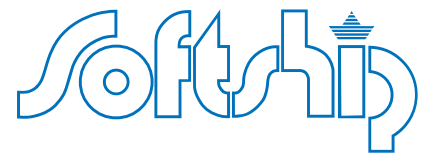


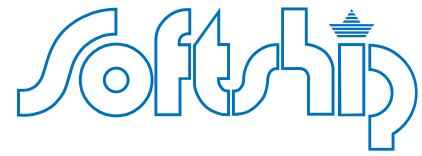
Lagebericht 2008 der Softship AG





Lagebericht der Softship AG

Geschäftsjahr 2008



Branchenentwicklung

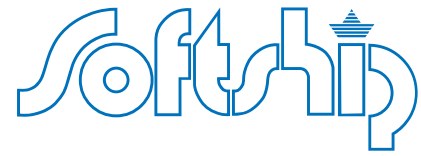
Unsere Hauptaktivität besteht weiterhin in der Erstellung und Vermarktung von kommerzieller Anwendungssoftware für die Schifffahrtsbranche, hier im Wesentlichen die Linienschifffahrt. Dieser Markt hat sich in 2008 analog zu der weltwirtschaftlichen Lage deutlich abgeschwächt. Das Umschlagsvolumen ist zu Beginn des Jahres zwar noch gestiegen, aber zum Ende des Jahres hin war ein deutlicher Einbruch zu verzeichnen. In der ersten Jahreshälfte haben die sehr hohen Treibstoffkosten eine erhebliche Belastung für die Reedereien dargestellt. Diesem Problem wurde mit dem so genannten ‚slow steaming‘ und damit verlängerten Transitzeiten sowie zusätzlichen Schiffen in den Diensten versucht zu begegnen. In Folge der Finanzmarktkrise kam es dann in der zweiten Jahreshälfte und verstärkt im vierten Quartal zu deutlichen Rückgängen des transportierten Volumens und massiven Einbrüchen sowohl der Fracht- als auch der Charraten. Zusätzlich wurden in 2008 und werden verstärkt auch in 2009 weiter neue, insbesondere auch sehr große Containerschiffe in den Dienst gestellt. Dies erhöht den Druck auf die Raten zusätzlich.

Mit der In-Dienst-Stellung der vielen großen Einheiten findet eine zunehmende Konzentration der Ladung auf wenige Häfen statt, die für solche Schiffe geeignet sind. Dieser Umstand bietet für die so genannten Feederdienste, welche mit kleinen Schiffseinheiten Zubringerdienste durchführen, weiterhin grundsätzlich Wachstumschancen. 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 weiter die Verlagerung von unabhängigen, mehrere Reedereien vertretenden Agenturen hin zu reedereigenen 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 auch zukünftig eher als rückläufig einzuschätzen.

Für die Airlines war das Jahr 2008 ebenfalls ein sehr schwieriges Jahr. Die hohen Treibstoffkosten zu Beginn des Jahres und die folgende Finanzmarktkrise bedeuten für viele Airlines erhebliche wirtschaftliche Schwierigkeiten. Rückläufiges Passagier- und Frachtaufkommen in Folge der Rezession verstärkt den wirtschaftlichen Druck erheblich.

Insgesamt hat sich der Markt für unsere Produkte sowohl im Bereich der Reedereien als auch im Bereich der Airlines im Rahmen der weltwirtschaftlichen Krise deutlich eingetrübt. Gute Chancen für unsere Produkte und Dienstleistungen sehen wir allerdings durch die Steigerung der Produktivität und die großen Einsparungspotenziale, die mit der Einführung unserer Lösungen verbunden sind. Mit neuen Lizenzmodellen auf Mietbasis können die Lösungen mit einem niedrigen Investitionsvolumen bei den Kunden eingeführt werden.



Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

Mit einer Gesamtleistung von 4.776 T€ im Jahr 2008 (Vorjahr 4.008 T€) konnten wir die geplanten Umsätze trotz der insbesondere im vierten Quartal sehr schwierigen Marktsituation erreichen.

Für 2008 beträgt das EBITDA 383 T€ gegenüber -872 T€ im Vorjahr. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beläuft sich auf 294 T€ gegenüber -1.172 T€ in 2007. Das Ergebnis nach DVFA beträgt somit 0,16 € je Aktie (Vorjahr: -0,62 € je Aktie).

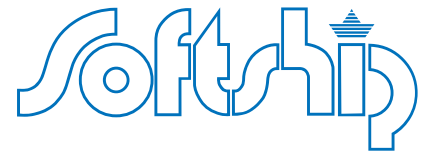
Die Softship AG hat in 2008 eigene Lizenzen mit einem Volumen von 684 T€ (Vorjahr 473 T€) verkauft. Dies entspricht einem Wachstum von 44,6 % gegenüber dem Vorjahreswert.

Die verkauften Lizenzen konnten wir bei Reedereien mit einem Volumen von 386 T€, bei Agenten mit 246 T€ und bei NVOCC (Non-Vessel-Operating Common Carrier) mit 52 T€ platzieren. Eine zeitliche Auswertung der Lizenzverkäufe zeigt, dass wir jeweils ca. 15 % im ersten und zweiten Quartal, 37 % im dritten Quartal und 34 % im vierten Quartal erzielt haben. Hieraus kann man bereits eine leichte Abschwächung im vierten Quartal ableiten. Insgesamt konnten Lizenzen an 20 Unternehmen verkauft werden, dabei ist das durchschnittliche Volumen leicht auf 34 T€ gegenüber 30 T€ in 2007 gestiegen.

Im Dienstleistungsbereich mit den Geschäftsaktivitäten Programmierung sowie Beratung und Wartung liegt der Umsatz mit 3.824 T€ (Vorjahr 3.327 T€) ca. 15 % über dem Ergebnis des Vorjahres. Die von uns geplanten Werte konnten wir mit dem erzielten Betrag leicht übertreffen.

Die Umsätze im Bereich Wartung sind auf 839 T€ gestiegen (Vorjahr 750 T€). Diese Umsätze sind auf Grund der in der Wesentlichen vierteljährlichen Rechnungsstellung nicht linear verteilt, sondern auf die jeweiligen Monate, mit denen das Quartal beginnt, konzentriert. Hierbei wurden in 2008 in solchen Monaten jeweils ca. 185 T€ für das Quartal abgerechnet. In den übrigen Monaten wurden durchschnittlich ca. 12 T€ an Wartung berechnet.

Die Dienstleistungsumsätze waren im ersten Halbjahr schwächer als im zweiten Halbjahr. Im ersten Halbjahr lagen die Umsätze bei durchschnittlich 285 T€, im zweiten Halbjahr stieg dieser Wert auf 355 T€ monatlich.



Durch die uneinheitliche Entwicklung des US Dollar Kurses sowie der damit ebenso wechselhafte Verlauf des Singapur Dollar Kurses sind Kursgewinne in Höhe von 11 T€ (-72 T€ im Vorjahr) entstanden.

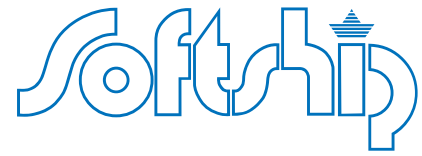
Die Struktur unseres Vertriebs haben wir zu Beginn des Jahres 2008 umgestellt. Der weltweite Vertrieb wird von dem Vorstand Hr. Thomas Wolff und unserem Managing Director in Singapur, Hr. Lars Fischer geführt. Die Niederlassung in den Niederlanden wurde geschlossen. Der Vertrieb der Produkte erfolgte im Wesentlichen aus unseren Standorten, verbunden mit intensiven Marketing Kampagnen.

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 1.095 T€ im Vorjahr auf 747 T€ gesunken.

Die Bilanzsumme der Softship AG sinkt auf 2.338 T€ gegenüber 2.456 T€ im Vorjahr. Die Forderungsbestände konnten auf 1.146 T€ reduziert werden (Vorjahr 1.351 T€). In dem Forderungsbestand aus Lieferungen und Leistungen sind ca. 59 T€ mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr enthalten. Dies resultiert aus gewährten Zahlungskonditionen für Lizenzen. Die Liquidität beläuft sich auf 368 T€ gegenüber 256 T€ im Vorjahr. Das in 2007 in Anspruch genommene Bankdarlehen in Höhe von 250 T€ wurde in 2008 vollständig zurückgeführt. Die Softship AG nimmt zurzeit keine Bankdarlehen in Anspruch.

Die Eigenkapitalquote liegt bei 85,1 % gegenüber 69,1 % zum 31. Dezember 2007. Die Liquidität der Gesellschaft ist befriedigend und sollte sich im Laufe des Jahres aus der laufenden Geschäftstätigkeit heraus weiter verbessern. Der Cashflow für 2008 betrug 451 T€ (Vorjahr: -24 T€) aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Durch den Abbau der Bankdarlehen ergibt sich ein Cashflow von -250 T€ (Vorjahr: +250 T€) aus der Finanzierungstätigkeit und -89 T€ in Investitionen (Vorjahr: -248 T€). Insgesamt beträgt der Cashflow +112 T€ nach -22 T€ im Vorjahr.



Die Ausleihungen an die Softship Dataprocessing Pte Ltd sind von 350 T€ zum 31. Dezember 2007 durch Tilgung einerseits und Zuschreibung andererseits auf 331 T€ gesunken.

Der Buchwert der Beteiligung an der Airpas Aviation AG beträgt 150 T€ nach 152 T€ im Vorjahr. Dies ergibt sich aus einer im März durchgeführten Kapitalerhöhung um 126 T€, die Softship anteilig mit 42 T€ gezeichnet hat, sowie einer vorgenommenen Abschreibung von 44 T€.

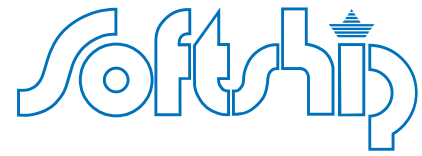
Der Buchwert der Beteiligung an der ASISTIM GmbH beträgt 114 T€.

Softship Data Processing Pte Ltd

Auch in der Softship Data Processing Pte Ltd mit Sitz in Singapur konnten wir die geplanten Ziele erreichen. In Singapur wurde Lizenzerlöse in Höhe von 126 TSGD (entspricht 61 T€) erzielt (Vorjahr: 72 TSGD entsprach 34 T€). Die Dienstleistungen für die Softship AG haben sich planmäßig positiv entwickelt. Die Dienstleistungen für externe Kunden konnten im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls deutlich gesteigert werden. In 2008 hat die Softship Dataprocessing Pte Ltd Programmierung im Wert von 454 T€ (Vorjahr: 336 T€) für die Softship AG Hamburg erbracht. Diese wichtige Service Funktion werden wir auch 2009 weiter nutzen und ausbauen.

Für 2009 rechnen wir mit einer weiter positiven Entwicklung der Gesellschaft. Durch einen hohen Serviceanteil der Gesellschaft ist die Abhängigkeit von Lizenzverkäufen geringer geworden.

Im Berichtsjahr wurde ein Umsatz von 1.519 TSGD (732 T€, Vorjahr 1.121 TSGD entsprach 530 T€) erzielt und ein EBIT von 95 TSGD (46 T€, Vorjahr: -229 TSGD entsprach -97 T€).



Airpas Aviation AG

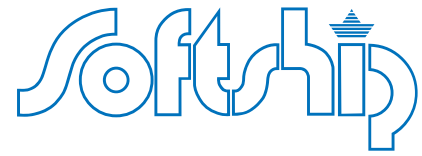
Die Airpas Aviation AG konnte die geplanten Umsätze nicht erreichen. Der Umsatz bei Airpas belief sich auf 1.935 T€ (2.011 T€ im Vorjahr) bei einem Ergebnis von 49 T€ (Vorjahr: -750 T€), das allerdings durch Einmaleffekte positiv beeinflusst ist.

Die Airpas Aviation AG konnte mit diesem Ergebnis unsere Erwartungen erneut nicht erfüllen. Die neu gewonnen Kunden haben Lizenzverträge auf Mietbasis und nicht als Einmal-lizenzen abgeschlossen. Daher konnte das geplante Lizenzvolumen nicht ergebniswirksam gebucht werden. Diese Lizenzverträge tragen aber für die kommenden Jahre deutlich zum Ergebnis bei.

Die Planung und die Kostenstruktur der Airpas Aviation AG wurden an die sich ändernde schwierige Marktsituation angepasst. Wir rechnen für die Zukunft mit einem positiven Beitrag der Gesellschaft, jedoch mit einem geringeren Wachstum als bisher geplant.

ASISTIM GmbH

Die ASISTIM GmbH konnte sich in ihrem ersten vollen Geschäftsjahr gut entwickeln und eine Anzahl neuer Kunden gewinnen. Der Umsatz erreichte 741 T€ bei einem EBIT von -87 T€. Allerdings hat sich das Ergebnis schlechter entwickelt als geplant. Dies ist wesentlich auf Lieferverzögerungen eines Flugzeugs bei einem Kunden und damit einem verzögerten Beginn des Flugbetriebs zurückzuführen. Zwischenzeitlich konnte der Flugbetrieb aufgenommen werden. Die Planung für 2009 sieht einen deutlichen Umsatzanstieg sowie ein positives Jahresergebnis der Gesellschaft vor.



Investitionen

Um effizient arbeiten zu können, ist der kontinuierliche Austausch von Servern und PCs durch leistungsfähigere Geräte erforderlich. Im Jahr 2008 waren Investitionen in die IT- und Geschäftsausstattung in Höhe von 40 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

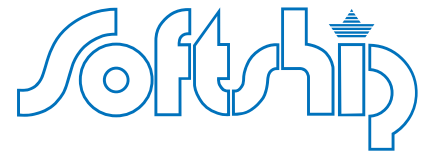
Für die Softship AG, genauso wie für unsere Tochter- und Beteiligungsunternehmen, sind die Mitarbeiter ein ganz wichtiges „Kapital“. Im Bereich der Entwicklung beschäftigen wir ausschließlich Informatiker oder qualifiziert ausgebildete Programmierer. Bis diese Mitarbeiter entsprechendes Branchenfachwissen 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 zurzeit 39 Mitarbeiter, zum Jahresende 2007 waren es 40 Mitarbeiter.

Die Anzahl der Mitarbeiter in Singapur beträgt derzeit 15 gegenüber 16 zum Jahresende 2007.

Bei der ASISTIM GmbH waren zum 31. Dezember 2008 6 Mitarbeiter sowie zwei 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 2008 haben wir die Entwicklung der fünften Generation unserer Software fortgesetzt. Diese basiert auf den Microsoft .Net Entwicklungswerkzeugen und wird eine reine WEB Applikation werden.

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 300 TSGD (entspricht 147,1 T€). Im Geschäftsjahr 2008 haben wir das Stammkapital um 200 TSGD (entspricht 94,3 T€) erhöht.

Eine 52 % Beteiligung an der ASISTIM GmbH mit Sitz in Braunschweig. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 250 T€. Die Gesellschaft wurde Ende 2007 gegründet und hat in 2008 das erste volle Geschäftsjahr operiert.

Eine 33,33 % Beteiligung an der Airpas Aviation AG mit Sitz in Braunschweig. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 252 T€. Im Geschäftsjahr 2008 wurde das Grundkapital um 126 T€ erhöht. Darüber hinaus 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. 45 % unseres Umsatzes mit Reedereien erwirtschaftet. Auf Agenturen entfallen ca. 21 % und auf sonstige Kunden ca. 34 % 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

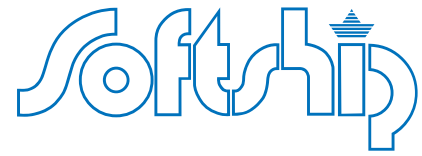
Um Risiken, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig erkennen zu können, wurde in der Vergangenheit ein Risikomanagement installiert. Dies wurde in 2008 an die aktuellen Entwicklungen angepasst.

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.

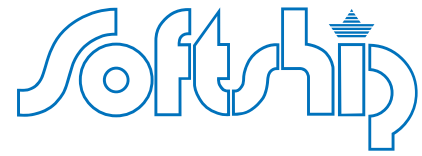
Die Entwicklungen unserer Zielmärkte Schifffahrt und Luftfahrt verfolgen wir und richten unsere Vermarktungsstrategien auf die jeweiligen Veränderungen aus. So haben wir im Bereich der Schifffahrt einen starken Fokus auf die mittleren und kleinen Reedereien mit Feeder und Short Sea Diensten gerichtet.

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 weiterhin mit 3 weiteren nennenswerten 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.

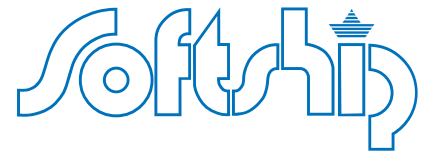
Um die Vertriebskosten zu decken und die Marktfähigkeit der Produkte weiterhin zu gewährleisten, benötigt das Unternehmen Lizenzerlöse, insbesondere aus dem Geschäft mit neuen Kunden. Insofern sind die Lizenzerlöse mitentscheidend für die weitere Umsatz- und Ertragsentwicklung des Unternehmens. Diese 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. Diese Gefahr besteht unmittelbar durch die derzeitige ungünstige wirtschaftliche Entwicklung.

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 der vergangenen Jahre haben die Kapitalrücklage nahezu aufgezehrt und das Eigenkapital angegriffen. Das positive Ergebnis aus 2008 führt zwar zu einer deutlichen Verbesserung, konnte aber die Eigenkapitalsituationen noch nicht die Kapitalrücklage deutlich stärken. Im Falle von Verlusten in der Zukunft kann sich dies negativ auswirken.



Chancen der künftigen Entwicklung

Hingegen kann ein wieder aufkommendes 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 Ergebnis widerspiegeln.

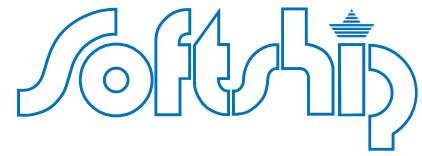
Die gleichen Chancen und Risiken sehen wir auch bei unserem Tochterunternehmen Softship Data Processing Pte Ltd.

Risiken aus Verwendung von Finanzinstrumenten

Zur Unternehmensfinanzierung der Softship Data Processing Pte Ltd hat die Softship AG Darlehen mit Rangrücktritt in Höhe von 331 T€ an die Softship Data Processing Pte Ltd gegeben. Für die gewährten Darlehen erhalten wir 5 % Zinsen p.a. Das Risiko dieses Darlehens ist eine Insolvenz der Softship Data Processing Pte Ltd. Jedoch ist die Softship Data Processing Pte Ltd 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.

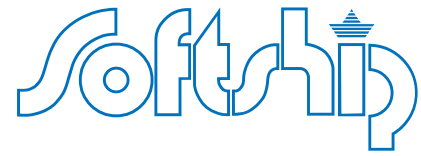
Ein weiterer wichtiger Vorteil ist, dass wir in Singapur deutlich kostengünstiger produzieren können als in Deutschland. Würden wir nur in Deutschland produzieren, benötigten wir einen deutlich höheren Tageskostensatz, um profitabel zu sein. In Ländern - zum Beispiel im südamerikanischen oder südeuropäischen 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 Softship Data Processing Pte Ltd, und wir haben auf die Existenz des Unternehmens einen erheblichen Einfluss.

Bei der Airpas Aviation AG wurden in der Vergangenheit Einlagen in die Kapitalrücklage in Höhe von 110 T€ geleistet. In 2008 wurde eine Kapitalerhöhung über 42 T€ gezeichnet. Aufgrund des schlechten Ergebnisses der Airpas Aviation AG und den damit verbundenen Risiken haben wir die Beteiligung um 44 T€ wertberichtigt. Wir gehen mit den durchgeführten und beschlossenen Kostensenkungen, den Projekten in 2009 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 2008 nochmals deutlich gesenkt. 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 2008 eine feste Vergütung bekommen, der Aufsichtsratsvorsitzende erhält dabei den doppelten Betrag. Eine variable Vergütung oder andere Vergütungskomponenten sind nicht vorgesehen.

Der Vorstand hat in 2008 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.

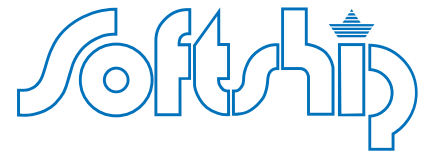
Sonstige Angaben gemäß § 289 Abs. 4 HGB

Ziffer 1: Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2008 unverändert € 1.877.000,00. Es ist eingeteilt in 1.877.000,00 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 Vorstands 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 Aufsichtsrats 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 Aufsichtsrats 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 gemäß § 289 Abs. 4 HGB, da diese nicht zutreffen bzw. keine Vereinbarungen dieser Art bestehen.

Wichtige Vorgänge nach Ende des Geschäftsjahres

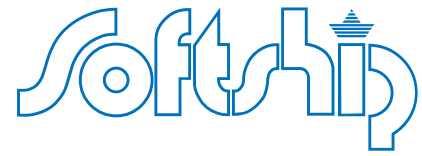
keine

Ausblick

Das Unternehmen konnte in 2008 den geplanten Umsatz und das Ergebnis erreichen. Auch die Kostensenkungen konnten erfolgreich, sogar stärker als geplant, umgesetzt werden.

Die wesentlichen Zielstellungen für 2008 waren: 1. Rückkehr in die Gewinnzone, 2. deutliche Kosteneinsparungen, 3. Abkehr von der Abhängigkeit aus Lizenzen, 4. Ausbau der Bereiche Programmierung und IT Services.

Softship Hamburg und unsere Beteiligung Softship Data Processing Pte Ltd in Singapur



konnten beide mit einem Gewinn abschließen. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Kosten in beiden Unternehmen signifikant gesenkt worden und die Umsätze erheblich gestiegen.

Die Planung für 2009 folgt im Wesentlichen den Zielen des Vorjahres: Ausbau des Service Anteils und von langfristig gesicherten Einnahmen, geringere Abhängigkeit von Einmallizenz zu Gunsten von Mietmodellen und Kosteneffizienz.

Aufgrund der ausgesprochen schlechten weltwirtschaftlichen Lage, insbesondere auch in der Container Schifffahrt, ist eine Prognose der zukünftigen Entwicklung sehr schwierig. Wir gehen von einer vorsichtigen Entwicklung der Gesellschaft, insbesondere durch Ausbau des Dienstleistungsanteils, mit einem positiven Ergebnis aus.

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 unserer Dienstleistungsanteil weiter steigern und die Abhängigkeit von Einmallizenzen 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 weiterhin sehr kostenbewusstes Handeln auf der einen Seite und Wachstum auf der anderen Seite wollen wir das Unternehmen erfolgreich durch die schwierige weltwirtschaftliche Situation führen.

Hamburg, den 26. März 2009

Der Vorstand

Thomas Wolff

Detlef Müller