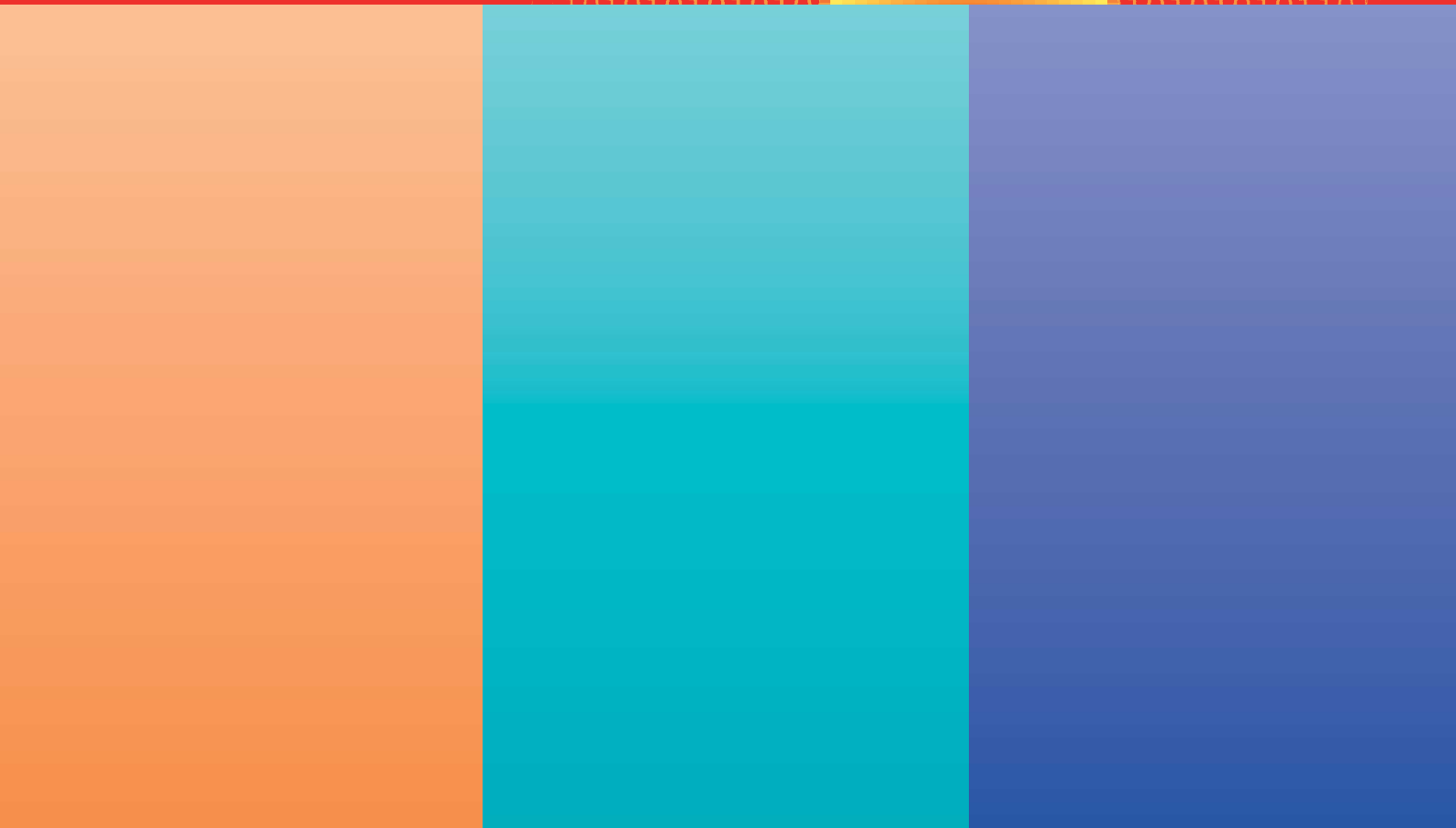


Softline AG

Software • Technology • Solutions

Softline AG
Jahresabschluss 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

Vorwort des Vorstandes

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

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.

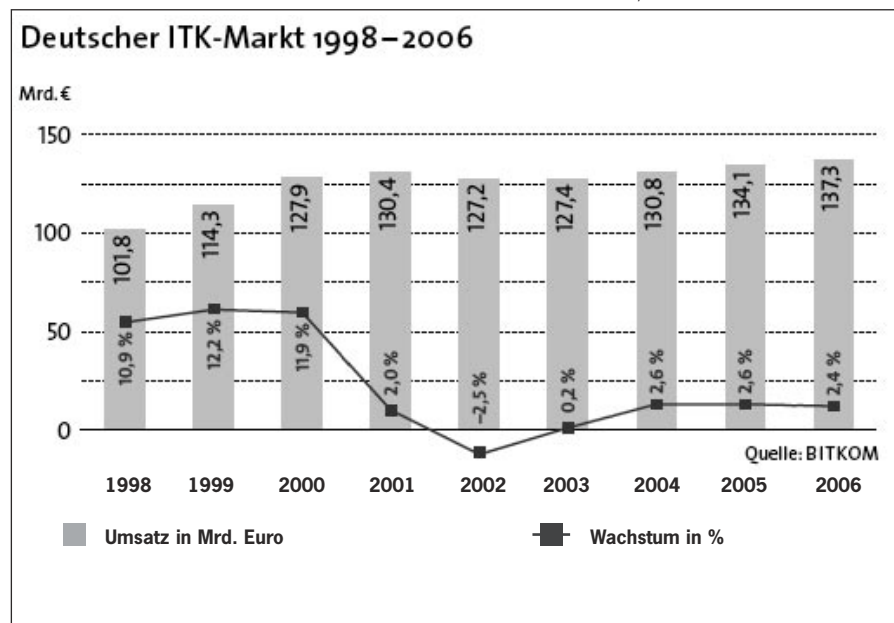
Nach einem verhaltenen Jahr 2005 blickt die deutsche ITK-Branche den kommenden Jahren dennoch zuversichtlich entgegen. Für das Jahr 2006 rechnen 75,9 % der ITK-Unternehmen mit

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 zurückzuerobern. 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 Liquiditätsgapen, 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
Alleinvertreter

Softline AG Einzelabschluss

Softline AG, Offenburg Bilanz zum 30. Juni 2006

Aktiva	30.6.2006	Vorjahr
	TEUR	TEUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	20	49
II. Sachanlagen		
1. Bauten auf fremden Grundstücken	1	10
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	70	127
	71	137
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	26	817
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0	804
	26	1.621
Summe Anlagevermögen	116	1.808
B. Umlaufvermögen		
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	219	252
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.202	569
3. Sonstige Vermögensgegenstände	552	404
	1.973	1.225
III. Wertpapiere		
1. Eigene Anteile	0	2
2. Sonstige Wertpapiere	2.428	3.793
	2.428	3.795
IV. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	3.162	2.601
Summe Umlaufvermögen	7.563	7.621
C. Rechnungsabgrenzungsposten	15	50
	7.694	9.479
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	10.141	10.141
II. Gewinnrücklagen		
Rücklage für eigene Anteile	0	2
III. Bilanzverlust	-3.836	-1.486
Summe Eigenkapital	6.306	8.657
B. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	1.203	522
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46	150
2. Sonstige Verbindlichkeiten	139	150
davon aus Steuern: EUR 26.855,77 (Vorjahr: TEUR 19)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 0,00 (Vorjahr: TEUR 24)		
Summe Verbindlichkeiten	185	300
	7.694	9.479

**Gewinn- und Verlustrechnungen für das Geschäftsjahr
1. Juli 2005 bis 30. Juni 2006**

	2005/2006	Vorjahr
	TEUR	TEUR
1. Umsatzerlöse	3.849	4.641
2. Sonstige betriebliche Erträge	1.247	1.834
	5.096	6.475
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	3.182	3.686
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	15	6
	3.197	3.692
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	1.531	1.520
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	110	242
	1.641	1.762
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	93	365
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.269	2.470
	-3.104	-1.814
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	50	442
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 49.638,00 (Vorjahr: TEUR 442)		
8. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	27	624
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 26.884,92 (Vorjahr: TEUR 624)		
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	680	90
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 581.332,03 (Vorjahr: TEUR 0)		
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	5	10
	752	1.146
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-2.352	-668
12. Außerordentliche Aufwendungen	0	1.014
13. Außerordentliches Ergebnis	0	-1.014
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	5
15. Sonstige Steuern	-1	-20
	-1	-15
16. Jahresfehlbetrag	-2.351	-1.667
17. Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-1.486	0
18. Entnahmen aus der Rücklage für eigene Anteile	2	0
19. Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	0	-2
20. Entnahmen aus der gesetzlichen Rücklage	0	5
21. Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	0	178
22. Bilanzverlust	-3.836	-1.486

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr vom 1.7.2005 bis 30.6.2006

	Bruttobuchwerte			30.6.2006 EUR
	Stand am 1.7.2005 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.223.036,80	1.129,69	0,00	2.224.166,49
II. Sachanlagen				
1. Bauten auf fremden Grundstücken	24.500,00	0,00	0,00	24.500,00
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.358.266,93	3.141,90	51.828,25	1.309.580,58
	1.382.766,93	3.141,90	51.828,25	1.334.080,58
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	4.949.715,43	0,00	3.950.633,18	999.082,25
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	1.957.490,46	0,00	857.490,46	1.100.000,00
	6.907.205,89	0,00	4.808.123,64	2.099.082,25
	10.513.009,62	4.271,59	4.859.951,89	5.657.329,32

Kumulierte Abschreibungen				Nettobuchwerte	
Stand am 1.7.2005 EUR	Stand am Zugänge EUR	Abgänge EUR	30.6.2006 EUR	Stand am 30.6.2006 EUR	Stand am Vorjahr TEUR
2.173.571,29	30.684,38	0,00	2.204.255,67	19.910,82	49
14.972,22	8.166,67	0,00	23.138,89	1.361,11	10
1.230.573,27	53.668,56	44.190,43	1.240.051,41	69.529,17	127
1.245.545,49	61.835,23	44.190,43	1.263.190,30	70.890,28	137
4.133.016,30	0,00	3.159.499,64	973.516,66	25.565,59	817
1.152.815,97	0,00	52.815,97	1.100.000,00	0,00	805
5.285.832,27	0,00	3.212.315,61	2.073.516,66	25.565,59	1.622
8.704.949,05	92.519,61	3.256.506,04	5.540.962,63	116.366,69	1.808

Erläuterungen zum Softline AG Einzelabschluss

A. ALLGEMEINE HINWEISE

Der vorliegende Jahresabschluss der Softline AG für das Geschäftsjahr 2005/06 ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs und des Aktiengesetzes aufgestellt. Es gelten die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Mit der Trade Up Distribution GmbH, früher Softline Computer Distribution & Services GmbH, mit Sitz in Offenburg besteht ein Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag.

B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

Die immateriellen Vermögensgegenstände und die Sachanlagen sind zu Anschaffungskosten angesetzt und, sofern sie der Abnutzung unterliegen, entsprechend ihrer Nutzungsdauer um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Die Abschreibungen wurden nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände linear vorgenommen. Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens bis zu einem Wert von EUR 410,00 wurden im Zugangsjahr voll abgeschrieben.

Bei den Finanzanlagen werden die Anteilsrechte zu Anschaffungskosten bzw. niedrigeren beizulegenden Werten und die Ausleihungen zum Nennwert bzw. niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt. Risikobehafteten Positionen ist durch die Bildung von Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens sind zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Wert zum Bilanzstichtag angesetzt.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften.

Die Verbindlichkeiten sind zum Rückzahlungsbetrag bilanziert.

Die Währungsumrechnung wurde unverändert zum Stichtagskurs vorgenommen. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sind zum jeweiligen Tageskurs eingebucht. Kursverluste am Bilanzstichtag wurden berücksichtigt.

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

1. Anlagevermögen

Die Aufgliederung und die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens sind auf nachfolgender Seite dargestellt.

2. Finanzanlagen

Die Finanzanlagen betreffen folgende Tochtergesellschaften:

	Währung	Beteiligung in %	Eigenkapital in TLW	Ergebnis in TLW 30.06.2006
Inland				
Trade Up Distribution GmbH, Offenburg	EUR	100,0	26,0	0 ¹⁾
Ausland				
Softline S.A.R.L. Beteiligungsgesellschaft, Straßburg/Frankreich	EUR	100,0	-14,701	-8.153

1) Nach Ergebnisabführung.

Der Buchwert der Softline S.A.R.L. Beteiligungsgesellschaft, Straßburg, Frankreich, von TEUR 974 ist in voller Höhe wertberichtigt.

3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Sämtliche Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten neben Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Forderungen aus konzerninterner Finanzierung mit TEUR 1.319 (im Vorjahr: TEUR 0) und aus Ergebnisabführung mit TEUR 50 (im Vorjahr: TEUR 442). Verrechnet wurde eine Verbindlichkeit aus umsatzsteuerlicher Organshaft mit TEUR 168 (im Vorjahr: Forderung mit TEUR 1.997).

4. Gezeichnetes Kapital

	Stammaktien 30.6.2006	Stammaktien 30.6.2005
Anzahl Stückaktien	10.141.369	10.141.369
Grundkapital (in EUR)	10.141.369,00	10.141.369,00

5. Gewinnrücklagen

Korrespondierend zur Entwicklung des Bestands eigener Aktien wurde die Rücklage für eigene Anteile aufgelöst.

6. Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für Verpflichtungen aus dem Personalbereich, für Rechtstreitigkeiten sowie für Kosten im Zusammenhang mit Jahresabschluss (Geschäftsbericht, Hauptversammlung, Jahresabschlussprüfung) gebildet. Des Weiteren wurden Vorsorgen für mögliche Kostenbelastungen aus der Veräußerung von Beteiligungen gebildet.

7. Verbindlichkeiten

Sämtliche Verbindlichkeiten haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse resultieren ausschließlich aus Softwareprodukten.

Gegliedert nach geographisch bestimmten Märkten ergibt sich folgende Zusammensetzung:

	2005/06		2004/05	
	TEUR	%	TEUR	%
Inland	3.683	95,7	4.423	95,3
Ausland	166	4,3	218	4,7
	3.849	100,00	4.641	100,00

2. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten im Wesentlichen Kostenumlagen, Auflösung von Rückstellungen sowie Erträge aus Refinanzierungen durch Software-Hersteller für Marketingaktivitäten.

Als aperiodische Erträge sind Zuschreibungen auf Ausleihungen mit TEUR 117, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen mit TEUR 86 sowie die Bezahlung von bereits ausgebuchten Forderungen mit TEUR 11 enthalten.

3. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen umfassen im Wesentlichen Einzelwertberichtigungen auf Konzernforderungen, Vertriebskosten, Verluste aus der Veräußerung eines Tochterunternehmens, Rechts- und Beratungskosten, Gebäudekosten, und Fremdarbeiten.

Als aperiodische Aufwendungen sind Verluste aus der Veräußerung von Anlagenabgängen mit TEUR 2 enthalten.

4. Außerordentliches Ergebnis

Im Vorjahr wurden im außerordentlichen Ergebnis Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen innerhalb der Softline-Gruppe ausgewiesen.

E. SONSTIGE ANGABEN

1. Mitglieder des Vorstands

Dr. Lars Oliver Schneider

München
Alleinvorstand

Auf die Angabe der Bezüge des Vorstands gemäß § 285 Nr. 9 Buchstabe a) HGB wird unter Anwendung der Befreiungsvorschrift des § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

2. 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

Der Aufsichtsrat hielt im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt fünf Sitzungen ab.

Die Bezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen für das Geschäftsjahr 2005/2006 TEUR 72 (Vj. TEUR 92).

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

3. Mitarbeiter

Durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahres beschäftigten Mitarbeiter:

	2005/06
Angestellte	14
Auszubildende	0
	14

4. Angaben zum Honorar des Abschlussprüfers

Im Geschäftsjahr hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Deloitte & Touche GmbH, Stuttgart, als Aufwand erfasste Vergütungen von TEUR 55 als Honorar für die Abschlussprüfung erhalten.

5. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen in Höhe von TEUR 229 von denen TEUR 109 auf das Geschäftsjahr 2006/2007 entfallen.

Sie betreffen im Einzelnen folgende Sachverhalte:

	TEUR
Miet- und Leasingverträge	143
Internetdienstleistungen	86
	229

Die Miet- und Leasingverträge haben eine Laufzeit zwischen 3 und 59 Monaten.

6. Haftungsverhältnisse

Angabepflichtige Haftungsverhältnisse bestanden per 30. Juni 2006 nicht.

7. Konzernverhältnisse

Der Konzernabschluss der Softline AG wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Gemäß der Befreiungsvorschrift des § 315a HGB wurde daher auf die Erstellung eines Konzernabschlusses nach HGB verzichtet.

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

Vorstand und Aufsichtsrat der Softline AG haben die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und auf ihrer Internetseite den Aktionären zugänglich gemacht.

Offenburg, den 27. Oktober 2006

Softline AG



Der Vorstand

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den mit dem Konzernlagebericht zusammengefassten Lagebericht, der Softline AG, Offenburg, für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 2005 bis 30. Juni 2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den mit dem Konzernlagebericht zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung 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 Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und den mit dem Konzernlagebericht zusammengefassten Lagebericht 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 der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und in den mit dem Konzernlagebericht zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des mit dem Konzernlagebericht zusammengefassten Lageberichts. 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 Jahresabschluss der Softline AG, Offenburg, den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und 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

Softline AG

Software • Technology • Solutions

Softline AG Jahresabschluss 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