

5th Report, Geschäftsbericht 2003/04





3Dr. Lars Schneider,
Alleinvorstand

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

mit dem vorliegenden Geschäftsbericht möchte ich Sie über das Geschäftsjahr 2003/04 informieren.

Das zurückliegende Geschäftsjahr war für die Softline AG ein ereignisreiches wie auch schwieriges Jahr. Uns ging es in diesem Jahr darum, unseren Kurs der Restrukturierung zielgerichteter als bisher fortzusetzen, um die Voraussetzungen für zukünftige Profitabilität bei nach wie vor rückläufigem Markt zu schaffen. Hierfür waren noch einschneidendere und marktangepasste Maßnahmen erforderlich.

Das miserable gesamtwirtschaftliche Umfeld des vergangenen Geschäftsjahres, das sich insbesondere in unseren Kernmärkten Deutschland und Frankreich durch eine schwache Binnen-Nachfrage, eine weiterhin steigende Zahl an Unternehmensinsolvenzen sowie große Unsicherheiten über die weitere wirtschaftliche Entwicklung beschreiben lässt, hat uns die Stabilisierung unseres Geschäftes stärker als erwartet erschwert. Zudem mussten wir feststellen, dass sich – unabhängig von konjunkturellen Schwankungen – der Markt für unsere Produkte in den letzten Jahren erheblich verändert hat und wir darauf nicht mit noch wesentlich einschneidenderen Maßnahmen reagiert haben. Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang nur drei wesentliche Veränderungen nennen:

- Die erhöhte Preis- und Beschaffungstransparenz für unsere Kunden über das Internet führte zu einer deutlichen Reduktion der Margen.
- Die Hersteller überspringen zunehmend den Zwischenhandel und wenden sich direkt an den Fachhandel, um ihren eigenen Margendruck auszugleichen.
- Auch innovative Produkte stoßen derzeit nur auf geringes Interesse, weil aufgrund der angespannten Situation in den Unternehmen Investitionen zurückgestellt werden und Endabnehmer starke Kaufzurückhaltung aufgrund der derzeitigen politischen Reformprozesse erkennen lassen.

Die Softline AG reagierte auf diese Nachfragesituation in der Vergangenheit mit umfangreichen Kostensenkungsmaßnahmen. Standorte und Lager in Deutschland wurden zusammengelegt und sind nun im Raum Offenburg konzentriert. Dadurch konnte der Geschäftsbetrieb vereinfacht und zudem eine deutliche Kosteneinsparung erzielt werden. Die Verwaltung wurde gestrafft und effizienter gestaltet, was mit einer deutlichen Reduktion der Mitarbeiterzahl einherging.

Aufgrund der weiterhin hohen Liquidität der Softline AG und des rückläufigen Cashverzehrs aus dem operativen Geschäft hatte sich der frühere Gesamtvorstand im 2. Halbjahr 2003 entschlossen, der Hauptversammlung Kapitalmaßnahmen vorzuschlagen, die zu einer Ausschüttung von 0,40 Euro pro Aktie an die Aktionäre führen sollten. Diese Ausschüttung konnte jedoch nicht durchgeführt werden. Im Rahmen des von meinen Vorgängern betriebenen Managementwechsels bei unserer französischen Tochtergesellschaft Apacabar tauchten im Frühjahr 2004 Belastungen auf, die zwingend zu Wertberichtigungen auf Forderungen und Lagerbestände sowie zu einer Abschreibung des Goodwills auf Apacabar in der Bilanz der Softline AG führten. Nach diesen Korrekturen, die im Wesentlichen das Geschäftsjahr 2002/2003 betrafen und das Eigenkapital schmälerten, war die beschlossene Kapitalherabsetzung – eine Voraussetzung für die Ausschüttung – nicht mehr möglich.

Sowohl die Umsatz- als auch die Ergebnisentwicklung blieben im Jahr 2003/2004 unbefriedigend. Der Konzernumsatz der Softline AG reduzierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 16% auf 46,4 Mio. Euro (Vorjahr: 55,5 Mio. Euro). Diese Umsatzreduktion von 9,1 Mio. Euro ist im wesentlichen auf die Bereinigung von Umsätzen ohne nennenswerte Erträge zurückzuführen. Trotz dieses Umsatzrückganges verbesserte sich der Jahresfehlbetrag gegenüber dem Vorjahr um 10 Prozent auf minus 10,3 Mio. Euro (Vorjahr: minus 11,5 Mio. Euro). Hier werden erstmals die erheblichen Anstrengungen im Bereich der Kostenreduktion deutlich. Dass der Jahresfehlbetrag dennoch hoch ausfällt ist v.a. den einmaligen Aufwendungen von 3,5 Mio. Euro und dem hohen Umsatzrückgang der französischen Tochter Apacabar von minus 40% auf 11,9 Mio. Euro zuzuschreiben.

Wir müssen uns mehr denn je klarmachen, dass im Markt keiner mehr auf uns wartet. Dieser ist heute durch die elektronischen Medien transparent geworden und zudem engmaschig verknüpft. Der Know-how Vorsprung, den die Softline AG Ende der neunziger Jahre inne hatte, ist längstens aufgebraucht. Unser Geschäftsmodell ist über die Jahre durch Mitbewerber hinlänglich kopiert und verbessert worden.

Nach dem zu Jahresbeginn 2004 erfolgten Wechsel des Vorstands von drei auf einen Alleinvorstand der Softline AG wurde das Geschäftsmodell einer intensiven Prüfung unterzogen. Ziel war es herauszufinden, welche Geschäftsaktivitäten eine hohe Kundenakzeptanz finden, Alleinstellungsmerkmale aufweisen und gleichzeitig profitabel geführt werden können. Erste Anfangserfolge dieser Aktivitäten zeichnen sich ab, allerdings verhindert die schwache Marktsituation bisher eine nachhaltige Wende bei Umsatz und Gewinn der Softline-Gruppe.

Gleichzeitig ist kritisch festzustellen, dass die Aufarbeitung kaufmännischer Schwachstellen und Versäumnisse der letzten Jahre die Neuausrichtung der Softline-Gruppe sowohl finanziell als auch zeitlich im Reformprozess belastet haben.

Um die derzeitige Lage von der Marktseite zu verbessern, wurden im 1. Quartal 2004 sämtliche Vertriebsaktivitäten neu ausgerichtet. Gleichzeitig wurden neue Vertriebsansätze entwickelt und einem Testverfahren unterzogen. Eine Vielzahl von Maßnahmen wurde ergriffen, um Umsatzpotenziale für die Softline-Gruppe zu heben. Dazu folgende Beispiele aus dem Tagesgeschäft:

- Im Direktmarketing wurde eine Vertrieboffensive ausschließlich mit sogenannten „Must have“ Novitäten gestartet.
- Der geplante Relaunch des Softline-Webshops wurde umgesetzt, um heutigen Verkaufsstandards in diesem Geschäft wieder zu entsprechen. Bestellungen durch unsere Kunden werden jetzt wesentlich vereinfacht und sind unkomplizierter durchzuführen.
- Neu initiiert wurde der Absatzkanal für Mehrplatzsystemsoftware über die neu geschaffene Unit Services & Solutions. Dieses ausschließlich auf Unternehmen ausgerichtete Geschäft lässt sowohl höhere Einzelumsätze als auch höhere Margen erwarten.
- Der Neuaufbau eines absatzunterstützenden Incentive- und Promotionprogramms für den deutschen sowie den schweizer Fachhandelsmarkt wurde vor Kurzem abgeschlossen und umfasst jeweils ein Geschäftsjahr. Ziel ist es, mit saisonal ausgerichteten Anreizsystemen die Umsatzvolumina mit dem Fachhandel nennenswert zu erhöhen, indem wir uns mit diesen Aktivitäten deutlich von unseren Wettbewerbern abheben.
- Mit einem neuen Schulungskonzept haben wir in kostenpflichtigen Fortbildungen und mit zahlungspflichtigen Services unsere Fachkompetenz gemeinsam mit den Erfahrungen der Hersteller an unsere Fachhandelspartner weitergegeben. Ein neuer Servicebereich werden Produkt-Schulungen und Qualifizierungsseminare sein, um unsere Handelspartner für individuelle Produktberatungen und Verkaufsgespräche fit zu machen.

Das alles reicht uns aber noch nicht aus, um die derzeitige Wirtschaftslage zu meistern.

Unser generelles Ziel ist es, die europaweite Präsenz auf eine deutlich marktnähere Distribution an den jeweiligen Standorten weiter voranzutreiben, Produktinnovationen früher im internationalen Herstellermarkt zu orten und in Form von zielgruppenspezifischen Lösungen gezielter als bisher im lokalen Markt zu platzieren. Marktnähe darf für uns kein Schlagwort bleiben. So haben wir z.B. in Deutschland im Rahmen unseres Bereiches Services & Solutions via Telefon erste persönliche Kontakte zu den IT-Entscheidern für Mehrplatzsysteme in den Unternehmen aufbauen können, was für den Verkauf weiterer Mehrplatzsysteme marktentscheidend sein kann. In der Schweiz werden unsere 50 umsatzstärksten Fachhändler jetzt in regelmäßigen Abständen vor Ort besucht. In wichtigen Fällen bin ich selbst dabei. Wir sind überzeugt, nur so die wirklichen Bedürfnisse unserer Kunden zu erfahren und diesen Wissensvorsprung gegenüber unseren Mitbewerbern in steigende Umsatzzahlen zu übertragen.

Herzstück der strategischen Neuausrichtung wird der langfristig ausgerichtete Fokus auf fünf bis sechs wachstums- und renditestarke Produktsegmente sein. Dies bedeutet zum einen die Abkehr vom bisherigen Allroundangebot mit Mainstreamprodukten und zum anderen die verstärkte Kooperationsbereitschaft mit großen innovativen Softwareherstellern. Wir werden wieder verstärkt den Abschluß von Exklusivitätsverträgen bei gleichzeitiger personeller Verstärkung des Outboundvertriebes vorantreiben.

Wir sind trotz dieser zahlreichen Anstrengungen und erster Erfolge mit der Ergebnissituation der Softline-Gruppe bis zum jetzigen Zeitpunkt keineswegs zufrieden. Obwohl die positiven Auswirkungen bereits erkennbar sind und sich im begonnenen Geschäftsjahr 2004/2005 voll entfalten werden, sind weitere einschneidende Maßnahmen notwendig, um in der schwierigen wirtschaftlichen Gesamtlage den Turnaround zu erreichen. Ziel des Managements ist es dabei, die operativen Kosten des Vorjahres noch einmal deutlich zu senken und die Restrukturierungsmaßnahmen bis Ende 2004 abzuschließen. Derzeit werden vom Management verschiedene Maßnahmen geprüft – hierzu gehört auch eine Bereinigung der Beteiligungsstruktur bei gleichzeitig weiterer Verkleinerung der Administration in den Einzelunternehmen.

Das Management der Softline-Gruppe ist heute davon überzeugt, dass in unseren relevanten Märkten Zwischenhändler wie wir nur dann überleben können, wenn sie durch rechtzeitiges Erkennen innovativer Produkte und Trends mit wenigen, dafür aber marktorientiert denkenden und fachlich qualifizierten Mitarbeitern ihre Märkte hautnah bearbeiten. Diese Voraussetzungen müssen in einem kleinen, leistungsorientiert operierenden Team europaweit gebündelt werden, das am wirtschaftlichen Erfolg angemessen partizipiert.

Unser Ziel ist es, ein solches Unternehmen zu schaffen – ohne internationale Expansionspläne, dafür aber mit einem soliden mittelständischen Ansatz.

Sehr geehrte Aktionäre, ich weiß, dass die Ergebnisse im letzten Geschäftsjahr für Sie als Anteilseigner mit Enttäuschungen verbunden sind und Ihr Vertrauen in das Unternehmen belasten. Es ist allen Beteiligten – dem Vorstand und Aufsichtsrat, den Führungskräften und Mitarbeitern der Softline-Gruppe – sehr wichtig, Ihr Vertrauen erhalten zu können und – wo nötig – zurückzugewinnen. Unser Ziel ist es, aus der Softline AG ein klar strukturiertes, mittelständisches Unternehmen zu machen, das sich in einem veränderten Markt flexibel und innovativ bewegt, eine niedrige Kostenbasis aufweist und profitabel arbeitet.

Wenn dies gelingt, kann die Aktie auch wieder zu einer attraktiven Anlage für Aktionäre mit Ertrags- und Ausschüttungsphantasie werden.

Ich danke Ihnen, dass Sie uns auf diesem schwierigen Weg begleiten und freue mich auf eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ihr



Dr. Lars Schneider

Alleinvorstand

| | |
|---|-----------|
| Vorwort des Vorstandes | 2 |
| Das Geschäftsmodell der Softline-Gruppe | 5 |
| Entwicklung der Aktie | 6 |
| Lagebericht | 7 |
| Ergebnisse und Strategie der Softline-Gruppe | 11 |
| Konzernabschluss | 13 |
| Konzern-Bilanz | 13 |
| Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung | 14 |
| Konzern-Kapitalflussrechnung | 15 |
| Entwicklung des Konzernanlagevermögens | 16 |
| Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals | 18 |
| Erläuterungen zum Konzernabschluss | 19 |
| Corporate Governance | 32 |
| Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers | 33 |
| Bericht des Aufsichtsrates | 34 |

| Kennzahlen der Softline-Gruppe | | | |
|---------------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| Nach US-GAAP in Mio € | 2003/2004 | 2002/03* | 2001/02* |
| Umsatz | 46,4 | 55,5 | 64,4 |
| Jahresfehlbetrag | -10,3 | -11,5 | -11,0 |
| Operativer Cashflow | -3,6 | -2,1 | -2,3 |
| Investitionen | 0,5 | 1,2 | 1,2 |
| Ergebnis je Aktie in € | -1,02 | -1,14 | -1,09 |
| Eigenkapital | 11,7 | 22,2 | 33,2 |
| Anzahl der Aktien | 10.141.369 | 10.141.369 | 10.141.369 |
| Mitarbeiter (30.06) | 119 | 158 | 245 |

Software Distribution in Europa

Die Softline-Gruppe ist ein europaweit agierendes Distributionsunternehmen für professionelle Softwareprodukte. Wir vertreiben in den europäischen Schlüsselmärkten Deutschland, Österreich, Frankreich, Großbritannien und der Schweiz Computeranwendungen für Desktop PCs, Server, Firmennetzwerke und mobile Endgeräte. Neben Standardanwendungen bietet die Softline-Gruppe gerade für kleine und spezialisierte Kundengruppen die entsprechenden Lösungen zu attraktiven Einkaufskonditionen an. Zu unseren Kunden zählen international renommierte Handelsketten, Versandhändler und Systemhäuser sowie der PC Fachhandel, Buch- und Online-Händler.

Daneben ist Softline in Deutschland im Bereich Solutions & Services tätig und beliefert hier kleine, mittelständische und große Unternehmen sowie Forschungsinstitute mit innovativen Software-Lösungen und Mehrplatzlizenzen.

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

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

Marktkennntnis heißt Handelsvorsprung

Die einzelnen Ländergesellschaften innerhalb der Softline-Gruppe arbeiten als Dienstleister für 80 bis 150 Software-Hersteller und -Publisher weltweit. Das Produktangebot bietet professionelle Softwareprodukte für die Einsatzbereiche Office, Internet und Grafik. Wir sind stark präsent mit Sicherheitslösungen für Desktop PCs, Server und Firmennetzwerke, im technischen und wissenschaftlichen Anwendungsbereich sowie mit Ergänzungsprodukten für den mobilen Einsatz.

Als eines der erfahrensten Distributionsunternehmen in Europa mit über 20-jähriger Markterfahrung, konzentriert sich die Softline-Gruppe neben Warenbeschaffung und

Absatzmanagement schwerpunktmäßig auf ihre Leistungen als Value Added Distributor. Wir unterstützen die Softwarehersteller europaweit durch länderspezifische Marketingkonzepte und Vermarktungsstrategien. Angefangen von Onlinekampagnen, über Kataloge und Broschüren bis zu Roadshows und sonstigen Informations- und Marketing-events. Daneben fördern wir die Vermarktung unserer Produkte durch Pressearbeit, sowohl in den Resellermedien als auch in der IT Fachpresse.

Die Softline-Gruppe ergänzt ihr Portfolio permanent durch Software-Novitäten, die vorab auf Marktfähigkeit, Rentabilität und Zielgruppenaffinität geprüft werden. In der Vergangenheit konnten wir zwar in vielen Fällen zukünftige Trends frühzeitig erkennen, müssen jedoch dazulernen, wenn es um punktgenaue Vermarktung bei den relevanten Zielgruppen und deren aktuelle Bedürfnisse geht. Ziel ist ein besseres Timing und die intensivere europaweite Abstimmung und Koordination innerhalb der Gruppe bei Produkteinführung und den Vermarktungsstrategien.

Fachhändler qualifiziert beraten und betreuen

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

Zukünftig werden wir verstärkt durch Outbound-Aktivitäten auf unsere Fachhändler zugehen und noch stärker den persönlichen Kontakt und das Gespräch suchen, um gemeinsam neue und bessere Wege der Zusammenarbeit zu finden. Schon jetzt besuchen wir in der Schweiz und Deutschland die 50 umsatzstärksten Handelspartner persönlich. Gerade bei unseren Software-

Novitäten wollen wir intensiver auf Kooperationen mit großen innovativen Partnern setzen und Fachhändler als Multiplikatoren bei der Markteinführung und -durchdringung besser einbinden.

Ein wichtiges Thema für die nächsten Monate und Jahre ist die noch einfachere und schnellere, zunehmend elektronisch und via Internet stattfindende Produktbeschaffung und das Absatzmanagement. Ein mögliches Ziel ist dabei die Anbindung der wichtigsten Partner an unser EDI-System (Electronic Data Interchange). Fachhändler sollen zukünftig die Möglichkeit bekommen, über Ihr persönliches Webkonto Umsätze und Bestellungen einzusehen. Via Internet bieten wir beispielsweise schon jetzt den Download von individuellen Preislisten an, die sich schnell und effektiv in die Systeme unserer Handelspartner einbinden lassen.

Innerhalb der Vertriebs- und Vermarktungsstrategie der Softline-Gruppe spielte im vergangenen Geschäftsjahr die Softline AG in Deutschland unter anderem eine wichtige Rolle bei der Marktbeobachtung und -forschung. Traditionell verfügt die Softline-Gruppe in Deutschland über ein großes Kundenpotenzial und hat sich bei Business-Kunden in den letzten 21 Jahren einen Namen als fachkompetenter Ansprechpartner für Softwareprodukte gemacht, den wir weiter festigen werden.

Entwicklung der Softline-Aktie

Entwicklung am Aktienmarkt

Die internationalen Aktienmärkte konnten sich im Berichtszeitraum 2003/04 von den Einbrüchen der Vorjahre erholen und im 2. Halbjahr 2003 deutliche Gewinne verzeichnen, während das 1. Halbjahr 2004 von einer Seitwärtsbewegung geprägt war.

Getrieben von positiven Gewinnerwartungen bei weiterhin niedrigen Zinsen erholte sich der DAX im zweiten Halbjahr 2003 auf fast 4.000 Punkte und lag damit 37 % höher als zu Jahresbeginn. Angesichts des globalen Wirtschaftswachstums mehren sich aber – vor allem durch die hohen Rohstoffpreise angetrieben – die Zeichen anziehender Inflationsraten und damit möglicher Zinsanhebungen. Die Kapitalmärkte haben nach einer zunächst erfreulichen Entwicklung zu Beginn des Jahres 2004 unter diesen Anzeichen sowie unter der anhaltenden Terrorangst gelitten. Auch die verhaltene Entwicklung der US-amerikanischen Aktien, die die hohen Gewinnerwartungen nur zum Teil erfüllten, konnte nicht für Impulse sorgen.

Der Kurs der Softline-Aktie

Die Kursentwicklung der Softline-Aktie war im Berichtszeitraum sehr volatil. Während der Kurs im 2. Halbjahr 2003 deutliche Gewinne verbuchen konnte und in der Spitze von einem Ausgangsniveau von rund 0,50 Euro auf Kurse oberhalb von 2 Euro anstieg, verliefen die folgenden Monate für die Aktie weniger erfreulich. Die Meldungen über Belastungen aus dem Engagement bei Apacabar sowie die Absage der Kapitalmaßnahmen führten zu deutlichen Kursverlusten der Softline-Aktie bis zum April 2004. Die Aktie pendelte seitdem in einem engen Intervall zwischen 0,50 Euro und 0,70 Euro und beendete das Berichtsjahr an der unteren Grenze dieses Intervalls.



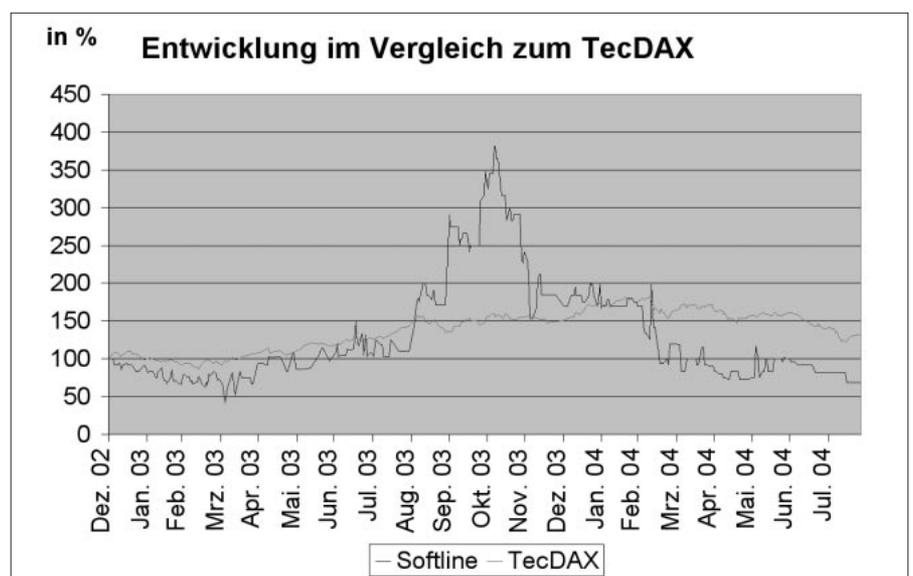
■ Softline AG WKN 720600

(Quelle: ariva.de)

Investor Relations

Eine offene und zeitnahe Kommunikation mit den Aktionären hat für Softline eine hohe Priorität. Zahlreiche Aktionärsanfragen belegen, dass nach wie vor großes Interesse an der Softline-Aktie besteht. Um diesem Informationsbedürfnis gerecht zu werden hält Softline seine Internetpräsenz im Bereich Investor Relations aktuell und hat diese 2003 komplett neu überarbeitet, um einen übersichtlicheren Zugang zu vorhandenen Informationen zu gewährleisten. Des Weiteren

wird ständig überprüft, ob man die Informationsquellen und -zugänge verbessern oder vereinfachen kann, um einen transparenten und stetigen Informationszufluss zu unseren Aktionären darzustellen. Über wichtige Entwicklungen informieren wir mit Ad-hoc und Pressemitteilungen, die man auch kostenlos über unseren IR-Newsletter per E-Mail erhalten kann. Über unsere Homepage kann man sich für diesen Service registrieren lassen.



I. Branchenentwicklung

Das Ausgabeverhalten im IT-Bereich war 2003 nach wie vor von Vorsicht und Verunsicherung der Verbraucher geprägt. So stiegen die IT-Ausgaben nach einer Studie der META Group um gerade einmal 1,2 %. Gleichzeitig gab es mehr Unternehmen, die ihre IT-Ausgaben verringerten (39 %) als Unternehmen, die ihre IT-Ausgaben erhöhten (28 %). Auch für 2004 wird allenfalls von einem geringen Wachstum ausgegangen.

Eine neue Studie des European Information Technology Observatory (EITO) erwartet leichtes Wachstum für **Westeuropas** IT-Märkte. Im vergangenen Jahr 2003 hatte das Wachstum lediglich 0,8 % betragen. BITKOM (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.) prognostiziert für 2004 für Westeuropa ebenfalls ein schwaches Wachstum der IT-Märkte. Wachstumsimpulse kommen unter anderem aus dem Software-Bereich und weniger aus den Hardware-Segmenten. Innerhalb Westeuropas zeigt sich in einzelnen Ländern wie z.B. Großbritannien und Schweiz durchaus eine positive Tendenz, während die Situation z.B. in Frankreich weiterhin unter den Erwartungen bleibt.

Die Nachfrage nach IT in **Deutschland** hat sich mit der weltwirtschaftlichen Erholung zwar leicht verbessert, blieb aber weiterhin ebenfalls sehr verhalten. Eine leichte Trendwende konnte in Deutschland im Jahr 2003 mit einem geringen Plus von 0,3 % eingeleitet werden. Der Bundesverband BITKOM prognostiziert bis Jahresende 2004 eine geringe Fortsetzung des Wachstums. Auch im Software-Bereich soll sich allmählich wieder ein geringes Wachstum erkennen lassen. Hatte dieser im Vorjahr noch mit einem Minus von 1,5 % abgeschlossen, soll der Markt laut BITKOM-Prognosen in 2004 wieder leicht wachsen.

II. Entwicklung des Unternehmens

Der Softwaremarkt im Geschäftsjahr 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 war für die Softline AG ein weiteres Jahr der Veränderung und Neuausrichtung in einem schwierigen Branchenumfeld. Zwar konnte sich die Konjunktur von den massiven Rückgängen der Vorjahre leicht erholen, doch ist der Softwaremarkt immer

noch von deutlicher Kaufzurückhaltung geprägt. Quer durch alle Branchen hielten insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen Investitionen aus Furcht vor einer länger anhaltenden Rezession zurück. Die Zurückhaltung der Kunden zeigte sich besonders in den im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunkenen Umsätzen. Insgesamt konnten im vergangenen Geschäftsjahr geplante Umsätze nicht realisiert werden. Zudem hat sich in einzelnen Absatzgebieten der Gruppe eine Intensivierung des Wettbewerbs ergeben, die eine Reduzierung der Margen zur Folge hatte.

Die Nachfrage nach den von uns vertriebenen Produkten blieb hinter den Erwartungen zurück, was eine der Ursachen für die unbefriedigende Umsatz- und Ergebnisentwicklung ist. Zurückzuführen ist die schwache Nachfrage zum einen auf das schlechte wirtschaftliche Umfeld mit verminderter Investitionsbereitschaft in Standard- wie auch in innovative Software. Zum anderen gibt es deutliche Veränderungen des Marktes, in dem die Softline-Gruppe agiert. Dazu zählt, dass die erhöhte Markttransparenz über das Internet die Margen absinken ließ und der Kostendruck in den Unternehmen häufig zu einem Umgehen des Zwischenhändlers geführt hat. Zudem stoßen auch innovative Produkte wegen der gesunkenen Investitionsbereitschaft auf weniger Interesse seitens der Unternehmen und Verbraucher. Die Softline hat lange an einer breiten Produktpalette festgehalten, mit der letztlich wenig Chancen auf eine klare Marktpositionierung besteht.

Es konnte auf der Kostenseite vieles verbessert werden. Im Zuge der schon im Vorjahr begonnenen Restrukturierung wurden die Unternehmensprozesse vor allem in Deutschland und Frankreich zusammengeführt. Nun konzentriert sich, nach der Zusammenlegung der Lager und Standorte, der Geschäftsbetrieb in Deutschland auf den Raum Offenburg und in Frankreich auf Paris. Dies bringt eine erkennbare Kostenreduzierung mit sich. Weiterhin wurde die Verwaltung in Deutschland zentralisiert und die Mitarbeiterzahl an beiden Standorten deutlich reduziert.

Gleichzeitig wurden im Frühjahr 2004 die verschiedenen Geschäftsaktivitäten einem strengen Unternehmensauditing unterzogen, um deren Produktportfolio und Serviceangebot auf Kundenakzeptanz zu prüfen und deren Aussichten auf künftiges profitables Geschäft

zu analysieren. Unser Ziel ist es, die europaweite Präsenz auf eine deutlich marktnähere Distribution an den jeweiligen Standorten weiter voranzutreiben, Produktinnovationen im internationalen Herstellermarkt früher zu orten und in Form von zielgruppenspezifischen Lösungen gezielter als bisher im lokalen Markt zu platzieren. Die Forcierung dieser Aktivitäten wurde begonnen, wobei sich erste Erfolge abzeichnen.

Des Weiteren wurde ein neuer Absatzkanal für Mehrplatzsysteme initiiert und ein absatzunterstützendes Incentive- und Promotionsprogramm für Kunden und Hersteller gleichermaßen aufgebaut, um saisonalen Entwicklungen in einem Gesamtjahresverlauf gerecht zu werden. Der Notwendigkeit, wieder zum Wettbewerb aufzuschließen, wurde mit aufwendigen Relaunches der Webshops versucht zu entsprechen sowie eine Vertriebsoffensive im Direktmarketing mit sogenannten „Must have“ Novitäten gestartet. Weiterhin wurde ein externes Outbound Call Center eingeschaltet und die PR-Arbeit systematisiert und ausgebaut. Diese Aktivitäten waren sehr unterschiedlich erfolgreich und es bleibt abzuwarten, ob die sich bislang abzeichnenden Erfolge nachhaltig sind.

Im Zuge der Restrukturierung im vergangenen Geschäftsjahr wurden erhebliche Aufräumarbeiten geleistet und kaufmännische Schwachstellen beseitigt. Dies führte zu einer Verzögerung der notwendigen Maßnahmen für eine strategische Neuausrichtung des Unternehmens und wirkte sich in Teilen ergebnisbelastend aus. Zu den kaufmännischen Verbesserungen gehörten die Anpassungen der Kontroll- und Steuerungssysteme, die Integration der Tochtergesellschaften zum Aufbau einer paneuropäischen Einkaufsabteilung sowie die Klärung kaufmännischer Unplausibilitäten, die durch das ehemalige Management in Frankreich und der Schweiz verursacht worden waren.

Im Zusammenhang mit dem Managementwechsel wurden bei der französischen Tochtergesellschaft erst im Frühjahr 2004 Wertberichtigungserfordernisse zu Forderungen und Lagerbestände bekannt, die dem vorjährigen Geschäftsjahr 2002/03 zuzurechnen waren. Diese Ergebnisbelastungen machten im Einzelabschluss der Softline AG Wertberichtigungen auf die Forderungen gegen

Apacabar und im Konzern der Softline AG eine außerplanmäßige Abschreibung des Goodwills der Apacabar erforderlich. Der Einzel- und der Konzernabschluss der Softline AG für das vorjährige Geschäftsjahr 2002/03 wurden entsprechend geändert und einer Nachtragsprüfung unterzogen.

Auch in der Schweiz musste im Anschluss an einen Managementwechsel Fragen z.B. hinsichtlich der Lagerbestandsführung nachgegangen werden.

III. Umsatzentwicklung im Konzern

Durch die weiterhin sehr verhaltene Marktentwicklung reduzierte sich der Konzernumsatz auf 46,4 Mio. € (Vorjahr 55,5 Mio. €).

In Deutschland war die Umsatzentwicklung weiter rückläufig, so dass die **Softline AG** zusammen mit der **Trade Up Distribution GmbH** in Offenburg mit 19,8 Mio. € an erzielten, konsolidierten Umsätzen rund 9,6 % weniger erwirtschaftete als noch im Jahr zuvor, als 21,9 Mio. € erzielt werden konnten.

Die Umsatzentwicklung der im französischen Markt etablierten **Apacabar SAS** mit Sitz in Paris war stark rückläufig. Auf diese entfielen 11,9 Mio. € konsolidierter Umsatz nach 20,1 Mio. € im Vorjahr, was einem Rückgang von 8,2 Mio. € (minus 40,7 %) entspricht. Ursache hierfür war neben einer ebenfalls sehr schwachen Konjunktur und dadurch gedrückter Softwarenachfrage die notwendige Umstrukturierung mit personellem Abbau. Durch die dadurch auftretenden Unsicherheiten gingen einzelne umsatzstarke Lieferanten verloren.

Unsere schweizerische Distributionstochter, die **Trade Up Distribution AG**, konnte in einem weiterhin schwierigen Marktumfeld mit erreichten Umsätzen von 10,9 Mio. € die Umsätze des Vorjahres (10,1 Mio. €) anheben und somit ihre Marktstellung in der Schweiz weiter ausbauen.

Den englischen Markt bedient Softline über die **Softline UK** als Value Added Distributor. Nach 3,4 Mio. € konsolidierten Umsätzen im Vorjahr erzielte Softline UK im abgelaufenen Geschäftsjahr mit konsolidierten Umsätzen in Höhe von 3,8 Mio. € einen ordentlichen Zuwachs von

11,8 %, so dass auch in UK die Marktposition gestärkt werden konnte.

Die **Mac Direct Ltd.**, Sutton/ England, die ausschließlich zwei bebaute Grundstücke in Ihrem Besitz hielt, wurde zum 28. April 2004 veräußert. Die bis zur Veräußerung erzielten Mieteinnahmen betragen 0,09 Mio. €.

IV. Ergebnisentwicklung im Konzern

Der Konzernabschluss der fortgeführten Aktivitäten schließt mit einem Fehlbetrag von 10,4 Mio. € (Fehlbetrag Vorjahr 7,3 Mio. €).

Darin sind einmalige Aufwendungen in Höhe von rund 3,5 Mio. € (Vorjahr 5,3 Mio. €) enthalten:

- Abschreibung des Goodwill Trade Up Distribution AG von 2,0 Mio. €
- Wertberichtigungen auf langfristige latente Steuerguthaben aus Vorjahren von 0,9 Mio. €
- Sozialplankosten und Abfindungszahlungen an ehemalige Vorstände und Mitarbeiter von 0,4 Mio. €
- 0,2 Mio. € für Abfindung, Gerichts- und Anwaltskosten in Zusammenhang mit dem Managementwechsel bei der Trade Up Distribution AG, Schweiz.

Die Rohertragsmarge liegt mit 12,1 % unter der des Vorjahres mit 17,6 %, was einerseits den nach wie vor bestehenden Margendruck widerspiegelt, andererseits jedoch auch durch den veränderten Mix der Geschäftsfelder mit verstärktem Fokus auf den indirekten Vertrieb resultiert. Die geringeren Margen im indirekten Geschäft im Vergleich zum Direktgeschäft werden durch geringere relative Marketing- und Personalkosten nur teilweise kompensiert.

V. Vermögens- und Finanzlage

Die Softline Gruppe steht auf einer soliden finanziellen Basis. Flüssigen Mitteln in Form von laufenden Kontokorrentkonten von 4,6 Mio. € (Vorjahr: 4,2 Mio. €) stehen lediglich Bankverbindlichkeiten in Höhe von 0,07 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €) gegenüber. Daneben bestehen Wertpapierdepots in Höhe von 3,8 Mio. € (Vorjahr: 6,6 Mio. €).

Die Bilanzsumme verringerte sich von 32,8 Mio. € auf 18,6 Mio. €. Ursache hierfür ist im Wesentlichen der von 6,6 Mio. € auf 3,8 Mio. € gesunkene Wertpapierbestand, eine

Verringerung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 7,0 Mio. € auf 4,6 Mio. €, die Abnahme des Anlagevermögens von 1,5 Mio. € auf 0,9 Mio. €, der Abbau der Vorräte von 5,4 Mio. € auf 2,2 Mio. €, sowie eine durch Abschreibungen bedingte Reduzierung des Geschäfts- oder Firmenwertes von 2,5 Mio. € auf 0,5 Mio. €. Mit einer Eigenkapitalquote von 63 % (Vorjahr: 68 %) und einem Working Capital von 10,1 Mio. € (Vorjahr: 17,1 Mio. €) ist die Kapitalausstattung gesichert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit als Indikator der Ertrags- und Finanzlage ist mit minus 3,6 Mio. € (Vorjahr: minus 2,1 Mio. €) weiterhin negativ.

VI. Entwicklung einzelner Gruppengesellschaften

Die **Softline AG, Offenburg** hat zusammen mit der **Trade Up Distribution GmbH** in den beiden Geschäftsbereichen Direktvertrieb und Distribution 24,4 Mio. € an Umsätzen erzielt, was gegenüber dem Vorjahr einen leichten Rückgang in Höhe von 0,4 Mio. € darstellt. Nach Eliminierung der Umsatzerlöse beider Gesellschaften miteinander ergab sich eine Umsatzminderung gegenüber dem Vorjahr um 2,6 Mio. €. Ursache für diesen Umsatzrückgang in Deutschland ist zum einen die Umstellung auf ein reduziertes Angebotsportfolio mit gleichzeitig margenstärkeren Softwareprodukten im Direktvertrieb. Zum anderen sind einzelne Software-Hersteller der wirtschaftlichen Lage zum Opfer gefallen und nicht mehr geschäftlich aktiv. Die Betriebsaufwendungen ohne Kosten der Umstrukturierung und ohne Abschreibungen auf Sachanlagen nach US-GAAP betragen 11,2 Mio. € nach 20,7 Mio. € im Vorjahr. Nach Eliminierung der darin enthaltenen Wertberichtigungen auf konzerninterne Forderungen in Höhe von 2,3 Mio. € (Vj. 11,5 Mio. €) lagen die Betriebsaufwendungen mit 0,3 Mio. € leicht unter dem Vorjahr.

Die **Apacabar SAS, Paris** konnte die Umsätze des Vorjahres nicht halten; von 20,5 Mio. € im Vorjahr verlor sie 8,2 Mio. € und schloss mit einem Umsatz in Höhe von 12,4 Mio. € das Geschäftsjahr 2003/2004 ab. Grund für diesen Geschäftseinbruch ist wie in Deutschland die Umstellung auf ein reduziertes, aber margenstarkes Softwareangebot und die Reduzierung der Mannschaft. Weitere Gründe sind sicher auch die Versäumnisse des bis Oktober 2003 eingesetzten Managements und die erst im

Frühjahr 2004 erkannten kaufmännischen Unzulänglichkeiten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden einschneidende Restrukturierungsmaßnahmen ergriffen, deren Wirkung sich im neuen Geschäftsjahr zeigen. Im laufenden Geschäftsjahr weist Apacabar in der Finanzplanung einen Finanzmittelbedarf aus, der nicht durch Kreditlinien gedeckt ist oder durch Maßnahmen der Softline AG ausgeglichen werden soll.

Die schweizerische **Trade Up Distribution AG, Ebikon**, hat ebenfalls ein ereignisreiches Geschäftsjahr hinter sich gebracht. Zwar konnten mit 11,0 Mio. € (Vorjahr: 10,2 Mio. €) die Umsätze des Vorjahres übertroffen werden, jedoch stehen auch in der Schweiz die Margen unter starkem Druck. Außerdem kam es auch hier zu einem vorzeitigen Managementwechsel und einem Personalaustausch von fast 80%. Die damit einhergehenden einmaligen Aufwendungen führten zu einem negativen Ergebnisausweis.

Die **Softline UK, Godstone** erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 3,9 Mio. € und liegt damit über Vorjahresniveau von 3,4 Mio. €. Die Softline UK konnte die durchschnittliche Bruttomarge gegenüber dem Vorjahr steigern und erzielte vor Konzernumlagen einen positiven Jahresüberschuss. Grund dafür ist neben einem soliden Management und einer verstärkten Marktpräsenz im PC-Bereich auch eine verbesserte Binnenmarktkonjunktur in Großbritannien.

Die **Mac Direct Ltd., Sutton** vermietete zwei bebaute Grundstücke in Godstone (GB) und Reading (GB) an die Softline UK sowie an ein vormaliges Konzernunternehmen. Nachdem im Geschäftsjahr zunächst ein Grundstück verkauft worden ist, wurden zum 28. April 2004 das verbliebene Grundstück sowie sämtliche Anteile an der Mac Direct Ltd. für TEUR 449 veräußert. Aus dem Verkauf entstand im Geschäftsjahr ein Veräußerungsgewinn in Höhe von TEUR 196. Für den Verkauf der Immobilien respektive der Gesellschaftsanteile sprach neben dem fairen Kaufpreisangebot auch die Überlegung, die Gesellschaftsstrukturen der Softline-Gruppe weiter zu vereinfachen und für zusätzliche Transparenz zu sorgen. Mit dem Verkauf der Immobilien entfällt zudem zukünftig deren aufwendige Verwaltung, die bislang hohe administrative Aufwendungen zur Prüfung, Steuerung und Dokumentation verursacht hat.

VII. Mitarbeiter

Im Rahmen der eingeleiteten Strukturierungsprozesse ging die Anzahl der Mitarbeiter im Konzern per 30. Juni 2004 von 158 auf 119 Mitarbeiter zurück.

VIII. Forschung und Entwicklung

Als Handelsunternehmen erbringen wir in der Softline-Gruppe keine Forschungs- und Entwicklungsleistungen.

IX. Risiken der künftigen Entwicklung

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

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

Für den Fortbestand des Unternehmens oder aber Teile des Unternehmens ist es daher entscheidend, dass unser Sanierungs- und Finanzierungskonzept auf mittlere Sicht greift. Ziel einer langfristig positiven Unternehmensentwicklung muss daher sein, durch Änderungen der Strategie und effizientere Strukturen des Unternehmens den einmaligen Vorsprung zur Konkurrenz wieder herzustellen.

1. Risikomanagement

Die zur Steuerung des Konzerns notwendigen Kennzahlen stehen nach manueller Aufbereitung zur Verfügung und werden laufend mit den Vorgaben verglichen. Die Softline AG verfügt zwar derzeit nicht über ein zentrales, integ-

riertes Berichts- und Kontrollwesen, dennoch genügen die laufend bereitgestellten Daten den Informationsansprüchen des Managements hinsichtlich Zahlen und Geschehnisse aller Gesellschaften.

Zur Verbesserung des installierten Risikomanagements bedarf es des kurzfristigen Ausbaus der vorhandenen Frühwarnsysteme und der Einführung eines zentral integrierten Planungs- und Berichtssystems. Damit soll sichergestellt werden, dass die Überwachungs- und Organisationspflichten über den Gesamtkonzern noch besser als bisher wahrgenommen werden können, um frühzeitiger von den Tochtergesellschaften ausgehende Entwicklungen zu erkennen, die den Fortbestand der Muttergesellschaft gefährden könnten. Bisher sind durch die aktive Einbindung des Alleinvorstandes in das operative Tagesgeschäft sämtlicher Tochtergesellschaften wesentliche Überwachungsfunktionen abgedeckt. Weiterhin erfolgt das Beteiligungscontrolling durch das verbesserte monatliche Standardreporting der Tochterunternehmen.

Risiken, die den Bestand des Unternehmens gefährden könnten, sind derzeit nicht erkennbar, könnten jedoch in folgenden Bereichen nicht ausgeschlossen werden:

2. Marktrisiken

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

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

Neben Marktrisiken, denen der Konzern ausgesetzt ist, besteht die Gefahr, dass sich Änderungen bei Herstellern, Produkten oder Technologien ergeben, die Einfluss auf Preise und Umsätze haben. Daneben könnten sich die Vertriebs- und Marketingstrategien unserer

Partner ändern. Zur Kontrolle dieser Risiken stehen wir mit unseren Partnern, Herstellern, Lieferanten und Kunden national und international in ständigem Kontakt.

Die Softline AG mit Ihren Tochterunternehmen erzielt nur einen geringen Teil des Umsatzes mit Bestandskunden, die überwiegend im Bereich Distribution, Reseller und Direktkunden angesiedelt sind. Ein Zuwachs dieser Kunden, insbesondere im Bereich der Direktkunden, ist derzeit nicht zu erwarten. Vielmehr muss langfristig mit einem Rückgang der Stammkunden gerechnet werden. Wir erwarten, dass dieser Rückgang allmählich erfolgt und sich durch neue Kunden sowie durch ein Wachstum im Bereich Service und Dienstleistung sowie neuer Produktsegmente kompensieren lässt. Eine besondere Abhängigkeit zu einzelnen Kunden und Lieferanten besteht nicht.

3. Managementwechsel

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 Tochtergesellschaften ist entgegengewirkt worden, in dem der Vorstand in allen Tochtergesellschaften unmittelbar in die operative Geschäftsführung eingreift oder diese direkt übernommen hat. Solchen mittelständischen Strukturen mit einer sehr schlanken Unternehmensorganisation gehen Risiken und Chancen für die Geschäftsentwicklung der Tochtergesellschaften einher, die für solche Gesellschaftsstrukturen nicht ungewöhnlich sind.

Der sehr schwachen Konjunktur und der dadurch gedrückten Softwarenachfrage sind wir durch eine Restrukturierung und Neuorientierung entgegen getreten. Weiterhin haben wir in Deutschland, Schweiz und Frankreich einen Managementwechsel vornehmen müssen, um die lokalen Management-Versäumnisse aufzuarbeiten und uns den geänderten Verhältnissen und Anforderungen unserer Kunden anzupassen. Durch die in diesem Zeitraum der Neuausrichtung aufgetretenen Unsicherheiten gingen einige bedeutsame Lieferanten- und Kundenbeziehungen verloren. Diese Situation wurde zwischenzeitlich durch die Aufnahme von margenträchtigen und

erfolgsversprechenden neuen Produkten und Lieferanten teilweise aufgefangen. Außerdem wurden die internen Kapazitäten deutlich zu Gunsten des Verkaufs erhöht und auf den aktiven Outbound-Vertrieb ausgerichtet.

4. Finanzwirtschaftliche Risiken

Für den Zahlungsverkehr bestehen keine nennenswerten Währungsrisiken, da der überwiegende Teil der Geschäfte in Euro abgeschlossen wird.

Zum Berichtszeitraum stehen dem Konzern ausreichend Eigen- und Fremdmittel zur Verfügung. Forderungsrisiken begegnen wir durch ein verstärktes Forderungsmanagement. Latenten Risiken im Forderungsbereich haben wir durch Wertberichtigungen in ausreichendem Umfang Rechnung getragen.

Eine ausreichende Bonität ist notwendige Grundlage für die Gewährung von Fremdkapital, insbesondere durch Banken und Lieferanten. Somit auch Grundvoraussetzung für das langfristige Bestehen des Unternehmens. Daher stellt eine weitere Verschlechterung der Bonität ein wesentliches Risiko für den Fortbestand des Unternehmens dar.

5. Lagerisiko

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. Der dadurch drohenden Wertminderung des Lagerbestandes ist die Softline AG weitestgehend mit einer optimierten Vorratshaltung begegnet.

X. Ausblick

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte durch verschiedene vorwiegend kostensenkende Maßnahmen Boden gut gemacht werden. Dies reicht aber bei Weitem nicht aus, um die derzeitige Wirtschaftslage zu meistern. Das unbefriedigende Ergebnis fordert weitere einschneidende kostensenkende Maßnahmen und vor allem das Heben von Umsatz- und Margenpotenzialen.

Das Unternehmen wird im Geschäftsjahr 2004/2005 die Kostenstrukturen weiter anpassen. Es gilt eine strikte Ausgabenkontrolle

und ein weitgehender Einstellungsstopp, zudem werden in 2004/2005 weitere deutliche Reduzierungen des Personalaufwandes vor allem in Deutschland und Frankreich erfolgen. Ferner wird gegenwärtig geprüft, ob das Engagement bei Apacabar fortgeführt wird.

Neben der starken Kostensenkung muss die Konzentration auf die zukunftssträchtigen Geschäftsfelder im Geschäftsjahr 2004/2005 konsequent fortgesetzt werden. Um als Zwischenhändler auf dem schwierigen Markt zu überleben ist es notwendig, Innovationen und Trends rechtzeitig zu erkennen und zu vermarkten. Die stärkere Fokussierung auf Produktinnovationen und zielgruppenspezifische Lösungen sowie die Ausdehnung von Service und Dienstleistungen im indirekten Vertrieb sind der Schlüssel dafür, dass eine klare Marktpositionierung erfolgt und der wirtschaftliche Turn Around gelingt. Dies wird in einem kleinen, aber fachlich gut qualifizierten und marktorientierten Team mit einem soliden mittelständischen Ansatz, ohne internationale Akquisitionspläne umgesetzt.

Die Wirtschaftsprognosen verschiedener Wirtschaftsinstitute sind für das laufende Geschäftsjahr sehr verhalten. Auf Grund der in den ersten drei Monaten erzielten Umsätze geht die Softline AG auch von weiterhin rückläufigen Umsätzen für das Geschäftsjahr 2004/2005 gegenüber dem bereits schwachen Geschäftsjahr 2003/2004 aus. Auch das Konzernergebnis wird in 2004/2005 wiederum negativ ausfallen. Die Softline AG passt sich dem schwierigen Marktumfeld und den aus Sicht des Unternehmens weiterhin verhaltenen wirtschaftlichen Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr 2004/2005 an. Daneben arbeitet die Gruppe kontinuierlich an der Effizienz- und Leistungssteigerung aller Konzernunternehmen.

Unser Ziel ist es, aus der Softline AG ein mittelständisches Unternehmen zu machen, das sich in einem veränderten Markt flexibel und innovativ bewegt, eine niedrige Kostenbasis aufweist und profitabel arbeitet. Wir sind zuversichtlich, dass uns diese Neuausrichtung gelingen wird und sehen für das Unternehmen und seine Aktie wieder eine positive Zukunft.

Offenburg, 12. Dezember 2004
Softline AG

Der Vorstand

Schlanke Verwaltung, kraftvoller Vertrieb

Der Prozess der Restrukturierung ist im vollen Gang und wird bis Ende 2004 abgeschlossen sein. Das schnelle Wachstum der Softline-Gruppe hat in den zurückliegenden Jahren zu nachhaltigen Versäumnissen in Verwaltung, Vertrieb, Kostenmanagement und Buchhaltung geführt. Der forcierte Expansionskurs bis 2001 sowie die Unternehmensverkäufe in den Jahren 2002 und 2003 verursachten interne Strukturprobleme und hatten auch zur Folge, dass sich die Softline-Gruppe nicht rechtzeitig auf die veränderten Marktbedingungen des Käufermarktes einstellen konnte. Zahlreiche Anpassungen an die neuen Marktbedingungen haben wir schon im letzten Geschäftsjahr vorgenommen. Doch sind durch die anhaltende Investitionszurückhaltung, den veränderten und verschärften Wettbewerb, die in den letzten Jahren nicht konsequent durchgeführten Modernisierungsmaßnahmen und durch das lückenhafte Controlling der letzten Jahre weitere Restrukturierungsschritte im aktuellen Geschäftsprozess notwendig.

Im letzten Geschäftsjahr 2003/2004 haben wir auf den Modernisierungs- und Anpassungsdruck sowohl mit kostensenkenden Maßnahmen als auch mit dem Heben von Umsatzpotenzialen reagiert. Die Reduzierung des Personalaufwandes, die Konzentration des Portfolios in Deutschland und Frankreich, eine gruppenweite Zentralisierung und insbesondere ein verbessertes und zentralisiertes Controlling innerhalb Gruppe haben bereits erhebliche Kosteneinsparungen ermöglicht.

Wir konnten durch die Zentralisierung des Lagers für Deutschland und Frankreich in Offenburg unsere Kosten erheblich reduzieren. Das Controlling ist nun so gestaltet, dass die Einzelgesellschaften regelmäßig einbezogen werden, so dass positive wie negative Trends schnell erkannt werden und erstmalig ein permanenter Informationsaustausch innerhalb der Gruppe gefördert wird. Um die Geschäftsleitungsebenen innerhalb der Softline-Gruppe der reduzierten Unternehmensgröße der Einzelgesellschaften und der Gruppe anzupassen, mussten wir zwei Vorstandspositionen und vier Geschäftsführungsposten ersatzlos streichen. Das Ergebnis sind neben Kosteneinsparungen vor allem verkürzte Entscheidungswege sowie schnellere und eine flüssigere Kommunikation innerhalb der

Gruppe. Weitere relevante Geschäftsbereiche wie Einkauf, Verwaltung, Lagerhaltung, Finanzbuchhaltung und IT konnten wir schon oder werden wir ebenfalls zentralisieren und effizienter gestalten.

Ergebnisse der Restrukturierung

Mit einem zentralen Einkauf können wir erheblich bessere Konditionen mit den Herstellern aushandeln und so bessere Margen für unsere Kunden und für uns selbst erzielen. Bei den Distributionsverträgen mit unseren Herstellerpartnern wollen wir noch intensiver auf europaweite Vereinbarungen hinarbeiten, um unsere Marktstellung besser umzusetzen.

Durch die weitere Reduzierung bei Büroräumen, sonstigen Ressourcen und der IT Infrastruktur sind zusätzliche Ersparnisse möglich. Die Lagerungskosten sollen durch den konsequenten Lagerabbau, höheren Lagerumschlag sowie den Ausbau des Konsignationslagers deutlich reduziert werden. Starkes Verbesserungspotenzial gibt es in der Finanzbuchhaltung, um zukünftig erhebliche Unstimmigkeiten und unnötige Überraschungen, wie im letzten Geschäftsjahr bei Apacabar, zu verhindern.

Weiteres Einsparungspotenzial sehen wir in der zunehmenden Beschäftigung von externen und freien Mitarbeitern und beim Outsourcing von Serviceleistungen. Wir müssen verstärkt auf externe Fachkräfte und deren Innovationskraft zurückgreifen, um den internen Erneuerungsprozess schneller zu vollziehen und die Modernisierung des Unternehmens fortzuführen.

Herausragende Bedeutung für uns hat in den nächsten Monaten die Stärkung unserer Marktstellung als Value Added Distributor, um weitere Marktpotenziale zu heben. Wir wollen mit Alleinstellungsmerkmalen in unserem Produkt- und Serviceangebot bei unseren Kunden und Lieferanten wahrgenommen werden. Dies erfordert die klare Bekenntnis zu fünf bis sechs wachstums- und renditestarken Produktsegmenten und den Rückzug aus Mainstream-Angeboten. Statt mit einem Allroundangebot werden wir uns gezielt um unsere Zielgruppen bemühen und nutzwertige Produktangebote offerieren. Dies geht einher mit einem deutlichen Ausbau der Vertriebsmannschaft, die sich verstärkt um Resellerpartner und Geschäftskunden im Solutions & Services

Segment der Geschäftskunden bemühen wird. Außerdem werden wir durch Kooperationen, Partnerschaften sowie Exklusivverträge im In- und Ausland von der Innovationskraft ausgewählter Software-Hersteller profitieren und unsere Marktstellung gruppenweit ausbauen können.

Die im Frühjahr 2004 gestartete Vertriebs-offensive im Direktvertriebszweig hat zu eindeutigen Ergebnissen geführt. Die Fokussierung auf E-Mail und Print-Marketing bringt seit langem nicht mehr den gewünschten Erfolg. Die Responsequoten waren bei weitem nicht ausreichend, um profitabel zu sein oder gar die direkten Kosten zu finanzieren. Das traditionelle Inbound-Vertriebsmodell mit permanenter Kundeninformation und Marketingstrategien via E-Mail und Internet ist nur unter bestimmten Voraussetzungen und bei einzelnen, ausgewählten Produkten für spezifische Zielgruppen erfolgreich.

Bei der Produktauswahl, den Vermarktungsstrategien und im Vertrieb wollen wir uns durch eine intensivere Ausrichtung auf Zielgruppenrelevanz noch besser an den aktuellen Wünschen und Kaufinteressen der verschiedenen Kundengruppen ausrichten. Unser Vertriebsmanagement entwirft daher gemeinsam mit den Herstellern die Vermarktungsstrategien und Marketingpläne für die jeweiligen Produkte, betreut deren Umsetzung und ist gleichzeitig für den Erfolg in Absatz und Vertrieb verantwortlich. Zukünftig werden wir in kostenpflichtigen Fortbildungen und mit zahlungspflichtigen Services unsere Fachkompetenz und die Erfahrungen der Hersteller an unsere Fachhandelspartner weitergeben. Ein neuer Servicebereich sind Produktschulungen und Qualifizierungsseminare, um unsere Handelspartner für individuelle Produktberatungen und Verkaufsgespräche fit zu machen.

Im letzten Geschäftsjahr haben wir in Deutschland sowohl den Webauftritt der Trade Up GmbH als auch den Softline-Shop grundlegend überarbeitet und an aktuelle Anforderungen angepasst. Auch die Websites der Trade Up Distribution AG und der Apacabar SAS wurden modernisiert. Eines der zentralen Ziele wird auch weiterhin die kontinuierliche Verbesserung der Onlinepräsenzen sein, um den kostengünstigen und effektiven Vertrieb via Internet weiter zu pflegen.

Ergebnisse und Strategie der Softline-Gruppe

Zentral verwalten, lokal handeln

Wir haben das Potenzial in den jeweiligen Lokalmärkten Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich und Großbritannien noch lange nicht ausgenutzt. In Deutschland und der Schweiz besitzen wir zwar die größte Marktdurchdringung. Hier gilt es jedoch nicht nur privilegiere Vertriebskonditionen bei einigen Herstellern durch unsere Leistungen, Umsätze und Services zurückzugewinnen und neue zu erwerben, sondern auch auf Fachhandelseite neue Partner zu erobern und Synergien zu erarbeiten. Unser zweites wichtiges Ziel ist es, die umsatzstarken Nischen im Softwaremarkt zu finden, in die in diesem und in den nächsten Jahren weitere Ressourcen fließen werden.

Von Deutschland aus wollen wir in den nächsten Jahren noch stärker auf den österreichischen Markt vorstoßen. Erste Erfolge weisen uns hier den Weg. Es gilt das Vertriebsnetz in Deutschland und Österreich deutlich auszubauen, zu festigen sowie durch eine weitere Fokussierung des Portfolios das Fachwissen und die Services der Softline-Gruppe insgesamt zu bündeln und an die Fachhändler weiterzugeben. Daneben werden wir durch die zunehmende Einbindung von margenstarken und hochpreisigen Speziallösungen auf den Margendruck und die starke Konkurrenz bei Standardprodukten reagieren.

In der Schweiz besitzen wir mit der Trade Up Distribution AG seit Jahren eine marktführende Position, die es gilt in den nächsten Jahren gegenüber der neuen Konkurrenz zu behaupten. Die Trade Up Distribution AG führt mit 8000 Softwareartikeln ein sehr breites Software-Portfolio, das durch Bücher, Spiele und DVDs ergänzt wird. In der Schweiz ist im Softwarebereich der Vertrieb über Buchhändler sehr bedeutend, was ein Grund für das umfangreiche und erfolgreich vertriebene Ergänzungsportfolio ist. Bei der Trade Up Distribution AG konnten im letzten Geschäftsjahr durch die Zentralisierung und die stärkere

Integration in die Gruppe schon Fehlinvestitionen und Cash-Verzehr verhindert werden. Im zweiten Halbjahr haben wir einige wichtige Positionen neu besetzt und die Mannschaft mit neuen kompetenten Fachkräften in Vertrieb und Marketing ergänzt.

Die französische Apacabar SAS vertreibt neben professionellen Computeranwendungen für den Einsatz in Office, DTP, Netzwerk und Internet zahlreiche Produkte im Bereich Multimedia, Video, Hardware und Ergänzungsprodukte. Großes Expansionspotenzial besteht bei Apacabar außerhalb der Region Paris und bei kleinen Handelspartnern.

In Großbritannien sind wir mit der Softline UK als einem der wichtigsten Unternehmen für Mac Software aufgestellt. Hier gilt es bestehende Kontakte und Potenziale innerhalb der Gruppe auch bei den anderen Einzelgesellschaften besser zu nutzen.

Im Direktvertrieb konzentrieren wir uns zunehmend auf Lizenzgeschäfte mit unseren Businesskunden und haben das Key Account Management verstärkt. Den Direktvertrieb an den Privatkunden werden wir nicht weiter betreiben. Mit einem reduzierten aber innovativen Portfolio und verstärkten zielgruppenspezifischen Marketingaktionen für professionelle und spezialisierte Softwarelösungen werden wir uns an unsere Businesskunden wenden, um das Segment Services & Solutions auszubauen.

Die länderspezifischen Stärken, die hier in Auszügen dargestellt sind, gilt es in diesem Geschäftsjahr innerhalb der Gruppe weiter zu bündeln und unsere Stellung als mittelständischer und europaweit agierender Software-Distributor weiter zu festigen. Daneben wollen wir den internen Lernprozess und Austausch innerhalb der Gruppe weiter fördern, um Erfolge, funktionierende Strategien und Beziehungen auf andere Länder zu übertragen.

Die Richtung stimmt!

Wir haben in den Einzelgesellschaften zahlreiche exklusive Distributionsverträge mit unseren Herstellern und damit entscheidende Handelsvorteile gegenüber der Konkurrenz. So ist die schweizer Trade Up Distribution AG und Softline Services & Solutions bereits exklusiver Gold Partner von Adobe, die deutsche Trade Up GmbH unterhält Distributionsverträge und -vereinbarungen mit Ahead, Map & Guide, Extensis sowie Mindjet und schloß mit Security-Anbietern Exklusivverträge für Westeuropa ab. Softline UK hat exzellente Kontakte zu Apple und Apacabar hat langjährige Verträge mit Softwareherstellern für Multimedia- und Grafik-Produkte.

Aufgrund unserer umfangreichen Service- und Leistungsangebote wählen uns immer mehr Hersteller als europaweiten Distributionspartner und verlassen sich auf unsere individuelle Beratung und Markterfahrung in fünf Ländern. Der Investitionsdruck zur Aktualisierung und Anpassung der IT Landschaft in den Unternehmen wächst ständig, durch die wachsende Notwendigkeit die Firma und sich selbst gegen Angriffe aus dem Internet zu schützen, effizienter zu arbeiten und schnell Probleme zu lösen. Mit unserem Fachwissen, unserer Marktkennntnis und der beschriebenen strategischen Neuausrichtung entsteht aus der Softline-Gruppe ein mittelständisches Unternehmen, mit dem wir im hart umkämpften Markt der Software Distribution zukunfts- und wettbewerbsfähig sind.

**Konzern-Bilanzen für die Geschäftsjahre zum
30. Juni 2004 und zum 30. Juni 2003**

| Nach US-GAAP (in Tausend €) | 30. Juni 2004 | 30. Juni 2003 |
|--|---------------|---------------|
| AKTIVA | | |
| Kurzfristige Vermögensgegenstände | | |
| Flüssige Mittel | 4.595 | 4.152 |
| Wertpapiere des Umlaufvermögens | 3.793 | 6.552 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigungen von € 1.680 (Vj. € 1.113) | 4.590 | 6.972 |
| Forderungen gegen nahe stehende Personen und Unternehmen | 13 | 12 |
| Vorräte | 2.218 | 5.445 |
| Aktivierte Katalogkosten | 66 | 0 |
| Latente Steuerguthaben | 17 | 99 |
| Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände | 1.695 | 2.683 |
| Vermögensgegenstände nicht fortgeführter Aktivitäten | 0 | 1.825 |
| Gesamte kurzfristige Vermögensgegenstände | 16.987 | 27.740 |
| Sachanlagevermögen, netto | 904 | 1.505 |
| Immaterielle Vermögensgegenstände, netto | 2 | 2 |
| Geschäfts- oder Firmenwert | 533 | 2.514 |
| Langfristige latente Steuerguthaben | 152 | 1.073 |
| Gesamte Aktiva | 18.578 | 32.834 |
| PASSIVA | | |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 3.910 | 6.915 |
| Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten | 2.721 | 3.297 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 63 | 109 |
| Verbindlichkeiten gegen nahe stehende Personen und Unternehmen | 5 | 22 |
| Latente Steuerverbindlichkeiten | 27 | 197 |
| Verbindlichkeiten aus Steuern | 169 | 86 |
| Verbindlichkeiten nicht fortgeführter Aktivitäten | 0 | 22 |
| Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten | 6.895 | 10.648 |
| Eigenkapital | | |
| Gezeichnetes Kapital zum 30. Juni 2004 und zum 30. Juni 2003: 10.141.369 begebene und im Umlauf befindliche Stückaktien; 858.631 genehmigte Aktien | 10.141 | 10.141 |
| Kapitalrücklage | 0 | 6.873 |
| Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn/-verlust | 1.594 | 5.041 |
| Kumulierte ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals | -52 | 131 |
| Gesamtes Eigenkapital | 11.683 | 22.186 |
| Gesamte Passiva | 18.578 | 32.834 |

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 und 1. Juli 2002 bis 30. Juni 2003

Nach US-GAAP (in Tausend € außer Ergebnis pro Aktie und Anzahl der Aktien)

| | 1. Juli bis 30. Juni | |
|--|----------------------|----------------|
| | 2003/04 | 2002/03 |
| Umsatz | 46.389 | 55.470 |
| Kosten der verkauften Erzeugnisse | -40.765 | -45.717 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 5.624 | 9.753 |
| Betriebsaufwand | | |
| Vertriebs- und Marketingkosten | -9.033 | -9.847 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | -5.260 | -5.389 |
| Abschreibungen auf Firmenwerte und auf Sachanlagen | -2.967 | -4.267 |
| Kosten der Umstrukturierung | -433 | -1.232 |
| | -17.693 | -20.735 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 2.298 | 2.896 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -75 | -10 |
| Betriebsergebnis | -9.846 | -8.096 |
| Zinsergebnis | 371 | 285 |
| Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | -9.475 | -7.811 |
| Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | -899 | 535 |
| Fehlbetrag der Periode aus fortgeführten Aktivitäten | -10.374 | -7.276 |
| Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (Discontinued operations) | | |
| (inkl. Gewinn aus der Veräußerung von Vermögensgegenständen von € 196 (Vj. 2002/03)) | 47 | -4.262 |
| Jahresfehlbetrag inkl. nicht fortgeführter Aktivitäten | -10.327 | -11.538 |
| Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten (verwässert und unverwässert) | -1,02 | -0,72 |
| Ergebnis je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten (verwässert und unverwässert) | 0,00 | -0,42 |
| Unverwässertes und verwässertes Ergebnis pro Aktie | -1,02 | -1,14 |
| Gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien | 10.141.369 | 10.141.369 |

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Entwicklung des Konzernanlagevermögens im Geschäftsjahr 2003/04

| in Tausend € | Anschaffungs- und Herstellungskosten | | | | Kumulierte Abschreibungen | | | | | Buchwerte | | |
|--|--------------------------------------|--------------------------|------------|-------------------------------|---------------------------|---------------|--------------------------|--------------|-------------------------------|---------------|--------------|--------------|
| | 1.7.2003 | Währungs- differenzen | Zugänge | Abgänge und Umgliederungen | 30.6.2004 | 1.7.2003 | Währungs- differenzen | Zugänge | Abgänge und Umgliederungen | 30.6.2004 | 30.06.2004 | 30.06.2003 |
| I. Immaterielle Vermögensgegenstände | | | | | | | | | | | | |
| 1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten | 85 | 0 | 0 | 0 | 85 | 83 | 0 | 0 | 0 | 83 | 2 | 2 |
| 2. Geschäfts- oder Firmenwert | 12.596 | 0 | 0 | 12 | 12.584 | 10.082 | 0 | 1.981 | 12 | 12.051 | 533 | 2.514 |
| | 12.681 | 0 | 0 | 12 | 12.669 | 10.165 | 0 | 1.981 | 12 | 12.134 | 535 | 2.516 |
| II. Sachanlagen | | | | | | | | | | | | |
| 1. Software | 2.546 | 0 | 277 | 85 | 2.738 | 1.722 | 0 | 655 | 73 | 2.304 | 434 | 824 |
| 2. Grundstücke und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken | 214 | 0 | 24 | 79 | 159 | 107 | 0 | 22 | 58 | 71 | 88 | 107 |
| 3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 2.142 | 1 | 260 | 464 | 1.939 | 1.592 | -2 | 310 | 343 | 1.557 | 382 | 550 |
| 4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau | 24 | 0 | 0 | 24 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 24 |
| | 4.926 | 1 | 561 | 652 | 4.836 | 3.421 | -2 | 987 | 474 | 3.932 | 904 | 1.505 |
| | 17.607 | 1 | 561 | 664 | 17.505 | 13.586 | -2 | 2.968 | 486 | 16.066 | 1.439 | 4.021 |

**Konzern-Kapitalflussrechnungen für die Geschäftsjahre
2003/04 und 2002/03**

| Nach US-GAAP (in Tausend €) | 2003/04 | 2002/03 |
|--|---------------|---------------|
| 1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit | | |
| Jahresfehlbetrag | -10.327 | -11.538 |
| Anpassung zur Abstimmung des Jahresfehlbetrages mit Mittelzufluss/-abfluss aus operativem Bereich: | | |
| Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens ¹⁾ | 3.403 | 4.645 |
| Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens | -331 | -45 |
| Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Wertpapieren des Umlaufvermögens | -227 | 0 |
| Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Tochterunternehmen | -157 | 0 |
| Abschreibungen auf aktivierte Katalogkosten | 0 | 199 |
| Stock Option Plan | 7 | 237 |
| Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen | 567 | -267 |
| Latente Ertragsteuern | 833 | -402 |
| Veränderung Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten nicht fortgeführter Aktivitäten | 0 | 1.395 |
| Veränderung von Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten aus laufender Geschäftstätigkeit (ohne den Effekt durch den Zugang bzw. Abgang von Tochtergesellschaften) | | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 1.774 | 1.296 |
| Vorräte | 3.227 | 1.310 |
| Aktivierte Katalogkosten | -66 | 0 |
| Sonstige Aktiva (einschließlich Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen, ohne latente Steuern) | 731 | -597 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | -2.961 | 737 |
| Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten | -566 | 1.018 |
| Verbindlichkeiten aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | 449 | -92 |
| Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit | -3.644 | -2.104 |
| 2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit | | |
| Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen | -537 | -1.174 |
| Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren des Umlaufvermögens | -9.403 | -145 |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen | 449 | 0 |
| Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens ²⁾ | 1.463 | 228 |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens | 11.959 | 1.000 |
| Mittelzufluss/Vj. -abfluss aus der Investitionstätigkeit | 3.931 | -91 |
| 3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit | | |
| Veränderung der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten | -46 | -15 |
| Auszahlungen für die Tilgung langfristiger Kredite | 0 | -4.813 |
| Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit | -46 | -4.828 |
| 4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode | | |
| Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands (Zwischensummen 1 - 3) | 241 | -7.023 |
| Wechselkurs- und Konsolidierungskreis bedingte Änderungen des Finanzmittelfonds | 188 | -246 |
| Finanzmittelfonds am Anfang der Periode | 4.166 | 11.435 |
| Finanzmittelfonds am Ende der Periode | 4.595 | 4.166 |
| 5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds | | |
| Liquide Mittel | 4.595 | 4.166 |
| Finanzmittelfonds am Ende der Periode | 4.595 | 4.166 |
| Steuerzahlungen auf Einkommen und Ertrag | -49 | -134 |
| Zinszahlungen | 80 | 303 |

1) In den Abschreibungen zum 30. Juni 2004 sind insgesamt TEUR 436 (Vj. TEUR 439) ausgewiesen, die in der Konzerngewinn- und verlustrechnung im Ergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten (discontinued operation) ausgewiesen werden.

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

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

Konzernabschluss

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals für die Geschäftsjahre zum 30. Juni 2004 und zum 30. Juni 2003

| Nach US-GAAP, in Tausend € | Anzahl der Aktien Stück | Gezeichnetes Kapital | Kapital- rücklagen | Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn/ -verlust | Ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals | Gesamt- ergebnis | Summe |
|--|-----------------------------------|-------------------------|-----------------------|--|--|---------------------|---------------|
| Bilanz zum 30. Juni 2002 | 10.141.369 | 10.141 | 20.699 | 2.516 | -177 | | 33.179 |
| Aktienoptionsplan | | 0 | 237 | 0 | 0 | 0 | 237 |
| Währungsdifferenzen | | 0 | 0 | 0 | -246 | -246 | |
| Unrealisierte Gewinne aus Wertpapieren des Umlaufvermögens | | 0 | 0 | 0 | 554 | 554 | |
| Jahresfehlbetrag | | 0 | 0 | -11.538 | 0 | -11.538 | |
| Gesamtergebnis | | | | | | -11.230 | -11.230 |
| Entnahme aus den Kapitalrücklagen | | 0 | -14.063 | 14.063 | 0 | | 0 |
| Bilanz zum 30. Juni 2003 | 10.141.369 | 10.141 | 6.873 | 5.041 | 131 | | 22.186 |
| Aktienoptionsplan | | 0 | 7 | 0 | 0 | 0 | 7 |
| Währungsdifferenzen | | 0 | 0 | 0 | 247 | 247 | |
| Unrealisierte Verluste aus Wertpapieren des Umlaufvermögens | | 0 | 0 | 0 | -430 | -430 | |
| Jahresfehlbetrag | | 0 | 0 | -10.327 | 0 | -10.327 | |
| Gesamtergebnis | | | | | | -10.510 | -10.510 |
| Entnahme aus den Kapitalrücklagen | | 0 | -6.880 | 6.880 | 0 | 0 | 0 |
| Bilanz zum 30. Juni 2004 | 10.141.369 | 10.141 | 0 | 1.594 | -52 | | 11.683 |

Beiliegende Erläuterungen sind Bestandteil des konsolidierten Jahresabschlusses.

1. Allgemeine Grundsatzinformationen und Erläuterung der Geschäftstätigkeit

Die Softline AG (die „Gesellschaft“ oder „Softline“) wurde ursprünglich 1986 als Softline GmbH Computerprogramme in Oberkirch gegründet und am 26. Februar 1999 formwechselnd in eine Aktiengesellschaft umgewandelt.

Die Gesellschaft vermarktet und vertreibt Softwareprodukte vorwiegend in Europa.

Softline ist als Mutterunternehmen nach § 290 HGB zur Aufstellung eines Konzernabschlusses verpflichtet. Als börsennotiertes Unternehmen macht die Gesellschaft von der Befreiungsvorschrift des § 292a Abs. 2 Nr. 2 HGB Gebrauch und erstellt einen Konzernabschluss nach den in den USA anerkannten „Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung“ (US-GAAP).

2. Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst die Jahresabschlüsse der Gesellschaft sowie die der Tochtergesellschaften. Alle wesentlichen konzerninternen Verrechnungskonten und Geschäftsvorfälle wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Das Geschäftsjahr der Konzerngesellschaften endet am 30. Juni.

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

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss wurden folgende 100%ige Tochtergesellschaften einbezogen:

Apacabar Benelux B.V., Dronen, Niederlande (kurz „Apacabar B.V.“)

Apacabar SAS Paris, Frankreich (kurz „Apacabar“)

Softline Distribution Ltd., Epsom, Großbritannien (kurz „Softline Distribution“)

Softline S.A.R.L. Beteiligungsgesellschaft, Strasbourg, Frankreich (kurz „Softline Sarl“)

Softline UK Limited, Godstone, Großbritannien (kurz „Softline UK“)

Trade Up Distribution AG, Buchrain, Schweiz (kurz „Trade Up Schweiz“)

Trade Up Distribution GmbH, Offenburg, vormals Softline Computer Distribution & Services GmbH, Oberkirch (kurz „Trade Up“)

Zum 28. April 2004 wurde die Mac Direct Limited, Sutton Surrey, Großbritannien, verkauft und ist entsprechend aus dem Konsolidierungskreis abgegangen; siehe hierzu die Ausführungen in Note 7.

Zeitpunkt der Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft realisiert ihren Umsatz, wenn folgende vier Kriterien erfüllt sind:

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

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

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

Vertriebskosten

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

Vertriebskosten werden in Übereinstimmung mit SOP 93-7, mit Ausnahme der Katalogkosten (siehe Punkt 10), sofort erfolgswirksam gebucht. Die Aufwendungen für Kataloge werden aktiviert und über eine Nutzungsdauer von sechs Monaten abgeschrieben. Dieser Zeitraum umfasst ungefähr die Zeitspanne bis ein neuer Katalog herausgegeben wird.

Ausgangsfrachtkosten

Die Kosten für Ausgangsfrachten belaufen sich auf TEUR 673 (Vj. TEUR 603) und sind unter Vertriebs- und Marketingkosten in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungs- und Entwicklungskosten werden grundsätzlich sofort aufwandswirksam verbucht.

Aufwendungen für Entwicklung oder Erwerb von Software zum internen Gebrauch werden in Übereinstimmung mit SOP 98-1 aktiviert und über die geschätzte Nutzungsdauer der Software von drei bis vier Jahren linear abgeschrieben.

Flüssige Mittel

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

Wertpapiere

Die Wertpapiere werden entweder als bis „zur Endfälligkeit gehaltene“ oder als „zur Veräußerung verfügbare“ Wertpapiere klassifiziert.

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Wertpapiere sind zu Anschaffungskosten bilanziert. Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere werden zum Marktwert bilanziert und der Saldo aus nicht realisierten Kursgewinnen oder Verlusten wird bis zur Realisierung als ergebnisneutrale Veränderung des Eigenkapitals dargestellt.

Der Marktwert basiert auf den Schlusskursen der entsprechenden Börsen.

A. BASIS DER DARSTELLUNG

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Kreditrisiko und Marktwert von Finanzposten

Der Buchwert der unter Umlaufvermögen und kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Finanzposten entspricht aufgrund ihrer kurzen Fälligkeit im Wesentlichen dem Marktwert.

Kreditrisiken der Gesellschaft aus Finanzposten bestehen im Wesentlichen bei Wertpapieren, Flüssigen Mitteln und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Gesellschaft hält Flüssige Mittel bei verschiedenen Kreditinstituten in Deutschland. Die Unternehmenspolitik vermeidet eine Abhängigkeit von einer dieser Institutionen. Konzentrierte Kreditrisiken im Hinblick auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind aufgrund einer großen Anzahl von Kunden innerhalb des Kundenstamms der Gesellschaft begrenzt. In der Regel verlangt die Gesellschaft keinerlei Sicherheiten, um sich die Forderungen gegen ihre Kunden zu sichern.

Die Forderungen der Apacabar und der Trade Up Schweiz sind teilweise versichert.

Im Geschäftsjahr 2003/04 hat die Gesellschaft Umsätze in Fremdwährung (vor allem Britisches Pfund und Schweizer Franken) in Höhe von TEUR 14.782 (Vj. TEUR 13.594) fakturiert. Dies entspricht rund 32 % (Vj. 25 %) der gesamten Umsatzerlöse.

Vorräte

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

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bewertet und beinhalten im Wesentlichen Software und sonstige Geschäftsausstattungen. Die geschätzten Nutzungsdauern betragen ein bis fünf Jahre für Software und

drei, fünf oder zehn Jahre für sonstige Geschäftsausstattungen. Die Abschreibung erfolgt nach der degressiven bzw. linearen Methode.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände mit bestimmter Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bewertet und beinhalten im Wesentlichen erworbene Adressen. Die geschätzten Nutzungsdauern betragen vier Jahre. Die Abschreibung erfolgt nach der linearen Methode.

Geschäfts- oder Firmenwert

Die Geschäfts- oder Firmenwerte wurden bis zum 30. Juni 2002 planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer von zehn Jahren linear abgeschrieben. Seit dem 1. Juli 2002 wendet die Gesellschaft SFAS 142, der keine planmäßigen Abschreibungen mehr zulässt, an. 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.

Während der Überprüfung führt die Gesellschaft für wichtige Annahmen, die bei der Ermittlung der ursprünglichen Kosten der langlebigen Vermögensgegenstände zugrunde lagen, eine Neubewertung durch.

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

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

Werthaltigkeit von langlebigen Vermögensgegenständen

Die Gesellschaft ermittelt den Eintritt von Wertminderungen der durch die Gesellschaft genutzten langlebigen Vermögensgegenstände, d.h. Sachanlagen und immaterielle Wirtschaftsgüter ohne Geschäfts- und Firmenwerte entsprechend SFAS 144.

Falls durch die Ereignisse und Umstände der Buchwert eines Vermögensgegenstandes nicht mehr realisierbar ist, schätzt die Gesellschaft die undiskontierten Zahlungsströme aus dem Gebrauch und aus der endgültigen Verwertung des Gegenstandes. Übersteigt der Buchwert die Summe der undiskontierten Zahlungsströme, realisiert die Gesellschaft eine Wertminderung in der Höhe, in der der Buchwert dessen Marktwert, ermittelt anhand der diskontierten Zahlungsströme des Vermögensgegenstands, übersteigt.

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

Die Gesellschaft überwacht laufend Wert und Nutzungsdauer langlebiger Vermögensgegenstände.

Ergebnis pro Aktie

Das Ergebnis pro Aktie ermittelt sich aus der Division des Konzernergebnisses durch die gewichtete Anzahl ausstehender Stammaktien einschließlich potenzieller Aktien (genehmigtes und bedingtes Kapital). Potenzielle Aktien werden nicht in die Berechnung eingeschlossen, wenn sie einen verwässerungsmindernden Effekt besitzen.

Einkommen- und Ertragsteuern

Die Rechnungslegung der Gesellschaft für Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erfolgt nach SFAS Nr. 109 „Accounting for Income Taxes“. Bei dieser Methode basieren latente Steuerguthaben und -verbindlichkeiten auf den Unterschieden zwischen der handelsrechtlichen und der steuerlichen Bilanzierung sowie auf steuerlichen Verlustvorträgen und werden nach den jeweiligen Steuersätzen und -gesetzen bemessen, die maßgebend sind, wenn die Differenzen sich wieder ausgleichen. Die Wirkung einer Steuersatzänderung auf die latenten Steuerguthaben und -verbindlichkeiten

wird in der Periode realisiert, in die das Änderungsdatum fällt. Wenn notwendig, werden Wertberichtigungen gebildet, um die latenten Steuerguthaben auf die realisierbaren Beträge zu reduzieren.

Währungsumrechnung

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

Aktionsoptionsprogramm für Mitarbeiter

Die Gesellschaft bilanziert ihre gewährten Aktienoptionen gemäß der Zeitwert-Methode entsprechend SFAS Nr. 123. Dementsprechend wird der Personalaufwand über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit der Option auf Grundlage des Zeitwerts der Option zum Bezugsdatum angesetzt.

Derivative Finanzinstrumente

Zum 1. Januar 2001 wandte die Gesellschaft die durch SFAS Nr. 138 geänderte Stellungnahme Nr. 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ an.

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

Von Zeit zu Zeit kann die Gesellschaft Derivate nutzen, um ihre Währungsrisiken zu begrenzen. Derivate, die die Kriterien der SFAS Nr. 133 erfüllen, werden in der Bilanz an jedem Bilanzstichtag zum Marktwert ausgewiesen.

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

In den Vorjahren hat die Gesellschaft zwei auf Schweizer Franken basierende Devisenoptionengeschäfte mit einer Laufzeit bis zum 4. Juli 2002 abgeschlossen. Diese wurden im Vorjahr und im Berichtsjahr um jeweils ein weiteres Jahr verlängert. Zum Stichtag des Zwischenabschlusses ergibt sich ein negativer Marktwert der Geschäfte in Höhe von TEUR 36 (Vj. TEUR 214).

Verwendung von Schätzungen

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

Neue Rechnungslegungsgrundsätze

Im April 2003 hat das FASB SFAS 149 „Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities“ veröffentlicht. SFAS 149 hat die Bilanzierungsvorschriften für derivative Finanzinstrumente Hedging-Aktivitäten nicht geändert, sondern lediglich unbestimmte Begriffe in SFAS 133 klargestellt bzw. definiert. SFAS 149 ist für Verträge und Hedging-Aktivitäten, die nach dem 30. Juni 2003 geschlossen oder geändert werden anzuwenden. Da die Gesellschaft keine solchen Finanzinstrumente besitzt, hat die Anwendung von SFAS 150 keinen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Mai 2003 hat das FASB SFAS 150 „Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity“ veröffentlicht. SFAS 150 setzt Standards zum Ausweis und zur Bewertung von Finanzinstrumenten, die sowohl Eigen- als auch Fremdkapitalcharakter haben. SFAS 150 ist für alle Finanzinstrumente anzuwenden, die nach dem 31. Mai 2003 geschaffen oder verändert wurden. Für bereits bestehende Finanzinstrumente ist SFAS 150 ab dem 1. Juli 2003 anzuwenden. Da die Gesellschaft keine solchen Finanzinstrumente besitzt, hat die Anwendung von SFAS 150 keinen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Januar 2003 hat das FASB FIN 46 „Consolidation of Variable Interest Entities“ eine Interpretation von APB 25 verabschiedet. FIN 46 erfordert bei Erfüllung bestimmter Kriterien die Konsolidierung von Zweckgesellschaften auch ohne Vorliegen einer Beteiligung. Im Dezember 2003 wurde FIN 46 abgelöst von FIN 46R, der die Regelungen nochmals präziserte. Die Anwendbarkeit der beiden Regelungen ist nach Art des berichtenden Unternehmens zeitlich gestaffelt. Da die Gesellschaft keine Zweckgesellschaften unterhält ergeben sich jedoch in keinem Fall Effekte aus der Anwendung von FIN 46 und FIN 46R.

In 2002 und 2003 hat das EITF die Abstracts 00-21 „Accounting for Revenue Arrangements with Multiple Deliverables“, 01-8 „Determining Whether an Arrangement Contains a Lease“ und 03-5 „Applicability of AICPA Statement of Position 97-2, Software Revenue Recognition, to Non-Software Deliverables in an Arrangement Containing More-Than-Incidental Software“ verabschiedet. Das Geschäftsmodell der Softline enthält keine der in den Abstracts geregelten Elemente und daher ergeben sich keine Effekte aus der Anwendung der Abstracts.

Erläuterungen zum Konzernabschluss

B. ERLÄUTERUNG DER JAHRESABSCHLUSSPOSITIONEN

3. Vertriebskosten

Die Gesamtsumme der vom 1. Juli 2003 bis zum 30. Juni 2004 als Aufwand gebuchten Werbekosten belief sich auf TEUR 1.455 (Vj. TEUR 1.674).

4. Währungsgewinne und -verluste

Im Geschäftsjahr 2003/04 sind Kursgewinne in Höhe von TEUR 58 (Vj. TEUR 386) und Kursverluste in Höhe von TEUR 94 (Vj. TEUR 136) angefallen.

5. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich aus Zinserträgen in Höhe von TEUR 441 (Vj. TEUR 623) und Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 70 (Vj. TEUR 338) zusammen. Die Zinsaufwendungen waren in voller Höhe zahlungswirksam.

6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

| | 1. Juli bis 30. Juni | |
|--|----------------------|-----------------|
| | 2003/04 TEUR | 2002/03 TEUR |
| Angefallene Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | -67 | 133 |
| Latente Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | -832 | 402 |
| Steueraufwand (-) / Steuerertrag (+) | -899 | 535 |

Die angefallenen Steuern vom Einkommen und vom Ertrag für das Geschäftsjahr 2003/04 und Vorjahre betreffen in Höhe von TEUR 32 das Inland. 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 2003 bis 30. Juni 2004 TEUR | 1. Juli 2002 bis 30. Juni 2003 TEUR |
|---|--|--|
| Erwarteter Steuerertrag zum Satz von 37 %, bezogen auf das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern von / TEUR 8.096 (Vj. / TEUR 7.811) | 2.996 | 2.890 |
| Veränderung Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen | -3.048 | -6.015 |
| Steuerlich nicht absetzbare Abschreibung Firmenwerte | -733 | -1.249 |
| Korrektur der Abschreibung Forderungen | 0 | 3.307 |
| Korrektur infolge abweichender Ertragsteuersätze | -58 | -14 |
| Steuerminderung aufgrund Stock Option Plan | 0 | -88 |
| Periodenfremde Steuern | -32 | -2 |
| Konsolidierungsdifferenzen | -40 | -108 |
| Steuerlich nicht absetzbare Abschreibung Sachanlagen | 0 | -138 |
| Mehrergebnis Endkonsolidierung | 73 | 954 |
| Besteuerungsunterschied Ausland | -78 | 52 |
| Korrektur der Abschreibung Ausleihungen | 0 | 946 |
| Sonstiges | 21 | 0 |
| Steuern vom Einkommen und Ertrag laut Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung | -899 | 535 |

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

| in Tausend € | 30. Juni 2004 | 30. Juni 2003 |
|---|---------------|---------------|
| Latente Steuerguthaben langfristig | | |
| Verlustvortrag | 15.484 | 13.354 |
| Sachanlagevermögen | 3 | 6 |
| abzüglich Wertberichtigung | -15.335 | -12.287 |
| gesamt | 152 | 1.073 |
| Latente Steuerguthaben kurzfristig | | |
| Rückstellung für drohende Verluste und Aufwandsrückstellungen | 17 | 99 |
| gesamte latente Steuerguthaben | 169 | 1.172 |
| latente Steuerverbindlichkeiten | -27 | -197 |
| gesamt | 142 | 975 |

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

Zum 30. Juni 2004 verfügt der Konzern über unverfallbare steuerliche Verlustvorträge in Höhe von rund 34,0 Mio EUR (Vj. 29,5 Mio EUR) und über steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 4,2 Mio EUR, die nur mit zukünftigen Gewinnen aus Beteiligungsverkäufen innerhalb der nächsten 9 Jahre verrechnet werden können.

7. Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (Discontinued Operations)

Die Gesellschaft hat mit Kaufvertrag vom 28. April 2004 die Mac Direct Limited, Sutton Surrey, Großbritannien, für TEUR 449 verkauft. Dabei wurde für das einzig verbliebene Grundstück der Mac Direct TEUR 448 bezahlt und für die Gesellschaftsanteile der Nominalwert der Beteiligung (ca. EUR 3). Für Zwecke der Darstellung wurden beide Transaktionen als ein Geschäft betrachtet, da sie in einem Vertrag geregelt sind.

Die konsolidierten Konzernabschlüsse wurden entsprechend angepasst und alle die Mac Direct betreffenden Positionen wurden als „Discontinued Operations“ getrennt vom operativen Geschäft ausgewiesen. Dementsprechend wurden Umsätze, Kosten und Aufwendungen, Vermögen und Verbindlichkeiten von den jeweiligen Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz extrahiert und für die Geschäftsjahre 2003/04 und 2002/03 separat ausgewiesen. Die im Ergebnis nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesenen Kosten und Aufwendungen enthalten ausschließlich direkte Kosten. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

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

| in Tausend € | 30. Juni 2004 | 30. Juni 2003 |
|---|---------------|---------------|
| flüssige Mittel | 0 | 14 |
| sonstige Vermögensgegenstände | 0 | 6 |
| Sachanlagevermögen | 0 | 1.805 |
| gesamte Vermögenswerte | 0 | 1.825 |
| Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten | 0 | -3 |
| Steuerverbindlichkeiten | 0 | -19 |
| gesamt Verbindlichkeiten | 0 | -22 |
| gesamt | 0 | 1.803 |

Im Zusammenhang mit dem Verkauf von Mac Direct zum Veräußerungspreis von TEUR 449 übertrug die Gesellschaft Vermögenswerte und Schulden mit Buchwerten in Höhe von TEUR 733 bzw. TEUR 442.

Aus dem Verkauf wurde im Geschäftsjahr 2003/04 ein Nettogewinn in Höhe von TEUR 196 realisiert, der im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (Discontinued Operations) ausgewiesen wird. Dieser setzt sich im Wesentlichen zusammen aus dem im Rahmen des Verkaufs der Mac Direct erzielten Gewinn (TEUR 157) und den kumulierten Gewinnen (nach Bereinigungen um Konsolidierungen) von insgesamt TEUR 39.

Erläuterungen zum Konzernabschluss

Die folgende Darstellung zeigt eine Überleitung des Ergebnisausweises zwischen fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.
Die Angaben zu den nicht fortgeführten Aktivitäten des Vorjahres nur die Werte der Mac Direct.

| | 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 | | | 1. Juli 2002 bis 30. Juni 2003 | | |
|--|--------------------------------|-------------------|-------------|--------------------------------|-------------------|-------------|
| | Ursprüngliche Darstellung | Nicht fortgeführt | Fortgeführt | Ursprüngliche Darstellung | Nicht fortgeführt | Fortgeführt |
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Umsatz | 46.477 | 88 | 46.389 | 55.605 | 135 | 55.470 |
| Kosten der verkauften Erzeugnisse | -40.765 | 0 | -40.765 | -45.717 | 0 | -45.717 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 5.712 | 88 | 5.624 | 9.888 | 135 | 9.753 |
| Betriebsaufwand | | | | | | |
| Vertriebs- und Marketingkosten | -9.033 | 0 | -9.033 | -9.847 | 0 | -9.847 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | -5.276 | -16 | -5.260 | -5.392 | -3 | -5.389 |
| Restrukturierungsaufwendungen | -433 | 0 | -433 | -1.232 | 0 | -1.232 |
| Abschreibungen auf Firmenwerte und Sachanlagen | -3.403 | -436 | -2.967 | -4.645 | -378 | -4.267 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 2.656 | 358 | 2.298 | 2.896 | 0 | 2.896 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -75 | 0 | -75 | -10 | 0 | -10 |
| Betriebsergebnis | -9.852 | -6 | -9.846 | -8.342 | -246 | -8.096 |
| Zinsergebnis | 371 | 0 | 371 | 285 | 0 | 285 |
| Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und Ertrag | -9.481 | -6 | -9.475 | -8.057 | -246 | -7.811 |
| Steuern vom Einkommen und Ertrag | -1.042 | -143 | -899 | 535 | 0 | 535 |
| Fehlbetrag der Periode | -10.523 | -149 | -10.374 | -7.522 | -246 | -7.276 |

8. Ergebnis pro Aktie

Das Ergebnis pro Aktie wurde wie folgt ermittelt:

| | 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 | 1. Juli 2002 bis 30. Juni 2003 |
|--|--------------------------------|--------------------------------|
| Zähler | | |
| Jahresfehlbetrag aus fortgeführten Aktivitäten (in TEUR) | -10.374 | -7.276 |
| Jahresergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in TEUR) | +47 | -4.262 |
| Jahresfehlbetrag gesamt (TEUR) | -10.327 | -11.538 |
| Nenner | | |
| Gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien | 10.141.369 | 10.141.369 |
| Ergebnis pro Aktie | | |
| aus fortgeführten Aktivitäten (in EUR) | -1,02 | -0,72 |
| aus nicht fortgeführten Aktivitäten (in EUR) | 0,00 | -0,42 |
| gesamt (in EUR) | -1,02 | -1,14 |

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

9. Wertpapiere

Im Folgenden zeigen wir eine Zusammenfassung für Wertpapiere des Umlaufvermögens (zur Veräußerung verfügbar) zum 30. Juni 2004 entsprechend den vertraglichen Laufzeiten.

| Wertpapiere in Tausend € | Anschaffungskosten | Nicht realisierte Gewinne | Marktwerte |
|--------------------------|--------------------|---------------------------|------------|
| 1. Juli 2003 | 6.122 | 430 | 6.552 |
| Zukäufe | 9.403 | 0 | 9.403 |
| Verkäufe | -11.732 | -430 | -12.162 |
| 30. Juni 2004 | 3.793 | 0 | 3.793 |

Von den im Vorjahr ausgewiesenen Wertpapieren (TEUR 6.552) wurden im Geschäftsjahr Wertpapiere mit einem Buchwert von TEUR 6.312 verkauft. Insgesamt wurden im Berichtsjahr aus den Verkäufen von Wertpapieren Gewinne von TEUR 266 und Verlusten von TEUR 39 realisiert. In den Gewinnen sind Auflösungen der zum 30. Juni 2003 unter der Position „Ergebnisneutrale Veränderungen des Eigenkapitals“ erfassten nicht realisierten Kursgewinne in Höhe von TEUR 430 enthalten.

10. Aktivierte Katalogkosten

Die aktivierten Katalogkosten betragen TEUR 66.

11. Sachanlagevermögen

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 € | 30. Juni 2004 | 30. Juni 2003 |
|-------------------------------|---------------|---------------|
| Computer-Software | 2.738 | 2.546 |
| Grundstücke und Gebäude | 159 | 214 |
| Sonstige Geschäftsausstattung | 1.939 | 2.142 |
| Geleistete Anzahlungen | 0 | 24 |
| Bruttosachanlagevermögen | 4.836 | 4.926 |
| Kumulierte Abschreibungen | -3.932 | -3.421 |
| Nettosachanlagevermögen | 904 | 1.505 |

Im Berichtsjahr wurde von Mac Direct ein Grundstück in Godstone mit einem Restbuchwert von TEUR 977 für einen Preis von TEUR 1.347 verkauft. Hieraus ergab sich ein Gewinn von TEUR 369.

Weiterhin wurde unterjährig ein Grundstück in Reading um TEUR 450 auf seinen Marktwert abzüglich Veräußerungskosten von TEUR 448 abgewertet. Der Marktwert wurde als wahrscheinlicher Verkaufspreis mit einem potenziellen Käufer bestimmt. Im Rahmen des Unternehmensverkaufs Mac Direct ging das Gebäude ab; siehe hierzu auch die Ausführungen in Note 7.

Die voraussichtliche Nutzungsdauer des Webshops wurde im Berichtsjahr überprüft und auf 18 Monate Restnutzungsdauer verkürzt. Dies führte im Berichtsjahr zu zusätzlichen Abschreibungen in Höhe von TEUR 252.

12. Immaterielle Vermögensgegenstände

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

| in Tausend € | 30. Juni 2004 | 30. Juni 2003 |
|---------------------------|---------------|---------------|
| Adressen | 83 | 83 |
| Markenrechte | 2 | 2 |
| gesamt | 85 | 85 |
| Kumulierte Abschreibungen | -83 | -83 |
| gesamt | 2 | 2 |

13. Geschäfts- oder Firmenwert

Nach Anwendung von SFAS 142 erfolgen keine planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte. Im Geschäftsjahr erfolgten jedoch außerplanmäßige Abschreibungen nach SFAS 142 in Höhe von TEUR 1.981 (Vj. TEUR 3.377).

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

Erläuterungen zum Konzernabschluss

14. Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

| in Tausend € | 30. Juni 2004 | 30. Juni 2003 |
|--|---------------|---------------|
| Personalkosten | 421 | 1.013 |
| Mietgarantien | 300 | 0 |
| Prüfungs- und Beratungskosten | 360 | 80 |
| Zu erteilende Gutschriften | 263 | 128 |
| Umsatzsteuer und sonstige Steuern | 202 | 638 |
| Ausstehende Rechnungen | 473 | 182 |
| Drohender Verlust aus Devisentermingeschäften | 36 | 214 |
| Garantien im Rahmen der Veräußerung von Unternehmen des Konsolidierungskreises | 194 | 500 |
| Sonstiges | 472 | 542 |
| gesamt | 2.721 | 3.297 |

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

Die Rückstellung für Mietgarantien betrifft das Risiko der Inanspruchnahme aus einer Mietgarantie, die Softline AG im Zusammenhang mit der Gründung der inzwischen veräußerten NPR Software Ltd. zu Gunsten von Shannon Free Airport Development Company Ltd. erteilt hatte.

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

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

15. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Zum 30. Juni 2004 enthielt der Bilanzausweis ausschließlich Verbindlichkeiten aus einem kurzfristigen Kontokorrentkredit (TEUR 63).

16. Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Darlehen an Mitglieder der Unternehmensleitung einer in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaft der Softline AG bestanden zum 30. Juni 2003 in Höhe von TEUR 12.

Die Warenbezüge im Konzern von der Atena GmbH bzw. Atena Distribution AG, deren Gesellschafter ein Mitglied der Unternehmensleitung einer in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaft der Softline AG ist, betragen im Geschäftsjahr umgerechnet rund TEUR 86 bzw. TEUR 247 im Vorjahr.

Gegenüber der Ultimedia GmbH, Oberkirch, bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von insgesamt TEUR 5. Die Gesellschaft ist im Eigentum von Aktionären der Softline AG.

Die Gesellschaft hat Beziehungen mit einem Gesellschafter aus einem Beratervertrag. Im Geschäftsjahr sind hierfür TEUR 69 gezahlt worden.

17. Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft in Höhe von EUR 10.141.369 war zum Bilanzstichtag in voller Höhe eingezahlt. Zum 30. Juni 2004 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:

| in Tausend € | Währungsdifferenzen | Bewertungsunterschiede | Total |
|-------------------------|---------------------|------------------------|-------|
| 1. Juli 2002 | -53 | -124 | -177 |
| Veränderungen 2002/2003 | -5 | 554 | 548 |
| Endkonsolidierung | -241 | 0 | -241 |
| 30. Juni 2003 | -299 | 430 | 131 |
| Veränderungen 2003/2004 | 157 | -430 | -273 |
| Endkonsolidierung | 90 | 0 | 90 |
| 30. Juni 2004 | -52 | 0 | -52 |

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 1. Oktober 1999 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Zwecke von Beteiligungserwerben das Grundkapital bis zum 30. Juni 2004 durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage einmal oder mehrmals bis zu einer gesamten Höhe von EUR 1.250.000 zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre ganz oder teilweise auszuschließen. Aufgrund dieser Ermächtigung hatte der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2000/01 beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft um insgesamt 391.369 auf den Inhaber lautende Stückaktien zum Ausgabepreis von EUR 1,00 pro Aktie auf EUR 10.141.369 zu erhöhen. Das bedingte Kapital ist unverändert.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Oktober 1999 wurde das Grundkapital bis zu einer gesamten Höhe von EUR 320.000,00 (bedingtes Kapital) bedingt erhöht. Das bedingte Kapital ist eingeteilt in 320.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Optionen zum Bezug der Aktien der Gesellschaft. Der genauere Kreis der Berechtigten und der Umfang der jeweiligen Optionsgewährung werden durch den Vorstand oder den Aufsichtsrat festgelegt.

18. 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 2004 auf mindestens:

| | TEUR |
|-----------------------|------------|
| 2004/05 | 376 |
| 2005/06 | 183 |
| 2006/07 | 103 |
| 2007/08 | 72 |
| 2008/09 | 0 |
| Darauf folgende Jahre | 115 |
| | 849 |

Die Aufwendungen für Miete und Operating-Leasing betragen TEUR 501 bzw. TEUR 601 für die Geschäftsjahre 2003/04 bzw. 2002/03.

19. Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten

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

20. 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 1 | Januar 2000 | 83.460 | Januar 2002 | Januar 2005 |
| Tranche 2 | Dezember 2000 | 69.420 | Dezember 2002 | Dezember 2005 |
| Tranche 3 | Dezember 2001 | 70.000 | Dezember 2003 | Dezember 2006 |
| | | 222.880 | | |

Erläuterungen zum Konzernabschluss

Nachstehend sind die Veränderungen im Plan zusammenfassend dargestellt:

| Optionen zum in Tausend € | Ausgegebene Optionen | | |
|------------------------------|----------------------|-------------------|--|
| | Verfügbare Optionen | Anzahl der Aktien | Gewichteter durchschnittlicher Ausübungskurs |
| 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 |

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

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

Auf Basis dieser Annahmen ergibt sich ein Marktwert pro Option in Höhe von EUR 10,58 für Tranche I, EUR 7,30 für Tranche II und EUR 1,05 für Tranche III. Im Berichtsjahr war eine Anpassung des Personalaufwandes in Höhe von TEUR 7 (Vj. TEUR 237) erforderlich.

21. Segmentberichterstattung

Die Gesellschaft ist nur in einem operativen Segment im Sinne von SFAS Nr. 131 tätig. Die Gesellschaft vermarktet und vertreibt Softwareprodukte auf elektronischem Wege und im Versandhandel, insbesondere im deutschsprachigen Raum, in Frankreich und Großbritannien.

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

| Umsatz in Tausend € | 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 |
|---------------------|--------------------------------|
| Inland | 19.068 |
| Ausland | 27.321 |
| Gesamtumsatz | 46.389 |

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

| Wirtschaftsgüter in Tausend € | 30. Juni 2004 |
|-----------------------------------|---------------|
| Immaterielle Vermögensgegenstände | 2 |
| Sachanlagevermögen, netto | 195 |
| gesamt | 197 |

C. SONSTIGE ANGABEN

22. Personalkosten und Mitarbeiterzahl

In den Aufwandspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung sind TEUR 6.320 (Vj. TEUR 6.686) Personalaufwendungen verrechnet; davon entfallen TEUR 41 (Vj. TEUR 3) auf Altersversorgung.

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern angestellt:

| | 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 | 1. Juli 2002 bis 30. Juni 2003 |
|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| | TEUR | TEUR |
| Angestellte (ohne Auszubildende) | 124 | 149 |

23. Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Mitglieder des Vorstands

| | | |
|---|--|---|
| <p>Dr. Lars Schneider München Vorsitzender (ab 1. März 2004)</p> | | |
| <p>Dr. Detlev Lux Ravensburg Vorsitzender (bis 29. Februar 2004)</p> | <p>Oliver Hutt Hohberg (bis 29. Februar 2004)</p> | <p>Nina Blumenschein Offenburg (bis 31. Januar 2004)</p> |

Mitglieder des Aufsichtsrats

| | | |
|--|---|---|
| <p>Klaus G. Böde (ab 17. Dezember 2003) Vorsitzender Kaufmann, Straßburg/Frankreich</p> | <p>Peer Blumenschein (ab 13. November 2003) stellv. Vorsitzender ab 17. Dezember 2003 Unternehmer, Oberkirch</p> | <p>Prof. Dr. Henning Krug Hochschullehrer für Betriebswirtschaft und Controlling an der Fachhochschule Hildesheim/Holzminde, Augsburg</p> |
| <p>Martin Billhardt (bis 31. März 2004) stellv. Vorsitzender bis 31. März 2004 Geschäftsführer der Dieckell Vermögensverwaltungs- und Beratungsgesellschaft mbH, Bremerhaven, Bremerhaven</p> | <p>S.D. Fürst Johannes zu Waldburg Wolfegg und Waldsee (bis 31. Dezember 2003) Vorsitzender bis 17. Dezember 2003 Unternehmer, Wolfegg</p> | <p>Prof. Dr. Dr. h.c. Karl Wilhelm Pohl bis 31. Dezember 2003) Rechtsanwalt, Köln</p> <p>Ruth Blumenschein-Alverdes (bis 12. November 2003) Kauffrau, Renchen</p> |

Mandate von Mitgliedern des Aufsichtsrats

| |
|---|
| <p>Peer Blumenschein Oberkirch, Unternehmer, Ino 24 AG, Pleidelsheim, Mitglied des Aufsichtsrats</p> |
|---|

Gesamtbezüge von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Bezüge des Vorstands für den Zeitraum 1. Juli 2003 bis zum 30. Juni 2004 betragen TEUR 1.091 (Vj. TEUR 704) einschließlich Abfindungen in Höhe von TEUR 318 (Vj. TEUR 200).

Die Bezüge des Aufsichtsrats für den Zeitraum vom 1. Juli 2003 bis zum 30. Juni 2004 betragen TEUR 169 (Vj. TEUR 173), davon betreffen TEUR 85 (Vj. TEUR 38) das Vorjahr. Der Aufsichtsrat trat im Zeitraum 1. Juli 2003 bis zum 30. Juni 2004 insgesamt 10 mal zusammen.

Erläuterungen zum Konzernabschluss

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

| Aktienanteile | Anteil am Kapital in Stück | | |
|---|----------------------------|---------------|-------------|
| | 30. Juni 2004 | 30. Juni 2003 | Veränderung |
| Peer Blumenschein ¹⁾ | 4.494.936 | k.A. | – |
| Nina Blumenschein ²⁾ | k.A. | 839.600 | – |
| Ruth Blumenschein-Alverdes | 120.268 | 256.400 | -136.132 |
| S.D. Fürst Johannes zu Waldburg Wolfegg und Waldsee ³⁾ | k.A. | 198.450 | – |
| Martin Billhardt ⁴⁾ | k.A. | 17.504 | – |
| Klaus G. Böde | 5.000 | 5.000 | 0 |

¹⁾ Herr Blumenschein ist per 31. Oktober 2002 aus dem Vorstand ausgeschieden und ab 13. November 2003 Mitglied des Aufsichtsrates.
²⁾ Frau Blumenschein ist per 31. Januar 2004 aus dem Vorstand ausgeschieden.
³⁾ S.D. Fürst Johannes zu Waldburg Wolfegg und Waldsee ist per 31. Dezember 2003 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.
⁴⁾ Herr Billhardt ist per 31. März 2004 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.

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

| Aktienoptionen | Tranche 1 | Tranche 2 | Tranche 3 | Gesamt |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------|
| Peer Blumenschein ¹⁾ | 2.250 | 2.250 | 0 | 4.500 |

¹⁾ Herr Blumenschein ist per 31. Oktober 2002 aus dem Vorstand ausgeschieden und ab 13. November 2003 Mitglied des Aufsichtsrates.

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

Grundsätzliche Unterschiede

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

Selbst erstellte Software

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

Finanzierungsleasing

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

Wertpapiere und Finanzanlagen

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

Währungsumrechnung

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

Bilanzierung und Abschreibung des Firmenwertes

Erworbene Firmenwerte sind nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften zu aktivieren und grundsätzlich über 4 Jahre abzuschreiben. Nach US-GAAP werden Firmenwerte ebenfalls aktiviert, es folgt jedoch keine planmäßige Abschreibung mehr. Stattdessen findet regelmäßig – mindestens einmal im Jahr – eine Überprüfung auf Vorhandensein eventueller außerplanmäßiger Wertminderungen statt.

Rückstellungen

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

Katalogkosten

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

Unrealisierte Gewinne

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

Aktienoptionsprogramm

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

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

Die Softline AG hat – als einziges börsennotiertes Unternehmen des Konzerns – für 2003/04 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Offenburg, 12. Dezember 2004

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 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 erfolgsbezogenen Komponenten aufgeteilt ausgewiesen, auf eine Individualisierung dieser Angaben wird jedoch verzichtet.

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 im September 2004

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

Bestätigungsvermerk der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Softline AG zusammengefasst wurde, haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der Softline AG, Offenburg, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den in den USA anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (US-GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der 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 Wertansätze und die Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US-GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 aufgestellten Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Softline AG zusammengefasst wurde, erstreckt sich auf, hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Softline AG zusammengefasst wurde, zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 2003 bis 30. Juni 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.“

Stuttgart, 4. Januar 2005
Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Morsch Reeh
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrats über das Geschäftsjahr 2003/2004

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 10 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 Risikomanagementsystems auf der Grundlage des KonTraG, die Weiterführung der Maßnahmen zur Restrukturierung, auch im Beteiligungsportfolio, sowie die Planungen für das kommende Geschäftsjahr. Durch das Ausscheiden von Frau Nina Blumenschein, von Herrn Oliver Hutt aus dem Vorstand sowie Herrn Dr. Detlev Lux als Vorsitzender des Vorstandes wurde nur die Position des Vorsitzenden neu besetzt. Dem Aufsichtsrat ist es gelungen Herrn Dr. Schneider als Alleinvorstand zu gewinnen. Neben dem Vorstand wurde auch der Aufsichtsrat von sechs auf drei Mandatsträger verkleinert.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2003/2004 ist unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichtes der Gesellschaft von dem in der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. November 2003 zum Abschlussprüfer gewählten Wirtschaftsprüfer, der Gesellschaft Ernest & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft worden.

Die Prüfung des Jahresabschlusses der Softline AG erfolgte nach den Vorschriften des HGB in der Fassung des KonTraG; die Prüfung des Konzernabschlusses erfolgte nach US-GAAP. Der mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene Jahresabschluss der Softline AG und der nach den Vorschriften des § 292a HGB erstellte Konzernabschluss des Softline-Konzerns wurde vom Abschlussprüfer in der Sitzung des Aufsichtsrates am 20. Dezember 2004 erörtert. Der Aufsichtsrat genehmigt den vom Vorstand aufgestellten Einzelabschluss der Softline AG zum 30.6.2004, der damit als festgestellt gilt. Darüber hinaus billigt der Aufsichtsrat den Konzernabschluss der Softline AG zum 30.6.2004.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern für die im abgelaufenen Geschäftsjahr geleistete Arbeit und den in einem nach wie vor schwierigen Umfeld gezeigten Einsatz.

Der Aufsichtsrat,
Offenburg im Dezember 2004
Klaus G. Böde
Vorsitzender



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



Impressum:

Herausgeber:

Softline AG, Lange Str 51, 77652 Offenburg

Konzeption und Inhalt:

Softline AG, Offenburg

Wolff & Häcker Finanzconsulting AG, Ostfildern/Kernat

Entwurf und Gestaltung, Umschlag:

Schneider Raabe & Partner, Freiburg

Druck:

Hofmann Druck, Emmendingen



Die Softline-Group in Europa



- Die **Softline UK Ltd.**, mit Firmensitz in Godstone südlich von London, bedient als Value Added Distributor den englischen Markt vor allem mit Macintosh Produkten. Ähnlich wie in Frankreich wird die Nachfrage für Softwareprogramme in Großbritannien hauptsächlich von großen Ketten kanalisiert, die Softline UK seit vielen Jahren zu ihren Kunden zählt.

- **Softline** ist seit 1983 im Bereich Softwarevertrieb, Vermarktung und Distribution tätig. Heute ist die Softline AG ausschließlich im Bereich Software & Solutions für Businesskunden im deutschsprachigen Raum tätig. Hier beliefert Softline kleine, mittelständische und große Unternehmen, Forschungsinstitute und Universitäten.

- Die **Trade Up Distribution GmbH** mit Sitz in Offenburg ist am 1. März 2003 aus der Abteilung Softline Distribution gegründet worden. Mit dem Sortiment, das sich aus Standard-Software und Spezialanwendungen zusammensetzt, spricht die Trade Up den ITK-Fachhandel, Systemhäuser, Mailorder-Firmen und den Buchhandel an.

- Die **TradeUp Distribution AG** hat ihren Firmensitz in Ebikon bei Luzern. Als Distributor und Vermarktungsorganisation bedient Trade Up die Flächenmärkte, Warenhausketten und den in der Schweiz beim Software-Verkauf besonders starken Buch- und PC-Fachhandel.

- **Apacabar SAS**, von Paris aus tätig, ist auf Software Distribution spezialisiert. Seit 1989 vermarktet Apacabar Grafik-Software, Multimedia-, Internet- und Hilfsprogramme für PCs und Mac. Die wichtigsten Kunden sind große Elektronikkaufhausketten, die einen Großteil des französischen Software-Marktes abdecken.

- Auch in **Österreich** ist Softline sowohl im direkten wie im indirekten Vertrieb seit Jahren von Deutschland aus aktiv. Hier möchten wir unsere Präsenz und Services ausdehnen und noch mehr Handelspartner gewinnen.

Softline
Intelligente Computeranwendungen

APACABAR
Logiciels • Technologie • Solutions

Software • Technologie • Lösungen
TRADE UP

Softline
Software • Technology • Solutions

5th Report, Geschäftsbericht 2003/04

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

Softline AG, Lange Straße 51
77652 Offenburg

investorinfo@softline.de
Telefon (0781) 9293-441
Fax (0781) 9293-240
www.softline-group.com