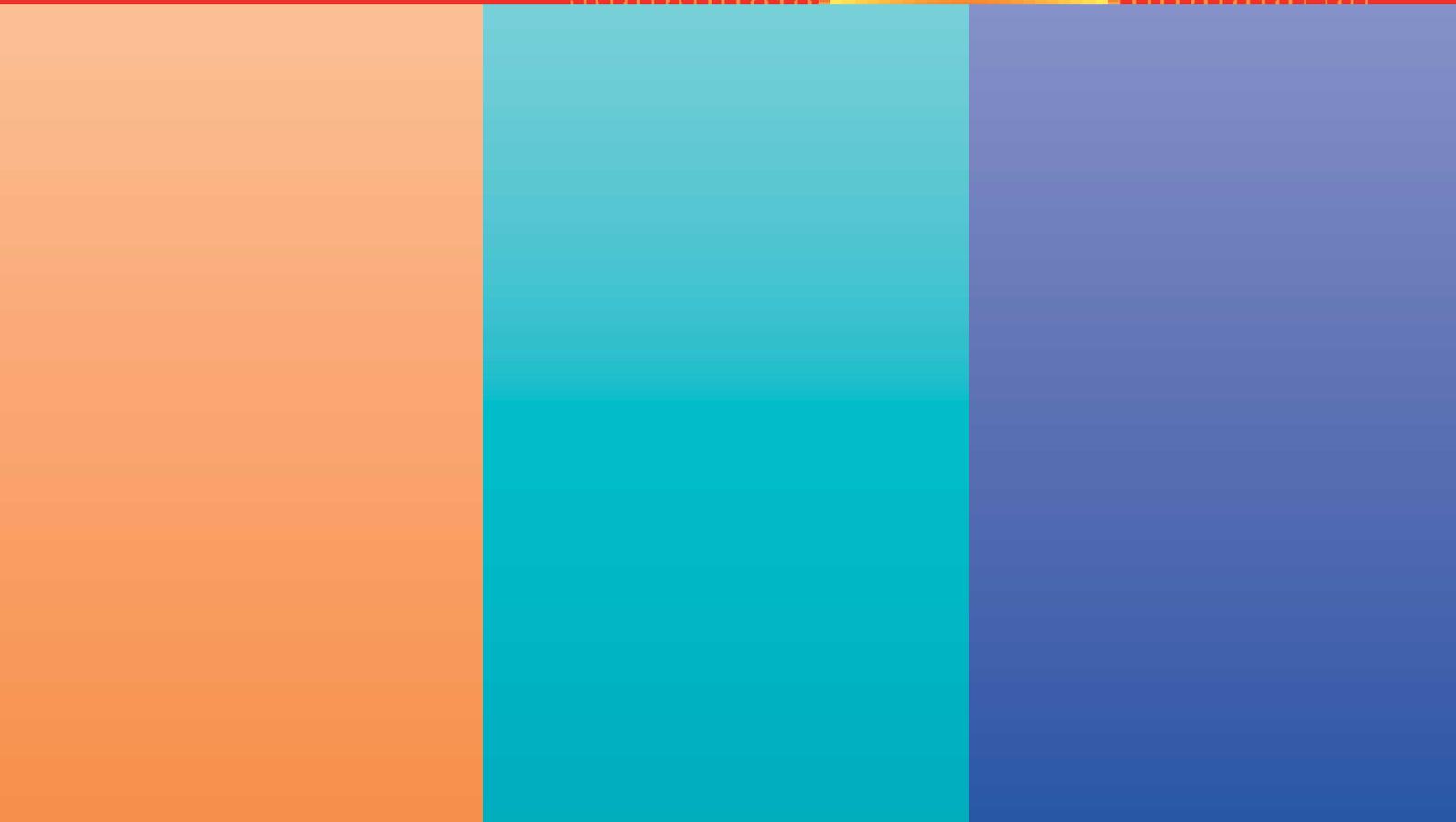
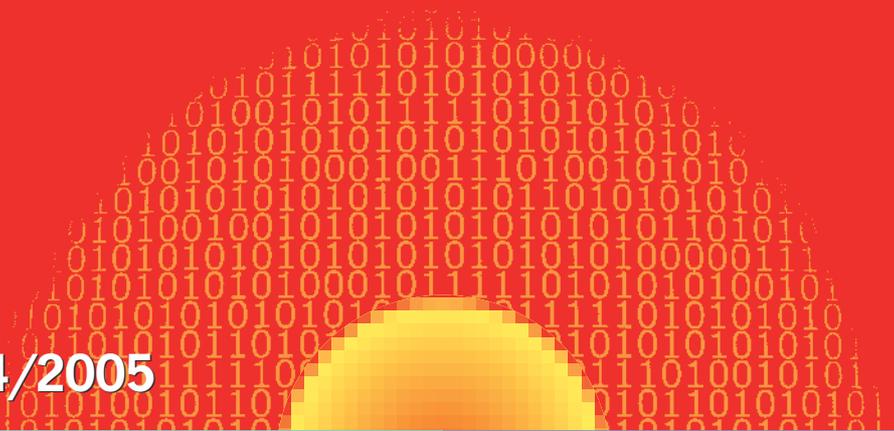


Softline AG

Software • Technology • Solutions

**6th Report,
Geschäftsbericht 2004/2005**



Die Softline-Gruppe in Europa

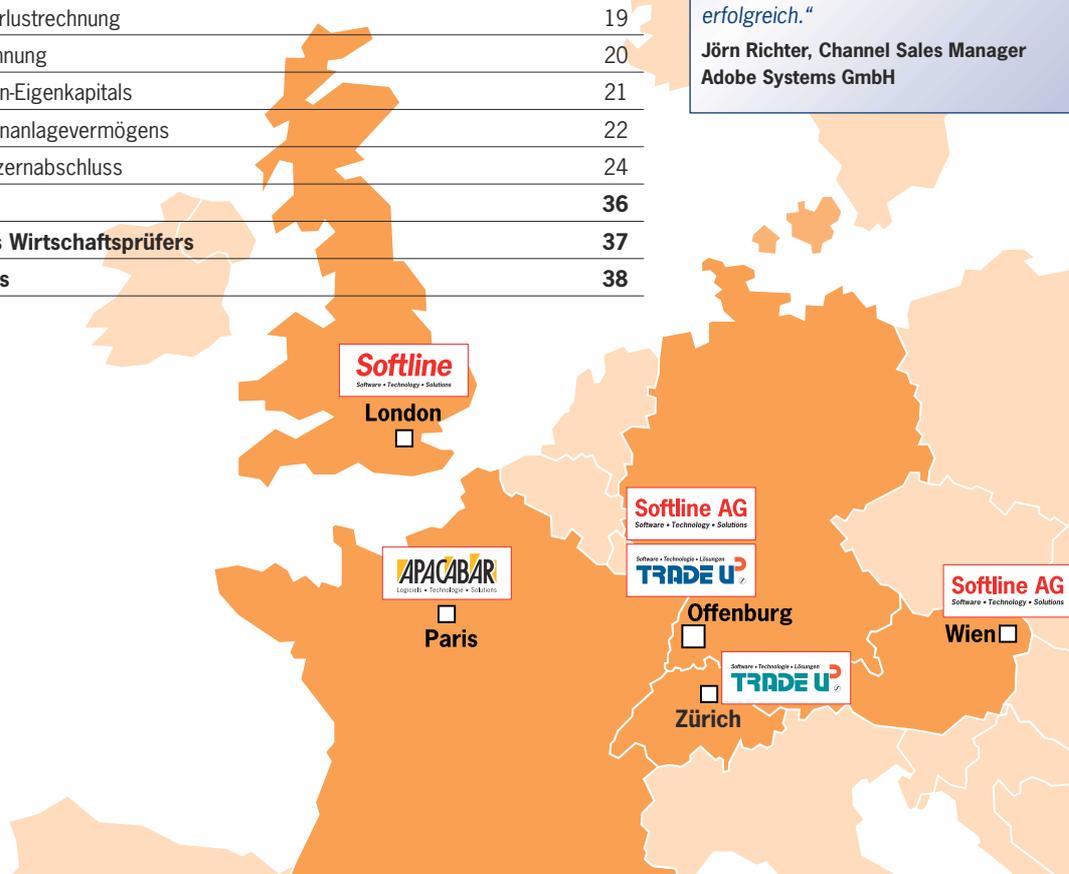
Inhalt

Vorwort des Vorstandes	3
Turnaround-Story der Softline AG	5
Prozesse und Kosten im Griff	7
Das Geschäftsmodell	8
Entwicklung der Softline-Aktie	10
Lagebericht des Vorstandes	11
Ergebnisse und Strategie	16
Konzernabschluss	18
Konzern-Bilanz	18
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	19
Konzern-Kapitalflussrechnung	20
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	21
Entwicklung des Konzernanlagevermögens	22
Erläuterungen zum Konzernabschluss	24
Corporate Governance	36
Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers	37
Bericht des Aufsichtsrates	38

„Die Softline-Gruppe ist ein wichtiger Vertriebspartner für Adobe. Gerade im deutschsprachigen Raum arbeiten wir sehr eng zusammen und erzielen hier gemeinsam gute Erfolge. So haben wir beispielsweise im Frühjahr 2005 auf einer Roadshow, die Softline für uns organisiert hat, über 350 Unternehmenskunden erreicht. Die Softline-Gruppe verkauft und vermarktet unsere Produkte seit vielen Jahren sehr erfolgreich.“



**Jörn Richter, Channel Sales Manager
Adobe Systems GmbH**



Kennzahlen der Softline-Gruppe

Nach US-GAAP in Mio EUR	2004/2005	2003/2004	2002/2003
Umsatz	30,0 ¹	46,4	55,6
EBIT ²	0,464	-9,4	-7,1
EBITDA ³	0,956	-6,4	-2,5
Rohertagsmarge	22,5	12,1	17,8
Vertriebskosten	2,96	9,03	9,85
Verwaltungskosten	4,46	5,26	5,39
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-1,05	-10,3	-11,5
Operativer Cashflow	-0,57	-3,6	-2,1
Ergebnis je Aktie in EUR	-0,1	-1,02	-1,14
Eigenkapital	10,7	11,7	22,2
Mitarbeiter zum 30.06.2005	70	119	158

¹ einschließlich nicht fortgeführter Aktivitäten

² EBIT = Jahresergebnis vor Zinsergebnis und Ertragssteuern und Restrukturierung der fortgeführten Aktivitäten

³ EBITDA = Jahresergebnis vor Zinsergebnis, Ertragssteuern, Anlage und Goodwill – Abschreibungen und Restrukturierungen der fortgeführten Aktivitäten

*Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,*

das Geschäftsjahr 2004/2005 war für die Softline AG in vielerlei Hinsicht von Erfolgen und deutlichen Fortschritten geprägt. Dies betrifft insbesondere die Entwicklung in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres, in der wir erstmals seit Jahren einen Jahresüberschuss von 1,8 Mio. Euro ausweisen. Für das gesamte Geschäftsjahr konnten wir einen Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) von 0,5 Mio. Euro realisieren. Es ist mir wichtig, an dieser Stelle all unseren Mitarbeitern für ihre Anstrengungen in diesem sehr ereignisreichen Jahr herzlich zu danken, denn ihnen gebührt dieser Erfolg.

Das Erreichen des Turnarounds in der Gruppe ist nicht zuletzt auf die gute Performance unserer Auslandsbeteiligungen zurückzuführen, die mittlerweile wieder alle in den Ausbau profitabler Geschäfte investieren. Besonders erfreulich ist dabei die sehr gute Entwicklung unserer französischen Tochter Apacabar in Paris, die wir mit erheblichem Einsatz in nur 9 Monaten saniert haben und die 2005 erstmals seit Konzernzugehörigkeit im Jahr 2000 positive Gewinnbeiträge zum Gruppenergebnis beisteuert. Grundlage dieses Erfolges sind insbesondere herausragende Vertriebsleistungen, die dazu beitrugen, die Marktposition sowohl gegenüber Handelspartnern als auch gegenüber Herstellern deutlich zu stärken und auszubauen. Die Auszeichnung zum „Best Distributor of the Year 2005 Worldwide“, die Apacabar von Kaspersky Lab aus Moskau erhielt, einem der führenden Anbieter von Sicherheitssoftware, ist dafür nur ein weiterer Beleg.

Die Prozesse in unserer Gruppe haben erheblich an Effizienz gewonnen. Mit einer deutlich verkleinerten Mannschaft gelingt es uns zunehmend, neue Kunden zu gewinnen sowie margenstarke Geschäfte abzuschließen. Wir sind unserem Ziel deutlich näher gekommen, als mittelständisches Unternehmen zu agieren, das die klassischen Stärken des deutschen Mittelstands aufweist: Flexibilität, Innovationsfreude und konsequente Ausrichtung auf die Kunden.

Auch der Aktienkurs hat sich – von den Tiefstkursen im Sommer 2004 – deutlich erholt und in der Spitze nahezu vervierfacht. Gleichzeitig hat das Interesse von institutionellen Anlegern an unserer Aktie merkbar zugenommen.

Hierauf blicken wir gemeinsam mit Freude und Stolz. Allen Beteiligten sei herzlich gedankt: den Mitarbeitern, die sich auf die neuen Abläufe und Herausforderungen eingelassen und eingestellt haben, unseren Kunden und Geschäftspartnern sowie Ihnen als Aktionären, die uns auch in schwierigen Zeiten die Treue gehalten haben.

Sicherlich werden sich viele von Ihnen die Frage stellen: Wie nachhaltig ist diese erfreuliche Entwicklung bei Softline? Droht womöglich wieder ein Rückfall in die Probleme früherer Jahre? Ist es gelungen, die Kunden und Lieferanten von dem neuen Weg der Softline AG zu überzeugen?

Ich möchte Ihnen eine klare Antwort geben: Ja, die positive Ergebnisentwicklung der Softline-Gruppe ist nachhaltig. Durch die Umstellung unseres Produktportfolios auf margenstarke Softwareangebote konnten wir unsere Einkaufsmarge nahezu verdoppeln. Ich gehe darauf unten noch weiter ein. Viele unserer internen Hausaufgaben der letzten Jahre haben wir gemacht, so dass auch hier ein Rückfall in Probleme früherer Jahre nahezu ausgeschlossen werden kann. Der Aufbau der Unit Solutions & Services wird von unseren Kunden gut angenommen und sorgt für überdurchschnittliches Ertragswachstum. Wir haben in einem dramatischen Umfang Kosten zurückgefahren – auch dort, wo es schmerzlich war, z.B. durch Entlassungen von Mitarbeitern und Schließung von Standorten. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2003/2004 haben wir heute Kosten, die in einzelnen Bereichen der Verwaltung um 70 Prozent niedriger liegen. Trotz der damit einhergehenden hohen Restrukturierungsaufwendungen konnten wir den Cashburn früherer Jahre stoppen. Wir haben alle Prozesse im Unternehmen analysiert und zahlreiche Effizienzverbesserungen in Einkauf, IT, Vertrieb, Logistik und in der Finanzbuchhaltung eingeführt, ohne dafür finanziell investieren zu müssen. Mit einer weitaus kleineren Mannschaft können wir inzwischen in vielen Bereichen sogar bessere Leistungen erbringen als zuvor.

Lassen Sie mich dies an Beispielen erläutern:

- Seit Umstellung des Produktportfolios auf unsere vier margenstarken Softwaresegmente hat sich die Lagerumschlagshäufigkeit versechsfacht. Lagerhüter, die älter als 180 Tage sind, konnten auf ein Minimum von unter 1 Prozent (vorher 18%) gesenkt werden. Damit haben wir unsere Lagerkapazitäten vollständig auf die Kundenbelange ausgerichtet und binden nicht mehr unnötig Kapital für schwer am Markt verkäufliche Ware.



Dr. Lars Schneider, Vorstand

- Noch nie war die Softline-Gruppe in der Lage, so schnell nach Ende des Geschäftsjahres einen nach lokalem Recht und US-GAAP geprüften Konzernabschluss vorzulegen wie in diesem Jahr. Acht Wochen nach Geschäftsjahresende haben wir unsere Zahlen am Kapitalmarkt kommuniziert. Damit können wir uns auch mit deutlich größeren Marktteilnehmern messen lassen.
- Ein in Eigenregie entwickeltes, managementgerechtes Beteiligungs-Controlling sorgt dafür, dass wir jederzeit aktuell über alle Entwicklungen der Tochtergesellschaften informiert sind und gegebenenfalls schnell reagieren können, sobald wir Handlungsbedarf erkennen.

Das Produktportfolio wurde konsequent neu ausgerichtet. Auf viele Produkte, die mit keinen oder sogar negativen Ergebnisbeiträgen verbunden waren, haben wir verzichtet. Statt mit einem Bauchladen sind wir im Markt nunmehr mit einem klaren Fokus auf vier Produktsegmente positioniert. In diesen Segmenten wollen wir mit erstklassiger Software die Probleme unserer Kunden lösen, statt wie vorher für bestimmte Produkte erst hinterher die passenden Kunden zu finden. Diese vier Bereiche sind eSecurity & eNetworking, eDocument, digitale Medienbearbeitung und Produktivitätssoftware. Sie zeichnen sich durch hohe Margen, starke Wachstumsraten und eine besondere Bedeutung für unsere Zielkunden aus.

Mit der Neuausrichtung des Portfolios ist es uns in weniger als einem Jahr gelungen, den Abwärtstrend der Rotertragsmargen in den letzten Jahren zu drehen und die 2003/2004 erreichte Marge von 12,1% fast zu verdoppeln.

Dies ist im heftig umkämpften Softwaremarkt eine starke Leistung, die selbst Experten überrascht. Das Ergebnis spricht für das besondere Know-how und den guten Riecher unserer Einkäufer und Vertriebsmitarbeiter.

Auf den Auslandsmärkten haben wir über unsere zusätzlichen Absatzkanäle wichtige neue Kunden für die Softline-Gruppe gewinnen können. Die neue Strategie der Softline-Gruppe stößt bei unseren Kunden und Lieferanten auf eine sehr positive Resonanz. Besonders im B2B-Segment stand im letzten Geschäftsjahr der Ausbau der Servicedienstleistungen für margenstarke und hochpreisige Produkte im Vordergrund. Die Basis haben wir durch die Gründung der neuen Unit Softline Solutions & Services frühzeitig geschaffen. Dieser neue Geschäftsbereich vertreibt statt Einzelprodukten zunehmend komplette Produktgebilde inklusive langfristiger Servicedienstleistungen. Mehr und mehr gelingt es uns, Lösungspakete aus mehreren Produkten zu verkaufen und so unsere Alleinstellungsmerkmale am Markt herauszustellen.

Im letzten Jahr haben wir uns auf das Segment Sicherheits-Software konzentriert, hier das Portfolio erweitert, den Servicebereich stark ausgebaut und zahlreiche Erfolge im Projektgeschäft mit mittelständischen Unternehmen erzielt. Die Security Division, eine ebenfalls neu aufgebaute Abteilung innerhalb der Unit Solutions & Services, berät und betreut einen stetig wachsenden Kundenstamm in wichtigen Sicherheitsfragen. Vorteile im Vertrieb an Unternehmenskunden ziehen wir auch aus dem im letzten Jahr neu geschaffenen Absatzkanal für Mehrplatzsystemsoftware, der deutliche Umsatzsteigerungen aufweist.

Weitere wichtige operative Maßnahmen im letzten Geschäftsjahr waren:

- Umstellung der gesamten Vertriebsorganisation von einer passiven Beratung für jedermann hin zu einem aktiven Verkauf an eindeutig definierte Zielgruppen
- Verstärkung und Neuaufbau von Kontakten zu innovativen Herstellern mit margenstarken Produkten
- Erfolgreiche Integration unserer Töchter aus London und Paris in den Konzernverbund und in unsere neu ausgerichteten Einkaufs- und Vertriebsaktivitäten

Als Fazit bleibt festzuhalten: Im Blickpunkt unserer Aktivitäten steht Nachhaltigkeit statt

hektischer Betriebsamkeit, Effizienz statt unübersichtlicher Konzern-Strukturen, Fokussierung statt Masse.

Das Jahresergebnis 2004/2005 wurde das letzte Mal durch Restrukturierungsmaßnahmen in der Gruppe belastet. Ohne diese Kosten von rund 1 Mio. Euro im letzten Geschäftsjahr hätten wir bereits für das Gesamtjahr ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis nach Steuern erzielt.

Wie geht es mit der Softline AG weiter?

In meinen Augen ist das Erreichte eine schöne Zwischenbilanz, ein Grund zur Freude und zum Durchatmen. Gleichzeitig ist es noch kein Ergebnis, auf dem wir uns ausruhen können oder mit dem wir am Ziel sind. Sicherlich stehen wir heute vergleichbar gut da, wenn man sich an die Ausgangssituation vor eineinhalb Jahren erinnert: unüberschaubare Konzern-Strukturen, zahlreiche defizitäre Tochtergesellschaften sowie Verluste von über 10 Mio. Euro pro Geschäftsjahr – und damit am Markt letztendlich nicht überlebensfähig. Doch der Blick zurück reicht uns und Ihnen nicht aus.

Ein bescheidener Gewinn ist nicht das, was Sie sich als Aktionäre von einem Unternehmen erwarten, dem Sie Eigenkapital zur Verfügung stellen. Sie erwarten zu Recht die Perspektive einer angemessenen Verzinsung Ihres Eigenkapitals sowie einer Ausschüttung, wenn das Unternehmen gut gewirtschaftet hat und ausreichende Liquiditätsmittel aufweist. Das Ziel attraktiver Kapitalverzinsung haben wir noch nicht erreicht und deshalb machen wir uns intensiv Gedanken, wie wir dies für Sie als Eigentümer erreichen können.

Dabei prüfen wir im Moment Alternativen hinsichtlich unserer künftigen Strategie:

Eine mögliche Ausrichtung der Softline AG besteht darin, die Position eines Software-spezialisten anzustreben. Die erfolgreiche Integration der Tochtergesellschaften hat gezeigt, dass wir Skaleneffekte in erheblichem Umfang nutzen können, wenn wir uns konsequent auf ausgewählte Softwaresegmente fokussieren. Eine solche Strategie müsste im Fokus haben, sich auf zwei oder drei Themen und auf einen regionalen Markt – wahrscheinlich den deutschen Markt – zu konzentrieren. Ziel wäre es, in diesem Markt eine zentrale Stellung aufzubauen, um hohe Margen realisieren zu können. Allerdings wäre dieser Kurs auch damit verbunden, bisherige Wettbewerbsvorteile aufzugeben. So müsste man sich von Beteiligungen trennen und eine Position zwischen

Systemhaus und klassischem Software-Händler anstreben. Die Softline AG wäre dann ein Beratungs- und Projektdienstleister fokussiert auf ein oder wenige Fachgebiete. In diese Richtung zu steuern hieße, die Gruppe nochmals deutlich an einigen Stellen zu reduzieren, um in anderen Marktsegmenten expandieren zu können. Dabei wären auch kleinere Akquisitionen außerhalb der Softwarebranche nicht ausgeschlossen.

Eine zweite Alternative, die wir derzeit ernsthaft prüfen, ist das Eingehen einer strategischen Handelspartnerschaft. Wir beobachten in unserer Branche eine deutliche Konsolidierung sowie eine Konzentration auf wenige, große Softwareanbieter. Das wird den Margendruck auf Neue verschärfen. In diesem Umfeld könnte es eine Chance für die Softline AG sein, gezielt eine Partnerschaft zu suchen – sei es mit einem Hersteller, der die Sicherung seiner Absatzkanäle sucht, oder einem Softwarehändler, für den die Umsatzgröße zählt.

Inzwischen stehen wir bei dieser Suche nicht mehr mit leeren Händen da. Durch die Unternehmensentwicklung des letzten Jahres haben wir die Voraussetzungen dafür geschaffen, einen solchen Prozess selbstbewusst und aktiv angehen zu können. Denn wir wissen: Die Softline AG könnte einem möglichen Partner heute wieder einiges bieten. Und diese Werte würden wir in den Verhandlungen und Überlegungen deutlich machen.

Für welche Alternative auch immer wir uns entscheiden werden: Ganz sicher wird die Softline AG schon in einem Jahr anders aussehen als dies heute der Fall ist. Wir haben unser gemeinsames Ziel fest im Auge: für Sie eine angemessene Verzinsung Ihres Kapitals zu erwirtschaften und eine Kursperspektive für Ihre Softline-Aktien zu schaffen. Für dieses Ziel werden wir uns mit ganzem Engagement einsetzen.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung hierbei und auf eine gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ihr



Dr. Lars Schneider
Alleinvertand

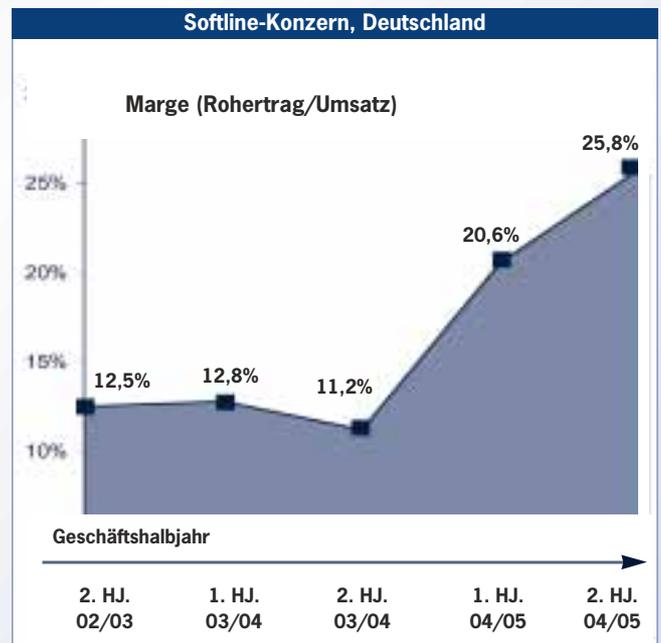
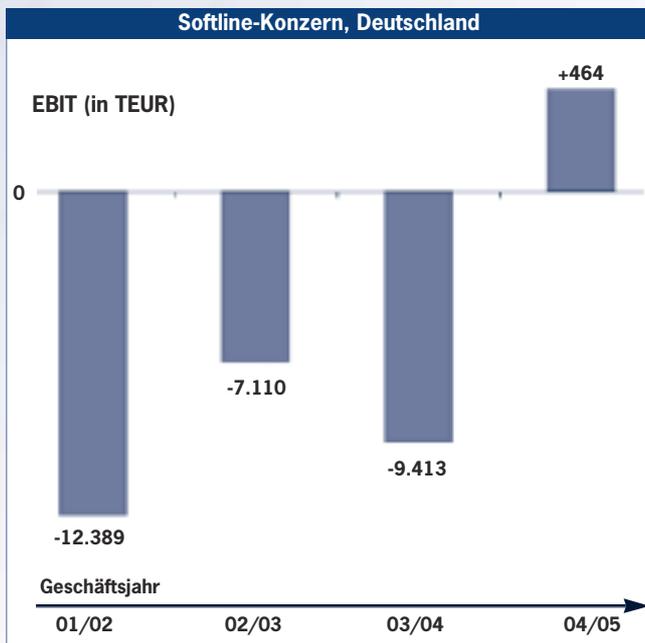
Der Turnaround der Softline AG war eine Erfolgsgeschichte in mehreren Schritten. Nur über die Sanierung der einzelnen defizitären Tochtergesellschaften war der Turnaround für die Softline AG zu schaffen.

Softline-Gruppe:

Die Softline-Gruppe erreicht 2004/2005 erstmalig seit Börsengang ein positives EBIT von knapp einer halben Million Euro. Dieses Ergebnis ist auf die schnelle Umsetzung und den außerordentlichen Einsatz der Mitarbeiter in allen Gesellschaften der Gruppe zurückzuführen. Die wesentliche Grundlage für diesen Erfolg war die Steigerung der Rohertragsmarge von 12,1 Prozent im Vorjahr auf 22,5 Prozent in 2004/2005.



Die Verdopplung der Rohertragsmarge war unter anderem das Ergebnis der Konzentration des Produktangebots auf margenstarke Produkte und die damit einhergehende Reduzierung der Herstellerpartner von 250 auf 120 Hersteller. Weitere zentrale Maßnahmen waren die tief schneidenden Kostensenkungsprogramme und Effizienzsteigerungen in den Prozessabläufen der einzelnen Gesellschaften und Abteilungen. Um unsere Zielgruppen zu erreichen und bestmöglich zu beraten, war es entscheidend, die passive Auftragsannahme zur aktiven Vertriebsabteilung umzubauen.



Trade Up GmbH und Softline Solutions & Services, Deutschland:

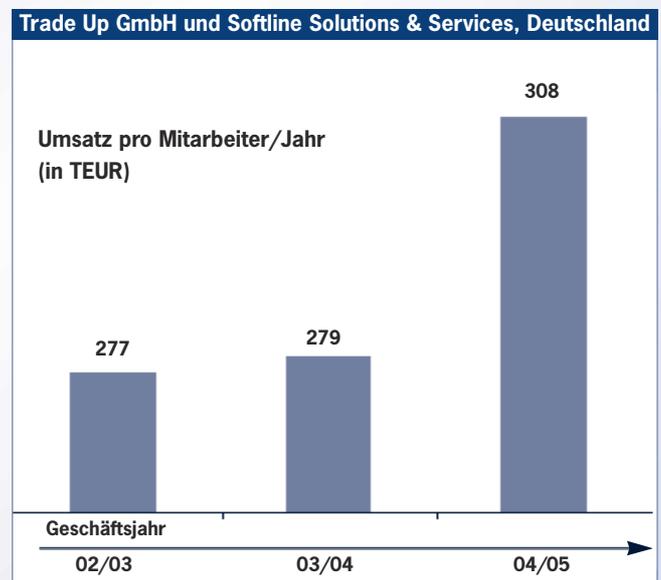
Die Geschäftsentwicklung in den deutschen Einzelgesellschaften ist positiv zu bewerten. Durch die Nutzung von Synergien innerhalb der Gruppe, den Abbau von administrativen Überhängen und Effizienzsteigerungen konnte die Mannschaft in der Verwaltung, Finanzbuchhaltung, Technik und Lagerwesen erheblich reduziert werden. Gleichzeitig wurden die Vertriebsmannschaften in den deutschen Gesellschaften gestärkt. Der Umsatz pro Mitarbeiter ist in Deutschland als Ergebnis dieser Maßnahmen deutlich gestiegen.



Sicherheitslösungen für Firmennetzwerke erreichen. Diesen Geschäftsbereich werden wir weiter ausbauen und unsere Unternehmenskunden verstärkt mit Projektlösungen bedienen.

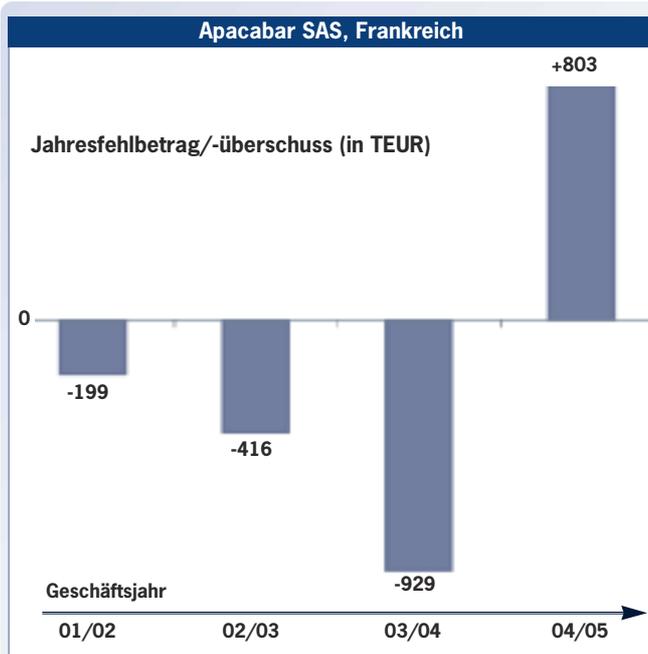
Die Trade Up GmbH hat sich als Partner für Fachhandel, Reseller und Systemhäuser in Deutschland etabliert und ist als Marke ein fester Bestandteil des deutschen ITK Handels. Die Marktbedeutung des Unternehmens hat im letzten Jahr deutlich zugenommen. Mittlerweile gehört die Trade Up GmbH für viele Hersteller zur Top-Adresse, wenn es um die Belieferung des Fachhandels geht.

Softline Solutions & Services konnte die Position im Lizenzgeschäft mit Unternehmenskunden ausbauen und neue Großkunden hinzugewinnen. Der Beratungs- und Projektbereich konnte wichtige Erfolge und Abschlüsse mit mittelständischen Unternehmen vor allem im Bereich



Turnaround-Story der Softline AG

Alle Auslandsgesellschaften der Softline-Gruppe haben im 2. Halbjahr 2004/2005 den Turnaround erzielt. Apacabar konnte in nur neun Monaten saniert werden, die Trade Up AG, Schweiz schaffte in einer schwierigen Konkurrenzsituation ebenfalls den Turnaround.



Apacabar SAS, Frankreich:

Das langjährige „Sorgenkind“ hat den nachhaltigen Turnaround geschafft und leistet 2004/2005 erstmals einen positiven Beitrag zum Konzernergebnis.

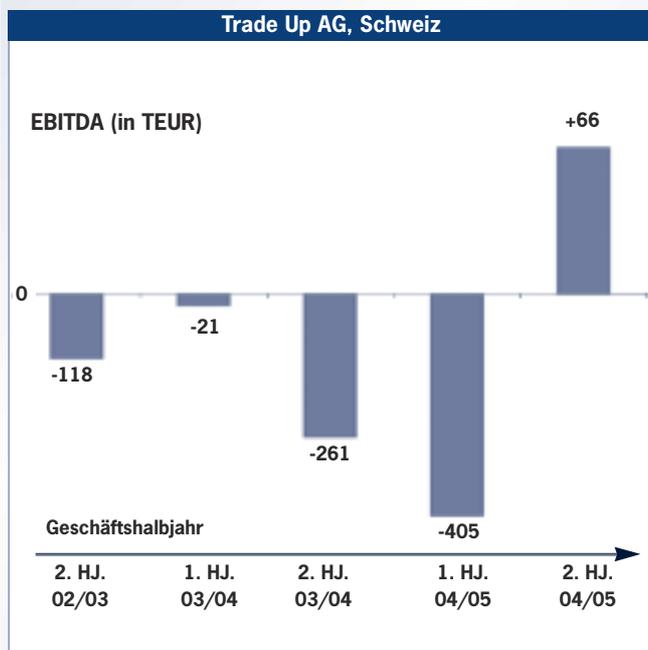


Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2004/2005 weist Apacabar nach den schlechten Ergebnissen der Vorjahre erstmals seit Gruppenzugehörigkeit ab 2000 einen operativen Gewinn aus. Die beiden folgenden Quartale schließt Apacabar ebenfalls mit Gewinnen ab. Mit dem nachhaltigen Turnaround der französischen Tochter ist ein wichtiger Schritt geschafft, um im Softline-Konzern einen Jahresüberschuss zu erwirtschaften.

Auch die Herstellerpartner sind mit der neuen Ausrichtung der Apacabar zufrieden. So zeichnet Kasperky Lab, einer der führenden Anbieter von Sicherheitssoftware, Apacabar als „weltweit besten Distributor für das Jahr 2005“ aus.

Trade Up AG, Schweiz:

Das Schweizer Distributionsunternehmen erreicht ebenfalls im zweiten Halbjahr 2004/2005 ein positives Ergebnis und das mit einer fast komplett neuen Mannschaft und bei einer erheblich verschärften Konkurrenzsituation in der Schweiz. Die Trade Up Schweiz erzielt nach der Sanierung des Unternehmens und nach einem stark defizitären ersten Halbjahr im zweiten Halbjahr einen Gewinn vor Steuern und Abschreibungen von 66 TEUR. Aufgrund der Schweizer Inselposition ist die erforderliche Integration der Trade Up AG in die Gruppe nur eingeschränkt möglich. Darum trennt sich die Softline AG vom Schweizer Unternehmen.



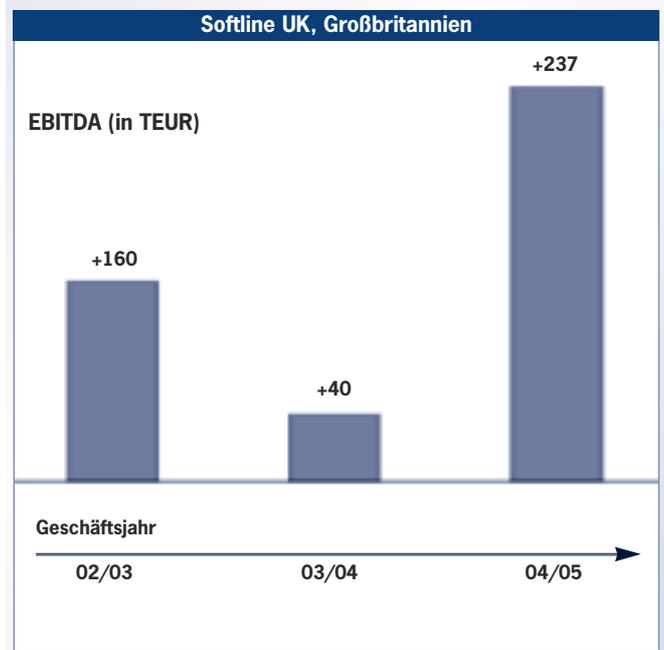
Softline UK Ltd., Großbritannien:

Das Unternehmen ist in Großbritannien als Macintosh-Händler bestens aufgestellt.



Apple vertraut Softline UK und bezieht von der Softline-Tochter direkt Apple Branded Third Party Products. Damit ist das Unternehmen eines der wichtigsten Entscheidungsträger für das Softwareangebot in Apple Stores im europäischen Markt.

Softline UK ergänzt das Angebot der Softline AG mit attraktiven Macintoshprodukten und steigert im Geschäftsjahr 2004/2005 erneut Umsatz und Gewinn.



Ein Handelsunternehmen muss die Prozesse im Griff haben. In allen wichtigen Geschäftsbereichen und Arbeitsabläufen konnten wir im letzten Geschäftsjahr erhebliche Effizienzsteigerungen umsetzen. Die Prozesse in der Finanzbuchhaltung, der Logistik, dem Vertrieb, in der Wartung und Pflege der IT-Systeme und im Marketing sind in der gesamten Gruppe jetzt deutlich effizienter. Heute wird in der Softline-Gruppe der Großteil der Mitarbeiter und Systemressourcen im Vertrieb konzentriert. Daneben konnten wir neue und zusätzliche Ressourcen im Marketing und im Bereich Servicedienstleistungen für unsere Handelspartner und Unternehmenskunden bereitstellen.



Guido Wöhrlein-Braaz, Leiter Einkauf und IT, Softline AG, Frank Heinzl, Geschäftsführer, Trade Up GmbH, Christian Herkel, Vertriebs- und Marketingleiter, Softline Solutions & Services (von links)

Finanzen

Unsere Finanzbuchhaltung wurde von 12 auf 4 Mitarbeiter reduziert. Wir konnten von ehemals 40 Einzelabschlüssen pro Jahr auf 18 Halbjahres- und Jahresabschlüsse verkürzen. Das Berichts- und Kontrollwesen in der Gruppe war noch nie so ausgereift wie jetzt. Entscheidend für diese Erfolge sind erhebliche Effizienzsteigerungen in unseren organisatorischen Prozessen, ein zeitnahes Controlling und das monatliche Reporting jeder Einzelgesellschaft. Von ehemals 10 Gesellschaften Ende des Geschäftsjahres 2003/2004, von denen 5 kein operatives Geschäft unterhielten, besteht die Softline-Gruppe jetzt, nach dem Verkauf der Trade Up AG, Schweiz, noch aus vier aktiven Handelsunternehmen. Alle Gesellschaften sind im Bereich Software-Handel und Vermarktung tätig und werden vom Vorstand direkt gesteuert.

Logistik und Einkauf

Der Einkauf wird bei Softline jetzt zentral abgewickelt. Das stärkt unsere Verhandlungsposition gegenüber den Herstellern, erleichtert das Beziehungsmanagement sowohl für Softline als auch für die Hersteller und ermöglicht deutlich höhere Margen. Nach vier Teillagern, neben dem Hauptlager in Offenburg, die Softline noch Ende des vorletzten Geschäftsjahres in Paris, Metz, London und Ebikon unterhielt, kommt die Softline AG jetzt mit einem Zentrallager und

einem Zwischenlager in London aus. Das spart nicht nur erheblich Lagerkosten, Lieferwege und Administrationsaufwand. Wir konnten durch die Reduzierung der Lagerbestände sowohl die Kapitalbindung als auch den Wertverlust durch versionsbedingten Preisverfall der Lagerware deutlich reduzieren. Im letzten Geschäftsjahr wurden 70 Prozent des Lagerbestandes abgebaut und damit die Rendite des eingesetzten Kapitals verdreifacht. Mit einer effizienteren Auftragsabwicklung konnten wir zeitgleich unsere Lieferfähigkeit und -geschwindigkeit deutlich steigern.

Vertrieb

Unseren Vertrieb haben wir von einer passiven Auftragsannahme zu einer aktiven Vertriebsabteilung mit Call Center ausgebaut. Jetzt suchen wir nicht mehr Kunden für unsere Produkte, sondern Produkte für unsere Kunden. Mit unseren Software Innovation Days, mit Produktschulungen und Roadshows pflegen wir den persönlichen Kontakt zu unseren Handelspartnern und Unternehmenskunden. Über externe Mitarbeiter und Dienstleister sprechen wir neue Kunden an und bieten für Unternehmen Vor-Ort-Services und Wartungsdienstleistungen an. Unsere Vertriebsabteilungen konnten wir trotz der Reduzierung der Mitarbeiter deutlich stärken. Weiteres Potenzial besteht für qualifizierte Mitarbeiter.

Marketing

Mit zielgruppengerechten Marketinginstrumenten erreichen wir unsere Handelspartner und Unternehmenskunden jetzt besser. In Marketing und PR haben wir unsere Performance trotz kleinerer Mannschaft erheblich steigern können. So versenden wir statt drei Katalogen sechs bis sieben Kataloge, Broschüren, Specials und Fachhandels-Kataloge und erreichen damit jeweils höhere Responsequoten. Eine neu eingerichtete Content Datenbank unterstützt das Marketing-Team bei der Produktion dieser Medien. In der Content Datenbank sammelt sich enormes Fachwissen, das gleichzeitig im Webshop verwendet wird.



Bei der Planung und Umsetzung der Marketing- und PR-Kampagnen arbeiten wir eng mit unseren Herstellerpartnern zusammen und geben dieses Fachwissen an unsere Fachhandelspartner, Reseller und Unternehmenskunden weiter.

Wartung und Pflege IT-Systeme



Unsere Technik- und Datenbankabteilung ist nicht mehr hauptsächlich mit Fehlerbehebung und technischen Problemen beschäftigt. Vielmehr unterstützen unsere Techniker

und Datenbank-Experten Vertrieb und Marketing mit Adressselektionen, Zielgruppen-Recherchen und Web-Dienstleistungen, um Maßnahmen schneller, zielgerichteter und effizienter umzusetzen. Unsere IT-Systeme sichern wir mit den von uns getesteten und selbst vertriebenen Netzwerkprodukten wie MailFrontier, PatchLink und Webroot Spy Sweeper ab. Diese Systeme, die wir unseren Kunden zur Effizienzsteigerung und zum Schutz ihrer IT anbieten, schützen und warten auch die Softline-Systeme mit großem Erfolg.

Das Geschäftsmodell

Software-Lösungen europaweit

Die Softline-Gruppe ist ein europaweit agierendes Handels- und Vermarktungsunternehmen für professionelle Softwarelösungen. Wir vertreiben in den europäischen Schlüsselmärkten Deutschland, Frankreich und Großbritannien Computeranwendungen für Desktop PCs, Server, Firmennetzwerke und mobile Endgeräte. Zu unseren Kunden zählen renommierte Handelsketten, Versandhändler und Systemhäuser sowie der PC Fachhandel, Buch- und Online-Händler. In Deutschland beliefert und betreut die Softline AG mit der Unternehmenssparte Solutions & Services Unternehmenskunden direkt mit innovativen Software-Lösungen, Mehrplatzlizenzen und Servicedienstleistungen.

Die Softline-Gruppe stützt sich auf die Erfahrungen folgender operativ in den Lokalmärkten präserter Einzelgesellschaften:

- Softline AG, Offenburg, Deutschland
- Trade Up Distribution GmbH, Offenburg, Deutschland
- Trade Up Distribution AG, Ebikon, Luzern, Schweiz
- Apacabar SAS, Paris, Frankreich
- Softline Ltd., Godstone, Großbritannien

Das Angebot der Softline-Gruppe fokussiert sich auf vier klar definierte Produktsegmente:

eSecurity & eNetworking

Seit dem letzten Geschäftsjahr bietet die Softline AG den Resellern und Unternehmenskunden verstärkt Produkte und Services aus dem Bereich eSecurity & eNetworking an. Viele dieser Produkte stellen für Unternehmen eine notwendige Investition dar, weil die Bedrohung für die IT-Systeme, kritische Unternehmensdaten und gespeicherte Kundeninformationen exponentiell zunimmt.

eDocument

Das Segment umfasst alle Anwendungen für die einfache und sichere Bearbeitung von Dokumenten sowie das Management von Informationen am PC und im Unternehmen. Dazu gehört die Erstellung von Dokumenten in MS Office, deren Verbreitung als PDF-Datei, per E-Mail oder über andere Kanäle und die Archivierung von Dokumenten aller Art.

eSecurity & eNetworking

eDocument

Digitale Medienbearbeitung

Digitale Medienbearbeitung

Schon immer ist Softline in der Produktsparte digitale Medienbearbeitung stark. Darunter subsumieren sich viele Markenprodukte für Grafiker, DTP-Profis und Kreative, wie Webdesigner und Multimedia-Programmierer. Bekannt sind hier die Marken Adobe, Macromedia, Corel und ACD Systems.

Produktivitätssoftware

Produktivitätssoftware

Im Segment Produktivitätssoftware nutzt die Softline-Gruppe im Konzern zunehmend Synergieeffekte und erweitert das Lösungsportfolio europaweit mit Macintoshprodukten. Stark vertreten sind in diesem Bereich auch Softwareprodukte für den Einsatz in Technik und Wissenschaft und ergänzende Hardware-Lösungen.

Innerhalb der oben aufgeführten Lösungsportfolios ergänzt die Softline-Gruppe ihr Sortiment permanent durch Software-Novitäten, die vorab auf Zielgruppenaffinität, Marktfähigkeit und Rentabilität geprüft werden.

Aktive Vertriebsarbeit und attraktive Lizenzangebote

Neben kompetenten Produktberatern, die Handelspartnern und Unternehmenskunden bei der Suche nach der passenden Softwarelösung zur Seite stehen, hat Softline kontinuierlich den aktiven Vertrieb ausgebaut. Das fachkompetente Vertriebsteam informiert die Kunden über Sicherheitsrisiken in Unternehmen, über gesetzliche Neuregelungen und ungenutzte Potenziale, z.B. durch den Einsatz effizienter Archivierungssoftware. Gerade im Security-Bereich aber auch bei aktuellen Gesetzesänderungen besteht in den Unternehmen enormer Modernisierungsbedarf. Hier sind die Unternehmen auf schnelle und kompetente Hilfe von Softline angewiesen.

Wir informieren unsere Kunden durch die

unterschiedlichsten Marketinginstrumente. Neben den verschiedensten Katalogen für Unternehmenskunden, die in Deutschland pro Jahr eine Auflage von über 500.000 erreichen, platzieren die Einzelgesellschaften Anzeigen, Beileger und Aktionsangebote in der Fach- und Wirtschaftspresse. Wir versenden Flyer, E-Mailings und Newsletter. Gerade bei Netzwerk- und Projektlösungen sind jedoch Präsentationen in den Unternehmen vor Ort sowie intensive Beratung und Unterstützung bei der Implementation der Produkte notwendig. Sichere und optimale Nutzung garantieren unsere Wartungsservices und die Produktschulungen für Mitarbeiter im jeweiligen Unternehmen.

Für große Unternehmen sind unsere speziellen Lizenzangebote attraktiv, wodurch nicht nur Konzerne und mittelständische Unternehmen Software deutlich günstiger einkaufen. Auch Schulen, Universitäten und Forschungsinstitute sparen durch angepasste Lizenzangebote beim Softwarekauf. Bei der Zusammenarbeit mit Großunternehmen ist vor allem ein attraktiver

Preis, der kontinuierliche und schnelle Service und die persönliche Produktberatung im Hinblick auf die günstigste und effektivste Mehrplatzlizenz entscheidend.

Hier nur einige unserer Kunden:



Security im Unternehmen ist Vertrauenssache

Im Security-Bereich steckt großes Wachstumspotenzial. Viele Kunden von Softline Solutions & Services konnten wir im letzten Jahr mit der Ergänzung der Sicherheitssysteme, der intensiven Beratung und unseren Vor-Ort-Services zufrieden stellen.

Hier ein Beispiel aus der Schweiz, wo Softline gemeinsam mit Comicro-Netsys AG für die Städtischen Werke Schaffhausen und Neuhausen am Rheinfluss das Patch Management-System PatchLink integriert hat, mit dem der Abteilungsleiter EDV-Support, Herr Epprecht, jetzt automatisch alle Rechner im Netzwerk mit Software-Updates, Patches (Software-Ergänzungen und notwendige Aktualisierungen gegen Sicherheitsrisiken) und sonstigen Softwarepaketen aktualisiert. Bis zur Einführung von PatchLink wurden das Netzwerk und die Arbeitsstationen regelmäßig manuell gewartet, um den sehr hohen Sicherheitsrichtlinien gerecht zu werden.

„PatchLink erleichtert meine tägliche Arbeit erheblich. Durch den Einsatz von PatchLink aktualisiere ich jetzt zentral alle Server und Arbeitsstationen im Netzwerk mit aktuellen Software-Patches und -Updates. Mit der Patch Management-Lösung kann ich der Geschäftsleitung und dem Quality Management in regelmäßigen Abständen aussagekräftige Reportings über den Zustand des Netzwerkes vorlegen. Softline hat mich vor, während und nach der Implementation von PatchLink in unser Netzwerk kompetent und freundlich betreut.“



Daniel Epprecht,
Abteilungsleiter EDV-Support, Städtische Werke Schaffhausen und Neuhausen am Rheinfluss

Chancen für den Handel

Als Großhandelsunternehmen beliefert die Softline-Gruppe in den einzelnen Ländern bis zu 8.500 Wiederverkäufer. Die Beratungsleistung für unsere Fachhandelspartner reicht von kurz- und langfristiger Marketingunterstützung durch Anzeigenkampagnen oder Produktinformationsbroschüren bis zu Boni-Programmen und Qualifizierungsschulungen. Wir informieren unsere Handelspartner über neue Produkte, Neuheiten aus der IT Branche, über Sonderpreise und Aktionen direkt via Telefon, Fax, Newsletter, Internet und Katalog.

Im letzten Geschäftsjahr haben wir unsere aktiven Marketing und Vertriebsaktivitäten ausgeweitet, Fachkonferenzen für unsere Reseller veranstaltet, um noch mehr den persönlichen Kontakt zu festigen und im Gespräch neue gemeinsame Vertriebschancen zu finden. In Deutschland kommt unser Software Innovation Day für den Fachhandel besonders gut an. Die Hausmesse und Fachkonferenz ist der Treffpunkt für den ITK-Fachhandel, um sich über neue Produkte, neue Absatzpotenziale und neue Marketingstrategien zu informieren.



Software Innovation Day in Hamburg

„Seit nunmehr vier Jahren arbeiten wir erfolgreich mit Softline bzw. Trade Up zusammen. Dies spiegelt sich in dem Bezug zahlreicher Nischenprodukte für spezielle Anwendungsbereiche wieder. Cyberport profitiert von dem umfangreichen Produktportfolio, das ständig durch neue und innovative Software-Lösungen ergänzt wird. Wir schätzen an der Zusammenarbeit mit Trade Up die kompetente persönliche Betreuung, die schnelle Lieferfähigkeit und den hervorragenden Service. Wir hoffen, die Partnerschaft mit Trade Up auch in Zukunft weiter ausbauen zu können.“



Melanie Gaunitz,
Produktmanagement
Cyberport.de GmbH

Wir besuchen unsere wichtigen Partner persönlich und werden die Qualifizierung unserer Handelspartner für neue, margenstarke Software-Innovationen mit großem Marktpotenzial weiter ausbauen.

Neben dem klassischen ITK-Fachhandel beliefern wir in Europa große Systemhäuser, wie die Bechtle AG in Deutschland, Handelsketten wie Fnac in Frankreich oder Apple Store in Großbritannien. Bei diesen Partnern ist der persönliche Kontakt, die schnelle Lieferfähigkeit und ein attraktives Produktportfolio von entscheidender Bedeutung. Weitere Handelspartner der Softline-Gruppe in Europa sind beispielsweise Amazon.de, CANCOM IT-Systeme AG, MISCO Inc. oder Software Spectrum GmbH.

Mit Herstellern eine starke Partnerschaft

Die einzelnen Ländergesellschaften innerhalb der Softline-Gruppe arbeiten eng mit den Software-Herstellern und -Publishern zusammen. Nach 22-jähriger Marktpräsenz blicken wir mit vielen Herstellern auf eine langjährige gemeinsame Zusammenarbeit im wechselhaften Marktumfeld. Viele Hersteller sind durch die Unterstützung von Softline bekannt geworden. Auch als Global Player wissen unsere Herstellerpartner die Stärken und das Marketing- und Vertriebspotenzial der Softline-Gruppe in Europa zu schätzen.

Wir unterstützen die Softwarehersteller europaweit durch länderspezifische Marketingkonzepte und Vermarktungsstrategien. Unsere Online-Kampagnen, Kataloge und Broschüren sowie Roadshows und andere Informations- und Marketingevents sind auf die Lokalmärkte zugeschnitten. Daneben fördern wir die Vermarktung ausgewählter Produkte durch Pressearbeit, sowohl in den Resellermedien als auch in der IT Fachpresse.

„Acronis hat 2002 in Deutschland den Vertrieb seiner Systemlösungen für Geschäfts- und Privatkunden in den Bereichen Verwaltung von Partitionen, Bootmanagement, Diskediting und Datenlöschung gemeinsam mit Softline gestartet. Heute ist Acronis einer der wichtigsten Hersteller im Bereich Datensicherung und Festplattenverwaltung in Deutschland.“



Helmut Heptner,
Geschäftsführer der
Acronis Deutschland
GmbH

Weitere Herstellerpartner finden Sie auf der Rückseite des Geschäftsberichts.

Entwicklung der Softline-Aktie

Das Eigenkapital der Softline AG beträgt zum 30.06.2005 10.141.369 Euro. Es setzt sich aus 10.141.369 Stückaktien zusammen. Jede Aktie hat eine Stimme.

Die Aktie der Softline AG ist im Regierten Markt an der Frankfurter Börse notiert. Index ist CDAX. Die Wertpapierkennnummer lautet 720600.

Im Freiverkehr ist die Softline-Aktie an folgenden Börsenplätzen erhältlich:

- Berlin-Bremen
- Düsseldorf
- Hamburg
- Hannover
- München
- Stuttgart

Entwicklung am Aktienmarkt

Die internationalen Aktienmärkte entwickelten sich seit Mitte 2004 etwas freundlicher. Neue Tiefstände bei den Kapitalmarktzinsen, verbesserte wirtschaftliche Rahmendaten sowie eine fundamental günstige Bewertung insbesondere europäischer Standardwerte gaben den Indizes Unterstützung. Ein schwächerer US-Dollar, steigende Öl-Preise und die Erwartung einer weltweiten Abschwächung des Wirtschaftswachstums bremsten die Aktienmärkte. Die Technologie-Börsen entwickelten sich im Beobachtungszeitraum eher enttäuschend.

Schon im April bezeichnet Focus Money Softline als „mögliche nächste Kursrakete“.

Focus Money 17/2005

Die Kursentwicklung der Softline-Aktie

Seit Mitte 2004 verzeichnete die Softline-Aktie, ausgehend von ihrem Tiefstand bei 0,35 EUR, einen deutlichen Kursanstieg, wobei sich der Kurs der Softline-Aktie bis Mitte September 2005 nahezu vervierfacht hat. Die Liquidität der Aktie – also die Möglichkeit für den einzelnen Aktionär, Aktien zu kaufen oder zu verkaufen, ohne starke Kursbewegungen hinnehmen zu müssen – stieg im letzten Jahr deutlich an. Hierzu trug die Aufnahme in das Börsensegment Gate-M der Börse Stuttgart ebenso bei wie die deutliche Zunahme des Free Float. Die Umsätze mit Softline-Aktien stiegen im letzten Jahr gegenüber den Vorjahren erheblich an. An einzelnen Tagen wurde über 10 Prozent des gesamten Aktienvolumens gehandelt. Die positive Geschäftsentwicklung sowie eine Ausdehnung der IR-Arbeit sollen diese Tendenz auch in Zukunft fortsetzen.

Ziel des Softline-Managements ist es, den Unternehmenswert durch eine langfristige ausgelegte Strategie und eine steigende

Die Softline-Aktie



■ Softline AG WKN: 720600

Profitabilität schrittweise zu erhöhen und somit mittel- bis langfristig deutlich höhere Kurse der Softline-Aktie zu ermöglichen. Zudem soll durch eine offene Informationspolitik das Vertrauen der Softline-Aktionäre in die Zukunftsperspektiven der Aktie weiter ausgebaut und kontinuierlich verbessert werden.

Wir haben im letzten Geschäftsjahr neben dem deutlich gestiegenen Interesse von privaten Aktionären auch zunehmend Anfragen von Banken- und Pressevertretern. Den Dialog mit diesen Gruppen werden wir auch im aktuellen Geschäftsjahr 2005/2006 intensiv weiter führen.

Am 22. August berichtete die FAZ über die positiven Entwicklungen bei Softline: „Die Softline AG aus Offenburg will sich zum Beratungsunternehmen wandeln und plant zum ersten Mal in der jüngeren Unternehmensgeschichte einen Gewinn.“
Frankfurter Allgemeine Zeitung, 22.08.05

Investor Relations



Dietmar Küther,
Investor Relations,
Softline AG

Um dem Informationsbedürfnis an unserem Unternehmen und der Softline-Aktie gerecht zu werden, haben wir die Internetpräsenz im

Am 25.07.05 gibt die Redaktion der Euro am Sonntag eine Kaufempfehlung für die Softline-Aktie ab und wiederholt diese Empfehlung noch einmal in Ausgabe 36/2005 bei einem deutlich höheren Kurs.

Euro am Sonntag, 30/2005, 36/2005

Bereich Investor Relations im Dezember 2004 komplett überarbeitet. Der neue Internetauftritt für die Softline-Gruppe unter www.softline-group.com wird seitdem ausgebaut und zeitnah aktualisiert. Darüber hinaus berichten wir über wichtige Entwicklungen mit Ad-hoc- und Pressemitteilungen, die man auch bequem über unseren IR-Newsletter per E-Mail erhalten kann. Über unsere Homepage können Sie sich kostenlos im Investorenbereich für diesen Service registrieren lassen.

Gerade für unsere privaten Aktionäre ist es wichtig, sich über Analysen und Presseberichte zusätzliche Einschätzungen über die Softline AG einholen zu können. Wir freuen uns daher darüber, dass sich im vergangenen Jahr verschiedene Häuser im Rahmen von Analysen, Empfehlungen und Presseberichten mit unserer Gesellschaft und der Softline-Aktie befasst haben.

In Ausgabe 171/2005 kommt die Börsen-Zeitung zu dem Ergebnis, dass Softline jetzt auch als Übernahmekandidat interessant ist.
Börsen-Zeitung vom 06.09.2005

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.softline-group.com

I. Branchenentwicklung

Im Kalenderjahr 2004 hat sich der weltweite Markt für Informationswirtschaft und Telekommunikation (ITK) deutlich dynamischer entwickelt als im Vorjahr und im Marktvolumen um 3,7 % zugelegt. Nach Angaben des Bundesverbands BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.) soll sich dieser Trend in den kommenden Jahren mit einem Nachfrageanstieg in 2005 um 4,3 % und für 2006 um 4,8 % fortsetzen.

Der ITK-Markt in Westeuropa wuchs im Jahr 2004 laut Angaben des European Information Technology Observatory (EITO) mit insgesamt 3 % weniger stark als der weltweite Markt. Für 2005 liegen die Wachstumsprognosen für Westeuropa zwischen 4,0 % (EITO) und 4,5 % (BITKOM) und damit wieder deutlich über der Entwicklung der letzten Jahre.

Deutschland hatte im Jahr 2004 einen Anteil von 6,6 % am Weltmarkt für ITK und lag damit weltweit auf dem dritten Platz. Die Pro-Kopf-Ausgaben der Deutschen für ITK betragen 2004 1.556 Euro (Vorjahr: 1.530 Euro). Mit diesem Wert, der nur knapp über dem westeuropäischen Durchschnitt von 1.521 Euro lag, wies Deutschland weiterhin einen deutlichen Nachholbedarf gegenüber den in diesem Bereich führenden Ländern auf.

Nach einem verhaltenen Jahr 2004 mit lediglich 1,8 % Wachstum, blickt die deutsche ITK Branche den kommenden Jahren wieder zuversichtlicher entgegen. Für das Jahr 2005 rechnet die EITO mit einem Wachstum in Deutschland von ca. 4,0 %, der Bundesverband BITKOM mit einer Rate von 3,4 %. Ein ähnliches Wachstum wird für 2006 prognostiziert. Stark gefragt sind vor allem Sicherheitslösungen, nachdem die Zahl der Angriffe – etwa durch so genannte Viren und Würmer – im letzten Jahr weiter deutlich gestiegen sind. Darüber hinaus werden laut dem IT-Sicherheitsbericht von Symantec Fishing-Attacken und Spyware zu einem zunehmenden Problem für Privathaushalte und Wirtschaft. Auch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) bewertet den mangelnden Schutz der Unternehmens-IT als eine Gefahr für die Wirtschaft in Deutschland, so dass bei Software zum Schutz dieser Bereiche mit einer erhöhten gewerblichen Nachfrage gerechnet wird.

II. Entwicklung des Unternehmens

Im Geschäftsjahr 2004/2005 entwickelte sich die Softline AG in einzelnen Produktsegmenten deutlich besser als der allgemeine europäische Softwaremarkt, auf dem weiterhin eine zurückhaltende und verunsicherte Stimmung herrscht. Viele mittelständische Unternehmen und professionelle Anwender investieren noch immer in Technologien, die für ihre Unternehmen lediglich zwingend notwendig sind und verfolgen selten eine längerfristige Strategie im Zusammenhang mit den eingesetzten Softwareprodukten. Die zur Anwendung kommenden Programme und Systeme sind daher bei einem Großteil unserer Kunden oftmals mehr als fünf Jahre alt, woraus wir einen signifikanten Nachholbedarf und ein hohes Absatzpotenzial für die Produkte und Systemlösungen des Konzerns (nachfolgend auch „Softline-Gruppe“) ableiten.

In diesem schwierigen und noch immer von Kaufzurückhaltung geprägten Marktumfeld schaffte die Softline-Gruppe im zurückliegenden Geschäftsjahr den Turnaround im operativen Konzernergebnis. Die Grundlage dafür war die Neuausrichtung des Produktportfolios sowie die konsequent und schnell durchgeführte Restrukturierung der Geschäftsaktivitäten und Kostenstrukturen im ersten Halbjahr des abgelaufenen Geschäftsjahres. Statt wie früher beim Produktprogramm mit einem „Bauchladen“ ein breites Angebot von Softwareprodukten aus allen Anwendungsbereichen und für stark zergliederte Kundengruppen im Markt an zu treten, fokussiert sich die Softline-Gruppe heute auf ausgewählte Zielgruppen und bietet ihren Kunden ein lösungsorientiertes und innovatives Produktportfolio an. Das Angebot ist in vier Produktsegmente gegliedert:

- eSecurity & eNetworking
- eDocument
- digitale Medienbearbeitung
- Produktivitätssoftware

Ein wichtiger Erfolg schlug sich in einem deutlichen Anstieg der Rohertragsmarge der Softline-Gruppe von ehemals 12,1 Prozent (Geschäftsjahr 2003/2004) auf heute 22,5 Prozent (Geschäftsjahr 2004/2005) nieder. Diese Margensteigerung ist umso beachtlicher, als im Softwaremarkt ein harter Verdrängungswettbewerb herrscht, der auch durch die erhöhte Preistransparenz durch Angebote im Internet verschärft wird und seit Jahren einen stetigen Preis- und Margenverfall zur Folge hat.



Mit der Neuausrichtung der Softline AG konnten wir unsere Lieferantenbeziehungen zu wichtigen Softwareherstellern, Publishern sowie sonstigen Lieferanten ausbauen und intensivieren. Heute zählen 120 renommierte Lieferanten und Hersteller zum ausgewählten Bezugsnetzwerk der Softline AG, während es im Vorjahr noch 250 Bezugsquellen gab. Mit einer reduzierten Anzahl von Herstellerkontakten gelingt es der Softline AG, zunehmend ein individuelles Beziehungsnetzwerk und eine gegenseitige Vertrauensbasis in der Zusammenarbeit aufzubauen. Heute gibt es in der Softline-Gruppe eine klare Zuordnung von Ansprechpartnern für die gruppenübergreifende Zusammenarbeit mit den Herstellern und Lieferanten.

Neben der individuellen Betreuung der Kunden tritt die Softline-Gruppe verstärkt als kompetenter Vermittler von Produktinnovationen auf und unterstützt die ausgewählten Hersteller und Lieferanten bei der Positionierung ihrer Produkte im Fachhandel. Dies geschieht beispielsweise im Tagesgeschäft durch die im abgelaufenen Geschäftsjahr neu eingeführten und mittlerweile regelmäßig stattfindenden Software Innovation Days. Diese in den europäischen Kernmärkten organisierten Hausmessen bringen Fachhändler und Hersteller zusammen und schärfen somit das Profil der Softline-Gruppe für den Beschaffungs- und Absatzmarkt. In eine ähnliche Richtung zielen die von Softline für den Fachhandel angebotenen Produktschulungen. Dabei haben die Hersteller und Lieferanten die Möglichkeit, den Fachhandel gezielt für neue Produkte zu qualifizieren und diesen bei seinen Verkaufsaktivitäten zu unterstützen. Mit solchen Maßnahmen präsentiert sich die Softline-Gruppe stärker als bisher als kompetenter Partner für die Auswahl innovativer Produkte sowie bei der Konzeptionierung erfolgversprechender Vermarktungsstrategien.

Folgerichtig hat insbesondere die Softline AG ihren Vertrieb von der reinen Bestellannahme hin zu einer aktiveren Marktbearbeitung mit Call Centerfunktionen ausgebaut. Damit soll die Kundennähe und das individuelle Beratungsgespräch in den Vordergrund gestellt werden. Gegenüber dem vorhergehenden Geschäftsjahr wurde der Vertrieb personell relativ zur gesamten Mitarbeiterzahl stärker gewichtet, was sich im Bereich des Reseller- und B2B-Geschäftes durch gesteigerte Absätze margenstärkerer Produkte bemerkbar gemacht hat. Mit der qualifizierten Selektion von Kundendaten ist die Softline-Gruppe heute in der Lage, zielorientierte Marketingaktionen und kundenindividuelle Angebotspakete erfolgreicher zu platzieren und dadurch die Umsatz- und Ergebnissituation in einzelnen Produktsegmenten nachhaltig zu verbessern.

Auf Basis dieser Maßnahmen gilt die Softline-Gruppe in den fünf Märkten Deutschland, Frankreich, Schweiz, Großbritannien und Österreich als bedeutender Softwarelieferant mit starkem Vermarktungsansatz. Die Softline-Gruppe konnte im Geschäftsjahr 2004/2005 in den verstärkt adressierten Anwendungsbereichen deutlich Marktanteile zurückgewinnen und ausbauen.

In Deutschland erwiesen sich die frühzeitig durch die Softline AG bzw. Trade Up GmbH getroffenen Entscheidungen als richtig, den Retail-Bereich aufzugeben und die Vertriebsmannschaft verstärkt auf den Fachhandel auszurichten. Der Fachhandel sucht in Deutschland vermehrt nach lösungsorientierten Softwareanwendungen und die Softline-Gruppe entspricht mit ihrer Angebotsausrichtung damit weitestgehend deren Anforderungen. Neue Marktanteile konnten zudem durch den Aufbau von Projektgeschäften gewonnen werden, die sich sowohl an mittelständische Unternehmenskunden als auch an Systemhäuser richten. Insbesondere im Security-Bereich hat die Softline-Gruppe mittlerweile eine Vorreiterrolle in einigen Kernmärkten Europas übernommen und sorgt beim Einsatz der von ihr angebotenen Produkte für den Einzug wichtiger Sicherheitstechnologien in mittelständischen Unternehmen. Mit dem erweiterten Mehrplatzlizenzgeschäft konnten wir im Großkundensegment ebenfalls Marktanteile hinzugewinnen.

In Frankreich schlugen sich unsere Vertriebsfolge beispielsweise mit der Auszeichnung des russischen Softwareherstellers Kaspersky Lab nieder. Dieser gegenwärtig zu den erfolgreichsten Anbietern von Sicherheitssoftware in

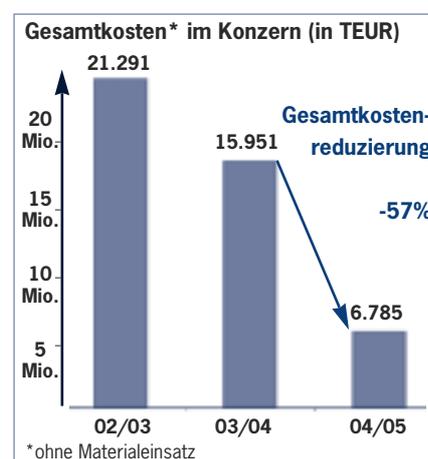
Europa zählende Konzern aus Russland, zeichnete unsere französische Gesellschaft Apacabar SAS mit dem Award „Bester Distributor 2005 weltweit“ aus. Ursache für diesen Erfolg war insbesondere die Entscheidung, unsere Vertriebsaktivitäten über die Pariser Region hinaus auf ganz Frankreich auszuweiten. Vor allem in Frankreich ist es gelungen, innerhalb kürzester Zeit ein margenstarkes Produktportfolio im Markt erfolgreich zu platzieren und über die gezielte Großkundenbetreuung attraktive Ergebnisbeiträge zu generieren.

In der Schweiz hat der Managementwechsel im vorigen Geschäftsjahr 2003/04 und die damit einher gegangene Abwerbung von 95 Prozent der dortigen Mitarbeiter zunächst zum Erliegen der Vertriebsaktivitäten zu Beginn des ersten Halbjahres des abgelaufenen Geschäftsjahres geführt. Durch das beherzte Eingreifen und die schnelle Gewinnung fachkompetenter Vertriebsmitarbeiter ist es jedoch in kürzester Zeit gelungen, in der zweiten Jahreshälfte den Turnaround zu realisieren. Grund für diesen Erfolg war insbesondere das eingebrachte Beziehungsnetzwerk der neuen Vertriebsmitarbeiter und die starke Fokussierung auf Buch- und Fachhandel mit margenstarken Softwarelösungen. Mit Beginn des Geschäftsjahres 2005/2006 konnte die Gesellschaft veräußert werden.

Die Softline UK entwickelte sich über das Gesamtjahr im Vergleich zum Gesamtmarkt überdurchschnittlich positiv. Die langjährigen Beziehungen zum Apple-Stammhaus sind die Grundlage für den erfolgreichen Vertrieb exklusiver sogenannter Apple Branded Third Party Products. Über die von der Softline UK genutzten Exklusivrechte partizipiert die britische Gesellschaft besonders von der europäischen Expansion des Apple-Konzerns. Neben der Stärkung der Vertriebsaktivitäten schlugen sich auch in dieser Gesellschaft die konzernweit ergriffenen Restrukturierungsmaßnahmen in deutlichen Effizienzsteigerungen nieder, so dass sich die Ergebnissituation auch aufgrund des moderaten Kostenniveaus deutlich verbessert hat.

Die im ersten Halbjahr 2004/2005 in der Gruppe durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen hatten zum einen das Ziel, Effizienzsteigerungen in allen administrativen Abläufen zu realisieren. Zum anderen wurde darauf aufbauend das Ziel verfolgt, alle Gesellschaften konsequent in den Konzern zu integrieren, um dadurch Synergien insbesondere im Einkauf und bei den Vertriebsaktivitäten zu realisieren.

Wesentlichen Anteil an den Effizienzsteigerungen hatten die Vereinfachungen von Abläufen im Bestellwesen, der Finanzbuchhaltung, des Cashpoolings, der Wartung- und Pflege von IT-Systemen sowie der verbesserten Abwicklung von Logistikprozessen. Diese Vereinfachungen ließen es zu, gleichzeitig einen erheblichen Personalabbau von gruppenweit über 40 Prozent zu realisieren. Der Kosteneinspareffekt lag noch deutlich darüber, weil die zweite Managementebene erheblich verkleinert wurde. Die Restrukturierungsmaßnahmen wurden im November 2004, nach nur etwa neun Monaten, früher als erwartet erfolgreich in allen Konzerngesellschaften abgeschlossen.



Die Softline-Gruppe ist jetzt ein flexibles, mittelständisches Unternehmen mit einer übersichtlichen Unternehmensstruktur. Mit dieser Struktur und den damit einhergehenden flachen Entscheidungswegen, wurde der Management-schwerpunkt auf die beiden Schlüsselprozesse Vertrieb und Einkauf gelegt. Administrative Steuerungsfunktionen und Klärung von Zuständigkeiten fallen weitestgehend weg. Heute ist der Konzern in der Lage innerhalb von 24 Stunden neue Produkte ins Produktangebot aufzunehmen, den Geschäftspartnern Vermarktungskonzepte anzubieten und die Vertriebskanäle mit ausreichenden Angebotsmengen zu bedienen. Mittels der gestärkten Vertriebsperformance gelingt es, die Margensituation bei den Herstellern und Lieferanten zu Gunsten der Softline-Gruppe zu verbessern und so den Grundstein für einen nachhaltigen Markterfolg zu legen.

III. Umsatzentwicklung im Konzern

Die Neuausrichtung des Produktportfolios und die modifizierte Kundenstruktur haben erwartungsgemäß zu einem Umsatzrückgang von 16,4 Mio. Euro auf 30,0 Mio. Euro,

einschließlich der Trade UP AG, Schweiz, geführt (ein Rückgang von 35 Prozent gegenüber dem Vorjahr). Der Umsatzrückgang hängt neben der bewussten Konzentration des Produktportfolios auf margenstarke Softwarelösungen vor allem mit der Einstellung des verlustbehafteten Retail-Geschäfts in Deutschland und der Schweiz zusammen. Die verstärkte Ausrichtung auf margenstarke Produkte und der Vertrieb über den Fachhandel wirkte sich in Deutschland und Schweiz im Jahresergebnis positiv aus.

Jetzt sind die Strukturen in der Softline-Gruppe geschaffen, um den Wettbewerbsvorteil der Softline UK, als weitgehend exklusiver Lieferant von Apple Branded Third Party Products europaweit auszunutzen und verstärkt Apple-Produkte auch über die Landesgrenzen von England hinaus anzubieten. In Deutschland konnten wir das B2B-Segment durch attraktive Lizenzangebote und Projektleistungen deutlich ausbauen und die Umsätze im Bereich der Sicherheitslösungen im Geschäftsjahr 2004/2005 gegenüber dem vorhergehenden Geschäftsjahr um über 20 Prozent steigern. Die erfolgreichen Tests mit Projektlösungen in Deutschland sollen Initialzündung für die gesamte Softline-Gruppe sein.

Heute konzentriert sich die Softline-Gruppe auf margenstarke Produkte. In Deutschland und der Schweiz hat sich diese Neuausrichtung noch nicht ausreichend durchgesetzt. In Frankreich und England ist die Softline-Gruppe dagegen im höhermargigen Softwaresegment positioniert. Die positive Preis- und Margenentwicklung in Frankreich und Großbritannien ist im wesentlichen auf die erfolgreiche Gewinnung neuer Fachhandelskunden zurückzuführen. In Frankreich wirkt sich außerdem die starke Konzentration auf Key Accounts positiv auf die Ergebnisentwicklung aus. Bei der Restrukturierung der Apacabar SAS war es darum auch entscheidend, diejenigen Mitarbeiter zu identifizieren, die sich mit vollem Engagement für „ihr“ Produkt und „ihr“ Kundenklientel einsetzen. Durch die klare Zuordnung von Verantwortlichkeiten und den individuellen Einsatz ist es insbesondere den ausländischen Gesellschaften der Softline-Gruppe gelungen, einzelne Produktparten in kurzer Zeit erfolgreich im Markt zu platzieren.

Die Umsatzentwicklung in Deutschland war im Geschäftsjahr 2004/2005 rückläufig, so dass die Softline AG zusammen mit der Trade Up Distribution GmbH in Offenburg mit 14,8 (20,1) Mio. EUR an konsolidierten Umsätzen rund

26,4 % weniger erwirtschaftete als noch im Jahr zuvor. Dies hängt vor allem mit der Einstellung des verlustreichen Retail-Geschäftes, dem kleineren Angebot und der Trennung vom privaten Endkundengeschäft zusammen.

Der Umsatz der französischen Tochter Apacabar SAS mit Sitz in Paris ging auf 7,3 (12,4) Mio. EUR konsolidiertem Umsatz 2004/2005 zurück, was einem Rückgang von 5,1 Mio. EUR (minus 41 %) entspricht. Ursache hierfür war vor allem der Personalabbau um fast 60% und die Konzentration auf ausgewählte Hersteller und Kunden.

Bei der Schweizer Trade Up Distribution AG kam es zu einem Umsatzeinbruch auf 4,5 Mio. EUR (Vorjahr: 11,0 Mio. EUR), was einem Umsatzrückgang von 59,1 % entspricht. Ursache hierfür ist vor allem das erste Geschäftshalbjahr, in dem es durch den Weggang des Geschäftsführers und nahezu der kompletten Mannschaft im Vorjahr 2003/2004 zu einem Erliegen der Geschäftstätigkeiten kam.

Den englischen Markt bedient die Softline-Gruppe über Softline UK als Value Added Distributor. Nach 3,9 Mio. EUR konsolidierten Umsätzen im Vorjahr erzielte Softline UK im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einem konsolidierten Umsatz in Höhe von 4,1 Mio. EUR einen Zuwachs von 5,1 %, so dass in UK die Marktposition deutlich gestärkt werden konnte.

IV. Ergebnisentwicklung im Konzern

Der Konzernabschluss der fortgeführten Aktivitäten schließt mit einem Fehlbetrag von 0,7 Mio. EUR (Fehlbetrag im Vorjahr 10,4 Mio. EUR). Darin sind einmalige Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von rund 1,0 Mio. EUR enthalten:

- einmalige Kosten im Rahmen der Umstrukturierung von insgesamt 0,9 Mio. EUR
- durch nicht weiter nutzbare Mietumbauten entstanden Kosten von 0,1 Mio. Euro

Die Rohertragsmarge der fortgeführten Aktivitäten ist mit 22,5 % (Vorjahr: 12,1 %) nahezu doppelt so hoch wie im Vorjahr. Das ist das Ergebnis der Ausrichtung auf ein neues margenstarkes Produktportfolio, einen zentralisierten Einkauf und ein intensives

Beziehungsmanagement zu Herstellerpartnern und Großkunden.

V. Vermögens- und Finanzlage

Die Softline-Gruppe steht auf einer soliden finanziellen Basis. Flüssigen Mitteln in Form von laufenden Kontokorrentkonten von 3,9 Mio. EUR (im Vorjahr: 4,6 Mio. EUR) stehen unwesentliche Bankverbindlichkeiten 0,07 Mio. EUR (im Vorjahr: 0,07 Mio. EUR) gegenüber. Daneben bestehen Wertpapierdepots in Höhe von 3,9 Mio. EUR (im Vorjahr: 3,8 Mio. EUR).

Die Bilanzsumme der Softline-Gruppe verringerte sich von 18,6 Mio. EUR auf 14,7 Mio. EUR. Ursache hierfür sind im Wesentlichen die von 4,6 Mio. EUR auf 3,9 Mio. EUR gesunkenen flüssigen Mittel auf Kontokorrentkonten, eine Verringerung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 4,6 Mio. EUR auf 2,6 Mio. EUR, die Abnahme des Anlagevermögens von 0,9 Mio. EUR auf 0,4 Mio. EUR sowie ein Abbau der Vorräte von 2,2 Mio. EUR auf 1,7 Mio. EUR. Mit einer Eigenkapitalquote von 73 % (im Vorjahr: 63 %) und einem Working Capital von 9,6 Mio. EUR (im Vorjahr: 10,1 Mio. EUR) ist die Kapitalausstattung gesichert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit als Indikator der Ertrags- und Finanzlage ist weiterhin negativ.

VI. Entwicklung einzelner Gruppengesellschaften

Die Softline AG, Offenburg hat zusammen mit der Trade Up Distribution GmbH in den beiden Geschäftsbereichen Direktvertrieb und Distribution 18,4 Mio. EUR (als Summe aus den Einzelabschlüssen) an Umsätzen erzielt, was gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang in Höhe von 6,0 Mio. EUR darstellt. Nach Eliminierung der Umsatzerlöse beider Gesellschaften miteinander ergab sich eine Umsatzminderung gegenüber dem Vorjahr um 5,3 Mio. EUR. Ursache für diesen Umsatzrückgang in Deutschland ist zum einen die Umstellung auf ein reduziertes Angebotsportfolio mit gleichzeitig margenstärkeren Softwareprodukten sowie der sehr preisintensive Wettbewerb auf dem Deutschen Markt mit der Aufgabe einzelner nicht attraktiver Kundensegmente. Die Betriebsaufwendungen für Verwaltung und Vertrieb nach US-GAAP betragen 5,4 Mio. EUR nach 9,1 Mio. EUR im Vorjahr. Nach Abzug der darin enthaltenen Aufwendungen für Wertberichtigungen auf

konzerninterne Forderungen in Höhe von 0,7 Mio. EUR (im Vorjahr 2,3 Mio. EUR) lagen diese Betriebsaufwendungen um 1,9 Mio. EUR deutlich unter dem Aufwand des Vorjahres. Ursache hierfür sind die durchgeführten Personalmaßnahmen und Kosteneinsparungen durch Effizienzsteigerungen der administrativen Prozesse.

Die Apacabar SAS, Paris entwickelte sich sehr positiv und hat im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmalig seit Zugehörigkeit zur Softline-Gruppe einen Gewinn ausgewiesen und einen positiven Beitrag zum Gruppenergebnis geleistet. Hierfür ist die intensive Pflege und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen und Herstellerkontakten von entscheidender Bedeutung. Zu den wichtigsten Kunden der Apacabar SAS zählen die Großhandelskette FNAC SA, Apple Store und Surcouf in Paris. Der Anfang dieses Jahres angezeigte Ergebnis-Turnaround hat sich in der zweiten Jahreshälfte als nachhaltig erwiesen und das Unternehmen erobert weitere Marktanteile in Frankreich. Der Umsatzrückgang auf 7,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2004/2005 im Vergleich zu 12,4 Mio. Euro im Vorjahr hängt mit der Konzentration auf margenstarke Produkte und Hersteller sowie der deutlichen Reduzierung der Mitarbeiterzahl zusammen.

Die schweizerische Trade Up Distribution AG, Ebikon, hat ebenfalls ein ereignisreiches Geschäftsjahr hinter sich gebracht. Das Unternehmen ist komplett neu aufgestellt worden. Nach dem Managementwechsel und dem Abwerben von Mitarbeitern wurde die Mannschaft zu 95 Prozent durch neue Mitarbeiter ersetzt. Mit dem Know-how und Engagement der neuen Mitarbeiter ist es gelungen, den Umsatz- und Ergebniseinbruch des ersten Geschäftshalbjahres im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres durch den Abverkauf margenstarker Softwareprodukte an den Fachhandel teilweise zu kompensieren. Aufgrund der unveränderten Schweizer Inselposition außerhalb der EU erschien es weniger attraktiv, das Distributionsunternehmen noch weiter in die Gruppe zu integrieren. Die Trade Up AG in der Schweiz erforderte weiterhin eine komplett eigene Administration, so dass die administrative Harmonisierung zur Realisierung von Synergien innerhalb der Softline-Gruppe nur begrenzt möglich ist. Aus diesem Grund trennte sich die Softline AG mit Wirkung zum 1.07.2005 von der Trade Up AG, Schweiz.

Die Softline UK in Godstone bei London erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 4,1 Mio. EUR und

liegt damit über dem Niveau des vorherigen Geschäftsjahres von 3,9 Mio. EUR. Das Unternehmen konnte die durchschnittliche Bruttomarge gegenüber dem Vorjahr steigern und erzielte vor Konzernumlagen ein positives operatives Ergebnis. Grund dafür ist neben einem soliden Management und einer verstärkten Marktpräsenz im PC-Bereich auch eine verbesserte Binnenmarktkonjunktur in Großbritannien.

VII. Mitarbeiter

Im Rahmen der eingeleiteten Strukturierungsprozesse und der Konzentration der einzelnen Geschäftsfelder ging die Zahl der Mitarbeiter im Konzern per 30. Juni 2005 von 119 auf 71 Mitarbeiter zurück.

VIII. Forschung und Entwicklung

Als Handelsunternehmen erbringt die Softline-Gruppe keine Forschungs- und Entwicklungsleistungen.

IX. Risiken der künftigen Entwicklung

Im Rahmen der europaweiten Geschäftstätigkeit in verschiedenen Bereichen der IT-Service-Branche ist die Softline AG mit ihren Tochterunternehmen Risiken ausgesetzt, die direkt mit dem unternehmerischen Handeln einhergehen. Nachfolgend geben wir einen kurzen Überblick über das Risikomanagementsystem der Softline AG und die als wesentlich eingestuften Risiken.

Aufgrund unserer europaweiten Geschäftstätigkeit stehen wir auf den verschiedenen nationalen Absatzmärkten in einem weiterhin harten Wettbewerb, was Preise, Dienstleistungsangebote und Service anbelangt. Zudem ist die IT-Branche durch schnelle und häufige Veränderungen gekennzeichnet, so dass neue Entwicklungen zu spät erkannt werden oder falsch interpretiert werden könnten. Außerdem besteht weiterhin das Risiko von Markt- und Wachstumseinbrüchen.

1. Risikomanagement

Die zur Steuerung des Konzerns notwendigen Kennzahlen stehen nach manueller Aufbereitung zur Verfügung und werden laufend mit den Planvorgaben verglichen. Die Softline AG verfügt über ein zentrales, integriertes

Berichts- und Kontrollwesen, dessen laufend bereitgestellte und aufbereitete Daten den Informationsansprüchen des Managements hinsichtlich der frühzeitigen Erkennung von bestandsgefährdenden Risiken, entsprechend der Größe und Übersichtlichkeit der Softline-Gruppe, genügt.

Das Frühwarnsystem wurde durch ein standardisiertes Beteiligungs-Controlling deutlich verbessert und durch die Einführung eines zentral geführten Planungs- und Berichtssystems erheblich effektiver gestaltet. Damit wird sichergestellt, dass die Überwachungs- und Organisationspflichten über den Gesamtkonzern deutlich besser als bisher wahrgenommen werden können, um frühzeitiger von den Tochtergesellschaften ausgehende Entwicklungen zu erkennen, die den Fortbestand der Muttergesellschaft gefährden könnten. Durch die aktive Einbindung des Alleinvorstandes in das operative Tagesgeschäft sämtlicher Tochtergesellschaften sind weitere wesentliche Überwachungsfunktionen gewährleistet.

Risiken, die den Bestand des Unternehmens gefährden könnten, sind derzeit nicht erkennbar, können jedoch nicht ausgeschlossen werden.

2. Marktrisiken

Als international tätiges Unternehmen unterliegt die Softline-Gruppe grundsätzlich Wechselkurs-, Zins- und Bonitätsrisiken. Da der überwiegende Teil der Geschäfte in Euro abgeschlossen wird, besteht aus dieser Sicht kein nennenswertes Währungsrisiko. Gemäß dem Bestreben zur Begrenzung von Bonitätsrisiken wird bei Finanzanlagen ausschließlich in Bankanlagen oder Wertpapieren von Emittenten mit Bonitätsstufe „Investment Grade“ investiert.

Die Kundenbasis der Softline AG ist sowohl geographisch als auch hinsichtlich einzelner Branchen sehr diversifiziert. Es ergaben sich bisher keine erkennbaren bonitätsmäßigen Kundensegmentrisiken.

Neben Marktrisiken, denen der Konzern ausgesetzt ist, besteht die Gefahr, dass sich Änderungen bei Herstellern und Lieferanten, Produkten oder Technologien ergeben, die Einfluss auf Preise und Umsätze haben. Daneben könnten sich die Vertriebs- und Marketingstrategien unserer Partner ändern. Zur Überwachung dieser Risiken steht die Softline-Gruppe mit unseren Partnern, Herstellern, Lieferanten und Kunden national und international in ständigem Kontakt.

Im vergangenen Geschäftsjahr wurde das Privatkundenklientel reduziert und kontinuierlich der Bestand an Unternehmenskunden ausgebaut. Viele der Unternehmenskunden werden nicht nur mit Softwareprodukten beliefert, sondern diese Firmen werden langfristig mit Dienstleistungen und Serviceangeboten betreut. Im Lizenzgeschäft wird mit einer kleineren Anzahl von deutschen Großunternehmen zusammengearbeitet. Auch bei kontinuierlicher Erweiterung dieser Kundengruppe, wird der Geschäftsbereich sehr stark durch die Einkaufspolitik der großen Unternehmenskunden bestimmt. Der Wegfall eines Kunden kann kurzzeitig zu größeren Umsatzeinbußen führen. Bei den Handelspartnern ist die Softline-Gruppe vor allem in Frankreich und Großbritannien auf die gute Zusammenarbeit mit großen Handelsketten angewiesen. Auch hier müsste ein möglicher Ausfall eines wichtigen Großkunden kompensiert werden. Die Trade Up in Deutschland und die Trade Up AG, Schweiz haben einen breiten Kundentamm an Fachhändlern, Resellern, Systemhäusern und im Buchhandel, diese Gesellschaften sind aus diesem Grund nicht im gleichen Maße von einer stark begrenzten Anzahl von Großkunden abhängig.

3. Managementwechsel

Im vergangenen Geschäftsjahr hat kein Managementwechsel bei der Softline AG stattgefunden. Die eingeführten übersichtlichen Management- und Reporting-Strukturen begrenzt das Entstehen von ausschließlich personengebundenem Know-how und unterstützt die flexible Besetzung von Managementpositionen.

Unterstützt durch das Vier-Augen-Prinzip stellen sich die wesentlichen Entscheidungsprozesse transparent dar, so dass Nachfolge- oder Vertretungsregelungen kurzfristig umgesetzt werden können.

Die schlanke Geschäftsführungsstruktur der operativen Einheiten bedingt, dass die Entwicklung der einzelnen Geschäftsfelder auch stark durch die Kunden- und Lieferantenbeziehungen der verantwortlichen Vertriebs- und Produktmanager geprägt wird. Risiken durch weitere Managementwechsel bei den Gesellschaften ist entgegengewirkt worden, indem sich der Vorstand der Softline AG in allen Gesellschaften selbst in die operative Geschäftsführung einbringt oder diese selbst übernommen hat. Solch flache Strukturen mit einer sehr schlanken Unternehmensorganisation bergen

Risiken und Chancen für die Geschäftsentwicklung, die für solche Gesellschaftsstrukturen nicht ungewöhnlich sind.

Der sehr schwachen Konjunktur und der dadurch gedrückten Softwarenachfrage sind wir durch eine Restrukturierung und Neuorientierung entgegen getreten. Durch die in diesem Zeitraum der Neuausrichtung aufgetretenen Unsicherheiten gingen einige bedeutsame Lieferanten- und Kundenbeziehungen verloren, die sich aber deutlich geringer auf die Umsatzentwicklung im Vergleich zu den Vorjahren ausgewirkt haben. Die Situation ist insbesondere durch die Aufnahme von margenträchtigen und erfolversprechenden neuen Produkten und Lieferanten partiell entspannt worden. Außerdem wurden die internen Kapazitäten deutlich zu Gunsten des Verkaufs verschoben und auf den aktiven Outbound-Vertrieb ausgerichtet.

4. Finanzwirtschaftliche Risiken

Aus dem Zahlungsverkehr bestehen keine wesentlichen Währungsrisiken, da der überwiegende Teil der Geschäfte in Euro abgeschlossen wird.

Dem Konzern stehen ausreichend Eigen- und Fremdmittel zur Verfügung. Forderungsrisiken wird durch ein verstärktes Forderungsmanagement begegnet. Möglichen Risiken im Forderungsbereich wird durch Wertberichtigungen in ausreichendem Umfang Rechnung getragen.

Eine ausreichende Bonität ist die wesentliche Grundlage für die Gewährung von Fremdkapital, insbesondere durch Banken und Lieferanten und somit auch Grundvoraussetzung für das langfristige Bestehen des Unternehmens. Daher würde eine Verschlechterung der Bonitätsbeurteilung ein wesentliches Risiko für den Fortbestand des Unternehmens darstellen.

5. Lagerrisiko

Bei den in unserem Logistikcenter eingelagerten Waren handelt es sich meist um hochwertige Software und Zubehör, die aufgrund der traditionell sehr kurzen Produktlebenszyklen innerhalb der IT-Branche einem schnellen Wertverfall unterliegen. Dem Bestandsrisiko aus drohender Wertminderung des Lagerbestandes ist die Softline-Gruppe weitestgehend mit einer optimierten Vorratshaltung begegnet.

X. Ausblick

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte durch verschiedene vorwiegend vertriebsstrategische und kostensenkende Maßnahmen das Jahresergebnis verbessert werden. Dies hat ausgereicht, um in diesem Jahr den Ergebnisturnaround auszuweisen, wird aber dauerhaft nicht ausreichend sein, um die verhaltene Marktsituation zu meistern. Das gute aktuelle Ergebnis erfordert nun strategische Maßnahmen, um das Heben von Umsatz- und Margenpotenzialen dauerhaft zu sichern.

Das Unternehmen wird auch im kommenden Geschäftsjahr 2005/2006 die Ausgabenkontrolle und Mitarbeiter Einstellungen restriktiv handhaben. Vor allem in Deutschland gilt es, die Personalaufwendungen auf ein angemessenes Niveau zu reduzieren.

Im Geschäftsjahr 2005/2006 steht insbesondere die Konzentration auf zukunfts-trächtigte Geschäftsfelder im Vordergrund.

Wir erwarten 2005/2006 ein ausgeglichenes Ergebnis, das entscheidend davon abhängig sein wird, ob die Softline-Gruppe in dem schwierigen Marktumfeld ihre Chancen bei margenstarken Produkten wahrnehmen und sich mit den lösungsorientierten Projektangeboten behaupten kann. Neben strategischen Überlegungen wird die Gruppe auch im laufenden Geschäftsjahr 2005/2006 kontinuierlich an der Effizienz- und Leistungssteigerung arbeiten.

Unser Ziel ist es, die Softline-Gruppe auf dem eingeschlagenen Ergebnisfeld weiter zu führen. Dies wird nur gelingen, wenn sich die Unternehmen flexibel und innovativ am Markt bewegen. Es bieten sich strategische Optionen einerseits als Spezialist und andererseits in der Partnerschaft mit anderen großen Marktteilnehmern. Der Vorstand der Softline AG ist zuversichtlich, dass die begonnene Neuausrichtung gelingen wird und sieht für das Unternehmen und seine Aktie wieder eine positive Zukunft.

Offenburg, den 31. August 2005
Softline AG



Dr. Lars Schneider
Alleinvorstand

Softline wieder gut aufgestellt



Alleinvorstand Dr. Schneider im Interview mit Christian Klingebiel, Chefredakteur von Wallstreet:online.

Die Softline AG hat im Geschäftsjahr 2004/2005 nach vier verlustreichen Jahren mit einem engagierten Sanierungsprogramm und einem neuen Geschäftsmodell den Turnaround geschafft. Für das kommende Jahr sind schwarze Zahlen angekündigt. Im Interview mit wallstreet:online verrät Schneider, wohin die Reise der Softline AG zukünftig geht.

w:o: *Dr. Schneider, die Softline AG hat turbulente Zeiten hinter sich. In den vergangenen Wochen hat sich der Aktienkurs jedoch mehr als verdoppelt. Wie sieht jetzt das Geschäftsmodell aus?*

Dr. Schneider: Die Softline AG handelt mit Softwareprodukten und vermarktet diese über die verschiedensten Vertriebskanäle in ausgewählten Kernmärkten Europas. Wir verstehen uns als kompetenter Vermittler zwischen Hersteller und Kunde, bieten ein umfangreiches Serviceangebot von Vermarktungsleistungen bis zu speziellen Beratungstätigkeiten an. Diese Vermarktungskonzepte entwickeln wir gemeinsam mit und für die Hersteller, um die Software- und Service-Angebote der Handelspartner auf die Wünsche der jeweiligen Zielgruppen auszurichten. Einen klaren Kurswechsel hat Softline darin vollzogen, dass wir uns weg von unserem ehemaligen Bauchladen mit allerlei Software hin zu maßgeschneiderten Softwarelösungen orientieren. Die Grundlage unseres Angebots sind die vier neu definierten Produktsegmente eSecurity & eNetworking, eDocument, digitale Medienbearbeitung sowie Produktivitätssoftware. Ziel ist eine langfristige, aber für Innovationen offene Angebotsstrategie, um den Handelspartnern und Unternehmenskunden maßgeschneiderte Produkte zu liefern und diese langfristig zu binden.

w:o: *Der größte Einzelaktionär, der Softline-Gründer Peer Blumenschein, hat im letzten Geschäftsjahr über eine Million*

Aktien verkauft. Gibt es hierfür persönliche Gründe?

Dr. Schneider: Der Kapitalmarkt belohnt in der Regel ein Zurückziehen des Hauptaktionärs unter die 50-Prozent-Hürde. Das macht den Weg frei, um unabhängig vom Mehrheitsaktionär strategische Unternehmensentwicklungen umzusetzen. Für die Softline AG bedeutet der Rückzug von Peer Blumenschein die Neuausrichtung der Gruppe und die Möglichkeit der Aufnahme institutioneller oder strategischer Investoren. Mit über einer Million Aktien mehr auf dem Kapitalmarkt ist die Softline AG breiter aufgestellt und weniger anfällig für hohe Kursschwankungen. Heute haben wir eine solide Geschäftsentwicklung mit verschiedenen strategischen Optionen für die Zukunft und ich bin davon überzeugt, dass die Aktie weiterhin Aufwärtspotenzial hat.

w:o: *Sie haben seit Ihrem Firmeneintritt zahlreiche Umstrukturierungen bei der Softline AG vorgenommen? Welches waren die wichtigsten?*

Dr. Schneider: Die wichtigsten Restrukturierungsmaßnahmen waren: Die Umstellung des Produktportfolios auf margenstarke Produkte und der Umbau des Vertriebs von einer passiven Auftragsannahme zu einem aktiven Vertriebsteam mit Beratungsanspruch und eventorientierter Call Center-Ausrichtung. Notwendig war ebenfalls das konsequente und tief schneidende Kostenreduzierungsprogramm.

Dieses ging mit enormen Effizienzsteigerungen und der Erleichterung von Arbeitsabläufen einher. Der erreichte Erfolg ist insbesondere auf die schnelle Umsetzung der notwendigen Maßnahmen und das Engagement aller Mitarbeiter zurückzuführen. Wir sind heute in allen Prozessen, angefangen vom Einkauf über den Vertrieb bis hin zur Logistik, deutlich effizienter und vor allem wettbewerbsfähig. Am erfreulichsten lässt sich das Ergebnis der Restrukturierung an der noch Anfang dieses Jahres von der Insolvenz bedrohten Apacabar festmachen. Unsere französische Tochter in Paris schaffte die Kehrtwende und den Ausweis des Turnarounds in nur neun Monaten.

w:o: *Welches waren die entscheidenden Faktoren, die zum Turnaround geführt haben?*

Dr. Schneider: Entscheidend für den Turnaround war die Verdopplung der Rohertragsmarge. Dieses Ergebnis ist sowohl auf das Konzept eines kundennahen Vertriebes als auch auf die Zentralisierung der Einkaufsaktivitäten und damit auf die Nutzung unserer stetig anwachsenden Marktstellung zurückzuführen.

w:o: *Sie haben einige defizitäre Töchter der Softline AG veräußert. Werden bald weitere folgen – beispielsweise die französische Tochter Apacabar?*

Dr. Schneider: Alle Unternehmensbereiche, die langfristig unsere wirtschaftlichen Anforderungen nicht erfüllen können, stehen zur Disposition. Diese Entscheidung haben wir für unsere Töchter in den Vereinigten Staaten, den Niederlanden und der Schweiz getroffen. Die Aktivitäten in den Vereinigten Staaten und der Niederlande hatten keine operativen Geschäfte und verursachten erheblichen administrativen Mehraufwand, so dass diese geschlossen wurden. Für unsere Schweizer Tochter Trade Up haben wir einen starken Marktplayer gefunden und ein sehr gutes Verkaufsergebnis erzielen können. Die nun noch vorhandenen Töchter in Frankreich, Großbritannien und Deutschland entwickeln sich deutlich besser, als wir noch in den letzten Jahren erwarten konnten. Dies gilt insbesondere für die bereits mehrfach herausgestellte Apacabar sowie die strategisch gut aufgestellte britische Tochter Softline UK. Durch die Realisierung des Turnarounds in allen unseren Auslandsbeteiligungen, haben wir uns zwar die zusätzliche strategische Option eines Verkaufs eröffnet, können aber nun abwarten, ob sich daraus Geschäftschancen ergeben.

„Der erreichte Erfolg ist insbesondere auf die schnelle Umsetzung der notwendigen Maßnahmen und das Engagement aller Mitarbeiter zurückzuführen.“

w:o: *Beim Börsengang im Jahr 2000 waren die Papiere der Softline AG 100-fach überzeichnet. Der historische Höchstkurs lag bei mehr als 70 Euro. Was sagen Sie Anlegern, die noch Aktien aus der Zeit halten? Und wie lautet das aktuelle Kursziel?*

Dr. Schneider: Zukaufen. Die Aktie der Softline AG halte ich gegenwärtig für unterbewertet. Jetzt könnten Kursgewinne generiert

werden. Jeden Tag führen wir Gespräche mit Aktionären aus Zeiten des Börsengangs. Ich kann die Enttäuschung vieler Softline-Aktionäre der ersten Stunde verstehen. Deshalb ist es mir ein Anliegen, transparent und offen die laufende und zukünftige Geschäftsentwicklung darzustellen. Zunehmend haben wir in den letzten Monaten viel Vertrauen zurückgewinnen können und die Ergebnisse unserer Arbeit beginnen, sich im Kurs niederzuschlagen. Immer noch kämpfen wir gegen psychologische Kursgrenzen sowie großen Unsicherheiten am deutschen Kapitalmarkt. Verschiedene Analysten gaben bereits Kursziele von 1,50 bis 2,00 Euro an.

w:o: Ist die Softline AG schuldenfrei? Wie wollen Sie die verfügbaren liquiden Mittel von 7,5 Mio. Euro einsetzen? Und: Können Sie etwas zur Gewinnprognose des aktuellen Geschäftsjahres sagen?

Dr. Schneider: Die Softline AG ist schuldenfrei. Die liquiden Mittel sind mit 7,5 Mio. Euro auf lange Sicht ausreichend. Sie eröffnen uns attraktive strategische Szenarien auch außerhalb unserer Kerngeschäftsfelder. Sollten wir in der Lage sein, die Rohertragsmarge auf dem aktuellen Niveau zu halten, wäre ein deutlich positives Ergebnis machbar.

w:o: Wie sieht Ihre Umsatzplanung für das aktuelle Geschäftsjahr 2005/2006 aus?

Dr. Schneider: Im aktuellen Geschäftsjahr wollen wir in unseren Kernmärkten weiter wachsen. Eine Umsatzsteigerung ist erklärtes Ziel, aber Priorität bleibt die positive Ergebnisentwicklung. Dieses Wachstum wollen wir durch den Ausbau des Lizenzgeschäfts mit

dem Fachhandel, durch die Erweiterung des Projektgeschäfts für Unternehmenskunden und durch einen fachkompetenten Vertrieb erreichen.

w:o: Wie sehen Sie die Zukunft der Softline AG und ihre europäischen Aktivitäten?

„Sollten wir in der Lage sein, die Rohertragsmarge auf dem aktuellen Niveau zu halten, wäre ein deutlich positives Ergebnis machbar.“

Dr. Schneider: Die Softline AG ist besser aufgestellt als je zuvor. Dies vor allem in unseren Auslandsmärkten Frankreich und Großbritannien. Denkbar wäre eine Versorgung des österreichischen Marktes von Deutschland aus. Erste Tests haben sehr positive Response-Raten ergeben. Insgesamt ist eine solche Ausrichtung durch die Integration der Töchter in unsere administrativen Prozesse deutlich einfacher und somit sind unsere europäischen Aktivitäten heute erheblich schlagkräftiger. Mittelfristig sehe ich für die Softline Gruppe zwei strategische Optionen: Entweder in einem speziellen Marktsegment unser Beratungs- und Projektgeschäft durch die Übernahme eines Beratungsunternehmens zu stärken oder eine strategische Handelspartnerschaft mit einem Großhändler oder Systemhaus. Eine solche Partnerschaft kann ich mir durchaus mit einem der großen europaweit aufgestellten Marktplayer auch außerhalb der Software-Branche vorstellen.

w:o: In welchen Ländern sehen Sie weiteres Potenzial?

Dr. Schneider: In Frankreich müssen wir über den Großraum Paris hinweg auch in den anderen französischen Regionen vertriebsstrategisch stärkere Präsenz zeigen. Wir

werden dies im laufenden Geschäftsjahr mit der Unterstützung von freien Mitarbeitern in einem klassischen Außendienstverhältnis vorantreiben. Zusätzlich werden wir gezielt produktorientierte Marketingaktivitäten einsetzen und diese durch ein modernes CRM-System auswerten. Im Apple-Segment zahlen sich die guten Kontakte der Softline UK zum Apple-Stammhaus aus. An der Vertriebsoffensive und Expansion von Apple durch die Eröffnung von Apple Stores in allen Metropolen Zentraleuropas werden auch wir in den nächsten Jahren partizipieren. In Deutschland haben wir noch erhebliches Potenzial, indem wir uns noch intensiver den Tugenden der Vertriebsarbeit widmen: Pflege unserer langjährigen Kunden, Intensivierung der Kundennähe, Gewinnung von Neukunden und Stärkung unserer Beratungsleistungen. Um solche Beratungsleistungen weiter auszubauen und zu stärken, haben wir auch in Deutschland

die Zusammenarbeit mit freien Mitarbeitern deutlich erweitert. Ein neuer Markt, der von Deutschland aus erschlossen werden kann, ist, wie bereits erwähnt, Österreich. Hier kommen unsere Skaleneffekte durch die zentrale Administration in Deutschland voll zum Tragen. Durch erste Vertriebsaktivitäten konnten wir über 2000 aktive Fachhändler in Österreich bedienen.

w:o: Wir danken Ihnen für das Gespräch.

„Die Softline AG ist besser aufgestellt als je zuvor.“



Konzern-Bilanzen für die Geschäftsjahre zum 30. Juni 2005 und zum 30. Juni 2004

Nach US-GAAP (in Tausend €)	30. Juni 2005	30. Juni 2004
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Flüssige Mittel	3.876	4.595
Wertpapiere des Umlaufvermögens (9)	3.878	3.793
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigungen von € 1.092 (Vj. € 1.680)	2.630	4.590
Forderungen gegen nahe stehende Personen und Unternehmen (16)	0	13
Vorräte	1.680	2.218
Aktivierte Katalogkosten (10)	78	66
Latente Steuerguthaben (6)	17	17
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	1.498	1.695
Gesamte kurzfristige Vermögensgegenstände	13.657	16.987
Sachanlagevermögen, netto (11)	371	904
Immaterielle Vermögensgegenstände (12)	2	2
Geschäfts- oder Firmenwert (13)	533	533
Langfristige latente Steuerguthaben (6)	154	152
Gesamte langfristige Vermögensgegenstände	1.060	1.591
Gesamte Aktiva	14.717	18.578
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.271	3.910
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten (14)	1.598	2.721
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (15)	0	63
Verbindlichkeiten gegen nahe stehende Personen und Unternehmen (16)	0	5
Latente Steuerverbindlichkeiten (6)	27	27
Verbindlichkeiten aus Steuern	120	169
Verbindlichkeiten nicht fortgeführter Aktivitäten (7)	0	0
Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten	4.016	6.895
Eigenkapital (17)		
Gezeichnetes Kapital zum 30. Juni 2005 und zum 30. Juni 2004: 10.141.369 begebene und im Umlauf befindliche Stückaktien; 858.631 genehmigte Aktien	10.141	10.141
Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn/-verlust	549	1.594
Kumulierte ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals	11	-52
Gesamtes Eigenkapital	10.701	11.683
Gesamte Passiva	14.717	18.578

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.
Zahlen in Klammern verweisen auf die jeweiligen Erläuterungen zum Konzernabschluss.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre 1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005 und 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004

Nach US-GAAP (in Tausend € außer Ergebnis pro Aktie und Anzahl der Aktien)	1. Juli bis 30. Juni	
	2004/05	2003/04
Umsatz	25.496	46.389
Kosten der verkauften Erzeugnisse	-19.756	-40.765
Bruttoergebnis vom Umsatz	5.740	5.624
Betriebsaufwand		
Vertriebs- und Marketingkosten (3)	-2.967	-9.033
Allgemeine Verwaltungskosten	-4.462	-5.260
Abschreibungen auf Firmenwerte und auf Sachanlagen	-492	-2.967
	-7.921	-17.260
Sonstige betriebliche Erträge	2.645	2.298
Betriebsergebnis	464	-9.338
Zinsergebnis (5)	75	371
Kosten der Umstrukturierung	-1.000	-433
Außerordentliches Ergebnis	-107	-75
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-568	-9.475
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (6)	89	-899
Fehlbetrag der Periode aus fortgeführten Aktivitäten	-657	-10.374
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (Discontinued operations) (7)		
(im Vorjahr inkl. Gewinn aus der Veräußerung von Vermögensgegenständen von € 196)	-388	47
Jahresfehlbetrag inkl. nicht fortgeführter Aktivitäten	-1.045	-10.327
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten (unverwässert und verwässert) (8)	0	-1,02
Ergebnis je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten (unverwässert und verwässert) (8)	0	0,00
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis pro Aktie (8)	0	-1,02
Gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien (8)	10.141.369	10.141.369
EBIT	464	-9.338
EBITDA	956	-6.377

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.
Zahlen in Klammern verweisen auf die jeweiligen Erläuterungen zum Konzernabschluss.

Konzern-Kapitalflussrechnungen für die Geschäftsjahre 2004/2005 und 2003/2004

Nach US-GAAP (in Tausend €)	2004/05	2003/04
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Jahresfehlbetrag	-1.045	-10.327
Anpassung zur Abstimmung des Jahresfehlbetrages mit Mittelzufluss/-abfluss aus operativem Bereich:		
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens ¹⁾	547	3.403
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	54	-331
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Wertpapieren des Umlaufvermögens	0	-227
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Tochterunternehmen	0	-157
Stock Option Plan	0	7
Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen	-588	567
Latente Ertragsteuern	-5	833
Veränderung von Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten aus laufender Geschäftstätigkeit (ohne den Effekt durch den Zugang bzw. Abgang von Tochtergesellschaften)		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.548	1.774
Vorräte	538	3.227
Aktivierte Katalogkosten	-12	-66
Sonstige Aktiva (einschließlich Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen, ohne latente Steuern)	205	731
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.639	-2.961
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	-1.123	-566
Verbindlichkeiten aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-49	449
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-569	-3.644
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-68	-537
Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren des Umlaufvermögens	0	-9.403
Einzahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen	0	449
Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens ²⁾	0	1.463
Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens	0	11.959
Mittelzufluss/Vj. -abfluss aus der Investitionstätigkeit	-68	3.931
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Veränderung der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten	-63	-46
Kursgewinne	-19	0
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-82	-46
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands (Zwischensummen 1 - 3)	-719	241
Wechselkurs- und Konsolidierungskreis bedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	0	188
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	4.595	4.166
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.876	4.595
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel	3.876	4.595
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.876	4.595
Steuerzahlungen auf Einkommen und Ertrag	0	-49
Zinszahlungen	8	80

1) In den Abschreibungen zum 30. Juni 2005 sind insgesamt TEUR 49 (Vj. TEUR 436) ausgewiesen, die in der Konzerngewinn- und verlustrechnung im Ergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten (discontinued operation) ausgewiesen werden.

2) Nach Anpassung von Währungsdifferenzen von insgesamt TEUR 60 (Vj. TEUR 67)

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals für die Geschäftsjahre zum 30. Juni 2005 und zum 30. Juni 2004

Nach US-GAAP, in Tausend €	Anzahl der Aktien Stück	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn/ -verlust	Ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals	Gesamt- ergebnis	Summe
Bilanz zum 30. Juni 2003	10.141.369	10.141	6.873	5.041	131		22.186
Aktienoptionsplan		0	7	0	0	0	7
Währungsdifferenzen		0	0	0	247	247	
Unrealisierte Verluste aus Wertpapieren des Umlaufvermögens		0	0	0	-430	-430	
Jahresfehlbetrag		0	0	-10.327	0	-10.327	
Gesamtergebnis						-10.510	-10.510
Entnahme aus den Kapitalrücklagen		0	-6.880	6.880	0	0	0
Bilanz zum 30. Juni 2004	10.141.369	10.141	0	1.594	-52		11.683
Aktienoptionsplan		0	0	0	0	0	7
Währungsdifferenzen		0	0	0	-22	-22	
Unrealisierte Verluste aus Wertpapieren des Umlaufvermögens		0	0	0	85	85	
Jahresfehlbetrag		0	0	-1.045	0	-1.045	
Gesamtergebnis						-982	-982
Entnahme aus den Kapitalrücklagen		0	0	0	0	0	0
Bilanz zum 30. Juni 2005	10.141.369	10.141	0	549	11		10.701

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Entwicklung des Konzernanlagevermögens im Geschäftsjahr 2004/2005

in Tausend €

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				30.6.2005
	1.7.2004	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge und Umgliederungen	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	85	0	0	0	85
2. Geschäfts- oder Firmenwert	12.584	0	0	0	12.584
	12.669	0	0	0	12.669
II. Sachanlagen					
1. Software	2.738	0	0	0	2.738
2. Grundstücke und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	159	-4	9	128	36
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.939	0	63	141	1.861
	4.836	-4	72	269	4.635
	17.505	-4	72	269	17.304

Kumulierte Abschreibungen				Buchwerte		
1.7.2004	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge und Going Concern	30.6.2005	30.06.2005	30.06.2004
83	0	0	0	83	2	2
12.051	0	0	0	12.051	533	533
12.134	0	0	0	12.134	535	535
2.304	0	386	2	2.688	50	434
72	0	14	65	21	15	87
1.556	-3	150	148	1.555	306	383
3.932	-3	550	215	4.264	371	904
16.066	-3	550	215	16.398	906	1.439

A. BASIS DER DARSTELLUNG

1. Allgemeine Grundsatzinformationen und Erläuterung der Geschäftstätigkeit

Die Softline AG (die „Gesellschaft“ oder „Softline“) wurde ursprünglich 1986 als Softline GmbH Computerprogramme in Oberkirch gegründet und am 26. Februar 1999 formwechselnd in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Die Gesellschaft vermarktet und vertreibt Softwareprodukte vorwiegend in Europa. Softline ist als Mutterunternehmen nach § 290 HGB zur Aufstellung eines Konzernabschlusses verpflichtet. Als börsennotiertes Unternehmen macht die Gesellschaft von der Befreiungsvorschrift des § 292a Abs. 2 Nr. 2 HGB Gebrauch und erstellt einen Konzernabschluss nach den in den USA anerkannten „Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung“ (US-GAAP).

2. Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die Buchhaltung der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen basiert auf den national vorgeschriebenen, allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen, die sich in bestimmten wesentlichen Aspekten von den US-GAAP unterscheiden. Demzufolge wurden von der Gesellschaft bestimmte Anpassungen vorgenommen, um die Abschlüsse in Übereinstimmung mit den US-GAAP zu bringen.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Jahresabschluss des Unternehmens sowie die Abschlüsse der Tochtergesellschaften. Alle wesentlichen konzerninternen Verrechnungskonten und Geschäftsvorfälle wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Das Geschäftsjahr der Konzerngesellschaften endet am 30. Juni.

Die Tochtergesellschaften werden nach der Erwerbsmethode ab dem Zeitpunkt an dem die Beherrschung übergeht in den Konzernabschluss einbezogen.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss wurden folgende 100 %ige Tochtergesellschaften einbezogen:

- **Apacabar SAS**, Paris, Frankreich (kurz „Apacabar“)

- **Softline Distribution Ltd.**, Epsom, Großbritannien (kurz „Softline Distribution“)
- **Softline S.A.R.L.**, Beteiligungsgesellschaft, Strasbourg, Frankreich (kurz „Softline Sarl“)
- **Softline UK Limited**, Godstone, Großbritannien (kurz „Softline UK“)
- **Trade Up Distribution AG**, Buchrain, Schweiz (kurz „Trade Up Schweiz“)
- **Trade Up Distribution GmbH**, Offenburg, vormals Softline Computer Distribution & Services GmbH, Oberkirch (kurz „Trade Up“)

Zum 30.06.2005 wurde die Apacabar Benelux B.V., Dronten, Niederlande, liquidiert und ist entsprechend aus dem Konsolidierungskreis abgegangen; siehe hierzu die Ausführungen in Note 7.

Zeitpunkt der Umsatzrealisierung

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften realisieren ihren Umsatz, wenn folgende vier Kriterien erfüllt sind:

- Nachweis einer Vertragsbeziehung
- die Lieferung ist erfolgt
- der Preis ist fest oder bestimmbar
- die Zahlung ist ziemlich sicher

Diese Kriterien sind in dem Zeitpunkt des Versands der Ware erfüllt. Mit Versendung der Ware wird der Umsatz deshalb realisiert.

Die Gesellschaft nimmt Waren aus dem Handel zurück (Retouren) sofern ein Recht besteht, diese wiederum beim Hersteller zu retournieren. Für eingegangene Rücklieferungen, die zum Bilanzstichtag noch nicht gutgeschrieben waren, bildet die Gesellschaft Rückstellungen für noch zu erteilende Gutschriften. Die Gutschrift an den Handel wird mit Eingang der Zahlung des Herstellers erteilt.

Vertriebskosten

Vertriebskosten enthalten im Allgemeinen Werbekosten, Katalogkosten, Messekosten sowie Gehälter und sonstige Kosten des im Vertrieb tätigen Personals. Angefallene Vertriebskosten werden in Übereinstimmung mit SOP 93-7, „Reporting on Advertising Costs“ mit Ausnahme der Katalogkosten (siehe Punkt 10), sofort erfolgswirksam gebucht. Die Aufwendungen für Kataloge werden aktiviert und über eine Nutzungsdauer von sechs Monaten abgeschrieben. Dieser Zeitraum umfasst ungefähr die Zeitspanne bis ein neuer Katalog herausgegeben wird.

Ausgangsfrachtkosten

Die Kosten für Ausgangsfrachten beliefen sich auf TEUR 380 (Vorjahr: TEUR 673) und sind unter Vertriebs- und Marketingkosten in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungs- und Entwicklungskosten werden grundsätzlich sofort aufwandswirksam verbucht. Aufwendungen für Entwicklung oder Erwerb von Software zum internen Gebrauch wurden in Übereinstimmung mit SOP 98-1 „Accounting for the Costs of Computer Software Developed or Obtained for Internal Use“ aktiviert und über die geschätzte Nutzungsdauer der Software von drei bis vier Jahren linear abgeschrieben.

Flüssige Mittel

Als flüssige Mittel gelten sämtliche leicht realisierbaren Kapitalanlagen mit einer Fälligkeit von bis zu drei Monaten. Der Buchwert der flüssigen Mittel entspricht aufgrund ihrer kurzfristigen Fälligkeit deren Zeitwerten.

Wertpapiere

Die Wertpapiere werden entweder als bis „zur Endfälligkeit gehaltene“ oder als „zur Veräußerung verfügbare“ Wertpapiere klassifiziert. Bis zur Endfälligkeit gehaltene Wertpapiere sind zu Anschaffungskosten bilanziert. Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere werden zum Marktwert bilanziert und der Saldo aus nicht realisierten Kursgewinnen oder Verlusten wird bis zur Realisierung als ergebnisneutrale Veränderung des Eigenkapitals dargestellt. Der Marktwert basiert auf den Schlusskursen der entsprechenden Börsen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen werden zum Nennwert unter Berücksichtigung von angemessenen Wertberichtigungen bilanziert; uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben.

Kreditrisiko und Marktwert von Finanzposten

Der Buchwert der unter Umlaufvermögen und kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Finanzposten entspricht aufgrund ihrer kurzen Fälligkeit im Wesentlichen dem Marktwert. Kreditrisiken der Gesellschaft aus Finanzposten bestehen im Wesentlichen bei Wertpapieren, flüssigen Mitteln und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Gesellschaft hält flüssige Mittel bei verschiedenen Kreditinstituten in Deutschland. Die Unternehmenspolitik vermeidet eine Abhängigkeit von einer dieser

Institutionen. Konzentrierte Kreditrisiken im Hinblick auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind aufgrund einer großen Anzahl von Kunden innerhalb des Kundenstamms des Unternehmens begrenzt. In der Regel verlangt die Gesellschaft keinerlei Sicherheiten, um sich die Forderungen gegen ihre Kunden zu sichern.

Die Forderungen der Apacabar und der Trade Up Schweiz sind bis zu 75 % versichert.

Im Geschäftsjahr 2004/2005 hat die Gesellschaft Umsätze in Fremdwährung (vor allem Britisches Pfund und Schweizer Franken) in Höhe von TEUR 8.653 (Vorjahr: TEUR 14.782), davon sind TEUR 4.545 im Ergebnis nicht fortgeführter Unternehmen enthalten, fakturiert. Dies entspricht rund 34 % (Vorjahr: 32 %) der gesamten Umsatzerlöse.

Vorräte

Die Vorräte bestehen hauptsächlich aus erworbenen Softwareprodukten; sie werden mit den Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Marktwert bewertet.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bewertet und beinhalten im Wesentlichen Software und sonstige Geschäftsausstattungen. Die geschätzten Nutzungsdauern betragen ein bis fünf Jahre für Software und drei, fünf oder zehn Jahre für sonstige Geschäftsausstattungen. Die Abschreibung erfolgt nach der linearen Methode.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände mit bestimmter Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bewertet und beinhalten im Wesentlichen erworbene Adressen. Die geschätzten Nutzungsdauern betragen vier Jahre. Die Abschreibung erfolgt nach der linearen Methode. Im laufenden Geschäftsjahr wurden TEUR 386 abgeschrieben, die mit TEUR 262 den Web-Shop der Softline AG betrafen. Die Abschreibung in den nächsten 4 Jahren wird voraussichtlich jährlich ca. TEUR 12 betragen.

Geschäfts- oder Firmenwert

Die Gesellschaft wendet seit dem 1. Juli 2002 SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ an, der keine planmäßigen Abschreibungen mehr zulässt. Die Gesellschaft überprüft daher zu jedem Bilanzstichtag ob die Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte noch werthaltig sind.

Sofern Ereignisse oder veränderte Umstände anzeigen, dass der Buchwert dieser Geschäfts- oder Firmenwerte über deren implizierten Marktwerten liegen, wird eine außerplanmäßige Abschreibung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf den Marktwert vorgenommen.

Bei der Überprüfung der Wertansätze führt die Gesellschaft für wichtige Annahmen, die bei der Ermittlung der ursprünglichen Kosten der langlebigen Vermögensgegenstände zugrunde lagen, eine aktualisierte Beurteilung durch.

Obwohl die Annahmen bei unterschiedlichen Transaktionen variieren können, enthalten diese Annahmen im Allgemeinen Umsatzwachstum, Betriebsergebnisse, Zahlungsströme und andere Wertindikatoren.

Aufgrund des volatilen Geschäftsfelds des Unternehmens sind Änderungen der ermittelten Wertfaktoren in den folgenden Perioden ziemlich wahrscheinlich. In Zukunft kann dies zu einem erheblichen Abschreibungsbedarf führen.

Werthaltigkeit von langlebigen Vermögensgegenständen

Die Gesellschaft ermittelt den Eintritt von Wertminderungen der durch die Gesellschaft genutzten langlebigen Vermögensgegenstände, d.h. Sachanlagen und immaterielle Wirtschaftsgüter ohne Geschäfts- und Firmenwerte entsprechend SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“. Falls durch die Ereignisse und Umstände der Buchwert eines Vermögensgegenstandes nicht mehr realisierbar ist, schätzt das Unternehmen die undiskontierten Zahlungsströme aus dem Gebrauch und aus der endgültigen Verwertung des Gegenstandes. Übersteigt der Buchwert die Summe der undiskontierten Zahlungsströme, realisiert die Gesellschaft eine Wertminderung in der Höhe, in der der Buchwert dessen Marktwert, ermittelt anhand der diskontierten Zahlungsströme des Vermögensgegenstandes, übersteigt.

Zur Veräußerung gehaltene Gegenstände werden zum niedrigeren Wert aus Buchwert oder Marktwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

Die Gesellschaft überwacht laufend Wert und Nutzungsdauer langlebiger Vermögensgegenstände.

Ergebnis pro Aktie

Das Ergebnis pro Aktie ermittelt sich aus der Division des Konzernergebnisses durch die

gewichtete Anzahl ausstehender Stammaktien einschließlich potentieller Aktien (genehmigtes und bedingtes Kapital). Potentielle Aktien werden nicht in die Berechnung eingeschlossen, wenn sie einen verwässerungs-mindernden Effekt besitzen.

Einkommen- und Ertragsteuern

Die Rechnungslegung der Gesellschaft für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erfolgt nach SFAS Nr. 109 „Accounting for Income Taxes“. Bei dieser Methode basieren latente Steuerguthaben und -verbindlichkeiten auf den Unterschieden zwischen der handelsrechtlichen und der steuerlichen Bilanzierung sowie auf steuerlichen Verlustvorträgen und werden nach den jeweiligen Steuersätzen und -gesetzen bemessen, die maßgebend sind, wenn die Differenzen sich wieder ausgleichen. Die Wirkung einer Steuersatzänderung auf die latenten Steuerguthaben und -verbindlichkeiten wird in der Periode realisiert, in die das Änderungsdatum fällt. Wenn notwendig, werden Wertberichtigungen gebildet, um die latenten Steuerguthaben auf die realisierbaren Beträge zu reduzieren.

Währungsumrechnung

Die funktionale Währung der ausländischen Tochtergesellschaften ist die lokale Währung des Landes, in dem das Tochterunternehmen seinen Sitz hat. Die Währungsumrechnung der Vermögens- und Schuldposten in Euro erfolgt mit den Devisenkursen am Bilanzstichtag, die der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt mit den monatlichen Durchschnittskursen innerhalb der Periode, für die Aufwendungen und Erträge enthalten sind. Das Eigenkapital wird zum historischen Devisenkurs in Euro umgerechnet.

Aktionsoptionsprogramm für Mitarbeiter

Das Unternehmen bilanziert ihre gewährten Aktienoptionen gemäß der Zeitwert-Methode entsprechend SFAS Nr. 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“. Dementsprechend wird der Personalaufwand über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit der Option auf Grundlage des Zeitwerts der Option zum Bezugsdatum angesetzt.

Derivative Finanzinstrumente

Zum 1. Januar 2001 wandte die Gesellschaft die durch SFAS Nr. 138 „Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities an amendment of FASB Statement No. 133 „geänderte Stellungnahme Nr. 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ an.

Der Unterschied zwischen dem Buchwert der bei der Gesellschaft bestehenden Derivate und ihrem Marktwert war als unbedeutend eingeschätzt worden. Deshalb hatte die Anwendung keinen bedeutenden Einfluss auf die Finanzlage oder auf das Betriebsergebnis. Jedoch können zukünftige Ergebnisse Schwankungen unterliegen, die durch Bewertungsänderungen eintreten. Diese Bewertungsänderungen sind jedoch nicht zahlungswirksam.

Von Zeit zu Zeit kann das Unternehmen Derivate nutzen, um ihre Währungsrisiken zu begrenzen. Derivate, die die Kriterien der SFAS Nr. 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ erfüllen, werden in der Bilanz an jedem Bilanzstichtag zum Marktwert ausgewiesen.

Bei einem abgeschlossenen Derivat wird von der Gesellschaft bestimmt, ob das Derivat als ein wirksames „Hedging“ von aktiven und passiven Bilanzposten gilt, welches dann als ein „Cashflow Hedge“ oder „Fair Value Hedge“ klassifiziert wird. Falls es als ein wirksamer „Cashflow Hedge“ angesehen wird, werden die Veränderungen im Marktwert der Derivate bis zu ihrer Realisierung in dem Posten „Ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals“ innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Änderungen des Marktwerts von Derivaten, die nicht als ein wirksamer „Hedge“ angesehen werden, sind im Jahresergebnis ausgewiesen.

In den Vorjahren hat die Gesellschaft zwei auf Schweizer Franken basierende Devisenoptionengeschäfte mit einer Laufzeit bis zum 4. Juli 2002 abgeschlossen. Diese wurden in Vorjahr um jeweils ein weiteres Jahr verlängert. Im

Vorjahr wurde ein negativer Marktwert der Geschäfte in Höhe von TEUR 36 ermittelt. Im laufenden Geschäftsjahr bestanden zum Bilanzstichtag keine Devisenoptionengeschäfte.

Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss und den Ausweis der Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Neue Rechnungslegungsgrundsätze

Im Oktober 2004 wurde das SFAS 151 („Inventory Costs“) vom FASB verabschiedet. SFAS 151 bringt eine Klarstellung bezüglich ungewöhnlicher Beträge von Leerkosten, Frachtkosten, Bearbeitungskosten und Abfall und verlangt die Erfassung dieser Kosten als Aufwand der Periode, ungeachtet der Tatsache ob diese Aufwendungen das Kriterium für die Qualifizierung als „ungewöhnlich“ erfüllen. Da im Konzern keine Software hergestellt wird, hat die Anwendung von SFAS 151 keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Dezember 2004 wurde SFAS 153 („Exchange of Nonmonetary Assets – an amendment of APB Opinion No. 29“) vom FASB verabschiedet. SFAS 153 schafft die Ausnahme für nicht-monetäre Tauschgeschäfte von ähnlichen produktiven Vermögensgegenständen ab und ersetzt diese mit einer generellen Ausnahme für Tauschgeschäfte nicht-monetärer

Vermögensgegenstände, die keinen kommerziellen Wert haben. Ein nicht-monetäres Tauschgeschäft hat einen kommerziellen Wert, wenn eine wesentliche Änderung der zukünftigen Zahlungsströme der Gesellschaft aufgrund des Tauschgeschäftes erwartet wird. Die Bestimmungen des SFAS 153 sind auf Tauschgeschäfte nicht-monetärer Vermögensgegenstände anzuwenden, die während des Geschäftsjahres, das nach dem 15. Juni 2005 beginnt, abgeschlossen werden. Da im Konzern keine Tauschgeschäfte vorgenommen werden, hat die Anwendung von SFAS 153 keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Dezember 2004 verabschiedete das FASB den geänderten SFAS 123R („Share-Based Payment“). SFAS 123R verlangt die aufwandswirksame Erfassung von aktienbasierten Vergütungsprogrammen im Konzernabschluss. Die aktienbasierte Vergütung ist mit dem Marktwert des ausgegebenen Eigen- oder Fremdkapitalinstruments zu bewerten. SFAS 123R schließt die Wahlmöglichkeit aus, aktienbasierte Vergütungsprogramme weiterhin unter Zugrundelegung des in APB 25 („Accounting for Stock Issued to Employees“) dargelegten inneren Wertes („intrinsic value method“) zu bilanzieren. Die Vorschriften des SFAS 123R sind auf Berichtszeiträume, die nach dem 15. Juni 2005 beginnen, anzuwenden. Da Mitarbeiteraktienoptionen nach der Marktwertmethode gemäß SFAS 123 erfasst werden, wird die erstmalige Anwendung des SFAS 123R voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

B. ERLÄUTERUNG DER JAHRESABSCHLUSSPOSITIONEN

3. Vertriebskosten

Die Gesamtsumme der vom 1. Juli 2004 bis zum 30. Juni 2005 als Aufwand gebuchten Werbekosten belief sich auf TEUR 842 (Vj. TEUR 1.455).

4. Währungsgewinne und -verluste

Im Geschäftsjahr 2004/2005 sind Kursgewinne in Höhe von TEUR 65 (Vj. TEUR 58) und Kursverluste in Höhe von TEUR 115 (Vj. TEUR 94) angefallen.

5. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich aus Zinserträgen in Höhe von TEUR 84 (Vj. TEUR 623) und Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 8 (Vj. TEUR 338) zusammen. Die Zinsaufwendungen waren in voller Höhe zahlungswirksam.

6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag bestehen aus deutscher Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer sowie aus ausländischen Ertragsteuern. Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich wie folgt zusammen:

	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005	1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004
	TEUR	TEUR
Angefallene Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-91	-67
Latente Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	2	-832
Steueraufwand (-) / Steuerertrag (+)	-89	-899

Die angefallenen Steuern vom Einkommen und vom Ertrag für das Geschäftsjahr 2004/2005 betreffen das Ausland und im Vorjahre in Höhe von TEUR 32 das Inland. Die latenten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen überwiegend das Ausland.

Bei der Berechnung der latenten Steuern in Deutschland wird der ab dem 1. Januar 2001 geltende Körperschaftsteuersatz in Höhe von 25 % zugrunde gelegt. Unter Berücksichtigung des Solidaritätszuschlags und der Gewerbesteuer führt dies zu einem Gesamtsteuersatz von ungefähr 37 %.

Die folgende Darstellung leitet den erwarteten Steuerertrag auf den ausgewiesenen Steuerertrag über:

	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005	1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004
	TEUR	TEUR
Erwarteter Steuerertrag zum Satz von 37 %, bezogen auf das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern von TEUR -2.076 (Vj. TEUR -8.096)	768	2.996
Veränderung Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen	-984	-3.048
Steuerlich nicht ansetzbare Zuschreibung	404	-733
Korrektur infolge abweichender Ertragsteuersätze Ausland	-80	-136
Periodenfremde Steuern	0	-32
Konsolidierungsdifferenzen	-197	-40
Mehrergebnis Endkonsolidierung	0	73
Sonstiges	0	21
Steuern vom Einkommen und Ertrag laut Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	-89	-899

Die Steuerauswirkungen temporärer Differenzen, die zu wesentlichen Anteilen latenter Steuerguthaben und -verbindlichkeiten geführt haben, stellen sich wie folgt dar:

	30. Juni 2005 TEUR	30. Juni 2004 TEUR
Latente Steuerguthaben langfristig		
Verlustvortrag	15.680	15.994
Sachanlagevermögen (Frankreich)	2	3
abzüglich Wertberichtigung	-15.528	-15.845
gesamt	154	152
Latente Steuerguthaben kurzfristig		
Rückstellung für drohende Verluste und Aufwandsrückstellungen	17	17
Gesamte latente Steuerguthaben	171	169
Latente Steuerverbindlichkeiten	-27	-27
gesamt	144	142

Die Wertberichtigung auf das latente Steuerguthaben ist im Wesentlichen auf die Unsicherheit zurückzuführen, die mit der Realisierbarkeit des latenten Steuerguthabens auf die Verlustvorträge verbunden ist. Aufgrund geänderter Ertragsaussichten der Softline AG wurden die Wertberichtigungen auf die langfristigen latenten Steuerguthaben im Berichtsjahr erhöht.

Zum 30. Juni 2005 verfügt der Konzern über unverfallbare steuerliche Verlustvorträge in Höhe von rund 34,9 Mio. EUR (Vj. rund 34 Mio. EUR).

7. Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (Discontinued Operations)

Die Gesellschaft hat mit Wirkung zum 30. Juni 2005 die Apacabar Benelux B.V., Dronten, Niederlande, liquidiert. Der Konzernabschluss wurde entsprechend angepasst und alle die Apacabar Benelux B.V. betreffenden Positionen wurden als „Discontinued Operations“ getrennt vom operativen Geschäft ausgewiesen.

Wegen dem Verkauf der Trade Up AG, Schweiz mit wirtschaftlicher Rückwirkung zum 1. Juli 2005 wurde auch diese Gesellschaft als „Discontinued Operation“ ausgewiesen. Dementsprechend wurden Umsätze, Kosten und Aufwendungen, Vermögen und Verbindlichkeiten von den jeweiligen Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz extrahiert und für das Geschäftsjahr 2004/2005 separat ausgewiesen.

Die in der Bilanz ausgewiesenen, Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten aus nicht fortgeführten Aktivitäten setzten sich aus folgenden Bilanz-Positionen zusammen:

	30. Juni 2005 TEUR	30. Juni 2004 TEUR
Flüssige Mittel	306	0
Sonstige Vermögensgegenstände	305	0
Vorräte	236	0
Sachanlagevermögen	86	0
Gesamte Vermögenswerte	933	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen	222	0
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	105	0
Gesamte Verbindlichkeiten	327	0
gesamt	606	0

Die folgende Darstellung zeigt eine Überleitung des Ergebnisausweises zwischen fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten. Die Angaben zu den nicht fortgeführten Aktivitäten des Vorjahres beinhalten nur die Werte der Mac Direct. Im laufenden Jahr ist die Gesellschaft Trade-Up Schweiz enthalten.

	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005			1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004		
	Ursprüngliche Darstellung	Nicht fortgeführt	Fortgeführt	Ursprüngliche Darstellung	Nicht fortgeführt	Fortgeführt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatz	30.041	4.545	25.496	46.477	88	46.389
Kosten der verkauften Erzeugnisse	-23.869	-4.113	-19.756	-40.765	0	-40.765
Bruttoergebnis vom Umsatz	6.172	432	5.740	5.712	88	5.624
Betriebsaufwand						
Vertriebs- und Marketingkosten	-3.542	-575	-2.967	-9.033	0	-9.033
Allgemeine Verwaltungskosten	-4.832	-370	-4.462	-5.276	-16	-5.260
Abschreibungen auf Firmenwerte und Sachanlagen	-541	-49	-492	-3.403	-436	-2.967
Sonstige betriebliche Erträge	2.857	212	2.645	2.656	358	2.298
Betriebsergebnis	114	-350	464	-9.419	-6	-9.338
Restrukturierungsaufwendungen	-1.000	0	-1.000	-433	0	-433
Zinsergebnis	76	1	75	371	0	371
Außerordentliches Ergebnis	-107	0	-107	-75	0	-75
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und Ertrag	-917	-349	-568	-9.481	-6	-9.475
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-128	-39	-89	-1.042	-143	-899
Fehlbetrag der Periode	-1.045	-388	-657	-10.523	-149	-10.374

8. Ergebnis pro Aktie

Das Ergebnis pro Aktie wurde wie folgt ermittelt:

	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005	1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004
Zähler		
Jahresfehlbetrag aus fortgeführten Aktivitäten (in TEUR)	-657	-10.374
Jahresergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in TEUR)	-388	47
Jahresfehlbetrag gesamt (TEUR)	-1.045	-10.327
Nenner		
Gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien	10.141.369	10.141.369
Ergebnis pro Aktie		
aus fortgeführten Aktivitäten (in EUR)	-0,06	-1,02
aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in EUR)	-0,04	0,00
gesamt (in EUR)	-0,10	-1,02

Auf die Darstellung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie wird verzichtet, da sich ein verwässerungsmindernder Effekt ergibt.

9. Wertpapiere

Die im Vorjahr ausgewiesenen Wertpapiere (TEUR 3.793) erhöhten sich im Geschäftsjahr um nicht realisierte Gewinne von TEUR 85 auf TEUR 3.878.

10. Aktivierte Katalogkosten

Die aktivierten Katalogkosten betragen TEUR 78.

11. Anlagevermögen

Sachanlagen bestehen im Wesentlichen aus Gebäuden, Computer-Software und sonstigen Geschäftsausstattungen. Die historischen Anschaffungskosten und die entsprechenden kumulierten Abschreibungen stellen sich wie folgt dar:

in Tausend Euro	30. Juni 2005	30. Juni 2004
Computer-Software	2.738	2.738
Grundstücke und Gebäude	36	159
Sonstige Geschäftsausstattung	1.861	1.939
	4.635	4.836
Kumulierte Abschreibungen	-4.264	-3.932
gesamt	371	904

Wesentliche Veränderungen der Buchwerte resultieren aus der Abschreibung des Web-Shops bei der Softline AG in Höhe von TEUR 262.

12. Immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte) bestehen aus erworbenen Adressen und Markenrechten. Die historischen Anschaffungskosten und die entsprechenden kumulierten Abschreibungen setzen sich unverändert wie folgt zusammen:

in Tausend Euro	30. Juni 2005	30. Juni 2004
Adressen	83	83
Markenrechte	2	2
	85	85
Kumulierte Abschreibungen	-83	-83
gesamt	2	2

13. Geschäfts- oder Firmenwert

Nach Anwendung von SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ erfolgen keine planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte. Im Vorjahr erfolgten jedoch außerplanmäßige Abschreibungen nach SFAS 142 in Höhe von TEUR 1.981.

Die außerplanmäßigen Abschreibungen wurden auf den Firmenwert der Trade Up Schweiz vorgenommen und ergaben sich auf Grund der verschlechterten Ertragsaussichten der Gesellschaft. Der Marktwert der Trade Up Schweiz wurde mit Hilfe abgezinster erwarteter Geldflüsse bestimmt.

14. Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in Tausend Euro	30. Juni 2005	30. Juni 2004
Personalkosten	512	421
Mietgarantien	0	300
Prüfungs- und Beratungskosten	141	360
Zu erteilende Gutschriften	0	263
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	59	202
Ausstehende Rechnungen	126	473
Drohender Verlust aus Devisentermingeschäften	0	36
Kreditorische Debitoren	210	0
Garantien	35	194
Aufsichtsratsbezüge	62	59
Sonstiges	453	413
	1.598	2.721

Die Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten für Personalkosten bestehen im Wesentlichen für Urlaubsansprüche und abzuführende Sozialversicherungsbeiträge.

Die Rückstellung für Prüfungs- und Beratungskosten betrifft im Wesentlichen externe Prüfungskosten (einschließlich Kosten für Nachtragsprüfung und Zwischenabschlüsse im Vorjahr).

Die Rückstellung für zu erteilende Gutschriften wurde im Wesentlichen für die Verpflichtung zur Gutschrift von Retouren gebildet.

15. Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Die Warenbezüge im Konzern von der Blackforest GmbH, deren Gesellschafter ein Mitglied des Aufsichtsrates ist, betragen im Geschäftsjahr umgerechnet rund TEUR 37 bzw. TEUR 0 im Vorjahr.

16. Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft in Höhe von EUR 10.141.369,00 war zum Bilanzstichtag in voller Höhe eingezahlt. Zum 30. Juni 2005 waren insgesamt 10.141.369 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien gezeichnet.

Die ergebnisneutralen Veränderungen des Eigenkapitals enthalten Währungsdifferenzen aus Konsolidierungen ausländischer Tochtergesellschaften und Bewertungsunterschiede aus zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren. Sie haben sich wie folgt entwickelt:

	Währungsdifferenzen	Bewertungsunterschiede	Total
	TEUR	TEUR	TEUR
1. Juli 2003	-299	430	131
Veränderungen 2003/2004	157	-430	-273
Endkonsolidierung	90	0	90
30. Juni 2004	-52	0	-52
Veränderungen 2004/2005	-22	85	63
30. Juni 2005	-74	85	11

Das bedingte Kapital ist unverändert.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Oktober 1999 wurde das Grundkapital bis zu einer gesamten Höhe von EUR 320.000,00 (bedingtes Kapital) bedingt erhöht. Das bedingte Kapital ist eingeteilt in 320.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Optionen zum Bezug der Aktien des Unternehmens.

Der genauere Kreis der Berechtigten und der Umfang der jeweiligen Optionsgewährung werden durch den Vorstand oder den Aufsichtsrat festgelegt.

17. Finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft mietet bzw. least ihre Geschäftsräume und verschiedene Geschäftsausstattung im Rahmen von „Operating“-Leasingverträgen. Die zukünftigen Verpflichtungen aus unkündbaren „Operating“-Leasingverträgen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr belaufen sich zum 30. Juni 2005 auf mindestens:

in TEUR	„Operating“-Leasing
2005/06	131
2006/07	22
2007/08	22
2008/09	21
2009/10	21
Darauf folgende Jahre	0
gesamt	217

Die Aufwendungen für Miete und Operating-Leasing betragen TEUR 363 bzw. TEUR 501 für die Geschäftsjahre 2004/2005 bzw. 2003/2004.

18. Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten

Die Gesellschaft hat kleinere Rechtsstreitigkeiten, die im üblichen Rahmen der allgemeinen Geschäftstätigkeit liegen. Es bestehen keine Rechtsstreitigkeiten, die nach Beilegung nach Einschätzung des Vorstands eine wesentliche Auswirkung auf die zukünftige finanzielle Situation und das operative Ergebnis der Gesellschaft haben.

19. Stock Option Plan

Am 11. Oktober 1999 stimmte die Hauptversammlung dem Softline-Aktienoptionsplan 1999 („der Plan“) zu, nach dem Mitarbeitern und Vorstand der Softline AG sowie Mitarbeitern und Mitgliedern der Geschäftsführung von mit der Softline AG verbundenen nachgeordneten Unternehmen Aktienoptionen für bis zu 320.000 Stammaktien gewährt werden. Die Ausgabe der Aktienoptionen durfte bis zum 5. November 2004 in jährlichen Tranchen erfolgen, von denen keine 35 % des Gesamtvolumens überschreiten darf. Der Plan wurde im Januar 2000 durch die Ausgabe der ersten Tranche in Kraft gesetzt.

Zuständig für die Ausgabe der Aktienoptionen ist der Vorstand bzw. der Aufsichtsrat der Softline AG. Zum Zwecke der Absicherung der Bezugsrechte aus dem Plan hat die Hauptversammlung der Gesellschaft am 11. Oktober 1999 ein am 5. November 1999 in das Handelsregister eingetragenes bedingtes Kapital in Höhe von EUR 320.000 geschaffen.

Die Bezugsrechte dürfen frühestens nach Ablauf von zwei Jahren ab dem Ausgabetag der betreffenden Tranche innerhalb von drei Jahren ausgeübt werden, sofern der durchschnittliche Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Ausübung um jährlich durchschnittlich mindestens 20 % gestiegen ist.

Die ausgegebenen Tranchen stellen sich wie folgt dar:

	Ausgabezeitpunkt	Anzahl der ausgegebenen Optionen	Ende der Wartefrist	Auszuüben bis
Tranche I	Januar 2000	83.460	Januar 2002	Januar 2005
Tranche II	Dezember 2000	69.420	Dezember 2002	Dezember 2005
Tranche III	Dezember 2001	70.000	Dezember 2003	Dezember 2006
		222.880		

Nachstehend sind die Veränderungen im Plan zusammenfassend dargestellt:

	Ausgegebene Optionen		
	Verfügbare Optionen EUR	Anzahl der Aktien EUR	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungskurs EUR
Stand zum 30. Juni 2001	188.310	131.690	15,40
Gewährte Optionen	-70.000	70.000	2,08
Verfallene Optionen	28.155	-28.155	
Stand zum 30. Juni 2002	146.465	173.535	10,18
Verfallene Optionen	26.675	-26.675	
Stand zum 30. Juni 2003	173.140	146.860	8,78
Verfallene Optionen	54.700	-54.700	
Stand zum 30. Juni 2004	227.840	92.160	10,91
Verfallene Optionen	48.235	-48.235	
Stand zum 30. Juni 2005	276.075	43.925	11,57

Die Gesellschaft bilanziert die Mitarbeiteraktienoptionen gemäß SFAS 123 „Accounting for Stockbased Compensation“ nach der Marktwertmethode. Der Marktwert der ausgegebenen Optionen wurde unter Anwendung des Black-Scholes-Options-Preis-Modells mit den folgenden Annahmen ermittelt:

	Tranche I	Tranche II	Tranche III
Risikofreier Zins für drei Jahre	4,82 %	4,84 %	4,03 %
Durchschnittliche Laufzeit der Optionen	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Volatilität	96,6 %	87,2 %	97,5 %
Erwarteter Dividenderertrag	0 %	0 %	0 %

Auf Basis dieser Annahmen ergibt sich ein Marktwert pro Option in Höhe von EUR 10,58 für Tranche I, EUR 7,30 für Tranche II und EUR 1,05 für Tranche III. Im Berichtsjahr war keine Anpassung des Personalaufwandes (Vj. TEUR 7) erforderlich.

20. Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft ist nur in einem operativen Segment im Sinne von SFAS Nr. 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ tätig. Das Unternehmen vermarktet und vertreibt Softwareprodukte auf elektronischem Wege und im Versandhandel, insbesondere im deutschsprachigen Raum, in Frankreich und Großbritannien.

Die Umsätze teilen sich auf die verschiedenen Regionen wie folgt auf:

	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005
	TEUR
Inland	14.767
Ausland	10.729
Gesamtumsatz	25.496

Die der ausländischen Region zuzuordnenden langlebigen Wirtschaftsgüter stellen sich wie folgt dar:

	30. Juni 2005
	TEUR
Immaterielle Vermögensgegenstände	2
Sachanlagevermögen, netto	169
gesamt	171

C. SONSTIGE ANGABEN

21. Materialaufwand

Der Materialaufwand der Gesellschaft untergliedert sich in Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie bezogene Waren (Cost of goods sold) in Höhe von TEUR 19.750 (Vj. TEUR 40.765) und Aufwendungen für bezogene Leistungen von TEUR 6 (Vj. TEUR 0).

22. Personalkosten und Mitarbeiterzahl

In den Aufwandspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung sind TEUR 5.048 (Vj. TEUR 6.320) Personalaufwendungen verrechnet; davon entfallen TEUR 4.320 (Vj. TEUR 5.571) auf Löhne und Gehälter und TEUR 728 (Vj. TEUR 1.102) auf soziale Abgaben davon TEUR 105 (Vj. TEUR 129) auf Altersversorgung.

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern angestellt:

	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005	1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004
Angestellte (ohne Auszubildende) im Durchschnitt	87	124

23. Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Mitglieder des Vorstands

Dr. Lars Schneider

Alleinvorstand,
München

Mitglieder des Aufsichtsrats

Klaus G. Böde

Vorsitzender
Kaufmann, Kehl

Peer Blumenschein

stellv. Vorsitzender
Unternehmer, Oberkirch

Prof. Dr. Henning Krug

Hochschullehrer für Betriebswirtschaft und
Controlling an der Fachhochschule
Hildesheim/Holzminde, Augsburg

Mandate von Mitgliedern des Aufsichtsrats

Peer Blumenschein

Oberkirch, Unternehmer
Ino 24 AG, Pleidesheim, Mitglied des Aufsichtsrats bis zum 17.03.2005

Gesamtbezüge von Vorstand und Aufsichtsrat

Auf die Angabe der Bezüge des Vorstands wird gemäß § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

Die Bezüge des Aufsichtsrats für den Zeitraum vom 1. Juli 2004 bis zum 30. Juni 2005 betragen TEUR 92 (Vj. TEUR 169), davon betreffen TEUR 0 (Vj. TEUR 38) das Vorjahr. Der Aufsichtsrat trat im Zeitraum 1. Juli 2004 bis zum 30. Juni 2005 insgesamt 8 mal zusammen. Auf die Angabe der Bezüge des Vorstands wird gemäß § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sind mit folgenden Aktienanteilen am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt:

	Anteil am Kapital in Stück		
	30. Juni 2005	30. Juni 2004	Veränderung
Peer Blumenschein	4.333.440	4.494.936	-161.496
Klaus G. Böde	5.000	5.000	0

Im Rahmen des Aktienoptionsplans wurden folgenden Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats Aktienoptionen gewährt:

	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Gesamt
Peer Blumenschein	2.250	2.250	0	4.500

24. Erläuterung der wesentlichen, im befreienden Konzernabschluss vom deutschen Recht abweichend angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden

Grundsätzliche Unterschiede

Hinter der deutschen und der US-amerikanischen Rechnungslegung stehen grundsätzlich unterschiedliche Betrachtungsweisen. Während die Rechnungslegung nach HGB das Vorsichtsprinzip und den Gläubigerschutz in den gesamt-Vordergrund stellt, ist die Bereitstellung gesamtentscheidungsrelevanter Informationen für den Aktionär das vorrangige Ziel der US-Rechnungslegung. Daher wird auch der gesamt-Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse – sowohl über verschiedene Jahre hinweg als auch von unterschiedlichen Unternehmen – sowie der periodengerechten Erfolgsermittlung nach US-GAAP ein höherer Stellenwert eingeräumt als nach HGB.

Selbst erstellte Software

Für statutarische Zwecke besteht ein Aktivierungsverbot für selbst geschaffene immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens. Nach US-GAAP können Aufwendungen für die Entwicklung von zur Vermarktung bestimmter Software ab dem Zeitpunkt der technischen Realisierbarkeit aktiviert und planmäßig abgeschrieben werden.

Finanzierungsleasing

Aufwendungen für Leasing von bestimmten Gegenständen, die dem Betrieb des Unternehmens dienen, werden nach deutschem Recht grundsätzlich sofort als Aufwand verrechnet. Bei Vorliegen verschiedener Voraussetzungen (sog. Capital Leases) ist der Barwert der künftigen Leasingraten nach US-GAAP zu aktivieren und über die Nutzungsdauer abzuschreiben.

Wertpapiere und Finanzanlagen

Wertpapiere dürfen nach den deutschen Vorschriften zu Anschaffungskosten oder einem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt werden. Nach US-GAAP werden Wertpapiere, die weder zu Handelszwecken noch bis zur Endfälligkeit gehalten werden, zum Marktwert bewertet. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden dabei grundsätzlich unmittelbar in das Eigenkapital eingestellt. Falls unrealisierte Verluste nicht nur vorübergehend sind, findet eine Abschreibung statt, die in der Folge auch nicht durch eine erfolgswirksame Zuschreibung rückgängig gemacht werden darf.

Währungsumrechnung

Kurzfristige Forderungen bzw. Verbindlichkeiten in ausländischer Währung sind für Zwecke der deutschen Bilanzierung mit den Kursen vom Entstehungstag anzusetzen. Unrealisierte Währungsgewinne zum Bilanzstichtag dürfen nicht erfasst werden. Nach US-GAAP erfolgt die Umrechnung grundsätzlich zum Stichtagskurs, unrealisierte Währungsgewinne werden als Ertrag gezeigt.

Bilanzierung und Abschreibung des Firmenwertes

Erworbene Firmenwerte sind nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften zu aktivieren und grundsätzlich über vier Jahre abzuschreiben. Nach US-GAAP werden Firmenwerte ebenfalls aktiviert, es folgt jedoch keine planmäßige Abschreibung mehr. Stattdessen findet regelmäßig – mindestens einmal im Jahr – eine Überprüfung auf Vorhandensein eventueller außerplanmäßiger Wertminderungen statt.

Rückstellungen

Rückstellungen werden in der US-amerikanischen Bilanzierungspraxis grundsätzlich nicht separat, sondern unter den Verbindlichkeiten (Liabilities) ausgewiesen. Die Möglichkeiten zur Bildung von Rückstellungen sind in der US-Rechnungslegung deutlich restriktiver geregelt als nach HGB. Rückstellungen sind zu bilden, wenn eine Verpflichtung gegenüber einem Dritten besteht, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die voraussichtliche Höhe des notwendigen Rückstellungsbetrags zuverlässig schätzbar ist. Aufwandsrückstellungen sind nach US-amerikanischen Vorschriften nicht zulässig.

Katalogkosten

Die Kosten der Erstellung eines Katalogs zum Vertrieb sind im Gegensatz zu deutschen handelsrechtlichen Vorschriften zu aktivieren und über die geschätzte Nutzungsdauer abzuschreiben.

Unrealisierte Gewinne

Nach deutschem Recht sind dem Imparitätsprinzip zufolge nur unrealisierte Verluste zu bilanzieren, während nach US-GAAP auch bestimmte unrealisierte Gewinne ausgewiesen werden müssen. Dies schlägt sich insbesondere bei der Erfassung unrealisierter Gewinne aus der Stichtagsbewertung von Fremdwährungsbeträgen und der Bewertung von Wertpapieren nieder.

Aktienoptionsprogramm

Nach US-GAAP wird der Personalaufwand über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit der Option auf Grundlage des Zeitwerts der Option zum Bezugsdatum angesetzt. Nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften besteht keine eindeutige Regelung, ob ausgegebene Aktienoptionen erfolgswirksam zu behandeln sind oder bis zu ihrer Ausübung unberücksichtigt bleiben.

Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate-Governance-Kodex

Die Softline AG hat – als einziges börsennotiertes Unternehmen des Konzerns – für 2004/2005 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Offenburg, 31. August 2005
Softline AG



Dr. Lars Schneider
Alleinvertreter

Entsprechenserklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Softline AG zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gem. § 161 AktG

„Vorstand und Aufsichtsrat der Softline AG, Offenburg, geben hiermit gemäß § 161 AktG folgende Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21.05.2003 ab:

1. Den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance wird bis auf die unter Ziffer 2 aufgeführten Ausnahmen von der Softline AG entsprochen.
2. Folgende Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance werden von der Softline AG nicht angewendet:

Kodex Ziffer 3.8

Bei Abschluss von D&O-Versicherungen (Directors & Officers Liability) für Vorstand und Aufsichtsrat wird kein Selbstbehalt vereinbart.

Kodex Ziffer 4.2.1

Aufgrund der derzeitigen Unternehmensgröße betrachten Vorstand und Aufsichtsrat einen Alleinvorstand für ausreichend.

Kodex Ziffer 4.2.4

Die Vergütung des Vorstands wird im Konzernabschluss in seiner Gesamtheit nach Fixum und erfolgs-bezogenen Komponenten aufgeteilt ausgewiesen, auf eine Individualisierung dieser Angaben wird jedoch verzichtet.

Besteht der Vorstand lediglich aus einer Person, wird von einem Ausweis der Vergütung vollständig abgesehen, soweit und solange dies im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften steht.

Die Verwaltung wird den Aktionären im Rahmen der nächsten ordentlichen Hauptversammlung vorschlagen, einen Beschluss zu fassen, wonach die individuelle Offenlegung der Vorstandsbezüge für das laufende Geschäftsjahr und die nächsten vier folgenden Geschäftsjahre unterbleibt.

Kodex Ziffer 5.1.3

Der Aufsichtsrat gibt sich keine Geschäftsordnung.

Kodex Ziffer 5.3.1

Entsprechend der Größe des Unternehmens und des Aufsichtsrats ist durch die Bildung von Ausschüssen keine Effizienzsteigerung zu erwarten.

Kodex Ziffer 5.3.2

Der Aufsichtsrat hat keinen Prüfungsausschuss (Audit Committee) eingerichtet, da er sich in seiner Gesamtheit mit den für diesen Ausschuss vorgesehenen Fragestellungen befasst.

Kodex Ziffer 5.4.5

Der Aufsichtsrat erhält eine feste Vergütung. Die Angaben über die Aufsichtsratsbezüge werden als Gesamtbetrag erfolgen.

Kodex Ziffer 7.1.1

In Halbjahres- und Jahresabschlussberichten wird über das Ergebnis der Geschäftstätigkeit berichtet. Daneben werden keine anderen Finanzberichte veröffentlicht.

Kodex Ziffer 7.1.2

Der Halbjahresbericht wird innerhalb von 60 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums veröffentlicht.“

Offenburg, 1. Juli 2005



Der Aufsichtsrat



Der Vorstand

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Softline AG, Offenburg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Segmentberichterstattung, Eigenkapitalspiegel und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den in den Vereinigten Staaten von Amerika anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP) liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den in den Vereinigten Staaten von Amerika anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Feststellung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler

berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den in den Vereinigten Staaten von Amerika anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (US GAAP) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres des Konzerns.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 2004

bis 30. Juni 2005 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Softline AG zusammengefasst ist, insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und

stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, den 31. August 2005



Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Tominski'.

Tominski, Wirtschaftsprüfer

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Bernhardt'.

ppa. Bernhardt, Wirtschaftsprüferin

Bericht des Aufsichtsrats über das Geschäftsjahr 2004/2005



Der Aufsichtsrat wurde im Berichtsjahr vom Vorstand über die Lage und Entwicklung der Gesellschaft und die wesentlichen Geschäftsvorfälle regelmäßig unterrichtet. Er hat die Berichte des Vorstandes in seinen 8 Sitzungen ausführlich beraten und die notwendigen Beschlüsse gefasst. Gegenstand der Beratungen waren die Finanzlage, die Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung, die Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Codex bei Softline, die Weiterentwicklung eines Risikomanagement-Systems auf der Grundlage des KonTraG, die Weiterführung

der Maßnahmen zur Restrukturierung, auch im Beteiligungsportfolio, sowie die Planungen für das kommende Geschäftsjahr.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2004/2005 ist unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichtes der Gesellschaft von dem in der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Februar 2005 zum Abschlussprüfer gewählten Wirtschaftsprüfer, der Gesellschaft Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft worden.

Die Prüfung des Jahresabschlusses der Softline AG erfolgte nach den Vorschriften des HGB in der Fassung des KonTraG; die Prüfung des Konzernabschlusses erfolgte nach US-GAAP. Der mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene Jahresabschluss der Softline AG und der nach den Vorschriften des § 292a HGB erstellte Konzernabschluss des Softline-Konzerns wurde vom Abschlussprüfer in der Sitzung des Aufsichtsrates am 30. September 2005 erörtert. Der Aufsichtsrat genehmigt den vom Vorstand aufgestellten Einzelabschluss der Softline AG zum 30.6.2005, der damit als festgestellt gilt. Darüber hinaus billigt der Aufsichtsrat den Konzernabschluss der Softline AG zum 30.6.2005.

Dass der Turnaround im abgelaufenen Geschäftsjahr geschafft wurde, ist in Anbetracht des unverändert schwierigen Umfeldes aus Konjunktur, Branche und Wettbewerb und einer lang andauernden schmerzhaften Restrukturierung besonders zu würdigen. Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern für die außerordentlich guten Leistungen, die zu der entscheidenden Ergebnisverbesserung geführt haben.

Der Aufsichtsrat, Offenburg den 30.09.2005

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Klaus G. Böde'. The signature is fluid and cursive.

Klaus G. Böde
Vorsitzender

					
					
					
					
		<i>Eine Auswahl der vielen Software-Hersteller im Portfolio der Softline Gruppe</i>			
					
				<p>Impressum:</p> <p>Herausgeber: Softline AG, Lange Str 51, 77652 Offenburg</p> <p>Konzeption und Inhalt: Softline AG, Offenburg</p> <p>Druck: Hofmann Druck, Emmendingen</p>	
					
					

Finanzkalender 2005/2006 der Softline AG

28.11.2005	Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2004/2005
Februar 2006	Veröffentlichung Halbjahreszahlen 2005/2006
30.06.2006	Geschäftsjahresende
September 2006	Veröffentlichung Abschlusszahlen 2005/2006
November 2006	Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2005/2006

Softline AG
Software • Technology • Solutions

APACABAR
Logiciels • Technologie • Solutions

Software • Technologie • Lösungen
TRADE UP

Softline
Software • Technology • Solutions

6th Report, Geschäftsbericht 2004/2005

Softline AG

Software • Technology • Solutions

Mit unserem Investor Relations-Newsletter informieren wir Sie laufend über die Entwicklung des Unternehmens.

Am einfachsten bestellen Sie den Newsletter direkt über unsere IR-Seiten:

www.softline.de/ir oder

per E-Mail an:

investorinfo@softline.de

Kontakt

Dietmar Küther

Pressesprecher / Investor Relations

Softline AG, Lange Straße 51

77652 Offenburg

investorinfo@softline.de

Telefon (0781) 9293-441

Fax (0781) 9293-240

www.softline-group.com