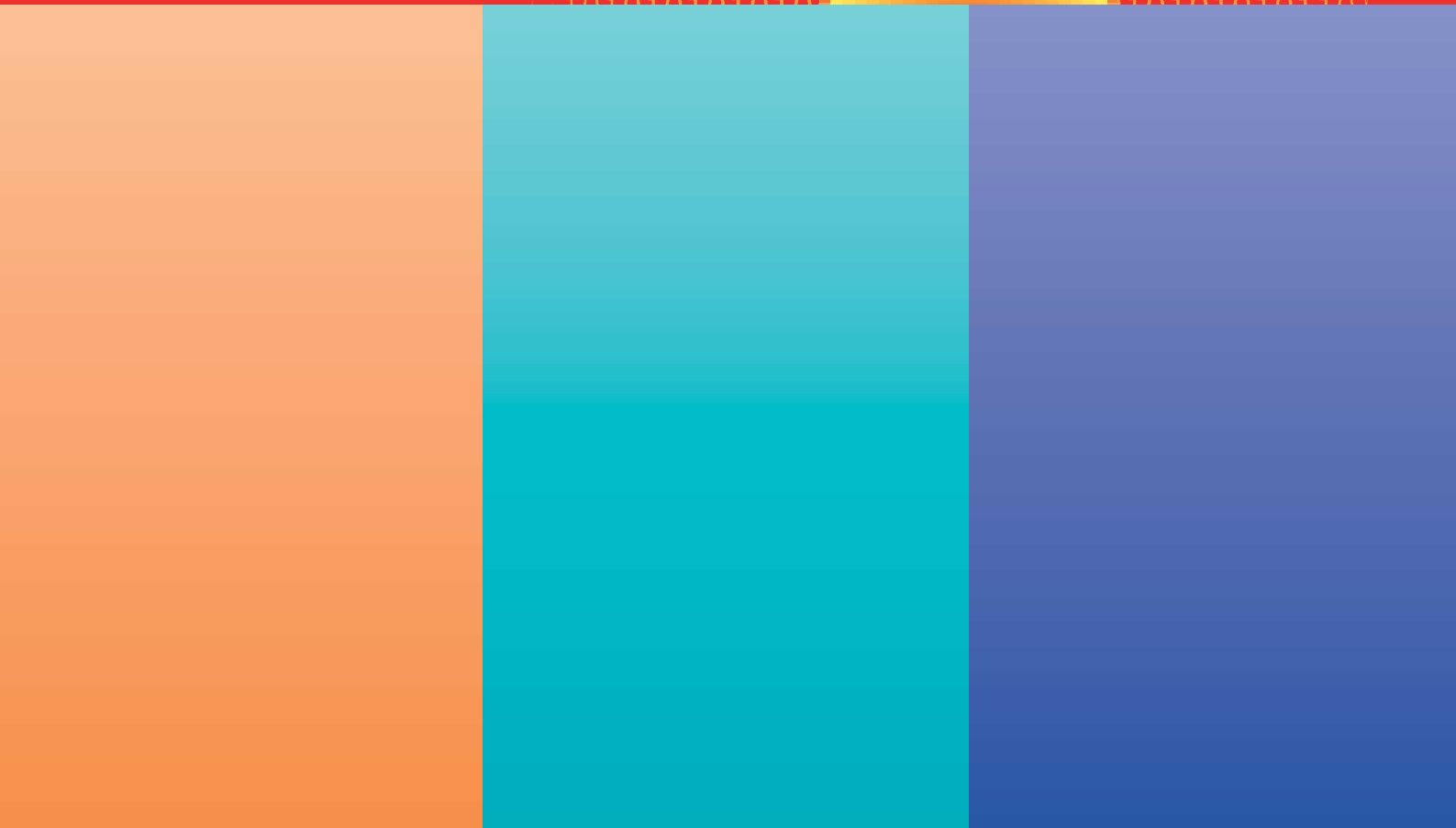


**7. Report,
Geschäftsbericht 2005/2006**



Die Softline-Gruppe in Europa

Inhalt

Vorwort des Vorstandes	3
Lagebericht des Vorstandes	5
Konzernabschluss	10
Konzern-Bilanz	10
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	11
Entwicklung des Konzernanlagevermögens	12
Erläuterungen zum Konzernabschluss	14
Corporate Governance	17
Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers	18



- Trade Up AG, Schweiz, bis 1. Juli 2005
- Softline UK Ltd. und Softline Distribution Ltd., Großbritannien, bis 10. Februar 2006
- Apacabar S.A.S., Frankreich, bis 30. Juni 2006

Kennzahlen der Softline-Gruppe

Nach IFRS in Mio EUR	2005/2006			2004/2005			2003/2004 ¹⁾
	fortgeführte Aktivitäten	nicht fortgeführte Aktivitäten	Gesamt	fortgeführte Aktivitäten	nicht fortgeführte Aktivitäten	Gesamt	Gesamt
Umsatz	13,5	8,9	22,4	14,1	15,9	30,0	46,4
EBIT ²⁾	-1,8	-1,1	-2,9	-1,7	0,6	-1,1 ⁴⁾	-9,4
EBITDA ³⁾	-1,7	-1,1	-2,8	-1,2	0,6	-0,6 ⁵⁾	-6,4
Rohrertragsmarge	11,5 %	21,4 %	15,4 %	16,6 %	24,0 %	20,5 % ⁶⁾	12,1 %
Vertriebskosten	1,7	1,8	3,5	1,5	2,1	3,6 ⁷⁾	9,03
Verwaltungskosten	1,9	1,6	3,5	3,7	1,1	4,8 ⁸⁾	5,26
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-1,7	-2,4	-4,1	-1,6	0,5	-1,1 ⁹⁾	-10,3
Operativer Cashflow			-2,5			-0,6	-3,6
Ergebnis je Aktie in EUR	-0,17	-0,23	-0,40	-0,16	0,05	-0,11	-1,02
Eigenkapital			6,7			10,6 ¹⁰⁾	11,7
Mitarbeiter zum 30.06.	26	k.A.	k.A.	35	35	70	119

¹⁾ Übernahme ohne Änderungen aus dem Vorjahr

²⁾ EBIT = Jahresergebnis vor Zinsergebnis, Ertragssteuern und Restrukturierungsaufwendungen der fortgeführten Aktivitäten

³⁾ EBITDA = Jahresergebnis vor Zinsergebnis, Ertragssteuern, Anlage- und Goodwill-Abschreibungen und Restrukturierungsaufwendungen der fortgeführten Aktivitäten

⁴⁾ Der Ausweis des EBIT im Geschäftsbericht 2004/2005 von 0,5 Mio EUR beinhaltet die EBIT-Ausweise der nicht fortgeführten Gesellschaften aus England und Frankreich in Höhe von 1,5 Mio EUR, sowie die nach US-GAAP zu aktivierenden Katalogkosten in Höhe von 0,1 Mio EUR. Das Ergebnis der Gesellschaft in der Schweiz wurde bereits im Geschäftsbericht 2004/05 als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen.

⁵⁾ Der Ausweis des EBITDA im Geschäftsbericht 2004/2005 von 0,9 Mio EUR beinhaltet die EBITDA-Ausweise der nicht fortgeführten Gesellschaften aus England und Frankreich in Höhe von 1,4 Mio EUR sowie die nach US-GAAP zu aktivierenden Katalogkosten in Höhe von 0,1 Mio EUR. Das Ergebnis der Gesellschaft in der Schweiz wurde bereits im Geschäftsbericht 2004/05 als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen.

⁶⁾ Die Rohrertragsmarge im Geschäftsbericht 2004/2005 von 22,5 % beinhaltet die Rohrertragsmargen der nicht fortgeführten Gesellschaften aus England und Frankreich von insgesamt 29,9 %.

⁷⁾ Die Vertriebskosten der fortgeführten Aktivitäten im Geschäftsbericht 2004/2005 von 2,96 Mio EUR beinhalten nicht die Vertriebskosten der nicht fortgeführten Gesellschaft in der Schweiz mit 0,6 Mio EUR sowie die nur nach US-GAAP zu aktivierenden Katalogkosten von 0,1 Mio EUR.

⁸⁾ Die Verwaltungskosten der fortgeführten Aktivitäten im Geschäftsbericht 2004/2005 von 4,46 Mio EUR beinhalten nicht die Verwaltungskosten der nicht fortgeführten Gesellschaft in der Schweiz in Höhe von 0,4 Mio EUR.

⁹⁾ Der Jahresfehlbetrag im Geschäftsbericht 2004/2005 von 1,05 Mio EUR hat sich um die nach IFRS nicht mehr zu aktivierenden Katalogkosten von 0,1 Mio EUR verschlechtert.

¹⁰⁾ Das Eigenkapital im Geschäftsbericht 2004/2005 von 10,7 Mio EUR beinhaltet die aktivierten Katalogkosten gemäß US-GAAP. Aus der Umstellung auf IFRS ergibt sich eine negative Veränderung des Eigenkapitals in Höhe von 0,1 Mio EUR

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

auf der Hauptversammlung Ende letzten Jahres haben die Aktionäre der Softline AG mit großer Mehrheit von 99,9 % beschlossen, einen neuen Weg einzuschlagen: Weg von der Ausrichtung als reiner Software-Distributor und hin zu einer Öffnung für neue Beteiligungen in Zukunftsmärkten, die Synergien im Gruppenverbund ermöglichen. Wichtige Schritte in diese Richtung haben wir in den letzten Monaten bewältigt. Dazu gehört u.a. die Trennung von wesentlichen Auslandsbeteiligungen in Frankreich, Schweiz und Großbritannien. Wir konnten die Gesellschaften verkaufen, weil es uns in den letzten Jahren gelungen war, deren Ertragsfähigkeit unter Beweis zu stellen.

Weitere Schritte der Strukturanpassung liegen noch vor uns, die durch das Eingehen aussichtsreicher Beteiligungen die Fortentwicklung unserer Gesellschaft sichern und die Wertentwicklung ausbauen. Wir wollen die Voraussetzung schaffen, dass sich Ihr Kapital künftig wieder angemessen verzinst.

Doch möchte ich Ihnen das vergangene Geschäftsjahr zunächst detaillierter darstellen.

Eine vorübergehend rückläufige Entwicklung in der Ertragsperformance traf uns nach der tief greifenden Restrukturierung im Vorjahr 2004/2005 nicht überraschend. Nach harten Kostensenkungsmaßnahmen von stellenweise ca. 50 % in einzelnen Bereichen und dem Aufbau neuer interner Prozessabläufe musste sich die Gesellschaft im Markt neu positionieren. Dies ging einher mit Investitionen v.a. in unsere Zukunftsmärkte. Beispielsweise hat die Softline-Gruppe neue Verkaufskonzepte und interessante Produktkombinationen im Markt getestet und den Vertrieb entsprechend neu ausgerichtet. Die internen Einkaufs- und Vertriebsabläufe wurden angepasst und neuen Verantwortlichkeiten zugewiesen. Die erforderliche Neujustierung war notwendig, um die verloren gegangenen Marktanteile wieder zurückzuerobieren. Dies führte zu der vorübergehend nachlassenden Ertragskraft.

Umso erfreulicher ist es deshalb, dass uns im zweiten Jahr in Folge ein weiterer Gewinnausweis unserer deutschen Tochter, der Trade Up Distribution GmbH, gelang. Dies ist bemerkenswert, weil sämtliche Wettbewerber aufgrund des zunehmenden Margendrucks unter starken

Ergebniseinbrüchen zu leiden hatten. Eine Fülle von Maßnahmen wurden dabei insbesondere im Vertrieb ergriffen, um den schlechten Marktbedingungen entgegen zu wirken: Z.B. wurde die Erscheinungsfrequenz der Produktkataloge verdoppelt, die Auflage erweitert und neue Zielgruppen im Rahmen von Kooperationen mit Fachverlagen erreicht. Nach Einrichtung umfangreicher Benchmarking-Projekte können wir nunmehr die Preisgestaltung für unsere Produkte und Dienstleistungen noch zeitnäher an die Marktbedürfnisse und an den Wettbewerb anpassen. Das Angebot an telefonischen Servicedienstleistungen wurde um täglich zwei Stunden ausgebaut und die Auslieferungsgeschwindigkeit gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert, in dem die Produktverfügbarkeit verbessert sowie die Anbindungs- und Einlieferungszeiten an die Frachtdienstleister verkürzt wurden. Das Retourenmanagement arbeitet heute wieder weitgehend einwandfrei. Mit Roadshows und Verkaufsveranstaltungen erreichte die Trade Up Distribution GmbH neue Zielgruppen und ist in Österreich verstärkt aktiv. So wird der nächste Innovation Day in Wien stattfinden und neue IT-Resellerkunden erreichen.

Im Einkauf konnten wir die Beschaffungskonditionen optimieren und mit neuen Softwareherstellern exklusive Vertriebsvereinbarungen abschließen. Anders als unsere Wettbewerber wollten wir die Attraktivität unserer Produktpalette nicht allein durch Preisnachlässe steigern, sondern haben auch über exklusive Produktkombinationen mit ausgewählten Herstellern nachgedacht. Unserem Einkauf ist es u.a. gelungen, Hersteller von Graphiksoftware mit Herstellern von Internetdesignsoftware inkl. Content Managementtools zusammenzubringen. Mit diesem Exklusivprodukt richten wir uns gezielt an kleine Gewerbetreibende wie z.B. Reiseunternehmer, Hoteliers oder Shopanbieter, die ihre Homepage mit wechselnden Angeboten selbst professionell pflegen möchten.

Die Liste unserer Aktivitäten ließe sich fortsetzen. Selbst wenn unsere Anstrengungen die schleppende Inlandsnachfrage für neue und innovative Softwarelösungen nicht kompensieren konnten, so sei an dieser Stelle der Einsatz unserer Mitarbeiter hervorgehoben. Obwohl die meisten Unternehmen und Endanwender den größten Teil des IT-Budgets in Standardanwendungen und Standard-Sicherheitslösungen mit geringen Margen investieren, vertrieben unsere Mitarbeiter



Dr. Lars Schneider, Vorstand

überwiegend innovative Speziallösungen ausgewählter Hersteller. Diese sind zwar besonders beratungsintensiv, dafür aber mit einer hohen Marge verbunden. Damit wirkten sie dem weiter zunehmenden Margenverfall innerhalb der Branche entgegen, auch wenn sie die Wirkung des Branchentrends auf die Softline AG nicht vollständig abwenden konnten. Im harten Konkurrenzkampf setzen wir uns zunehmend gegen deutlich größere Mitbewerber durch. Unseren Mitarbeitern gebührt daher volle Anerkennung.

Der aus den fortgeführten Aktivitäten resultierende Fehlbetrag des Konzerns lag im vergangenen Geschäftsjahr bei 1,7 Mio. Euro und damit fast auf Vorjahresniveau von 1,6 Mio. Euro. Die Hauptursache eines erneuten Fehlbetrages aus den fortgeführten Tätigkeiten ist neben der schwachen Inlandsnachfrage, dass unsere exklusiven und innovativen Produktsegmente bereits nach kurzer Zeit einem enormen Margenrückgang unterliegen. Nach guten Abschlüssen bei margenstarken Softwarelösungen im Bereich Sicherheitssoftware, sind heute zahlreiche Anbieter auf den Zug der Sicherheitslösungen aufgesprungen. Teilweise setzen neuerdings viele große Hersteller auf den Direktvertrieb in Eigenregie, insbesondere im lukrativen Geschäft mit Mehrplatzlizenzen, um der zurückhaltenden Nachfrage selbst entgegenzutreten. Dies führt zu dem o.g. Margenverfall und wahrscheinlich zu weiteren Unternehmenszusammenschlüssen innerhalb der Branche. Unsere Wettbewerber werden hierdurch versuchen ihre Skaleneffekte zu vergrößern.

Das negative Konzernjahresergebnis ist zu großen Teilen auf die beschriebenen

schwierigen Marktbedingungen zurückzuführen. Weitere Aufwandspositionen resultieren aus Rechtsstreitigkeiten aus den Jahren 2003 und früher. Schließlich musste Vorsorge getroffen werden für Risiken, die aus den zahlreichen Anläufen für Neuorganisationen in der Vergangenheit herrühren und sich in den sonstigen Betriebskosten niedergeschlagen haben.

Bei Apacabar S.A.S., eine der nicht fortgeführten Aktivitäten, zog sich der wichtigste Software-Lieferant, der uns noch im Jahr zuvor zum weltweit besten Distributor 2005 gekürt hatte, aus den langfristigen vertraglichen Vereinbarungen zurück. Der Grund für die Beendigung der bis dahin engen und erfolgreichen Zusammenarbeit war, dass die russische Konzernspitze des Herstellers von Software-Sicherheitslösungen entschieden hatte, den Vertrieb über mehrere Distributoren in Frankreich zu streuen und somit unsere bisherige Alleinstellung in diesem Markt zu beenden. Dadurch verminderten sich der Umsatz und die generierte Marge der Apacabar S.A.S. in Frankreich deutlich.

Im Gegenzug gelang es der Apacabar S.A.S. gegen Ende unseres Geschäftsjahres 2005/2006 mit namhaften Spiele- und Multimedia-Software/Hardwareherstellern aus den USA und Großbritannien Exklusivverträge für den französischen Markt abzuschließen und die bestehenden Geschäftsbeziehungen mit Apple zu intensivieren. Dies war entscheidend für den erfolgreichen Abschluss der Verkaufsverhandlungen. Die Investoren konnten so von der zukünftigen Ertragskraft des französischen Distributors überzeugt werden.

Mit den Verkäufen wesentlicher Auslandsbeteiligungen ist die Softline AG nunmehr

flexibler im Markt aufgestellt. Zwar führte die Trennung von diesen Beteiligungen in der Schweiz, Großbritannien und Frankreich im Vergleich zum Vorjahr zu Umsatzrückgängen und Ergebnisbelastungen. Jedoch ist die Softline AG jetzt deutlich schlanker, hat sich mit der Veräußerung der drei Gesellschaften gleichzeitig von Risikopotenzialen getrennt und ist somit besser für neue Partnerschaften und neue Beteiligungen strukturiert.

Das negative Konzernjahresergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres zeigt uns deutlich, dass die Beschränkung auf den reinen Softwarehandel in mittelständischer Größenordnung weder für die Softline AG noch für Sie als Aktionäre dauerhaft die gewünschten Gewinn- und Renditeperspektiven bietet. Deshalb müssen wir uns weiter anpassen und uns in Zukunft vermehrt in angrenzenden und innovativen Wachstumsmärkten positionieren. Der Fokus liegt dabei auf attraktiven Beteiligungen, die uns hohe Ergebnis- und Cashbeiträge einbringen können und weitere Wertsteigerungen im Gruppenverbund zulassen.

Wir wollen keine Beteiligungen bei Unternehmen eingehen, die in wirtschaftlichen Schwierigkeiten sind. Im Blickpunkt unserer Suche stehen Unternehmen aus dem IT- und Medienbereich, die wir durch unser Know-how und unsere Erfahrungen und Netzwerke unterstützen können. Unternehmen, die einen strategischen Partner suchen, der deren Markt versteht und ihnen bei der Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells wichtige Hilfestellung im Gruppenverbund geben kann. Unternehmen und Geschäftskonzepte, die das Potenzial haben, langfristig gute Verzinsungen des eingesetzten Eigenkapitals zu erzielen. Dies soll dann auch Ihnen als Aktionären der Softline AG zugute kommen.

Da wir bei der Auswahl solcher Beteiligungen sehr sorgfältig und gewissenhaft vorgehen wollen, geht es uns nicht um kurzfristige Erfolgsmeldungen über Beteiligungskäufe, sondern um den behutsamen Ausbau eines Beteiligungsportfolios in den nächsten zwei bis drei Jahren, wobei sich die Beteiligungen in deren Kompetenzen ergänzen und gegebenenfalls Synergien möglich werden. Dieses Vorgehen soll für die Softline AG die Grundlage weiterer Wertsteigerungen und Wachstumsperspektiven sein. Selbstverständlich werden wir Sie über die weitere Vorgehensweise sowie unsere Aktivitäten wie gewohnt offen und transparent informieren.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und dafür, dass Sie uns auf diesem aussichtsreichen Weg begleiten.

Ihr



Dr. Lars Schneider
Alleinvorstand
Offenburg, den 27. Oktober 2006

Software-Lösungen europaweit

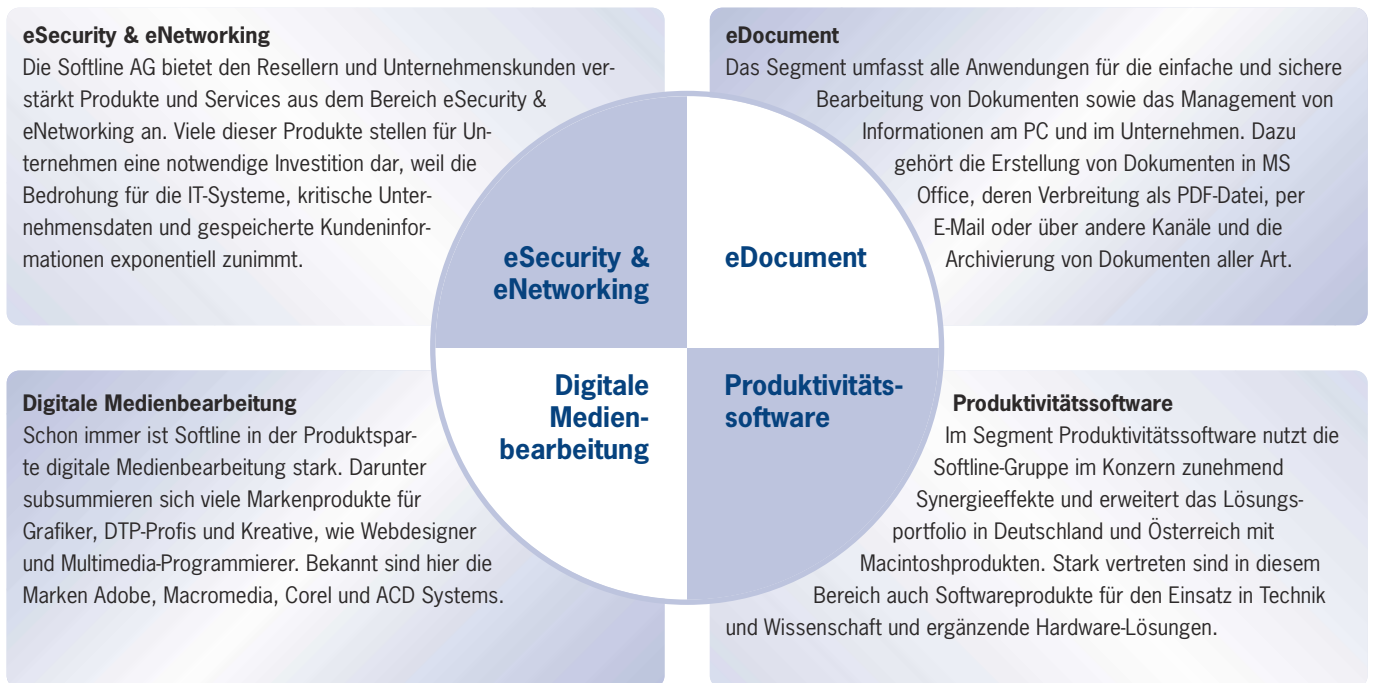
Die Softline-Gruppe war bisher ein europaweit agierendes Handels- und Vermarktungsunternehmen für professionelle Softwarelösungen. Wir vertrieben in den europäischen Schlüsselmärkten Deutschland, Frankreich und Großbritannien Computeranwendungen für Desktop PCs, Server, Firmennetzwerke und mobile Endgeräte. Zukünftig konzentrieren wir uns vorerst auf den deutschen Markt. 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 präsenten Einzelgesellschaften:

- Softline AG, Offenburg, Deutschland
- Trade Up Distribution GmbH, Offenburg, Deutschland

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



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 sowie die persönliche Produktberatung im

Hinblick auf die günstigste und effektivste Mehrplatzlizenz entscheidend.

Zukunftsperspektive:

Für die Softline AG stellt die Beschränkung auf den reinen Softwarehandel in mittelständischer Größenordnung keine attraktive Gewinn- und Renditeperspektive dar. Deshalb wird sich die Softline AG anpassen und sich vermehrt in angrenzenden und innovativen Wachstumsmärkten positionieren. Der Fokus liegt dabei auf attraktiven Beteiligungen, die hohe Ergebnis- und Cashbeiträge einbringen können und weitere Wertsteigerungen im Gruppenverbund zulassen. Unternehmen, die einen strategischen Partner suchen, der deren Markt versteht und ihnen bei der Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells wichtige Hilfestellung geben kann. „Eine Investition in eine neue Beteiligung muss aber sehr genau geprüft werden, damit die Fehler der Vergangenheit nicht wiederholt werden.“ so Dr. Schneider, Alleinvorstand der Softline AG

Entwicklung der Softline-Aktie

Das gezeichnete Kapital der Softline AG beträgt zum 30.06.2006 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. Der Index ist CDAX. Die Wertpapierkennnummer lautet 720600.

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

- Berlin-Bremen
- Düsseldorf
- Hamburg
- Xetra
- München
- Stuttgart

Entwicklung der Softline-Aktie

Die Aktie der Softline AG entwickelte sich bei hohen Umsätzen im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres sehr positiv und bewegte sich bis Ende 2005 deutlich über einem Euro. Ab Januar brach die Aktie dann kontinuierlich bis auf den aktuellen Stand zum 30.09.2006 von 0,49 Euro ein.

Auf InformationWeek.de war am 03.03.2006 zu lesen: „Der Distributor Softline hat nach einer erstaunlichen Sanierungsarbeit im vergangenen Geschäftsjahr einen Rückschlag erlitten. Die Offenburger konnten zwar erheblich Kosten einsparen, schrieben aber im ersten Halbjahr 2005 rote Zahlen.“

Die Liquidität der Aktie, die 2005 deutlich gesteigert werden konnte und bei Handelsvolumina in der Spitze von 10 Prozent des gesamten Aktienvolumens täglich lag, sank ab April wieder auf mehrere Tausend gehandelten Stück Aktien pro Tag. Die Verunsicherung der Aktionäre ist deutlich zu spüren.

Unsere langfristige Strategie führt uns weg von der Ausrichtung als reiner Software-Distributor und hin zu einer Öffnung für neue Beteiligungen in Zukunftsmärkten, die Synergien im Gruppenverbund ermöglichen. Dieses Vorgehen soll für die Softline AG die Grundlage weiterer Wertsteigerungen und Wachstumsperspektiven sein und den Kurs der Softline AG schon bald wieder auf ein deutlich höheres Niveau heben. Im letzten Geschäftsjahr hatten wir regen Kontakt zu Privatanlegern wie auch zu Großinvestoren und institutionellen Anlegern. Diesen Dialog wollen wir weiter fördern.

Die Softline-Aktie



■ Softline AG WKN: 720600

Unter der Überschrift „Softline-Aktie nur etwas für Wagemutige“ berichtet die FAZ.NET am 06.11.2006 „Immerhin haben die Kursverluste vom Freitag den verhaltenen kurzfristigen Aufwärtstrend nicht eindeutig brechen können. Die Chancen auf eine operative Wende sind durch die Portfoliobereinigung zwar gegeben, aber doch noch eher vage. Nur für sehr wagemutige Investoren lohnt sich derzeit der Aufbau einer Position.“



Ansprechpartner
Matthias Nimke
Vorstandsassistent,
Softline AG

Alle aktuellen Informationen zur Softline AG stellen wir auf unserer umfangreichen Internetpräsenz zur Verfügung, die wir Anfang 2006 noch einmal erneuert haben.

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.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.softline-group.com

Interview von Dr. Schneider mit boerse.ARD.de (Auszug) mit der Überschrift:

„Softline: Im Auge des Hurrikans“

boerse.ARD.de: Für Aktionäre besonders alarmierend war die Nachricht, dass der Cash-Bestand sich voraussichtlich bis zum Jahresende um ein Viertel verringern wird. Bei diesem Tempo würde bald eine Insolvenz drohen.

Schneider: Ich verstehe die Besorgnis der Anleger gut, denn bei unveränderten Strukturen wäre es in zwei Jahren vorbei. Bei einem Cash-Bestand kann es so ähnlich sein, wie mit einem Benzintank – man denkt, der Tank ist noch halb voll und plötzlich fällt die Nadel in den roten Bereich. Aber unsere Strukturen haben sich bereits deutlich verschoben und ich erkenne keinen Anlass, unruhig zu werden. Es gibt gegenwärtig kein Insolvenzrisiko.

boerse.ARD.de: Und was tun Sie, um die Situation zu verbessern?

Schneider: Wir werden die Softline für neue Beteiligungen in Zukunftsmärkten öffnen und dabei besonderes Augenmerk auf renditestarke und innovative Gesellschaften legen. Damit möchten wir im Gruppenverbund Synergien ermöglichen und zukünftig positive Cash-Flows realisieren.

I. Branchenentwicklung

Das Investitionsverhalten im IT-Bereich war auch im Jahr 2005 von Zurückhaltung und Verunsicherung geprägt. So blieb das weltweite Marktwachstum der Informationswirtschaft und Telekommunikation (ITK) deutlich unter dem Niveau der letzten Jahre zurück. Der Volumenzuwachs betrug nur 2,9 %, statt wie im Vorjahr 3,7 %. Auch in Deutschland soll sich dieser rückläufige Trend nach Angaben des Bundesverbands BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.) mit deutlich schwächeren Wachstumsraten (vgl. Abb. Deutscher ITK-Markt 1998 - 2006) in den kommenden Jahren fortsetzen. Verantwortlich für das verlangsamte Wachstum ist in erster Linie der harte Preiskampf in vielen Segmenten der ITK-Branche.

(vgl. Abb. Deutscher ITK-Markt 1998 - 2006) hinter dem europäischen Durchschnitt zurück. Für 2006 und 2007 liegt das prognostizierte europaweite Wachstum mit jeweils 4,4 % ebenfalls deutlich höher. Für Deutschland liegen die Wachstumsprognosen für 2006 gemäß BITKOM aber nur bei 2,4 % und für 2007 sogar nur bei 1,6 %. Dabei ist zu beachten, dass die BITKOM zukünftig die digitale Unterhaltungselektronik in ihrer Statistik mit aufnimmt – ein Bereich der Dank TV-Flachbildschirmen in 2006 um etwa 17 % zulegen wird. Für den Softwarehandel ist somit nicht mit hohen Wachstumsraten in Deutschland zu rechnen.

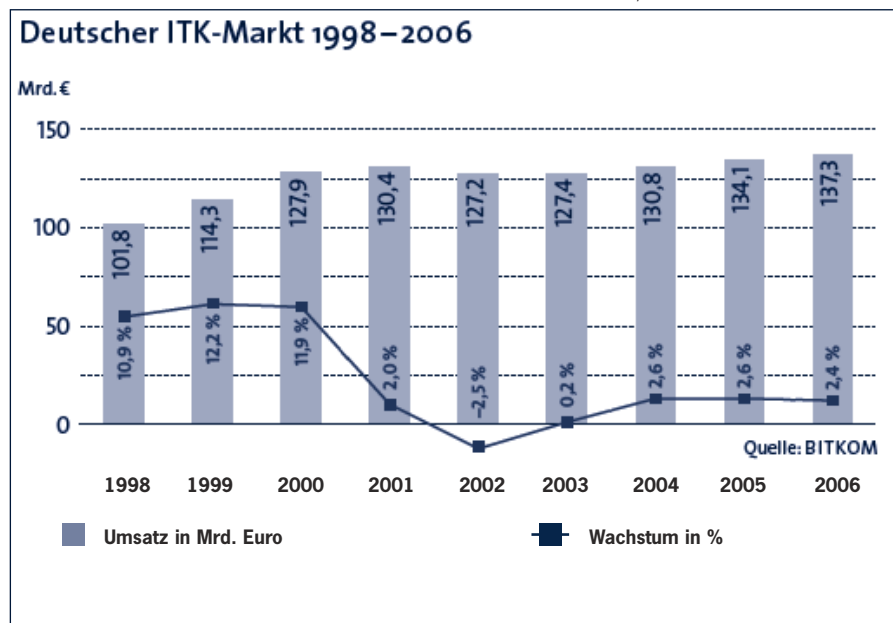
Nach einem verhaltenen Jahr 2005 blickt die deutsche ITK-Branche den kommenden Jahren dennoch zuversichtlich entgegen. Für das Jahr 2006 rechnen 75,9 % der ITK-Unternehmen mit

II. Entwicklung des Unternehmens

Wir haben den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2005/2006 erstmals nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Auch die Vergleichswerte aus dem Geschäftsjahr 2004/2005 weisen wir gemäß IFRS aus. In einigen Fällen weichen diese Werte von den im Geschäftsbericht 2004/2005 veröffentlichten Zahlen ab, da wir den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2004/2005 nach den United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) erstellt hatten. Die Unterschiedsbeträge, die sich aus der Umstellung von US-GAAP auf IFRS ergeben haben, sind nicht signifikant. Entsprechende Überleitungsrechnungen enthält der Anhang zum Konzernabschluss unter dem Gliederungspunkt 14.

Das zurückliegende Geschäftsjahr 2005/2006 war für die Softline AG ein ereignisreiches und zugleich auch wegweisendes Jahr. Mit dem Verkauf der operativen Beteiligungen in Frankreich, Schweiz und Großbritannien hat sich die Softline-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr von Ihren wesentlichen Auslandsbeteiligungen im Softwarehandel getrennt. Dies war nur möglich, weil die Softline AG die Investoren von der zukünftigen Ertragskraft ihrer Beteiligungen überzeugen konnte. Die Fortentwicklung der Softline AG hin zu einer vorerst auf den deutschsprachigen Markt ausgerichteten Gesellschaft ist damit im abgeschlossenen Geschäftsjahr entscheidend vorangetrieben worden. Jetzt ist die Softline AG deutlich schlanker, hat sich mit den drei Gesellschaften gleichzeitig von ihrer Vergangenheit hinsichtlich wesentlicher Auslandsaktivitäten getrennt und ist somit besser auf neue Partnerschaften und Beteiligungen vorbereitet.

Trotz dieser Erfolge musste die Softline-Gruppe einen Konzernfehlbetrag von 1,7 Mio. Euro aus fortgeführten Tätigkeiten hinnehmen. Nach der tief greifenden Restrukturierung im Jahr 2004/2005 traf die rückläufige Ertragsentwicklung den Vorstand indes nicht überraschend. Die harten Kostensenkungsmaßnahmen bei unseren Inlandsaktivitäten, so zum Beispiel im Bereich der Allgemeinen Verwaltungskosten von ca. 50 %, und der Aufbau neuer interner Prozessabläufe führten dazu, dass die Gesellschaft im Markt neu ausgerichtet werden musste. Dies ging einher mit Investitionen vor allem in unsere Zukunftsmärkte. Beispielsweise hat die Softline-Gruppe



Deutschland hatte im Jahr 2005 einen Anteil von 6,8 % (Vorjahr: 6,1 %) am Weltmarkt für ITK und lag damit auf dem dritten Platz. Die Pro-Kopf-Ausgaben der Deutschen für ITK betragen 2005 allerdings nur 1.597 Euro (Vorjahr: 1.556 Euro). Mit diesem Wert liegt Deutschland nur knapp über dem westeuropäischen Durchschnitt von 1.514 Euro (Vorjahr 1.521 Euro). Daraus kann man einen erheblichen Nachholbedarf gegenüber den Ländern der Spitzengruppe in Europa (Schweden mit 2.455 Euro, Dänemark mit 2.422 Euro oder UK mit 2.000 Euro) ableiten.

Laut EITO, dem European Information Technology Observatory, betrug das europäische Marktwachstum 4,1 %. Das Wachstum im deutschen ITK-Markt blieb im Jahr 2005 laut Angaben der BITKOM mit 2,6 %

steigenden Umsätzen im Bereich Software. Stark gefragt sind weiterhin vor allem Sicherheitslösungen, nachdem die Zahl der Angriffe aus dem Internet – durch so genannte Viren und Würmer – im letzten Jahr weiter deutlich gestiegen ist. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) bewertet den mangelnden Schutz der Unternehmens-IT als eine große Gefahr für die Wirtschaft in Deutschland, so dass bei Software zum Schutz dieser Bereiche mit einer erhöhten gewerblichen Nachfrage gerechnet wird. Weitere Nachfrageimpulse erhofft sich die Branche ferner von neuartigen Prozessmanagement-Werkzeugen, die auch hochkomplexe Funktionen wie Enterprise Resource Planning, Customer Relationship Management, Business Process Modelling und Business Process Management unterstützen.

neue Consulting-Konzepte und interessante Produktpakete im Markt getestet und entsprechend ihre Marktansprache gestaltet. Die internen Einkaufs- und Vertriebsabläufe wurden angepasst und neue Verantwortlichkeiten definiert. Die Neujustierung war notwendig, um die durch die Restrukturierung verloren gegangenen Marktanteile wieder zurückzuerobieren. Dies führte zu der vorübergehend nachlassenden Ertragskraft.

Bei der im Portfolio verbleibenden Beteiligung, dem deutschen Software-Händler Trade Up Distribution GmbH, gelang es, ein operativ positives Ergebnis auszuweisen und den im Vorjahr erzielten Turnaround zu bestätigen. Dies ist bemerkenswert, weil der Gesellschaft diese positive Entwicklung in einem sehr schwierigen Marktumfeld gelang. Die meisten, sehr viel größeren Wettbewerber mussten starke Ergebniseinbrüche ausweisen, viele verschwanden vollständig vom Markt. Der schon seit Jahren zu beobachtende harte Verdrängungswettbewerb hat noch einmal deutlich zugenommen, weil der Margendruck weiter anstieg und die Nachfrage in mehreren Segmenten rückläufig war. Dies führte dazu, dass sich die Hauptwettbewerber auf die Gewinnung von Marktanteilen im Inland konzentrierten. Durch ihre um ein Vielfaches höheren Marktanteile im Vergleich zur Trade Up Distribution GmbH sind sie in der Lage, durch Einkaufsvorteile einen enormen Margendruck auszuüben. Während sich die Softline-Gruppe in den vergangenen Jahren in Auslandsmärkten orientierte, bauten die Wettbewerber ihre Stellung im Inland durch Zukäufe systematisch weiter aus. Außerdem eröffnen Hersteller zunehmend selbst Vertriebsbüros und bedienen die Nachfrage nach ihren Produkten in Eigenregie.

Trotz dieser Schwierigkeiten baute die Trade Up Distribution GmbH im vergangenen Geschäftsjahr ihre kurz- und langfristigen Marketingservices für IT-Fachhändler, Systemhäuser und Großunternehmen weiter aus und steigerte die Attraktivität ihrer Produktpalette durch neuartige Kooperationen. Für die Marketingleistungen setzte sie dabei gezielt ihre Erfahrungen bei Anzeigenkampagnen oder Produktinformationsbroschüren ein und entwickelte mit ihren Geschäftspartnern gemeinsam innovative Bonusprogramme und Qualifizierungsschulungen für den IT-Verkauf. Für den Ausbau ihrer Produktpalette kombinierte die Trade Up Distribution GmbH innovative Softwarelösungen zu exklusiven Produktkombinationen, in dem

sie ausgewählte Hersteller zusammenbrachte und von einer gemeinsamen Marktansprache überzeugte. Mit solchen Maßnahmen präsentiert sich die Trade Up Distribution GmbH stärker als bisher als kompetenter Partner für die Auswahl innovativer Produkte sowie für die Konzeptionierung Erfolg versprechender Vermarktungsstrategien.

Die Erfolge der Einkaufs- und Vertriebsmaßnahmen bei der Trade Up Distribution GmbH zeigten sich zunehmend im Verlauf des zweiten Halbjahres des Geschäftsjahres 2005/2006. Im ersten Halbjahr (Juli bis Dezember 2005) waren für die Softline-Gruppe der schwache operative Geschäftsverlauf und der Margenrückgang die Hauptursachen für einen Jahresfehlbetrag von 1,6 Mio. Euro zum Ende des Kalenderjahres 2005. Im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr (Juli bis Dezember 2004) konnte durch erhebliche Kostenreduktion von 2,3 Mio. Euro infolge der tief greifenden Restrukturierung zwar eine Ergebnisverbesserung von 33 % bezüglich des Jahresfehlbetrages erzielt werden. Einzelne Konzerntöchter blieben jedoch hinter den Erwartungen zurück. Das Gesamtjahr inklusive der nicht fortgeführten Aktivitäten sowie der Endkonsolidierung der Trade Up AG, Schweiz, Softline Distribution Ltd., England, Softline UK Ltd., England, und Apacabar S.A.S., Frankreich, schloss daher mit einem Verlust von 4,1 Mio. Euro ab. Ohne die verkauften und folglich endkonsolidierten Auslandsbeteiligungen betrug der Verlust der fortgeführten Aktivitäten zum Geschäftsjahresende 1,7 Mio. Euro in der Softline-Gruppe. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten demnach auf nahezu gleichem Niveau.

Vor diesem Hintergrund hat die Softline AG den laufenden Strukturwandel mit weiteren Beteiligungen an innovativen Zukunftstechnologien und Dienstleistungen fortgesetzt. Grundlage dieses laufenden Strukturwandels war die vor elf Monaten auf der Hauptversammlung vom November 2005 gefällte Entscheidung der Aktionäre, die Ertragskraft der Softline AG auch durch Zukäufe neuer, attraktiver Beteiligungen zu stärken. Für die Umsetzung dieser Entscheidung war es wichtig, sich weitestgehend von den Auslandsbeteiligungen der Vergangenheit zu befreien. Dies ist entscheidend, um mittelständische Unternehmer davon zu überzeugen, gemeinsam mit der Softline AG zusammenzuarbeiten, um langfristig Wertsteigerungen zu generieren. Glaubhaft ist dies nur zu vermitteln, wenn die Softline AG nicht weiter

an defizitären Beteiligungen festhält. Ein wesentlicher Schritt in diese Richtung waren deshalb die Verkäufe der Auslandsbeteiligungen, die in der Vergangenheit wiederholt zu hohen Verlusten geführt hatten. Zukünftig steht die bereits gestartete Suche nach weiteren Beteiligungen im Vordergrund.

III. Umsatzentwicklung im Konzern

Der konsolidierte Umsatz der fortgeführten Aktivitäten der Softline-Gruppe im Geschäftsjahr 2005/2006 belief sich auf 13,6 Mio. Euro (Vorjahr: 14,1 Mio. Euro) und lag damit rund 3,8 % unter dem Vorjahr.

Die Softline AG erzielte zusammen mit der Trade Up Distribution GmbH in den beiden Geschäftsbereichen Direktvertrieb und Distribution 16,8 Mio. Euro (als Summe aus den Einzelabschlüssen) an unkonsolidierten Umsätzen, was gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang in Höhe von 1,6 Mio. Euro darstellt. Nach Eliminierung der Innenumsatzerlöse beider Gesellschaften miteinander ergab sich eine Umsatzminderung gegenüber dem Vorjahr um 1,2 Mio. Euro bzw. 7,9 %.

Ursache für den Umsatzrückgang in Deutschland war zum einen die Umstellung auf ein reduziertes Angebotsportfolio mit gleichzeitiger Orientierung zu margenstärkeren Softwareprodukten sowie der sehr preisintensive Wettbewerb auf dem Deutschen Markt. Ziel war es im vergangenen Geschäftsjahr, auf den einen oder anderen Umsatz eher zu verzichten, als einen negativen oder unbefriedigenden Ergebnisbeitrag für die Softline-Gruppe zu erwirtschaften. An der Leitlinie Ergebnis vor Umsatz werden wir auch künftig festhalten, um das Unternehmen wieder profitabel zu machen.

IV. Ergebnisentwicklung im Konzern

Das Jahresergebnis der fortgeführten Aktivitäten der Softline AG schloss mit einem Fehlbetrag von 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: Fehlbetrag von 1,6 Mio. Euro) ab und blieb damit nahezu unverändert. Dieser Konzernfehlbetrag ist im Wesentlichen auf die beschriebenen Marktbedingungen zurückzuführen. Weitere Belastungen resultierten aus Rechtsstreitigkeiten mit ehemaligen Geschäftsführern aus den Jahren 2003 und

zuvor. Außerdem musste Vorsorge getroffen werden für Risiken, die aus den zahlreichen Anläufen für Neuorganisationen in der Vergangenheit herrühren und sich in den sonstigen Betriebskosten niederschlagen.

Im Vorjahr war es der Softline-Gruppe noch gelungen, durch ein überarbeitetes Produktportfolio und eine Zentralisierung des Einkaufs die Marge vor allem im Ausland deutlich zu steigern. Nach diesen Erfolgen waren die nunmehr fortgeführten Aktivitäten im jetzt abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund der verhaltenen Inlandsnachfrage erneut einem deutlichen Margenverfall ausgesetzt. So haben sich die Rohertragsmargen bei den fortgeführten Aktivitäten gegenüber dem Vorjahr von 16,6 % auf 11,5 % reduziert. Bezieht man in das Vorjahr die nicht mehr fortgeführten Beteiligungen in die Betrachtung ein, so hat sich die Rohertragsmarge im abgelaufenen Geschäftsjahr nahezu halbiert.

Hervorzuheben ist der nachhaltige Turnaround der deutschen Trade Up Distribution GmbH, der trotz schwierigster Rahmenbedingungen am Markt gelang und im Wesentlichen auf die zahlreichen Vertriebs- und Einkaufsmaßnahmen zurückzuführen ist. So wurde die Erscheinungsfrequenz der Produktkataloge der Trade Up Distribution GmbH verdoppelt, die Auflage erweitert und neue Zielgruppen auch in Österreich im Rahmen von Kooperationen mit Fachverlagen erreicht. Nach Einrichtung umfangreicher Benchmarking-Projekte kann die Trade Up Distribution GmbH nunmehr die Preisgestaltung für ihre Produkte und Dienstleistungen noch zeitnäher an die Marktbedürfnisse und an den Wettbewerb anpassen. Das Angebot von telefonischen Servicedienstleistungen wurde um täglich zwei Stunden ausgebaut und die Auslieferungsgeschwindigkeit gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert, in dem die Produktverfügbarkeit sowie die Anbindungs- und Einlieferungszeiten an die Frachtdienstleister verbessert wurden. Das Retourenmanagement arbeitet weitgehend einwandfrei. Mit Roadshows und Verkaufsveranstaltungen erreichte die Trade Up Distribution GmbH neue Zielgruppen und ist in Österreich verstärkt aktiv. So wird der nächste Innovation Day in Wien stattfinden und neue IT-Resellerkunden erreichen.

Im Einkauf konnten die Mitarbeiter der Trade Up Distribution GmbH die Einkaufskonditionen mit ihren Lieferanten optimieren und mit neuen Softwareherstellern exklusive Vertriebsverein-

barungen abschließen. Der Trade Up Distribution GmbH ist es gelungen, Hersteller von Graphiksoftware mit Herstellern von Internetdesignsoftware inkl. Content Managementtools zusammenzubringen. Mit diesem Exklusivprodukt richtet sich die Trade Up Distribution GmbH gezielt an kleine Gewerbetreibende, wie z.B. Reiseunternehmer, Hoteliers oder Shopanbieter, die ihre Homepage mit wechselnden Angeboten selbst pflegen möchten. Mit diesen neuen Angeboten ist die Trade Up Distribution GmbH gut gerüstet, um auch zukünftig Gewinnbeiträge für den Konzern zu erwirtschaften.

V. Nicht fortgeführte Aktivitäten

Im vergangenen Geschäftsjahr hat sich die Softline-Gruppe von drei operativen ausländischen Tochtergesellschaften getrennt und diese verkauft. Die Gesellschaften werden als nicht fortgeführte Aktivitäten ausgewiesen. Nach Abschluss der Verkäufe ist die Softline deutlich schlanker und für neue Partnerschaften und Beteiligungen besser aufgestellt, um den im Rahmen der Hauptversammlung Ende letzten Jahres beschlossenen Strukturwandel konsequent umzusetzen.

Die französische Tochter Apacabar S.A.S. erwirtschaftete einen Umsatz von 6,4 Mio. Euro. Aufgrund der schwachen Inlandsnachfrage in Frankreich war damit ein Umsatzrückgang von 0,9 Mio. Euro oder rund 12 % zu verzeichnen. Der Umsatzrückgang im operativen Geschäft hängt neben der bewussten Konzentration des Produktportfolios auf margenstarke Softwarelösungen vor allem mit dem Verlust des Exklusivvertrags mit einem der wichtigsten Lieferanten der Apacabar S.A.S. zusammen. Die bis dahin enge und erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem russischen Hersteller von Software-Sicherheitslösungen in Frankreich wurde beendet, da die russische Konzernspitze entschieden hatte, den Vertrieb auf mehrere Distributoren in Frankreich zu verteilen. Dadurch verminderten sich der Umsatz und die Marge der Apacabar S.A.S. in Frankreich deutlich. Dies führte zu einem Verlustausweis in Höhe von 0,6 Mio. Euro. Im Gegenzug gelang es uns aber unsere Geschäftsverbindungen mit Spiele- und Multimedia-Software/Hardwareherstellern aus den USA und Großbritannien auszubauen und Exklusivverträge für den französischen Markt abzuschließen sowie unsere Apple-Kontakte zu intensivieren. Die verstärkte Vertriebsausrichtung auf Apple nahe

Produkte in Frankreich überzeugte schließlich die interessierten Investoren. Dies war mit ausschlaggebend für den erfolgreichen Verkauf der Apacabar S.A.S..

Der Verkauf der Schweizer Trade Up Distribution AG an Schweizer Großinvestoren erfolgte bereits zum 1.7.2005. Zum Ergebnis der Softline-Gruppe hat diese Beteiligung daher nicht mehr in nennenswertem Umfang beigetragen.

Im Rahmen eines Management-Buy-Outs wurde die Softline UK Limited und die Softline Distribution Limited (Holding) am 10. Februar 2006 an den bisherigen Geschäftsführer verkauft. Auch diese Beteiligungen sind daher nicht mehr Bestandteil des Softline Konzernabschlusses. Die Softline UK hat bis 10. Februar 2006 einen Umsatz von 2,5 Mio. Euro sowie ein positives Ergebnis von 46 TEUR erzielt.

VI. Vermögens- und Finanzlage

Die Softline-Gruppe steht auf einer soliden finanziellen Basis. Die flüssigen Mittel auf Kontokorrentkonten betragen zum Stichtag 3,2 Mio. Euro (Vorjahr: 3,9 Mio. Euro). Ein weiterer Teil der Liquidität wurde in kurzfristig liquidierbaren Wertpapieren in Höhe von 2,5 Mio. Euro (Vorjahr: 3,9 Mio. Euro) gehalten.

Die Bilanzsumme der Softline-Gruppe verringerte sich von 14,6 Mio. Euro auf 8,4 Mio. Euro. Ursache hierfür waren im Wesentlichen die von 7,8 Mio. Euro auf 5,7 Mio. Euro gesunkenen liquiden Mittel (Summe aus kurzfristigen Wertpapieren und flüssigen Mitteln), die Verringerung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 2,6 Mio. Euro auf 0,9 Mio. Euro, die Abnahme des Anlagevermögens von 1,1 Mio. Euro auf 0,3 Mio. Euro sowie ein Abbau der Vorräte von 1,7 Mio. Euro auf 0,8 Mio. Euro.

Mit einer Eigenkapitalquote von 78,9 % (im Vorjahr: 72,5 %) und einem Working Capital von 6,4 Mio. Euro (Vorjahr: 9,6 Mio. Euro) ist die Kapitalausstattung gesichert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit als Indikator der Ertrags- und Finanzlage war mit - 2,5 Mio. Euro allerdings negativ.

VII. Mitarbeiter

Im Rahmen der durchgeführten Verkäufe und der Konzentration der einzelnen Geschäfts-

felder ging die Zahl der Mitarbeiter im Konzern per 30. Juni 2006 von 71 auf 26 Mitarbeiter zurück. Diese Entwicklung ist insbesondere auf den Verkauf der ausländischen Tochtergesellschaften zurückzuführen. Bei den verkauften Tochtergesellschaften wurden nahezu alle Mitarbeiter von den neuen Eigentümern mit dem Erwerb der Anteile übernommen.

VIII. Forschung und Entwicklung

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

IX. Risiken der künftigen Entwicklung

Im Rahmen der Trennung von wesentlichen Auslandsbeteiligungen konnten Risiken aus diesen Auslandsbeteiligungen verringert werden.

Mit den verbleibenden Geschäftstätigkeiten in verschiedenen Bereichen der IT-Service-Branche ist die Softline AG mit ihrer deutschen Tochterunternehmung 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 eingestufteten Risiken.

Aufgrund unserer internationalen Geschäftstätigkeit stehen wir auf den verschiedenen nationalen Absatz- und Beschaffungsmärkten in einem weiterhin harten Wettbewerb bei der Preisgestaltung, dem Dienstleistungsangebot und den Zusatzservices. Zudem ist die IT-Branche durch schnelle und häufige Veränderungen gekennzeichnet, so dass neue Entwicklungen zu spät erkannt oder falsch interpretiert werden könnten. Außerdem besteht weiterhin das Risiko von Markt- und Wachstumseinbrüchen.

Der verfolgte Strukturwandel bringt zudem das Risiko mit sich, dass die Wertentwicklung zukünftiger Beteiligungen falsch eingeschätzt wird. Durch die Erfassung der wichtigsten Werttreiber bereits in der Frühphase einer Investition bzw. während der Due Diligence wird diesem Risiko entgegen gewirkt. Von besonderer Bedeutung ist dabei, auf ein langjährig erfahrenes Management mit nachweisbaren Erfolgen zu setzen, das in der Lage ist, sowohl Restrukturierungs- und

Integrationsprozesse zu bewältigen, als auch in Wachstumsphasen die Beteiligungen weiterzuentwickeln und den Mehrwert für die Aktionäre der Softline AG zu generieren.

a) Risikomanagement

Die zur Steuerung des Konzerns notwendigen Kennzahlen stehen nach manueller Aufbereitung zur Verfügung und werden laufend mit den Planvorgaben und Vorjahreswerten 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 ist durch ein standardisiertes Beteiligungs-Controlling gewährleistet. Mit der Reduzierung der Konzerngesellschaften konzentriert sich die Überwachung überwiegend auf die Trade up Distribution GmbH und den Vertriebsweg Softline Direkt. Damit wird sichergestellt, dass die Überwachungs- und Organisationspflichten über den Gesamtkonzern effizient wahrgenommen werden können. Wir können dadurch frühzeitig auf Fehlentwicklungen innerhalb unserer Tochtergesellschaften und Aktivitäten reagieren und reduzieren somit die Risiken, die sich aus möglichen Fehlentwicklungen für die Softline AG ergeben könnten. Durch die aktive Einbindung des Alleinvorstandes in das operative Tagesgeschäft und die Geschäftsführung von Tochtergesellschaften sind weitere wesentliche Überwachungsfunktionen gewährleistet.

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

b) Marktrisiken

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

Die Kundenbasis der Softline AG ist hinsichtlich einzelner Branchen stark 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 konnte der Bestand an Unternehmenskunden kontinuierlich ausgebaut werden. Viele der Unternehmenskunden werden nicht nur mit Softwareprodukten beliefert, sondern mit Dienstleistungen und Serviceangeboten langfristig 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 von einzelnen großen Unternehmenskunden bestimmt. Der Wegfall eines Kunden kann kurzzeitig zu größeren Umsatzeinbußen führen. Bei den Handelspartnern war die Softline-Gruppe vor allem in Frankreich und Großbritannien auf die gute Zusammenarbeit mit großen Handelsketten angewiesen. Durch den Verkauf der Auslandsbeteiligungen wurde das entstehende Umsatz- und Ertragsrisiko durch einen möglichen Ausfall eines wichtigen Großkunden deutlich reduziert. Die Trade Up Distribution GmbH in Deutschland hat einen breiten Kundenstamm an z.B. Fachhändlern, Resellern, Systemhäusern und ist aus diesem Grund nicht im gleichen Maße von einer stark begrenzten Anzahl von Großkunden abhängig.

c) Managementwechsel

Im vergangenen Geschäftsjahr hat ein Managementwechsel bei der Trade Up Distribution GmbH stattgefunden. Nach dem Turnaround hatte der Vorstand die Geschäftsführung des deutschen Distributors an zwei langjährige Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb übergeben.

Die eingeführten übersichtlichen Management- und Reporting-Strukturen begrenzen das Entstehen von ausschließlich personengebundenem Know-how der Trade Up Distribution

GmbH und unterstützen die flexible Besetzung von Managementpositionen. Durch das konsequent verfolgte Vier-Augen-Prinzip stellen sich die wesentlichen Entscheidungsprozesse zudem 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 wurde dahingehend entgegen gewirkt, dass sich der Vorstand der Softline AG in allen Gesellschaften selbst in die operative Geschäftsführung eingebracht oder diese selbst übernommen hat. Solch flache Strukturen mit einer sehr schlanken Unternehmensorganisation bergen Risiken und Chancen für die Geschäftsentwicklung, die für derartige Gesellschaftsstrukturen nicht ungewöhnlich sind.

d) Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Die Finanzierung des Konzerns mit Eigen- und Fremdmitteln ist gesichert und birgt keine nennenswerten Risiken. 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.

e) 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

Bei der Auswahl oder dem eigenen Aufbau möglicher neuer Beteiligungen wird sich die Softline AG grundsätzlich auf mittelständische Unternehmen konzentrieren, die zu einer Stärkung der Wettbewerbsposition führen und deren Kompetenzen sich ergänzen. Nicht im Fokus stehen dabei Sanierungsfälle und Unternehmen mit Liquiditätsgaps, sofern nicht überlagernde strategische Gesichtspunkte und eine sehr niedrige Bewertung für eine Akquisition sprechen. Ebenso steht die Softline AG den in den nächsten Jahren anstehenden Nachfolgeregelungen von im Markt etablierten Unternehmen offen gegenüber. Vorstellbar sind außerdem Konzernabspaltungen von Unternehmensteilen oder kompletten Gesellschaften, die nicht mehr im strategischen Fokus des jeweiligen Konzerns liegen. Dabei konzentriert sich die Softline AG grundsätzlich auf Industrie-, IT-Dienstleistungs- und Medienunternehmen, die besonders wachstumsstarken und innovativen Wirtschaftszweigen zuzuordnen sind und untereinander Synergien zulassen.

Voraussetzung für einen Einstieg ist eine konservative Bewertung der betrachteten Beteiligungen und eine klare Vorstellung über mögliche Wertsteigerungsmaßnahmen in der Softline-Gruppe sowie anschließende Akquisitionschancen im Sinne einer Buy & Build-Strategie. Dies bedeutet im Vorfeld eine sorgfältige und eingehende Prüfung von potenziellen Beteiligungen anhand eines vorgegebenen branchenspezifischen Prüfungsablaufs, um mögliche Risiken aus Fehleinschätzungen weitestgehend zu vermeiden. Die Integration der Beteiligungen folgt dann im Anschluss einem Post-Merger-Integrationsplan, um eine langfristig sichere Marktstellung, ausreichendes Wachstum und attraktive Profitabilität im Unternehmensverbund sicherzustellen.

Neben dem Beteiligungsausbau wird die Softline-Gruppe auch im kommenden Geschäftsjahr 2006/2007 die Ausgaben und Mitarbeiter Einstellungen restriktiv handhaben. Vor allem in Deutschland gilt es, die Personalaufwendungen auf ein angemessenes Niveau zu beschränken und neue, vom Markt

geforderte Qualifikationen auszubauen.

Wir erwarten 2006/2007 basierend auf der derzeitigen Struktur ein ausgeglichenes Ergebnis bei den Tochtergesellschaften und einen moderaten Verlust im Konzernabschluss. Letzteres wird entscheidend davon abhängig sein, ob die Softline-Gruppe in dem schwierigen Marktumfeld ihre Chancen im IT-Geschäft wahrnehmen und sich mit neuen Beteiligungen in Zukunftsmärkten eine solide Wirtschaftsbasis aufbauen kann. Für den Ergebnisausweis ist daher u.a. maßgebend, dass die mit der Unternehmensstruktur und der Börsennotierung einhergehenden Kosten auf mehrere Gruppenmitglieder mit ausreichender Unternehmensgröße aufgeteilt werden können. Neben strategischen Überlegungen wird die Gruppe auch im laufenden Geschäftsjahr 2006/2007 kontinuierlich an der Effizienz- und Leistungssteigerung arbeiten.

Unser Ziel ist es, die Softline-Gruppe mit renditestarken und innovativen Beteiligungen auszubauen. Dies wird uns dann gelingen, wenn sich das Unternehmen flexibel am Markt bewegt und attraktive Beteiligungen am Markt erworben werden können. Der Vorstand der Softline AG ist zuversichtlich, dass der laufende Strukturwandel der Softline-Gruppe einen dauerhaften Erfolg zulässt und sieht für das Unternehmen mit seinen Mitarbeitern und Geschäftspartnern sowie für dessen Aktie eine positive Zukunft.

Offenburg, den 27. Oktober 2006
Softline AG



Dr. Lars Schneider
Alleinvorstand

Interview mit dem Vorstand Dr. Lars Schneider, der kritische Fragen zur aktuellen Ausrichtung der Gesellschaft und zu den erreichten Ergebnissen im Geschäftsjahr 2005/2006 beantwortet.

Frage: Dr. Schneider, nach dem Turnaround im letzten Geschäftsjahr ist das operative Geschäft bei Softline 2005/2006 wieder eingebrochen. Fällt Softline jetzt wieder in die alten Zeiten zurück?

Dr. Schneider: Nein, es besteht keine Gefahr, dass bei Softline wieder die alten Fehler begangen werden. Man muss berücksichtigen, dass Softline trotz Börsennotierung doch zunächst noch ein kleines mittelständisches Unternehmen ist, das im letzten Jahr an verschiedenen Fronten gekämpft hat. Einerseits haben wir den Umbau der Gruppe durch den Verkauf der Auslandsbeteiligungen vorangetrieben und mussten uns andererseits als Softwarehändler und -berater mit den großen Playern in Deutschland messen. Der entscheidende Unterschied zwischen dem letzten Geschäftsjahr und den Vorjahren mit zweistelligen Millionenverlusten ist, dass die Situation wie sie sich 2005/2006 darstellt nicht existentiell bedrohlich für das Unternehmen ist. Die Softline hat heute wieder eine Perspektive, eine langfristige Strategie, wie sie ihre Abhängigkeit vom margenanfälligen Softwarehandel verringern kann und Wertsteigerungen generiert. Sie werden sehen, wie sich die Softline z.B. für neue Beteiligungen in angrenzenden Zukunftsmärkten öffnet und dadurch Synergien im Gruppenverbund ermöglicht.

Frage: Trotzdem haben Sie im letzten Geschäftsjahr einen Fehlbetrag aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten von 4,1 Mio. Euro ausgewiesen.

Dr. Schneider: Ja, Sie haben Recht. Das Ergebnis im letzten Geschäftsjahr ist nicht zufriedenstellend. Wir sind dennoch auf dem richtigen Weg, müssen aber hierbei einige Stürme und Hindernisse aushalten. Wir werden aber unser Ziel nicht aus den Augen verlieren.

Die Ergebnisse des letzten Geschäftsjahres kommen einem Hurrikan gleich, der von allen Seiten an uns reißt. Aber wir haben das Schlimmste bereits hinter uns. Nach den Verkäufen der defizitären Gesellschaften können wir jetzt durchstarten und profitable Beteiligungen ins Boot holen.

„Nach den Verkäufen der defizitären Gesellschaften können wir jetzt durchstarten und profitable Beteiligungen ins Boot holen. Wichtig an den Ergebnissen im letzten Geschäftsjahr ist doch vor allem, dass die Trade Up GmbH in Deutschland weiter profitabel ist und den Turnaround des Vorjahres erneut bestätigen kann.“

Wichtig an den Ergebnissen im letzten Geschäftsjahr ist doch vor allem, dass die Trade Up GmbH in Deutschland weiter profitabel ist und den Turnaround des Vorjahres erneut bestätigen kann. Und dies in einem der härtesten umkämpften Marktumfelder in Europa. Zwar hat uns die Apacabar aufgrund des Rückzugs unseres wichtigsten Softwarelieferanten in Frankreich ins Minus getrieben und auch die Softline AG in Deutschland hat nicht ausreichend performt, jedoch konnten im zweiten Halbjahr schnelle und effiziente Gegenmaßnahmen ergriffen werden, um die Apacabar zurück auf den richtigen Weg zu bringen. In den letzten Monaten des zweiten Halbjahres 2005/2006 hatte sie sich schon wieder soweit erholt, dass sie für Investoren attraktiv wurde. Dieser

Erfolg, den sich die Mitarbeiter erarbeitet haben, ermöglichte erst den Verkauf der Apacabar.

Frage: Im letzten Geschäftsjahr sind jedoch auch die liquiden Mittel

geschrumpft und damit die Möglichkeiten, in neue Beteiligungen zu investieren?

Dr. Schneider: Tatsächlich ist unser Cashbestand im letzten Geschäftsjahr zurückgegangen. Es war jedoch immer meine Absicht über unsere eigenen liquiden Mittel hinaus weitere Finanzierungsoptionen zu nutzen, da unsere Mittel auch schon gegen Ende des vorherigen Geschäftsjahres sehr begrenzt waren. Ich möchte in diesem Zusammenhang

nur auf zwei Möglichkeiten hinweisen, die sich schon kurzfristig anbieten:

Die erste attraktive Option ist die zusätzliche Nutzung von Fremdkapital, um den Leverage-Effekt zu nutzen, also die Rentabilität der eingesetzten Mittel zu erhöhen. Somit kann über die Aufnahme von Fremdmitteln investiert werden, sofern die Projekte attraktiv sind. Dann steht die Attraktivität der betrachteten Beteiligung im Fokus und nicht mehr der Cashbestand der Softline.

Eine weitere Möglichkeit, die wir intensiv prüfen, ist die Fusionierung mit einem Mittelständler. Auch hierfür sind unsere liquiden Mittel immer noch attraktiv.

Frage: Wie weit sind Sie mit dem Strukturwandel der Softline AG, um im Gruppenverbund wieder Geld zu verdienen?

„Die Softline ist jetzt deutlich schlanker, hat sich mit den Verkäufen der Beteiligungen von Risikopotenzialen getrennt und ist somit besser für neue Aufgaben strukturiert.“

Dr. Schneider: Für den nächsten Schritt war die Bereinigung des Beteiligungsportfolios sehr wichtig. Die Softline ist jetzt deutlich schlanker, hat sich mit den Verkäufen der Beteiligungen von Risikopotenzialen getrennt und ist somit besser für neue Aufgaben strukturiert.

Die letzten Monate haben wir, wie sie wissen, dazu genutzt, um uns nach attraktiven neuen Beteiligungen umzusehen, die unsere Marktposition verbessern. Hier setzen wir extrem hohe Maßstäbe an die Beteiligungen hinsichtlich Zukunftsfähigkeit, zukünftige Ergebnisbeiträge sowie Wertsteigerungsmöglichkeiten des jeweiligen Targets im Verbund. Vor dieser Herausforderung stehen wir heute. Wir werden in diesem Zusammenhang keine risikoreichen Versuche starten, sondern in solide und erfolgreiche Unternehmen investieren. Damit werden wir innerhalb des laufenden Geschäftsjahres sicher Ergebnisse für unsere Aktionäre vorweisen können.

Frage: Wie ist es Ihnen gelungen, Käufer für die bestehenden Beteiligungen zu finden?

Dr. Schneider: Der Verkauf der Beteiligungen war sicher erst durch den vorherigen

Turnaround möglich geworden. Kein Investor kauft ein defizitäres Handelsunternehmen in einem Marktumfeld, das von Verdrängungswettbewerb und Margenverfall geprägt ist. Eine weitere wichtige, wenn nicht die wichtigste Voraussetzung war, dass unsere Mitarbeiter an einer Perspektive festhielten und sich gemeinsam mit der Geschäftsleitung weiter um Kunden und Hersteller bemühten. In anderen Unternehmen hätte man sich möglicherweise in Selbstzweifeln

aufgerieben und Nabelschau betrieben.

Natürlich war es

gerade beim Verkauf

der Apacabar S.A.S. in Frankreich zudem entscheidend, dass trotz des vorübergehenden Ergebniseinbruchs neue Marktnischen besetzt werden konnten. Es gelang uns in Frankreich gegen Ende des Geschäftsjahres Exklusivverträge mit namhaften Spiele- und Multimedia Software-/Hardware-Herstellern aus den USA und Großbritannien abzuschließen und unsere bestehenden Geschäftsbeziehungen mit Apple auszubauen.

Sie sehen, erst ein ganzes Bündel an Bedingungen und Voraussetzungen lassen einen Verkauf gelingen oder scheitern. Das ist auch bei Unternehmenskäufen nicht anders.

„Eine weitere wichtige, wenn nicht die wichtigste Voraussetzung war, dass unsere Mitarbeiter an einer Perspektive festhielten und sich gemeinsam mit der Geschäftsleitung weiter um Kunden und Hersteller bemühten.“

Frage: Haben Sie schon konkrete neue Beteiligungen im Blick oder wann sind Zukäufe geplant?

Dr. Schneider: Aktuell führen wir Sondierungsgespräche. Es zeichnet sich momentan jedoch noch keine attraktive Beteiligung ab. Wir konnten den Kreis möglicher Investitionsfelder in den letzten Monaten zunehmend konkretisieren.

Vorrangige Kriterien für eine Beteiligung sind u.a.:

- Ein mittelständisches Unternehmen, das zu uns passt
- Positive Ergebnisbeiträge mit hohem operativen Cashflow
- Wertschaffende Synergien, die mit dem aktuellen Beteiligungsportfolio realisierbar sind

- Gute strategische Entwicklungschancen und Marktwachstumspotenziale

Frage: Was hat Softline neuen Partnern zu bieten?

Dr. Schneider: Zuerst einmal freien Zugang zum Kapitalmarkt. Wir weisen hohe Verlustvorträge aus und bieten ein erfahrenes Management für Restrukturierungen und Post Merger Integrationen. Ganz wichtig sind die Synergien der späteren Gruppenmitglieder

innerhalb der Softline. Wir bieten also Kompetenzen, die sich ergänzen. Daneben haben wir jahrelange Erfahrungen in einem europaweiten Netzwerk, um uns mit neuen Partnern und Gesellschaften europaweit zu positionieren und ein hervorragendes Netzwerk in Europa weiter auszubauen. Zudem kann die Softline nach wie vor einen beachtlichen Cash-Bestand vorweisen.

Frage: Wird Softline im nächsten Jahr wieder ein negatives Ergebnis erzielen?

Dr. Schneider: Für die Startphase mit neuen Targets ist es mir wichtig, in den ersten Jahren wieder einen hohen operativen Cashflow zu generieren. Denn nur der spiegelt wider, ob die Zukäufe wichtige Ergebnisbeiträge an die Holding abliefern und der mit dem Beteiligungserwerb einhergehende Zahlungsdienst gesichert ist. Wenn im Ergebnisausweis zusätzlich zahlungsunwirksame Positionen, wie Abschreibungen zum Tragen kommen, und das Ergebnis belasten, so spielt das zumindest vorübergehend nur eine untergeordnete Rolle. Langfristig sind wir an einem soliden Cashflow interessiert und möchten Wertsteigerungen für unsere Aktionäre schaffen.

„Langfristig sind wir an einem soliden Cashflow interessiert und möchten Wertsteigerungen für unsere Aktionäre schaffen.“

Frage: Welche Rolle spielt Herr Blumenschein noch im Unternehmen?

Dr. Schneider: Als Aufsichtsrat spielt Herr Blumenschein eine wichtige Rolle. Als Großaktionär hat er sich zurückgezogen und ist heute außerhalb der Gesellschaft mit anderen Investments beschäftigt.

Frage: Hatten Sie eigentlich einen Plan B für den strategischen Wandel der Softline AG, wenn die Neuausrichtung der Gesellschaft, wie Sie diese jetzt umgesetzt haben, nicht funktioniert hätte?

Dr. Schneider: Nein, hatte ich nicht. Denn ich bin davon überzeugt, dass der Strukturwandel und die Neuausrichtung der Gesellschaft gelingen werden. Noch ist sie nicht abgeschlossen. Für Softline gibt es nur die Möglichkeit, die Beteiligungen in Deutschland zu einem zumindest ausgeglichenen Ergebnis zu führen und sich mit dem Kerngeschäft an neue Strukturen anzupassen. Nur dadurch war es möglich, den Mitarbeitern auch in Deutschland eine Perspektive zu geben und möglichen Investoren Zuversicht in den Marktwert unserer Beteiligungen zu vermitteln. Dass diese langfristige Strategie nicht ohne Hindernisse, Blessuren und kleinere Einbrüche ablaufen würde, war mir klar. Entscheidend ist, dass wir das Ziel im Auge behalten: eine profitable Unternehmensgruppe zu werden, die im Verbund Wertsteigerungen zulässt und für alle Beteiligten Renditen abwirft.

„Ich bin davon überzeugt, dass der Strukturwandel und die Neuausrichtung der Gesellschaft gelingen werden.“

Konzern-Bilanzen für die Geschäftsjahre zum 30. Juni 2006 und zum 30. Juni 2005

Nach IFRS (in Tausend €)	30. Juni 2006	30. Juni 2005
AKTIVA		
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Flüssige Mittel	3.240	3.876
Wertpapiere des Umlaufvermögens	2.526	3.878
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	908	2.630
Vorräte	781	1.680
Geleistete Anzahlungen	375	0
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	331	1.498
Gesamte kurzfristige Vermögensgegenstände	8.161	13.562
Sachanlagevermögen	115	371
Immaterielle Vermögensgegenstände	0	2
Geschäfts- oder Firmenwert	0	533
Latente Steuerguthaben	151	171
Gesamte langfristige Vermögensgegenstände	266	1.077
Gesamte Aktiva	8.427	14.639
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	245	2.271
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.526	1.598
Verbindlichkeiten aus Steuern	0	120
Latente Steuerverbindlichkeiten	0	27
Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten	1.771	4.016
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital zum 30. Juni 2006 und zum 30. Juni 2005: 10.141.369 begebene und im Umlauf befindliche Stückaktien; 320.000 (im Vj. 858.631) genehmigte Aktien	10.141	10.141
Gewinnrücklagen	-3.583	471
Kumulierte ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals	98	11
Gesamtes Eigenkapital	6.656	10.623
Gesamte Passiva	8.427	14.639

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre 1. Juli 2005 bis 30. Juni 2006 und 1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005

Nach IFRS (in Tausend € außer Ergebnis pro Aktie und Anzahl der Aktien)	1. Juli bis 30. Juni	
	2005/06	2004/05
Umsatz	13.587	14.122
Kosten der verkauften Erzeugnisse	-12.028	-11.776
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.559	2.346
Betriebsaufwand		
Vertriebs- und Marketingkosten	-1.672	-1.509
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.905	-3.755
Abschreibungen auf Firmenwerte und auf Sachanlagen	-101	-460
Kosten der Umstrukturierung	0	-650
Sonstige betriebliche Erträge	291	2.299
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	-6
Betriebsergebnis	-1.828	-1.735
Zinsergebnis	144	196
Außerordentliches Ergebnis	0	-101
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.684	-1.640
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	9	0
Fehlbetrag der Periode aus fortgeführten Aktivitäten	-1.675	-1.640
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (Discontinued operations)	-2.379	517
Jahresfehlbetrag inkl. nicht fortgeführter Aktivitäten	-4.054	-1.123
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten (unverwässert und verwässert) in EUR	-0,17	-0,16
Ergebnis je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten (unverwässert und verwässert) in EUR	-0,23	0,05
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis pro Aktie in EUR	-0,40	-0,11
Gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien in EUR	10.141.369	10.141.369
EBIT¹	-1.828	-1.079³
EBITDA²	-1.727	-619⁴

¹ EBIT = Jahresergebnis vor Zinsergebnis und Ertragssteuern und Restrukturierungsaufwendungen der fortgeführten Aktivitäten

² EBITDA = Jahresergebnis vor Zinsergebnis, Ertragssteuern, Anlage- und Goodwill-Abschreibungen und Restrukturierungsaufwendungen der fortgeführten Aktivitäten

³ Der Ausweis des EBIT im Geschäftsbericht 2004/2005 von 0,5 Mio EUR beinhaltet die EBIT-Ausweise der nicht fortgeführten Gesellschaften aus England und Frankreich in Höhe von 1,5 Mio EUR, sowie die nach US-GAAP zu aktivierenden Katalogkosten in Höhe von 0,1 Mio EUR. Das Ergebnis der Gesellschaft in der Schweiz wurde bereits im Geschäftsbericht 2004/2005 als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen.

⁴ Der Ausweis des EBITDA im Geschäftsbericht 2004/2005 von 0,9 Mio EUR beinhaltet die EBITDA-Ausweise der nicht fortgeführten Gesellschaften aus England und Frankreich in Höhe von 1,4 Mio EUR sowie die nach US-GAAP zu aktivierenden Katalogkosten in Höhe von 0,1 Mio EUR. Das Ergebnis der Gesellschaft in der Schweiz wurde bereits im Geschäftsbericht 2004/2005 als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen.

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnungen für die Geschäftsjahre 2005/2006 und 2004/2005

Nach IFRS (in Tausend €)	1. Juli bis 30. Juni	
	2005/06 TEUR	2004/05 TEUR
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Jahresfehlbetrag	-4.054*	-1.123
Anpassung zur Abstimmung des Jahresfehlbetrages mit Mittelzufluss/-abfluss aus operativem Bereich:		
Ergebnis aus Konsolidierungseffekten	1.211	0
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	101	547
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	1	54
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Wertpapieren des Umlaufvermögens	-900	0
Latente Ertragsteuern	-7	-5
Veränderung von Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten aus laufender Geschäftstätigkeit (ohne den Effekt durch den Zugang bzw. Abgang von Tochtergesellschaften)		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.722	1.960
Vorräte	899	538
Sonstige Aktiva (einschließlich Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen, ohne latente Steuern)	792	271
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-2.026	-1.639
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	-72	-1.123
Verbindlichkeiten aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-120	-49
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-2.453	-569
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-19	-68
Einzahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen	456	0
Veränderung der Wertpapiere des Umlaufvermögens (ohne Veräußerungen)	1.352	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	1.789	-68
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Veränderung der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten	0	-63
Kursgewinne	-15	-19
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-15	-82
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1-3)	-679	-719
Wechselkurs- und Konsolidierungskreis bedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	43	0
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	3.876	4.595
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.240	3.876
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel	3.240	3.876
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.240	3.876

* davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten: TEUR -2.379

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals für die Geschäftsjahre zum 30. Juni 2006 und zum 30. Juni 2005

Nach IFRS, in Tausend €	Anzahl der Aktien Stück	Gezeichnetes Kapital	Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn/ -verlust	Ergebnisneutrale Veränderungen	Gesamt- ergebnis des Eigenkapitals	Summe
Bilanz zum 30. Juni 2004	10.141.369	10.141	1.594	-52		11.683
Währungsdifferenzen		0	0	-20	-20	
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen aus zur Veräußerung gehaltenen Wertpapieren		0	0	83	83	
Jahresfehlbetrag		0	-1.123	0	-1.123	
Gesamtergebnis					-1.060	-1.060
Bilanz zum 30. Juni 2005	10.141.369	10.141	471	11		10.623
Währungsdifferenzen		0	0	72	72	
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen aus zur Veräußerung gehaltenen Wertpapieren		0	0	15	15	
Jahresfehlbetrag		0	-4.054	0	-4.054	
Gesamtergebnis					-3.967	-3.967
Bilanz zum 30. Juni 2006	10.141.369	10.141	-3.583	98		6.656

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Entwicklung des Konzernanlagevermögens im Geschäftsjahr 2005/2006

in Tausend €	Anschaffungs- und Herstellungskosten					30.6.2006
	1.7.2005	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge und Umgliederung	Änderung des Konsolidie- rungskreises	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	85	0	0	0	2	83
2. Geschäfts- oder Firmenwert	12.584	0	0	0	12.584	0
	12.669	0	0	0	12.586	83
II. Sachanlagen						
1. Software	2.738	0	1	0	45	2.694
2. Grundstücke und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	36	4	0	0	16	24
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.861	-4	18	52	513	1.310
	4.635	0	19	52	574	4.028
	17.304	0	19	52	13.160	4.111

Kumulierte Abschreibungen					Buchwerte		
1.7.2005	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Änderung des Konsolidie- rungskreises	30.6.2006	30.06.2006	30.06.2005
83	0	0	0	0	83	0	2
12.051	0	0	0	12.051	0	0	533
12.134	0	0	0	12.051	83	0	535
2.688	0	31	0	45	2.674	20	50
21	-4	12	0	6	23	1	15
1.555	-4	58	44	343	1.223	88	306
4.264	-8	101	44	394	3.920	109	371
16.398	-8	101	44	12.445	4.003	109	906

A. BASIS DER DARSTELLUNG

1. Das Mutterunternehmen

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.

Softline ist als Mutterunternehmen nach § 290 HGB zur Aufstellung eines Konzernabschlusses verpflichtet. Als börsennotiertes Unternehmen macht die Gesellschaft von der Befreiungsvorschrift des § 315a HGB Gebrauch. Sie erstellte bisher einen Konzernabschluss nach den in den USA anerkannten „Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung“ (US-GAAP) und erstellt den Konzernabschluss für 2005/06 erstmals in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS).

2. Geschäftstätigkeit

Die Tätigkeit der Gesellschaft besteht überwiegend darin, Software weltweit zu beschaffen und in Europa zu vertreiben. Die Kunden sind im Wesentlichen „Business Customer“. Der Vertrieb erfolgt mit Hilfe von Katalogen und über das Internet (direktes Geschäft).

Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 28. November 2005 wurde der Gegenstand des Unternehmens erweitert auf die Verwaltung von und den Handel mit Beteiligungen an Gesellschaften jeder Art und Rechtsform im In- und Ausland. Insbesondere die Erbringung von Finanz- und Managementdienstleistungen für die Beteiligungsgesellschaften soll hierbei im Vordergrund stehen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden drei Tochtergesellschaften veräußert. Die Gesellschaft plant im kommenden Geschäftsjahr zusätzliche Beteiligungen einzugehen.

3. Grundsätze der Rechnungslegung

3.1 Angewandte Rechnungslegungsnormen

Der Konzernabschluss wurde erstmals in Übereinstimmung mit den „International Financial Reporting Standards (IFRS)“ erstellt. Dabei wurden alle am Stichtag gültigen

Standards (International Accounting Standards (IAS) und IFRS) und alle gültigen Interpretationen des Standing Interpretations Committee (SIC) und des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) unter Berücksichtigung der Vorschriften des § 315a HGB angewandt, wie sie in der EU anzuwenden sind. Da es sich um den ersten Jahresabschluss von Softline nach IFRS handelt, sind dabei alle Standards und Interpretationen in der zum Stichtag gültigen Fassung bereits zum Übergangzeitpunkt (1. Juli 2004) angewandt worden, auch wenn deren verpflichtende Anwendung zu einem späteren Zeitpunkt, aber vor dem Abschlussstichtag einsetzt. Bei der Erstellung des Konzernabschlusses wurden die folgenden Standards in ihrer zum 30. Juni 2006 gültigen Fassung berücksichtigt:

- IFRS 2 Aktienbasierte Vergütung
- IFRS 5 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche
- IAS 1 Darstellung des Abschlusses
- IAS 2 Vorräte
- IAS 8 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler
- IAS 10 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
- IAS 16 Sachanlagen
- IAS 17 Leasingverhältnisse
- IAS 21 Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse
- IAS 24 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen
- IAS 27 Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS
- IAS 32 Finanzinstrumente: Angaben und Darstellung
- IAS 33 Ergebnis je Aktie
- IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten
- IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte
- IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung

Die Vorjahreszahlen wurden nach denselben Standards ermittelt.

Die Gesellschaft erstellte bis einschließlich des Geschäftsjahres 2004/2005 den Konzernabschluss nach den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (United States Generally Accepted Accounting Principles – US-GAAP).

Eine Erläuterung der Auswirkung der Umstellung auf die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung und die Kapitalflussrechnung

sowie das Eigenkapital findet sich unter „Erstanwendung der IFRS“. Diese Erläuterung beinhaltet eine Überleitung des Eigenkapitals sowie des Periodenergebnisses von US-GAAP auf IFRS.

Der Konzern hat Standards und IFRIC-Interpretationen, die bereits herausgegeben wurden, jedoch noch nicht in Kraft getreten sind, noch nicht vorzeitig angewendet. Hierbei wird wie folgt differenziert:

Von der EU im Rahmen des Komitologieverfahrens übernommene IFRS-Standards und IFRIC Interpretationen, die noch nicht in Kraft getreten sind:

IFRS 6 „Erkundung und Bewertung von mineralischen Ressourcen“

IFRS 6 (anzuwenden auf Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2006 beginnen) behandelt einen Teilbereich der Bilanzierungssachverhalte von Unternehmen der Mineralgewinnungsindustrie. Im Rahmen internationaler Rechnungslegungsvorschriften bietet IFRS 6 erstmalig eine Anleitung zur Rechnungslegung für Ausgaben im Zusammenhang mit der Erkundung und Wertbestimmung von mineralischen Vorkommen einschließlich der Erfassung zugehöriger Vermögenswerte. Dieser Standard findet auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns keine Anwendung.

IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“

IFRS 7 regelt die Angabepflichten über Finanzinstrumente sowohl von Industrieunternehmen als auch von Banken und ähnlichen Finanzinstitutionen, IFRS 7 ersetzt IAS 30 „Angaben im Abschluss von Banken und ähnlichen Finanzinstitutionen“ sowie die in IAS 32 „Finanzinstrumente: Angaben und Darstellung“ enthaltenen Angabepflichten. IFRS 7 ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen. Die Geschäftsleitung hat die Analyse der Auswirkungen dieses Standards zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses noch nicht abgeschlossen.

Änderungen von IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“

Die zusätzlichen Angabepflichten, die aus der Änderung von IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ resultieren, wurden im Konzernabschluss nicht berücksichtigt. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen, anzuwenden.

Änderungen von IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“

Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2006 beginnen, anzuwenden. Diese Änderung hat voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss, da der Konzern über keine leistungsorientierten Pläne im Sinne von IAS 19 verfügt.

Änderungen von IAS 39 – Fair Value Option und Cash Flow Hedge Accounting

Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2006 beginnen, anzuwenden. Die Geschäftsleitung hat die Analyse der Auswirkungen dieser Änderung zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses noch nicht abgeschlossen.

Änderungen von IAS 39 und IFRS 4 – Financial Guarantee Contracts

Finanzielle Garantien fallen nach der Überarbeitung von IAS 39 und IFRS 4 allein in den Anwendungsbereich von IAS 39. Vorher unterlagen finanzielle Garantie – je nach Ausgestaltung – entweder dem Anwendungsbereich des IAS 39 oder des IFRS 4. Die Änderung ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2006 beginnen, anzuwenden. Sie findet auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns keine Anwendung.

IFRIC 4 „Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“ und IFRIC 5 „Rechte auf Anteile an Fonds für Entsorgung, Wiederherstellung und Umweltsanierung“

Diese Interpretation ist erstmals für das am oder nach dem 1. Januar 2006 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden. Sie haben voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

IFRIC 5 „Rechte auf Anteile an Fonds für Entsorgung, Wiederherstellung und Umweltsanierung“

Diese Interpretationen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2006 beginnen. Sie haben voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

IFRIC 6 „Verbindlichkeiten, die sich aus einer Teilnahme an einem spezifischen Markt ergeben – Elektro- und Elektronik-Altgeräte“

Diese Interpretationen sind erstmals für Berichtszeiträume anzuwenden, die am oder nach dem 1. Dezember 2005 beginnen. Sie

haben voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

IFRS- und IFRIC-Interpretationen, die noch nicht in Kraft getreten sind und von der EU noch nicht im Rahmen des Komitologieverfahrens übernommen wurden:

Änderung von IAS 21

„Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse“

Die Änderungen sind erstmals für die Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2006 beginnen. Aus dieser Änderung sind jedoch keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss zu erwarten.

IFRIC 7 „Anwendung des ‚Restatement Approach‘ von IAS 29 ‚Rechnungslegung in Hochinflationländern‘“

Diese Interpretation ist erstmals für die das am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden. Sie wird voraussichtlich im Konzernabschluss keine Anwendung finden.

IFRIC 8 „Anwendungsbereich von IFRS 2“

Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Mai 2006 beginnen. Sie haben voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

IFRIC 9 „Neubewertung von eingebetteten Derivaten“

Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juni 2006 beginnen. Sie haben voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

IFRIC 10 „Zwischenberichterstattung Wertminderungen“

Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. November 2006 beginnen. Sie haben voraussichtlich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

3.2 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. Auf die Konsolidierungsvorgänge werden die nach IAS 12 „Ertragsteuern“ erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen. Das

Geschäftsjahr der Konzerngesellschaften endet am 30. Juni.

In den Konzernabschluss sind die Softline AG und alle von ihr beherrschten Tochterunternehmen einbezogen. Beherrschung liegt vor, wenn die Softline AG die Möglichkeit hat, die Geschäfts- oder Finanzpolitik der Gesellschaft zu bestimmen.

Die Tochtergesellschaften werden nach der Erwerbsmethode ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung über das Unternehmen erlangt, voll konsolidiert.

3.3 Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss wurden folgende 100%ige Tochtergesellschaften einbezogen:

- Apacabar S.A.S. Paris, Frankreich (kurz „Apacabar“) (bis zum 30. Juni 2006)
- Softline Distribution Ltd., Epsom, Großbritannien (kurz „Softline Distribution“) (bis zum 10. Februar 2006)
- Softline S.A.R.L. Beteiligungsgesellschaft, Strasbourg, Frankreich (kurz „Softline Sarl“)
- Softline UK Limited, Godstone, Großbritannien (kurz „Softline UK“) (bis zum 10. Februar 2006)
- Trade Up Distribution AG, Buchrain, Schweiz (kurz „Trade Up Schweiz“) (bis zum 1. Juli 2005)
- Trade Up Distribution GmbH, Offenburg, vormals Softline Computer Distribution & Services GmbH, Oberkirch (kurz „Trade Up“)

Die Jahresabschlüsse der Tochterunternehmen sind auf den Stichtag des Konzernabschlusses aufgestellt.

3.4 Darstellungsmethode

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind zur Veräußerung verfügbare Finanzinvestitionen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nicht anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend Euro (TEUR) gerundet. Das Geschäftsjahr endet am 30.6. eines Jahres.

3.5 Verwendung von Schätzungen

Die Aufstellung des konsolidierten Jahresabschlusses in Übereinstimmung mit dem IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, erfordert teilweise die Vornahme von Schätzungen oder das Treffen von Annahmen durch den Vorstand, die die Bilanzierung der Vermögenswerte, Schulden und finanzielle Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen in der Berichtsperiode beeinflussen. Die tatsächlichen Beträge bzw. Entwicklungen können von diesen Schätzungen und Annahmen abweichen.

Des Weiteren wurden hinsichtlich des Ansatzes aktiver latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge Schätzungen über den zukünftigen Geschäftsverlauf getroffen, die Ansatz und Bewertung dieser Sachverhalte beeinflussen (siehe dazu Erläuterungen zu den Latenten Steuern). Gleiches gilt für die Durchführung von Impairment-Tests bei Sachanlagen und betreffen den im Vorjahr aktivierten Geschäfts- und Firmenwert.

Die Schätzung und zugrunde liegenden Annahmen werden laufend überprüft. Korrekturen von Schätzungen werden in der Periode erfasst, in der die Schätzung überprüft wurde, und gegebenenfalls auch zusätzlich in späteren Perioden, wenn die Überprüfung auch laufende und spätere Perioden betrifft.

4. Veränderungen des Konsolidierungskreises

Folgende Tochtergesellschaften wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr veräußert und somit endkonsolidiert:

- Trade Up Distribution AG, Buchrain, Schweiz (zum 1. Juli 2005)
- Softline Distribution Ltd., Epsom, Großbritannien (zum 10. Februar 2006)
- Softline UK Limited, Godstone, Großbritannien (zum 10. Februar 2006)
- Apacabar S.A.S. Paris, Frankreich (zum 30. Juni 2006)

5. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Flüssige Mittel

Alle kurzfristigen liquiden Kapitalanlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von bis zu drei Monaten werden als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente klassifiziert. Die

Buchwerte der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente entsprechen aufgrund ihrer kurzfristigen Fälligkeit im Wesentlichen deren Zeitwerten.

Finanzinvestitionen und finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Investitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Softline legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest.

Forderungen werden mit ihrem Nominalwert, abzüglich angemessener Wertberichtigungen ausgewiesen, was dem Marktwert entspricht. Wertberichtigungen auf Forderungen werden entsprechend der Wahrscheinlichkeit des Ausfalles gebildet.

Sonstige Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt. Finanzanlagen und Wertpapiere werden in Übereinstimmung mit IAS 39 bewertet. Sämtliche Wertpapiere werden hierfür entweder als „held to maturity“ oder als „available for sale“ klassifiziert.

Held-to-Maturity-Wertpapiere werden zu „amortized cost“ (fortgeführte Anschaffungskosten) bewertet. Dies ist der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert beim erstmaligen Ansatz bewertet wurde, abzüglich Tilgungen, zuzüglich der kumulierten Amortisation einer etwaigen Differenz zwischen dem ursprünglichen Betrag und dem bei Endfälligkeit rückzahlbaren Betrag unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

Available-for-Sale-Wertpapiere werden zum Marktwert angesetzt. Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Available-for-Sale-Wertpapiere werden unter Berücksichtigung des latenten Steuereffekts unter den sonstigen Rücklagen ausgewiesen. Sofern Wertminderungen nicht vorübergehender Natur sind, werden diese ergebniswirksam berücksichtigt. Die Bewertung der Wertpapiere sowie der realisierten und unrealisierten Gewinne und Verluste erfolgt auf Basis einer Einzelbewertung.

Der Erwerb und die Veräußerung von Wertpapieren aller Kategorien werden mit den Transaktionskursen am Erfüllungstichtag bewertet. Die Ausbuchung der Wertpapiere erfolgt, sobald Softline den Anspruch auf Zahlungen aus den Wertpapieren verliert oder dieser abläuft.

Käufe und Verkäufe von Wertpapieren aller Kategorien sind in der Konzern-Kapitalflussrechnung der Gesellschaft als Aus- und Einzahlungen aus dem Investitionsbereich enthalten.

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.

Im Geschäftsjahr 2005/2006 hat die Gesellschaft Umsätze in Fremdwährung (vor allem Britisches Pfund und Schweizer Franken) in Höhe von TEUR 2.461 (Vorjahr: TEUR 8.653), davon sind TEUR 2.461 im Ergebnis nicht fortgeführter Unternehmen enthalten, fakturiert. Dies entspricht rund 18 % (Vorjahr: 34 %) der gesamten Umsatzerlöse.

Bilanzierung von langlebigen Vermögenswerten

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- und Herstellungskosten, vermindert um lineare Abschreibungen, über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer und gegebenenfalls außerplanmäßige Wertminderungen angesetzt. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer liegt für EDV-Hardware bei ein bis fünf Jahren und für übrige Betriebsausstattungen bei drei bis zehn Jahren. Vom Wahlrecht zur Aktivierung von Fremdkapitalkosten bei qualifizierenden Vermögenswerten wird kein Gebrauch gemacht.

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird.

Sämtliche von Softline abgeschlossenen Miet- und Leasingvereinbarungen sind als Operate Lease im Sinne des IAS 17 „Leasingverhältnisse“ zu klassifizieren und daher nicht im Anlagevermögen zu erfassen.

Entgeltlich erworbene Software wird zu Anschaffungskosten angesetzt und über die geschätzte Nutzungsdauer von ein bis fünf Jahren linear abgeschrieben.

In der Periode sind keine Kosten für Forschung und Entwicklung angefallen.

Gemäß IAS 38 ist zur Aktivierung selbsterstellter immaterieller Vermögenswerte der Erstellungsprozess in eine Forschungs- und eine Entwicklungsphase aufzuteilen. Kosten der Forschungsphase sind dabei stets als Aufwand zu erfassen, Kosten der Entwicklungsphase sind aktivierungspflichtig, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind:

- Die Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts muss technisch realisierbar sein;
- die Absicht den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen und zu nutzen bzw. zu verkaufen, muss vorliegen;
- das Unternehmen muss die Fähigkeit besitzen, den Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen;
- das Gut wird voraussichtlich in der Zukunft einen wirtschaftlichen Nutzen erzielen;
- das Unternehmen muss über die technischen, finanziellen und sonstigen Ressourcen verfügen, die Entwicklung abzuschließen und das Gut später nutzen zu können;
- die während der Entwicklung anfallenden Ausgaben müssen zuverlässig bewertet werden können.

Im Geschäftsjahr sind keine selbsterstellten immateriellen Vermögenswerte aktiviert worden.

Die Softline AG bewertet Anlagevermögen im Einklang mit IAS 16 „Sachlagen“ und IAS 38

„Immaterielle Vermögenswerte“. Für immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmbarer Nutzungsdauer, und daher ohne planmäßige Abschreibung, ist mindestens einmal jährlich ein Impairment-Test durchzuführen. Unabhängig von der Nutzungsdauer sind gemäß IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“ außerplanmäßig Abschreibungen vorzunehmen, wenn Ergebnisse oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der Buchwert dieser Vermögenswerte nicht mehr werthaltig ist. Liegen solche Anzeichen vor, ist der erzielbare Betrag (recoverable amount) des Vermögenswerts als höherer Betrag aus dem Nutzungswert und Nettoveräußerungswert (als beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten) zu ermitteln. Ist dieser niedriger als der Buchwert, ist eine Abschreibung auf den erzielbaren Betrag vorzunehmen. Für den Fall, dass einem einzelnen Vermögenswert keine Zahlungsströme zur Ermittlung des Nutzungswerts zuordenbar sind, ist dabei auf die nächst höhere Einheit abzustellen, der separate Zahlungsströme zuordenbar sind. Geschäfts- und Firmenwerte werden gemäß IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ bewertet. Planmäßige Abschreibungen des Goodwill erfolgen nicht. Stattdessen wird bei Vorliegen entsprechender Hinweise, mindestens aber einmal jährlich, ein Impairment-Test durchgeführt. Hierzu ist im ersten Schritt der Goodwill auf zahlungsmittelgenerierende Einheiten („cash generating units“ = CGU) zu verteilen und im Anschluss daran der erzielbare Betrag der jeweiligen CGU mit deren fortgeführten Buchwert inklusive Goodwill zu vergleichen. Liegt dieser unter dem Buchwert der CGU, ist auf diesen abzuschreiben, wobei im ersten Schritt ein vorhandener Goodwill abzuwerten ist und, im Fall dass der Abwertungsbedarf den Goodwill übersteigt, im Anschluss daran sämtliche Vermögenswerte der CGU anteilig gemäß ihres Buchwertes wertzumindern sind, wobei die Einschränkung gilt, dass der Buchwert eines einzelnen Vermögenswertes durch die Wertminderung nicht unter den höheren aus Nettoveräußerungspreis und Nutzungswert sinken darf.

Vorräte

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

Geschäfts- oder Firmenwert

Die Gesellschaft wendet seit dem 1. Juli 2002 SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible

Assets“ an und ab dem 1. Juli 2005 IAS 36 „Impairment of Assets“, 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 Vermögenswerte 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.

Verbindlichkeiten

Kurzfristige Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungs- oder Erfüllungsbetrag ausgewiesen. Langfristige Verbindlichkeiten sind zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert.

Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, wenn eine gegenwärtige Verpflichtung zur Leistung entsteht, die auf einem vergangenen Ereignis beruht, zu einem wahrscheinlichen Nutzenabfluss führt und die zuverlässig geschätzt werden kann. Langfristige Rückstellungen werden abgezinst, falls der Zinseffekt wesentlich ist.

Eventualforderungen und -schulden

Angaben zu Eventualforderungen erfolgen, wenn die Möglichkeit eines Zuflusses von wirtschaftlichem Nutzen entsteht und dieser Nutzenzufluss wahrscheinlich ist.

Angaben zu Eventualschulden erfolgen dann, wenn eine Verpflichtung zur Leistung entsteht, die auf einem vergangenen Ereignis beruht und deren resultierender Nutzenabfluss nicht als unwahrscheinlich eingestuft werden kann.

Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen umfassen alle nach anderen Standards und Interpretationen erfolgsneutral im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen und Gewinne und Verluste. Im Posten „Sonstige Rücklagen“ sind unrealisierte Gewinne und Verluste aus der Marktbewertung von Wertpapieren und die hieraus resultierenden latenten Steuer- aufwendungen und -erträge ausgewiesen. Im Geschäftsjahr 2005/06 wurden aufgrund der Marktbewertung von Wertpapieren unrealisierte Gewinne in Höhe von EUR 15.000 (Vj. EUR 83.000) vereinnahmt.

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.

Aktienorientierte Vergütung

Softline bilanziert die von der Gesellschaft gewährte aktienorientierte Vergütung gemäß IFRS 2 „Aktienorientierte Vergütung“.

Gemäß IFRS 2 erfolgt die Bewertung der ausgegebenen Optionen mit deren Fair Value am Tag der Gewährung. Ist die Ausübung der ausgegebenen Optionen an eine bestimmte Bedingung, wie beispielsweise den Ablauf einer Frist oder das Erreichen eines bestimmten Ziels, geknüpft, erfolgt die Erfassung des Aufwands in der Kapitalrücklage rätierlich über die Perioden bis zur Erfüllung dieser Bedingungen.

IFRS 2 ist verpflichtend anzuwenden für Optionen, die nach dem 7. November 2002 ausgegeben wurden und deren Sperrfrist noch nicht abgelaufen ist. Ist die Sperrfrist bereits abgelaufen, ist eine rückwirkende Anwendung des IFRS 2 möglich, aber nicht verpflichtend vorgeschrieben. Vom Wahlrecht zur rück- wirkenden Anwendung von IFRS 2 auch für solche Optionsprogramme wird kein Gebrauch gemacht.

Vertriebskosten

Vertriebskosten enthalten im Allgemeinen Werbekosten, Katalogkosten, Messekosten sowie Gehälter und sonstige Kosten des im Vertrieb tätigen Personals. Angefallene Vertriebskosten werden sofort erfolgswirksam gebucht.

Ertragsrealisierung

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

- Nachweis einer Vertragsbeziehung
- Gefahrenübergang hat stattgefunden
- der Preis ist fest oder bestimmbar
- die Zahlung wahrscheinlich ist.

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 Rück- lieferungen, 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.

Steueraufwendungen

Tatsächliche Steuerschulden

Die tatsächlichen Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag bewertet, in dessen Höhe eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird.

Latente Steuern

Softline bilanziert die Ertragssteuern gemäß IAS 12 „Ertragssteuern“ nach der Liability- Methode. Nach dieser Methode bestimmen sich latente Steuern nach dem temporären Unterschiedsbetrag zwischen dem IFRS und dem steuerrechtlichen Wertansatz von Vermögenswerten und Schulden mittels der erwarteten gesetzlichen Steuersätze für diejenigen Jahre, in denen sich die Unterschiedsbeträge erwartungsgemäß wieder ausgleichen. Ausnahmen hierzu bestehen im Bereich von Geschäfts- und Firmenwerten, für deren Erstansatz keine latenten Steuern gebildet werden, und für temporäre Unterschiede bei der Bewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen, wenn das Unternehmen die Möglichkeit zur Steuerung der Umkehr dieser Differenz hat.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge und nicht genutzte Steuergutschriften in dem Maße

erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuer- gutschriften verwendet werden können.

Ertragssteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuer- schulden werden miteinander verrechnet, wenn die Gesellschaft und die Tochterunternehmen einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese auf Ertragssteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

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.

6. Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (Discontinued Operations)

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr folgende Beteiligungen veräußert:

- Trade Up Distribution AG, Buchrain, Schweiz (zum 1. Juli 2005)

- Softline Distribution Ltd., Epsom, Großbritannien (zum 10. Februar 2006)
- Softline UK Limited, Godstone, Großbritannien (zum 10. Februar 2006)
- Apacabar S.A.S., Paris, Frankreich (zum 30. Juni 2006)

Aufgrund der Verkäufe wurden alle betreffenden Positionen der veräußerten Beteiligungen als „Discontinued Operation“ ausgewiesen. Dementsprechend wurden Umsätze, Kosten und Aufwendungen von den jeweiligen Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung extrahiert und separat ausgewiesen.

Die folgende Darstellung zeigt eine Überleitung des Ergebnisausweises zwischen fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.

	1. Juli 2005 bis 30. Juni 2006			1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005		
	Ursprüngliche Darstellung	Nicht fortgeführt	Fortgeführt	Ursprüngliche Darstellung	Nicht fortgeführt	Fortgeführt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatz	22.438	8.850	13.587	30.041	15.919	14.122
Kosten der verkauften Erzeugnisse	-18.988	-6.960	-12.028	-23.869	-12.093	-11.776
Bruttoergebnis vom Umsatz	3.450	1.890	1.559	6.172	3.826	2.346
Betriebsaufwand						
Vertriebs- und Marketingkosten	-3.457	-1.784	-1.672	-3.619	-2.110	-1.509
Allgemeine Verwaltungskosten	-3.487	-1.582	-1.905	-4.832	-1.077	-3.755
Restrukturierungsaufwendungen	0	0	0	-1.000	-350	-650
Abschreibungen auf Firmenwerte und Sachanlagen	-122	-21	-101	-541	-81	-460
Sonstige betriebliche Erträge	739	447	291	2.858	559	2.299
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	0	0	-6	0	-6
Betriebsergebnis	-2.878	-1.050	-1.828	-968	767	-1.735
Zinsergebnis	116	-28	144	76	-120	196
Außerordentliches Ergebnis	-10	-10	0	-140	-38	-101
Ergebnis aus Konsolidierungseffekten	-1.211	-1.211	0			
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und Ertrag	-3.982	-2.298	-1.684	-1.031	609	-1.640
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-72	-81	9	-92	-92	0
Fehlbetrag der Periode	-4.054	-2.379	-1.675	-1.123	517	-1.640

Die fortgeführten Aktivitäten betreffen die Softline AG, die Softline SARL sowie die Trade Up GmbH.

7. Ergänzende Angaben zur Konzern-Kapitalflussrechnung

In der Kapitalflussrechnung ergeben sich keine Unterschiede zwischen IFRS und US-GAAP (Unterschiede in der Bilanzierung beschränken sich auf den operativen Bereich).

8. Ergänzende Angaben zur Bilanz

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 2006	30. Juni 2005
Computer-Software	2.694	2.738
Grundstücke und Gebäude	24	36
Sonstige Geschäftsausstattung	1.310	1.861
Kumulierte historische Anschaffungskosten	4.028	4.635
Kumulierte Abschreibungen	-3.919	-4.264
Nettoanlagevermögen	109	371

Wesentliche Veränderungen der Buchwerte resultieren aus der sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattungen in Höhe von TEUR 218.

Bezüglich der Darstellung der einzelnen Positionen des Anlagevermögens nach IAS 16.73 verweisen wir auf die Darstellung im Anlagespiegel.

Wertpapiere

Die Wertpapiere betreffen 37.978 Anteile am DWS Geldmarkt Plus.

Der im Vorjahr ausgewiesene Bestand (TEUR 3.878) erhöhte sich im Geschäftsjahr um nicht realisierte Gewinne von TEUR 15 und reduzierte sich durch Verkäufe auf TEUR 2.526.

Immaterielle Vermögenswerte

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 2006	30. Juni 2005
Adressen	83	83
Markenrechte	0	2
Kumulierte historische Anschaffungskosten	83	85
Kumulierte Abschreibungen	-83	-83
Nettowert der immateriellen Vermögenswerte	0	2

Geschäfts- oder Firmenwert

Im Geschäftsjahr sind die verbliebenen Firmenwerte im Rahmen der Veräußerung und Endkonsolidierung der Beteiligungen abgegangen.

Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in Tausend Euro	30. Juni 2006	30. Juni 2005
Personalkosten	474	512
Kreditorische Debitoren	129	210
Prüfungs- und Beratungskosten	110	141
Ausstehende Rechnungen	104	126
Aufsichtsratsbezüge	54	62
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	20	59
Zu erteilende Gutschriften	13	0
Garantien	0	35
Sonstige	622	453
Gesamt	1.526	1.598

Die Entwicklung der einzelnen Positionen der Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten für das Gj. 2005/2006 lässt sich wie folgt darstellen:

Rückstellungen	30.06.2005	Abwicklung	Auflösung	Zuführung	30.06.2006
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Personalkosten	213	174	12	447	474
Prüfungs- und Beratungskosten	105	95	-	100	110
Ausstehende Rechnungen	126	126	-	104	104
Aufsichtsratsbezüge	62	61	1	54	54
Zu erteilende Gutschriften	15	15	-	13	13
Garantien	35	35	-	-	-
Gesamt	556	506	13	718	755

Sonstige Verbindlichkeiten	30.06.2005	Zugang	Abgang Konsolidierungskreis	30.06.2006
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
übrige Personalkosten	93	-	93	-
Kreditorische Debitoren	210	129	210	129
Sozialsicherungsabgaben und Steuern	157	-	157	-
Umsatzsteuern	59	20	59	20
Sonstige Verbindlichkeiten	263	-	263	-
Übrige	188	694	188	694
Gesamt	970	843	970	843

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).

Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft in Höhe von EUR 10.141.369,00 war zum Bilanzstichtag in voller Höhe eingezahlt. Zum 30. Juni 2006 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
30. Juni 2004	-52	0	-52
Veränderungen 2004/2005	-20	83	63
30. Juni 2005	-72	83	11
Veränderungen 2005/2006	72	15	87
30. Juni 2006	0	98	98

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 (zum Kreis der Berechtigten und zum Umfang der jeweiligen Optionsgewährung verweisen wir auf die Ausführungen unter „Aktienorientierte Vergütung“). Gegenüber dem Vorjahr haben sich keine Veränderungen ergeben.

9. Aktienorientierte Vergütung (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 Optionswert 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
Verfallene Optionen	28.925	-28.925	
Stand zum 30. Juni 2006	305.000	15.000	2,08

Zur Bewertung der Optionen kommt IFRS 2 „Aktienbasierte Vergütung“ zur Anwendung. Gemäß IFRS 2 werden Aktienoptionen bei ihrer Ausgabe mit deren Fair Value bewertet. Da kein aktiver Markt für diese Optionen existiert, aus dem der Fair Value abgeleitet werden kann, erfolgt die Ermittlung dieses Fair Value anhand des Black-Scholes-Modells zur Optionsbewertung. Der Marktwert der ausgegebenen Optionen wurde unter den folgenden Annahmen ermittelt:

	Tranche III
Risikofreier Zins für drei Jahre	4,03 %
Durchschnittliche Laufzeit der Optionen	3 Jahre
Volatilität	97,5 %
Erwarteter Dividendertrag	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.

Im Geschäftsjahr sowie auch im Vorjahr wurden keine Optionen von deren Inhabern ausgeübt.

10. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlust-Rechnung

Vertriebskosten

Die Gesamtsumme der vom 1. Juli 2005 bis zum 30. Juni 2006 als Aufwand gebuchten Werbekosten belief sich auf TEUR 604 (Vj. TEUR 694).

Währungsgewinne und -verluste

Im Geschäftsjahr 2005/2006 sind Kursgewinne in Höhe von TEUR 3 (Vj. TEUR 25) und Kursverluste in Höhe von TEUR 4 (Vj. TEUR 17) angefallen.

Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich aus Zinserträgen in Höhe von TEUR 200 (Vj. TEUR 78) und Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 6 (Vj. TEUR 8) zusammen. Die Zinsaufwendungen waren in voller Höhe zahlungswirksam.

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 2005 bis 30. Juni 2006 TEUR	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005 TEUR
Angefallene Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	-91
Latente Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	9	2
Steueraufwand (-) / Steuerertrag (+)	9	-89

Die angefallenen Steuern vom Einkommen und vom Ertrag für das Geschäftsjahr 2005/2006 betreffen das Ausland. Die latenten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen überwiegend das Inland.

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 2005 bis 30. Juni 2006 TEUR	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005 TEUR
Erwarteter Steuerertrag zum Satz von 37 %, bezogen auf das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern von ./.. TEUR -1.684 (Vorjahr: ./.. TEUR 3.631)	623	768
Veränderung des bewerteten Verlustvortrags	-215	111
Veränderung Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen	416	-984
Korrektur infolge abweichender Ertragsteuersätze Ausland	12	-80
Konsolidierungsdifferenzen (Schuldenkonsolidierung)	212	-197
Ergebnis Endkonsolidierung	-412	0
Sonstiges	-627	293
Steuern vom Einkommen und Ertrag laut Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	9	-89

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

	30. Juni 2006 TEUR	30. Juni 2005 TEUR
Latente Steuerguthaben		
Langfristig		
Verlustvortrag (bewertet)	15.263	15.680
Sachanlagevermögen (Frankreich)	0	2
abzüglich Wertberichtigung	-15.112	-15.528
	151	154

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.

11. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Haftungsverhältnisse, Eventualverbindlichkeiten und Rechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft sowie die Trade Up GmbH 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.

Der Gesellschaft sind darüber hinaus keine Vorgänge bekannt, die eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Liquiditäts- oder Finanzlage haben würden oder innerhalb der letzten zwei Jahre hatten.

Sonstige 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 2006 auf:

	TEUR
2006/07	109
2007/08	56
2008/09	22
2009/10	22
Darauf folgende Jahre	22
	231

Die Aufwendungen für Miete und Operating-Leasing betragen TEUR 131 bzw. TEUR 363 für die Geschäftsjahre 2005/2006 bzw. 2004/2005.

12. Ergebnis pro Aktie

Das Ergebnis pro Aktie wurde wie folgt ermittelt:

	1. Juli 2005 bis 30. Juni 2006	1. Juli 2004 bis 30. Juni 2005
Zähler		
Jahresfehlbetrag aus fortgeführten Aktivitäten (in TEUR)	-1.675	-1.640
Jahresergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in TEUR)	-2.379	517
Jahresfehlbetrag gesamt (TEUR)	-4.054	-1.123
Nenner		
Gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien	10.141.369	10.141.369
Ergebnis pro Aktie		
aus fortgeführten Aktivitäten (in EUR)	-0,17	-0,16
aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in EUR)	-0,23	0,05
gesamt (in EUR)	-0,40	-0,11

Auf die Darstellung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie verweisen wir auf die Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung auf Seite 15.

13. Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft ist nur in einem operativen Segment tätig. In den Geschäftsjahren 2004/2005 und 2005/2006 tätige Softline mit keinem Kunden mehr als 10 % der Umsatzerlöse.

Das Unternehmen vermarktet und vertreibt Softwareprodukte auf elektronischem Wege und im Versandhandel, insbesondere im deutschsprachigen Raum sowie – bis zur Veräußerung der entsprechenden Konzerngesellschaften – in Frankreich und Großbritannien.

Die Umsätze aus fortgeführten Aktivitäten wurden ausschließlich im Inland erzielt.

Vor Umgliederung der Umsatzerlöse der entkonsolidierten Gesellschaften betragen die ausländischen Umsatzerlöse im laufenden Geschäftsjahr TEUR 810 (Vorjahr: TEUR 10.729).

14. Erstanwendung der IFRS

Im Geschäftsjahr 2005/2006 erstellt die Softline AG den Konzernabschluss erstmals nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS).

Unterschiede zur vorherigen Rechnungslegung nach US-GAAP entstehen dabei ausschließlich aus der nach US-GAAP vorgenommenen Aktivierung von Katalogkosten.

Das Eigenkapital zum Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS und zum Stichtag des letzten veröffentlichten Abschlusses nach US-GAAP, dem 1. Juli 2004 und dem 30. Juni 2005, unterscheidet sich wie folgt:

in TEUR	30. Juni 2005	1. Juli 2004
Eigenkapital nach US-GAAP	10.701	11.683
Effekt aus der Aktivierung der Katalogkosten	-78	0
Eigenkapital nach IFRS	10.623	11.683

Der Jahresfehlbetrag des letzten veröffentlichten Abschlusses nach US-GAAP vom 30. Juni 2005 verändert sich durch die Anwendung der IFRS wie folgt:

in TEUR	30. Juni 2005	1. Juli 2004
Jahresfehlbetrag nach US-GAAP	-1.045	-10.327
Effekt aus der Aktivierung der Katalogkosten	-78	0
Jahresfehlbetrag nach IFRS	-1.123	-10.327

Angabepflichtige Erleichterungen des IFRS 1 wurden nicht in Anspruch genommen.

15. Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Personen und Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten Personen und Unternehmen, wenn eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen oder einen maßgeblichen Einfluss auszuüben. Als nahestehende Unternehmen sind sämtliche Tochterunternehmen der Softline AG anzusetzen. Nahestehende Personen sind die Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats und die Geschäftsführung der Tochtergesellschaften.

Forderungen gegen nahestehende Personen und Unternehmen bestehen gegen

- Herrn Dr. Lars Schneider (Vorstand – Softline AG) unverändert zum Vorjahr in Höhe von EUR 2.000
- Herrn Guido Walter Wöhrlin-Braaz (Geschäftsführer – Trade Up Distribution GmbH) unverändert zum Vorjahr in Höhe von EUR 500
- Herrn Klaus Böde (Aufsichtsratsvorsitzender) in Höhe von TEUR 0 (Vj. TEUR 2)
- Herrn Peer Blumenschein (stellv. Aufsichtsratsvorsitzender) in Höhe von TEUR 0 (Vj. TEUR 7)

Verbindlichkeiten gegen nahestehende Unternehmen bestanden zum 30. Juni 2006 keine.

Warenbezüge von der Blackforest GmbH, deren Gesellschafter ein Mitglied des Aufsichtsrates ist, betragen im Geschäftsjahr umgerechnet rund TEUR 19 bzw. TEUR 37 im Vorjahr.

Mitglieder des Vorstands und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften

- Dr. Lars Oliver Schneider, München (Vorstand der Softline AG)
- Guido Walter Wöhrlin-Braaz, Offenburg (Geschäftsführer der Trade Up Distribution GmbH)
- Frank Heinzel, Oberkirch (Geschäftsführer der Trade Up Distribution GmbH)

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

Es bestanden keine weiteren Mandate als Aufsichtsräte oder an Kontrollgremien von Mitgliedern des Aufsichtsrats.

Gesamtbezüge von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Bezüge des Aufsichtsrats für den Zeitraum vom 1. Juli 2005 bis zum 30. Juni 2006 betragen TEUR 72 (Vj. TEUR 92), davon betreffen TEUR 0 (Vj. TEUR 38) das Vorjahr. Der Aufsichtsrat trat im Zeitraum 1. Juli 2005 bis zum 30. Juni 2006 insgesamt 5 mal zusammen.

Die Gesamtbezüge der Personen in Schlüsselpositionen für das Geschäftsjahr 2004/2005 sowie 2005/2006 lassen sich wie folgt darstellen:

Bezüge von Personen in Schlüsselpositionen in TEUR

	2005/2006		2004/2005	
	Jährliche		Jährliche	
	fix	variabel	fix	variabel
Vergütung	378	632	437	428
davon Aufsichtsrat	45	27	45	47

Der Vorstand hält am Bilanzstichtag keine Bezugsrechte im Rahmen des Aktienoptionsprogramms der Softline AG. Insgesamt werden 15.000 Optionen von den Geschäftsführern des Tochterunternehmens Trade Up Distribution GmbH gehalten. Es wurden keine langfristigen Vergütungskomponenten bezogen.

Meldepflichtige Aktienbestände der Organe zum 30. Juni 2006:

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sind mit folgenden Aktienanteilen am Grundkapital des Mutterunternehmens beteiligt:

Im Rahmen des Aktienoptionsplans wurden folgenden Mitgliedern des Vorstands und Geschäftsführung der Tochtergesellschaften sowie des Aufsichtsrats Aktienoptionen gewährt:

Meldepflichtige Aktienbestände der Organe zum 30. Juni 2006:

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sind mit folgenden Aktienanteilen am Grundkapital des Mutterunternehmens beteiligt:

	Anteil am Kapital in Stück		
	30. Juni 2006	30. Juni 2005	Veränderung
Dr. Lars Schneider	251.863	0	251.863
Peer Blumenschein	313.440	4.333.440	-4.020.000
Klaus G. Böde	0	5.000	-5.000

Im Rahmen des Aktienoptionsplans wurden folgenden Mitgliedern des Vorstands und Geschäftsführung der Tochtergesellschaften sowie des Aufsichtsrats Aktienoptionen gewährt:

	Tranche 3	Gesamt
Guido Walter Wöhrli-Braaz	5.000	5.000
Frank Heinkel	10.000	10.000
	15.000	15.000

Gemäß § 41 Abs. 3 des Wertpapierhandelsgesetzes hat das Mutterunternehmen folgende Mitteilungen von Stimmrechtsunter- oder Stimmrechtsüberschreitungen an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) schriftlich angezeigt:

Gerd Weger hat am 06. Dezember 2005 mitgeteilt, dass er am 02. Dezember 2005 die 5 % Schwelle überschritten hat. Am 12. Juni 2006, hat Herr Gerd Weger mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der Softline AG am 26. April 2006 die 5% Schwelle wieder unterschritten hat.

Peer Blumenschein hat am 18. Oktober 2005 mitgeteilt, dass er am 11. Oktober 2005 die 25% Schwelle unterschritten hat. Am 7. April 2006 hat Herr Peer Blumenschein mitgeteilt, dass er am 05. April 2006 die 10% sowie die 5 %-Schwelle der Beteiligung unterschritten hat.

Am 17. August 2005 hat Frau Nina Blumenschein mitgeteilt, dass sie am 10. August 2005 die 5 % Schwelle der Stimmrechtsanteile unterschritten hat.

Am 13. April 2006 haben Herr Siegmund Kiener und Herr Bernhard von Minckwitz gemeldet, dass sie jeweils am 05. April 2006 die Schwelle von 5 % und am 12. April 2006 die Schwelle von 10 % Anteilsbesitz überschritten haben.

Sämtliche Transaktionen mit nahestehenden Personen und/oder Unternehmen wurden durchgeführt und bewertet, als würde es sich um unabhängige Dritte handeln.

16. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind nicht zu vermelden.

17. Sonstige Angaben

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 12.007 (Vj. TEUR 11.770) und Aufwendungen für bezogene Leistungen von TEUR 21 (Vj. TEUR 6).

Personalkosten und Mitarbeiterzahl

In den Aufwandspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung sind TEUR 2.324 (Vj. TEUR 2.602) Personalaufwendungen verrechnet; davon entfallen TEUR 2.099 (Vj. TEUR 2.237) auf Löhne und Gehälter und TEUR 225 (Vj. TEUR 365) auf soziale Abgaben, davon TEUR 43 (Vj. TEUR 105) auf Altersversorgung.

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern angestellt:

	2005/06	2004/05
Angestellte (ohne Auszubildende)	47	87

Ausgangsfrachtkosten

Die Kosten für Ausgangsfrachten beliefen sich auf TEUR 104 (Vorjahr: TEUR 136) und sind unter Vertriebs- und Marketingkosten in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Honorar des Abschlussprüfers

Gemäß § 285 Nr. 17 HGB hat der Abschlussprüfer der Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr die folgenden als Aufwand erfassten Vergütungen erhalten:

- Honorar für die Abschlussprüfung: TEUR 80

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

Grundsätzliche Unterschiede

Hinter der deutschen Rechnungslegung sowie der nach IFRS stehen grundsätzlich unterschiedliche Betrachtungsweisen. Während die Rechnungslegung nach HGB das Vorsichtsprinzip und den Gläubigerschutz in den Vordergrund stellt, sind die IFRS vorrangig an den Informationsinteressen der Investoren ausgerichtet, wobei angenommen wird, dass die Informationen, die den Investoren dienen, auch den Informationsbedürfnissen aller anderen Adressatengruppen entsprechen. Im Vergleich IFRS zu US-GAAP wird die Zielsetzung der Rechnungslegung Informationen an gegenwärtigen und potentieller Investoren zu liefern, um Kreditoren und andere Adressaten erweitert, um somit Grundlage zur Fassung von Investitions-, Kreditvergabe- und ähnlicher Entscheidungen zu schaffen. Infolge dieser Zielsetzungen wird auch der Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse – sowohl über verschiedene Jahre hinweg als auch von unterschiedlichen Unternehmen – sowie der periodengerechten Erfolgsermittlung nach IFRS und US-GAAP einen höheren Stellenwert eingeräumt als nach HGB.

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 IFRS 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 IFRS 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

Die Möglichkeiten zur Bildung von Rückstellungen sind nach IFRS und US-GAAP 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 IFRS nicht zulässig.

Unrealisierte Gewinne

Nach deutschem Recht sind dem Imparitätsprinzip zufolge nur unrealisierte Verluste zu bilanzieren, während nach IFRS 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.

Aktionsoptionsprogramm

Nach IFRS erfolgt die Bewertung der ausgegebenen Optionen mit deren Fair Value am Tag der Gewährung. Die Erfassung des Aufwands in der Kapitalrücklage erfolgt rätierlich über die Perioden bis zur Unverfallbarkeit der Option. Nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften besteht keine eindeutige Regelung, ob ausgegebene Aktienoptionen erfolgswirksam zu behandeln sind oder bis zu ihrer Ausübung unberücksichtigt bleiben.

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

Vorstand und Aufsichtsrat der Softline AG – als einzigem börsennotierten Unternehmen des Konzerns – haben jährlich zu erklären, dass die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Corporate Governance Kodex abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht wurde.

Am 1. Juli 2005 wurde diese Erklärung abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Offenburg, den 27. Oktober 2006

Softline AG



Der Vorstand

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, Anhang, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie den mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefassten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 2005 bis 30. Juni 2006, geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefassten Konzernlagebericht abzugeben. Ergänzend wurden wir beauftragt zu beurteilen, ob der Konzernabschluss auch den IFRS insgesamt entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefassten Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden

die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und in dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefassten Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses sowie des mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefassten Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss der Softline AG, Offenburg, den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie den IFRS insgesamt und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der mit dem Lagebericht der

Gesellschaft zusammengefasste Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, den 3. November 2006



Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tominski, Wirtschaftsprüfer

ppa. Bernhardt, Wirtschaftsprüferin

Bericht des Aufsichtsrats über das Geschäftsjahr 2005/2006



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 6 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 und zum notwendigen Strukturwandel, mit dem die Verkäufe von Auslandsbeteiligungen einhergingen, sowie die Planungen für das kommende Geschäftsjahr.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2005/2006 ist unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichtes der Gesellschaft von dem in der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. November 2005 zum Abschlussprüfer gewählten Wirtschaftsprüfer, der Gesellschaft Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft worden.

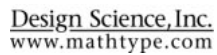
Die Prüfung des Jahresabschlusses der Softline AG erfolgte nach den Vorschriften des HGB in der Fassung des KonTraG; die Prüfung des Konzernabschlusses erfolgte nach IFRS. Der mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene Jahresabschluss der Softline AG und der nach den Vorschriften des § 292a HGB erstellte Konzernabschluss des Softline-Konzerns wurde vom Abschlussprüfer in der Sitzung des Aufsichtsrates am 06. November 2006 erörtert. Der Aufsichtsrat genehmigt den vom Vorstand aufgestellten

Einzelabschluss der Softline AG zum 30.6.2006 per Umlaufbeschluss vom 09. November 2006, der damit als festgestellt gilt. Darüber hinaus billigt der Aufsichtsrat den Konzernabschluss der Softline AG zum 30.6.2006.

Der Aufsichtsrat, Offenburg den 09.11.2006

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Klaus G. Böde'.

Klaus G. Böde
Vorsitzender



Eine Auswahl der vielen Software-Hersteller im Portfolio der Softline Gruppe



Impressum:

Herausgeber:

Softline AG, Lange Straße 51, 77652 Offenburg

Konzeption und Inhalt:

Softline AG, Offenburg

Druck:

Hofmann Druck, Emmendingen



Finanzkalender 2006/2007 der Softline AG

22.12.2006	Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2005/2006
Februar 2007	Veröffentlichung Halbjahreszahlen 2006/2007
30.06.2007	Geschäftsjahresende
September 2007	Veröffentlichung Abschlusszahlen 2006/2007
November 2007	Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2006/2007

Softline AG
Software • Technology • Solutions

APACABAR
Logiciels • Technologie • Solutions

Software • Technologie • Lösungen
TRADE UP

Softline
Software • Technology • Solutions

7. Report, Geschäftsbericht 2005/2006

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

Mathias Nimke

Vorstandsassistent

Softline AG, Lange Straße 51

77652 Offenburg

investorinfo@softline.de

Telefon (0781) 9293-108

Fax (0781) 9293-5108

www.softline-group.com