

Zwischenmitteilung des Vorstandes 1tes Halbjahr 2007/2008

Sehr geehrte Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2007/2008 des Softline Konzerns beginnt mit neuen Herausforderungen. Die Softline Gruppe hat zum Start des Geschäftsjahres die Maily Distribution GmbH von der Cancom AG erworben, um unsere existierende Distributionstochtergesellschaft, die TradeUP GmbH, zu einem größeren Player im Distributionsmarkt zu etablieren. Im wesentlichen wird es in den ersten Schritten darum gehen die Unternehmen zusammenzuführen und klar zu fokussieren.

Das Geschäft der TradeUP und Maily Distributionen konnte in den ersten Monaten des Geschäftsjahres kumuliert gesehen ein leichtes Wachstum aufweisen, gekoppelt mit einer leicht verbesserten Margensituation. Wobei die Verbesserung der Margen noch nicht als eine Trendwende am Distributionsmarkt gesehen werden kann. Vielmehr liegt die verbesserte Margensituation darin begründet, dass über den Zukauf der Maily Distribution neue Produkte in die Direktdistribution übergegangen sind, die mit höheren Margen auch an die Kunden der TradeUP Distribution GmbH verkauft werden können..

Auch in den Geschäften der Softline AG zeichnen sich leicht erhöhte Umsätze und verbesserte Margen ab. Hier trägt ebenfalls ein bereichertes Produktportfolio zu dem erhöhten Umsatzwachstum und verbesserten Margen bei. Ein weiteres Augenmerk muss auf die Verbesserung der Präsenz des Online Shops gerichtet werden, da hier zunehmender Wettbewerb aus Retail- und Fachhandelsmärkten zu spüren ist. Des weiteren werden wir das verbesserte Produktangebot nutzen und die Vertriebsmannschaft der Softline AG leicht vergrößern, um unser anfängliches Umsatzwachstum weiter zu steigern.


Softline AG
Zwischenmitteilung des Vorstandes
1tes Halbjahr 2007/2008

- Seite 2 -

Für das Ergebnis des Softline Konzern des laufenden Geschäftsjahres, wird es sehr wichtig sein, dass eine Zusammenführung und Fokussierung der Maily Distribution GmbH und der TradeUP Distribution GmbH stattfindet, damit die gesetzten Ziele, zu erreichen durch die geplanten Vertriebs- und Kostensynergien, auch erreicht werden.

In dem ersten Halbjahr 2007/2008, sehen wir für den Softline Konzern, bedingt durch den Zukauf der Maily Distribution GmbH, die Möglichkeit einer Verdoppelung des Umsatzes. Aber, bis zur Umsetzung aller Integrationstätigkeiten und Schaffung aller Synergien, die im Prozess der Verschmelzung der beiden Unternehmen, TradeUP Distribution GmbH und Maily Distribution GmbH, erreicht werden sollen, muss mit einem erhöhten Verlust gegenüber dem Vorjahreszeitraum gerechnet werden.

Wir danken Ihnen für Ihr der Softline entgegengebrachtes Vertrauen auf diesem Weg der Neuerung.



Christoph A. Michel
Alleinvorstand
Softline AG

Offenburg, 16.09.2009