

Zusammenfassendes Dokument  
für die Zulassung zum regulierten Markt  
der Börse München  
gem. § 4 Abs. 2 Nr. 8 lit. f) WpPG



**Softline AG**  
Lange Straße 51, 77652 Offenburg  
ISIN: DE0007206005  
WKN: 720 600  
Börsenkürzel: SFD

## **Inhaltsverzeichnis**

1.	Verantwortlichkeit.....	3
2.	Softline AG im Überblick .....	3
3.	Eckpunkte der Unternehmenshistorie.....	4
4.	Angaben zum Kapital und den Wertpapieren.....	6
5.	Unternehmensstruktur.....	7
5.2	Beteiligungen .....	7
5.3	Wettbewerber .....	8
5.4	Mitarbeiter .....	9
6.	Aktionärsstruktur.....	9
7.	Angaben über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft zum Geschäftsjahr 2007/2008.....	9
7.1	Ergebnisentwicklung im Konzern und der Gesellschaft.....	9
7.2	Vermögens- und Finanzlage des Konzerns und der Gesellschaft.....	10
7.3	Umsatzentwicklung im Konzern und der Gesellschaft .....	11
8.	Risiken der künftigen Entwicklung .....	11
9.	Konzern-Halbjahresbericht Juli bis Dezember 2008.....	12
10.	Jüngster Geschäftsgang und Ausblick .....	23

## 1. Verantwortlichkeit

Die Softline AG, Lange Straße 51, 77652 Offenburg (nachfolgend „**Gesellschaft**“) übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieses zusammenfassenden Dokuments. Wir bestätigen, dass unseres Wissens die Angaben richtig und keine wesentlichen Umstände ausgelassen wurden.

## 2. Softline AG im Überblick

Firma:	Softline AG
Sitz:	Sitz in Offenburg
Geschäftsanschrift	Lange Straße 51, 77652 Offenburg
Handelsregisternummer	HRB 471918 Amtsgericht Freiburg
Homepage:	<a href="http://www.softline-group.com">www.softline-group.com</a>
Telefon	Tel. +49 (0)781 - 9293 - 112
Gründungsjahr:	1983 als Einzelfirma
Gegenstand des Unternehmens:	<p>Satzungsgemäßer Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung, die Vermarktung und der herkömmliche und elektronische Vertrieb von Software, insbesondere Produktivitäts-Software, und von Software-Zubehör sowie die Erbringung von Beratungs- und anderen Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Entwicklung, der Vermarktung und dem Vertrieb von Software und von Software-Zubehör. Gegenstand des Unternehmens ist ferner der Erwerb, der Besitz und die Verwaltung sowie die Veräußerung von Beteiligungen an Gesellschaften jeder Art und Rechtsform im In- und Ausland. Gegenstand des Unternehmens ist weiter die Erbringung von Dienstleistungen aller Art für die Beteiligungsgesellschaften, insbesondere von Finanz- und Managementdienstleistungen, soweit solche nicht nach öffentlich-rechtlichen Vorschriften genehmigungspflichtig sind.</p> <p>Die Gesellschaft ist zu allen Geschäften und Maßnahmen berechtigt, die dem Gegenstand des Unternehmens dienen. Sie kann zu diesem Zweck auch andere Unternehmen gründen, erwerben und sich an ihnen beteiligen.</p>
Börse:	Seit 14. Februar 2000 Handel der Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse, regulierter Markt (General Standard), außerdem im Freiverkehr an den Börsen Berlin, Düsseldorf und Stuttgart.
Geschäftsjahr:	Das Geschäftsjahr läuft vom 01. Juli eines Jahres bis zum 30. Juni des darauffolgenden Jahres.

Vorstand:	Christoph A. Michel, Diplom-Volkswirt (Alleinvorstand)
Aufsichtsrat:	Bernhard von Minckwitz, Unternehmer, München Aufsichtsratsvorsitzender  Hans-Heinrich Kuhn, Unternehmer, Berlin stellvertr. Aufsichtsratsvorsitzender  Christian von Sydow, Rechtsanwalt, München  Die Amtszeit der Mitglieder des Aufsichtsrats endet mit dem Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2010/2011.
Wirtschaftsprüfer:	Rölfs WP Partner AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, Grafenberger Str. 159, 40237 Düsseldorf
Veröffentlichungen:	Der neueste Prospekt sowie sämtliche Finanzinformationen, die von der Softline AG entsprechend den für die Gesellschaft geltenden Publizitätsvorschriften offen gelegt werden (Jahresabschluss, Geschäftsberichte, Halbjahresbericht) sind unter der Adresse der Gesellschaft Lange Strasse 51, 77652 Offenburg erhältlich und können im Internet unter <a href="http://www.softline-group.com">www.softline-group.com</a> eingesehen werden.

### 3. Eckpunkte der Unternehmenshistorie

<b>1983</b>	Die ersten brauchbaren Kleincomputer kommen auf den Markt. Der 16 jährige Schüler Peer Blumenschein ist begeistert von den Möglichkeiten der kleinen grauen Kisten und beginnt, Software aus den USA in Deutschland zu verkaufen. Die ersten Produkte: Programme wie Fontrix, Visicalc und MagicWorld, die den Amigas, Ataris und dem Apple II den Sprung vom Spielzeug zum Produktivitätswerkzeug ermöglichen.
<b>1986</b>	Softline erkennt früh die Bedeutung von Windows. Software für das neue Betriebssystem steht seitdem an vorderster Stelle im Softline Angebot, darunter Erfolgsprogramme wie das Grafikprogramm Diagraph Windows (Arts & Letters). Beginn der professionellen Vermarktung mithilfe des Softline-Kataloges.
<b>1988</b>	Mit Mathcad bekommen Wissenschaftler und Techniker eine revolutionäre PC-Software an die Hand, mit der sie ihre Formeln auf dem Bildschirm erstmals so notieren können, wie zuvor auf Papier. Softline verhilft Mathcad zum Durchbruch in Deutschland.
<b>1990</b>	Softline führt mit Asymetrix ToolBook das erste Multimedia-Autorensystem für Windows ein. Beginn der Zusammenarbeit mit den Karlsruher Firmen CAS und Macon. Beide Hersteller produzieren bis heute in Deutschland führende Programme für

	Routenplanung und Vertriebssteuerung.
<b>1994</b>	Softline stellt auf der CeBit die Pay-CD vor. Sie enthält eine Reihe aktueller, hochwertiger Programme, die man einzeln nach Bezahlung per Kreditkarte am Telefon freischalten kann. Ein interessanter Vertriebsweg, der heute in Gestalt von Electronic Software Delivery (ESD) eine perfektionierte Nachfolge findet.
<b>1995</b>	Nach einem Besuch des Europa-Chefs von Netscape bei Softline schließen die beiden Unternehmen den ersten Vertriebsvertrag in Europa für die heute weltbekannte Internet-Software. Zu dieser Zeit kannten nur Branchen-Insider den Namen Netscape und kaum jemand hatte eine Vorstellung davon, welchen enormen Boom das Internet kurze Zeit später auslösen würde.
<b>1996</b>	Internet-Software wird zu einem der wichtigsten Geschäftsfelder. Softline bringt den Katalog ins Internet und startet als eine der ersten Firmen Deutschlands mit E-Commerce. Neben Lösungen für Aufbau, Betrieb und Kontrolle von Web Sites führt Softline Real Audio/Video ein. Erstmals werden Ton- und Bild-Übertragungen live im Internet möglich.
<b>1997</b>	Jeder vierte PC-Anwender kennt Softline, ist eines der Ergebnisse der Spiegel Studie "online-offline 10/96". Softline ist damit unter den fünf bekanntesten Unternehmen der IT Branche in Deutschland.
<b>1999</b>	Softline startet einen neuen Vertriebskanal. Unter dem Label Instant Software werden Programme im Internet verkauft und auch digital geliefert. Der Kunde bezahlt per Kreditkarte, lädt die Software in den eigenen PC und kann sofort damit arbeiten.
<b>2000</b>	Softline geht am 14. Februar an den Neuen Markt in Frankfurt. Die Aktie ist über 100-fach überzeichnet, der Emissionspreis liegt bei 17,50 Euro. Mittels Akquisitionen formiert sich Softline vom deutschen Unternehmen zur europäischen Gruppe. Einer der größten französischen Software-Vermarkter, Apacabar SA in Frankreich macht den Anfang, es folgen der Software-Verlag WSKA Editions Int. und der englische Distributor Softline LTD. Damit erreicht Softline Zugang zu 85 Prozent des europäischen Softwaremarktes.
<b>2001</b>	Weitere Akquisitionen, die englische Rapid Group und Trade Up, einer der führenden Schweizer Software-Vermarkter, komplettieren die Softline-Gruppe. Der überraschende Einbruch des PC-Marktes erschwert zunächst die Konsolidierung der Gruppe. Dem branchenweit zunehmenden Preisdruck und der problematischen Entwicklung der Margen begegnet Softline mit der erfolgreichen Markteinführung der Eigenmarken WSKA und Orlogix.
<b>2002</b>	Die Softline AG leitet ein umfassendes Maßnahmenpaket ein, das die angekündigte Rückkehr zur Profitabilität auch in einem weiter schwachen Marktumfeld ermöglichen soll. Kern ist die europaweite Vereinheitlichung der strategischen Ausrichtung, um konsequent zusätzliches Umsatz- und Ertragspotenzial im indirekten Vertrieb und im Republishing zu nutzen. Vor allem im deutschen Markt soll der indirekte Bereich ausgebaut werden.
<b>2003</b>	Neuer Vorstandsvorsitzender wird Dr. Detlev Lux. Mit dem Ende des Neuen Marktes wechselt die Softline AG in den General Standard der Deutsche Börse AG. Softline verstärkt die Maßnahmen zur Restrukturierung und veräußert dauerhaft

	verlustbringende Töchter (Rapid Plc, England, Softline Benelux BV, Niederlande, NPR Software Ltd., Irland und WSKA S.A., Frankreich), strafft die Organisationsstruktur und verringert deutlich die Büroflächen. Bis auf die Läger in der Schweiz und in England werden alle Läger im Zentrallager bei Offenburg zusammengefasst. Zum Ausbau des indirekten Vertriebs in Deutschland wird die Trade Up Distribution GmbH, Offenburg gegründet.
<b>2004</b>	Softline setzt die Verschlinkung im Vorstand fort und beruft im März Dr. Lars Schneider zum neuen alleinigen Vorstand. Dr. Schneider führt ein komplettes Unternehmens-Auditing durch, forciert die Zentralisierung der Softline-Gruppe, stärkt den Vertrieb in den Einzelgesellschaften und verbessert das Controlling innerhalb der Gruppe.
<b>2005</b>	Die Restrukturierung zeigt erste Erfolge. Die Französische Tochtergesellschaft Apacabar erreicht den Turnaround. Im Zuge weiterer Restrukturierungen wird die Schweizer Tochtergesellschaft verkauft. Softline konzentriert sich auf den Kernmarkt Deutschland.
<b>2006</b>	Die Softline AG setzt in den Kernmärkten auf eine Zwei-Säulen-Strategie. Neben dem bisherigen Kerngeschäft wird sich das Unternehmen auch in neuen Geschäftsfeldern positionieren. Der Firmengründer und Aufsichtsrat Peer Blumenschein zieht sich als Großaktionär aus der Softline AG zurück. Die Französische Tochtergesellschaft wird an einen französischen Investor verkauft.
<b>2007</b>	Die Softline AG startet mit neuem Aufsichtsrat ins Jahr 2007. Der Erwerb der Maily Distribution GmbH eröffnet der Softline AG weitere Wachstumsperspektiven und stärkt die Marktposition. Die Softline AG erwirbt einen Anteil von 60% an der Prometheus GmbH und positioniert sich somit im IT-Consulting Geschäft.
<b>2008</b>	Neuer Vorstandsvorsitzender wird Christoph Michel. TradeUp und Maily verschmelzen unter der TradeMail Distribution. Weitere 5% Anteile der Prometheus GmbH gehen an die Softline AG.
<b>2009</b>	Verkauf der TradeMail Distribution GmbH. Unterzeichnung von Absichtserklärungen zum Erwerb eines I.T. Dienstleistungsunternehmens und Kauf von 100% Anteile der Prometheus GmbH von der S.K. Management und Beteiligungsgesellschaft und von Herrn M. Reiserer, Minderheitsgesellschafter und Geschäftsführer der Prometheus GmbH.

#### **4. Angaben zum Kapital und den Wertpapieren**

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt EUR 10.141.369,00, eingeteilt in 10.141.369 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Jede Stückaktie gewährt in der Hauptversammlung der Gesellschaft eine Stimme. Es bestehen keine Beschränkungen des Stimmrechts. Alle Aktien sind voll eingezahlt. Das Genehmigte Kapital 2009/I in Höhe von bis zu EUR 5.070.684,00 hat eine Laufzeit bis zum 12. März 2014. Ein Bedingtes Kapital besteht nicht.

## **5. Unternehmensstruktur**

### **5.1 Geschäftsmodell**

Die Softline AG ist in zwei Unternehmensteile aufgeteilt:

Auf der einen Seite betreibt die „Softline Direkt“ das Geschäft des Software Fachhandels für Business Software und I.T. Consulting. Hier werden die folgenden drei Marktsegmente über einen Direktvertrieb angesprochen:

- den deutschen Mittelstand / KMU mit Kunden, wie z.B. Bender GmbH, DEK-RA Stuttgart, Dürheimer Mineralbrunnen GmbH, AutoTeileUnger, usw.
- Öffentliche Verwaltungen und Institute, wie z.B. Stadt Köln, Stadt Augsburg, Zoll Kriminalamt, Bundesamt für Naturschutz, Fraunhofer Institut, Max Planck Institut, usw.
- Großkunden, wie z.B. Bosch, T-Systems, Alcatel, Burda Medien, Fujitsu Siemens, Sparkassen, usw.

Zusätzlich betreibt die Softline Direkt Webshops (eBay Shop, sowie einen eigenen Internetshop unter [www.softline.de](http://www.softline.de)) und nutzt hier ihre inzwischen 25-jährige Softline Marke, um auch an den Consumer Markt zu verkaufen. Zum erweiterten Portfolio gehören auch Computerspiele und Lernsoftware.

Auf der anderen Seite der Softline AG liegt die Aufgabe als Beteiligungsgesellschaft in wachsende Märkte. Hier hat die Softline AG in der letzten Hauptversammlung im Februar 2009 genehmigtes Kapital zugesprochen bekommen, um verstärkt in den Markt der I.T. Dienstleistung zu investieren. Dies ist in Vorbereitung, wobei die Softline AG bereits Memorandum of Understanding mit den Hauptaktionären der Prometheus GmbH und einem weiteren I.T. Dienstleistungsunternehmen hat und jetzt in Kaufvertragsverhandlungen steht, um beide Unternehmen zu 100%, als Teil der bevorstehenden Kapitalerhöhung, zu übernehmen. Dies würde einen neuen I.T. Dienstleister in Deutschland schaffen, der auf Ressourcen- & Projektmanagement, sowie Support und Life Cycle Management für die Märkte KMU und Großkunden spezialisiert ist.

### **5.2 Beteiligungen**

Das Beteiligungsportfolio der Softline AG wird sich in Zukunft auf den I.T. Dienstleistungsmarkt konzentrieren und orientiert sich hier stark auf das Leistungsumfeld des Life Cycle Management, Supportfunktionen und Ressourcenmanagement für KMU und Großunternehmen.

Die wesentlichen Beteiligungen der Softline AG, vor Verkauf der TradeMail Distribution GmbH und von Prometheus Anteilen an die SKMB (Hauptaktionär der Softline AG mit ca. 20% Beteiligung) stellten sich bis zum 30. Juni 2009 grafisch wie folgt dar:

## Softline AG

### Trademail GmbH

100% Tochter der Softline AG

- Software Distribution
- Stärke der kombinierten Produktkompetenz im Vertrieb
- Etablierter Player
- Führender Fachhandels Distributor
  
- Enger Markt
- Niedrige Marge
- Verdrängungswettbewerb



**SW Distribution**

### Softline Direkt

Teil der Softline AG

- Software Fachhändler
- Webshop für Endkunden
- Könnte Synergieeffekte zur Trademail und Prometheus nutzen
- Etablierter Brand-Name
  
- Einer unter Vielen in Deutschland
- Größter Nutzen im Zusammenspiel mit der TradeMail



**SW & Services Sales  
an Endkunden**

### Prometheus GmbH

65% Tochter der Softline AG

- Dienstleistungspartner der Systemintegratoren und Systemhäusern
- Ressourcen-, System- und Lifecycle-Management
- Brand-Name in Deutschland als Dienstleister der Dienstleister
  
- Stark wachsender Zukunftsmarkt mit steigenden Umsätzen und stabilen Margen



**I.T. Dienstleister &  
Professional Services**

### 5.3 Wettbewerber

Im Laufe der letzten 2 Jahre ist ein grundlegender Wandel in der Software Industrie eingetreten. Endkunden wechseln ihr Investitionsverhalten, wegen sich ständig verändernden Anforderungen, von Lizenzkäufen zu flexiblen Nutzungsgebühren. Der Softwarehersteller-Markt fügt an, hierauf mit neuen Lizenzierungsmodellen zu reagieren, wie z.B. Software as a Service, Remote oder On-Site Hosting, sowie Pay-Per-Use und weitere, ähnlich geartete Konzepte einzuführen.

Im Markt der Distribution führte dieses Verhalten zu einer ersten Trendwende, indem die Mehrzahl der Kundenaufträge ein Lizenzgeschäft darstellt und das Boxengeschäft, außer im Einzelhandel, einen signifikanten Rückgang erfährt. Daraus folgt, dass es am Distributionsmarkt eine wachsende Anzahl von „low cost“ Distributoren gibt, die keinerlei Lagerhaltung benötigen, aber auch keinerlei Logistik Expertise haben oder Dienstleistung erbringen können. Aufgrund dieser Tatsache erodieren die Margen im Distributionsmarkt weiter mit dem fortschreitenden Wandel und der anhaltenden Konsolidierung.

Diese Marktentwicklung hat dazu geführt, dass zum einen die Broadline Distributoren, wenn auch auf Kosten der Bruttomargen, Marktanteile im Volumengeschäft gewinnen und die neuen „Lizenz-Dealer“ das untere Marktsegment mit Discounter-Preisen erobern. Der traditionelle Value-Added- Distributor muss aus diesen Gründen mit neuartigen, innovativen und dadurch hochmargigen Produkten arbeiten, um am Markt profitabel zu sein.

Im Endkundenmarkt hat der Wandel zur Nutzungslizenzierung dazu geführt, dass Standard Softwareprodukte vorkonfektioniert, bzw. mit Hardware zusammen geliefert werden, während Individualanwendungen als Dienstleistung geliefert werden. Zukünftig fordert das Software- und I.T.-Geschäft noch mehr beratende Inhalte, generiert aber gleichzeitig wiederkehrende Umsatzströme durch Nutzungsgebühren. Im Ergebnis wird es zu einer Zweiteilung am Endkundenmarkt kommen. Zum einen werden Fachhändler zu Systemhäusern, die ihre Kunden in der Konzeption der I.T.-Strategie nebst Umsetzung beraten, zum anderen wird es dienstleistende Logistik-Unternehmen geben, die als Part-

ner dieser Systemhäuser mit der Lieferung, Implementierung und Wartung beauftragt werden.

Wesentliche Wettbewerber im Distributionsmarkt sind z.B. Ingram Micro, TechData, SOS Software, ALSO Distribution, u.a.. Durch die Wirtschaftskrise hat sich deutlich abgezeichnet, dass eine Konsolidierung der Marktteilnehmer stattfinden muss. Dies ist im wesentlichen dadurch bedingt, dass die Software-Distributoren der Zukunft eine kritische Masse von mindestens EUR 30 Mio. Umsatz benötigen um mittel- und längerfristig profitabel zu sein. Diese Erkenntnis und das Faktum, dass die Aktionäre der Softline AG die nächste Zukunft des Unternehmens im I.T. Dienstleistungsmarkt sehen, haben zum Verkauf der TradeMail Distribution GmbH geführt.

## 5.4 Mitarbeiter

### Konzern

Die Zahl der festangestellten Mitarbeiter erhöhte sich im Konzern per 31. Dezember 2008 von 84 auf 85 Mitarbeiter. Zum 30.06. 2009 betrug die Zahl der Mitarbeiter im Konzern 33.

### Softline AG

Die Zahl der festen Mitarbeiter der Softline AG reduzierte sich zum 31. Dezember 2008 von 11 auf 10 Mitarbeiter. Zum 30.06. 2009 betrug die Zahl der Mitarbeiter 9.

## 6. Aktionärsstruktur

Nach Kenntnis der Gesellschaft stellt sich die Aktionärsstruktur der Gesellschaft aktuell wie folgt dar:

S.K. Management- und Beteiligungs GmbH	1.810.235 Aktien	17,85%
Bernhard von Minckwitz*	900.000 Aktien	8,88%
Hans-Heinrich Kuhn*	28.310 Aktien	0,28%
Christian von Sydow*	3.000 Aktien	0,01%
Free-Float	7.399.824 Aktien	72,98%
<b>Grundkapital</b>	<b>10.141.369 Aktien</b>	<b>100,00%</b>

\*Organmitglieder

## 7. Angaben über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft zum Geschäftsjahr 2007/2008

### 7.1 Ergebnisentwicklung im Konzern und der Gesellschaft

#### Konzern

Das Jahresergebnis des Softline Konzerns schloss mit einem Fehlbetrag von 2,7 Mio. EUR (Vorjahr 1,5 Mio. EUR) ab, wobei dieser mit 1,6 Mio. EUR (Vorjahr: 0,1 Mio. EUR) durch einmalige Ausgaben belastet wurde. Die Maßnahmen zur Nachverfolgung von potenziellem Fehlverhalten des bis zum 27. November 2007 verantwortlichen Alleinvorstands, welche von der letzten HV beschlossen wurde, und die Umstrukturierungs- und Konsolidierungskosten, resultierend aus den getätigten Akquisitionen der Maily Distribution GmbH und der Prometheus GmbH waren die wesentlichen, einmaligen Belastungen. Der Verlust aus der übrigen laufenden Geschäftstätigkeit konnte somit weiter von 1,5 Mio. EUR auf 1,1 Mio. EUR reduziert werden. Der Konzernfehlbetrag von insgesamt 2,7 Mio. EUR ist insbesondere auf die anfallenden Kosten einer börsennotierten Aktiengesellschaft zurückzuführen, als auch auf weitere Belastungen aus erheblichen Rechts- und Beratungskosten, die aus fortgeführten Rechtsstreitigkeiten mit ehemaligen Geschäftsführern,

Aufsichtsräten und Vorständen resultieren. Trotz des weiterhin intensiven Wettbewerbs und der Neuerscheinung von rein Lizenzverkauf basierten Distributoren konnte die Rohertragsmarge im Konzern von 9,3 % auf 11,7 % verbessert werden. Durch die Vermarktung des neu erworbenen Dienstleistungsgeschäfts parallel zu dem vorhandenen Distributionsgeschäft konnte dem Einfluss des Margenverfall aus dem reinen Distributionsgeschäft für den Rohertrag des Konzerns entgegen gewirkt werden.

### **Softline AG**

Die Softline AG hat im Geschäftsjahr 2007/2008 einen Jahresfehlbetrag von 2,4 Mio. EUR erreicht, wobei, wie in der Ergebnisentwicklung des Konzerns erläutert, hiervon ca. 1,3 Mio. EUR auf einmalige Aufwendungen zurückzuführen sind. Somit konnte der Vorjahresfehlbetrag von 1,4 Mio. EUR auf ca. 1,1 Mio. EUR aus dem fortlaufenden Geschäft verbessert werden.

Durch erfolgreich eingeleitete Investitionen in Vertrieb und Marketing und additive Webshops (z.B. der Softline eBay Shop) konnte der Margenverfall von 14,7 % bei 11,5 % angehalten werden.

## **7.2 Vermögens- und Finanzlage des Konzerns und der Gesellschaft**

### **Konzern**

Die Aufzehrung von mehr als der Hälfte des Eigenkapitals durch den stetigen Kapitalabfluss aufgrund der kumulierten Verluste des abgelaufenen Geschäftsjahres sowie der damit verbundenen Liquiditätsabflüsse und durch die bisher aus den liquiden Mitteln getätigten Zukäufe und Investitionen in die Maily Distribution GmbH und die Prometheus GmbH einschließlich der Mittelabflüsse aus Umstrukturierungsmassnahmen bei den erworbenen Gesellschaften, führt im Geschäftsjahr 2008/2009 dazu, dass die Softline AG als Mutterunternehmen im Geschäftsjahr 2008/2009 zwingend eine Kapitalerhöhung oder eine andere Refinanzierungsmöglichkeit benötigt, um sich dem erkennbaren Liquiditätsengpass bis zum nachhaltigen Turnaround nebst eigenständiger Beschaffung liquider Mittel vor Ende des Geschäftsjahres 2008/2009 sicher stellen zu können.

Die flüssigen Mittel auf Kontokorrentkonten betragen im Konzern zum Stichtag 846 TEUR (Vorjahr: 4,4 Mio. EUR einschließlich kurzfristig liquidierbarer Wertpapiere), davon entfallen auf die Softline AG 346 TEUR (Vorjahr 3,9 Mio. EUR). Mit Aufnahme der Tätigkeit des neuen Vorstands hat dieser kurzfristig Maßnahmen ergriffen, die es der Softline AG erlauben, auf erweiterte Finanzierungsmöglichkeiten zuzugreifen. Hierzu gehört die Einräumung einer Kreditlinie sowie Factoring für die Softline AG und ihrer Gesellschaften im Laufe des Geschäftsjahres 2008/2009. Dies hat dazu geführt, die Liquiditätslage der Softline-Gruppe zu verbessern und die Neuausrichtung des Konzerns zu stützen.

Die Bilanzsumme der Softline-Gruppe ist mit 7,0 Mio. EUR (Vorjahr: 8,3 Mio. EUR) um 15,6 % im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Die Verringerung der liquiden Mittel (Summe aus kurzfristigen Wertpapieren und flüssigen Mitteln) um 3,6 Mio. EUR resultiert überwiegend aus den bereits erwähnten Mittelabflüssen für die Akquisitionen sowie der erheblichen Rechts- und sonstigen Beratungskosten.

Zum 30. Juni 2008 weist der Konzern ein Working Capital von 119 TEUR inklusive enthaltener Bankverbindlichkeiten von 54 TEUR aus.

### **Softline AG**

Die Bilanzsumme der Softline AG hat sich zum 30. Juni 2008 mit 3,3 Mio. EUR (Vorjahr 5,9 Mio. EUR) deutlich verringert. Der Anstieg des Finanzanlagevermögens um 1,8 Mio. EUR aus dem Erwerb der Prometheus GmbH, sowie eine Erhöhung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände um 656 TEUR zum Geschäftsjahresende und ein Rückgang der liquiden Mittel in Form von Bankguthaben und Wertpapieren um 3,6 Mio. EUR aus der Finanzierung der Investitionen und laufender Verluste, waren die wesentlichen Komponenten dieser Veränderung.

Die Ertragslage der Softline AG ist zum augenblicklichen Zeitpunkt, trotz positiver Entwicklungen im abgelaufenen Geschäftsjahr und bis zum Jahresende 2008, unbefriedigend. Durch den zum Teil erheblichen Mittelabfluss ist für die Liquiditätssicherung eine Kapitalerhöhung geplant, könnte aber auch durch ein Darlehen oder andere Form der

Finanzierung abgedeckt werden. Die Vermögenslage hat sich im Wesentlichen nur durch den Erwerb der Prometheus GmbH sowie durch aufgelaufene Verluste verändert.

### **7.3 Umsatzentwicklung im Konzern und der Gesellschaft**

#### **Konzern**

Der konsolidierte Umsatz der Softline-Gruppe im Geschäftsjahr 2007/2008 belief sich auf 26,4 Mio. EUR (Vorjahr: 11,7 Mio. EUR) und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Ursache für diesen enormen Zuwachs waren die Umsätze des gesamten Geschäftsjahres an Kunden aus dem Zukauf der Maily Distribution GmbH (6,2 Mio. EUR) sowie die Konsolidierung der Umsätze ab Erwerb der Prometheus GmbH (5,3 Mio. EUR). Somit konnte der bisher weiter rückläufige Umsatz aus dem Direktgeschäft der Softline AG mehr als kompensiert werden.

#### **Softline AG**

Die Umsätze der Softline AG haben sich im Geschäftsjahr um 0,9 Mio. EUR auf 1,5 Mio. EUR weiter vermindert. Im Bereich des Direktvertriebs wurden durch zu hohe Einsparungsmaßnahmen mögliche Umsatzpotenziale nicht realisiert. Diese Fehleinschätzungen des vorhergehenden Managements (z.B. das ersatzlose Abschalten des Softline.de Webshops und der Einhaltung von Marketingmaßnahmen) wurden korrigiert und führten noch vor Ende des Kalenderjahres 2008 zu steigenden Umsätzen und Deckungsbeiträgen.

### **8. Risiken der künftigen Entwicklung**

Im Rahmen des Erwerbs von neuen Beteiligungen ergeben sich zusätzliche Risiken durch Integrationsaufwendungen, der Notwendigkeit der Neuorganisation der Unternehmung sowie aufgrund der Risiken von neu erworbenen Geschäftsaktivitäten, die sich außerhalb der bisherigen Kernaktivitäten der Softline-Gruppe bewegen. Insbesondere bei den Geschäftstätigkeiten in verschiedenen Bereichen der I.T.-Service-Branche ist die Softline AG mit ihren Tochterunternehmungen Risiken ausgesetzt, die direkt mit dem unternehmerischen Handeln einhergehen. Umfangreiche Lizenzgeschäfte sind schwer prognostizierbar und oftmals bestehen Abhängigkeiten von einzelnen Großkunden.

Nachfolgend geben wir einen kurzen Überblick über das Risikomanagementsystem der Softline AG und die als wesentlich eingestufteten Risiken.

Aufgrund der zurzeit nur auf den deutschsprachigen Raum ausgerichteten Geschäftstätigkeit stehen wir auf den verschiedenen nationalen Absatz- und Beschaffungsmärkten in einem weiterhin harten Wettbewerb bei der Preisgestaltung, dem Dienstleistungsangebot und den Zusatzleistungen. Zudem ist die I.T.-Branche durch schnelle und häufige Veränderungen gekennzeichnet, so dass neue Entwicklungen zu spät erkannt oder falsch interpretiert werden könnten.

Der verfolgte Strukturwandel birgt zudem das Risiko mit sich, dass die Wertentwicklung bereits eingegangener oder zukünftiger Beteiligungen falsch eingeschätzt werden kann. Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass sowohl Restrukturierungs- und Integrationsprozesse zu bewältigen sind, als auch die Finanzierung der Softline-Gruppe sichergestellt werden muss.

#### **a) Risikomanagement und Steuerungsmanagement**

Die zur Steuerung des Konzerns notwendigen Kennzahlen stehen nach manueller Aufbereitung zur Verfügung und werden laufend mit den Planvorgaben und Vorjahreswerten verglichen. Hierzu werden Kennzahlen berechnet, wie Rohertragsmarge, EBIT, EBITDA, etc. und mit den Kennzahlen der Vergleichsperioden sowie den Plankennzahlen abgeglichen. Die Softline AG verfügt über ein zentrales Berichts- und Kontrollwesen, dessen laufend bereitgestellte und aufbereitete Daten den Informationsansprüchen des Managements hinsichtlich der frühzeitigen Erkennung von bestandsgefährdenden Risiken, entsprechend der Größe und Übersichtlichkeit der Softline-Gruppe, als Basiswerk genügt. Das Frühwarnsystem ist durch ein standardisiertes Beteiligungs-Controlling gewährleistet. Mit der Erweiterung der Konzerngesellschaften ist neben der Überwachung der Toch-

tergesellschaft TradeMail Distribution GmbH und des Vertriebswegs der Softline Direkt, sowie der Beteiligung Prometheus GmbH der Schwerpunkt auf weitere zukünftige Beteiligungen ausgerichtet. Damit wird sichergestellt, dass die Überwachungs- und Organisationspflichten der den Gesamtkonzern effizient wahrgenommen werden können. Wir können dadurch zeitig auf Fehlentwicklungen innerhalb unserer Tochtergesellschaften und Aktivitäten reagieren und reduzieren somit die Risiken, die sich aus möglichen Fehlentwicklungen für die Softline AG ergeben könnten. Mit einer der ersten Aufgaben des seit 1. Juni 2008 tätigen Vorstands ist die Erstellung einer Risikomanagement-Richtlinie nebst dazugehörigem Handbuch und die Implementierung zusätzlicher Überwachungs- und Geschäftsablaufprozesse.

#### **b) Marktrisiken**

Als national tätiges Unternehmen unterliegt die Softline-Gruppe grundsätzlich Zins- und Bonitätsrisiken sowie in geringem Umfang auch Wechselkursrisiken. Da der überwiegende Teil der Geschäfte in EUR abgeschlossen wird, besteht diesbezüglich kein nennenswertes Währungsrisiko. Gemäß dem Bestreben zur Begrenzung von Bonitätsrisiken wird bei der Anlage von liquiden Mitteln ausschließlich auf Bankanlagen oder Wertpapiere von Emittenten mit exzellenter Bonitätsstufe geachtet. Die Kundenbasis der Softline AG ist hinsichtlich einzelner Branchen stark diversifiziert. Es ergaben sich bisher keine erkennbaren bonitätsmäßigen Kundensegmentrisiken. Neben Marktrisiken, denen der Konzern ausgesetzt ist, besteht die Gefahr, dass sich Änderungen bei Herstellern und Lieferanten, Produkten oder Technologien ergeben, die Einfluss auf Preise und Umsätze haben. Daneben könnten sich die Vertriebs- und Marketingstrategien unserer Partner ändern. Zur Überwachung dieser Risiken steht die Softline-Gruppe mit seinen Geschäftspartnern, Herstellern, Lieferanten und Kunden national und international in ständigem Kontakt.

#### **c) Finanzwirtschaftliche Risiken**

Die Finanzierung des Konzerns mit Eigen- und Fremdmitteln war zum 30. Juni 2008 gesichert. Mögliche Risiken von Ausfällen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden durch ein aktives Forderungsmanagement reduziert. Möglichen Risiken im Forderungsbereich wird durch Wertberichtigungen in ausreichendem Umfang Rechnung getragen. Zusätzlich verfügt die Softline AG durch eine laufende Forderungsausfallversicherung in Höhe von 15 Mio. EUR über eine weitere Absicherung. Insgesamt kann daher das Ausfallrisiko als begrenzt angesehen werden. Eine ausreichende Bonität ist die wesentliche Grundlage für die Gewährung von Fremdkapital, insbesondere durch Banken und Lieferanten und somit auch Grundvoraussetzung für das langfristige Bestehen des Unternehmens. Daher würde eine Verschlechterung der Bonitätsbeurteilung ein wesentliches Risiko für den Fortbestand des Unternehmens darstellen.

#### **d) Lagerrisiko**

Bei den in unserem Logistikcenter eingelagerten Waren handelt es sich meist um hochwertige Software und Zubehör, die aufgrund der traditionell sehr kurzen Produktlebenszyklen innerhalb der I.T.-Branche einem schnellen Wertverfall unterliegen. Dem Bestandsrisiko aus drohender Wertminderung des Lagerbestandes ist die Softline-Gruppe weitestgehend mit einer optimierten Vorratshaltung begegnet. Zu diesem Zweck haben wir für den wesentlichen Teil der Warenbezüge ein Retourenrecht vereinbart.

### **9. Konzern-Halbjahresbericht Juli bis Dezember 2008**

#### **Bericht zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**

##### **Konzern**

Das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2008/2009 war nach wie vor von Restrukturierungs- und Sanierungsmaßnahmen geprägt. Diese waren primär auf die Tochtergesellschaften TradeMail Distribution GmbH und Prometheus GmbH ausgerichtet, um die Synergien der Akquisition der Maily Distribution GmbH zu realisieren und um beide Tochtergesellschaften wieder nachhaltig profitabel zu machen.

Die Restrukturierungen der TradeMail Distribution GmbH führten zu signifikanten, einmaligen Aufwendungen im vergangenen Geschäftsjahr 2007/2008 und auch noch durch abschließende Restrukturierungen zu weiteren einmaligen Kosten im abgelaufenen Halbjahr. Allerdings ist es hierdurch und mit einer neuen Geschäftsführung gelungen die Betriebskosten der TradeMail Distribution GmbH zu halbieren und im ersten Halbjahr ein fast ausgeglichenes Ergebnis zu erreichen.

Die Prometheus GmbH konnte ihre schon umgesetzten Restrukturierungen und Investitionen am Markt nutzen und erreichte nicht nur ein ausgeglichenes Ergebnis in ihrem Geschäftsjahr 2008, sondern erzielte ein profitables Ergebnis von über €350.000,-- im Laufe des ersten Geschäftshalbjahres 2008/2009 der Softline AG.

Der konsolidierte Umsatz der Softline-Gruppe im ersten Geschäftshalbjahr 2008/2009 belief sich auf 12,2 Mio. EUR und hat sich damit stabil verhalten. Ursache für diese leichte Stagnation im Umsatz, sind anfängliche Einflüsse aus der derzeitigen Rezession, die zu Verzögerungen von Projekten bei Großkunden der Trademail Distribution GmbH führten.

Das Halbjahresergebnis des Softline Konzerns schloss mit einem Fehlbetrag von 199 TEUR ab. Dies repräsentiert eine erhebliche Verbesserung im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/2008 in dem noch ein Fehlbetrag von 2,7 Mio. EUR für den Konzern verbucht werden musste.

Die Rohertragsmarge im Konzern lag bei 18,8% und stieg somit im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr 2007/2008 (11,7%) stark an. Dies ist auf der einen Seite durch eine stärkere Fokussierung in der Trademail Distribution GmbH auf margenträchtige Produkte und auf der anderen Seite durch den erfolgreichen Abschluss von mehreren Großprojekten bei der Prometheus GmbH zurückzuführen.

Wegen der Aufzehrung des Eigenkapitals durch den stetigen Kapitalabfluss aufgrund der kumulierten Verluste des abgelaufenen Geschäftsjahres und des ersten Geschäftshalbjahres 2008/2009 sowie durch die bisher aus dem Eigenkapital getätigten Zukäufe, Restrukturierungen und Investitionen, besteht für die Softline AG nach wie vor die absolute Notwendigkeit einer Kapitalerhöhung unter Nutzung des genehmigten Kapitals der Softline AG Hauptversammlung vom 27. Februar 2009. Vor Nutzung des genehmigten Kapitals, wird sich die Softline AG einer alternativen Zwischenfinanzierung bedienen müssen, um den sich im Geschäftsjahr 2008/2009 bestehenden Liquiditätsengpass bis zum nachhaltigen Turnaround nebst eigener Beschaffung liquider Mittel vor Ende des Geschäftsjahres 2008/2009 sicher zu stellen. Zur Zwischenfinanzierung hat die Softline AG mehrere Alternativen verfolgt und muss sich vor Ende des laufenden Geschäftsjahres einer dieser Möglichkeiten bedienen.

Die flüssigen Mittel auf Kontokorrentkonten betragen im Konzern zum Stichtag 783 TEUR (im Vergleich zu 846 TEUR zum Ablauf des Geschäftsjahres 2007/2008). Die Bilanzsumme der Softline-Gruppe ist mit 8,1 Mio. EUR um 15,7% im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/2008 (7,0 Mio. EUR) gestiegen, durch erhöhte Forderungen, insbesondere bei der TradeMail Distribution GmbH und einen Anstieg der sonstigen Vermögensgegenstände, durch das Durchsetzen von ersten Regressforderungen gegen ehemalige Vorstände und Aufsichtsräte. Zum 31. Dezember 2008 weist der Konzern ein Working Capital von 368 TEUR (im Vergleich zu 119 TEUR zum 30. Juni 2008) aus.

Die Anzahl der festen Mitarbeiter im Konzern konnte per dem 31. Dezember 2008 von 93 (Stand zum 30. Juni 2008) auf 85 Mitarbeiter reduziert werden. Dies wurde im Wesentlichen durch die Schaffung von Synergien in der Standortkonsolidierung der TradeMail Distribution GmbH nach Offenburg erreicht.

## **Softline AG**

Die Aktivitäten der Softline AG konnten im Rahmen weiterer Restrukturierungen in ihren Kosten optimiert werden, ohne das Umsatzwachstum zu gefährden. Die Umsätze der Softline AG im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2008/2009 betrugen 935 TEUR im Vergleich zu einem Jahresumsatz von 1,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2007/2008. Dies bedeutet, dass die Softline AG das Geschäftsjahr 2008/2009 mit einem Umsatzwachstum abschließen sollte.

Das Halbjahresergebnis der Softline AG schloss mit einem Fehlbetrag von 663 TEUR ab. Dies repräsentiert eine erhebliche Verbesserung im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/2008, in dem noch ein Fehlbetrag von 2,4 Mio. EUR für die Softline AG ausgewiesen werden musste.

Die Rohertragsmarge in der Softline AG lag bei 17,4% und stieg somit, im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/2008 (11,5%), zum ersten Mal seit einigen Jahren wieder stark an. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass der Vertrieb auf den Auf- und Ausbau von Key Accounts fokussiert wurde und das Produktportfolio in den online Webshops (softline.de und eBay) auf Consumer Endkunden ausgeweitet wurde.

Die Bilanzsumme der Softline AG betrug zum 31. Dezember 2008 einen Wert von 3,5 Mio. EUR und konnte sich im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/2008 (3,3 Mio. EUR) ebenfalls leicht verbessern.

Die Anzahl der festen Mitarbeiter in der Softline AG wurde per 31. Dezember 2008 von 11 (Stand zum 30. Juni 2008) auf 10 Mitarbeiter reduziert.

## **Bericht zu Prognosen und sonstigen Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung Konzern und Softline AG**

Die vom Vorstand getroffenen Prognosen und Aussagen zur voraussichtlichen Entwicklung der Softline -Gruppe und der Softline AG bleiben gemäß des Lageberichts für das abgelaufene Geschäftsjahr 2007/2008 bestehen. Zusätzlich können die folgenden Begebenheiten zur Entwicklung der Softline-Gruppe im laufenden Geschäftsjahr beitragen:

Die Finanzkrise und die darauf folgende Wirtschaftskrise wirken sich auf der einen Seite für die Trademail Distribution GmbH im Großkundengeschäft marginal negativ aus. Es sei hier jedoch bemerkt, dass diese negativen Einflüsse durch das zusätzliche Geschäft mit Fachhändlern und durch das neu aufgebaute Geschäft im Retail Markt im wesentlichen kompensiert werden können.

Angesichts der andauernden Wirtschaftskrise hat die TradeMail Distribution GmbH bereits ihre Umsatzplanungen angepasst, rechnet aber nach wie vor mit einem positiven Ergebnis der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2008/2009.

Auf der anderen Seite entwickelt sich die Beteiligung an der Prometheus gemäß den Planungen des Unternehmens, da in Zeiten der Unsicherheit am Markt Unternehmen zunehmend dazu neigen, Freelancer in Projekten einzusetzen.

Die Softline-Gruppe wird im verbleibenden Laufe des Geschäftsjahres 2008/2009 weiter genauestens darauf achten, dass die Aufwandsseite den gegebenen Marktchancen angepasst agiert und wird weiter streng daraufhin arbeiten, dass alle Unternehmensteile der Softline-Gruppe eine sinnvolle Rolle in der Gesamtausrichtung des Konzerns einnehmen und ihre Geschäfte zumindest nach einer gewissen Übergangszeit nachhaltig profitabel abwickeln können.

Bei entsprechendem Vorgehen, besteht im Geschäftsjahr 2008/2009 nach wie vor die Möglichkeit, ein ausgeglichenes Ergebnis im Konzernabschluss zu erreichen, wobei der Vorstand zum heutigen Zeitpunkt mit einem leicht negativen EBIT von ca. 150 TEUR plant. Das Konzernergebnis für 2008/2009 wird entscheidend davon abhängig sein, wie sich die im Geschäftsjahr 2007/2008 erworbenen Beteiligungen und deren Märkte entwickeln. Insbesondere könnten beim Erwerb nicht erkannte Risiken oder ein schlechtes wirtschaftliches Umfeld dazu führen, Vermögensgegenstände sowie Beteiligungen kritisch zu überprüfen. Dementsprechend kann es für die Softline AG sinnvoll sein, Beteiligungen in Teilen oder im Ganzen zu veräußern. Genauso wie es sich im Rahmen der Nutzung des genehmigten Kapitals als sinnvoll abzeichnen kann, die Marktposition von Teilen der Softline-Gruppe durch Akquisitionen, bzw. Merger entsprechend auszubauen.

## **Chancen und Risikobericht**

### **Konzern und Softline AG**

Dem Bericht zu „Risiken der künftigen Entwicklung“ und „Chancen“ im Lagebericht zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/2008 ist für die Softline-Gruppe und für die Softline AG für das laufende Geschäftsjahr 2008/2009 im wesentlichen nichts hinzuzufügen.

Hierbei sei allerdings wiederholt darauf hingewiesen, dass der verfolgte Strukturwandel auch das Risiko birgt, dass die Wertentwicklung bereits eingegangener oder zukünftiger Beteiligungen falsch eingeschätzt werden kann. Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass sowohl Restrukturierungs- und Integrationsprozesse zu bewältigen sind, als auch die Finanzierung der Softline Gruppe sichergestellt werden muss.

Des weiteren zeichnet es sich ab, dass die Umsätze mit Großkunden der TradeMail Distribution sich im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres 2008/2009 verlangsamen, da sich Projekte dieser Kunden auf Grund der augenblicklichen Wirtschaftslage zunehmend verzögern, bzw. in reduzierter Form umgesetzt werden. Auch ergibt sich ein höheres Risiko der Bonitäten der TradeMail Distribution GmbH Kunden, besonders der kleineren Kunden, die durch die Akquisition der Maily Distribution hinzugewonnen werden konnten. Trotz der weitreichenden Controlling Mechanismen herrscht hier generell gesehen ein erhöhtes Risiko gegenüber Ausfällen dieser Kunden.

**Konzern Gewinn- & Verlustrechnung (nach IFRS)**  
**1. Halbjahr 2008/2009**

	1. Juli bis 31. Dezember	
	2008/2009	2007/08
	TEUR	TEUR
<b>Umsatzerlöse</b>	12.146	14.381
Kosten der verkauften Erzeugnisse	-9.864	-12.650
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<u>2.282</u>	<u>1.731</u>
Betriebsaufwand		
Vertriebs- und Marketingkosten	-1.248	-1.617
Allgemeine Verwaltungskosten	-1.536	-1.992
Abschreibung Geschäfts/Firmenwert	0	-195
	<u>-2.784</u>	<u>-3.804</u>
Sonstige betriebliche Erträge	457	888
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<u>-45</u>	<u>-1.185</u>
Zinsergebnis	-14	28
<b>Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<u>-59</u>	<u>-1.157</u>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-65	22
<b>Fehlbetrag der Periode</b>	<u>-124</u>	<u>-1.135</u>
<b>Jahresfehlbetrag</b>	<u><u>-124</u></u>	<u><u>-1.135</u></u>
Davon entfallen auf:		
Konzernunternehmen	-250	-1.174
Minderheitsgesellschafter	126	39
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten in EUR (unverwässert und verwässert)	<u>-0,01</u>	<u>-0,11</u>
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis pro Aktie in EUR	<u>-0,01</u>	<u>-0,11</u>
Gewogene durchschnittliche Anzahl der Aktien	<u>10.141.369</u>	<u>10.141.369</u>

## Konzernbilanz 1. Halbjahr 2008/2009

	31. Dezember	
	2008 TEUR	2007 TEUR
<b>A k t i v a</b>		
Kurzfristige Vermögenswerte		
Flüssige Mittel	783	1.700
Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.140	3.576
Vorräte	547	913
Geleistete Anzahlungen	44	48
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.202	884
<b>Gesamte kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>5.716</b>	<b>7.121</b>
Sachanlagevermögen	367	415
Immaterielle Vermögenswerte	506	577
Geschäfts- oder Firmenwert	1.166	1.123
Latente Steuerguthaben	370	370
Gesamte langfristige Vermögenswerte	2.409	2.485
<b>Gesamte Aktiva</b>	<b>8.125</b>	<b>9.606</b>
<b>P a s s i v a</b>		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.608	3.784
Rückstellungen	851	1.231
Sonstige Verbindlichkeiten	957	440
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	52	73
Verbindlichkeiten aus Darlehen	300	0
Verbindlichkeiten aus Steuern	6	3
<b>Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>5.774</b>	<b>5.531</b>
Langfristige Verbindlichkeiten		
Latente Steuerverbindlichkeiten	200	253
<b>Gesamte Verbindlichkeiten</b>	<b>5.974</b>	<b>5.784</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital		
zum 31. Dezember 2008 und zum 30. Dezember 2007:	10.141	10.141
10.141.369 begebene und im Umlauf befindliche Stückaktien;		
Gewinnrücklagen und Bilanzgewinn	-8.116	-6.280
Anteile der Anteilseigner der Softline AG am Eigenkapital	2.025	3.861
Anteile anderer Gesellschafter	126	-39
Gesamtes Eigenkapital	2.151	3.822
<b>Gesamte Passiva</b>	<b>8.125</b>	<b>9.606</b>

## **Verkürzter Anhang zum Konzernabschluss 1. Halbjahr 2008/2009**

### **A. BASIS DER DARSTELLUNG**

#### **1. Das Mutterunternehmen**

Die Softline AG, Lange Strasse 51 in 77652 Offenburg (die "Gesellschaft" oder "Softline") wurde ursprünglich 1986 als Softline GmbH Computerprogramme in Oberkirch gegründet und am 26. Februar 1999 formwechselnd in eine Aktiengesellschaft umgewandelt.

Softline ist als Mutterunternehmen nach § 290 HGB zur Aufstellung eines Konzernabschlusses verpflichtet. Als börsennotiertes Unternehmen macht die Gesellschaft von der Befreiungsvorschrift des § 315a HGB Gebrauch.

#### **2. Geschäftstätigkeit**

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

Ferner umfasst der Gegenstand des Unternehmens die Verwaltung von und den Handel mit Beteiligungen an Gesellschaften jeder Art und Rechtsform im In- und Ausland. Insbesondere die Erbringung von Finanz- und Managementdienstleistungen für die Beteiligungsgesellschaften soll hierbei im Vordergrund stehen.

#### **3. Grundsätze der Rechnungslegung**

##### **3.1 Angewandte Rechnungslegungsnormen**

Der ungeprüfte Konzernhalbjahresabschluss wurde in Übereinstimmung mit den „International Financial Reporting Standards (IFRS)“, wie sie in der EU anzuwenden sind, erstellt. Dabei wurden alle am Stichtag gültigen Standards (International Accounting Standards (IAS) und IFRS) und alle gültigen Interpretationen des Standing Interpretations Committee (SIC) und des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und unter Berücksichtigung der handelsrechtlichen Vorschriften des § 315a Abs. 1 HGB angewandt, wie sie in der EU anzuwenden sind.

Im Berichtszeitraum hat die Softline AG alle neuen und geänderten Standards und Interpretationen, die vom International Accounting Standards Board (IASB) und vom International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) des IASB veröffentlicht wurden, angewendet, soweit sie für die Geschäftstätigkeit des Konzerns relevant waren. Die Anwendung dieser neuen und geänderten Standards und Interpretationen führte zu keinen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns.

Darüber hinaus wurden folgende Standards vom IASB bzw. IFRIC verabschiedet, jedoch noch nicht im Konzernhalbjahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2008 angewendet, da diese noch nicht verpflichtend anzuwenden sind oder noch nicht durch die Europäische Kommission übernommen wurden:

IFRS 2	Aktienbasierte Vergütung
IFRS 3	Unternehmenszusammenschlüsse
IFRS 7	Finanzinstrumente: Angaben
IFRS 8	Operative Segmente
IAS 1	Darstellung des Abschlusses (Amendments Angaben zum Kapital)
IAS 16	Sachanlagen

IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer
IAS 23	Fremdkapitalkosten (Amendments to Borrowing Costs)
IAS 27	Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS
IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen
IAS 31	Anteile an Joint Ventures
IAS 32	Finanzinstrumente: Darstellung
IAS 38	Immaterielle Vermögenswerte
IFRIC 12	Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen
IFRIC 13	Kundentreueprogramme
IFRIC 14	Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes,
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer

Diese Standards werden erst ab dem 01.01.2009 angewendet. Nach derzeitiger Einschätzung ergeben sich aus der zukünftigen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

### 3.2 Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Halbjahresabschluss des Unternehmens sowie die Abschlüsse der Tochterunternehmen. Alle wesentlichen konzerninternen Verrechnungskonten und Geschäftsvorfälle wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Die in den Konzernabschluss einbezogenen Abschlüsse der Softline AG sowie der Tochterunternehmen wurden auf den 31. Dezember 2008 aufgestellt. Die Softline AG wendete die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie in ihrem geprüften Jahresabschluss zum 30. Juni 2008 an.

### 3.3 Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss wurden folgende Tochtergesellschaften im Wege der Vollkonsolidierung einbezogen:

- Monaco Service GmbH, München (kurz „Monaco“)
- Prometheus GmbH, München ( kurz „Prometheus“)
- Softline S.A.R.L. Beteiligungsgesellschaft, Strasbourg, Frankreich (kurz "Softline Sarl")
- TradeMail Distribution GmbH, Offenburg (kurz „TradeMail“) entstanden aus der Verschmelzung und Umfirmierung der Trade Up Distribution GmbH, Offenburg, vormals Softline Computer Distribution & Services GmbH, Oberkirch als aufnehmende Gesellschaft und der Maily Distribution GmbH, Sindelfingen.

	Beteiligung	Hauptgeschäft
	in %	
<b>Inland</b>		
TradeMail Distribution GmbH, Offenburg	100,0	Softwaredistribution
Monaco Service GmbH, München	100,0	In Liquidation
Prometheus GmbH, München	65,0	Dienstleistungen
<b>Ausland</b>		
Softline S.A.R.L. Beteiligungsgesellschaft, Straßburg/Frankreich	100,0	Zwischenholding

Das Geschäftsjahr der vollkonsolidierten Tochterunternehmen entspricht, außer bei Prometheus, dem Geschäftsjahr des Mutterunternehmens. Das Geschäftsjahr der Prometheus entspricht dem Kalenderjahr.

#### 4. Allgemeine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Abschlüsse der Softline AG sowie der in- und ausländischen Tochterunternehmen werden entsprechend IAS 27.28 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt. Die Softline AG wendete die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie in ihrem geprüften Jahresabschluss zum 30. Juni 2008 an.

#### 5. Ergänzende Angaben zur Bilanz

##### Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind aus Warenlieferungen, Marketingdienstleistungen sowie Personaldienstleistungen entstanden und sind kurzfristig fällig. Sie belaufen sich zum 31. Dezember 2008 auf 3,1 Mio. EUR. (Vorjahr 3,6 Mio. EUR)

##### Vorräte

Die Vorräte belaufen sich zum 31. Dezember 2008 auf 547 TEUR (Vorjahr (913 TEUR)

##### Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben insgesamt eine Restlaufzeit von unter einem Jahr. Sie betragen zum 31. Dezember 2008 3,6 Mio. EUR (Vorjahr 3,8 Mio. EUR)

##### Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital des Mutterunternehmens in Höhe von EUR 10.141.369,00 war zum Bilanzstichtag in voller Höhe eingezahlt. Zum 30. Juni 2008 waren insgesamt 10.141.369 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien gezeichnet.

## 6. Ergänzende Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Das Periodenergebnis enthält keine anderen Ergebnisanteile, die nach anderen Standards oder Interpretationen gesondert dem Eigenkapital zugerechnet werden oder Minderheiten zustehen. Daher enthält die vorliegende Gewinn- und Verlustrechnung alle diesbezüglichen Informationen.

### Umsatzerlöse

Der Umsatz des ersten Geschäftshalbjahres 2008/2009 betrug 12,1 Mio. EUR (Vorjahr 14,4 Mio. EUR).

Die Umsatzerlöse gliedern sich auf die einzelnen Segmente wie folgt auf:

	01.07. 2008 bis 31.12.2008 TEUR	01.07. 2007 bis 31.12.2007 TEUR
Softwaredistribution	8.275	11.968
Erbringung von Dienstleistungen	3.871	2.413
	<u>12.146</u>	<u>14.381</u>

### Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von TEUR 457 resultieren hauptsächlich aus der Durchsetzung von Regressansprüchen gegenüber ehemaligen Vorständen und Aufsichtsräten.

### Vertriebskosten und Marketingkosten

Die Vertriebs- und Marketingkosten sowie die Verwaltungskosten sind durch die Integration des Standortes Sindelfingen in Offenburg und durch Effizienzsteigerungen deutlich gesunken. Ein wesentlicher Grund hierbei ist der Abbau von Doppelspitzen in der Führungsebene.

## 11. Segmentberichterstattung

Im Sinne der Segmentberichterstattung nach IAS 14 ist die Gesellschaft zurzeit in den zwei Geschäftsfeldern „Softwaredistribution“ und „Personaldienstleistungen“ tätig. Die Abgrenzung dieser zwei Geschäftsfelder wird nach den unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen vorgenommen. Durch die Segmentierung nach „Softwaredistribution“ und „Personaldienstleistungen“ sollen Ertragskraft und Erfolgsaussichten sowie die Chancen und Risiken der zwei Geschäftsfelder des Konzerns transparent gemacht werden. Im Bereich der Softwaredistribution vermarktet und vertreibt die Softline-Gruppe Softwareprodukte auf elektronischem Wege und im Versandhandel, insbesondere im deutschsprachigen Raum. Der Geschäftsbereich „Personaldienstleistung“ umfasst neben einer flächende-

ckenden Serviceinfrastruktur für den kompletten Lebenszyklus technischer Geräte in Deutschland, auch die Überlassung von Experten im Bereich IT und Engineering.

In der nachfolgenden Übersicht sind die Segmentinformationen nach IAS 14 gemäß der Segmentabgrenzung dargestellt.

In TEUR	Softwaredistribution		Personaldienstleistung		Konzern	
	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>8.275</b>	<b>11.968</b>	<b>3.871</b>	<b>2.413</b>	<b>12.146</b>	<b>14.381</b>
Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern	-384	-1.305	339	120	-45	-1.185
Finanzergebnis	15	51	-29	-23	-14	28
Ertragsteuern	-70	-22	5	0	-65	22
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-440</b>	<b>-1.232</b>	<b>190</b>	<b>58</b>	<b>-250</b>	<b>-1.174</b>
Abschreibungen	123	289	4	14	127	303
Segmentvermögen/ Konzernvermögen	6.315	7.938	1.810	1.668	8.125	9.606
davon Geschäfts- oder Firmenwerte	1.123	1.123	0	0	1.123	1.123
Segmentsschulden/ Konzernsschulden	4.064	3.974	1.910	1.810	5.974	5.784

Während des ersten Geschäftshalbjahres 2008/2009 sind zwischen den Segmenten keine Umsatzerlöse getätigt worden.

- zu „Personaldienstleistung“:

Bereich wurde erst im vorangegangenen Berichtszeitraum zum 14. September 2007 akquiriert.

#### Geographische Segmentierung

Der Softline-Konzern erzielte im Geschäftsjahr Umsatzerlöse von TEUR 11.815 im Inland (Vj. TEUR 14.079) und TEUR 331 (Vj. TEUR 302) im europäischen Ausland. Der Konzern unterhält im Ausland keine aktiven Standorte und dort dementsprechend kein Vermögen. Investitionen wurden ausschließlich im Inland getätigt.

#### 12. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Nach dem Bilanzstichtag jedoch vor Veröffentlichung des Halbjahresberichtes wurde auf der Hauptversammlung vom 26.02.2009 die Schaffung neuen, genehmigten Kapitals in Höhe von 5.070,684 EUR beschlossen.

### 13. Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Softline AG – als einzigem börsennotierten Unternehmen des Konzerns – haben eine Erklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und dargelegt, welchen Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird. Zugrunde gelegt wurde hierbei der Deutsche Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007. Die Erklärung ist den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht worden.

## **10. Jüngster Geschäftsgang und Ausblick per Zwischenbericht 1. Halbjahr 2008/2009**

Das Geschäftsjahr 2008/2009 des Softline Konzerns ist weiter geprägt von Herausforderungen. Nach gelungenen Restrukturierungen der Tochtergesellschaften, erreicht nun auch die Softline AG die anhaltende Wirtschaftskrise. Besonders im 3. Quartal des laufenden Geschäftsjahres gibt es einen spürbaren Rückgang im Geschäft mit Großkunden, die viele ihrer Projekte verschieben, um die eigene Liquidität zu schonen. Dieser Trend wird sich voraussichtlich noch in den kommenden Sommermonaten fortsetzen, so dass frühestens im ersten Halbjahr des nächsten Geschäftsjahres mit einer Verbesserung der Geschäfte zu rechnen ist.

Besonders im Geschäft der Software Distribution, im Geschäft mit Großkunden ist ein deutlicher Umsatzrückgang bei der TradeMail Distribution zu verzeichnen. Dies wird, erfreulicherweise, zum Teil durch wachsende Geschäfte mit Fachhändlern und im Retailkanal wieder aufgefangen. Auch wurden neue Distributionsvereinbarungen mit Marktführern wie Kaspersky und TrendMicro abgeschlossen, die ebenfalls dazu beitragen werden, den zukünftigen Umsatz zu stabilisieren. Insgesamt muss allerdings für die TradeMail Distribution im laufenden Geschäftsjahr mit einem merklichen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr gerechnet werden. Dank der zur Hauptversammlung im Februar 2009 aufgeführten Kosteneinsparungen und Restrukturierungen in der TradeMail kann so trotz des gefallen Umsatz und soweit heute absehbar noch mit einem ausgeglichenen Ergebnis im Distributionsgeschäft gerechnet werden.

Auch das Dienstleistungsgeschäft der Prometheus GmbH spürt die Auswirkungen der Wirtschaftskrise, indem laufende Projekte verlangsamt umgesetzt werden, bzw. noch nicht vergebene Projekte in Zeitverzug geraten. Durch die gute Auftragslage der Prometheus zu Beginn des Geschäftsjahres kann man allerdings nach wie vor davon ausgehen, dass die gesetzten Umsatz- und Ertragsziele erreicht werden können. Bei der Erreichung von gesetzten Zielen der Prometheus spielen besonders laufende Support & Maintenance Verträge, die auch in Krisenzeiten vom Kunden benötigte Dienstleistungen darstellen, eine wichtige Rolle.

Für den Softline Konzern zeigen sich im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres auch Auswirkungen der Wirtschaftskrise. Besonders der Rückgang im Distributionsgeschäft und der hierbei fehlende Deckungsbeitrag führen dazu, dass im laufenden Geschäftsjahr des Softline Konzerns mit einem Umsatzrückgang und einer Verschlechterung des Gesamtergebnisses zu rechnen sind. Gemäß des Halbjahresberichts 2008/2009 kann die Liquidität der Softline AG vor Geschäftsjahresende gesichert werden. Hierbei werden im laufenden Geschäftsjahr die Sanierung und Restrukturierungen innerhalb der Softline AG und des Konzerns fortgesetzt. Gleichzeitig schreitet das Management voran in einer Neuausrich-


tung des Konzerns, um für die kommenden Geschäftsjahre in den zukünftig ausgesuchten Geschäftsfeldern ein profitables Wachstum zu ermöglichen.

Am 30. Juni 2009 gab die Softline AG bekannt, dass zwei wichtige Schritte für die Umsetzung zur Beteiligungsholding und zum I.T. Dienstleistungskonzern umgesetzt wurden. Per 1. Juli 2009 wurde die 100% Tochtergesellschaft, die TradeMail Distribution GmbH, an eine Investorengruppe verkauft. Durch den Verkauf wird die derzeit negative Trendentwicklung des Geschäftsfeldes Distribution gestoppt, andererseits die angekündigte Fokussierung des Beteiligungskonzerns an I.T. Dienstleistungsunternehmen verdeutlicht. Zeitgleich hat die Gesellschaft eine gemeinsame Absichtserklärung mit einem weiteren I.T. Dienstleistungsunternehmen unterzeichnet, um dieses im Rahmen der geplanten Kapitalerhöhung zu erwerben.

Am 1. Juli 2009 gab die Softline AG bekannt, dass sie mit der Neuausrichtung des Konzerns als Beteiligungsholding und hin zum I.T. Dienstleister voranschreitet. Wesentlicher Bestandteil dieser Restrukturierung ist die vom Vorstand, Herrn Michel, auf der letzten ordentlichen Hauptversammlung aufgezeigte Sanierung der Softline AG selbst, die eine Erneuerung mit Outsourcing der I.T. Infrastrukturen, Personalmaßnahmen und die Einrichtung einer neuen Betriebsstätte in München beinhaltet. Zur Zwischenfinanzierung der Restrukturierungen und Schaffung einer ausreichenden Liquiditätsdecke hat die Softline AG ihre Beteiligung an der Prometheus GmbH an eine Beteiligungsgesellschaft verkauft. Hierbei ist es erklärtes Ziel die Prometheus GmbH zusammen mit einem weiteren I.T. Dienstleistungsunternehmen, mit dem die Softline AG bereits in Verhandlungen steht, als Bestandteil der geplanten Kapitalerhöhung vor Ende des Jahres in die Softline AG zurückzuführen.

Offenburg, im Juli 2009

Softline AG

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Christoph Michel', written in a cursive style.

Christoph Michel  
Alleinvorstand