eingegrenzt.

Interne und externe Spezialisten kontrollieren die Herstellwerke von Tecan regelmässig auf die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften und der internen Standards bezüglich Arbeitssicherheit und Umweltschutz. Jedes Jahr durchlaufen alle Standorte von Tecan eine Vielzahl von Audits durch Behörden, durch Prüf-, Überwachungs- und Zertifizierungsstellen sowie durch Kunden. Tecan orientiert sich an den Anforderungen der Norm ISO 14971 (Risikomanagement für Medizinprodukte), welche die ganze Lebensdauer eines Produkts umfasst. Des Weiteren sind sämtliche Herstellwerke von Tecan bereits nach ISO 13485/2003 zertifiziert. Tecan strebt an, dass im Jahr 2009 auch alle Verkaufsstandorte nach ISO 13485 zertifiziert sein werden. 2007 erhielten drei Verkaufsstandorte diese Zertifizierung neu. Die entsprechenden Prozesse entwickelte Tecan in Zusammenarbeit mit der internationalen Zertifizierungsstelle TÜV Product Service, die auch die Zertifizierung sowie die jährlichen Überwachungs-Audits vornimmt.

Für die Mitarbeitenden lancierte Tecan 2007 ein Programm «Health & Safety in the Work Environment», das im laufenden Jahr weltweit implementiert wird. In der Produktion setzt Tecan möglichst umweltverträgliche Materialien ein und stellt die fachgerechte Entsorgung nach der WEEE-Richtlinie sicher (Waste Electrical and Electronic Equipment).

Tecan antizipiert weltweite Entwicklungen im Umweltbereich

Seit dem 1. Juli 2006 müssen elektrische und elektronische Geräte für die meisten Anwendungen im EU-Raum und zum Teil in Asien mit der sogenannten RoHS-Richtlinie konform sein. Sie verbietet die Lancierung von Geräten, die giftige, schwer abbaubare Substanzen wie Blei, Cadmium und Quecksilber in mehr als minimalen Mengen enthalten.



Die Umsetzung der RoHS-Richtlinie unterstreicht den Stellenwert, den das Thema Umwelt bei Tecan einnimmt.

Da die Umsetzung technisch sehr anspruchsvoll ist, sind wichtige Geräte wie Medizinprodukte vorerst von der Richtlinie ausgenommen. Tecan ist jedoch überzeugt, dass sich der hohe RoHS-Standard auch im Medizinbereich und über den EU-Raum hinaus weltweit etablieren wird, und unterstützt dessen ökologische Zielsetzungen. Deshalb hat Tecan die RoHS-Vorgaben frühzeitig in die Produktentwicklung mit einbezogen. Von Tecan gelieferte Komponenten gewährleisten nicht nur ein umweltbewusstes Handeln, sondern auch dass installierte Anlagen der Kunden langfristig die gesetzlichen Anforderungen erfüllen werden.

«Jedes Jahr durchlaufen alle Produktionsstandorte von Tecan eine Vielzahl von Audits.»



Wir entwickeln unsere Zukunft...

...indem wir für unsere
Mitarbeitenden Rahmen-
bedingungen schaffen, um
gemeinsam Erfolg
zu haben...

Unsere über 1'100 hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitenden sind die Basis für den nachhaltigen Erfolg von Tecan. 2007 startete Tecan ein umfassendes Programm zur Weiterentwicklung aller Mitarbeitenden und Führungskräfte. Ziel ist eine Unternehmenskultur, in der ein starker Innovationsgeist und konstant hohe Leistungsbereitschaft gedeihen.

Als verantwortungsbewusste Arbeitgeberin verfügt Tecan über Personalgrundsätze, die für alle Gesellschaften weltweit verbindlich sind. Moderne länderspezifische Anstellungsreglemente stellen die Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben sicher, zum Beispiel die Gleichstellung der Geschlechter und das Nicht-Tolerieren von Diskriminierungen. Führungskräfte und Mitarbeitende von Tecan sind einem strengen Ethikkodex verpflichtet.

Gemeinsame Werte für eine neue Unternehmenskultur

Im Herbst 2006 setzte Tecan die Strategie für eine langfristige Weiterentwicklung des Unternehmens in Kraft. Die in ihr definierten Ziele können nur in einer Kultur erreicht werden, die einen starken Innovationsgeist sowie gezielte Markt- und Kundenorientierung fördert. Ein entscheidender Faktor ist auch die Bereitschaft, über organisatorische und nationale Grenzen hinweg zusammen zu arbeiten und kontinuierlich hohe Leistungen zu erbringen. Die Konzernleitung erarbeitete im Frühjahr 2007 Werte und verbindliche Richtlinien für alle Führungskräfte und Mitarbeitenden von Tecan, welche die Basis für die neue Unternehmenskultur bilden. Im Lauf des Jahres wurden alle Mitarbeitenden weltweit mit diesen Grundlagen vertraut gemacht.

Aufbauend auf diesen Werten etablierte Tecan eine Reihe von neuen Prozessen im Bereich Human Resources. Ein Performance-Management-Prozess umfasst

jährliche Zielvereinbarungen, das Messen der Zielerreichung für alle Mitarbeitenden sowie zusätzlich ein variables Gehaltssystem mit Optionsprogramm für Führungsfunktionen. Die Unternehmenswerte sind auch Teil der Anforderungsprofile, welche Tecan für die Rekrutierung von Mitarbeitenden erstellt.

Substanzielle Investitionen in Aus- und Weiterbildung

Die Aus- und Weiterbildung der Führungskräfte und Mitarbeitenden ist Tecan ein wichtiges Anliegen. Mit der 2007 gestarteten Initiative wurde die Personalentwicklung intensiviert und systematisiert. Alle Führungskräfte eignen sich in «Leadership»-Seminaren das Rüstzeug zu ihren Managementaufgaben an und können ein persönliches Führungs-Coaching in Anspruch nehmen. Jährlich eruiert die Vorgesetzten mit ihren Mitarbeitenden mögliche neue Aufgaben, bestimmen die dafür erforderlichen Qualifikationen und den individuellen Weiterbildungsbedarf. Globale und lokale Ausbildungsprogramme umfassen ein breites Spektrum von Angeboten. Tecan ist dabei, eine einheitliche globale Plattform zur Kontrolle der kontinuierlichen Fachausbildung in den für das Geschäft entscheidenden Kompetenzen einzuführen. Sie dient insbesondere auch zur Erfüllung der regulatorischen Vorschriften.

In Ländern, die über ein duales Bildungssystem verfügen, bildet Tecan Lehrlinge aus verschiedenen Berufsgruppen aus.

Breite Verankerung der Unternehmenswerte

Leistungs- und zielorientiertes Handeln – Enthusiasmus und Stolz – Vertrauen und Respekt, dies sind die Kernwerte von Tecan, welche die Basis der neuen Unternehmenskultur bilden. Diese Werte sollen das tägliche Handeln jeder Mitarbeiterin und jedes Mitarbeiters leiten. Um alle Mitarbeitenden mit ihnen vertraut zu machen, initiierte Tecan 2007 eine unternehmensweite Kampagne. Die Mitarbeitenden lernten in Workshops die Vision und Werte sowie die strategischen Ziele von Tecan kennen. An runden Tischen diskutierten sie mit dem Management, was Vision und Werte konkret an ihrem Arbeitsplatz bedeuten und was jeder Einzelne zur Umsetzung der langfristigen Wachstumsstrategie beitragen kann. Poster und Arbeitshandbücher sorgen dafür, dass die Erkenntnisse in der Alltagshetik nicht vergessen gehen.



Vision, Mission und Werte verbinden alle Mitarbeitenden von Tecan weltweit.

«Leistungs- und zielorientiertes Handeln – Enthusiasmus und Stolz – Vertrauen und Respekt, dies sind die Kernwerte von Tecan, welche die Basis der Unternehmenskultur bilden.»

Corporate Governance

Informationen gemäss der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SWX Swiss Exchange.

1. Konzernstruktur und Aktionariat

Konzernstruktur

Die Tecan Group AG (das «Unternehmen»), Seestrasse 103, 8708 Männedorf, Zürich, Schweiz, ist die Muttergesellschaft der Tecan Gruppe.

Das Unternehmen ist an der SWX Swiss Exchange kotiert.

Symbol:	TECN
Valorennummer:	1 210 019
ISIN:	CH0012100191
Telekurs Financial:	TECN
Bloomberg:	TECN SW
Reuters:	TECN.S

Die Marktkapitalisierung des Unternehmens belief sich per 31. Dezember 2007 auf CHF 769 Millionen.

Die konsolidierten, ausnahmslos nicht börsenkotierten Tochtergesellschaften sind im Finanzteil auf Seite 80 des vorliegenden Geschäftsberichts aufgelistet. Die operative Konzernstruktur basiert auf einer Aufgliederung in die Geschäftssegmente Components & Detection, Liquid Handling & Robotics und Sample Management. Die Segmentinformation gemäss dieser Struktur befindet sich auf Seite 72 im Finanzteil des vorliegenden Geschäftsberichts.

Bedeutende Aktionäre

Per 31. Dezember 2007 hielten folgende Aktionäre mehr als 3% (2006: mehr als 5%) der Tecan-Aktien:

	2006		2007	
	Aktien	%	Aktien	%
Chase Nominees Ltd., London ¹⁾	1'407'594	11.7%	1'407'594	11.7%
Fidelity Management & Research Company, Boston (US)	687'115	5.7%	1'349'560	11.2%
BB Medtech AG, Schaffhausen (CH) ¹⁾	1'212'780	10.1%	1'212'780	10.0%
Tecan Group Ltd., Männedorf (CH)	-	<5.0%	772'900	6.4%
UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel (CH)	-	<5.0%	639'220	5.3%
TIAA-CREF Investment Management LLCC, New York (US)	-	<5.0%	593'767	4.9%
Oppenheimer Funds Inc., New York (US)	-	<5.0%	549'615	4.6%
FIL Fidelity International, Hamilton (BM)	-	<5.0%	457'824	3.8%
Schweizerische Unfallversicherungsanstalt (Suva), Luzern (CH)	920'000	7.7%	-	<3.0%

Die Anzahl der Aktien entspricht der letzten Meldung der Aktionäre an die SWX; die Prozentsätze sind an das tatsächliche Aktienkapital zum Ende des Berichtszeitraums angepasst.

¹⁾ Keine Offenlegungsmeldung im Berichtsjahr

Das Unternehmen hat keine Kreuzbeteiligungen, die kapital- oder stimmenmässig auf beiden Seiten 5% überschreiten.

2. Kapitalstruktur

Kapitalstruktur der Tecan Group AG per 31. Dezember

	2005	2006	2007
Anzahl Aktien	11'891'823	12'005'607	12'078'381
Nennwert je Aktie CHF	1.00	1.00	0.55
Aktienkapital CHF	11'891'823	12'005'607	6'643'110
Gesetzliche Reserven CHF	36'562'977	36'562'977	61'640'889
Bilanzgewinn CHF	111'984'865	130'675'771	120'261'396
Eigenkapital CHF	160'439'665	179'244'355	188'545'395
Kapitalherabsetzung			
<i>Nennwertrückzahlung</i>			
Anzahl ausgegebene Aktien per Stichtag Rückzahlung	-	-	12'075'250
Reduktion des Aktienkapitals CHF	-	-	(5'433'863)
Erhöhung der Reserven CHF	-	-	244'378
<i>Vernichtung eigener Aktien</i>			
Anzahl vernichteter eigener Aktien	453'000	-	-
Reduktion des Aktienkapitals CHF	(453'000)	-	-
Reduktion der Reserven CHF	(15'402'000)	-	-
Bedingtes Aktienkapital			
Für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme reserviert			
Anzahl Aktien	1'108'177	994'393	921'619
CHF	1'108'177	994'393	506'890
Für Geschäftsentwicklung reserviert			
Anzahl Aktien	-	1'800'000	1'800'000
CHF	-	1'800'000	990'000
Genehmigtes Aktienkapital			
Verfall am 26. April 2008			
Anzahl Aktien	-	1'200'000	1'200'000
CHF	-	1'200'000	660'000

Per 31. Dezember 2007 betrug das Aktienkapital des Unternehmens CHF 6'643'110, bestehend aus 12'078'381 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.55. Jede Aktie ist bei jeder von den Aktionären genehmigten Gewinnausschüttung dividendenberechtigt. Die Gesellschaft hat keine Inhaberaktien, Partizipationsscheine oder Genussscheine ausstehend.

Bedingtes Aktienkapital – Kapitalveränderungen

1997 beschlossen die Aktionäre die Schaffung eines bedingten Kapitals von CHF 1'300'000 (bestehend aus 1'300'000 Namenaktien zu nominal CHF 1.00) zum Zweck der Mitarbeiterbeteiligung. Auf der Grundlage dieses bedingten Aktienkapitals wurden verschiedene Mitarbeiterbeteiligungsprogramme eingeführt. Einzelheiten zu den im Rahmen dieser Programme zugeteilten Optionen finden sich in der konsolidierten Jahresrechnung, Anmerkung 14 «Leistungen an Mitarbeiter». Durch die Ausübung von 72'774 Optionen im Geschäftsjahr 2007 (2006: 113'784 Optionen; 2005: 4'217 Optionen) erhöhte sich das Aktienkapital um CHF 71'365 (2006: CHF 113'784; 2005: CHF 4'217) und verringerte sich das bedingte Kapital des Unternehmens um 72'774 Aktien (2006: 113'784 Aktien; 2005: 4'217 Aktien). Per 31. Dezember 2007 waren 289'815 Aktien des bedingten Aktienkapitals für ausstehende Mitarbeiteroptionen reserviert. Diese Aktien entsprechen einem Aktienkapital von CHF 159'398.

Am 26. April 2006 haben die Aktionäre weiteres bedingtes Aktienkapital geschaffen. Das Aktienkapital der Gesellschaft kann sich um einen Maximalbetrag von CHF 990'000 erhöhen durch Ausgabe von höchstens 1'800'000 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.55 durch Ausübung von Wandel- oder Optionsrechten, die in Verbindung mit Anleihe- oder ähnlichen Obligationen der Gesellschaft oder von Konzerngesellschaften eingeräumt werden, oder durch Ausübung von Optionsrechten, die den Aktionären zugeteilt werden.

Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Der Erwerb der Namenaktien durch die Ausübung von Wandel- oder Optionsrechten und die weitere Übertragung der Namenaktien unterliegen der Beschränkung gemäss Art. 5 der Statuten. Das Vorzugsrecht der Aktionäre kann bei Wandel- oder Optionsanleihen durch Beschluss des Verwaltungsrats eingeschränkt oder ausgeschlossen werden 1) zur Finanzierung oder Refinanzierung des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen oder 2) zur Emission der Options- und Wandelanleihen auf internationalen Kapitalmärkten. Soweit das Vorzugsrecht ausgeschlossen ist, sind 1) die Anleiheobligationen zu Marktbedingungen zu platzieren, 2) die Ausübungsfrist der Optionsrechte auf höchstens fünf Jahre und jene der Wandelrechte auf höchstens zehn Jahre ab dem Zeitpunkt der Anleiheemission anzusetzen und 3) der Wandel- oder Ausübungspreis für die neuen Aktien mindestens entsprechend den Marktbedingungen im Zeitpunkt der Anleiheemission festzulegen.

Genehmigtes Aktienkapital

Am 26. April 2006 haben die Aktionäre die Schaffung von genehmigtem Aktienkapital gutgeheissen, gemäss welchem der Verwaltungsrat ermächtigt ist, jederzeit bis zum 26. April 2008 das Aktienkapital im Maximalbetrag von CHF 660'000 durch Ausgabe von höchstens 1'200'000 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 0.55 zu erhöhen. Erhöhungen auf dem Wege der Festübernahme sowie Erhöhungen in Teilbeträgen sind gestattet. Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung und die Art der Einlagen sowie mögliche Sachübernahmen werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Die neuen Namenaktien unterliegen nach dem Erwerb den Beschränkungen gemäss Art. 5 der Statuten. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann durch Beschluss des Verwaltungsrats eingeschränkt oder ausgeschlossen und Dritten zugewiesen werden, wenn die neuen Aktien 1) für die Bezahlung der Übernahme von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen, 2) zur Finanzierung oder Refinanzierung des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen oder 3) für eine internationale Platzierung von Aktien verwendet werden sollen. Aktien, für welche Bezugsrechte eingeräumt, aber nicht ausgeübt werden, sind durch den Verwaltungsrat im Interesse der Gesellschaft zu verwenden.

Die Gesellschaft hat keine Wandelanleihen und keine weiteren Optionen ausser den oben beschriebenen Mitarbeiteroptionen ausstehend.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Der Eintrag von Stimmrechten ins Aktienbuch des Unternehmens erfolgt nur, wenn der Aktionär ausdrücklich erklärt, die Aktien im eigenen Namen und für eigene Rechnung zu halten. Ungeachtet ihrer gesamten Anteile wird keine Person für mehr als 5% des Aktienkapitals als Aktionär mit Stimmrecht eingetragen. Der Verwaltungsrat des Unternehmens kann Nominees für maximal 2% des Aktienkapitals als Aktionär mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen. Als Nominees gelten Aktionäre, die im Eintragungsgesuch nicht ausdrücklich erklären, die Aktien für eigene Rechnung zu halten, und mit denen das Unternehmen eine entsprechende Vereinbarung abgeschlossen hat. Zudem kann der Verwaltungsrat Aktien von Nominees mit einem Anteil von über 2% am Aktienkapital mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen, sofern der betreffende Nominee die Namen, Adressen, Staatsangehörigkeiten und Aktienbestände derjenigen Personen bekannt gibt, für deren Rechnung er 2% oder mehr des Aktienkapitals hält.

Juristische Personen und Personengesellschaften, die untereinander kapital- und stimmenmässig durch einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, welche sich zum Zwecke der Eintragungsbegrenzung zusammenschliessen, gelten als eine Person. Der Verwaltungsrat ist berechtigt, in besonderen Fällen Ausnahmen von der Eintragungsbegrenzung zu bewilligen. Im Berichtsjahr wurden keine solchen Ausnahmen bewilligt. Die Verfahren und Voraussetzungen zur Aufhebung dieser Beschränkungen der Übertragbarkeit sind in Abschnitt 6 beschrieben.

3. Verwaltungsrat

Verwaltungsrat

Die Biografien der Mitglieder des Verwaltungsrats sind auf den Seiten 28 und 29 aufgeführt.

Unabhängigkeit

Sämtliche Verwaltungsratsmitglieder sind nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats. Sämtliche Verwaltungsratsmitglieder waren im Berichtszeitraum sowie in den drei vorausgehenden Berichtsperioden zu keiner Zeit Mitglied der Geschäftsleitung der Tecan Group AG oder anderer Konzerngesellschaften.

Wahl, Amtszeit, Organisation und Kompetenzenregelung

Gemäss den Statuten des Unternehmens setzt sich der Verwaltungsrat aus mindestens einem und nicht mehr als sieben Mitgliedern zusammen, die für eine Amtszeit von einem Jahr gewählt werden. Eine Wiederwahl nach Ablauf der Amtszeit ist zulässig. Dem Verwaltungsrat obliegen Oberaufsicht und Oberleitung des Unternehmens, einschliesslich der Erarbeitung allgemeiner Strategien und Richtlinien, sowie alle anderen gemäss Gesetz unübertragbaren Aufgaben. Soweit gesetzlich zulässig und soweit dies den Statuten und dem vom Verwaltungsrat genehmigten Organisationsreglement nicht widerspricht, ist die Leitung der Unternehmensgeschäfte gemäss dem Organisationsreglement an die Geschäftsleitung delegiert.

Der Verwaltungsrat trifft sich, sooft es die Geschäfte erfordern. Der Verwaltungsrat kommt mindestens fünf Mal im Jahr auf Einladung des Verwaltungsratspräsidenten oder bei dessen Verhinderung eines anderen Mitglieds des Verwaltungsrats zusammen. Jedes Mitglied des Verwaltungsrats kann die Einberufung einer Sitzung unter Angabe der Gründe verlangen. Die Sitzungen dauern üblicherweise einen ganzen Tag. Gewöhnlich nehmen der CEO und der CFO sowie auf Einladung des Vorsitzenden andere Mitglieder der Gruppenleitung oder des Managements (ganz oder teilweise) an den Verwaltungsratssitzungen teil. Die Sitzungen können auch per Videokonferenz oder per Telefon abgehalten werden. Der Verwaltungsrat fasst seine Beschlüsse mit dem absoluten Mehr der Stimmen der anwesenden Verwaltungsratsmitglieder. Bei Stimmgleichheit hat der Verwaltungsratspräsident den Stichentscheid. Beschlüsse können auf dem Zirkularweg gefasst werden, sofern nicht ein Mitglied mündliche Beratung verlangt.

Ausschüsse

Der Verwaltungsrat kann Ausschüsse, bestehend aus Mitgliedern des Verwaltungsrats, bilden, welche zur Vorbereitung und Umsetzung seiner Beschlüsse und zur Ausübung seiner Aufsichtsfunktion dienen. Die Ausschüsse treten auf Einladung des jeweiligen Vorsitzenden und sooft es die Geschäfte verlangen, mindestens jedoch zweimal jährlich, zusammen. Die Ausschusssitzungen dauern üblicherweise zwei bis drei Stunden. Die Ausschüsse treffen ihre Beschlüsse und Vorschläge zuhanden des gesamten Verwaltungsrats mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen, wobei mindestens zwei Ausschussmitglieder anwesend sein müssen. Beschlüsse können auch auf dem Zirkularweg gefasst werden. Der Verwaltungsrat hat drei Ausschüsse gebildet, welche wie folgt zusammengesetzt sind:

	Prüfungsausschuss	Nominations- und Vergütungsausschuss	Strategie- und Technologieausschuss
Mike Baronian	Mitglied		
Heinrich Fischer		Vorsitzender	
Prof. Dr. Armin Seiler		Mitglied	
Gérard Vaillant		Mitglied	Vorsitzender
Prof. Dr. Peter Ryser			Mitglied
Cleto De Pedrini	Vorsitzender		
Dr. Jürg Meier	Mitglied		Mitglied

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss besteht aus mindestens zwei Mitgliedern. Die Aufgaben und Kompetenzen bestehen im Wesentlichen darin, sich ein Urteil über die interne und externe Revision zu bilden und die Zusammenarbeit zwischen Revisionsstelle und Gesellschaft zu überwachen, die Qualität der internen Prüfung und die Konformität zu bewerten, den Jahresabschluss (konsolidiert und einzeln) sowie zu veröffentlichende Zwischenabschlüsse zu prüfen und dem Gesamtverwaltungsrat Bericht zu erstatten, Empfehlungen insbesondere hinsichtlich Abnahme der Jahres- und Zwischenabschlüsse zuhanden des Gesamtverwaltungsrats abzugeben sowie die Unabhängigkeit der Revisionsstelle, deren Leistung und Honorare zu überwachen und diese zur Wahl bzw. Wiederwahl durch die Generalversammlung vorzuschlagen. Auf Einladung des Vorsitzenden nehmen Vertreter der externen Revisionsstelle an den Sitzungen teil.

Nominations- und Vergütungsausschuss

Die Mehrheit der Mitglieder des Nominations- und Vergütungsausschusses müssen nicht exekutive und unabhängige Verwaltungsratsmitglieder sein. Die wichtigsten Aufgaben und Kompetenzen des Nominations- und Vergütungsausschusses bestehen darin, dem Gesamtverwaltungsrat Vorschläge über Höhe und Form der Entschädigung für Verwaltungsratsmitglieder, für den CEO und für die übrigen Mitglieder des Managements zu unterbreiten. Der Nominations- und Vergütungsausschuss prüft Berichte über die Salärstruktur und -entwicklung und überwacht die Offenlegungspflichten bezüglich der Entschädigung für Management und Verwaltungsrat. Ferner genehmigt der Nominations- und Vergütungsausschuss die Anstellung der direkt an den CEO rapportierenden Mitarbeiter und schlägt zuhanden des Verwaltungsrats die Ernennung des CEO vor.

Verwaltungsrat

Mike Baronian

Präsident

Seit 2000, gewählt bis 2008

1947, kanadisch-schweizerischer Doppelbürger,
Finanzstudium (Concordia University,
Montreal/Kanada)

Beruflicher Hintergrund: Verschiedene Führungsfunktionen bei Johnson & Johnson, zuletzt als Managing Director bei Cilag, Schaffhausen, von 1989 bis 1997 und als Vice President der Global Operations 1998. 1999 war er CEO von ZLB und zwischen 2000 und 2002 CEO der Askia Group. Seit 2003 ist er CEO und Präsident des Verwaltungsrats von AZAD Pharma AG, Toffen/BE.

Weitere Tätigkeiten: Solvias AG, Basel, Mitglied des Verwaltungsrats.

Heinrich Fischer

Vizepräsident

Seit 2007, gewählt bis 2008

1950, Schweizer Staatsangehöriger,
Diplom in Angewandter Physik und Elektrotechnik
(ETH Zürich), MBA (Universität Zürich)

Beruflicher Hintergrund: Vier Jahre FuE in Elektronik (ETH Zürich, IBM); 1980 bis 1990 Leiter Technologie und Executive Vice President bei der Division Balzers der Oerlikon-Bührle Gruppe; 1991 bis 1996 Executive Vice President Unternehmensentwicklung bei der Oerlikon-Bührle Gruppe; 1994 bis 2005 Mitgründer und Vorsitzender ISE (Integrated Systems Engineering); 1996 bis 2007 Delegierter des Verwaltungsrats und CEO der Saurer Gruppe.

Weitere Tätigkeiten: SIG AG (bis April 2007), Mitglied des Verwaltungsrats; Schweiter AG, Mitglied des Verwaltungsrats; Gurit AG, Mitglied des Verwaltungsrats; Hilti AG, Mitglied des Verwaltungsrats.

Prof. Dr. Armin Seiler

Seit 1998, gewählt bis 2008

1939, Schweizer Staatsangehöriger,
Diplom als Maschineningenieur (ETH),
Lizentiat und Doktor der Wirtschaftswissenschaften
(Universität Zürich)

Beruflicher Hintergrund: Von 1967 bis 1975 war er Management Consultant bei McKinsey & Cie in Zürich und Chicago. Er war CEO der Dr. Ing. Koenig AG zwischen 1975 bis 1977 und CEO der Cham Paper Group von 1978 bis 1983. Von 1984 bis 2006 war er Professor an der ETH Zürich für Marketing und strategisches Management.

Weitere Tätigkeiten: Industrieholding Cham AG, Mitglied des Verwaltungsrats; ING Bank (Suisse) SA, Mitglied des Verwaltungsrats.



Von links nach rechts:

Dr. Jürg Meier – Gérard Vaillant – Mike Baronian – Heinrich Fischer – Prof. Dr. Peter Ryser – Prof. Dr. Armin Seiler – Cleto De Pedrini

Gérard Vaillant

Seit 2004, gewählt bis 2008

1942, US-Staatsangehöriger, Marketingstudium (École Supérieure de Commerce, Paris) und MS (University of Sciences, Paris)

Beruflicher Hintergrund: Vice President von J&J International von 1987 bis 1992, Worldwide President Life-Scan (ein Unternehmen von J&J) von 1992 bis 1995 und Company Group Chairman Diagnostics Worldwide von 1995 bis 2004. Er war Mitglied des Medical Devices & Diagnostics Group Operating Committee von J&J bis zu seiner Pensionierung 2004.

Weitere Tätigkeiten: Sensors for Medicine and Science, Inc., USA, Mitglied des Verwaltungsrats; Luminex Corporation, USA, Mitglied des Verwaltungsrats; IntegraGen, Frankreich, Mitglied des Verwaltungsrats; Vivacta Ltd., GB, Mitglied des Verwaltungsrats; National Air Charters, USA, Mitglied des Verwaltungsrats.

Dr. Jürg Meier

Seit 2007, gewählt bis 2008

1941, Schweizer Staatsangehöriger, Diplom in Chemie (dipl. chem. ETH, ETH Zürich), Master of Science M.S. (Rensselaer Polytechnic Institute, Troy, NY, USA), Doktorat der Technischen Wissenschaften in physikalischer Chemie (Dr. sc. techn., ETH Zürich), Advanced Management Program (INSEAD France)

Beruflicher Hintergrund: 1971 bis 1980 verschiedene Positionen bei Sandoz Pharma AG, Basel; 1981 bis 1982 Gastwissenschaftler am Massachusetts Institute of Technology MIT (USA); 1983 bis 1990 Executive Vice President, Leiter FuE und Mitglied der Geschäftsleitung, Biochemie Ges.m.b.H. Kundl (Österreich); 1991 bis 1996 verschiedene Positionen im Senior Management von Sandoz Pharma AG in der Schweiz, in Japan und in den USA; 1996 bis 1997 Leiter der weltweiten Managemententwicklung und Kaderschulung bei Novartis, Basel; 1996 bis 2006 Executive Director des Novartis Venture Fund. Seit 2006 Beratung und Lehrtätigkeit für Unternehmer und Start-up-Firmen.

Weitere Tätigkeiten: Polyphor AG, Allschwil, Präsident des Verwaltungsrats; Mitglied des Forschungsrats des Schweizerischen Nationalfonds.

Prof. Dr. Peter Ryser

Seit 2004, gewählt bis 2008

1951, Schweizer Staatsangehöriger, Diplom in Physik (Universität Neuenburg), Promovierung in Physik (Universität Genf) und Master in Corporate Management (Luzern)

Beruflicher Hintergrund: Wissenschaftlicher Assistent am Institut für Physik der Universität Genf von 1979 bis 1984, wissenschaftlicher Mitarbeiter, Cerberus AG, von 1985 bis 1989; Leiter Forschung und Entwicklung, Siemens Building Technologies, Männedorf, von 1990 bis 1998 (vormals Cerberus AG). Seit 1998 Professor für Mikrotechnik an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne (EPFL).

Weitere Tätigkeiten: Sensile Technologies AG, Mitglied des Verwaltungsrats; Festo Microtechnology AG, Mitglied des Verwaltungsrats; Cranes Software International Ltd., Mitglied des Verwaltungsrats; Mitglied der Kommission für Bildung und Forschung der Economiesuisse (Verband der Schweizer Unternehmen), Mitglied der Rüstungskommission des Departements für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport.

Cleto De Pedrini

Seit 2004, gewählt bis 2008

1945, Schweizer Staatsangehöriger, Studium des öffentlichen Rechts, der Betriebs- und Volkswirtschaft (Universität St. Gallen)

Beruflicher Hintergrund: Er war Head of Export Department, Dätwyler AG, von 1974 bis 1980, Chief Executive Officer, Truns Tuch- und Kleiderfabrik, von 1980 bis 1985; Chief Financial Officer, Hürlimann Brauereien, von 1985 bis 1991 und hatte verschiedene Führungspositionen bei Mövenpick AG inne, zuletzt als Chief Financial Officer und Vizepräsident der Gruppe Autogrill. Von 1999 bis 2007 Partner bei topwork ag.

Weitere Tätigkeiten: Autogrill Switzerland AG, Vizepräsident des Verwaltungsrats; NovoGel Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats; Aquametro AG, Therwil, Mitglied des Verwaltungsrats.

Gruppenleitung

Thomas W. Bachmann

Chief Executive Officer, seit 2005

1959, Schweizer Staatsbürger, «Bachelor of Science»-Studium als Maschineningenieur an der Fachhochschule Bern, Executive MBA am IMD Lausanne

Von 2002 bis 2004 war Thomas Bachmann CEO der Division Stahltechnik der AFG Arbonia-Forster-Holding AG, einer breit diversifizierten Gruppe im Bereich Industrie und Bauzulieferung.

Von 1985 bis 2002 war er für die Rieter Holding Ltd. tätig, ein global führendes Investitionsgüterunternehmen der Automobil-, Textil- und Kunststoffindustrie. Er bekleidete verschiedene operative, exekutive und strategische Positionen in Europa und in den USA und führte wichtige Projekte für die Gruppe in Indien und Asien. In den verschiedenen Positionen war er verantwortlich für Verkauf und Marketing, Engineering und Entwicklung, globales Beschaffungsmanagement und Produktion, internationale Geschäftsführung und Konzernentwicklung. Thomas Bachmann begann seine berufliche Laufbahn 1984 als Technischer Assistent am Medical Center der Queen's University in Kanada.

Weitere Tätigkeiten: ALSSA (Analytical & Life Science Systems Association), USA, Mitglied des Verwaltungsrats.

Dr. Rudolf Eugster

Chief Financial Officer der Tecan Gruppe seit 2002

1965, Schweizer Staatsangehöriger, Studium der Chemie (ETH), Doktorat in Technischen Wissenschaften (ETH), Nachdiplomstudium in Betriebswissenschaften (ETH)

Beruflicher Hintergrund: 1993 bis 1994: strategische Planung/Controlling bei Novartis; 1994 bis 2002: verschiedene Funktionen bei Von Roll, zuletzt als CFO von Isola Composites, einem Joint Venture zwischen Von Roll und Isola AG.

Weitere Tätigkeiten: Keine.

Dr. Jürg Dübendorfer

Senior Vice President, Leiter der Geschäftseinheit Services & Consumables seit 2006

1968, Schweizer Staatsangehöriger, eidg. dipl. Physiker (ETH Zürich), Doktor rer. nat. (Universität Freiburg, Schweiz), Executive MBA Rochester-Bern (Universität Rochester, NY, USA)

Beruflicher Hintergrund: 1995 bis 1998: Assistent für Forschung und Lehre am Schweizer Zentrum für Mikrotechnologie, Zürich, Schweiz; 1998 bis 2001: Engineering-Manager bei Perkin Elmer Life and Analytical Sciences, Downers Grove, IL, USA; 2001 bis 2004: Leiter der F&E BioPharma bei Tecan Schweiz AG; 2004 bis 2006: Produktgruppenmanager Kundenspezifische Lösungen bei Tecan Schweiz AG.

Weitere Tätigkeiten: Keine.

Christopher C. Hanan

Senior Vice President, Leiter Business Development und Corporate Communications seit 2006

1969, Schweizer und US-amerikanischer Staatsangehöriger, Bachelor der Georgetown University (Washington, DC, USA), MBA der Harvard Business School (HBS, Cambridge, MA, USA)

Beruflicher Hintergrund: 1993 bis 1995: Berater bei der Boston Consulting Group (BCG) (Zürich, Schweiz); 1997 bis 1999: Mitgründer und Leiter Produkt- und Geschäftsentwicklung von NewView Technologies Inc. (New York, NY, USA); 1999 bis 2004: Mitgründer von Miradiant Global Network (verkauft an BankOne Corp), FVP BankOne Corp, (New York, NY, & Chicago, IL, USA); seit 2004: Tecan Gruppe, Schweiz.

Weitere Tätigkeiten: Keine.

Michael Illek

Senior Vice President, Leiter der Geschäftseinheit Detection (Grödig, Österreich) seit 2006

1965, deutscher Staatsangehöriger, Studium als Maschineningenieur (Fachhochschule Giessen, Deutschland)

Beruflicher Hintergrund: 1988 bis 1989: Tutor an der Fachhochschule Giessen; 1990 bis 1998: Fairchild Technologies GmbH, verschiedene Positionen und Verantwortlichkeiten, darunter Konstrukteur, Teamleiter, Produktingenieur/Projektmanager, Manager Planning/Control. Seit 1998 verschiedene Positionen bei Tecan Austria GmbH, darunter Projektleiter FuE, Leiter L&P, Projektleiter SAP, Geschäftsführer von Tecan Austria.

Weitere Tätigkeiten: Keine.

Bernhard Iseli

Senior Vice President, Leiter der Geschäftseinheit Sample Management seit 2005

1960, Schweizer Staatsangehöriger, Studium als Maschineningenieur (Berne Fachhochschule), NDU zum Betriebsingenieur SIB/ISZ

Beruflicher Hintergrund: 1981 bis 1991: verschiedene Führungspositionen bei der Ascom AG; 1981 bis 1985: Projektleiter für Telefonapparate, Gfeller AG, Bern; 1987 bis 1990: Konstruktionsgruppenleiter, Ascom Gfeller AG, Bern; 1990 bis 1991: Leitung eines Geschäftsbereiches für drahtgebundene Endgeräte, Ascom AG, Bern; 1992 bis 1997: Betriebsleiter, Studer AG, Thun; 1997 bis 1999: Produktionsleiter Osteosynthese mit Standorten in der Schweiz, in Österreich und Indien, Mathys AG, Bettlach; 1999 bis 2002: Managing Director, Mikron Comp-Tec AG, Nidau; 2002 bis 2005: Betriebsleiter REMP AG, Oberdiessbach.

Weitere Tätigkeiten: Keine.

Stephen M. Levers

Senior Vice President, Leiter der Geschäftseinheit Components seit 2006

1954, US-amerikanischer Staatsangehöriger, Studium der Finanzwissenschaften (San José State University) und MBA (University of Santa Clara)

Beruflicher Hintergrund: 1977 bis 1980: Finanzanalyst bei General Electric; 1980 bis 1984: Finanzmanager bei Atari; 1984 bis 1988: Manager für Finanzanalyse bei Zilog; 1988 bis 1990: Controller bei Macamerica; 1990 bis 1993: verschiedene Managementpositionen bei Dynatech; 1993 bis 1997: Controller bei Commax Technologies; 1997 bis 2005: verschiedene Managementpositionen bei Tecan, unter anderem Controller bei Tecan Systems (San Jose, Kalifornien), President von Tecan Systems.

Weitere Tätigkeiten: Keine.

Carl Severinghaus

Senior Vice President,
Leiter des Direktvertriebs seit 2007
 1952, US-amerikanischer Staatsangehöriger,
 Bachelor in Öffentlichkeitsarbeit
 und Kommunikation
 (Drake University, Des Moines, Iowa, USA)

Beruflicher Hintergrund: 1980 bis 1991: nationaler Vertriebsleiter und andere Positionen in der Vertriebsleitung von American Monitor Corporation (Indianapolis, IN, USA); 1991 bis 1998: Vice President Vertrieb und nationaler Vertriebsleiter bei Tecan US; 1999 bis 2006: President und General Manager bei Tecan US.

Weitere Tätigkeiten: Keine.

Günter Weisshaar

Senior Vice President, **Leiter der Qualitätssicherung und Regulatory Affairs der Tecan Gruppe seit 2003**
 1960, Schweizer Staatsangehöriger, Diplom in Flugzeugtechnik, Aus- und Weiterbildungen in den Bereichen Qualitätssicherung und Management (IGW St. Gallen), Risikomanagement bei medizinischen Geräten, Projektmanagement

Beruflicher Hintergrund: bis 1988: verschiedene Positionen im Bereich Qualitätssicherung in verschiedenen Unternehmen; 1988 bis 1997: Leiter Qualitätssicherung und Logistik bei der Schöttli AG; 1998 bis 1999: Leiter Qualitätstechnik, Schneider (Europa) AG; 1999 bis 2003: Leiter Qualitätssicherung Europa bei der Jomed AG.

Weitere Tätigkeiten: Keine.

Matthew Robin

Senior Vice President, **Leiter der Geschäftseinheit Liquid Handling und Robotik seit Februar 2007**
 1965, britischer Staatsangehöriger, M. Eng. in Chemieingenieurwesen (Imperial College, London)

Beruflicher Hintergrund: 1987 bis 1998: verschiedene Managementpositionen bei Lonza AG in der Schweiz und in den USA; 1998 bis 2000: Leiter des Bereichs Produktion und Logistik bei Disetronic, Burgdorf; 2000 bis 2003 Bereichsleiter Disetronic Injection Systems bei Disetronic, Burgdorf; 2003 bis September 2006: CEO von Ypsomed, Burgdorf.

Weitere Tätigkeiten: Medisize Holding, Mitglied des Verwaltungsrats.



Stehend:

Stephen M. Levers – Thomas Bachmann – Dr. Jürg Dübendorfer – Günter Weisshaar – Dr. Rudolf Eugster

Sitzend:

Carl Severinghaus – Bernhard Iseli – Christopher C. Hanan – Michael Illek – Matthew Robin

(Fortsetzung von Seite 27)

Strategie- und Technologieausschuss

Der Strategie- und Technologieausschuss besteht aus mindestens drei Mitgliedern des Verwaltungsrats. Bei der Mehrheit muss es sich um unabhängige Mitglieder des Verwaltungsrats handeln. Der Strategie- und Technologieausschuss unterhält einen kooperativen, interaktiven strategischen Entscheidungsfindungsprozess mit dem Management und sorgt dafür, dass der Verwaltungsrat in Strategieangelegenheiten Beschlüsse auf der Basis aller erforderlichen Informationen fassen kann. Beschlüsse über Vorschläge des Strategie- und Technologieausschusses zuhanden des Gesamtverwaltungsrats müssen mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst werden. Bei Stimmgleichheit hat der Ausschussvorsitzende den Stichentscheid.

Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten des Strategie- und Technologieausschusses bestehen im Wesentlichen darin, Unterstützung zu leisten bei der Prüfung und weiteren Entwicklung der Strategie des Unternehmens, die vom Verwaltungsrat diskutiert und beschlossen werden soll, regelmässig die Umsetzung der vom Verwaltungsrat genehmigten Strategie durch das Management zu überprüfen und die Mitglieder des Verwaltungsrats mit Wissen und Informationen zu versorgen, die sie für Debatten und Beschlüsse im Hinblick auf strategische Ausrichtungen brauchen. Ferner erarbeitet der Strategie- und Technologieausschuss zusammen mit dem Management eine Technologiestrategie, die mit der Gesamtstrategie übereinstimmt. Er soll sicherstellen, dass die Prioritäten in der Produktentwicklung und die Verteilung von Ressourcen der Technologiestrategie entsprechen, und dem Verwaltungsrat diesbezüglich Empfehlungen unterbreiten. Der Ausschuss unterstützt das Management bei der Identifikation von Technologie- und Markttrends im Hinblick auf Lizenzierungen, Akquisitionen und Kollaborationen.

Informations- und Kontrollinstrumente

Die Mitglieder der Geschäftsleitung sind bei den verschiedenen Ausschüssen des Verwaltungsrats aktiv involviert. So nehmen der CEO, der CFO und die interne wie auch teilweise die externe Revision an den Sitzungen des Prüfungsausschusses teil. Weiter treffen sich Mitglieder der Gruppenleitung zur Besprechung und Vertiefung spezifischer Themen ad hoc mit einzelnen Mitgliedern des Verwaltungsrats.

Beschreibung der periodischen Berichterstattung an den VR: Der Verwaltungsrat erhält monatliche Berichte aus dem Management-Informationssystem des Konzerns, damit er die finanzielle Entwicklung überwachen kann. Alle relevanten Richtlinien werden dem Verwaltungsrat oder den entsprechenden Ausschüssen zur Genehmigung vorgelegt, damit wesentliche Entscheidungen mitgetragen werden. So wurden im vergangenen Jahr u.a. die Treasury-Richtlinie und das interne Kontrollhandbuch im Prüfungsausschuss überarbeitet und vom Verwaltungsrat genehmigt.

Interne Revision: Aufgrund des stetigen Wachstums und der Komplexität des Geschäfts hat Tecan 2006 entschieden, eine eigene interne Revision aufzubauen. Dabei ist die Unabhängigkeit des internen Revisors mit der funktionellen Unterstellung an den Prüfungsausschuss sichergestellt. Basierend auf einer Risikoanalyse werden in einem Dreijahresrhythmus alle Gesellschaften auditiert. Der jährliche Prüfplan beinhaltet Prüfungen bei allen wesentlichen Gesellschaften und wurde vom Prüfungsausschuss genehmigt. Eine Zusammenfassung der wesentlichen Feststellungen und Empfehlungen gehen direkt an den Prüfungsausschuss sowie an den CEO und den CFO. Zudem werden die Berichte auch der externen Revision zur Verfügung gestellt. Im Berichtsjahr konzentrierten sich die Arbeiten der internen Revision auf die Stärkung des internen Kontrollsystems in der Finanzberichterstattung. Weitere Prüfgebiete sind die Einhaltung von Gesetzen und Normen sowie die Effizienz und Effektivität der Geschäftsprozesse.

Risk-Management: Das Risk-Management wurde im Berichtsjahr weiter gestärkt und auf Konzernstufe ausgebaut. Neben einer systematischen Risikoanalyse bei jeder wesentlichen Geschäftseinheit bzw. jedem wesentlichen Produktionsstandort werden die Resultate auf Konzernstufe gesammelt und mit dem Risk-Management auf Konzernstufe für die Berichterstattung an die Gruppenleitung sowie an den Prüfungsausschuss zusammengefasst.

4. Management

Gruppenleitung

Die Biografien der Mitglieder der Gruppenleitung sind auf den Seiten 30 und 31 aufgeführt.

Managementverträge

Im Berichtsjahr wurden keine Verträge zwecks Delegation von Managementaufgaben zwischen den Unternehmen und Dritten, welche nicht zur Tecan Gruppe gehören, abgeschlossen oder weitergeführt.

5. Inhalt und Festsetzungsverfahren der Entschädigungen und der Beteiligungsprogramme

Die Struktur der Entschädigungen von Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Managements sowie der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme werden vom Verwaltungsrat auf Vorschlag des Nominations- und Vergütungsausschusses festgelegt. CEO und CFO nehmen an den entsprechenden Ausschuss- und Verwaltungsratssitzungen teil, haben Empfehlungs-, aber kein Stimmrecht. Die Kompetenzen in Bezug auf die Festsetzung von Entschädigungen und Beteiligungsprogrammen sind im Organisationsreglement des Unternehmens festgelegt. Details zu Entschädigungen und Informationen gemäss Art. 663 bis OR finden sich in Anmerkung 11 zur Bilanz der Tecan Group AG. Der Verwaltungsrat hat bei der Höhe der Entschädigung des Managements eine Salärstudie von PricewaterhouseCoopers, Zürich, herangezogen, die Vergleiche zu Firmen in der globalen Life-Science-Branche und zu Firmen vergleichbarer Grösse und Marktkapitalisierung in der Schweiz gezogen hat. Im Berichtsjahr wurden keine externen Berater zur Ausgestaltung der Entschädigungs- und Beteiligungsprogramme beigezogen.

Entschädigungen in bar

Grundlagen für die Entschädigungsstruktur des Managements bildet das «Variable Pay Reglement», welches vom Verwaltungsrat genehmigt wird. Dieses wird jährlich oder bei gegebenem Anlass überprüft.

Das Variable Pay Reglement sieht vor, dass sich die Entschädigung der Mitglieder der Gruppenleitung aus einem fixen Salär in bar sowie aus einem variablen Bonus in bar zusammensetzt. Der variable Zielbonus beläuft sich bei den Mitgliedern der Gruppenleitung auf 30% des fixen Salärs, beim CEO auf 40%. Die Höhe des Bonus richtet sich einerseits nach dem Erreichen von Umsatz- und EBIT-Zielen der Gesellschaft, andererseits nach dem Erreichen quantitativer und qualitativer persönlicher Ziele. Die finanziellen Ziele (Umsatz und EBIT) werden jährlich im Dezember vom Verwaltungsrat für das Folgejahr festgelegt. Die persönlichen Ziele werden jährlich im Voraus mit dem jeweiligen Vorgesetzten in messbarer Form als operative und qualitative Ziele festgelegt. Die finanziellen Ziele machen wiederum zwischen 60 und 80% und die persönlichen Ziele zwischen 20 und 40% des variablen Bonus aus. Bei einer Zielerreichung von weniger als 80% entfällt der variable Bonus, und er darf bei einer Übererreichung der Ziele in keinem Fall 200% des Zielbonus überschreiten. Im Berichtsjahr wurden die festgelegten finanziellen Ziele auf Gruppenebene leicht übertroffen.

Zielerreichung und effektiv auszuzahlender Bonus des CEO werden vom Verwaltungsrat und in Bezug auf die Mitglieder der Gruppenleitung vom Nominations- und Vergütungsausschuss jährlich geprüft und genehmigt. Die Höhe der fixen Saläre der Mitglieder der Gruppenleitung wird jährlich vom Nominations- und Vergütungsausschuss festgelegt, das fixe Salär des CEO vom Gesamtverwaltungsrat. Die betroffenen Mitglieder der Gruppenleitung nehmen an diesen Sitzungen des Verwaltungsrats bzw. des Ausschusses nicht teil.

Die Höhe und Form der Entschädigung für den Verwaltungsrat werden durch den Vergütungsausschuss jährlich überprüft und müssen durch den Verwaltungsrat bewilligt werden. Seit April 2004 erfolgt die Entschädigung von Mitgliedern des Verwaltungsrats für ihr Engagement im Verwaltungsrat und in den Ausschüssen in Form eines jährlichen, festen Honorars. Auslagen werden separat bezahlt.

Beteiligungsprogramme

Zusätzlich zum fixen Salär und zur variablen Salärkomponente und als langfristiges Anbindungs- und Incentive-Tool hat die Gesellschaft im Berichtsjahr unter anderem an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Gruppenleitung Optionen auf Tecan-Aktien ausgegeben. Details zu diesen Optionen finden sich in Anmerkung 14.4 der Konsolidierten Jahresrechnung (Plan 2008 B und Plan 2008 P). Die Optionsbedingungen sind in sogenannten «Plan Rules» festgelegt. Der Vorschlag zu den Plan Rules sowie der Umfang des Beteiligungsprogramms und die Höhe der Anspruchsberechtigung pro Mitarbeiterkategorie wurden im Nominations- und Vergütungsausschuss vorbesprochen und vom Verwaltungsrat beschlossen. CEO und CFO nahmen an den entsprechenden Ausschuss- und Verwaltungsratssitzungen teil, hatten aber kein Stimmrecht.

Den Mitgliedern der Gruppenleitung wurde darüber hinaus als Instrument zu deren Bindung an die Gesellschaft ein Anspruch auf einen zusätzlichen Bonus zugesprochen, der 2010 zur Auszahlung kommen wird, die Weiterbeschäftigung bei der Gesellschaft bis 2010 vorausgesetzt. Dieser Bonusanspruch konnte, ausschliesslich für den Erwerb von Optionen auf Tecan-Aktien von einer Bank zu Marktkonditionen, vorausbezogen werden. Weitere Details hierzu finden sich in Anmerkung 11.4 zur Bilanz der Tecan Group AG.

6. Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Jede Aktie hat eine Stimme. Ein Aktionär oder eine zwecks Umgehung der Stimmrechtsbeschränkung koordiniert vorgehende Gruppe von Aktionären kann an einer Generalversammlung höchstens 5% sämtlicher Aktienstimmen auf sich vereinen. Der Verwaltungsrat kann in bestimmten Fällen Ausnahmen von der Stimmrechtsbegrenzung gewähren. Diese Stimmrechtsbeschränkung findet keine Anwendung auf die Ausübung des Stimmrechts durch den Organvertreter und den Stimmrechtsvertreter. Der Verwaltungsrat kann mit Banken Verträge über die Abweichung der vorgenannten Stimmrechtsbeschränkung vereinbaren, um die Ausübung des Depotstimmrechts zu ermöglichen. Im Berichtsjahr wurden keine solchen Ausnahmen genehmigt oder weitergeführt.

Aktionäre können sich an der Generalversammlung nur durch ihren gesetzlichen Vertreter, einen anderen stimmberechtigten Aktionär, den unabhängigen Stimmrechtsvertreter, den Organvertreter oder einen Depotvertreter vertreten lassen. Zur Vertretung ist eine schriftliche Vollmacht erforderlich, die nur für die Versammlung, für die sie ausgestellt ist, Gültigkeit hat.

Art. 13 Absatz 2 der Statuten hält fest, in welchen Angelegenheiten über die gesetzlich vorgeschriebenen Bestimmungen hinaus eine qualifizierte Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte erforderlich ist, damit ein Aktionärsbeschluss Gültigkeit hat. Es handelt sich dabei um folgende Geschäfte:

- Umwandlung von Namenaktien in Inhaberaktien;
- Aufhebung oder Änderung der Übertragbarkeitsbeschränkungen (Art. 5 der Statuten);
- Aufhebung oder Änderung der Stimmrechtsbeschränkungen (Art. 12 Absatz 4 der Statuten);
- Auflösung und Liquidation des Unternehmens und
- Aufhebung von Artikel 13 Absatz 2 der Statuten selbst sowie Abschaffung oder Änderung des darin genannten Quorums.

Aktionäre, die zusammen Aktien von mindestens 1% des Aktienkapitals halten, können bis spätestens 56 Tage vor einer Generalversammlung schriftlich beantragen, dass ein bestimmtes Traktandum in die Traktandenliste aufgenommen wird. Aktionäre, die zusammen mindestens 10% des Aktienkapitals vertreten, können die Einberufung einer Generalversammlung verlangen.

Mit Stimmrecht eingetragene Aktionäre werden über die Einberufung von Generalversammlungen mindestens 20 Tage vor der Versammlung per Post informiert. Ferner wird die Einladung im Schweizerischen Handelsamtsblatt veröffentlicht. Vom Tag nach Versand der Einladungen bis zum Tage nach der Generalversammlung werden keine Eintragungen im Aktienbuch vorgenommen. Die Eintragung im Aktienbuch wird in einem Eintragungsreglement näher geregelt.

7. Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Die Statuten enthalten keine Regelung betreffend Opting-out oder Opting-up zur Aufhebung oder Beschränkung der Angebotspflicht gemäss Börsengesetz.

Ein Drittel der Optionen, die 2007 im Rahmen des ESOP 2008 ausgegeben wurden (Einzelheiten hierzu siehe Konsolidierte Jahresrechnung, Anmerkung 14.4 «Anteilsbasierte Vergütung»), werden pro Jahr zum bedingungslosen Anspruch übertragen («Vesting Period»). Während dieser Vesting Period sind die Optionen in der Regel nicht ausübbar. Beim Eintritt eines Kontrollwechsels werden diese Optionen sofort übertragen und können sofort ausgeübt werden (verkürzte Vesting Period). Abgesehen hiervon bestehen keine Kontrollwechselklauseln in Vereinbarungen oder Entschädigungsprogrammen zugunsten der Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung des Unternehmens oder der Tecan Gruppe.

8. Revisionsstelle

Datum der Übernahme des bestehenden Revisionsmandats durch die KPMG AG (Mandatsannahme)	28. Mai 1997
Datum, an dem der leitende Revisor sein Amt antrat	2004

Gezahlte Honorare

1'000 CHF	2006	2007
Summe der Prüfungshonorare	739	726
Summe der Steuerberatungshonorare KPMG	312	199
Summe der weiteren Beratungshonorare KPMG	77	69

Die Revisoren werden durch die ordentliche Generalversammlung für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt. Seit 2003 wird die externe Revision durch den Prüfungsausschuss überwacht.

Die Revisoren nehmen an den Sitzungen des Prüfungsausschusses teil, bei denen Ganz- und Halbjahresrechnungen diskutiert und deren Genehmigung durch den Verwaltungsrat vorbereitet werden. Die Revisoren berichten über den Schwerpunkt der Prüfung und fassen das Ergebnis der Prüfung zusammen. Die Revisoren sprechen Empfehlungen zum Umfang der Prüfung und ihres Schwerpunkts für die nächste Revisionsperiode aus. Zum Jahresende überprüft der Prüfungsausschuss die Leistung der Revisoren sowie die Revisionskosten und unterbreitet dem Verwaltungsrat einen Vorschlag bezüglich der Wiederwahl der Revisoren. Alle vier Jahre schreibt das Unternehmen das Revisionsmandat neu aus. Der leitende Revisor muss alle sieben Jahre abgelöst werden.

9. Informationspolitik

Tecan will die Aktionäre und die Finanzgemeinde laufend über bedeutende Entwicklungen im Unternehmensgeschäft unterrichten. Diese Politik wird in erster Linie durch regelmässige Medienmitteilungen, Zwischen- und Jahresberichte sowie Informationen auf der Website des Unternehmens (www.tecan.com) umgesetzt. Die Publikationen des Unternehmens stehen auf Anfrage in gedruckter Form zur Verfügung. Sie können zudem von der Tecan-Website heruntergeladen werden. Seit dem Geschäftsjahr 2007 veröffentlicht Tecan keine Quartalsberichte mehr.

Termine für Investoren

Datum	Ort	Ereignis
6. März 2008	Zürich	Pressekonferenz Jahresergebnisse – Zahlen 2007
23. April 2008	Zürich	Generalversammlung
13. August 2008	Webcast/Telefonkonferenz	Halbjahresergebnisse 2008

Für schriftliche/telefonische Anfragen:

Tecan Group AG	Seestrasse 103
Christopher Hanan	8708 Männedorf
Senior Vice President	Tel: +41 44 922 84 30
Head Business Development	Fax: +41 44 922 88 89
and Corporate Communications	E-Mail: investor@tecan.com

Bericht des Chief Financial Officer

Tecan erzielte im Geschäftsjahr 2007 ein weiteres Mal eine markante Steigerung der Ertragskraft. Der Umsatz nahm um 2.1% auf CHF 414.4 Mio. zu, während der EBIT sich um 18.6% auf CHF 60.3 Mio. überproportional steigerte. Beim Gewinn und beim Gewinn pro Aktie erreichte Tecan historische Rekordwerte.



Hohe Profitabilität und gesunde Bilanz

Tecan verzeichnete 2007 wiederum einen guten Geschäftsgang. Der Umsatz stieg um 2.1% (2006: 17.7%) auf CHF 414.4 Mio. (2006: CHF 405.9 Mio.). Die Zunahme wurde ausschliesslich durch internes Wachstum erreicht. Obwohl die Kosten mit 6.8% überproportional zum Umsatz stiegen, konnte dank der deutlich erhöhten Bruttogewinnmarge eine markante Steigerung der Ertragskraft verzeichnet werden. Der Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit ist weiterhin solide. Tecan verfügt über eine gesunde Bilanz. Trotz laufendem Aktienrückkauf stieg die Eigenkapitalquote von 50.2% auf 54.7%. Mit CHF 52.4 Mio. übertraf der Gewinn den bisherigen Höchstwert von CHF 45.1 Mio. aus dem Jahr 2001 (2006: CHF 40.6 Mio.)

Einen Rekordwert erzielte Tecan auch beim Gewinn pro Aktie. Er steigerte sich gegenüber dem Vorjahr um 28.2% auf CHF 4.54 (2006: CHF 3.54).

Umsatz

Tecan erreichte 2007 ein solides internes Wachstum. Wie im Geschäftsbericht 2006 ausgewiesen, war die Umsatzentwicklung des Vorjahres durch einen Grossauftrag von CHF 13.1 Mio. begünstigt gewesen. Ohne diesen Einmaleffekt hätte Tecan 2007 eine Umsatzsteigerung von 5.5 % gegenüber dem Vorjahr erzielt. Die Wechselkurse beeinflussten den Umsatz mit 0.2 Prozentpunkten positiv. Insgesamt erreichte Tecan ein Wachstum leicht über dem Durchschnitt des Marktes. Am stärksten wuchs der Umsatz in Asien. Insgesamt

entwickelten sich die aufstrebenden Länder gut. Während im Jahr 2006 die Umsätze von Sample Management vor allem in den USA und Europa anfielen, entfiel im Jahr 2007 ein beträchtlicher Umsatzanteil auf Japan. Im klassischen Enduser-Geschäft konnte Tecan in Europa in Lokalkwährungen ein moderates Wachstum erreichen, während in den USA ein leichter Rückgang zu verzeichnen war.

Bruttogewinn

Der Bruttogewinn von Tecan stieg im Geschäftsjahr 2007 um 9.9% (2006: 20.9%) auf CHF 212.4 Mio. (2006: CHF 193.3 Mio.). Die Bruttogewinnmarge nahm um 3.7 Prozentpunkte auf 51.3% zu. Im Vorjahr hatte sich die Zunahme auf 1.2 Prozentpunkte belaufen. Die markante Verbesserung

«Durch die gesunde Bilanz ist Tecan in einer guten Ausgangslage für weiteres Wachstum.»

rung des Bruttogewinns basiert im Wesentlichen auf allgemeiner Preisdisziplin und selektiven Preiserhöhungen, auf Effizienzsteigerungen im Einkauf und tieferen Herstellkosten bei neu entwickelten Produkten. Zudem hatte Tecan 2007 einen insgesamt vorteilhafteren Produktmix als im Vorjahr.

Betriebsaufwand abzüglich der Herstellkosten der verkauften Produkte

Tecan setzte im Berichtsjahr die 2005 eingeleiteten Massnahmen zur Steigerung der operativen Effizienz weiter um. Dass der Betriebsaufwand abzüglich der Herstellkosten der verkauften Produkte trotzdem um 6.8% und damit stärker als der Umsatz anstieg, ist wesentlich durch die verstärkten Aktivitäten in aufstrebenden Märkten begründet. Schwerpunkte der Investitionen für Verkauf und Marketing lagen 2007 in China, in der Stärkung der zentralen Vertriebsunterstützung und im Ausbau des Verkaufs für das OEM-Geschäft. Damit erbrachte Tecan auch Vorleistungen zur Umsetzung der langfristigen Wachstumsstrategie.

Die Mitarbeiterzahl stieg um 1.4% von 1'087 Personen Ende 2006 auf 1'102 Ende 2007. Im Jahresdurchschnitt war die Mitarbeiterzahl mit 1'108 Personen höher als am Jahresende, so dass die Personalkosten gegenüber dem Vorjahr um 4% zunahmen.

Betriebsergebnis

Insgesamt erzielte Tecan im Geschäftsjahr 2007 eine markante Steigerung des Betriebsergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) sowie der Betriebsrendite. Das Betriebsergebnis stieg deutlich überproportional zum Umsatz. Es erhöhte sich um 18.6% (2006: 104.8%) auf CHF 60.3 Mio. (2006: CHF 50.9 Mio.), was 14.6% des Umsatzes entspricht (2006: 12.5%).

Finanzergebnis und Steuern

Tecan sichert das USD-Transaktionsrisiko rollierend 12 Monate im Voraus ab. Hauptsächlich aufgrund der Abwertung des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken entstanden so Währungsgewinne von CHF 0.2 Mio. (2006: CHF 1.8 Mio.). Niedrigere Aufwendungen für die aktienbasierte Vergütung und ein guter Zinsertrag trugen mit CHF 2.4 Mio. zu einem deutlich verbesserten Finanzergebnis bei. Es erreichte CHF 2.6 Mio., während Tecan im Vorjahr lediglich ein ausgeglichenes Finanzergebnis verzeichnet hatte. Die Steuerrate sank 2007 ein weiteres Mal und erreichte mit 16.7% einen historischen Tiefststand (2006: 20.1%). Sie widerspiegelt den gewichteten Durchschnitt der lokal anwendbaren Steuerraten im Verhältnis der lokalen Gewinne zum Konzerngewinn vor Steuern.

Reingewinn

Tecan verbuchte 2007 einen Reingewinn von CHF 52.4 Mio. (2006: CHF 40.6 Mio.). Dies entspricht einem Anstieg um 28.9% (2006: 191.2%). Die Gewinnmarge erreichte 12.6% des Umsatzes (2006: 10.0%). Beide Kenngrößen bedeuten Rekordwerte in der Geschichte von Tecan.

Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit

Das Nettoumlaufvermögen ging trotz der Umsatzzunahme um CHF 1.3 Mio. zurück. Zusammen mit dem deutlich höheren Gewinn resultierte im Berichtsjahr ein weiterhin solider Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit von CHF 59.8 Mio. (2006: CHF 67.2 Mio.).

Segmentinformationen geändert

Für das Geschäftsjahr 2007 weist Tecan erstmals Umsatz- und Ertragszahlen der einzelnen Geschäftssegmente aus. Damit gleicht Tecan die finanzielle Berichterstattung der seit dem 1. Januar 2007 gültigen Führungsstruktur an. Wegen der neuen Struktur können keine Vergleichswerte

für das Vorjahr dargestellt werden. Der Geschäftsgang der Segmente im Jahr 2007 ist im Brief an die Aktionäre, Seite 2, kommentiert.

Insgesamt F&E-Aufwendungen auf langfristigem Niveau gehalten

Ziel von Tecan sind jährliche Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) in Höhe von rund 10% des Umsatzes. Im Geschäftsjahr 2007 tätigte Tecan Investitionen in der Höhe von CHF 41.1 Mio. in F&E (2006: CHF 39.0 Mio.). Dies entspricht 9.9% des Umsatzes gegenüber 9.6% im Vorjahr. Die Zunahme resultierte hauptsächlich aus höheren Investitionen in den Geschäftssegmenten Sample Management und Components & Detection. Ferner hat Tecan 2007 ein längerfristiges Projekt im Rahmen der Strategieumsetzung in Angriff genommen.

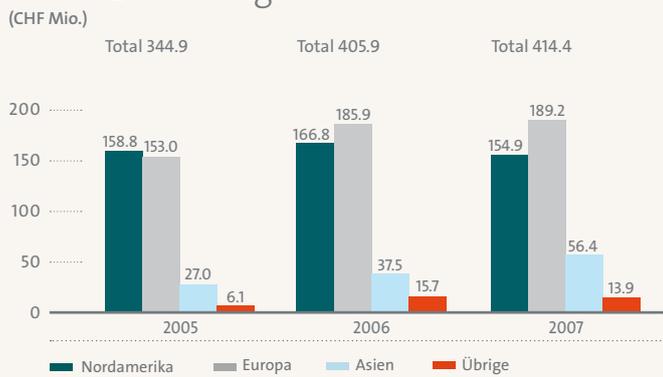
Dividende

An der Generalversammlung vom 23. April 2008 wird der Verwaltungsrat die Ausschüttung von CHF 0.90 pro Aktie (2006: CHF 0.90) empfehlen, welche sich aus der ordentlichen Dividende von CHF 0.45 und einer Zahlung von CHF 0.45 in Form einer Reduktion des Nennwerts von CHF 0.55 auf CHF 0.10 pro Aktie zusammensetzt.

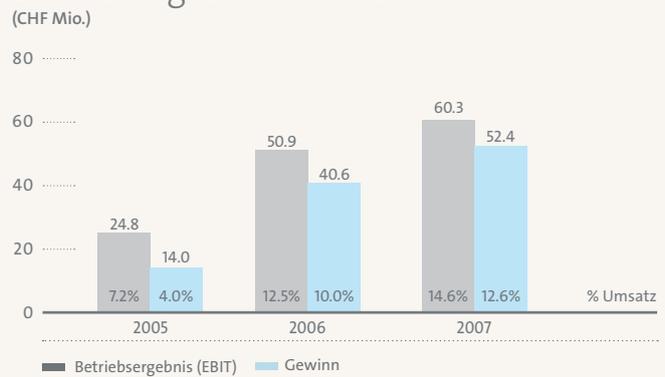


Dr. Rudolf Eugster
Chief Financial Officer

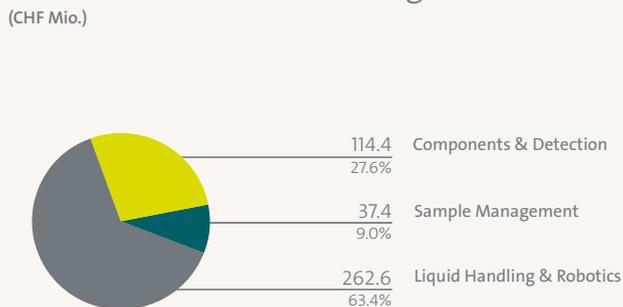
Umsatz nach Regionen



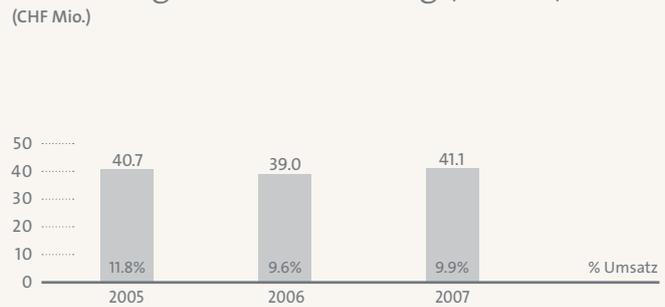
Betriebsergebnis und Gewinn



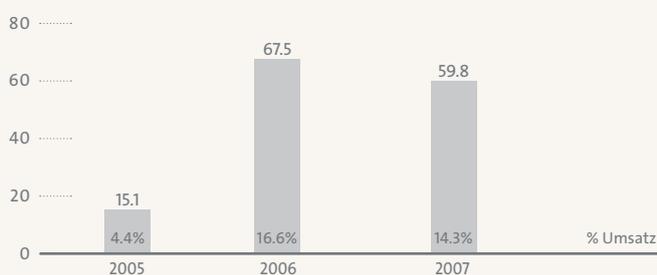
Umsatz nach Geschäftssegmenten



Forschung und Entwicklung (brutto)



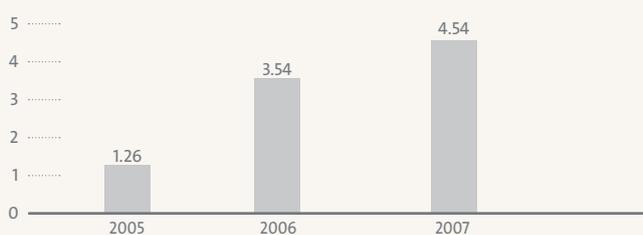
Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit (CHF Mio.)



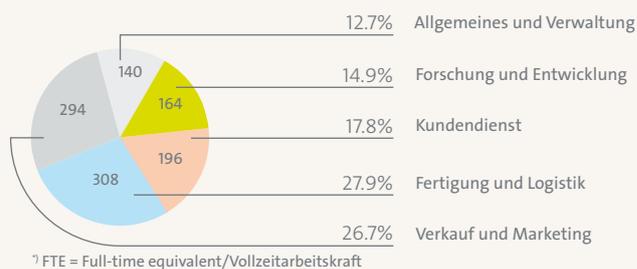
Nettoliquidität

CHF 1'000	2005	2006	2007
+ Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen	42'645	85'144	102'850
- Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	(14'744)	(6'737)	(37'540)
- Langfristige Bankverbindlichkeiten	(60'988)	(48'799)	(15'246)
= Nettoliquidität	(33'087)	29'608	50'064

Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)



Anzahl Mitarbeiter pro Tätigkeitsbereich (Jahresende) Total 1'102 FTE¹⁾



Konsolidierte Fünfjahresdaten

CHF 1'000	2003	2004	2005	2006	2007
Erfolgsrechnung					
Umsatz	311'606	285'975	344'900	405'929	414'400
Betriebsergebnis	22'171	16'749	24'826	50'854	60'299
Finanzergebnis	(1'834)	770	(4'764)	16	2'586
Ertragssteuern	(6'254)	(4'795)	(6'108)	(10'231)	(10'506)
Gewinn	14'083	12'724	13'954	40'639	52'379
Forschung und Entwicklung, brutto	(51'689)	(37'101)	(40'762)	(39'029)	(41'069)
Personalaufwand	(102'525)	(102'874)	(118'389)	(132'826)	(138'619)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(8'246)	(7'093)	(6'603)	(6'372)	(6'574)
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	(5'950)	(4'376)	(4'562)	(5'332)	(4'593)
Wertminderungen	(7'639)	-	(1'437)	(690)	-
Bilanz					
Umlaufvermögen	178'436	149'000	206'408	240'714	251'693
Anlagevermögen	45'810	42'309	131'600	124'889	122'289
Total Aktiven	224'246	191'309	338'008	365'603	373'982
Kurzfristige Verbindlichkeiten	102'570	84'606	111'758	111'990	135'557
Langfristige Verbindlichkeiten	11'055	12'446	82'917	69'772	33'781
Total Verbindlichkeiten	113'625	97'052	194'675	181'762	169'338
Eigenkapital	110'621	94'257	143'333	183'841	204'644
Geldflussrechnung					
Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit	44'695	29'712	15'117	67'164	59'765
Kauf von Sachanlagen und immateriellen Anlagen	(6'580)	(10'589)	(6'008)	(6'506)	(9'107)
Akquisitionen, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	-	-	(60'493)	-	-
Dividendenausschüttung	(5'344)	(4'993)	(4'815)	(5'172)	(5'176)
Andere Daten					
Anzahl Mitarbeiter (Ende der Periode)	812	865	1'047	1'087	1'102
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	838	834	1'026	1'059	1'108
Forschung und Entwicklung in % des Umsatzes	16.6%	13.0%	11.8%	9.6%	9.9%
Umsatz pro Mitarbeiter	372	343	336	383	374
Information pro Aktie					
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	1.21	1.16	1.26	3.54	4.54
Dividendenausschüttung (CHF) ¹⁾	0.45	0.45	0.45	0.45	0.45
Nennwertrückzahlung (CHF) ¹⁾	-	-	-	0.45	0.45

¹⁾ 2007: Antrag an die Generalversammlung

Konsolidierte Bilanz per 31. Dezember

CHF 1'000	Anmerkungen	2006	2007
Aktiven			
Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen	5	85'144	102'850
Derivate	6	506	3'281
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7	91'733	87'285
Sonstige Forderungen		13'288	12'187
Vorräte	8	44'594	37'488
Guthaben aus laufenden Ertragssteuern		2'474	5'788
Aktive Rechnungsabgrenzungen		2'975	2'814
Umlaufvermögen		240'714	251'693
Langfristige Finanzanlagen	9	760	1'674
Sachanlagen	10	21'779	22'106
Immaterielle Anlagen	11	87'102	84'450
Latente Steuerguthaben	25	15'248	14'059
Anlagevermögen		124'889	122'289
Aktiven		365'603	373'982
Passiven			
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten und Derivate	12	6'998	37'682
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		11'069	9'542
Sonstige Verbindlichkeiten		10'898	11'400
Vorauszahlungen und Umsatzabgrenzung	13	28'707	20'535
Verbindlichkeiten aus laufenden Ertragssteuern		8'442	10'274
Passive Rechnungsabgrenzungen		33'846	33'393
Kurzfristige Rückstellungen	15	12'030	12'731
Kurzfristige Verbindlichkeiten		111'990	135'557
Langfristige Bankkredite	12	48'799	15'246
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	14	6'255	6'465
Langfristige Rückstellungen	15	4'679	3'089
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		735	609
Latente Steuerschulden	25	9'304	8'372
Langfristige Verbindlichkeiten		69'772	33'781
Aktienkapital		12'006	6'643
Kapitalreserven		8'718	14'191
Eigene Aktien		(16'619)	(41'697)
Bilanzgewinn		190'608	238'455
Umrechnungsdifferenzen		(10'872)	(12'948)
Eigenkapital	19	183'841	204'644
Passiven		365'603	373'982

Konsolidierte Erfolgsrechnung

CHF t'000	Anmer- kungen	2006	2007
Umsatz	20	405'929	414'400
Herstellkosten der verkauften Produkte		(212'612)	(201'983)
Bruttogewinn		193'317	212'417
Verkauf und Marketing		(64'887)	(71'683)
Forschung und Entwicklung	22	(39'029)	(41'069)
Administration und Verwaltung		(39'987)	(40'525)
Sonstiger Betriebsertrag	23	1'440	1'159
Betriebsergebnis		50'854	60'299
Finanzertrag		1'312	3'800
Finanzaufwand		(2'128)	(1'383)
Währungsgewinne		832	169
Finanzergebnis	24	16	2'586
Gewinn vor Steuern		50'870	62'885
Ertragssteuern	25	(10'231)	(10'506)
Gewinn		40'639	52'379
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	27	3.54	4.54
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	27	3.52	4.52

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

CHF 1'000	Anmer- kungen	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Bilanz- gewinn	Umrech- nungsdiffe- renzen	Eigen- kapital
Eigenkapital am 1. Januar 2006		11'892	2'253	(16'619)	154'991	(9'184)	143'333
Gewinn		-	-	-	40'639	-	40'639
Umrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	(1'688)	(1'688)
Summe der im Berichtsjahr erfassten Ertrags- und Aufwandspositionen							38'951
Dividendenausschüttung		-	-	-	(5'172)	-	(5'172)
Ausgabe neuer Aktien aufgrund der Ausübung von Mitarbeiteroptionen	19	114	6'465	-	-	-	6'579
Anteilsbasierte Vergütung an Mitarbeiter	14	-	-	-	150	-	150
Eigenkapital am 31. Dezember 2006		12'006	8'718	(16'619)	190'608	(10'872)	183'841
Gewinn		-	-	-	52'379	-	52'379
Umrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	(2'076)	(2'076)
Summe der im Berichtsjahr erfassten Ertrags- und Aufwandspositionen							50'303
Dividendenausschüttung		-	-	-	(5'176)	-	(5'176)
Nennwertrückzahlung	19	(5'434)	244	-	-	-	(5'190)
Ausgabe neuer Aktien aufgrund der Ausübung von Mitarbeiteroptionen	19	71	3'741	-	-	-	3'812
Veränderung der eigenen Aktien, netto	19	-	1'488	(25'078)	-	-	(23'590)
Anteilsbasierte Vergütung an Mitarbeiter	14	-	-	-	644	-	644
Eigenkapital am 31. Dezember 2007		6'643	14'191	(41'697)	238'455	(12'948)	204'644

Mit Ausnahme von Umrechnungsdifferenzen wurden keine weiteren Ertrags- und Aufwandspositionen direkt im Eigenkapital erfasst.

Konsolidierte Geldflussrechnung

CHF 1'000	Anmer- kungen	2006	2007
Gewinn		40'639	52'379
<i>Anpassungen für:</i>			
Abschreibungen (einschliesslich Wertminderungen)	10, 11	12'394	11'167
Veränderung der Rückstellungen und Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	14, 15	3	441
Finanzergebnis	24	(16)	(2'586)
Ertragssteuern	25	10'231	10'506
Sonstige nicht geldwirksame Posten		1'136	(1'250)
<i>Veränderung des Umlaufvermögens:</i>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7	614	3'030
Vorräte	8	10'564	6'345
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		(2'923)	(1'799)
Veränderung des sonstigen Umlaufvermögens, netto		2'234	(6'272)
Bezahlte Ertragssteuern		(7'351)	(12'196)
Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit		67'525	59'765
Darlehen an Mitarbeiter	9	-	(867)
Erhaltene Zinsen		1'043	2'572
Kauf von Sachanlagen	10	(5'815)	(7'212)
Verkauf von Sachanlagen	10	210	56
Kauf von immateriellen Anlagen	11	(691)	(1'895)
Geldabfluss aus Investitionstätigkeit		(5'253)	(7'346)
Ausgabe neuer Aktien aufgrund der Ausübung von Mitarbeiteroptionen		6'579	3'812
Nennwertrückzahlung		-	(5'190)
Dividendenausschüttung		(5'172)	(5'176)
Kauf eigener Aktien		-	(26'642)
Verkauf eigener Aktien		-	3'016
Veränderung der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten	12	597	(343)
Aufnahme von Bankkrediten	12	458	663
Rückzahlung von Bankkrediten	12	(18'709)	(2'684)
Bezahlte Zinsen		(1'438)	(1'142)
Geldabfluss aus Finanzierungstätigkeit		(17'685)	(33'686)
Umrechnungsdifferenzen		221	(630)
Zunahme flüssiger Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen		44'808	18'103
Stand Anfang Jahr		39'939	84'747
Stand Ende Jahr		84'747	102'850
<i>Die flüssigen Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen beinhalten für die Zwecke der Geldflussrechnung:</i>			
Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen gemäss Bilanz	5	85'144	102'850
./ . Kontokorrentkredite im Rahmen von Bank-Pooling-Vereinbarungen	12	(397)	-
= Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen für die Zwecke der Geldflussrechnung		84'747	102'850

Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung

1 Einleitung

Diese Jahresrechnung ist die konsolidierte Jahresrechnung der Tecan Group AG, einer in der Schweiz eingetragenen Gesellschaft, und ihrer Tochtergesellschaften (zusammen als «Gruppe» bezeichnet) für das Geschäftsjahr 2007. Die Gruppe ist in der Life-Science-Zulieferindustrie tätig und hat sich auf Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Lösungen für die Erforschung pharmazeutischer Wirksubstanzen sowie für die Bereiche Genomics, Proteomics und Diagnostics spezialisiert.

Der Verwaltungsrat hat am 29. Februar 2008 die Veröffentlichung der konsolidierten Jahresrechnung genehmigt. Sie unterliegt zudem der Genehmigung der Generalversammlung vom 23. April 2008.

2 Grundsätze der Rechnungslegung

2.1 Grundlagen der Ausarbeitung

Die konsolidierte Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie deren Ausführungsbestimmungen, welche vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedet wurden, erstellt.

Die Jahresrechnung wurde in Schweizer Franken (CHF) angefertigt, gerundet auf Tausend. Sie basiert auf historischen Anschaffungswerten mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente, die zum Verkehrswert ausgewiesen werden.

2.2 Wesentliche Schätzunsicherheiten und Annahmen

Die Erstellung dieser konsolidierten Jahresrechnung verlangt vom Management, Annahmen und Einschätzungen zu treffen, welche die ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten im Zeitpunkt der Bilanzierung beeinflussen. Wenn zu einem späteren Zeitpunkt derartige Annahmen und Einschätzungen von den tatsächlichen Gegebenheiten abweichen, werden die ursprünglichen Annahmen und Einschätzungen in jenem Berichtsjahr entsprechend angepasst, in dem sich die Gegebenheiten geändert haben.

Die Bewertung der folgenden Positionen basiert auf wesentlichen Schätzunsicherheiten und Annahmen:

2.2.1 Goodwill und Markenname «REMP»

Die Gruppe hat die jährliche Überprüfung der Werthaltigkeit von Goodwill und Markenname «REMP» im Juli 2007 vorgenommen. Die Berechnung des erzielbaren Betrags für immaterielle Anlagen basiert auf Schätzungen und Annahmen. Die wesentlichen Annahmen sind in Anmerkung 11 aufgeführt.

2.2.2 Sonstige immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Akquisition der REMP Gruppe

Basierend auf der Zuordnung der Anschaffungskosten der REMP Gruppe wurden immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer erfasst (siehe Anmerkung 11). Ende Dezember 2007 lagen der Gruppe keine Anhaltspunkte vor, dass diese immateriellen Vermögenswerte möglicherweise wertvermindert sein könnten. Demzufolge wurde keine spezifische Überprüfung der Werthaltigkeit vorgenommen.

2.2.3 Ertragssteuern

Per 31. Dezember 2007 betragen die Nettoverbindlichkeiten aus laufenden Ertragssteuern CHF 4.5 Millionen und die Nettoaktiven aus latenten Ertragssteuern CHF 5.7 Millionen. Für die Bestimmung der Guthaben und Verbindlichkeiten aus laufenden und latenten Ertragssteuern müssen weitreichende Einschätzungen vorgenommen werden. Zahlreiche interne und externe Faktoren können günstige und ungünstige Auswirkungen auf die Guthaben und Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern haben. Diese Faktoren umfassen (nicht ausschliesslich) sowohl Änderungen der Steuergesetzgebung und Verordnungen sowie deren Auslegung als auch Änderungen der Steuersätze und des Gewinns vor Steuern. Solche auftretenden Änderungen können Auswirkungen auf die in zukünftigen Berichtsperioden bilanzierten Guthaben und Verbindlichkeiten aus laufenden und latenten Ertragssteuern haben.

2.3 Einführung neuer und überarbeiteter Rechnungslegungsstandards und Ausführungsbestimmungen

Die Grundsätze der Rechnungslegung entsprechen mit Ausnahme der Einführung der folgenden neuen oder überarbeiteten Standards und Ausführungsbestimmungen¹⁾ – gültig ab 01. Januar 2007 – denjenigen des Vorjahres:

- IFRS 7 «Finanzinstrumente: Angaben»
- IAS 1 «Darstellung des Abschlusses: Angaben zum Kapital»
- IFRIC 7 «Anwendung des Anpassungsansatzes nach IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationenländern»
- IFRIC 8 «Anwendungsbereich von IFRS 2»
- IFRIC 9 «Neubeurteilung eingebetteter Derivate»
- IFRIC 10 «Zwischenberichterstattung und Wertminderung»

¹⁾ IAS = International Accounting Standard; IFRS = International Financial Reporting Standard; IFRIC = International Financial Reporting Interpretations Committee

Die wichtigsten Auswirkungen auf den konsolidierten Abschluss sind nachstehend aufgeführt:

2.3.1 IFRS 7 «Finanzinstrumente: Angaben»

IFRS 7 «Finanzinstrumente: Angaben» verlangt detaillierte Offenlegungen zum finanziellen Risikomanagement der Gruppe. Anmerkung 16 enthält Informationen zu den einzelnen Risiken, denen die Gruppe in Zusammenhang mit Finanzinstrumenten ausgesetzt ist, sowie zu den Zielen, Richtlinien und Prozessen der Gruppe für die Messung und das Management dieser Risiken. Weitere quantitative Angaben sind auch in anderen Teilen der konsolidierten Jahresrechnung zu finden.

2.3.2 Sonstige Änderungen

Die Einführung aller sonstigen Änderungen hat bei der Gruppe zu keinen bedeutenden Anpassungen der Grundsätze der Rechnungslegung geführt.

2.4 Änderung in der Bestimmung der Segmente

Der Verwaltungsrat hat Ende 2006 beschlossen, die Führungsstruktur der Gruppe ab dem 01. Januar 2007 zu ändern und das primäre Segmentberichterstattungsformat entsprechend anzupassen. Es wurden die folgenden berichtspflichtigen Segmente bestimmt:

- Components & Detection
- Liquid Handling & Robotics
- Sample Management

Die Segmentinformationen aus dem Vorjahr wurden nicht angepasst, da dies nicht mit angemessenem Aufwand durchführbar war. Aus Vergleichsgründen sind in Anmerkung 20 die Segmentdaten sowohl auf der alten als auch der neuen Grundlage der Segmentierung dargestellt.

Im bisherigen Segmentberichterstattungsformat wurde der Goodwill «Remp Gruppe» in Höhe von CHF 52.4 Millionen einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit innerhalb des Segments «Europa» zugeordnet. Aufgrund der Änderung in der Bestimmung der Segmente wurde dieser Goodwill aufgeteilt und neu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Liquid Handling & Robotics (CHF 25.4 Millionen) und Sample Management (CHF 27.0 Millionen) zugewiesen.

2.5 Bislang noch nicht angewandte Standards und Ausführungsbestimmungen

Die folgenden neuen und überarbeiteten Standards und Ausführungsbestimmungen wurden bereits publiziert, sind aber noch nicht in Kraft und werden in dieser konsolidierten Jahresrechnung noch nicht berücksichtigt:

Standard/Ausführungsbestimmung ¹	Von der Gruppe anzuwenden ab
IFRIC 11, 12 und 14	01. Januar 2008
IFRS 8 «Geschäftssegmente»	01. Januar 2009
IAS 1 (überarbeitet) «Darstellung des Abschlusses»	01. Januar 2009
IAS 23 (überarbeitet) «Fremdkapitalkosten»	01. Januar 2009
IFRIC 13	01. Januar 2009
IFRS 3 (überarbeitet) «Unternehmenszusammenschlüsse»	01. Januar 2010
IAS 27 (ergänzt) «Konzern- und separate Einzelabschlüsse»	01. Januar 2010

¹ IAS = International Accounting Standard; IFRS = International Financial Reporting Standard; IFRIC = International Financial Reporting Interpretations Committee

IFRS 8 «Geschäftssegmente» wird Änderungen bei der Offenlegung der Segmentinformationen nach sich ziehen. Alle anderen Änderungen werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung haben.

2.6 Umklassierungen

In 2007 wurden einige geringfügige Umklassierungen in der Bilanz und der Geldflussrechnung vorgenommen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

2.7 Grundsätze der Konsolidierung

Tochtergesellschaften sind Gesellschaften, welche die Tecan Group AG direkt oder indirekt kontrolliert. Kontrolle bedeutet die Möglichkeit der massgebenden Beeinflussung der finanziellen und operativen Geschäftstätigkeiten, um daraus entsprechenden Nutzen ziehen zu können. Dies ist üblicherweise der Fall, wenn die Gruppe direkt oder indirekt mehr als 50% der Stimmrechte einer Gesellschaft besitzt. Neu erworbene Gesellschaften werden ab dem Datum der Übergabe der Kontrolle der Geschäftstätigkeiten an die Gruppe einbezogen. Dabei wird die sogenannte «Erwerbsmethode» (purchase method) angewendet. Minderheitsanteile am Eigenkapital und am Gewinn konsolidierter Tochtergesellschaften werden in der konsolidierten Bilanz und Erfolgsrechnung gesondert ausgewiesen.

Die in die konsolidierte Jahresrechnung einbezogenen Gesellschaften sind im Anhang zur Jahresrechnung der Tecan Group AG aufgeführt. Zurzeit gibt es keine Minderheitsanteile.

Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge sowie allfällige unrealisierte Gewinne aus konzern-internen Transaktionen werden bei der Erstellung der konsolidierten Jahresrechnung eliminiert.

2.8 Fremdwährungsumrechnung

Sämtliche Konzerngesellschaften haben ihre lokale Währung als funktionale Währung (functional currency) bestimmt. Transaktionen in anderen Währungen werden von den Gesellschaften unter Anwendung des am Transaktionsdatum gültigen Wechselkurses erfasst. Gewinne und Verluste aus der Abwicklung dieser Transaktionen sowie Gewinne und Verluste auf monetären Guthaben und Verbindlichkeiten in anderen Währungen werden erfolgswirksam erfasst.

Umrechnungsdifferenzen aus konzerninternen Darlehen, die im Wesentlichen als Teil einer Nettoinvestition der Tecan Group AG in eine wirtschaftlich selbständige ausländische Konzerngesellschaft anzusehen sind, werden bis zur Veräusserung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital erfasst.

Bei der Konsolidierung werden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von Konzerngesellschaften (ausländische Konzerngesellschaften), die in anderen Währungen als dem Schweizer Franken (Darstellungswährung oder presentation currency) berichten, zu Jahresendkursen umgerechnet. Erträge, Aufwendungen und Geldflüsse werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen, die sich aus den Veränderungen der Wechselkurse vom Jahresanfang bis zum Jahresende und der Abweichung zwischen dem Jahreserfolg zu Durchschnittskursen und zu Endkursen ergeben, werden direkt im Eigenkapital erfasst. Beim Verkauf einer ausländischen Konzerngesellschaft werden die bestimmbaren kumulativen Umrechnungsdifferenzen der Gesellschaft als Teil des Gewinns oder Verlusts aus dem Verkauf erfolgswirksam erfasst.

2.9 Grundsätze der Rechnungslegung und Bewertung

2.9.1 Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen

Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen umfassen Kassenbestände, Post- und Bankkonten sowie Termingelder mit einer Restlaufzeit von höchstens drei Monaten ab dem Datum des Erwerbs. Kontokorrentkredite, die auf Verlangen rückzahlbar sind und einen integralen Bestandteil der Zahlungsmitteldisposition der Gruppe bilden, werden für die Zwecke der Geldflussrechnung zur Position «Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen» hinzugezählt.

2.9.2 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich allfälliger Wertminderungen bilanziert. Bei kurzfristigen Forderungen entsprechen die fortgeführten Anschaffungskosten dem Nominalwert.

Im Normalfall werden Wertminderungen im entsprechenden Wertberichtigungskonto für Forderungen erfasst, es sei denn, die Gruppe ist der Ansicht, dass bestimmte Forderungen uneinbringlich sind. Uneinbringliche Forderungen werden direkt abgeschrieben.

Die Gruppe bildet Wertberichtigungen für Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen basierend auf einer Schätzung der eingetretenen Verluste. Die Hauptbestandteile dieser Wertberichtigung sind eine spezifische Verlustkomponente, die signifikante Einzelrisiken abdeckt, und eine kollektive Verlustkomponente, die basierend auf Gruppen von Aktiven ähnlicher Risikostruktur gebildet wird und eingetretene, aber noch nicht erfasste Verluste abdeckt. Die Wertberichtigung für kollektive Wertminderungen wird auf der Basis historischer Daten der Zahlungsstatistik für ähnliche Aktiven ermittelt.

2.9.3 Fertigungsaufträge

Die Bilanzierung bestimmter Produktkategorien der Geschäftseinheiten Liquid Handling und Sample Management erfolgt nach der Methode «Gewinnrealisierung nach Leistungsfortschritt» (percentage of completion) gemäss IAS 11. Der jeweilige Fertigstellungsgrad ergibt sich aus dem Verhältnis der angefallenen Auftragskosten für die bereits geleistete Arbeit und den geschätzten gesamten Auftragskosten.

Entsprechend dem Fertigstellungsgrad wird der Umsatz anteilig in der Erfolgsrechnung erfasst. In der Bilanz werden die laufenden Projekte – nach Abzug von Kundenvorauszahlungen – als Nettoaktiven (enthalten in der Position «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen») beziehungsweise Nettopassiven (enthalten in der Position «Vorauszahlungen und Umsatzabgrenzung») aus Fertigungsaufträgen ausgewiesen. Ist es wahrscheinlich, dass die gesamten Auftragskosten die gesamten Auftragslöse übersteigen, wird der erwartete Verlust sofort als Aufwand erfasst.

2.9.4 Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellkosten oder zum niedrigeren Nettoerlöswert bewertet. Zu den Herstellkosten zählen Rohmaterial, Komponenten und Halbfabrikate, direkte Herstellkosten (interne Arbeit und externe Dienstleistungen) sowie Fertigungsgemeinkosten. Die Gruppe wendet das Verfahren der gewichteten Durchschnittspreise an. Der Nettoverkaufspreis ist der geschätzte Verkaufspreis im normalen Geschäftsverlauf abzüglich der geschätzten Fertigstellungskosten und der geschätzten Verkaufskosten. Überbestände sind wertberichtigt. Obsolete Ware wurde ausgebucht.

2.9.5 Sachanlagen

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungs-/Herstellkosten abzüglich kumulierter Abschreibungen (siehe unten) und Wertminderungen (siehe separaten Grundsatz) bilanziert. Die Kosten selbst hergestellter Sachanlagen umfassen Materialkosten und Fertigungslöhne sowie angemessene Fertigungsgemeinkosten. Finanzierungskosten werden nicht aktiviert.

Auf der Basis von Leasing erworbene Sachanlagen, deren Zugang wirtschaftlich einem Anlagenkauf gleichkommt (finance lease), werden zum geschätzten Barwert der zu leistenden Leasingraten aktiviert. Die dazugehörenden Raten werden – abzüglich der Finanzaufwendungen – in den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Mittels «finance lease» erworbene Sachanlagen werden über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Am Bilanzstichtag bestanden keine Sachanlagen unter «finance lease». Zahlungen im Zusammenhang mit «operating lease» werden in gleichmässigen Raten über die Leasingdauer erfolgswirksam erfasst.

Die Abschreibungen werden in der Erfolgsrechnung linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Sachanlagen erfasst. Die Abschreibung der Sachanlagen beginnt, sobald die Vermögenswerte zum Gebrauch verfügbar sind. Die voraussichtliche Nutzungsdauer für die Hauptkategorien beträgt:

Land	keine Abschreibung
Gebäude	maximal 40 Jahre
Umbauten in Mietliegenschaften	Nutzungsdauer oder Mietdauer (der jeweils kürzere Zeitraum)
Mobilien und Einrichtungen	4 bis 8 Jahre
Maschinen und Fahrzeuge	2 bis 8 Jahre
EDV-Ausrüstung	3 bis 5 Jahre

Weisen die einzelnen Teile einer Sachanlage unterschiedliche Nutzungsdauern auf, werden diese Teile als separate Objekte erfasst und abgeschrieben (component approach).

Reparatur- und Unterhaltskosten werden laufend der Erfolgsrechnung belastet.

2.9.6 Goodwill

Goodwill repräsentiert den aus Unternehmenszusammenschlüssen entstandenen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen von Vermögenswerten, die nicht einzeln identifiziert und separat bilanziert werden können.

Die Anschaffungskosten eines Unternehmenszusammenschlusses werden in Übereinstimmung mit IFRS 3 festgelegt. Sie entsprechen dem zum Erwerbszeitpunkt gültigen Verkehrswert der entrichteten Vermögenswerte, den eingegangenen oder übernommenen Schulden und den von der Gruppe ausgegebenen Eigenkapitalinstrumenten im Austausch gegen die erworbene Beherrschung des Unternehmens. Hinzu kommen alle dem Unternehmenszusammenschluss direkt zurechenbaren Kosten. Zum Erwerbszeitpunkt (Zeitpunkt, ab welchem die Gruppe effektiv das erworbene Unternehmen beherrschen kann) ordnet die Gruppe die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses zu, indem die Gruppe die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualverpflichtungen des erworbenen Unternehmens zu ihrem in jenem Zeitpunkt gültigen Verkehrswert erfasst. Die Differenz zwischen den Anschaffungskosten für den Unternehmenszusammenschluss und dem Anteil der Gruppe am Netto-Verkehrswert der so erfassten identifizierten Vermögenswerte, Schulden und Eventualverpflichtungen wird als Goodwill behandelt. Übersteigt der Anteil der Gruppe an der Summe des Netto-Verkehrswerts der so erfassten identifizierten Vermögenswerte, Schulden und Eventualverpflichtungen die Anschaffungskosten für den Unternehmenszusammenschluss, so beurteilt die Gruppe erneut die Identifikation und Bewertung der identifizierten Vermögenswerte, Schulden und Eventualverpflichtungen sowie die Bemessung der Anschaffungskosten. Nach dieser erneuten Beurteilung erfasst die Gruppe den noch verbleibenden Überschuss in der Erfolgsrechnung.

Nachfolgend bewertet die Gruppe den Goodwill zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen. In Übereinstimmung mit IFRS 3, IAS 36 und IAS 38 schreibt die Gruppe Goodwill nicht ab. Stattdessen wird der Goodwill jährlich auf Wertminderung untersucht, oder auch häufiger, wenn Ereignisse oder Änderungen der Umstände andeuten, dass eine Wertminderung vorliegen könnte.

2.9.7 Sonstige immaterielle Anlagen

Entwicklungskosten – Ausgaben für interne Entwicklungsaktivitäten betreffend die Anwendung von Forschungsergebnissen auf einen Plan oder Entwurf für die Produktion neuer oder beträchtlich verbesserte Produkte oder Verfahren werden aktiviert, falls das Produkt oder das Verfahren technisch und wirtschaftlich realisierbar ist und die Gruppe ausreichende Ressourcen zur Verfügung hat, die Entwicklung abzuschliessen. Die aktivierten Entwicklungskosten umfassen Material- und externe Projektkosten. Sonstige Entwicklungsausgaben (einschliesslich Forschungsaktivitäten, die mit der Absicht unternommen wurden, zu neuen wissenschaftlichen oder technischen Erkenntnissen zu gelangen) werden in der Periode als Aufwand in der Erfolgsrechnung erfasst, in der sie anfallen. Per 31. Dezember 2007 erfüllten keine Entwicklungskosten das Kriterium für eine Aktivierung.

Software – Ausgaben im Zusammenhang mit der Implementierung von Software, insbesondere Lizenzen und externe Beratungshonorare, werden aktiviert.

Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene immaterielle Anlagen – Sämtliche immateriellen Anlagen (Kundenbeziehungen, Technologien, Auftragsbestand, Markenname «REMP»), die aufgrund der Anwendung der Verfahren zur Zuordnung der Anschaffungskosten gemäss IFRS 3 erfasst wurden, werden anfänglich zu Verkehrswerten bewertet. Zur Bestimmung der Verkehrswerte zum Erwerbzeitpunkt werden die folgenden Methoden angewendet: Residualwert-, Lizenzpreis-analogie- sowie Wiederbeschaffungskostenmethode.

Die immateriellen Anlagen werden zu Anschaffungskosten/Herstellkosten abzüglich kumulierter Abschreibungen (siehe unten) und Wertminderungen (siehe separaten Grundsatz) bilanziert, mit Ausnahme des Markennamens «REMP», welcher zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen erfasst wird. Die Abschreibungen werden in der Erfolgsrechnung linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der immateriellen Anlagen erfasst. Die Abschreibung der immateriellen Anlagen beginnt, sobald die Vermögenswerte zum Gebrauch verfügbar sind. Die voraussichtliche Nutzungsdauer für die Hauptkategorien beträgt:

Entwicklungskosten	3 bis 5 Jahre
Software	3 bis 5 Jahre
Erworbene Kundenbeziehungen	15 Jahre
Erworbene Technologien	5 bis 10 Jahre
Erworbener Auftragsbestand	2 Jahre

Die Nutzungsdauer des Markennamens «REMP» wurde vorläufig als unbegrenzt eingeschätzt. Demzufolge wird der Vermögenswert nicht abgeschrieben und stattdessen mindestens jährlich auf Wertminderung untersucht.

2.9.8 Wertminderung von Vermögenswerten

Der Buchwert sämtlicher Aktiven mit Ausnahme des Goodwill, der immateriellen Anlagen mit unbegrenzter Nutzungsdauer, der Vorräte, der Vermögenswerte aus Fertigungsaufträgen und der latenten Steuerguthaben wird an jedem Bilanzstichtag überprüft, um festzustellen, ob irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Wenn ein solcher Anhaltspunkt vorliegt, ist der erzielbare Betrag des Vermögenswertes zu schätzen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus Verkehrswert abzüglich Verkaufskosten und Nutzungswert des Vermögenswertes. Eine Wertminderung wird in der Erfolgsrechnung erfasst, sobald der Buchwert eines Vermögenswertes oder dessen Zahlungsmittel generierende Einheit den erzielbaren Betrag übersteigt.

2.9.9 Finanzverbindlichkeiten

Verzinsliche Finanzverbindlichkeiten werden anfänglich zum Verkehrswert, abzüglich zurechenbarer Transaktionskosten, erfasst. Nach dem erstmaligen Ansatz werden die Finanzverbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, wobei eine allfällige Differenz zwischen Anschaffungskosten und Rückzahlungsbetrag in der Erfolgsrechnung über die Laufzeit auf der Basis des effektiven Zinseszins erfasst wird.

2.9.10 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

2.9.11 Leistungen an Mitarbeiter – Verbindlichkeit für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses (IAS 19)

Innerhalb der Gruppe bestehen verschiedene Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses, die sich je nach lokalen Anforderungen hinsichtlich ihres Zwecks und ihrer Finanzierung unterscheiden. Die Verbindlichkeit für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses betrifft leistungsorientierte Vorsorgepläne und Leistungen an Mitarbeiter mit langjähriger Dienstzeit (long-service leave benefits).

Die Verbindlichkeit der Gruppe in Bezug auf leistungsorientierte Vorsorgepläne wird für jeden Plan einzeln ermittelt. Für die Berechnung wird die Höhe der zukünftigen Leistung, die den Mitarbeitern als Gegenleistung für ihre Dienste in der aktuellen und in früheren Perioden zusteht, geschätzt und zur Bestimmung des Barwerts diskontiert. Anschliessend wird der Verkehrswert eines allfälligen Planvermögens davon abgezogen. Die Berechnung wird von einem qualifizierten, unabhängigen Versicherungsmathematiker unter Verwendung der Methode der laufenden Einmalprämien (projected unit credit method) durchgeführt.

Die Vorsorgekosten betreffend die aktuelle Arbeitsleistung (current service costs) werden der Erfolgsrechnung jener Periode belastet, in der die Dienste von den Mitarbeitern erbracht werden.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste umfassen:

- erfahrungsbedingte Anpassungen (die Auswirkungen der Unterschiede zwischen früheren versicherungsmathematischen Annahmen und den tatsächlichen Werten) und
- die Auswirkungen von Änderungen der versicherungsmathematischen Annahmen.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden als Ertrag oder Aufwand erfasst, wenn die kumulativen nicht erfassten Gewinne und Verluste für jeden einzelnen Plan zum Ende der vorherigen Berichtsperiode 10% des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung oder des Verkehrswerts des Planvermögens zu diesem Zeitpunkt überschreiten, wobei der höhere der beiden Werte massgebend ist. Diese Gewinne und Verluste werden über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der teilnehmenden Mitarbeiter abgeschrieben.

Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand (past service costs) auf Grund von Planänderungen wird linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaften verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach Einführung oder Anpassung eines leistungsorientierten Vorsorgeplanes unverfallbar sind, wird der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand sofort erfolgswirksam erfasst.

Eine Aktivierung erfolgt maximal in Höhe des Barwerts eines wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder Minderungen künftiger Beitragszahlungen an den Plan sowie aller nicht erfassten versicherungsmathematischen Verluste und nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand.

Leistungen an Mitarbeiter mit langjähriger Dienstzeit: Die Methode der Berechnung der Verbindlichkeiten in Bezug auf Leistungen an Mitarbeiter mit langjähriger Dienstzeit ist vergleichbar mit jener der leistungsorientierten Vorsorgepläne.

2.9.12 Leistungen an Mitarbeiter – anteilsbasierte Vergütung (IFRS 2)

Die Gruppe hat verschiedene anteilsbasierte Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente oder Barausgleich eingeführt.

Anteilsbasierte Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (equity-settled plans) – Der Verkehrswert der gewährten Optionen wird als Personalaufwand erfasst, wobei die Gegenbuchung ins Eigenkapital erfolgt. Der Verkehrswert wird am Tag der Zuteilung bestimmt und über den Zeitraum verteilt, über den die Mitarbeiter den bedingungslosen Anspruch auf die gewährten Optionen erwerben (Erdienungszeitraum oder vesting period). Die Bestimmung des Verkehrswerts der zugeteilten Optionen erfolgt mit Hilfe eines Binominalmodells unter Berücksichtigung der Bedingungen, unter denen die Optionen gewährt wurden. Der aufwandswirksam zu erfassende Betrag wird um den Effekt der erwarteten Personalfuktuation korrigiert, damit die erwartete Anzahl Optionen, die später tatsächlich ausübbar werden, reflektiert wird.

Anteilsbasierte Vergütungspläne mit Barausgleich (cash-settled plans) – Der Verkehrswert des an den Mitarbeiter zu zahlenden Betrags wird als Personalaufwand erfasst, wobei die Gegenbuchung in die Rückstellungen erfolgt. Der Verkehrswert wird erstmals am Tag der Zuteilung bestimmt und über den Zeitraum verteilt, über den die Mitarbeiter den bedingungslosen Anspruch auf die Zahlung erwerben (Erdienungszeitraum oder vesting period). Die Bestimmung des Verkehrswerts der «Stock Appreciation Rights» (SARs) erfolgt mit Hilfe eines Binominalmodells unter Berücksichtigung der Bedingungen, unter denen die Instrumente gewährt wurden. Die Rückstellung wird zu jedem Bilanzstichtag und am Abrechnungstag neu bewertet. Veränderungen des Verkehrswertes der Rückstellung werden im Finanzergebnis erfasst.

2.9.13 Rückstellungen

Rückstellungen werden vorgenommen, sofern zum Zeitpunkt der Bilanzierung ein vergangenes Ereignis zu einer gegenwärtigen Verpflichtung geführt hat, ein Mittelabfluss wahrscheinlich ist und zuverlässig bemessen werden kann.

2.9.14 Finanzinstrumente

Die Gruppe verwendet derivative Finanzinstrumente, um sich wirtschaftlich gegen gewisse Wechselkursrisiken abzusichern. «Hedge accounting» wird nicht angewendet. Derivative Finanzinstrumente werden anfänglich zum Verkehrswert erfasst. Nach dem erstmaligen Ansatz werden die derivativen Finanzinstrumente ebenfalls zum Verkehrswert bewertet. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste werden direkt in die Erfolgsrechnung verbucht.

2.9.15 Eigene Aktien

Beim Kauf eigener Aktien wird der Kaufpreis einschliesslich direkt damit verbundener Kosten und Steuern dem Eigenkapital belastet und als separate Komponente des Eigenkapitals unter «Eigene Aktien» ausgewiesen. Der Erlös aus dem Verkauf eigener Aktien wird dem Eigenkapital gutgeschrieben.

2.9.16 Umsatz – Erlöserfassung

Verkaufte Waren und erbrachte Dienstleistungen – Der Umsatz wird abzüglich Umsatzsteuer sowie unter Abzug von Rabatten zu dem Zeitpunkt erfasst, an dem die wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Kunden übergehen. Die Erfassung von Erträgen aus Produkten mit wesentlichen Anwendungsentwicklungen und Installationsarbeiten erfolgt erst nach schriftlich bestätigter Abnahme durch den Kunden. Erträge aus Serviceverträgen werden im Verhältnis von bereits abgelaufener Vertragsdauer per Bilanzstichtag zur Gesamtvertragsdauer in der Erfolgsrechnung erfasst.

Fertigungsaufträge – Sobald das Ergebnis eines Fertigungsauftrags verlässlich geschätzt werden kann, werden die Auftragserlöse und -kosten anteilig zum Fertigstellungsgrad des Auftrags erfolgswirksam erfasst (siehe «Fertigungsaufträge»).

2.9.17 Staatliche Forschungsbeiträge

Die Forschungstätigkeiten der Gruppe werden von der öffentlichen Hand durch Beiträge gefördert, die an keine Bedingungen geknüpft sind. Sie werden bei Erhalt als Ertrag verbucht.

2.9.18 Ertragssteuern

Die Ertragssteuern auf dem Gewinn oder Verlust des Berichtsjahrs umfassen laufende und latente Steuern. Die Ertragssteuern werden erfolgswirksam erfasst, mit Ausnahme von Ertragssteuern auf direkt im Eigenkapital verbuchten Posten, die ebenfalls im Eigenkapital erfasst sind.

Die Berechnung der latenten Steuern auf den temporären Unterschieden zwischen den Buchwerten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der Bilanz und deren Steuerwerte erfolgt nach der «balance sheet liability method». Auf folgenden temporären Unterschieden werden keine latente Steuern berücksichtigt: steuerlich nicht abziehbarer Goodwill, der erstmalige Ansatz von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, welcher weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und temporäre Unterschiede in Verbindung mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften, sofern es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden. Die Höhe der latenten Steuern richtet sich nach der voraussichtlichen Art und Weise der Realisation der Vermögenswerte oder der Erfüllung der Verbindlichkeiten. Dabei werden die Steuersätze verwendet, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind.

Latente Steuerguthaben auf temporären Unterschieden und steuerlich verwendbaren Verlustvorträgen werden nur in dem Umfang aktiviert, als es wahrscheinlich erscheint, dass diese mit zukünftigen steuerbaren Gewinnen verrechnet werden können. Bestehende latente Steuerguthaben werden in dem Masse reduziert, als es nicht länger wahrscheinlich ist, dass der entsprechende Steuervorteil realisiert werden kann.

Ferner werden latente Steuern auf erwarteten Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften erfasst (Sockelsteuern).

3 Änderungen im Konsolidierungskreis (Akquisitionen)

In den Jahren 2007 und 2006 gab es keine Änderungen im Konsolidierungskreis der Gruppe.

4 Fremdwährungskurse

Bei der Erstellung der konsolidierten Jahresrechnung wurden folgende Fremdwährungskurse angewandt:

CHF		Bilanz (Schlusskurse)		Erfolgsrechnung (Durchschnittskurse Jan. bis Dez.)	
		2006	2007	2006	2007
EUR	1	1.61	1.65	1.57	1.64
GBP	1	2.39	2.25	2.31	2.40
SEK	100	17.84	17.53	17.02	17.74
USD	1	1.22	1.13	1.25	1.20
JPY	100	1.02	1.02	1.08	1.02
SGD	1	0.80	0.79	0.79	0.80

5 Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen

CHF 1'000	2006	2007
<i>Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen</i>		
in CHF	25'931	24'623
in EUR	20'186	23'747
in GBP	4'734	4'044
in USD	31'045	45'054
in JPY	1'546	4'298
in anderen Währungen	1'702	1'084
Stand am 31. Dezember	85'144	102'850
Davon Termingelder	691	23'247
Effektiver Zinssatz	1.9%	2.9%

6 Derivate

Diese Position enthält Devisenterminkontrakte und Optionen mit positivem Verkehrswert. Detaillierte Angaben siehe Anmerkung 16.

7 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

CHF 1'000	2006	2007
<i>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</i>		
in CHF	14'570	10'026
in EUR	29'687	37'160
in GBP	5'805	5'017
in USD	31'600	24'060
in JPY	8'447	3'784
in anderen Währungen	2'498	3'765
<i>Subtotal Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</i>	<i>92'607</i>	<i>83'812</i>
Wertberichtigung für Wertminderungen	(1'953)	(2'115)
<i>Laufende Fertigungsaufträge</i>		
Summe der angefallenen Kosten und ausgewiesenen Gewinne (abzüglich erfasster Verluste)	5'359	15'801
Erhaltene Vorauszahlungen	(4'280)	(10'213)
<i>Subtotal laufende Fertigungsaufträge</i>	<i>1'079</i>	<i>5'588</i>
Stand am 31. Dezember	91'733	87'285
(Abnahme)	(614)	(3'030)
Umrechnungsdifferenzen	(846)	(1'418)
<i>Gesamtveränderung gegenüber Vorjahr</i>	<i>(1'460)</i>	<i>(4'448)</i>
In der Erfolgsrechnung als Umsatz erfasste Auftrags Erlöse aus Fertigungsaufträgen	19'938	18'548

Zum Berichtszeitpunkt betrug das maximale Ausfallrisiko für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach geographischen Regionen:

CHF 1'000	2006	2007
Schweiz (Inland)	9'093	2'111
Länder der Eurozone	30'205	35'376
Andere europäische Länder	9'031	8'357
Nordamerika	30'705	28'414
Asien	11'408	8'292
Sonstige	2'165	1'262
Stand am 31. Dezember	92'607	83'812

Am 31. Dezember 2007 entfallen auf den grössten Kunden der Gruppe 7.6% des Buchwerts der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die Wertberichtigung für Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hat sich im Berichtsjahr wie folgt verändert:

CHF 1'000	2006	2007
Einzelwertberichtigungen		
Stand am 01. Januar	(1'177)	(1'882)
Zusätzliche Wertminderungen	(894)	(480)
Reduktion von Wertminderungen	38	171
Abschreibungen	112	331
Umrechnungsdifferenzen	39	68
Stand am 31. Dezember	(1'882)	(1'792)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit Einzelwertberichtigung, brutto	3'014	2'682
Wertberichtigung für kollektive Wertminderungen		
Stand am 01. Januar	(46)	(71)
Veränderung der Wertberichtigung	(20)	(254)
Umrechnungsdifferenzen	(5)	2
Stand am 31. Dezember	(71)	(323)

Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die nicht einzelwertberichtigt wurden:

CHF 1'000	2006		2007	
	Brutto	Wertberichtigung	Brutto	Wertberichtigung
Noch nicht überfällig	58'205	-	52'267	(106)
1 bis 30 Tage überfällig	19'173	-	19'966	(18)
31 bis 90 Tage überfällig	6'220	-	6'280	(5)
91 bis 360 Tage überfällig	5'697	(48)	1'641	(2)
Länger als ein Jahr überfällig	298	(23)	976	(192)
Stand am 31. Dezember	89'593	(71)	81'130	(323)

Die Gruppe hatte in der Vergangenheit seitens ihrer Schuldner kaum ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten zu beklagen. Die erfasste endgültige Abschreibung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Jahr 2007 betrug weniger als 1% des Umsatzes.

8 Vorräte

CHF 1'000	2006	2007
Rohmaterial, Halb- und Fertigfabrikate	52'552	45'098
Ware in Arbeit	5'465	4'096
Wertberichtigung Überbestände	(13'423)	(11'706)
Stand am 31. Dezember	44'594	37'488
(Abnahme)	(10'564)	(6'345)
Umrechnungsdifferenzen	(723)	(761)
<i>Gesamtveränderung gegenüber Vorjahr</i>	<i>(11'287)</i>	<i>(7'106)</i>
Zu Verkehrswerten abzüglich Verkaufskosten bewerteter Teil des Lagers (Millionen CHF)	11.6	4.7
In der Erfolgsrechnung erfasste Abschreibungen von Überbeständen (Millionen CHF)	1.9	3.2

9 Langfristige Finanzanlagen

CHF 1'000	2006	2007
Darlehen an Mitarbeiter (siehe Anmerkung 26)	-	867
Mietkautionen	595	629
Sonstige	165	178
Stand am 31. Dezember	760	1'674

10 Sachanlagen

CHF 1'000	Grund- stücke und Gebäude	Umbauten in Mietlieg- schaften	Mobilien und Ein- richtungen	Maschinen und Fahr- zeuge	EDV	Total 2006
Anschaffungskosten						
Stand am 01. Januar 2006	7'963	7'893	10'105	16'609	20'005	62'575
Zugänge	-	157	669	2'128	2'861	5'815
Abgänge	-	(64)	(155)	(1'626)	(1'680)	(3'525)
Transfer	-	-	-	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-	(174)	(20)	19	(48)	(223)
Stand am 31. Dezember 2006	7'963	7'812	10'599	17'130	21'138	64'642
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand am 01. Januar 2006	208	3'634	7'583	12'085	15'974	39'484
Jährliche Abschreibung	417	806	893	1'798	2'458	6'372
Abgänge	-	1	(143)	(1'163)	(1'626)	(2'931)
Transfer	-	-	-	1	(1)	-
Umrechnungsdifferenzen	-	(98)	(15)	65	(14)	(62)
Stand am 31. Dezember 2006	625	4'343	8'318	12'786	16'791	42'863
Nettobuchwert	7'338	3'469	2'281	4'344	4'347	21'779
CHF 1'000						
Anschaffungskosten						
Stand am 01. Januar 2007	7'963	7'812	10'599	17'130	21'138	64'642
Zugänge	6	121	411	2'753	3'921	7'212
Abgänge	-	-	(19)	(465)	(1'029)	(1'513)
Transfer	-	194	-	-	(194)	-
Umrechnungsdifferenzen	-	(187)	(141)	(11)	(204)	(543)
Stand am 31. Dezember 2007	7'969	7'940	10'850	19'407	23'632	69'798
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand am 01. Januar 2007	625	4'343	8'318	12'786	16'791	42'863
Jährliche Abschreibung	412	778	696	1'806	2'882	6'574
Abgänge	-	-	(10)	(328)	(1'026)	(1'364)
Transfer	-	151	-	-	(151)	-
Umrechnungsdifferenzen	-	(132)	(132)	27	(144)	(381)
Stand am 31. Dezember 2007	1'037	5'140	8'872	14'291	18'352	47'692
Nettobuchwert	6'932	2'800	1'978	5'116	5'280	22'106

Zum Jahresende 2007 und 2006 bestanden keine wesentlichen Kaufverpflichtungen.

11 Immaterielle Anlagen

11.1 Überblick

CHF 1'000	Goodwill	Software	Erworbene Kundenbeziehungen	Erworbene Technologien	Erworbener Auftragsbestand	Markenname «REMP»	Total 2006
Anschaffungskosten							
Stand am 01. Januar 2006	54'186	14'588	16'634	9'586	482	6'590	102'066
Zugänge	-	691	-	-	-	-	691
Abgänge	-	-	-	-	(482)	-	(482)
Umrechnungsdifferenzen	58	-	-	-	-	-	58
Stand am 31. Dezember 2006	54'244	15'279	16'634	9'586	-	6'590	102'333
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand am 01. Januar 2006	-	8'221	554	594	322	-	9'691
Jährliche Abschreibung	-	2'874	1'109	1'189	160	-	5'332
Wertminderung	-	-	-	-	-	690	690
Abgänge	-	-	-	-	(482)	-	(482)
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-	-	-
Stand am 31. Dezember 2006	-	11'095	1'663	1'783	-	690	15'231
Nettobuchwert	54'244	4'184	14'971	7'803	-	5'900	87'102

CHF 1'000	Goodwill	Software	Erworbene Kundenbeziehungen	Erworbene Technologien	Markenname «REMP»	Total 2007
Anschaffungskosten						
Stand am 01. Januar 2007	54'244	15'279	16'634	9'586	6'590	102'333
Zugänge	-	1'895	-	-	-	1'895
Abgänge	-	-	-	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	46	-	-	-	-	46
Stand am 31. Dezember 2007	54'290	17'174	16'634	9'586	6'590	104'274
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand am 01. Januar 2007	-	11'095	1'663	1'783	690	15'231
Jährliche Abschreibung	-	2'295	1'109	1'189	-	4'593
Wertminderung	-	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-	-
Stand am 31. Dezember 2007	-	13'390	2'772	2.972	690	19'824
Nettobuchwert	54'290	3'784	13'862	6'614	5'900	84'450

Die Abschreibungen und Wertminderungen werden in den folgenden Positionen der Erfolgsrechnung erfasst:

CHF 1'000	2006	2007
Herstellkosten der verkauften Produkte	160	-
Verkauf und Marketing (einschl. Wertminderung)	1'799	1'109
Forschung und Entwicklung	1'189	1'189
Administration und Verwaltung	2'874	2'295
Total Abschreibungen	6'022	4'593

11.2 Wertminderungsprüfung für zahlungsmittelgenerierende Einheiten, welche Goodwill enthalten

Die Gruppe hat im Juli Wertminderungsprüfungen für den Goodwill durchgeführt. Zum Zweck der Wertminderungsprüfung wird der Goodwill einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit oder einer Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, welche von den Synergien aus den entsprechenden Unternehmungszusammenschlüssen profitieren, zugeordnet. Für die Wertminderungsprüfung wird dann der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (der höhere aus Verkehrswert abzüglich Verkaufskosten und Nutzungswert) mit dem Buchwert der entsprechenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit verglichen. Zukünftige Geldflüsse werden unter Verwendung eines Kapitalkostensatzes vor Steuern, welcher die aktuellen Marktverhältnisse reflektiert und sich auf die Modelle Weighted Average Cost of Capital (WACC) und Capital Asset Pricing Model (CAPM) abstützt, diskontiert. Der Nutzungswert wird normalerweise als höher angenommen als der Verkehrswert abzüglich Verkaufskosten. Darum wird der Verkehrswert abzüglich Verkaufskosten nur ermittelt, wenn der Nutzungswert niedriger ist als der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit.

Die Projektionen für die erwarteten Geldflüsse basieren auf Budgets über eine Periode von fünf Jahren. Geldflüsse, welche nach dieser Periode anfallen, werden unter Annahme der unten aufgeführten Wachstumsraten extrapoliert. Der angewendete Diskontsatz ist vor Steuern.

Die wesentlichen Annahmen für die Berechnung der Nutzungswerte sind wie folgt:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit	Buchwert des Goodwill CHF 1'000	Datum der Prüfung	Basis für erzielbaren Betrag	Diskontsatz	Projektionsperiode	Langfristige Wachstumsrate
Liquid Handling & Robotics	27'299	Juli 2007	Nutzungswert	13.7%	5 Jahre	1.5%
Sample Management	26'991	Juli 2007	Nutzungswert	13.9%	5 Jahre	1.5%

Aufgrund einer Änderung in der Bestimmung der Segmente wurde der bisherige Goodwill «REMP Gruppe» in Höhe von CHF 52.4 Millionen aufgeteilt und neu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Liquid Handling & Robotics (CHF 25.4 Millionen) und Sample Management (CHF 27.0 Millionen) zugeordnet (siehe Anmerkung 2.4). Aus dem gleichen Grund wurde der Goodwill «Tecan Produktion Schweiz» (CHF 1.9 Millionen) zum «Goodwill Liquid Handling & Robotics» hinzugefügt.

Aufgrund der Wertminderungsprüfungen war es nicht notwendig, im Berichtsjahr 2007 eine Wertminderung des Goodwill zu erfassen.

11.3 Wertminderungsprüfung für Markenname «REMP»

Die Nutzungsdauer des Markennamens «REMP» wurde vorläufig als unbegrenzt eingeschätzt. Demzufolge wird der Vermögenswert nicht periodisch abgeschrieben, sondern stattdessen mindestens jährlich auf Wertminderung untersucht. Zu diesem Zweck wurde im Juli eine Prüfung des erzielbaren Betrags vorgenommen. Sie basierte auf der «Lizenzpreisanalogiemethode» unter Anwendung einer Lizenzrate von 1.0% auf den Umsatz der zahlungsmittelgenerierenden Einheit «Sample Management» sowie einem Diskontsatz vor Steuern von 13.9%, einer Projektionsperiode von fünf Jahren und einer langfristigen Wachstumsrate von 1.5%. Im Berichtsjahr 2007 musste keine Wertminderung erfasst werden. Die Umstände rechtfertigen weiterhin die Einschätzung einer unbegrenzten Nutzungsdauer.

12 Bankverbindlichkeiten und Derivate

CHF 1'000	Kontokorrentkredite im Rahmen von Bank- Pooling-Ver- einbarungen	Sonstige kurzfristige Bankverbind- lichkeiten	Derivate mit negativem Verkehrswert (siehe Anm. 16)	Jahres- fälligkeiten von langfris- tigen Bank- krediten	Total kurz- fristig	Lang- fristige Bank- kredite	Total lang- fristig
Stand am 01. Januar 2006	2'706	3'358	-	8'680	14'744	60'988	60'988
Zunahme/(Abnahme)	(2'294)	597	-	-	(1'697)	-	-
Veränderung des Verkehrswerts	-	-	261	-	261	-	-
Aufnahme von Bankkrediten	-	-	-	-	-	458	458
Rückzahlung von Bankkrediten	-	-	-	(8'685)	(8'685)	(10'019)	(10'019)
Übertragung zu kurzfristigen Positionen	-	-	-	2'655	2'655	(2'655)	(2'655)
Umrechnungsdifferenzen	(15)	(286)	-	21	(280)	27	27
Stand am 31. Dezember 2006	397	3'669	261	2'671	6'998	48'799	48'799
<i>Gliederung nach Währungen:</i>							
in CHF					2'001		48'000
in EUR					711		799
in USD					1'215		-
in JPY					3'060		-
In anderen Währungen					11		-
Total					6'998		48'799
<i>Gliederung nach Zinssätzen:</i>							
Zinslos					261		-
Variable Zinssätze, abhängig vom LIBOR					397		-
Feste Zinssätze:							
0% - 2%					3'669		32'000
2% - 4%					2'671		16'799
Total					6'998		48'799
CHF 1'000	Kontokorrentkredite im Rahmen von Bank- Pooling-Ver- einbarungen	Sonstige kurzfristige Bankverbind- lichkeiten	Derivate mit negativem Verkehrswert (siehe Anm. 16)	Jahres- fälligkeiten von langfris- tigen Bank- krediten	Total kurz- fristig	Lang- fristige Bank- kredite	Total lang- fristig
Stand am 01. Januar 2007	397	3.669	261	2'671	6'998	48'799	48'799
Zunahme/(Abnahme)	(390)	(343)	-	-	(733)	-	-
Veränderung des Verkehrswerts	-	-	(119)	-	(119)	-	-
Aufnahme von Bankkrediten	-	-	-	-	-	663	663
Rückzahlung von Bankkrediten	-	-	-	(2'684)	(2'684)	-	-
Übertragung zu kurzfristigen Positionen	-	-	-	34'238	34'238	(34'238)	(34'238)
Umrechnungsdifferenzen	(7)	(25)	-	14	(18)	22	22
Stand am 31. Dezember 2007	-	3'301	142	34'239	37'682	15'246	15'246
<i>Gliederung nach Währungen:</i>							
in CHF					34'000		14'000
in EUR					337		1'246
in USD					285		-
in JPY					3'060		-
Total					37'682		15'246
<i>Gliederung nach Zinssätzen:</i>							
Zinslos					383		-
Variable Zinssätze, abhängig vom LIBOR					-		-
Feste Zinssätze:							
0% - 2%					35'060		-
2% - 4%					2'239		15'246
Total					37'682		15'246

In 2007 betrug der durchschnittlich bezahlte Zinssatz auf Bankkrediten 2.2% (2006: 2.3%). Für Bankkredite gelten Nebenbedingungen in Bezug auf die Eigenkapitalquote und das Verhältnis von Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA, welche das gesamte Jahr eingehalten waren.

13 Vorauszahlungen und Umsatzabgrenzung

CHF 1'000	2006	2007
Vorauszahlungen im Zusammenhang mit Produktverkäufen	3'739	1'325
Umsatzabgrenzung aus Serviceverträgen	14'206	14'256
<i>Laufende Fertigungsaufträge</i>		
Summe der angefallenen Kosten und ausgewiesenen Gewinne (abzüglich erfasster Verluste)	(8'935)	(7'734)
Erhaltene Vorauszahlungen	19'697	12'688
<i>Subtotal laufende Fertigungsaufträge</i>	10'762	4'954
Stand am 31. Dezember	28'707	20'535
(Abnahme)	(2'141)	(7'733)
Umrechnungsdifferenzen	(32)	(439)
<i>Gesamtveränderung gegenüber Vorjahr</i>	<i>(2'173)</i>	<i>(8'172)</i>

14 Leistungen an Mitarbeiter

14.1 Anzahl Mitarbeiter

FTE ¹	2006	2007
Mitarbeiter – Jahresende	1'087	1'102
Mitarbeiter – Durchschnitt	1'059	1'108

¹ FTE = full-time equivalent/Vollzeitarbeitskraft

14.2 Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

CHF 1'000	2006	2007
Löhne und Gehälter	109'071	114'554
Sozialabgaben	13'757	14'245
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses		
- beitragsorientierte Pläne	1'418	1'375
- leistungsorientierte Pläne	3'494	4'418
Anteilsbasierte Vergütung (Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und Barausgleich)	274	644
Sonstiger Personalaufwand	4'812	3'382
Total Personalaufwand	132'826	138'619

14.3 Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses: leistungsorientierte Pläne (IAS 19)

Die Verbindlichkeit für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses bezieht sich auf folgende Pläne:

	2006	2007
<i>Anzahl der Pläne</i>		
Mit ausgedehntem Vermögen	2	2
Ohne ausgedehntes Vermögen	3	3
<i>Anzahl der im Plan erfassten Personen</i>		
Teilnehmende Mitarbeiter	574	566
Rentner	-	1
Erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der teilnehmenden Mitarbeiter	12.6	11.6

Folgende Beträge wurden in der Bilanz erfasst:

CHF 1'000	2006	2007
Barwert der Vorsorgeverpflichtungen mit ausgedehntem Vermögen	47'111	51'470
Verkehrswert des Planvermögens	(42'320)	(50'503)
<i>Subtotal</i>	<i>4'791</i>	<i>967</i>
Barwert der Vorsorgeverpflichtungen ohne ausgedehntes Vermögen	2'370	2'548
Nicht erfasste versicherungsmathematische Verluste	(6'998)	(2'571)
Nicht erfasster nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	6'092	5'521
Verbindlichkeit am 31. Dezember	6'255	6'465

Folgende Beträge wurden in der Erfolgsrechnung erfasst:

CHF 1'000	2006	2007
Laufender Dienstzeitaufwand	6'220	7'518
Arbeitnehmerbeiträge	(2'567)	(2'777)
Zinsaufwand auf die Verpflichtung	1'357	1'381
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen	(1'437)	(1'345)
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	22	1
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	(101)	(533)
Total, im Personalaufwand enthalten	3'494	4'418
Tatsächliche Erträge aus dem Planvermögen	549	2'015

Die Änderungen des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung sind wie folgt:

CHF 1'000	2006	2007
Stand am 01. Januar	49'231	49'481
Planänderungen	(6'187)	38
Laufender Dienstzeitaufwand	6'220	7'518
Versicherungsprämien	(1'834)	(1'704)
Gezahlte Leistungen	(1'781)	845
Zinsaufwand auf die Verpflichtung	1'357	1'381
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	2'467	(3'597)
Plankürzungen und -abgeltungen	(26)	-
Umrechnungsdifferenzen	34	56
Stand am 31. Dezember	49'481	54'018

Die Änderungen des Verkehrswerts des Planvermögens sind wie folgt:

CHF 1'000	2006	2007
Stand am 01. Januar	39'206	42'320
Arbeitgeberbeiträge	3'359	4'102
Arbeitnehmerbeiträge	2'567	2'777
Versicherungsprämien	(1'834)	(1'704)
Gezahlte Leistungen	(1'530)	993
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen	1'437	1'345
Versicherungsmathematische (Verluste)/Gewinne	(888)	670
Umrechnungsdifferenzen	3	-
Stand am 31. Dezember	42'320	50'503

Die Gruppe wird im Jahr 2008 erwartungsgemäss CHF 4.1 Millionen zu ihren leistungsorientierten Plänen beitragen.

Die Hauptkategorien des Planvermögens und ihr jeweiliger Prozentsatz am gesamten Planvermögen lauten wie folgt:

	2006	2007
Aktien	10.0%	12.9%
Obligationen und Anleihen	54.0%	51.2%
Immobilien	8.0%	10.7%
Sonstige	28.0%	25.2%
Total	100.0%	100.0%

Im Planvermögen sind weder eigene Finanzinstrumente der Gruppe noch von der Gruppe genutzte Immobilien enthalten.

Grundlegende versicherungsmathematische Annahmen zum Bilanzstichtag (ausgedrückt als gewichtete Durchschnittswerte):

	2006	2007
Diskontierungszinssatz am 31. Dezember	2.8%	3.5%
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen am 31. Dezember	3.0%	3.7%
Lohnentwicklung	1.9%	2.0%
Rentenentwicklung	0.5%	0.8%

Die erwarteten Erträge aus dem Planvermögen basieren auf der Anlagestrategie der Lebensversicherungsgesellschaft.

Entwicklung der erfahrungsbedingten Anpassungen:

CHF 1'000	2005	2006	2007
Leistungsorientierte Verpflichtung	49'231	49'481	54'018
Planvermögen	(39'206)	(42'320)	(50'503)
<i>Fehlbetrag</i>	<i>10'025</i>	<i>7'161</i>	<i>3'515</i>
Erfahrungsbedingte Gewinne/(Verluste) betreffend Planverpflichtungen in %	0.0%	(3.0%)	2.4%
Erfahrungsbedingte Gewinne/(Verluste) betreffend Planvermögen in %	2.0%	(2.0%)	1.3%

14.4 Anteilsbasierte Vergütung (IFRS 2)

14.4.1 Überblick

Die gewährten Instrumente haben die folgenden Laufzeiten und Bedingungen, wobei alle Optionen durch physische Auslieferung der Aktien und alle «Stock Appreciation Rights» (SARs) durch Barzahlungen abgewickelt werden:

Plan	Berechtigte Mitarbeiter/Tag der Zuteilung	Anzahl Instrumente/Ausübungspreis	Ausübungsbedingungen	Laufzeit	Verfalltermin
Plan 2002 Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	Zuteilung Optionen an alle Mitarbeiter ausserhalb der USA am 30. November 2001	121'344 Optionen CHF 99.00	Ein/zwei/drei/vier Dienstjahre für 25%/50%/75%/100% der Optionen	11 Jahre	30. November, 2012
Plan 2002 Barausgleich	Zuteilung SARs an alle Mitarbeiter in den USA am 30. November 2001	53'512 SARs CHF 99.00	Ein/zwei/drei/vier Dienstjahre für 25%/50%/75%/100% der SARs	11 Jahre	30. November, 2012
Plan 2003 Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	Zuteilung Optionen an alle Mitarbeiter ausserhalb der USA am 30. November 2002	350'188 Optionen CHF 48.40	Ein/zwei/drei/vier Dienstjahre für 25%/50%/75%/100% der Optionen	11 Jahre	30. November, 2013
Plan 2003 Barausgleich	Zuteilung SARs an alle Mitarbeiter in den USA am 30. November 2002	159'275 SARs CHF 48.40	Ein/zwei/drei/vier Dienstjahre für 25%/50%/75%/100% der SARs	11 Jahre	30. November, 2013
Plan 2007 B (Basisplan) Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung und der Managementstufen 4 und 3 am 30. November 2006	27'762 Optionen CHF 70.00	Ein/zwei/drei Dienstjahre für 33%/33%/34% der Optionen	7 Jahre	30. November, 2013
Plan 2007 P (Leistungsplan) Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung und der Managementstufe 4 am 30. November 2006	20'837 Optionen CHF 70.00	Drei Dienstjahre plus Gewinn-pro-Aktie Ziel plus Vergleich mit Korb von Mitbewerbern	7 Jahre	30. November, 2013
Plan 2008 B (Basisplan) Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung und der Managementstufen 4 und 3 am 05. Dezember 2007	41'735 Optionen CHF 69.00	Ein/zwei/drei Dienstjahre für 33%/33%/34% der Optionen	7 Jahre	05. Dezember, 2014
Plan 2008 P (Leistungsplan) Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder der Geschäftsleitung und der Managementstufe 4 am 05. Dezember 2007	32'696 Optionen CHF 69.00	Drei Dienstjahre plus Gewinn-pro-Aktie Ziel plus Vergleich mit Korb von Mitbewerbern	7 Jahre	05. Dezember, 2014

Alle Aktienoptionen berechtigen zum Kauf einer Tecan-Aktie pro Option. Auf der Basis der Pläne von 2002 und 2003 erhielten die Mitarbeiter in den USA «Stock Appreciation Rights» (SARs) mit der gleichen Behandlung und den gleichen Bedingungen wie die Aktienoptionen. Sämtliche ausstehenden Optionen und SARs sind durch das bedingte Aktienkapital gedeckt. 2003, 2004 und 2005 wurden keine Pläne eingeführt.

Anzahl und gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis von Aktienoptionen und SARs:

	2006				2007			
	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)		Anzahl		Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)		Anzahl	
	Optionen	SARs	Optionen	SARs	Optionen	SARs	Optionen	SARs
Stand am 01. Januar	62.07	61.38	272'356	120'188	66.83	72.32	253'769	58'179
Zuteilung	70.00	-	48'599	-	69.00	-	74'431	-
Ausgeübt	48.40	48.40	(61'901)	(51'883)	48.40	48.40	(63'091)	(9'683)
Annulliert	48.40	48.40	(5'141)	(1'162)	70.00	-	(183)	-
Verfallen	74.70	67.16	(144)	(8'964)	66.38	70.28	(8'276)	(15'331)
Stand am 31. Dezember	66.83	72.32	253'769	58'179	72.01	80.24	256'650	33'165

Der gewichtete durchschnittliche Aktienkurs betrug am Ausübungstag CHF 78.7 im Jahr 2007 und CHF 67.3 im Jahr 2006.

Ausstehende Aktienoptionen und SARs zum Ende des Berichtszeitraums im Einzelnen:

	Ausübungspreis	2006				2007			
		Restdauer bis Verfall (Jahre)		Anzahl		Restdauer bis Verfall (Jahre)		Anzahl	
		Options	SARs	Options	SARs	Options	SARs	Options	SARs
Plan 2002	99.00	5.9	5.9	71'700	27'502	4.9	4.9	68'760	20'872
Plan 2003	48.40	6.9	6.9	133'470	30'677	5.9	5.9	65'043	12'293
Plan 2007 B	70.00	6.9	-	27'762	-	5.9	-	27'579	-
Plan 2007 P	70.00	6.9	-	20'837	-	5.9	-	20'837	-
Plan 2008 B	69.00	-	-	-	-	6.9	-	41'735	-
Plan 2008 P	69.00	-	-	-	-	6.9	-	32'696	-
Stand am 31. Dezember		6.6	6.4	253'769	58'179	5.9	5.3	256'650	33'165
Ausübbar Ende Dezember				205'170	58'179			143'088	33'165

Der in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasste Gesamtaufwand in Bezug auf anteilsbasierte Vergütungstransaktionen wird wie folgt berechnet:

14.4.2 Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

Vor dem 01. Januar 2005 gewährte Pläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente: aufgrund der Übergangsbestimmungen von IFRS 2 wurden nur die Aktienoptionen von Plan 2003/Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, bei denen die Sperrfrist bis zum Tag des Inkrafttretens des Standards (01. Januar 2005) noch nicht abgelaufen war, in der Erfolgsrechnung erfasst.

Der Verkehrswert von im Austausch gegen gewährte Aktienoptionen erhaltenen Leistungen wird bemessen unter Bezugnahme auf die ausübenden Aktienoptionen, multipliziert mit ihrem Verkehrswert am Tag der Zuteilung (Bewertungsstichtag). Die Schätzung des Verkehrswerts erfolgt auf Basis eines Binominalmodells. Änderungen des Verkehrswerts der Option nach dem Tag der Zuteilung haben keine Auswirkungen auf den Verkehrswert der erhaltenen Leistungen.

Verkehrswert der Aktienoptionen und wichtige Annahmen:

Zuteilung	Aktienkurs	Ausübungspreis	Erwartete Volatilität	Laufzeit der Option	Erwartete Dividendenrendite	Risikoloser Zinssatz	Verkehrswert
Plan 2003	CHF 48.40	CHF 48.40	38.00%	11.0 Jahre	0.84%	2.83%	CHF 23.37
Plan 2007 B	CHF 70.00	CHF 70.00	50.22%	7.0 Jahre	0.65%	2.53%	CHF 35.33
Plan 2007 P ¹⁾	CHF 70.00	CHF 70.00	50.22%	7.0 Jahre	0.65%	2.53%	CHF 22.08
Plan 2008 B	CHF 69.00	CHF 69.00	40.27%	7.0 Jahre	0.64%	3.05%	CHF 29.00
Plan 2008 P ¹⁾	CHF 69.00	CHF 69.00	40.27%	7.0 Jahre	0.64%	3.05%	CHF 18.13

¹⁾ Einschl. Marktbedingung «Vergleich mit Korb von Mitbewerbern»

14.4.3 Anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich

Vor dem 01. Januar 2005 gewährte Pläne mit Barausgleich: aufgrund der Übergangsbestimmungen von IFRS 2 wurden nur die SARs von Plan 2002 und Plan 2003, jeweils mit Barausgleich, die bis zum Tag des Inkrafttretens des Standards (01. Januar 2005) noch nicht abgerechnet waren, in der Erfolgsrechnung erfasst.

Der Verkehrswert von im Austausch gegen gewährte SARs erhaltenen Leistungen wird bemessen unter Bezugnahme auf die ausübba- ren SARs, multipliziert mit ihrem Verkehrswert am Tag der Zuteilung (Bewertungstichtag). Die Schätzung des Verkehrswerts erfolgt auf Basis eines Binominalmodells. Änderungen des Verkehrswerts der SARs nach dem Tag der Zuteilung wirken sich auf die Rückstellung für anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich aus und werden im Finanzergebnis erfasst.

Verkehrswerte der SARs und wichtige Annahmen:

Tag der Zuteilung	Aktienkurs	Ausübungspreis	Erwartete Volatilität	Laufzeit der Optionen	Erwartete Dividendenrendite	Risikoloser Zinssatz	Verkehrswert
Plan 2002	CHF 99.00	CHF 99.00	38.00%	11.0 Jahre	1.00%	3.55%	CHF 48.52
Plan 2003	CHF 48.40	CHF 48.40	38.00%	11.0 Jahre	0.84%	2.83%	CHF 23.37
2006							
Plan 2002	CHF 76.45	CHF 99.00	45.66%	5.9 Jahre	0.57%	2.72%	CHF 28.39
Plan 2003	CHF 76.45	CHF 48.40	46.76%	6.9 Jahre	0.57%	2.74%	CHF 45.77
2007							
Plan 2002	CHF 68.00	CHF 99.00	40.44%	4.9 Jahre	0.66%	3.06%	CHF 17.43
Plan 2003	CHF 68.00	CHF 48.40	45.57%	5.9 Jahre	0.66%	3.10%	CHF 36.77

14.4.4 Total erfasster Aufwand

CHF 1'000	2006	2007
Aufwand durch Pläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (Aktienoptionen)	150	644
Aufwand durch Pläne mit Barausgleich (SARs)	124	-
<i>Total erfasster Personalaufwand mit Auswirkung auf das Betriebsergebnis</i>	274	644
Änderung der Verkehrswerte der SARs mit Auswirkung auf das Finanzergebnis	487	(1'031)
Total Aufwand/(Ertrag)	761	(387)

Die Rückstellung für anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Barausgleich belief sich am 31. Dezember 2007 auf CHF 0.8 Millionen (2006: CHF 2.2 Millionen, siehe Anmerkung 15).

15 Rückstellungen

CHF 1'000	Anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich (siehe Anm. 14)	Restrukturierung	Garantien und Rücknahmen	WEEE *)	Rechtsfälle	Sonstige	Total 2006
Stand am 01. Januar 2006	2'688	2'556	8'417	278	433	1'774	16'146
Bildung	611	-	7'941	156	391	267	9'366
Verbrauch	(1'115)	(981)	(5'881)	-	-	(395)	(8'372)
Auflösung	-	(11)	(121)	(140)	(170)	-	(442)
Auflösung von Diskontierungen	-	53	-	-	-	-	53
Umrechnungsdifferenzen	-	20	(98)	8	14	14	(42)
Stand am 31. Dezember 2006	2'184	1'637	10'258	302	668	1'660	16'709
davon kurzfristig	-	353	10'258	-	475	944	12'030
davon langfristig	2'184	1'284	-	302	193	716	4'679

*) WEEE = waste electrical and electronic equipment (directive 2002/96/EC)

CHF 1'000	Anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich (siehe Anm. 14)	Restrukturierung	Garantien und Rücknahmen	WEEE *)	Rechtsfälle	Sonstige	Total 2007
Stand am 01. Januar 2007	2'184	1'637	10'258	302	668	1'660	16'709
Bildung	-	-	5'507	238	-	3'440	9'185
Verbrauch	(338)	(346)	(4'098)	-	-	(763)	(5'545)
Auflösung	(1'031)	-	(2'244)	-	-	(1'116)	(4'391)
Auflösung von Diskontierungen	-	51	-	-	-	-	51
Umrechnungsdifferenzen	-	39	(180)	3	10	(61)	(189)
Stand am 31. Dezember 2007	815	1'381	9'243	543	679	3'159	15'820
davon kurzfristig	-	338	9'243	-	481	2'669	12'731
davon langfristig	815	1'043	-	543	198	490	3'089

*) WEEE = waste electrical and electronic equipment (directive 2002/96/EC)

Die Rückstellungen für Restrukturierungen betreffen die Schliessung der Forschungs- und Entwicklungsgesellschaften in München (2007: CHF 1.4 Millionen und 2006: CHF 1.6 Millionen). Die Rückstellung beinhaltet einen Betrag in der Höhe von CHF 1.2 Millionen (2006: CHF 1.4 Millionen) zur Deckung nicht kündbarer Leasingverpflichtungen im Zusammenhang mit dem Fabrikgebäude. Der Vertrag endet im Mai 2011.

Die Rückstellung für Rechtsfälle (2007: CHF 0.7 Millionen und 2006: CHF 0.7 Millionen) betrifft mehrere kleinere Rechtsfälle mit ehemaligen Kunden und Mitarbeitern verschiedener Tochtergesellschaften, deren Ausgang zum Jahresende noch ungewiss war.

Per Ende 2007 beinhaltet die Position «Sonstige» eine Rückstellung zur Deckung von Abnahmeverpflichtungen in Bezug auf Teile und Materialien für nicht mehr weitergeführte Produkte in der Höhe von CHF 0.9 Millionen (2006: CHF 0.9 Millionen) sowie eine Rückstellung zur Deckung einer ungewissen Einfuhrzollposition.

16 Finanzielles Risikomanagement

16.1 Überblick

Die Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Reihe finanzieller Risiken ausgesetzt: Hierzu gehören Kreditrisiko, Marktrisiko (einschliesslich zinsbedingtem Verkehrswertisiko (fair value interest rate risk), zinsbedingtem Geldflussrisiko (cash flow interest rate risk), Wechselkursrisiko) und Liquiditätsrisiko. Das Risikomanagement der Gruppe befasst sich mit der Unvorhersehbarkeit der Finanzmärkte und hat das Ziel, potenziell negative Auswirkungen auf das Finanzergebnis der Gruppe zu minimieren. Die Gruppe verwendet derivative Finanzinstrumente, um sich gegen gewisse Risiken abzusichern.

Für das finanzielle Risikomanagement ist eine zentrale Finanzabteilung (Group Treasury) verantwortlich, die nach vom Verwaltungsrat genehmigten Regeln handelt (Treasury Policy). Das Group Treasury arbeitet eng mit den operativen Einheiten der Gruppe zusammen, um finanzielle Risiken zu identifizieren, einzuschätzen und die Gruppe gegen diese Risiken abzusichern. Die «Treasury Policy» nennt Vorgehensweisen für bestimmte Bereiche wie Kreditrisiko, Zinsrisiko, Wechselkursrisiko, Einsatz derivativer Finanzinstrumente und Anlage überschüssiger Liquidität.

Diese Anmerkung enthält Informationen zu den einzelnen Risiken, denen die Gruppe im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten ausgesetzt ist, sowie zu den Zielen, Richtlinien und Prozessen der Gruppe für die Messung und das Management dieser Risiken. Weitere quantitative Angaben sind auch in anderen Teilen der konsolidierten Jahresrechnung zu finden.

16.2 Kreditrisiko

Das Kreditrisiko ist das Risiko eines finanziellen Verlusts, welcher der Gruppe entstehen würde, wenn ein Kunde oder ein Vertragspartner eines Finanzinstruments seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkäme. Es betrifft hauptsächlich flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Alle Verbindungen zu in- und ausländischen Banken werden vom CFO und Group Treasury ausgewählt. Es werden nur Banken und Finanzinstitutionen akzeptiert, die im jeweiligen Land zur Spitzenklasse zählen.

Da die Gruppe über zahlreiche Kunden in verschiedenen geografischen Regionen verfügt, ist das mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zusammenhängende Kreditrisiko begrenzt. Das für die Gruppe bestehende Kreditrisiko hängt im Wesentlichen von den individuellen Gegebenheiten der einzelnen Kunden ab. Die Kunden werden für die Risikokontrolle in folgende Gruppen (Risikogruppen) eingeteilt: staatliche Organisationen, börsennotierte Aktiengesellschaften und sonstige Kunden. Für jeden Kunden werden Kreditlimiten festgelegt, die den Gesamtbetrag der offenen Forderungen begrenzen und für die noch keine Vorauszahlungen oder sonstige Garantien verlangt werden müssen. Diese Kreditlimiten werden regelmässig überprüft (Kreditprüfung).

Das maximale Ausfallrisiko beschränkt sich auf die Buchwerte der einzelnen Finanzaktiven, einschliesslich der derivativen Finanzinstrumente. Es wurden keine Verpflichtungen eingegangen, die dieses Risiko über die Buchwerte hinaus vergrössern könnten.

16.3 Marktrisiko

Das Marktrisiko ist das Risiko einer Beeinflussung des Gruppenresultats oder des Werts der gehaltenen Finanzinstrumente durch Änderungen der Marktpreise, wie Zinssätze, Wechselkurse und sonstiger Preise. Das Management der Marktrisiken soll Risikopositionen innerhalb akzeptabler Bandbreiten halten und gleichzeitig den damit verbundenen Ertrag optimieren.

16.3.1 Zinsrisiko

Die Gruppe hielt zum Berichtszeitpunkt die folgenden verzinslichen Finanzinstrumente: flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen, Mietkautionen und Bankverbindlichkeiten. Sämtliche flüssigen Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen besitzen Restlaufzeiten von höchstens drei Monaten.

Finanzverbindlichkeiten haben vorwiegend feste Zinssätze. Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen sowie Finanzverbindlichkeiten mit variablen Zinssätzen bedeuten für die Gruppe ein zinsbedingtes Geldflussrisiko (cash flow interest rate risk). Anmerkung 12 zeigt das Zinsprofil der verzinslichen Finanzverbindlichkeiten der Gruppe.

Die Gruppe bewertet keine festverzinslichen Finanzverbindlichkeiten erfolgswirksam zum Verkehrswert. Eine Zinssatzänderung zum Berichtszeitpunkt wirkt sich daher nicht auf den Gewinn oder Verlust aus (zinsbedingtes Verkehrswertisiko oder fair value interest rate risk).

Das Group Treasury steuert das Zinsrisiko, um die Volatilität des Finanzresultats aufgrund von Zinssatzänderungen zu reduzieren. Bei der Entscheidung, ob neue Finanzverbindlichkeiten zu variablen oder zu festen Zinssätzen einzugehen sind, stützt sich das Group Treasury auf einen internen langfristigen Zinssatz-Richtwert und berücksichtigt ausserdem den Bestand an flüssigen Mitteln, Festgeld- und Geldmarktanlagen mit variablem Zinssatz. Das Zinsrisiko ist derzeit nicht abgesichert.

Wären die Zinssätze am 31. Dezember 2007 bei ansonsten gleichbleibenden Parametern um 50 Basispunkte höher/niedriger gewesen, wäre der Gewinn nach Steuern für dieses Jahr hauptsächlich aufgrund der variabel verzinsten flüssigen Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen um CHF 0.3 Millionen (2006: CHF 0.3 Millionen) höher/niedriger gewesen.

16.3.2 Wechselkursrisiko

Der Gruppe erwachsen Wechselkursrisiken durch Verkäufe, Käufe und Finanzierungen, die in einer anderen Währung als der funktionalen Währung (functional currency) der entsprechenden Tochtergesellschaft festgelegt sind. Konsolidiert betrachtet ist die Gruppe auch den Währungsschwankungen zwischen dem Schweizer Franken (CHF) und den funktionalen Währungen ihrer Tochtergesellschaften ausgesetzt. Die beiden Hauptwährungen, die Währungsrisiken verursachen, sind der Euro (EUR) und der US-Dollar (USD).

Die Wechselkursrisiken werden in einigen wenigen Konzerngesellschaften zentral zusammengefasst. Grundsätzlich besteht die Absicherungspolitik der Gruppe darin, die Wechselkursrisiken aus betrieblichen Aktivitäten in einem gewissen Ausmass (Verkaufs- und Kaufprognosen) abzudecken. Die Gruppe verwendet Devisenterminkontrakte, Währungsoptionen und Swaps, um ihr Wechselkursrisiko auf spezifischen, in Fremdwährung denominierten Geldflüssen abzusichern. Diese Kontrakte weisen Laufzeiten von bis zu 12 Monaten auf.

Die Gruppe sichert sich hingegen nicht gegen Wechselkursrisiken auf den Nettoinvestitionen in wirtschaftlich selbständige ausländische Konzerngesellschaften und der damit verbundenen Umrechnung der lokalen Ergebnisse ab.

Das Wechselkursrisiko der Gruppe auf Finanzinstrumente, die in einer anderen als der funktionalen Währung der die Instrumente haltenden Konzerngesellschaft denominiert waren, betrug:

CHF 1'000	2006				2007			
	CHF	EUR	USD	Sonstige	CHF	EUR	USD	Sonstige
Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen	258	4'654	14'667	4'353	-	2'652	35'051	5'250
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹⁾	-	2'357	6'259	8'611	2	2'095	696	2'344
Sonstige Forderungen ¹⁾	-	-	-	49	-	-	-	-
Langfristige Finanzanlagen	-	-	-	-	-	9	-	178
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	-	-	-	(11)	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(89)	(1'518)	(118)	(41)	(41)	(473)	(152)	(29)
Sonstige Verbindlichkeiten ¹⁾	-	-	-	-	-	-	-	-
Passive Rechnungsabgrenzungen	(5)	(1'027)	(887)	(225)	-	-	-	(53)
Langfristige Bankkredite	-	-	-	-	-	-	-	-
Devisenterminkontrakte	-	(51)	221	11	-	(63)	2'534	426
Devisenoptionskontrakte	-	-	64	-	-	-	242	-
Stand am 31. Dezember	164	4'415	20'207	12'746	(39)	4'220	38'371	8'116

¹⁾ ohne Forderungen und Verbindlichkeiten, die sich aus der Methode «Gewinnrealisierung nach Leistungsfortschritt» (percentage of completion), MwSt/sonstigen Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträgen ergeben

Hätte sich bei ansonsten gleichbleibenden Parametern der Wechselkurs des CHF Ende Dezember gegenüber dem USD und dem EUR verändert, hätte dies folgende Auswirkungen auf den Jahresgewinn nach Steuern gehabt:

CHF 1'000	2006 höher/ (niedriger)	2007 höher/ (niedriger)
CHF gegenüber dem EUR um 10% schwächer	281	(1'556)
CHF gegenüber dem EUR um 10% stärker	(280)	1'256
CHF gegenüber dem USD um 10% schwächer	(2'364)	(1'450)
CHF gegenüber dem USD um 10% stärker	1'358	1'280

Wechselkursschwankungen des CHF gegenüber dem EUR und dem USD sind für die Gruppe hauptsächlich von Bedeutung wegen Änderungen des Verkehrswerts ihrer Devisentermin- und Devisenoptionskontrakte.

Die derivativen Finanzinstrumente zur wirtschaftlichen Absicherung von Wechselkursrisiken sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengefasst:

	Verkehrswert		Kontraktwert		
	Positiv	Negativ	Total	Fälligkeit	
				Zwischen 1 und 90 Tage	Zwischen 91 und 360 Tage
CHF 1'000					
<i>Devisenterminkontrakte</i>					
Verkauf EUR	-	(51)	1'575	1'575	-
Verkauf USD	346	(125)	35'380	7'320	28'060
Verkauf JPY	11	-	1'306	1'306	-
Devisenoptionskontrakte Verkauf USD	149	(85)	10'980	1'220	9'760
Stand am 31. Dezember 2006	506	(261)	49'240	11'420	37'820

	Verkehrswert		Kontraktwert		
	Positiv	Negativ	Total	Fälligkeit	
				Zwischen 1 und 90 Tage	Zwischen 91 und 360 Tage
CHF 1'000					
<i>Devisenterminkontrakte</i>					
Verkauf EUR	35	(97)	21'450	990	20'460
Verkauf USD	2'579	(45)	51'641	18'871	32'770
Verkauf JPY	370	-	8'804	-	8'804
Verkauf sonstige Währungen	55	-	1'515	909	606
Devisenoptionskontrakte Verkauf USD	242	-	7'910	1'130	6'780
Stand am 31. Dezember 2007	3'281	(142)	91'320	21'900	69'420

16.4 Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass die Gruppe ihre fälligen finanziellen Verpflichtungen nicht erfüllen kann. Das Group Treasury überwacht die Liquidität der Gruppe und stellt sicher, dass sowohl unter normalen als auch unter angespannten Bedingungen ausreichend Liquidität zur Erfüllung aller Verpflichtungen bei deren Fälligkeit bereitsteht, ohne dass der Gruppe nicht annehmbare Verluste entstehen oder der gute Ruf der Gruppe in Gefahr gerät.

Das Ziel der Gruppe ist eine in der Tecan Group AG und der Tecan Trading AG zentralisierte Barmittelreserve oder fest zugesagte Kreditlimite in der Höhe von 10% des budgetierten Jahresumsatzes. Änderungen dieses Ziels müssen vom Verwaltungsrat genehmigt werden. Alle flüssigen Mittel der Tecan Group AG und der Tecan Trading AG, die nicht in diese Barmittelreserve einfließen, werden als überschüssige Liquidität gewertet. Überschüssige Liquidität kann in Instrumente wie Termingelder, Staats- und Unternehmensanleihen, Aktien börsenkotierter Gesellschaften sowie Instrumente mit Kapitalschutz investiert werden.

Die folgende Tabelle enthält die Laufzeiten der Finanzverbindlichkeiten einschliesslich Zinszahlungen:

CHF 1'000	Buchwert	Vertragliche Geldflüsse	Zwischen 1 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 360 Tagen	Zwischen 2 und 3 Jahren	Über 3 Jahre
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten						
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	6'737	6'782	4'089	2'693	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11'069	11'069	11'069	-	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten ¹⁾	348	348	348	-	-	-
Passive Rechnungsabgrenzungen	33'846	33'846	18'563	15'283	-	-
Langfristige Bankkredite	48'799	51'092	261	798	37'498	12'535
Derivative Finanzverbindlichkeiten						
<i>Devisenterminkontrakte</i>						
	176					
Abfluss		18'655	1'575	17'080	-	-
Zufluss		(18'160)	(1'524)	(16'636)	-	-
<i>Devisenoptionskontrakte</i>						
	85					
Abfluss		3'660	-	3'660	-	-
Zufluss		(3'660)	-	(3'660)	-	-
Stand am 31. Dezember 2006	101'060	103'632	34'381	19'218	37'498	12'535

¹⁾ Ohne Verbindlichkeiten, die sich aus MwSt/sonstigen Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträgen ergeben

CHF 1'000	Buchwert	Vertragliche Geldflüsse	Zwischen 1 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 360 Tagen	Zwischen 2 und 3 Jahren	Über 3 Jahre
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten						
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	37'540	37'888	3'479	34'409	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9'542	9'542	9'445	97	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten ¹⁾	125	125	125	-	-	-
Passive Rechnungsabgrenzungen	33'393	33'393	17'053	16'340	-	-
Langfristige Bankkredite	15'246	16'177	93	302	15'452	330
Derivative Finanzverbindlichkeiten						
<i>Devisenterminkontrakte</i>						
	142					
Abfluss		15'460	990	14'470	-	-
Zufluss		(15'187)	(985)	(14'202)	-	-
Stand am 31. Dezember 2007	95'988	97'398	30'200	51'416	15'452	330

¹⁾ Ohne Verbindlichkeiten, die sich aus MwSt/sonstigen Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträgen ergeben

Per 31. Dezember 2007 bestanden offene, nicht in Anspruch genommene Kreditlimiten in der Höhe von CHF 37.8 Millionen (2006: CHF 37.4 Millionen).

16.5 Verkehrswerte

Aufgrund ihrer kurzfristigen Natur wird davon ausgegangen, dass die Buchwerte von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und anderen Forderungen abzüglich Wertberichtigungen sowie von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderen Verbindlichkeiten in etwa ihren Verkehrswerten entsprechen.

Am Jahresende betrug der Verkehrswert aller Bankkredite CHF 48.8 Millionen (2006: CHF 50.4 Millionen), der Buchwert betrug CHF 49.5 Millionen (2006: CHF 51.5 Millionen). Der Verkehrswert wird durch Diskontierung der zukünftigen Geldflüsse mit dem aktuellen, für ähnliche Finanzinstrumente der Gruppe geltenden Marktzins berechnet.

Bei den derivativen Finanzinstrumenten entspricht der Buchwert dem Verkehrswert. Der Verkehrswert wird zum Bilanzstichtag durch die ausgebende Bank aufgrund von Marktdaten bestimmt.

16.6 Buchwerte der Finanzinstrumente nach Kategorien

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der Finanzinstrumente nach Kategorien am Bilanzstichtag:

CHF 1'000	2006	2007
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzaktiven		
Derivate	506	3'281
Darlehen und Forderungen		
Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen	85'144	102'850
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹⁾	90'654	81'696
Sonstige Forderungen ¹⁾	3'197	2'899
Langfristige Finanzanlagen	760	1'674
Total	179'755	189'119
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzverbindlichkeiten		
Derivate	261	142
Sonstige Finanzverbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten		
Bankverbindlichkeiten und -kredite	55'536	52'786
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11'069	9'542
Sonstige Verbindlichkeiten ¹⁾	348	125
Passive Rechnungsabgrenzungen	33'846	33'393
Total	100'799	95'846

¹⁾ ohne Forderungen und Verbindlichkeiten, die sich aus der Methode «Gewinnrealisierung nach Leistungsfortschritt» (percentage of completion), MwSt/sonstigen Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträgen ergeben

17 Miet- und Leasingverpflichtungen

Die Verpflichtungen aus Operating-Lease-Verträgen betreffen vor allem Mietzinsen für Liegenschaften.

Verpflichtungen aus nicht kündbaren Operating-Lease-Verträgen:

CHF 1'000	2006	2007
Fälligkeitsjahr		
1. Jahr	6'946	7'582
2. Jahr	6'051	6'611
3. Jahr	5'397	5'621
4. Jahr	5'156	2'206
5. Jahr	1'824	1'698
6. Jahr oder später	1'200	-
Stand am 31. Dezember	26'574	23'718

Im Geschäftsjahr 2007 wurden CHF 8.2 Millionen als Miet- und Leasingaufwand in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst (2006: CHF 8.0 Millionen).

Es bestehen keine Verpflichtungen aus Finance-Lease-Verträgen.

18 Eventualverbindlichkeiten und verpfändete Aktiven

Per 31. Dezember 2007 und 2006 bestanden für die Gruppe keine massgeblichen Eventualverbindlichkeiten gegenüber Dritten, und keine Aktiven der Gruppe waren verpfändet, zediert oder Gegenstand eines Eigentumsvorbehalts, mit Ausnahme folgender Positionen:

CHF 1'000	2006	2007
Verpfändete Aktiven		
Flüssige Mittel, Festgeld und Geldmarktanlagen (Bank-Pooling-Vereinbarung)	50'392	40'310
Aktien der REMPA AG, zur Sicherung von Bankkrediten verpfändet (Betrag der konsolidierten Nettovermögenswerte)	48'018	50'130

19 Eigenkapital

Die Veränderung des Eigenkapitals ist im «Konsolidierten Eigenkapitalnachweis» ersichtlich.

19.1 Dividendenausschüttungen

	2006	2007	2008 (vorge- schlagen)
Anzahl der dividendenberechtigten Aktien	11'492'340	11'502'742	
Dividendenausschüttung (CHF/Aktie)	0.45	0.45	0.45
Anzahl berechnete Aktien für Nennwertrückzahlung	-	11'532'187	
Nennwertrückzahlung (CHF/Aktie)	-	0.45	0.45

19.2 Veränderung der ausstehenden Aktien

	Ausgegebene Aktien	Eigene Aktien	Ausstehende Aktien
Anzahl (jede Aktie hat einen Nennwert von CHF 0.55)			
Stand am 01. Januar 2006	11'891'823	(461'730)	11'430'093
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Aktienkapital (Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, siehe unten)	113'784	-	113'784
Stand am 31. Dezember 2006	12'005'607	(461'730)	11'543'877
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Aktienkapital (Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, siehe unten)	72'774	-	72'774
Kauf eigener Aktien	-	(354'877)	(354'877)
Verkauf eigener Aktien	-	43'707	43'707
Stand am 31. Dezember 2007	12'078'381	(772'900)	11'305'481

19.3 Bedingtes Aktienkapital für das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Anzahl (jede Aktie hat einen Nennwert von CHF 0.55)	2006	2007
Stand am 01. Januar	1'108'177	994'393
Ausgeübte Mitarbeiteraktienoptionen (siehe Anmerkung 14)	(113'784)	(72'774)
Stand am 31. Dezember	994'393	921'619
Ausstehende Mitarbeiteraktienoptionen (siehe Anmerkung 14)	311'948	289'815

19.4 Bedingtes und genehmigtes Aktienkapital für die zukünftige Geschäftsentwicklung

Anzahl (jede Aktie hat einen Nennwert von CHF 0.55)	2006	2007
Bedingtes Aktienkapital	1'800'000	1'800'000
Genehmigtes Aktienkapital, Verfall am 26. April 2008	1'200'000	1'200'000

19.5 Kapitalmanagement

Der Verwaltungsrat strebt den Erhalt einer starken Kapitalbasis an, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Märkten zu stärken und die zukünftige Geschäftsentwicklung zu ermöglichen. Das Ziel der Gruppe ist eine minimale Eigenkapitalquote von 30%, was mögliche Finanzverbindlichkeiten ihrer Höhe nach einschränkt. Änderungen dieses Ziels müssen vom Verwaltungsrat genehmigt werden. Ausserdem müssen sämtliche für Bankkredite geltenden Nebenbedingungen zu jedem Zeitpunkt eingehalten werden.

Der Verwaltungsrat beobachtet sowohl den Gewinn pro Aktie als auch die Fähigkeit der Gruppe, die Geschäftsentwicklung weiter voranzutreiben. Am 15. Dezember 2006 kündigte die Gruppe ein Aktien-Rückkaufprogramm an. Die Gruppe plant, innerhalb von zwei Jahren maximal 10% der derzeit ausgegebenen Aktien zurückzukaufen. Eine Vernichtung dieser Aktien und eine damit einhergehende Kapitalreduktion sind nicht vorgesehen. Die Gruppe möchte durch dieses Aktien-Rückkaufprogramm ihre überschüssige Liquidität effizient einsetzen und ihre Bilanz aktiv gestalten. Darüber hinaus können diese Aktien für mögliche zukünftige externe Wachstumschancen genutzt werden. Bis Ende 2007 wurden im Rahmen dieses Programms 2.6% der derzeit ausgegebenen Aktien zurückgekauft.

Die Höhe der an die Aktionäre ausgeschütteten Dividenden sollen auf einem konstanten und stetigen Niveau gehalten werden.

Der Kapitalmanagement-Ansatz der Gruppe hat sich im Berichtsjahr nicht geändert.

20 Segmentinformationen

Das primäre Segmentberichterstattungsformat, das die Führungsstruktur der Gruppe widerspiegelt, wurde von einer geografischen, auf dem Standort der Aktiven basierenden Aufteilung auf eine Aufteilung nach Geschäftssegmenten umgestellt (siehe Anmerkung 2.4).

Intersegment-Transaktionen werden auf der Basis gültiger Marktpreise abgewickelt. Von Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Anlagen abgesehen sind keine wesentlichen nicht-liquiditätswirksamen Aufwendungen angefallen.

20.1 Segmentinformation nach Standort der Aktiven (bisheriges primäres Segmentberichterstattungsformat)

CHF 1'000	Europa		Amerika		Asien		Corporate/Konsolidierung		Gruppe	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Umsatz Dritte	260'168	263'886	133'998	132'491	11'763	18'023	-	-	405'929	414'400
Umsatz Intersegment	93'110	102'468	41'102	45'779	-	-	(134'212)	(148'247)	-	-
Total Umsatz	353'278	366'354	175'100	178'270	11'763	18'023	(134'212)	(148'247)	405'929	414'400
Betriebsergebnis	41'960	47'406	2'691	10'043	(1'164)	(1'522)	7'367	4'372	50'854	60'299
Segment-Aktiven	253'801	234'222	64'159	62'461	7'623	10'674	(63'606)	(60'397)	261'977	246'960
Nicht zugeordnete Aktiven									103'626	127'022
Total Aktiven									365'603	373'982
Segment-Verbindlichkeiten	99'322	91'025	36'996	48'710	2'886	6'607	(32'908)	(49'392)	106'296	96'950
Nicht zugeordnete Verbindlichkeiten									75'466	72'389
Total Verbindlichkeiten									181'762	169'339
Abschreibungen	(10'479)	(9'813)	(1'066)	(1'186)	(159)	(168)	-	-	(11'704)	(11'167)
Wertminderungen	(690)	-	-	-	-	-	-	-	(690)	-
Kauf von Sachanlagen	4'241	6'129	1'518	974	56	109	-	-	5'815	7'212
Kauf von immateriellen Anlagen	691	1'895	-	-	-	-	-	-	691	1'895

20.2 Segmentinformation nach Geschäftssegmenten (neues primäres Segmentberichterstattungsformat)¹⁾

CHF 1'000	Components & Detection 2007	Liquid Handling & Robotics 2007	Sample Management 2007	Corporate/ Konsolidierung 2007	Gruppe 2007
Umsatz Dritte	114'398	262'572	37'430	-	414'400
Umsatz Intersegment	9'563	2'060	2'484	(14'107)	-
Total Umsatz	123'961	264'632	39'914	(14'107)	414'400
Betriebsergebnis	11'587	56'884	146	(8'318)	60'299
Segment-Aktiven	46'286	117'573	77'629	-	241'488
Nicht zugeordnete Aktiven					132'494
Total Aktiven					373'982
Segment-Verbindlichkeiten	18'615	45'402	14'459	-	78'476
Nicht zugeordnete Verbindlichkeiten					90'863
Total Verbindlichkeiten					169'339
Abschreibungen	(3'616)	(4'192)	(3'359)	-	(11'167)
Wertminderungen	-	-	-	-	-
Kauf von Sachanlagen	2'580	3'686	946	-	7'012
Kauf von immateriellen Anlagen	727	1'168	-	-	1'895

¹⁾Vorjahr nicht angepasst

20.3 Umsatz nach Regionen (nach Standort der Kunden)

CHF 1'000	Nordamerika		Europa		Asien		Sonstige		Total	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Umsatz Dritte	166'826	154'941	185'934	189'216	37'494	56'413	15'675	13'830	405'929	414'400

20.4 Umsatz nach Marktbereichen

CHF 1'000	Genomics/ Proteomics		Drug Discovery		Diagnostics		Total	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Umsatz Dritte	121'087	121'144	147'539	139'016	137'303	154'240	405'929	414'400

21 Betriebsaufwand nach Kostenarten

CHF 1'000	2006	2007
Materialkosten	139'501	127'981
Personalaufwand	132'826	138'619
Abschreibungen auf Sachanlagen	6'372	6'574
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen	5'332	4'593
Wertminderungen	690	-
Sonstiger Betriebsertrag und -aufwand, netto	70'354	76'334
Total Betriebsaufwand	355'075	354'101

22 Forschung und Entwicklung

CHF 1'000	2006	2007
Externe Projektkosten	12'739	12'132
Interne Kosten	25'101	27'748
Abschreibung immaterieller Anlagen im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung	1'189	1'189
Total Forschung und Entwicklung, brutto (laut Erfolgsrechnung)	39'029	41'069
Staatliche Forschungsbeiträge	(1'063)	(1'174)
Total Forschung und Entwicklung, netto	37'966	39'895

Die Kosten für Forschung und Entwicklung neuer Produkte (brutto) beliefen sich auf 9.9% des Umsatzes (2006: 9.6%).

23 Sonstiger Betriebsertrag

CHF 1'000	2006	2007
Staatliche Forschungsbeiträge	1'063	1'174
Sonstiger Betriebsertrag (Verschiedenes)	398	16
Sonstiger Betriebsaufwand (Verschiedenes)	(21)	(30)
Total sonstiger Betriebsertrag	1'440	1'160

24 Finanzergebnis

CHF 1'000	2006	2007
Zinsertrag	1'312	2'769
Anpassung der Rückstellung für anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Barausgleich	-	1'031
<i>Finanzertrag</i>	<i>1'312</i>	<i>3'800</i>
Zinsaufwand	(1'641)	(1'304)
Anpassung der Rückstellung für anteilsbasierte Vergütungstransaktionen mit Barausgleich	(487)	-
Sonstige	-	(79)
<i>Finanzierungskosten</i>	<i>(2'128)</i>	<i>(1'383)</i>
Ergebnis aus Derivaten	1'823	3'084
Sonstige Währungsverluste, netto	(991)	(2'915)
<i>Währungsgewinne</i>	<i>832</i>	<i>169</i>
Total Finanzergebnis	16	2'586

25 Ertragssteuern

CHF 1'000	2006	2007
Laufende Ertragssteuern	10'921	10'733
Latente Steuern	(690)	(227)
Total Ertragssteuern	10'231	10'506

Der Steueraufwand lässt sich wie folgt analysieren:

CHF 1'000	2006	2007
Gewinn vor Steuern	50'870	62'885
<i>Steueraufwand zum erwarteten Steuersatz der Gruppe von 22.6% (2006: 25.2%)</i>	<i>12'792</i>	<i>14'188</i>
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen und zusätzlich versteuerbare Erträge	452	561
Steuerbefreite Erträge und Steuerreduktionen	(2'586)	(4'341)
Änderung der Erfassung steuerlicher Verlustvorträge	186	(453)
Unterdeckung/(Überdeckung) aus Vorjahren	41	(293)
Effekt von Steuersatzänderungen auf die Eröffnungswerte der latenten Steuern	(654)	844
Ausgewiesener Steueraufwand	10'231	10'506

Der erwartete Steuersatz der Gruppe entspricht dem durchschnittlichen Steuersatz, resultierend aus den gegenwärtigen effektiven Steuersätzen der individuellen Steuerhoheiten, gewichtet mit den entsprechenden Gewinnen vor Steuern. Aufgrund einer weiteren Veränderung im Ländermix des Gewinns vor Steuern wurde der erwartete Steuersatz der Gruppe auf 22.6% reduziert.

Die latenten Steuerguthaben und -verbindlichkeiten betreffen folgende Bilanzpositionen:

CHF 1'000	2006	Änderung 2007	2007
Forderungen	1'071	515	1'586
Vorräte	7'368	(3'060)	4'308
Sachanlagen	(9)	374	365
Immaterielle Anlagen	(6'586)	403	(6'183)
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	2'508	101	2'609
Rückstellungen	838	1'705	2'543
Sonstige	(1'159)	(263)	(1'422)
<i>Total latente Steuerguthaben aus temporären Unterschieden, netto</i>	<i>4'031</i>	<i>(225)</i>	<i>3'806</i>
Latente Steuern auf			
- voraussichtlichen Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften	(538)	33	(505)
- steuerlich verwendbaren Verlustvorträgen	2'451	(65)	2'386
Total latente Steuerguthaben, netto	5'944	(257)	5'687
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	690		227
Direkt im Eigenkapital verbuchte latente Steuern	-		36
Umrechnungsdifferenzen	(415)		(520)
<i>Gesamtveränderung gegenüber Vorjahr</i>	<i>275</i>		<i>(257)</i>

Die temporären Unterschiede auf Vorräten zum Jahresende beziehen sich primär auf die konzerninterne Gewinnelimination. Die direkt im Eigenkapital verbuchten latenten Steuern betreffen Transaktionen mit eigenen Aktien.

Steuerlich verwendbare Verlustvorträge:

CHF 1'000	Bruttowert der nicht aktivierten steuerlich verwendbaren Verlustvorträge		Potentielle Steuerguthaben	
	2006	2007	2006	2007
<i>Verfall</i>				
Unbegrenzt			2'451	2'386
Total aktivierte steuerlich verwendbare Verlustvorträge			2'451	2'386
<i>Verfall</i>				
1. Jahr	-	-	-	-
2. Jahr	11	-	3	-
3. Jahr	36	-	9	-
4. Jahr	1	-	-	-
5. Jahr	52	-	12	-
6. Jahr oder später	13	-	3	-
Unbegrenzt	2'855	1'559	951	520
Total nicht aktivierte steuerlich verwendbare Verlustvorträge	2'968	1'559	978	520
Total steuerlich verwendbare Verlustvorträge			3'429	2'906

Die latenten Steuern werden wie folgt bilanziert:

CHF 1'000	2006	2007
Latente Steuerguthaben	15'248	14'059
Latente Steuerschulden	(9'304)	(8'372)
Total, netto	5'944	5'687

26 Transaktionen mit Nahestehenden

Nahestehende Unternehmen und Personen der Gruppe sind ihre Tochtergesellschaften und Personen in Schlüsselpositionen (Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung).

Die an Personen in Schlüsselpositionen bezahlte Gesamtentschädigung betrug:

CHF 1'000	2006	2007
Kurzfristig fällige Leistungen an Mitarbeiter	5'143	5'646
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	300	472
Sonstige langfristige Leistungen ¹⁾	-	28
Abgangsentschädigungen	-	-
Anteilsbasierte Vergütung	82	287
Gesamtentschädigung	5'525	6'433

¹⁾ Aufgelaufener langfristiger Bonus (retention bonus). Zahlung im Jahr 2010.

Die Mitglieder der Geschäftsleitung hatten im Jahr 2007 die Möglichkeit, Call-Optionen amerikanischen Typs auf Tecan-Aktien (Ausübungspreis: CHF 69.00; Laufzeit: 7 Jahre) zu erwerben, die von einer Bank zu Marktkonditionen ausgegeben wurden. Am 5. Dezember 2007 wurden insgesamt 58'276 Aktienoptionen an die Mitglieder des Verwaltungsrats (13'449), die Mitglieder der Gruppenleitung (41'378) und andere Mitarbeiter (3'449) verkauft. Die Anzahl Optionen pro Person war begrenzt. Gleichzeitig erhielten die an dieser Transaktion beteiligten Mitglieder der Gruppenleitung von der Tecan Group AG Vorschüsse zur Finanzierung des Kaufs dieser Aktienoptionen. Diese Vorschüsse in Form zinsloser und ungesicherter Darlehen sind Teil eines 2010 fälligen langfristigen Bonus (retention bonus). Sie sind auf zwei Drittel des Kaufpreises der Aktienoptionen begrenzt. Ein Drittel wurde durch die Mitglieder der Gruppenleitung privat bezahlt. Am 31. Dezember 2007 betrugen diese Vorschüsse CHF 0.8 Millionen.

Weitere Einzelheiten zu Vergütungen, Aktien- und Optionsbesitz sowie zu gewährten Darlehen siehe Anmerkungen 11 und 12 des Einzelabschlusses der Tecan Group AG (Konzernmuttergesellschaft). Die Angaben in dieser Anmerkung und in den Anmerkungen des Einzelabschlusses können infolge unterschiedlicher Ansätze und Bewertungsgrundsätze voneinander abweichen.

27 Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie ermittelt sich aus dem konsolidierten Gewinn der Gruppe und der Anzahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien (nach Abzug eigener Aktien).

	2006	2007
Ausgegebenes Aktienkapital	12'005'607	12'078'381
Anzahl eigener Aktien	461'730	772'900
<i>Durchschnittlich ausstehende Anzahl Aktien (siehe Anmerkung 19)</i>	<i>11'497'402</i>	<i>11'529'275</i>
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	3.54	4.54
Durchschnittliche Anzahl Aktien unter Option	376'546	338'098
Durchschnittliche Anzahl Aktien unter Option mit Verwässerungseffekt	226'135	243'680
Durchschnittlicher Ausübungspreis	48.40	59.30
Anzahl Aktien, die zum durchschnittlichen Börsenkurs des Jahres von CHF 78.72 (2006: CHF 67.27) ausgegeben worden wären	162'712	183'567
Anpassung aufgrund des Verwässerungseffekts der Mitarbeiteroptionspläne	63'423	60'113
<i>Durchschnittliche Anzahl Aktien nach Verwässerungseffekt</i>	<i>11'560'825</i>	<i>11'589'388</i>
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	3.52	4.52

28 Ereignisse nach Bilanzstichtag

Seit dem Bilanzstichtag sind keine Ereignisse eingetreten, die Anpassungen oder Offenlegungen in der konsolidierten Jahresrechnung erfordern würden.

Bericht des Konzernprüfers an die Generalversammlung der

Tecan Group AG Männedorf

Als Konzernprüfer haben wir die auf den Seiten 41 bis 76 wiedergegebene konsolidierte Jahresrechnung der Tecan Group AG., Männedorf, für das am 31. Dezember 2007 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

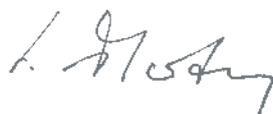
Für diese konsolidierte Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich. Unsere Aufgabe besteht darin, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards sowie nach den International Standards on Auditing (ISA), wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der konsolidierten Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der konsolidierten Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der konsolidierten Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Wir empfehlen, die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG



Lukas Marty
Dipl. Wirtschaftsprüfer
Leitender Revisor



Stefan Dürmüller
Dipl. Wirtschaftsprüfer

Zürich, 29. Februar 2008

Bilanz der Tecan Group AG per 31. Dezember

CHF 1'000	Anmer- kungen	2006	2007
Aktiven			
Flüssige Mittel, Festgeld- und Geldmarktanlagen		11'357	7'279
Kurzfristige Darlehen an Konzerngesellschaften		18'456	18'495
Sonstige Forderungen gegenüber Dritten		906	1'199
Sonstige Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		15'215	9'350
Aktive Rechnungsabgrenzungen		561	379
Umlaufvermögen		46'495	36'702
Beteiligungen an Tochtergesellschaften	2	151'048	151'048
Langfristige Darlehen	3	19'174	18'904
Eigene Aktien	4	16'161	41'697
Sachanlagen		639	1'149
Immaterielle Anlagen		4'219	3'784
Anlagevermögen		191'241	216'582
Aktiven		237'736	253'284
Passiven			
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten		2'000	34'000
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		1'098	1'308
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		683	688
Kurzfristige Rückstellungen		250	250
Verbindlichkeiten aus laufenden Ertragssteuern		660	717
Passive Rechnungsabgrenzungen		5'746	5'757
Kurzfristige Verbindlichkeiten		10'437	42'720
Langfristige Bankkredite		48'000	14'000
Langfristige Darlehen von Konzerngesellschaften		-	8'000
Langfristige Rückstellungen		54	19
Langfristige Verbindlichkeiten		48'054	22'019
Aktienkapital		12'006	6'643
Gesetzliche Reserven		36'563	61'641
Bilanzgewinn		130'676	120'261
Eigenkapital	5	179'245	188'545
Passiven		237'736	253'284

Erfolgsrechnung der Tecan Group AG

CHF 1'000	2006	2007
Management fees von Konzerngesellschaften	27'251	27'201
Sonstige Erträge	815	989
Dividendenertrag von Konzerngesellschaften	12'505	10'436
Zinsertrag von Dritten	1'012	2'052
Zinsertrag von Konzerngesellschaften	2'160	2'288
Sonstiger Finanzertrag	5'269	12'263
Ertrag	49'012	55'229
Personalaufwand	(12'401)	(11'244)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(317)	(576)
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen	(2'875)	(2'295)
Sonstiger Aufwand	(11'380)	(12'927)
Finanzaufwand	(5'821)	(14'328)
Aufwand	(32'794)	(41'370)
Gewinn vor Steuern	16'218	13'859
Ertragssteuern	(235)	(435)
Gewinn	15'983	13'424

Anhang zur Jahresrechnung der Tecan Group AG

1 Grundlagen

Die Jahresrechnung der Tecan Group AG ist nach den Vorschriften des Schweizerischen Obligationenrechts erstellt. Sie ergänzt die konsolidierte Jahresrechnung (Seiten 41 bis 76), die in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt wird. Während die konsolidierte Jahresrechnung über die wirtschaftliche Lage der gesamten Gruppe Auskunft gibt, beziehen sich die Informationen in der Jahresrechnung der Tecan Group AG (Seiten 78 bis 86) ausschliesslich auf die Konzernmuttergesellschaft. Der in dieser Jahresrechnung ausgewiesene Bilanzgewinn ist für die von der Generalversammlung zu beschliessende Gewinnverwendung massgebend.

2 Beteiligungen an Tochtergesellschaften

2.1 Übersicht (direkt und indirekt)

Gesellschaft	Domizil	Währung	Aktienkapital (LW 1'000)	Aktivitäten
Tecan Schweiz AG	Männedorf/Zürich (CH)	CHF	5'000	F/P
Tecan Trading AG	Männedorf/Zürich (CH)	CHF	300	S/V
Tecan Sales Switzerland AG	Männedorf/Zürich (CH)	CHF	250	V
REMP AG	Oberdiessbach/Bern (CH)	CHF	4'000	F/P/V
Tecan Austria GmbH	Grödig/Salzburg (A)	EUR	1'460	F/P
Tecan Sales Austria GmbH	Grödig/Salzburg (A)	EUR	35	V
Tecan Sales International GmbH	Grödig/Salzburg (A)	EUR	35	V
Tecan Landesholding GmbH	Crailsheim/Stuttgart (D)	EUR	25	S
• Tecan Deutschland GmbH	Crailsheim/Stuttgart (D)	EUR	51	V
• Tecan Software Competence Center GmbH	Mainz-Kastel (D)	EUR	103	F
Tecan Benelux B.V.B.A.	Mechelen (B)	EUR	137	V
Tecan France S.A.S.	Lyon (F)	EUR	2'760	V
Tecan Iberica Instrumentacion S.L.	Barcelona (E)	EUR	30	V
Tecan Italia S.r.l.	Mailand (I)	EUR	77	V
Tecan UK Ltd.	Reading (GB)	GBP	500	V
Tecan Nordic AB	Möln dal/Göteborg (S)	SEK	100	V
Tecan US Group, Inc.	Raleigh-Durham, NC (US)	USD	1'500	S
• Tecan US, Inc.	Raleigh-Durham, NC (US)	USD	400	V
• Tecan Systems, Inc.	San Jose, CA (US)	USD	26	F/P
Tecan Japan Co., Ltd.	Tokio (Jap)	JPY	125'000	V
Tecan Asia (Pte.) Ltd.	Singapur (Sin)	SGD	800	V

S = Services, Holding-Funktionen
 F = Forschung und Entwicklung
 P = Produktion
 V = Vertrieb

Sämtliche Tochtergesellschaften befanden sich per 31. Dezember 2007 und 2006 vollständig (100%) im Besitz der Konzernmutter.

2.2 Änderungen in den Beteiligungen an Tochtergesellschaften

Anfang 2007 wurden die bisherigen Tochtergesellschaften der REMP AG in Deutschland und in den USA mit den ihnen jeweils entsprechenden Tochtergesellschaften von Tecan (Tecan Deutschland GmbH und Tecan US, Inc.) fusioniert. Ausserdem wurden die Nettovermögenswerte der REMP-Niederlassung Tokio, als Bestandteil der REMP Nippon AG, an Tecan Japan Co., Ltd. veräussert. Die Tochtergesellschaft REMP Nippon AG wurde durch ihre Muttergesellschaft Remp AG absorbiert.

Tecan Boston, Inc. wurde Ende 2006 liquidiert.

3 Langfristige Darlehen

CHF 1'000	2006	2007
Langfristige Darlehen an Konzerngesellschaften	17'654	16'517
Langfristige Darlehen an Konzerngesellschaften mit Rangrücktritt	1'520	1'520
Darlehen an Mitarbeiter (siehe Anmerkung 11.4)	-	867
Stand am 31. Dezember	19'174	18'904

4 Eigene Aktien

Anzahl (jede Aktie hat einen Nennwert von CHF 0.55)	2006	2007
Stand am 1. Januar	461'730	461'730
Kauf eigener Aktien	-	354'877
Verkauf eigener Aktien	-	(43'707)
Stand am 31. Dezember	461'730	772'900
Durchschnittlicher Preis der gekauften Aktien in CHF	-	75.07
Durchschnittlicher Preis der verkauften Aktien in CHF	-	69.00

5 Eigenkapital

5.1 Veränderungen im Eigenkapital

CHF 1'000	Aktienkapital	Gesetzliche Reserven		Bilanzgewinn	Eigenkapital
		Allgemeine Reserven	Reserven für eigene Aktien (siehe Anm. 4)		
Eigenkapital am 1. Januar 2006	11'892	19'944	16'619	111'985	160'440
Gewinn	-	-	-	15'983	15'983
Dividendenausschüttung	-	-	-	(5'172)	(5'172)
Ausgabe neuer Aktien aufgrund der Ausübung von Mitarbeiteroptionen	114	-	-	7'880	7'994
Eigenkapital am 31. Dezember 2006	12'006	19'944	16'619	130'676	179'245
Gewinn	-	-	-	13'424	13'424
Dividendenausschüttung	-	-	-	(5'176)	(5'176)
Nennwertrückzahlung	(5'434)	-	-	244	(5'190)
Ausgabe neuer Aktien aufgrund der Ausübung von Mitarbeiteroptionen	71	-	-	6'171	6'242
Veränderung der Reserve für eigene Aktien	-	-	25'078	(25'078)	-
Eigenkapital am 31. Dezember 2007	6'643	19'944	41'697	120'261	188'545

Das Aktienkapital der Gesellschaft beträgt CHF 6'643'110 und besteht aus 12'078'381 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.55 (2006: Aktienkapital CHF 12'005'607, bestehend aus 12'005'607 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1.00). Die Generalversammlung hat im Jahr 2007 eine Nennwertrückzahlung von CHF 0.45 pro Aktie genehmigt.

5.2 Bedingtes und genehmigtes Aktienkapital

1997 wurde die Schaffung eines bedingten Aktienkapitals von CHF 1'300'000 für ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm beschlossen. Das bedingte Aktienkapital besteht aus 1'300'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1.00. Seit 1999 wurden, basierend auf dem bedingten Kapital, verschiedene Mitarbeiteroptionspläne eingeführt. Das bedingte Aktienkapital betrug am 31. Dezember 2007 CHF 506'890, bestehend aus 921'619 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.55 (2006: CHF 994'393, bestehend aus 994'393 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1.00) und der Bestand an noch nicht ausgeübten Optionen im Zusammenhang mit den Mitarbeiteroptionsplänen betrug 289'815 (2006: 311,948 Optionen).

An der Generalversammlung vom 26. April 2006 genehmigten die Aktionäre die Schaffung von zusätzlichem bedingtem und genehmigtem Aktienkapital für die zukünftige Geschäftsentwicklung.

	2006	2007
Nennwert in CHF/Aktie	1.00	0.55
Bedingtes Aktienkapital		
Für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme reserviert		
Anzahl	994'393	921'619
CHF	994'393	506'890
Für Geschäftsentwicklung reserviert		
Anzahl	1'800'000	1'800'000
CHF	1'800'000	990'000
Genehmigtes Aktienkapital		
Für Geschäftsentwicklung reserviert (Verfall am 26. April 2008)		
Anzahl	1'200'000	1'200'000
CHF	1'200'000	660'000

5.3 Bedeutende Aktionäre

Am 31. Dezember sind dem Unternehmen folgende bedeutende Aktionäre mit Anteilen von mehr als 3% (2006: mehr als 5%) des ausgegebenen Aktienkapitals bekannt:

	2006	2007
Chase Nominees Ltd., London (GB)	11.7%	11.7%
Fidelity Management & Research Company, Boston (US)	5.7%	11.2%
BB Medtech AG, Schaffhausen (CH)	10.1%	10.0%
Tecan Group AG, Männedorf (CH)	< 5%	6.4%
UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel (CH)	< 5%	5.3%
TIAA-CREF Investment Management LLC, New York (US)	< 5%	4.9%
Oppenheimer Funds Inc., New York (US)	< 5%	4.6%
FIL Fidelity International Ltd., Hamilton (BM)	< 5%	3.8%
Schweizerische Unfallversicherungsanstalt (SUVA), Luzern (CH)	7.7%	< 3%

6 Garantieverpflichtungen zugunsten Dritter

Die Garantieverpflichtungen zugunsten von Konzerngesellschaften betragen am 31. Dezember 2007 CHF 47.8 Millionen (2006: CHF 47.9 Millionen). Zudem bestand eine Patronatserklärung zugunsten der deutschen Tochtergesellschaft (Tecan Deutschland GmbH) im Zusammenhang mit einer unbenutzten Kreditlimite (CHF 3.0 Millionen).

7 Verpfändete Aktiven

Am 31. Dezember waren folgende Aktiven des Unternehmens verpfändet, zediert oder Gegenstand eines Eigentumsvorbehalts:

CHF 1'000	2006	2007
Verpfändete Aktiven:		
Flüssige Mittel, Festgeld und Geldmarktanlagen (Bank-Pooling-Vereinbarung)	10'948	6'912
Beteiligung REMP AG	98'995	98'995

8 Nicht bilanzierte Leasingverbindlichkeiten

Der Gesamtbetrag der nicht bilanzierten Leasingverbindlichkeiten belief sich am 31. Dezember 2007 auf CHF 0.1 Millionen (2006: CHF 0.1 Millionen).

9 Brandversicherungswert der Sachanlagen

Der Brandversicherungswert der Sachanlagen betrug CHF 1.5 Millionen (2006: CHF 1.5 Millionen).

10 Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen

Am 31. Dezember 2007 bestanden wie im Vorjahr keine Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen.

11 Vergütungen und Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Gruppenleitung

11.1 Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats

CHF 1'000	Fixes Honorar	Sitzungs-geld	Gesamte Bar-vergütung	Sozial-leistungen ¹⁾	Zuteilte Optionen (Anzahl) ²⁾	Wert der Optionen ³⁾	Gesamte Vergütung
Mike Baronian (Präsident)	143	12	155	9	1'724	45	209
Prof. Dr. Armin Seiler (Vizepräsident)	74	10	84	3	862	22	109
Gérard Vaillant	71	34	105	4	862	22	131
Prof. Dr. Peter Ryser	71	10	81	5	862	22	108
Cleto de Pedrini	71	18	89	5	862	22	116
Heinrich Fischer (ab April 2007)	64	11	75	5	862	22	102
Jürg Meier (ab April 2007)	56	15	71	3	862	22	96
Timothy B. Anderson (bis April 2007)	15	6	21	9	-	-	30
Heino von Prondzynski (bis Februar 2007)	-	-	-	-	-	-	-
Total 2007	565	116	681	43	6'896	177	901

¹⁾ Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen einschliesslich Sozialabgaben auf in der Berichtsperiode ausgeübten Aktienoptionen

²⁾ Ausübungsbedingung: ein/zwei/drei Dienstjahre für 33%/33%/34% der Optionen

³⁾ Formel: 2007 zuteilte Optionen * Verkehrswert am Tag der Zuteilung (CHF 29.00) * [1 - geschätzte Personalfuktuation (10%)]

11.2 Vergütungen an Mitglieder der Gruppenleitung

CHF 1'000	Fixes Salär	Variables Salär für 2007 ¹⁾	Lang-fristiger Bonus ²⁾	Steuer-pflichtige Zusatz-leistungen	Gesamte Bar-vergütung	Sozial-leistungen ³⁾	Zuge-teilte Optionen (Anzahl) ⁴⁾	Wert der Optionen ⁵⁾	Gesamte Vergütung
Thomas Bachmann (CEO)	400	356	240	8	1'004	157	4'692	122	1'283
Dr. Rudolf Eugster (CFO)	322	184	120	-	626	101	3'785	99	826
Andere Mitglieder (9) der Gruppenleitung ⁶⁾	2'195	1'150	540	49	3'934	561	22'536	588	5'083
Total 2007	2'917	1'690	900	57	5'564	819	31'013	809	7'192

¹⁾ Zahlung im Jahr 2008

²⁾ Formel: 2007 zugesprochener langfristiger Bonus * [1 - geschätzte Personalfuktuation (10%)] ; Zahlung im Jahr 2010, falls Anstellung bis dahin andauert (siehe Anmerkung 11.4)

³⁾ Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen einschliesslich Sozialabgaben auf in der Berichtsperiode ausgeübten Aktienoptionen und Beiträge an Einrichtungen der beruflichen Vorsorge

⁴⁾ Ausübungsbedingung Basisplan (total 9'120 Optionen): ein/zwei/drei Dienstjahre für 33%/33%/34% der Optionen; Ausübungsbedingungen Leistungsplan (total 21'893 Optionen):

drei Dienstjahre plus Gewinn-pro-Aktie Ziel plus Vergleich mit Korb von Mitbewerbern

⁵⁾ Formel: 2007 zuteilte Optionen * Verkehrswert am Tag der Zuteilung (CHF 29.00) * [1 - geschätzte Personalfuktuation (10%)]

⁶⁾ Einschliesslich ein Mitglied, das die Gruppenleitung während des Jahres verlassen hat

2007 wurden keine Abgangsentschädigungen gezahlt.

11.3 Darlehen an Mitglieder der Gruppenleitung

Am Jahresende bestanden folgende Darlehen an Mitglieder der Geschäftsleitung (siehe Anmerkung 11.4):

CHF 1'000	2007
Thomas Bachmann (CEO)	267
Dr. Rudolf Eugster (CFO)	133
Andere Mitglieder (3) der Gruppenleitung	400
Stand am 31. Dezember	800

11.4 Sonstiges

Die Mitglieder der Geschäftsleitung hatten im Jahr 2007 die Möglichkeit, Call-Optionen amerikanischen Typs auf Tecan-Aktien (Ausübungspreis: CHF 69.00; Laufzeit: 7 Jahre) zu erwerben, die von einer Bank zu Marktkonditionen ausgegeben wurden. Am 5. Dezember 2007 wurden insgesamt 58'276 Aktienoptionen an die Mitglieder des Verwaltungsrats (13'449), die Mitglieder der Gruppenleitung (41'378) und andere Mitarbeiter (3'449) verkauft. Die Anzahl Optionen pro Person war begrenzt. Gleichzeitig erhielten die an dieser Transaktion beteiligten Mitglieder der Gruppenleitung von der Tecan Group AG Vorschüsse zur Finanzierung des Kaufs dieser Aktienoptionen. Diese Vorschüsse in Form zinsloser und ungesicherter Darlehen sind Teil eines 2010 fälligen langfristigen Bonus (retention bonus). Sie sind auf zwei Drittel des Kaufpreises der Aktienoptionen begrenzt. Ein Drittel wurde durch die Mitglieder der Gruppenleitung privat bezahlt.

12 Von den Mitgliedern des Verwaltungsrates und der Gruppenleitung gehaltene Aktien und Optionen

Einzelheiten zu den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen siehe Anmerkung 14 der konsolidierten Jahresrechnung.

12.1 Von den Mitgliedern des Verwaltungsrates gehaltene Aktien und Optionen

Anzahl	Total Aktien	Mitarbeiterbeteiligungsprogramme ¹⁾						Sonstige Optionen ²⁾	Total Optionen
		Plan 2002	Plan 2003	Plan 2007 B	Plan 2007 P	Plan 2008 B	Plan 2008 P		
Ausübungspreis in CHF		99.00	48.40	70.00	70.00	69.00	69.00	69.00	
Mike Baronian (Präsident)	1'000	1'410	4'230	78	-	-	-	-	5'718
Prof. Dr. Armin Seiler (Vizepräsident)	-	990	2'970	78	-	-	-	8'621	12'659
Gérard Vaillant	-	-	-	78	-	-	-	-	78
Prof. Dr. Peter Ryser	-	-	-	78	-	-	-	-	78
Cleto de Pedrini	500	-	-	78	-	-	-	2'069	2'147
Heinrich Fischer	10'000	-	-	-	-	-	-	-	0
Jürg Meier	1'000	-	-	-	-	-	-	2'759	2'759
Stand am 31. Dezember 2007	12'500	2'400	7'200	390	-	-	-	13'449	23'439

¹⁾ Nur definitiv erworbene Optionen

²⁾ Siehe Anmerkung 11.4

12.2 Von den Mitgliedern der Gruppenleitung gehaltene Aktien und Optionen

Anzahl	Total Aktien	Mitarbeiterbeteiligungsprogramme ¹⁾						Sonstige Optionen ²⁾	Total Optionen
		Plan 2002	Plan 2003	Plan 2007 B	Plan 2007 P	Plan 2008 B	Plan 2008 P		
Ausübungspreis in CHF		99.00	48.40	70.00	70.00	69.00	69.00	69.00	
Thomas Bachmann (CEO)	-	-	-	309	-	-	-	13'794	14'103
Dr. Rudolf Eugster (CFO)	700	100	-	219	-	-	-	6'893	7'212
Dr. Jürg Dübendorfer	-	160	1'410	184	-	-	-	6'897	8'651
Christopher C. Hanan	-	-	-	179	-	-	-	6'897	7'076
Michael Illek	-	640	-	165	-	-	-	-	805
Bernhard Iseli	400	-	-	202	-	-	-	-	202
Stephen M. Levers	-	2'960	5'160	204	-	-	-	-	8'324
Matthew Robin	-	-	-	-	-	-	-	6'897	6'897
Carl Severinghaus	-	4'230	-	184	-	-	-	-	4'414
Günter Weisshaar	-	-	-	191	-	-	-	-	191
Stand am 31. Dezember 2007	1'100	8'090	6'570	1'837	-	-	-	41'378	57'875

¹⁾ Nur definitiv erworbene Optionen

²⁾ Siehe Anmerkung 11.4

Verwendung des Bilanzgewinnes

Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 23. April 2008:

CHF 1'000	2006 Genehmigt	2007 Vorge- schlagen
Vortrag vom Vorjahr	106'813	125'500
Gewinn	15'983	13'424
Nennwertrückzahlung (eigene Aktien)	-	244
Ausgabe neuer Aktien aufgrund der Ausübung von Mitarbeiteroptionen	7'880	6'171
Veränderung der Reserve für eigene Aktien	-	(25'078)
Bilanzgewinn	130'676	120'261
Von der Generalversammlung am 19. April 2007 genehmigte Dividendenausschüttung:		
CHF 0.45 je Aktie mit einem Nennwert von CHF 1.00 (total 11'502'742 dividendenberechtigte Aktien)	(5'176)	
Beantragte Dividendenausschüttung:		
CHF 0.45 je Aktie mit einem Nennwert von CHF 0.55 (total 11'305'481 dividendenberechtigte Aktien)		(5'087) ¹⁾
Vortrag auf neue Rechnung	125'500	115'174

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vor, für das Jahr 2007 CHF 0.90 je Aktie auszuschütten. Diese Ausschüttung besteht aus einer regulären Dividende in Höhe von CHF 0.45 sowie CHF 0.45 in Form einer Herabsetzung des Nominalwerts je Aktie von CHF 0.55 auf CHF 0.10. Die beantragte Nennwertrückzahlung reduziert das Aktienkapital um CHF 5'435'271¹⁾.

¹⁾ Diese Zahlen basieren auf dem gegenwärtig ausgegebenen (für die Nennwertrückzahlung) und ausstehenden (d.h. abzüglich eigene Aktien, für die Dividendenausschüttung) Aktienkapital per 31. Dezember 2007. Die Anzahl der zur Dividendenausschüttung und Nennwertrückzahlung berechtigten Aktien im Zeitpunkt der Auszahlung kann sich aufgrund von Aktienkäufen unter dem Aktienrückkaufprogramm und der Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital im Zusammenhang mit dem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm ändern. Ende 2007 waren total 176'253 Optionen vor dem Datum der Dividendenausschüttung ausübbar.

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der

Tecan Group AG Männedorf

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die auf den Seiten 78 bis 86 wiedergegebene Jahresrechnung der Tecan Group AG, Männedorf, für das am 31. Dezember 2007 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

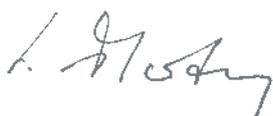
Für diese Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich. Unsere Aufgabe besteht darin, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung entsprechen die Buchführung und die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG



Lukas Marty
Dipl. Wirtschaftsprüfer
Leitender Revisor



Stefan Dürmüller
Dipl. Wirtschaftsprüfer

Zürich, 29. Februar 2008

Tecan-Standorte



- Tecan-Verkaufsbüros
- F&E- und Produktionsstandorte
- REMP-Verkaufsbüros

Tecan Gruppe

Produktionsstandorte

Hauptsitz

Tecan Group AG
Seestrasse 103
8708 Männedorf
Schweiz
T +41 44 922 88 88
F +41 44 922 88 89

Liquid Handling
& Robotics

Tecan Schweiz AG
Seestrasse 103
8708 Männedorf
Schweiz
T +41 44 922 81 11
F +41 44 922 81 12

Detection

Tecan Austria GmbH
Untersbergstrasse 1a
5082 Grödig/Salzburg
Österreich
T +43 62 46 89 33
F +43 62 46 72 770

Components

Tecan Systems, Inc.
2450 Zanker Road
San Jose
CA 95131, USA
T +1 408 953 3100
F +1 408 953 3101

Sample Management

REMP AG
Weststrasse 12
3672 Oberdiessbach
Schweiz
T +41 31 770 70 70
F +41 31 770 72 66

Verkaufs- & Servicestandorte

Tecan

Belgien +32 15 42 13 19 **China** +86 10 586 95 936 **Dänemark** +45 70 23 44 50 **Deutschland** +49 79 51 94 170 **England** +44 118 9300 300
Frankreich +33 4 72 76 04 80 **Italien** +39 02 92 44 790 **Japan** +81 44 556 73 11 **Niederlande** +31 18 34 48 17 4
Österreich +43 62 46 89 33 **Portugal** +351 21 000 82 16 **Schweden** +46 31 75 44 000 **Schweiz** +41 44 922 89 22
Singapur +65 644 41 886 **Spanien** +34 93 490 01 74 **USA** +1 919 361 5200 **ROW** +41 44 922 81 25

REMP

Schweiz +41 31 770 70 70 **Japan** +81 44 542 70 21 **USA** +1 508 429 2200

Herausgeberin

Tecan Group Ltd.
Seestrasse 103
CH-8708 Männedorf
T +41 44 922 88 88
F +41 44 922 88 89
investor@tecan.com
www.tecan.com

Projektleitung

Tecan Group AG, Männedorf
Christopher Hanan, Senior Vice President,
Leiter Business Development
Karin Schneider, Corporate
Communications

Designkonzept und Realisation

Trimedia Communications Schweiz AG

Text

Dr. Barbara Meili, Zürich
KDM Communications, Bedford
(Grossbritannien)

Illustrationen

Roland Ryser, Visuelle Gestaltung, Zürich

Porträts

Susanne Völlm, Fotografin, Zürich

Druck

Werner Druck AG, Basel

Alle Aussagen dieses Berichtes, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistungen gewähren. Sie beinhalten Risiken und Unsicherheiten einschliesslich, aber nicht beschränkt auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

Dieser Geschäftsbericht liegt in englischer und deutscher Sprache vor und ist auch auf der Website www.tecan.com abrufbar. Massgebend ist die englische Fassung.

Tecan Group

Seestrasse 103, CH-8708 Männedorf, Schweiz
www.tecan.com

—