



Lagebericht 2007 der Softship AG





Lagebericht der Softship AG

Für das Geschäftsjahr 2007



Branchenentwicklung

Unsere Hauptaktivität besteht weiterhin in der Erstellung und Vermarktung von kommerzieller Anwendungssoftware für die Schifffahrtsbranche, hier im Wesentlichen die Linienschifffahrt. Dieser Markt hat auch in 2007 eine differenzierte Entwicklung erfahren. Das Umschlagsvolumen ist, wie in den Vorjahren auch, weiter gestiegen. Die Frachtraten hingegen haben sich nur recht langsam von dem starken Rückgang des Vorjahres erholt bzw. haben stagniert. In 2007 haben sich die hohen Treibstoffkosten weiterhin als eine erhebliche Belastung für die Reedereien gezeigt. Für europäische Reedereien war der sehr schwache US Dollar eine zusätzliche Belastung, da in vielen Verkehren die Frachtraten in US Dollar angeboten werden.

Insgesamt entwickelt sich der Containerverkehr vom transportierten Volumen her weiter sehr kräftig. Das gestiegene Volumen wird mit immer größer werdenden Schiffen transportiert, dies spiegelt sich in dem massiv gestiegenen Auftragsvolumen für Schiffe größer 10.000 TEU wieder. Die Anzahl dieser Schiffe wird innerhalb der nächsten vier Jahre von 4 auf 152 Schiffe empor schnellen. Ein Großteil dieser Schiffe wird im Fernost – Europa-Verkehr eingesetzt werden.

Mit der In-Dienst-Stellung der Neubauten findet eine zunehmende Konzentration der Ladung auf wenige Häfen, die für solch große Schiffe geeignet sind, statt. Dieser Umstand bietet für die so genannten Feederdienste, welche mit kleinen Schiffseinheiten Zubringerdienste durchführen, weiterhin hohe Wachstumsraten. Der Trend wird in Europa zusätzlich durch die wirtschaftliche Entwicklung der osteuropäischen Länder, und damit ein erheblich gestiegenes Transportvolumen über die Ostseehäfen, verstärkt. Solche Feederdienste sind das klassische Betätigungsfeld kleinerer und mittlerer Reedereien, einer wesentlichen Zielgruppe für die Produkte der Softship AG.

Im Bereich der Agenturen beobachten wir zunehmend die Verlagerung von unabhängigen, mehrere Reedereien vertretenden Agenturen hin zu Reeder eigenen Büros. Diese haben dann nur noch eine Vertretung und werden organisatorisch vollständig in die Abläufe der Reederei eingebunden. Daher ist der Markt der unabhängigen Makler eher als rückläufig einzuschätzen.

Im Bereich der Airlines ist weiterhin ein starkes Wachstum des Passagier- und Frachtaufkommens zu beobachten. Auch hier machen sich die Treibstoffkosten sehr stark bemerkbar. Die Airlines arbeiten mit einem hohen Kostendruck. Es hat sich neben den großen marktbeherrschenden Airlines eine Reihe kleiner neu auf den Markt drängenden Airlines gebildet, diese bedienen spezielle Routen oder Märkte. Für diese kleinen Airlines bieten wir mit der ASISTIM GmbH Services an.

Insgesamt hat sich der Markt für unsere Produkte im Bereich der Reedereien weiter positiv entwickelt, bei den Agenturen ist der Markt eher rückläufig. Für den Airline Service Bereich sehen wir gute Chancen.



Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

Mit einer Gesamtleistung (Umsatzerlöse zzgl. Bestandsveränderung) von 4.008 T€ im Jahr 2007 (Vorjahr 5.117 T€) konnten wir in keiner Weise an die positive Entwicklung des Vorjahres anknüpfen. Dies ist im Wesentlichen auf deutlich unter den Erwartungen liegenden Lizenzverkäufen und, daraus resultierend, einem nicht planmäßig eingetretenen Schulungs-, Beratungs- und Anpassungsgeschäft zurückzuführen.

Für 2007 beträgt das EBITDA -872 T€ gegenüber 277 T€ im Vorjahr, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beläuft sich auf -1.172 T€ gegenüber 242 T€ in 2006. Es wurden Wertberichtigungen auf Ausleihungen an unsere Beteiligung Airpas Aviation AG in Höhe von 139 T€ und unser Tochterunternehmen Softship Data Processing Pte Ltd in Höhe von 117 T€ vorgenommen. Das Ergebnis nach DVFA beträgt somit -0,62 € je Aktie.

Die Softship AG hat in 2007 eigene Lizenzen mit einem Volumen von 473 T€ (Vorjahr 1.233 T€) verkauft. Dies entspricht einem Rückgang von 61,6 % gegenüber dem Vorjahreswert. Geplant waren Lizenzverkäufe in Höhe von 1.835 T€.

Dabei wurden die Ziele sowohl in Europa, Amerika als auch in Asien verfehlt. Als Konsequenz hat der für Vertrieb, Marketing und IR zuständige Vorstand Herbert Frick im November 2007 seinen Rücktritt zum 31. Januar 2008 erklärt. Darüber hinaus hat Softship die Repräsentanz in den Niederlanden geschlossen, Softship bleibt dort mit einem auf Erfolgsbasis honorierten Mitarbeiter vertreten.

Die verkauften Lizenzen konnten wir bei Reedereien mit einem Volumen von 340 T€ und bei Agenten mit 133 T€ platzieren. Eine zeitliche Auswertung der Lizenzverkäufe zeigt, dass wir 32% im ersten Quartal, 15% im zweiten Quartal, 12% im dritten Quartal und 41% im vierten Quartal erzielt haben. In der Vergangenheit lag der Anteil des vierten Quartals bei bis zu 89% der verkauften Lizenzen. Insgesamt konnten Lizenzen an 16 Unternehmen verkauft werden, dabei ist das durchschnittliche Volumen auf 30 T€ gegenüber 73 T€ in 2006 gesunken. Dies ist im Wesentlichen auf kleinere Installationen mit weniger Nutzern zurückzuführen.

Im Dienstleistungsbereich mit den Geschäftsaktivitäten Programmierung, Beratung, Wartung und Schulung liegt der Umsatz mit 3.327 T€ (Vorjahr 3.680 T€) sowohl hinter dem Ergebnis des Vorjahres als auch deutlich unter der Planung.

Die Umsätze im Bereich Wartung (750 T€, Vorjahr 956 T€) sind auf Grund der im Wesentlichen vierteljährlichen Rechnungsstellung nicht linear verteilt, sondern auf die jeweiligen Monate, mit denen das Quartal beginnt, konzentriert. In diesen wurden in 2007 jeweils ca. 164 T€ pro Quartal abgerechnet. In den übrigen Monaten wurden durchschnittlich ca. 12 T€ an Wartung berechnet. Diese Werte liegen unter denen des Vorjahres. Dies resultiert hauptsächlich aus dem Wegfall eines großen Wartungskunden. Der Kunde hat die bisher europaweit eingesetzten Systeme der Softship AG mit einer weltweit einheitlichen Eigenentwicklung abgelöst.



Die Dienstleistungsumsätze haben sich in 2007 unregelmäßig entwickelt, dies ist auf die fehlenden Aufträge im Neukunden Bereich zurückzuführen. Im ersten Halbjahr lagen die Umsätze bei durchschnittlich 197 T€, im zweiten Halbjahr stieg dieser Wert auf 231 T€ monatlich.

In 2007 hatten wir Umsätze im Bereich der Dienstleistungen für Airlines mit dem Geschäftsbereich ASISTIM in Höhe von 400 T€ geplant. Wir haben mit diesem Bereich spezielle IT Services für kleine Airlines vermarktet. Leider ist es uns nicht gelungen, hierfür in der geplanten Zeit die Kunden zu gewinnen. Die Softship AG hat daher dieses Geschäftsfeld im November 2007 in die neu gegründete ASISTIM GmbH ausgegliedert und dort weitere Gesellschafter aufgenommen. Mit einem darüber hinaus deutlich erweiterten Dienstleistungsangebot um die Bereiche Navigation und Dispatch konnten dann im Dezember und Januar erste Airlines als neue Kunden gewonnen werden.

Der schwache US Dollar sowie der ebenfalls schwächere Singapur Dollar haben zu sinkenden Einnahmen sowohl bei Lizenzen als auch bei Dienstleistungen geführt. Darüber hinaus mussten Forderungen in US Dollar entsprechend wertberichtigt werden. Dies führte zu Kosten in Höhe von 74 T€ (21 T€ im Vorjahr).

Die Struktur unseres Vertriebsnetzes blieb in 2007 unverändert. Unsere Niederlassung in Belgien und die Repräsentanz in den Niederlanden konnten nicht wie geplant zu den Lizenzverkäufen beitragen. Unsere Präsenz im amerikanischen Markt blieb in 2007 unverändert. Ein Mitarbeiter in Südamerika bietet Beratung und Support direkt vor Ort an, die Vertriebsaktivitäten auf dem nordamerikanischen Kontinent wurden weiter intensiviert. Hier konnten wir Anfang 2007 erste Erfolge erzielen, allerdings über das Gesamtjahr nicht in dem gewünschten Ausmaß. In 2008 werden wir diesen Markt weiter intensiv bearbeiten.

Die Niederlassung in Belgien hat mit Beratung und Support für unsere Kunden in Antwerpen einen positiven Beitrag zum Dienstleistungsumsatz geleistet.

Die Vertriebskosten der Softship AG sind im Berichtszeitraum von 1.255 T€ im Vorjahr auf 1.095 T€ gesunken.

Die Bilanzsumme der Softship AG fällt auf 2.456 T€ gegenüber 3.315 T€ im Vorjahr. Die Forderungsbestände konnten auf 1.351 T€ reduziert werden (Vorjahr 2.070 T€). In dem Forderungsbestand aus Lieferungen und Leistungen sind ca. 72,9 T€ mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr enthalten. Dies resultiert aus gewährten Zahlungskonditionen für Lizenzen. Die Liquidität beläuft sich auf 256 T€ gegenüber 278 T€ im Vorjahr. Die Softship AG hat in 2007 ein Bankdarlehen in Höhe von 250 T€ in Anspruch genommen.

Zum Ausgleich des Jahresfehlbetrags werden die Kapitalrücklage anteilig und die anderen Gewinnrücklagen aufgelöst, das Eigenkapital ist rückläufig. Die Eigenkapitalquote liegt dennoch bei 69% per 31. Dezember 2007. Die Liquidität der Gesellschaft ist ausreichend und sollte sich im Laufe des Jahres aus der laufenden Geschäftstätigkeit heraus verbessern.



Die Ausleihungen an die Softship Data Processing Pte Ltd sind von 379 T€ zum 31. Dezember 2006 nach unterjährigen Erhöhungen auf 350 T€ korrigiert worden. Die Ausleihungen an die Airpas Aviation AG wurden um 139 T€ vollständig abgeschrieben. Der Wert der Beteiligung an der ASISTIM GmbH beträgt 65 T€.

Das kurzfristige Vermögen stellte im Berichtsjahr 67% der Bilanzsumme gegenüber 61,4% im Vorjahr dar. Diese Veränderung beruht im Wesentlichen auf einer gesunkenen Bilanzsumme aufgrund der Verminderung der Finanzanlagen um 87 T€ sowie der überproportionalen Verminderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit größer einem Jahr. Diese sind um 370 T€ auf 72,9 T€ zum Bilanzstichtag gesunken.

Das kurzfristige Fremdkapital ist von 446 T€ am 31. Dezember 2006 auf 509 T€ (ohne Bankdarlehen) am 31. Dezember 2007 gestiegen. Der Anteil an der Bilanzsumme ist von 13,5% auf 20,1% gestiegen. Die Eigenkapitalquote verschlechterte sich von 86,5% per 31. Dezember 2006 auf 69,1% per 31. Dezember 2007.

Softship Data Processing Pte Ltd

Auch in der Softship Data Processing Pte Ltd mit Sitz in Singapur konnten wir die geplanten Ziele nicht erreichen. Auch hier konnten nicht die Neukunden wie geplant gewonnen werden. In Singapur wurde Lizenz Erlöse in Höhe von 72 TSGD (entspricht 34 T€) erzielt (im Vorjahr: 304 TSGD entsprachen 150 T€). Infolge der geringen Lizenzverkäufe konnten auch die Dienstleistungen an Dritte nicht in dem vorgesehenen Umfang vermarktet werden. Die Dienstleistungen für die Softship AG haben sich hingegen positiv entwickelt. In 2007 hat Softship Data Processing Pte Ltd Programmierung im Wert von 336 T€ für die Softship AG Hamburg erbracht. Diese wichtige Service Funktion werden wir in 2008 weiter ausbauen.

Für 2008 rechnen wir mit einer positiven Entwicklung der Gesellschaft, da wir eine deutliche Steigerung des Serviceanteils eingeplant haben und damit die Abhängigkeit vom Lizenzverkauf wesentlich geringer geworden ist. Aufgrund des schlechten Ergebnisses haben wir auf die Ausleihungen der Softship AG an die Softship Data Processing Pte Ltd in Höhe von 467 T€ eine Wertberichtigung in Höhe von 117 T€ vorgenommen.

Im Berichtsjahr wurde durch die Softship Data Processing Pte Ltd ein Umsatz von 1.121 TSGD (530 T€, Vorjahr 1.252 TSGD entsprach 619 T€) erzielt und ein EBIT von -229 TSGD (-108 T€, Vorjahr -188 TSGD entsprach -93 T€).



Airpas Aviation AG

Die Airpas Aviation AG konnte die geplanten Lizenzumsätze in Höhe von 1.316 T€ mit 125 T€ in keiner Weise erreichen. Der Umsatz bei Airpas belief sich auf 2.011 T€ (2.248 T€ im Vorjahr) bei einem Ergebnis von -750 T€.

Die Airpas Aviation AG konnte mit diesem Ergebnis unsere Erwartungen nicht erfüllen. Die vielen vorhandenen Interessenten konnten nicht als Kunden gewonnen werden. Die bestehenden Projekte wurden erfolgreich implementiert und zum Teil deutlich ausgebaut, aber aufgrund der fehlenden Neukunden ist das Ergebnis der Airpas AG sehr enttäuschend.

Es bestehen nach wie vor viele positive Aussichten mit zum Teil sehr großen Lizenzvolumina. Darüber hinaus konnten Anfang 2008 Abschlüsse mit 2 neuen Kunden erzielt werden.

Investitionen

Um effizient arbeiten zu können, ist der kontinuierliche Austausch von Servern und PCs durch leistungsfähigere Geräte erforderlich. Im Jahr 2007 waren Investitionen in die IT- und Geschäftsausstattung in Höhe von 66 T€ erforderlich.

Um unsere Produkte auch in Zukunft auf einem wettbewerbsfähigen Stand zu halten, wurden weitere, nach HGB nicht aktivierungsfähige Investitionen in dem Bereich der Produktpflege getätigt.

Mitarbeiterentwicklung

Für die Softship AG, genauso wie für unsere Tochter- und Beteiligungsunternehmen, sind die Mitarbeiter ein ganz wichtiges „Kapital“. Im Bereich der Entwicklung beschäftigen wir ausschließlich Informatiker oder qualifiziert ausgebildete Programmierer. Bis diese Mitarbeiter entsprechendes Branchenfachwissen im Schifffahrts- oder Luftfahrtbereich aufgebaut haben, vergehen nicht selten viele Monate der Ausbildung. Daraus folgt, dass hierbei sehr hohe Anfangsinvestitionen notwendig sind. Es ist somit von eminenter Bedeutung, dass unsere Mitarbeiter motiviert sind und möglichst lange im Unternehmen bleiben.

Die derzeitigen Mitarbeiter der Softship AG haben eine durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von knapp 7 Jahren. Aus unserer Sicht ist dieser Schnitt im Vergleich zu anderen Unternehmen der IT Branche ein exzellenter Wert.

Bei der Softship AG beträgt der Personalbestand neben den beiden Vorständen zurzeit 42 Mitarbeiter, zum Jahresende 2007 waren es 40 Mitarbeiter neben 3 Vorständen.

Die Anzahl der Mitarbeiter in Singapur beträgt derzeit 16 ohne Geschäftsführer gegenüber 20 zum Jahresende 2006.

Bei der ASISTIM GmbH waren zum 31. Dezember 2007 2 Geschäftsführer beschäftigt.



Forschung und Entwicklung

Um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, müssen unsere Produkte funktionell und technologisch den Marktanforderungen entsprechen. Insbesondere im technologischen Bereich sind wir laufend gefordert, den sich sehr schnell verändernden Markt zu beobachten. Hier gilt es zu bewerten, ob und wie sich neue Technologien durchsetzen werden.

Die Umsetzung neuer Technologien erfordert auf Grund der hohen Komplexität unserer Anwendungen eine langfristige Planung und Umsetzung.

In 2007 haben wir die Entwicklung der fünften Generation unserer Software fortgesetzt. Diese basiert auf den Microsoft .Net Entwicklungswerkzeugen und wird eine reine WEB Applikation werden. Daneben haben wir eine auf Oracle basierende Version der Software fertig gestellt.

Beteiligungen

Seitens der Softship AG bestehen folgende Beteiligungen:

Eine 100% Beteiligung an der Softship Data Processing Pte Ltd mit Sitz in Singapur. Das Stammkapital der Gesellschaft in Singapur beträgt 100 TSGD (entspricht 45 T€). Im Geschäftsjahr 2007 hat es keine Veränderungen gegeben.

Eine 52% Beteiligung an der ASISTIM GmbH mit Sitz in Langenhagen. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 250 T€. Die Gesellschaft wurde Ende 2007 gegründet und beginnt in 2008 mit dem operativen Geschäft.

Eine 33,33% Beteiligung an der Airpas Aviation AG mit Sitz in Braunschweig. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 126 T€. Darüber weist die Gesellschaft eine Kapitalrücklage von 330 T€ aus.

Kundenstruktur

Unsere Kunden sind im Wesentlichen Unternehmen der Transport-Logistikindustrie, daneben haben wir einige wichtige Kunden mit Individualprojekten, die aus anderen Dienstleistungsbereichen stammen.

Im Bereich der Schifffahrt handelt es sich bei den Kunden mit einem Umsatz größer 100 T€ bis auf drei Ausnahmen ausschließlich um Reedereien. Insgesamt haben wir ca. 61% unseres Umsatzes mit Reedereien erwirtschaftet. Auf Agenturen entfallen ca. 15% und auf sonstige Kunden ca. 24% des Umsatzes.



An dieser Struktur der Kunden kann man sehr deutlich erkennen, dass die Reedereien für uns eine sehr große Bedeutung haben. Diese Analyse steht im Einklang mit unserer strategischen Ausrichtung auf genau diese Unternehmen.

Risikomanagement und -methoden

Um Risiken, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig erkennen zu können, wurde in der Vergangenheit ein Risikomanagement installiert. Dies ist in 2007 erweitert und überarbeitet worden.

Im Rahmen des Risikomanagements wurden unterschiedliche Risiken aufgelistet und anschließend nach Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Die Risiken sind nach den Bereichen Erlöserzielung, Liquidität, Kosten, Personal sowie technischen Risiken gegliedert.

Jeweils während der regelmäßigen Vorstands- und Aufsichtsratssitzungen werden die Risiken betrachtet und aktuell bewertet. Zur Abwendung von Risiken sind in der Ablauforganisation die notwendigen Kontrollen und Meldemechanismen implementiert, in der Strukturorganisation sind die notwendigen Vertretungsregelungen getroffen.

Zur Erzielung der für das Unternehmen notwendigen Erlöse sind verschiedene Faktoren wichtig. Die Erlöse sind in hohem Maße von der Gewinnung von Neukunden abhängig. Hierzu wird ständig die Vertriebssituation in den einzelnen Vertriebsgebieten überwacht und geeignete Maßnahmen zur Gewinnung von Neukunden abgestimmt und durchgeführt.

Der Umsatz mit den Bestandskunden ist für die Erlöse natürlich ebenso wichtig, diese werden anhand der Projektsituationen geplant und ständig überwacht. Ein entsprechendes Projektcontrolling zeigt detailliert die Projektsituationen auf.

Zur Gewinnung von Neukunden sind die Marktfähigkeit der Produkte und der Markt an sich wesentlich. Die Marktfähigkeit der Produkte wird durch ständige Investitionen in die Produkte erhalten. Diese werden im Rahmen der Produktstrategie geplant und mit Hilfe des Risikomanagements überwacht.

Die Entwicklungen unserer Zielmärkte Schifffahrt und Luftfahrt verfolgen wir und richten unsere Vermarktungsstrategien auf die jeweiligen Veränderungen aus. So haben wir im Bereich der Schifffahrt einen starken Fokus auf die mittleren und kleinen Reedereien mit Feeder und Short Sea Diensten gerichtet.



Die Preisgestaltung im Bereich der Lizenzen obliegt vollständig der Softship AG selbst, insofern besteht ein Preisänderungsrisiko nicht oder nur in dem Maße, wie die Preise der Konkurrenten im direkten Wettbewerb einen Einfluss haben. Im Rahmen unseres Risikomanagements beobachten wir den Markt und reagieren auf die Entwicklung im Rahmen unserer Planung und Preisgestaltung. Im internationalen Markt müssen wir die Preise an die jeweiligen regionalen Marktgegebenheiten anpassen, dies findet allerdings auch schon Eingang in unsere Absatz- und Umsatzplanung, die regional strukturiert ist.

Für das Management der Ausfallrisiken bilden wir uns zu jedem Kunden eine Einschätzung der Bonität und gestalten danach die jeweiligen Zahlungskonditionen. Die Forderungssituation wird durch uns ständig überwacht.

Im Rahmen der Finanzplanung erstellen wir eine umfassende Liquiditätsplanung. Ziel ist eine möglichst genaue und zuverlässige Planung der Zahlungen und damit die langfristige Sicherung der Liquidität des Unternehmens. Aus der Planung können wir mögliche Liquiditätsengpässe frühzeitig erkennen und geeignete Maßnahmen treffen.

Die laufenden Dienstleistungen werden auf monatlicher Basis, die Wartungsverträge auf vierteljährlicher Basis berechnet. Hierdurch werden regelmäßige Zahlungen erreicht. Dennoch kommt es auf Grund der Lizenzzahlungen zu erheblichen Zahlungsschwankungen, welche in der Finanzplanung und Liquiditätssicherung berücksichtigt werden.

Risiken der künftigen Entwicklung

Die Softship AG teilt sich den Nischenmarkt der Schifffahrt mit 3 weiteren Anbietern, die auch international tätig sind. Alle haben ihre Hauptstandorte in Ländern mit einem deutlich niedrigeren Gehaltsniveau als in Deutschland. Sollte einer der Anbieter durch Niedrigpreise im Lizenzbereich versuchen Marktanteile zu gewinnen, kann das zu einer verstärkten Konkurrenzsituation führen, was sich negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken könnte.

Um die Vertriebskosten zu decken und die Marktfähigkeit der Produkte weiterhin zu gewährleisten, benötigt das Unternehmen Lizenzerlöse, insbesondere aus dem Geschäft mit neuen Kunden. Insofern sind die Lizenzerlöse mitentscheidend für die weitere Umsatz- und Ertragsentwicklung des Unternehmens. Diese ist neben der Wettbewerbssituation und der Produktentwicklung auch abhängig von der weltweiten konjunkturellen Situation.

Eine lang anhaltende Rezession, insbesondere im Schifffahrtsbereich, kann sich negativ auf die Entwicklung unseres Unternehmens auswirken.

Bei großen Projekten mit einer langen Laufzeit bestehen Risiken in der Abwicklung der Projekte, der Kunde kann während der Laufzeit des Projektes illiquide werden. Insofern bestehen hier Ausfallrisiken.



Unsere Produkte bedürfen der ständigen Anpassung an die technische Entwicklung in der IT Industrie und an die Entwicklung unserer Absatzmärkte. Daher sind hohe Investitionen zum Erhalt der Marktfähigkeit der Produkte erforderlich. Es bestehen daher Risiken, dass durch nicht ausreichende Investitionen die Produkte nicht mehr marktfähig sind oder dass bei nicht ausreichenden Erlösen aus Lizenzverkäufen entsprechende Finanzierungsengpässe entstehen.

Die Verluste haben die Kapitalrücklage nahezu aufgezehrt und das Eigenkapital angegriffen, diese Situation kann sich bei weiteren Verlusten weiter verschärfen.

Chancen der künftigen Entwicklung

Hingegen kann ein weiter anhaltendes Wachstum in der Schifffahrtsbranche auch zu entsprechenden Chancen für die Softship AG führen. Insbesondere die Lizenzerlöse könnten hier deutlich profitieren. Wenn sich nur wenige Interessenten mehr als geplant für unsere Produkte entscheiden und Lizenzen erwerben, kann sich das geplante Geschäftsergebnis deutlich verbessern. Die zusätzlichen Lizenzerlöse würden sich nahezu vollständig im Gewinn widerspiegeln.

Die gleichen Chancen und Risiken sehen wir auch bei unserem Tochterunternehmen Softship Data Processing Pte Ltd.

Risiken aus Verwendung von Finanzinstrumenten

Zur Unternehmensfinanzierung der Softship Data Processing Pte Ltd (SDP) hat die Softship AG Darlehen mit Rangrücktritt in Höhe von 467 T€ an die SDP gegeben. Die Darlehen haben wir um 117 T€ auf jetzt 350 T€ wertberichtigt. Für die gewährten Darlehen erhalten wir 5% Zinsen p.a. Das Risiko dieses Darlehens ist eine Insolvenz der SDP. Jedoch ist die SDP für die Softship AG über die finanzielle Beteiligung (100%) hinaus strategisch wichtig.

Die Softship AG hat Interessenten und Kunden im asiatischen und pazifischen Bereich. Den Interessenten wollen wir Lizenzen verkaufen und auch entsprechende Services anbieten. Dies geht auf Grund der Zeitverschiebung nicht aus Deutschland.

Ein weiterer wichtiger Vorteil ist, dass wir in Singapur deutlich kostengünstiger produzieren können als in Deutschland. Würden wir nur in Deutschland produzieren, benötigten wir einen deutlich höheren Tageskostensatz, um profitabel zu sein. In bestimmten Ländern, zum Beispiel im südamerikanischen oder südeuropäischen Raum, sind solche Sätze nicht zu erzielen. Die Folge wäre, dass wir in nur wenigen Ländern auf dieser Welt, nämlich in den Ländern, die derartige Tageskostensätze nachvollziehen und akzeptieren können, überhaupt Lizenzumsätze erzielen würden.



Aus diesen Gründen ist die Softship AG einer der größten Kunden der SDP, und wir haben auf die Existenz der SDP einen erheblichen Einfluss.

An die Airpas Aviation AG wurden Darlehen in Höhe von 139 T€ gewährt sowie neben der Kapitaleinlage Zahlungen in die Kapitalrücklage in Höhe von 110 T€ geleistet. Die Darlehen werden ebenfalls verzinst. Aufgrund des sehr schlechten Ergebnisses der Airpas Aviation AG und den damit verbundenen Risiken haben wir die Darlehen in voller Höhe wertberichtigt. Wir gehen allerdings mit den beschlossenen Kostensenkungen, den neuen Projekten in 2008 und dem Bestandskundengeschäft von einer langfristig positiven Entwicklung der Airpas Aviation AG aus.

Weitere Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten bestehen bei der Softship AG in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Hierbei handelt es sich um ein Zins- und Ausfallrisiko. Es ist nicht auszuschließen, dass ein oder mehrere Kunden insolvent werden und unsere Forderungen nicht begleichen können. Teilweise haben wir unseren Kunden auch längerfristige Zahlungsziele eingeräumt, manchmal auch über ein Jahr hinaus. Hierin liegt allerdings auch ein erhöhtes Risiko (insbesondere Zinsrisiko, aber auch Ausfallrisiko) für uns. Wir haben den Forderungsbestand im Jahr 2007 sehr deutlich senken können. Die Gewährung von langfristigen Zahlungszielen haben wir weitgehend reduziert.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat und den Vorstand

Der Aufsichtsrat der Softship AG hat in 2007 eine feste Vergütung bekommen, der Aufsichtsratsvorsitzende erhält dabei den doppelten Betrag. Eine variable Vergütung oder andere Vergütungskomponenten sind nicht vorgesehen.

Der Vorstand hat in 2007 eine feste Vergütung erhalten. Dem Vorstand steht eine Tantieme aus dem handelsrechtlichen Jahresüberschuss abzgl. Verlustvorträgen und notwendigen Zuführungen zur Gewinnrücklage sowie 10% des Eigenkapitals zu. Weitere Vergütungskomponenten sind nicht vorgesehen.



Sonstige Angaben gem. § 289 Abs. 4 HGB

Ziffer 1: Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2007 unverändert € 1.877.000,00. Es ist eingeteilt in 1.877.000 nennwertlose Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

Ziffer 3: Die VIGOR Beteiligungsgesellschaft mbH, Hamburg, hält Anteile an der Gesellschaft in Höhe von 22,87%. Weitere Anteilseigner mit mehr als 10% der Stimmrechte sind nicht gemeldet.

Ziffer 6: Die Satzung regelt in § 5: Die Mitglieder des Vorstandes werden vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Darüber hinaus gelten die Regelungen des § 84 AktG.

Ziffer 7: Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlungen am 19. Juni 2006 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital bis zum 31. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrates um bis zu den nachstehend angegebenen Nominalbeträgen durch Ausgabe von bis zur nachstehend angegebenen Stückzahl von Aktien ohne Nennbetrag gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen. Die Ermächtigung kann jeweils in Teilbeträgen ausgenutzt werden. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann jeweils ausgeschlossen werden. Der Vorstand ist jeweils ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

Danach ergibt sich folgendes Genehmigtes Kapital:

genehmigtes Kapital	bis zu nominal €	bis zu Aktien	Stück	Datum des Beschlusses	Datum des Eintrags	Art der Einlage
I	350.000,00	350.000		19.06.2006	01.08.2006	Bar- und/oder Sacheinlage
II	350.000,00	350.000		19.06.2006	01.08.2006	Sacheinlage

Bei dem Genehmigten Kapital I ist der Bezugsrechtsausschluss insbesondere zulässig zum Ausgleich von Spitzenbeträgen, in Fällen von Sacheinlagen, wenn die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen zehn von Hundert des Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet.



Weitere Angaben:

Es erfolgen keine Angaben zu den Ziffern 2, 4, 5, 8, 9 gem. § 289 Abs. 4 HGB, da diese nicht zutreffen bzw. keine Vereinbarungen dieser Art bestehen.

Wichtige Vorgänge nach Ende des Geschäftsjahres

Zum 31. Januar 2008 verließ der Vorstand Herbert Frick das Unternehmen. Das Vertragsverhältnis wurde auf Wunsch von Herrn Frick beendet, eine Abfindung wurde nicht gezahlt. Die Vorstandsaufgaben wurden im Vorstand neu verteilt. Thomas Wolff ist jetzt zusätzlich für den Bereich Vertrieb und Marketing verantwortlich. Detlef Müller übernimmt den Bereich Investor Relations.

Ausblick

Das Unternehmen hat in 2007 ein schlechtes, außerordentlich enttäuschendes Ergebnis erzielt und befindet sich in 2008 in einer Konsolidierungsphase. Wir haben Ende 2007 / Anfang 2008 erhebliche Einsparungen vorgenommen und damit die geplanten Kosten für 2008 gegenüber dem Vorjahr um mehr als 500 T€ p.a. reduziert. Auf der anderen Seite haben wir die bisher sehr stark auf Lizenzeinnahmen ausgerichtete Planung mit einem mehr auf Dienstleistungen und langfristig stetigere Einnahmen ausgerichteten Schwerpunkt versehen.

Wir verfolgen in 2008 mehrere wesentliche Zielstellungen: 1. Rückkehr in die Gewinnzone, 2. deutliche Kosteneinsparungen, 3. Abkehr von der Abhängigkeit aus Lizenzen, 4. Ausbau der Bereiche Programmierung und IT Services.

Wesentliche Kosteneinsparungen haben wir mit folgenden Schritten bereits erzielt:

- Softship NL wird mit nur noch einem Mitarbeiter auf Erfolgsbasis betrieben
- Reduzierung der Personalkosten durch Teilzeit, Freisetzung und Gehaltskürzungen
- Ausgliederung des Bereiches ASISTIM in der ASISTIM GmbH unter Einbeziehung neuer Gesellschafter

Die Planung für 2008 sieht deutlich reduzierte Lizenzeinnahmen vor, damit sinkt die Abhängigkeit von diesen schwer planbaren Einnahmen spürbar. Trotz der geringer geplanten Lizenzeinnahmen wollen wir aufgrund der geringeren Kosten und höher geplanten Services ein positives Ergebnis erreichen.

Unsere Unternehmensbeteiligung Softship Data Processing Pte Ltd bietet weiterhin unsere Produkte für den Schifffahrtsmarkt an. Außerdem dient diese Beteiligung als wichtiger Produktionsstandort für die Softship AG.



Bei unserer Beteiligung Airpas Aviation AG wollen wir den Umsatz gegenüber dem Berichtsjahr steigern und planen in diesem Geschäftsjahr ein positives Geschäftsergebnis. Das Ziel, weitere neue Kunden für die Airpas-Lösungen zu finden, steht auch in diesem Geschäftsjahr an wichtigster Stelle.

Die Beteiligung ASISTIM GmbH ist ein reines Dienstleistungsunternehmen. Wir bieten hier umfassende Services für insbesondere kleinere Airlines an. Wir können über diese Beteiligung unseren Dienstleistungsanteil weiter steigern und die Abhängigkeit von Einmallyzenzen senken. Darüber hinaus trägt die ASISTIM GmbH positiv zum Ergebnis der Airpas AG bei, da sie zur Erbringung ihrer Dienstleistungen Software und Services von dieser einkauft.

Zu unserer definierten Unternehmenspolitik gehört es weiterhin, die Interessen unserer Aktionäre zu berücksichtigen. Durch Kosteneinsparungen auf der einen Seite und Wachstum auf der anderen Seite wollen wir das Unternehmen aus der heute schwierigen Lage wieder in die Gewinnzone bringen.

Hamburg, im Februar 2008

Der Vorstand

Detlef Müller
Thomas Wolff