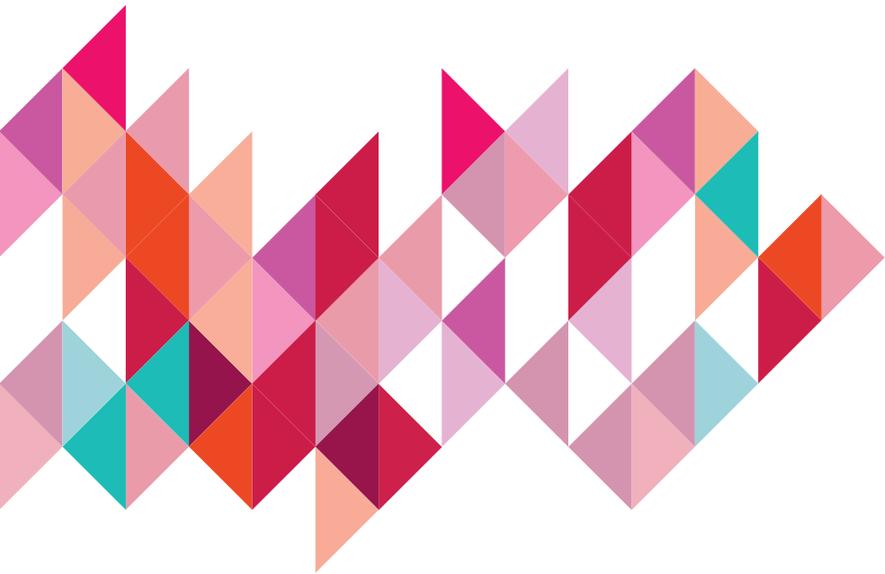




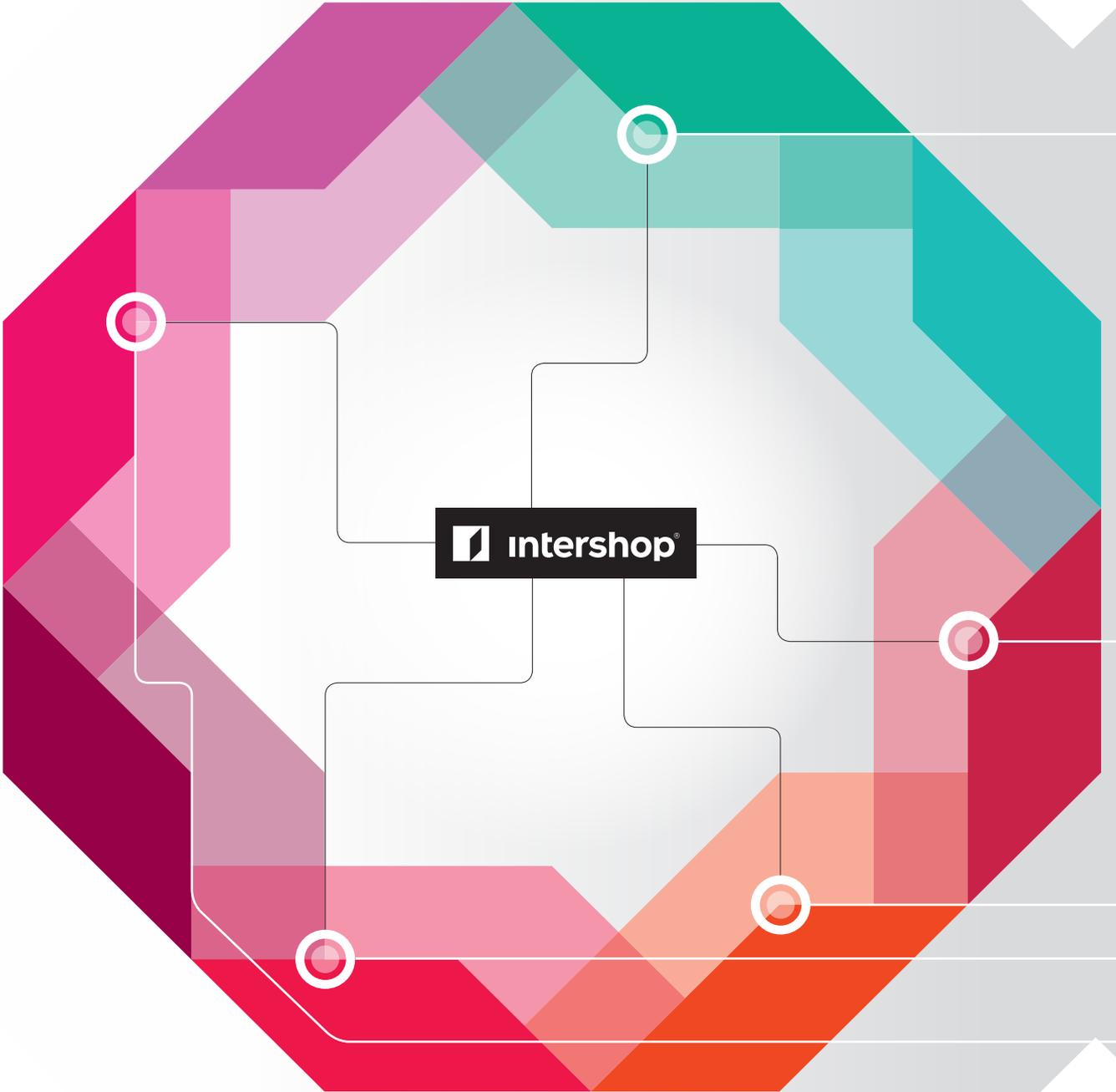
2014

GESCHÄFTSBERICHT



2014

GESCHÄFTSBERICHT



# INHALTSVERZEICHNIS

5	KONZERNKENNZAHLEN
6	VORWORT

## 01

### ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT UND KONZERNLAGEBERICHT

11	Der Intershop-Konzern
14	Das Geschäftsjahr 2014
22	Vergütungsbericht
23	Chancen- und Risikobericht
29	Angaben nach § 289 Absatz 4 HGB bzw. § 315 Absatz 4 HGB nebst erläuterndem Bericht
29	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB
30	Abhängigkeitsbericht
30	Nachtragsbericht
30	Prognosebericht

## 02

### KONZERNABSCHLUSS

35	Konzernbilanz
36	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
37	Konzern-Kapitalflussrechnung
38	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

## 03

### KONZERNANHANG

43	Allgemeine Angaben
48	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
55	Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Bilanz
60	Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Gesamtergebnisrechnung
65	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
66	Sonstige Angaben
75	VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER
77	BESTÄTIGUNGSVERMERK KONZERN

## 04

### JAHRESABSCHLUSS INTERSHOP COMMUNICATIONS AG

81	Bilanz INTERSHOP Communications AG
82	Gewinn- und Verlustrechnung INTERSHOP Communications AG
83	ANHANG INTERSHOP COMMUNICATIONS AG
89	BESTÄTIGUNGSVERMERK INTERSHOP COMMUNICATIONS AG

## 05

92	BERICHT DES AUFSICHTSRATS
94	BERICHT ÜBER DIE UNTERNEHMENSFÜHRUNG
98	INTERSHOP-AKTIE
100	FINANZKALENDER 2015

# IM ÜBER BLICK

EIGEN-  
KAPITALQUOTE

70%

per 31.12. 2014

UMSATZ

46,2 Mio. Euro

in 2014

BILANZ-  
SUMME

25,3 Mio. Euro

per 31.12. 2014

MITARBEITER

415

per 31.12. 2014

# KONZERNKENNZAHLEN

in TEUR	2014	2013	Veränderung
<b>Umsatz</b>			
Nettoumsatzerlöse	46.175	53.555	-14 %
Lizenzen	6.174	6.318	-2 %
Serviceleistungen, Wartung und Sonstige	40.001	47.237	-15 %
Umsatz Europa	29.451	33.091	-11 %
Umsatz USA	10.793	14.750	-27 %
Umsatz Asien/Pazifik	5.931	5.714	4 %
<b>Ergebnis</b>			
Herstellungskosten	29.462	34.707	-15 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	16.713	18.848	-11 %
Bruttomarge	36 %	35 %	
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	22.988	22.076	4 %
Forschung und Entwicklung	5.113	3.463	48 %
Vertrieb und Marketing	11.872	11.946	-1 %
Allgemeine Verwaltungskosten	5.698	5.814	-2 %
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	305	853	-64 %
EBIT	-6.275	-3.228	-94 %
EBIT-Marge	-14 %	-6 %	
EBITDA	-2.129	488	-536 %
EBITDA-Marge	-5 %	1 %	
Periodenergebnis	-6.642	-3.327	-100 %
Ergebnis je Aktie (in EUR)	-0,22	-0,11	-100 %
<b>Vermögenslage</b>			
Eigenkapital	17.577	24.182	-27 %
Eigenkapitalquote	70 %	72 %	
Bilanzsumme	25.280	33.705	-25 %
Langfristige Vermögenswerte	11.077	13.045	-15 %
Kurzfristige Vermögenswerte	14.203	20.660	-31 %
Langfristige Schulden	0	479	-100 %
Kurzfristige Schulden	7.703	9.044	-15 %
<b>Finanzlage</b>			
Liquide Mittel	6.358	7.389	-14 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	387	-4.131	-109 %
Abschreibungen	4.146	3.716	12 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.417	-2.795	-49 %
<b>Mitarbeiter</b>			
	415	535	-22 %

## Sehr geehrte Aktionäre und Geschäftsfreunde,

die Geschäftsentwicklung von Intershop in 2014 hat unsere Erwartungen nicht erfüllt. Wir sind dennoch fest davon überzeugt, dass unsere Refokussierung auf das Produktgeschäft der richtige Weg ist, doch der Umbau dauert länger als erwartet. Ein Beleg dafür, dass die neue Strategie greift, ist die hohe Zahl von Neukunden, die wir in 2014 gewinnen konnten. Insgesamt wurden doppelt so viele Neukunden wie im Vorjahr akquiriert. Unser angepasster Vertriebsfokus führt zudem zu einem verbreiterten Kundenportfolio, was mittelfristig die Abhängigkeit von Großkunden verringern und zu einem stabilen Umsatzwachstum beitragen wird. Auch das Partnernetzwerk expandiert weiter und schafft eine spürbar höhere Marktpräsenz für Intershop. Rund die Hälfte des Lizenzumsatzes in 2014 wurde bereits durch die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen generiert.

Die Transformation von Intershop wird jedoch durch deutliche Umsatzeinbußen bei einigen Großkunden erschwert, die zum Teil durch eigene Strategiewechsel ihre Technologieinvestitionen verlagert haben. Wir haben darauf reagiert, unsere Kosten im zweiten Halbjahr dem reduzierten Umsatzniveau angepasst und die nicht-strategische Online-Marketing-Tochter SoQuero verkauft sowie das Geschäft der verlustreichen Tochtergesellschaft The Bakery ausgelagert. Ohne den negativen Einmaleffekt durch einen Forderungsausfall im vierten Quartal hätte Intershop im Schlussquartal bereits ein ausgeglichenes operatives Ergebnis erzielt. Für das Geschäftsjahr 2015 gehen wir davon aus, mit der optimierten Kostenstruktur und der weiter leicht steigenden Bruttomarge ein annähernd ausgeglichenes operatives Ergebnis zu erreichen.

Unsere Fokussierung auf das Produktgeschäft bildet die Basis für nachhaltiges Wachstum in den kommenden Jahren und wir werden den eingeschlagenen Weg auch in 2015 konsequent fortsetzen. Unser Kernprodukt Intershop 7 besitzt hervorragende Funktionalitäten und Alleinstellungsmerkmale, die Anfang 2015 erneut in einer Studie des Marktforschungsunternehmens Forrester Research bestätigt wurden. Ungeachtet dessen erfordert die Gewinnung von Neukunden im E-Commerce-Markt neben der Bereitstellung eines wettbewerbsfähigen Angebots auch hohe Marktpräsenz und eine stabile Unternehmensentwicklung. Die Sicherstellung der dafür in den nächsten Jahren erforderlichen Investitionen ist die wichtigste strategische Herausforderung für Intershop im Geschäftsjahr 2015.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Mit besten Grüßen

  
Jochen Moll

  
Ludwig Lutter

  
Dr. Jochen Wiechen

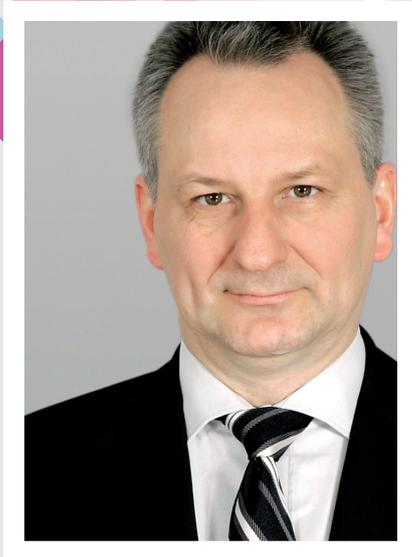
# DER VORSTAND



Jochen Moll  
*Sprecher des Vorstands*



Ludwig Lutter



Dr. Jochen Wiechen

01





# ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT UND KONZERNLAGEBERICHT

11	Der Intershop-Konzern
14	Das Geschäftsjahr 2014
22	Vergütungsbericht
23	Chancen- und Risikobericht
29	Angaben nach § 289 Absatz 4 HGB bzw. § 315 Absatz 4 HGB nebst erläuterndem Bericht
29	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB
30	Abhängigkeitsbericht
30	Nachtragsbericht
30	Prognosebericht



## DER INTERSHOP-KONZERN

### Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

Die INTERSHOP Communications AG<sup>1</sup> ist ein global ausgerichteter Anbieter integrierter Enterprise-Lösungen für den Omni-Channel-Commerce. Im Mittelpunkt des Leistungsspektrums steht die Intershop Commerce-Software, die 1996 als weltweit erste Standardsoftware für den elektronischen Handel auf den Markt gebracht wurde. Das Geschäft von Intershop gliedert sich in die zwei Hauptgeschäftsbereiche „Lizenzen“ sowie „Serviceleistungen, Wartung und Sonstige“. Zu den Serviceleistungen zählt neben den genannten Segmenten „Wartung“ und „Sonstige“ (Full Service) auch das umsatzstärkste Segment der Gruppe: „Beratung und Schulung“.

Das Geschäftsmodell von Intershop umfasst die Orchestrierung der gesamten Prozesskette im Omni-Channel-Commerce – angefangen bei der Konzeption von Online-Kanälen über die Implementierung der Software-Plattform bis hin zur Koordinierung der Auslieferung der Ware, dem Fulfillment. Dazu wird die Software kontinuierlich verbessert und die Leistungstiefe des Unternehmens über eigene Entwicklungen systematisch erweitert und ergänzt. Die aktuellste Version Intershop 7.5 ist seit September 2014 mit zahlreichen Erweiterungen verfügbar.

Intershop zählt zu den größten und erfahrensten Anbietern von Omni-Channel-Commerce-Lösungen weltweit. Über 300 Intershop-Kunden vertreiben ihre Produkte mit Hilfe der Omni-Channel-Software von Intershop in mehr als 75 Ländern und in 50 verschiedenen Sprachen. Durch die Expertise aus über 20 Jahren Softwareentwicklung für den Internethandel verfügt Intershop über eine, gemessen an der Transaktionszahl pro Tag, außerordentlich leistungsfähige und skalierbare Plattform für den Onlinehandel. Unter den Kunden sind bedeutende Technologie- und Telekommunikationskonzerne wie Hewlett Packard und die Deutsche Telekom, zahlreiche namhafte Modemarken wie Red Wing Shoes und G-Star, sowie Automobilhersteller wie BMW und Daimler. Intershop ist in Europa, in den USA sowie im asiatisch-pazifischen Raum und dort vorwiegend in Australien tätig. Der Umsatz mit Kunden außerhalb Europas lag im Jahr 2014 bei rund 36 %.

Die INTERSHOP Communications AG mit Sitz in Jena ist die Muttergesellschaft des Intershop-Konzerns. Sie hält zum Stichtag 31. Dezember 2014 unmittelbar 100 % der Anteile an der Intershop Communications Inc., San Francisco, USA, der Intershop Communications Australia Pty Ltd., Melbourne, Australien sowie der Intershop Communications Asia Ltd., Hongkong, China. Zudem wurden in 2014 mit der Intershop Communications SARL, Paris, Frankreich und der Intershop Communications Ltd., Romsey, Großbritannien zwei weitere hundertprozentige Tochtergesellschaften gegründet, um die Präsenz auf dem europäischen Markt zu stärken. Hinzu kommen weitere nicht operativ tätige ehemalige Vertriebsgesellschaften. Die INTERSHOP Communications AG hat in Deutschland Zweigniederlassungen in Stuttgart, Nürnberg, Hamburg, Berlin sowie in Ilmenau. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über Repräsentanzen in Italien, den Niederlanden und Schweden. Die Online-Marketing-Tochtergesellschaft SoQuero GmbH, Frankfurt/Main, wurde zum 30. September 2014 verkauft. Der Verkauf ist ein Teil der Strategie von Intershop, die vorsieht, sich auf das margenstarke Kerngeschäft mit Softwareprodukten zu konzentrieren. In diesem Zusammenhang wurde auch die operative Tätigkeit der auf Order Management spezialisierten Tochtergesellschaft The Bakery GmbH im Oktober 2014 über einen Lizenzvertrag an die Channel21 GmbH übertragen.

<sup>1</sup> „Intershop“, das „Unternehmen“, die „Gesellschaft“, „Intershop-Konzern“

**TRANSFORMATION VOM SERVICEDIENSTLEISTER ZUM PRODUKTUNTERNEHMEN MIT UMFANGREICHEM PARTNERNETZWERK**

Intershop hat im Jahr 2014 seine strategische Refokussierung vom Servicedienstleister zum Produktunternehmen fortgesetzt. Mittelfristiges Ziel ist es, das Verhältnis von Produktumsätzen (Lizenzen und Wartung) zu Serviceumsätzen von bislang 40:60 auf 60:40 umzukehren, ohne den Umfang des Servicegeschäfts zu schmälern. Die Entscheidung ist Teil einer umfangreichen Neuausrichtung, um Intershop den Wachstumskurs für die Zukunft zu ebnet.

Durch die stärkere Fokussierung auf das Produkt- und Lizenzgeschäft wird zum einen die Abhängigkeit von Serviceumsätzen mit Großkunden zurückgefahren, da über das Lizenzgeschäft margenstarke Umsätze mit entsprechendem Folgegeschäft generiert werden können, die dem Unternehmen eine verbesserte Profitabilität ermöglichen werden. Zum anderen eröffnet die Refokussierung die Möglichkeit einer höheren Marktdurchdringung. Mit einem stärkeren Fokus auf das Produktgeschäft geht eine Erweiterung des Zielmarktes um kleinere und mittlere Kunden einher. In Zukunft sollen Kunden in diesem Segment gezielt von der hohen Skalierbarkeit der Intershop 7-Plattform-Technologie profitieren, die es ihnen ermöglicht, mit einer kostengünstigen Lösung zu starten, bei Bedarf die Technologie an ansteigende Umsätzen anzupassen und so langfristig gemeinsam mit Intershop zu wachsen.

Die Ergänzung der eigenen Entwicklungs- und Vertriebskapazitäten um kompetente Partner in den jeweiligen Zielmärkten ist ein weiterer entscheidender Hebel. Die Ausrichtung des Geschäfts auf das Produktangebot erhöht die Attraktivität von Intershop für Partner, da diese mit dem Einsatz einer Intershop-Lösung ihrerseits zusätzliches Servicegeschäft mit den gemeinsamen Kunden generieren können. Der Ausbau des Partnernetzwerks erhöht die Reichweite in der Kundenansprache und verbindet das Know-how und die Erfahrung von Intershop mit dem spezifischen Wissen der Unternehmen im Partnernetzwerk. Mithilfe des Partnernetzwerks können heterogene Märkte und Kunden unterschiedlicher Branchen und Kulturen kontinuierlich mit „State of the Art“-Technologien bedient werden.

Im Mittelpunkt der Vertriebstätigkeit von Intershop stehen die entwickelten E-Commerce-Märkte in Europa, Nordamerika und Asien, da dort ein hohes Potenzial für Lizenz- und Servicegeschäft vorhanden ist. Verstärkte Vertriebsmaßnahmen sind aktuell auf fünf Kernregionen konzentriert. Neben Deutschland sind das die Benelux-Staaten, Frankreich, Großbritannien und die USA. In diesen Märkten ist Intershop mit einer eigenen Tochtergesellschaft vor Ort oder verfügt dort über flexible Vertriebseinheiten und ein schlagkräftiges Partnernetzwerk. Im erweiterten Fokus stehen Zukunftsmärkte mit dem Potenzial, sich zu einem strategisch bedeutenden Markt zu entwickeln. Dort setzt Intershop vor allem auf die Gewinnung von Lizenzkunden über Partner.

Langfristiges Ziel von Intershop ist es, auf Basis einer kundenzentrierten Omni-Channel-Commerce-Lösung eine globale Marktpräsenz mit Fokus auf EMEA und Amerika zu erreichen und Intershop als führenden Innovator im E-Commerce-Markt zu positionieren.

**Forschung und Entwicklung**

Im Wesentlichen konzentriert sich die Forschungs- und Entwicklungsarbeit (F&E) von Intershop auf die Weiterentwicklung der innovativen Commerce-Plattform Intershop 7. Da sich die Innovationszyklen im boomenden Commerce-Sektor deutlich verkürzt haben und der Wettbewerb sich verschärft hat, gilt es, innerhalb der bestehenden Produktzyklen innovative Funktionen und Erweiterungen bereitzustellen, um die eigene Marktposition zu verteidigen und auszubauen. Intershop verfügt über ein schlagkräftiges und erfahrenes Entwicklerteam, das beständig am weiteren Erfolg der Produkte des Unternehmens arbeitet.

Im Berichtszeitraum wurden zwei neue Versionen von Intershop 7 vorgestellt. Im Januar 2014 wurde die Version Intershop 7.4 auf den Markt gebracht. Zu den wichtigsten Neuerungen gehört die Möglichkeit, unterschiedliche On- und Offlinevertriebswege mit der Intershop-Plattform zu verknüpfen und damit die komplexe Interaktion eines Multi-Channel-Unternehmens mit seinen Kunden weiter zu vereinfachen. Version 7.4 bietet externen Entwicklern neue Möglichkeiten, die Einkaufsumgebung unkompliziert zu erweitern. Ein vereinfachtes Content Management, zusätzliche Personalisierungsoptionen für B2B-Kunden und die Reduzierung des Aufwands bei der Einrichtung neuer Bezahlssysteme in eine bestehende Plattform runden das Produktupdate ab. Im September 2014 wurde eine weitere Version eingeführt. Die neue Intershop Suite 7.5 wartet mit diversen Erweiterungen und Verbesserungen auf. Dazu gehören eine noch intuitivere Benutzerführung, angepasste Arbeitsabläufe, ein schneller Zugriff auf alle wichtigen Steuerungskennzahlen und eine effizientere Kontrolle der Handelsprozesse. Zudem bestehen nun noch mehr Möglichkeiten zur kontinuierlichen Integration und Anpassung von angrenzenden Systemlandschaften. Intershop 7.5 unterstreicht die Rolle Intershops als führender Anbieter von Omni-Channel-Commerce-Lösungen.

Des Weiteren hat Intershop im F&E-Bereich eine Reorganisation vollzogen, die auf die Verschlankeung der Prozesse zur Weiterentwicklung der Intershop 7-Plattform abzielt. Künftig ist der F&E-Bereich in die Segmente Agile Development, Solution Management sowie Innovation Management unterteilt. Durch die Reorganisation werden die eigenen Ressourcen effektiver eingesetzt und die weltweiten Partnerressourcen schnell und reibungslos dort eingebunden, wo sie gebraucht werden.

Die F&E-Ausgaben beliefen sich in 2014 auf 7,7 Mio. Euro, ein Anstieg von 34 % im Vergleich zum Vorjahr. Unter Berücksichtigung der Aktivierung von Softwareentwicklungskosten betrugen die F&E-Aufwendungen 5,1 Mio. Euro im Vergleich zu 3,5 Mio. Euro in 2013. Das entspricht einem Anteil von 11 % am Gesamtumsatz (2013: 6 %). Die Erhöhung der Aufwendungen ist primär darauf zurückzuführen, dass im Geschäftsjahr 2014 mit größerem Aufwand eigene Entwicklungsprojekte vorangetrieben wurden. Gleichzeitig sanken die Fremdleistungen und aufgrund der Kurzarbeit die Personalkosten. Die Aktivierung von Softwareentwicklungskosten fiel um 13 % höher als im Vorjahr aus. Der Anteil der aktivierten Softwareentwicklungskosten am Gesamtumsatz erhöhte sich von 4 % auf 6 %.

### Steuerungssystem

Die Steigerung der Nettoumsatzerlöse und damit die Gewinnung weiterer Marktanteile in einem wettbewerbsintensiven, dynamischen Markt ist das oberste Ziel des Unternehmens. Aus diesem Grund wird auf allen Managementebenen beobachtet, wie sich die Umsätze über den Zeitablauf entwickeln. Die Umsatzentwicklung wird gleichzeitig als Frühindikator für die Liquiditätsentwicklung genutzt, da bei rückläufigen oder steigenden Umsätzen in der Folge die liquiden Mittel sinken oder steigen. Somit kann frühzeitig durch Gegenmaßnahmen, zum Beispiel auf der Kostenseite, die Liquiditätsentwicklung gesteuert werden. Zur Steuerung der Profitabilität sind die wichtigsten Kennzahlen das Bruttoergebnis (Nettoumsatz abzüglich Herstellungskosten) und die dazugehörige Bruttomarge, die die Gesellschaft nachhaltig zu steigern beabsichtigt, um einen höheren Deckungsbeitrag zu erwirtschaften. Darüber hinaus zählt das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) zu den wichtigen Erfolgskennzahlen.

## DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

### Gesamtwirtschaft und Branche

Die globale Wirtschaft entwickelte sich in 2014 moderat. Hatte der Internationale Währungsfonds (IWF) Anfang des Jahres 2014 noch ein weltweites Wachstum von 3,7 % prognostiziert, ging der IWF in seiner jüngsten Schätzung von Januar 2015 für das Gesamtjahr 2014 nur noch von einem Wachstum von 3,3 % aus. Als Hauptursache für die geringere globale Konjunkturdynamik macht der IWF gestiegene geopolitische Risiken sowie eine zunehmende Volatilität an den weltweiten Finanzmärkten verantwortlich. In den Schwellen- und Entwicklungsländern wurde nach IWF-Angaben statt prognostizierter 4,7 % im Gesamtjahr 2014 ein Wachstum von 4,4 % verzeichnet. In der Gruppe der Industriestaaten konnte die Wirtschaft statt 2,2 % nur um 1,8 % zulegen. Auch in der Eurozone wurde das ursprünglich prognostizierte Wachstum von 1,0 % nicht erreicht. Mit 0,8 % sprang die Konjunktur in diesen Ländern aber nach zwei Jahren der Rezession erstmals auch auf Jahresbasis wieder an. Die deutsche Wirtschaft entwickelte sich in 2014 mit einem Plus von 1,5 % solide.

Für Intershop sind zwei Märkte für eine Branchenbetrachtung von besonderer Bedeutung: zum einen die Nachfrageentwicklung der Endkunden im Onlinehandel (E-Commerce-Markt) als Treiber für den Ausbau der E-Commerce-Infrastruktur und zum anderen die Bereitschaft der Unternehmen, in neue Softwarelösungen zu investieren (Softwaremarkt und IT-Dienstleistungen).

Nach Schätzungen des US-Marktforschungsunternehmens eMarketer verzeichnete der globale E-Commerce-Sektor im Jahr 2014 ein Wachstum von rund 22 % auf ein Marktvolumen von 1,3 Billionen US-Dollar. Besonders dynamisch war das Wachstum in China. Dort stiegen die Onlineumsätze in 2014 um 35 % auf nun 426 Mrd. US-Dollar. Der US-amerikanische Markt expandierte um 16 % auf ein Volumen von 306 Mrd. US-Dollar. Der drittgrößte Markt der Welt ist nach Angaben von eMarketer der britische Markt, der in 2014 um 17 % auf ein Marktvolumen von 82 Mrd. US-Dollar zulegte, gefolgt von Japan (+14 %, 71 Mrd. US-Dollar), Deutschland (+22 %, 64 Mrd. US-Dollar) und Frankreich (+12 %, 39 Mrd. US-Dollar).

Neben dem Online-Einzelhandel (B2C) bietet auch der Onlinehandel zwischen Geschäftskunden substanzielles Potenzial für Lösungsanbieter wie Intershop. Nach Angaben der Beratungsfirma Frost & Sullivan wurden 2012 weltweit B2B-E-Commerce-Umsätze in Höhe von 5,5 Billionen US-Dollar realisiert – ein Vielfaches der Umsätze im B2C-Handel. Das Institut für Handelsforschung (IFH) ermittelte in einer 2013 veröffentlichten Studie im deutschen B2B-Handel insgesamt 870 Mrd. Euro im Online Geschäftsverkehr. Allerdings wurden davon nur rund 52 Mrd. Euro in echten Onlineshops umgesetzt. Denn im B2B-E-Commerce dominiert bisher noch der automatisierte Datenaustausch. Bestellungen, Rechnungen oder Produktbeschreibungen werden online über vordefinierte Formate übermittelt und weiterverarbeitet. Die Handelsexperten des IFH gehen allerdings davon aus, dass klassische Onlineshops wie sie im Privatkundenbereich üblich sind, in Zukunft auch für den B2B-Bereich immer stärker zum Einsatz kommen werden.

Auch der Markt für Informationstechnologie (IT) hat sich der jüngsten Prognose des European Information Technology Observatory (EITO) zufolge in 2014 positiv entwickelt. Weltweit legte der IT-Markt um 2,9 % auf 1,15 Billionen Euro zu. Die Säulen des IT-Markts waren erneut der Softwaremarkt mit einem Plus von 6,0 % sowie der Markt für IT-Dienstleistungen, der um 3,4 % zulegte. Auch in Deutschland hat die IT-Branche ein erfolgreiches Jahr hinter sich. Nach Angaben des Branchenverbands BITKOM stiegen dort die IT-Umsätze um 4,3 % auf ein Volumen von 77,8 Mrd. Euro. Die Umsätze mit Software legten dabei mit 5,6 % auf 19,1 Mrd. Euro besonders kräftig zu. Das Geschäft mit IT-Dienstleistungen entwickelte sich mit einem Plus von 2,7 % auf 36,3 Mrd. Euro ebenfalls positiv.

## Die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2014

### ERWEITERTES PARTNERNETZWERK STÄRKT NEUAUSRICHTUNG VON INTERSHOP

Im Mittelpunkt des Geschäftsjahres 2014 stand die Refokussierung von Intershop auf das Produktgeschäft. Ein Kernbestandteil dieser Strategie ist die Gewinnung neuer Partnerunternehmen. Dazu wurden das Partnerprogramm umfassend überarbeitet und die Bemühungen um neue Partner in allen relevanten Märkten intensiviert.

Intershops Partnerprogramm beinhaltet ein attraktives Angebot rund um Zertifizierung, Schulungen, Beratung und Wissenstransfer und ermöglicht beiden Seiten zusätzliches Projekt- und Kundengeschäft. Insgesamt schloss Intershop im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 30 neue Kooperationsvereinbarungen in den Bereichen Systemintegration, Technologie und Dienstleistungen. Eine Bestätigung für den Erfolg der neuen Partnerstrategie war der Intershop European Partner Day, der Mitte Oktober in Berlin stattfand und auf sehr große Resonanz stieß. Dass die Partnerstrategie Früchte trägt, zeigt auch die Umsatzverteilung des vergangenen Geschäftsjahres. So wurde rund die Hälfte des Lizenzumsatzes in 2014 durch die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen generiert.

Zu den wichtigsten neuen Geschäfts- und Implementierungspartnern gehörte in 2014 das US-Softwareunternehmen Adobe Systems, dessen Content-Management-System „Adobe Experience Manager“ zukünftig in die Intershop-Plattform integriert wird. Des Weiteren ging Intershop in 2014 eine strategische Partnerschaft mit Siteworx, einer führenden US-amerikanischen Digitalagentur, ein. Weitere neue strategische Partner im Berichtszeitraum waren der Payment-Anbieter Payone, der Multi-Channel-Spezialist Querplex sowie der IT-Dienstleister Tricode. Im vierten Quartal 2014 gab Intershop die Intensivierung der Partnerschaft mit Host Europe Solutions, führender Managed-Hosting-Anbieter in Deutschland, bekannt. Zukünftig werden beide Unternehmen ganzheitliche E-Commerce-Lösungen von der Implementierung und der Administration der Shop-Software bis hin zur Konzeption, Einrichtung und dem Betrieb des kompletten Hosting-Setups anbieten. Seit Dezember kooperiert Intershop des Weiteren mit dem europäischen Zahlungsanbieter Klarna. Im Rahmen der Kooperation können Online-Händler, die auf Intershop-Module setzen, ihren Kunden Ratenkauf und den Kauf auf Rechnung – die in Deutschland beliebteste Zahlungsart – mit Klarna anbieten. Als erster Intershop-Kunde setzt Runners Point, Spezialist für Laufschuhe, Laufbekleidung und Laufzubehör, in seinem Online-Shop nun auf Klarna.

### STÄRKERER FOKUS AUF ALLEINSTELLUNGSMERKMALE VON INTERSHOP 7 IN MARKETING UND VERTRIEB

Neben der Überarbeitung der Partnerstrategie hat Intershop im Berichtszeitraum auch in Vertrieb und Marketing seine Aktivitäten gezielt auf die Refokussierung des Geschäftsmodells und auf die Alleinstellungsmerkmale seiner Intershop 7-Plattform abgestimmt. Ein Schwerpunkt der Vermarktungsaktivitäten war die hervorragende B2B-Kompatibilität der Intershop-Plattform. Das B2B-Segment ist bisher noch wenig erschlossen und gilt als einer der wichtigsten E-Commerce-Märkte der Zukunft. Eine im Oktober 2014 von Intershop vorgestellte Studie zu den Kundenanforderungen im B2B-Handel, die von Forrester Consulting durchgeführt wurde, bestätigt das Potenzial in dieser Kundengruppe. Demnach müssen Händler in Zukunft stärker auf das Endnutzerverhalten von Einkäufern im B2B-Handel eingehen. Intershop kann mit seiner Intershop 7-Plattform in diesem Bereich nachweislich eine bestens geeignete Lösung anbieten. In einer 2013 veröffentlichten Studie des renommierten US-Marktforschungsinstituts Forrester Research („The Forrester Wave“) zählt Intershop im Segment B2B-Commerce-Lösungen zu den vier führenden Gesellschaften weltweit (Leader).

Auch in puncto B2C-Funktionalität überzeugt das Angebot von Intershop. In der im Januar 2015 veröffentlichten „Forrester Wave“-Studie, die dieses Mal die B2C-Tauglichkeit von Commerce-Plattformen analysierte, erhielt Intershop erneut eine hervorragende Bewertung. Das Unternehmen konnte sich mit der aktuellen Suite 7.5 als „Strong Performer“ unter den ersten fünf Anbietern platzieren. Aus Sicht von Forrester ist die Intershop-Plattform eine starke Lösung, die für Händler eine schlankere Alternative gegenüber den Produkten großer Konkurrenten darstellt. Zusätzliche Mehrwerte bietet die Intershop-Lösung dort, wo Shops die Anforderungen von B2C- und B2B-Commerce-Szenarien gleichermaßen bedienen müssten.

Des Weiteren wurde im Vertrieb eine Erweiterung des Zielmarktes um Kunden im kleineren und mittleren Umsatzsegment eingeleitet. Hier macht sich eine weitere Stärke der Intershop 7-Plattform gegenüber den Lösungen der Wettbewerber bezahlt: die Skalierbarkeit. So eignet sich Intershop 7 sowohl für kleinere Kunden mit Online-Umsätzen von 1 bis 10 Mio. Euro (SaaS/Cloud-Lösung) als auch für große Internet-Retailer mit Erlösen von mehr als 1 Mrd. Euro. Kleinere Neukunden können mit einer einfachen, günstigen Lösung starten und sukzessive ihre Commerce-Plattform an das eigene Wachstum und veränderte Marktbedingungen anpassen. So spart sich der Kunde einen Technologiewechsel und Intershop profitiert langfristig von der hohen Skalierbarkeit durch damit verbundene Folgeprojekte.

Zudem hat Intershop im Berichtszeitraum die Tätigkeit in nicht-strategischen Geschäftsfeldern eingestellt, um seine Ressourcen auf die Kernkompetenz, die Bereitstellung innovativer Softwareprodukte im Omni-Channel-Commerce, zu konzentrieren. So trennte sich Intershop von der Online-Marketing-Tochter SoQuero GmbH mit Wirkung zum 30. September 2014. Auch die Auslagerung der operativen Tätigkeit der The Bakery GmbH war ein weiterer logischer Schritt auf dem Weg zur Refokussierung des Geschäftsmodells.

### **ERFOLGREICHE NEUKUNDENAKQUISE IN 2014 UND DIVERSIFIZIERUNG KUNDENPORTFOLIO**

Im Jahr 2014 konnte Intershop die Anzahl der Neukunden erheblich steigern. Insgesamt wurden doppelt so viele Neukunden wie im Vorjahr akquiriert. Auch in Folge des neuen Vertriebsfokus hat sich das Kundenportfolio von Intershop in 2014 stärker differenziert. Viele neugewonnene Kunden sind kleine und mittelgroße Unternehmen. Zu den Neukunden im Berichtszeitraum zählten Ekosport, Frankreichs Marktführer für Ski- und Outdoorausrüstung, Italiens führenden HiFi Elektronik-Fachhändler Trony sowie der mittelständische Büroausrüster Papier Liebl. Ein weiterer Neuzugang im Kundenportfolio von Intershop ist Videocon, ein indischer Multikonzern, der im Bereich Verbraucherelektronik einen neuen Online- und TV-Shoppingkanal auf Basis von Intershop 7 startet. Dass Intershop insbesondere für hybride B2B/B2C-Produktangebote eine hervorragende Plattform-Lösung anbietet, zeigt die Gewinnung des US-Neukunden GutterSupply.com, des größten amerikanischen Herstellers und Online-Anbieters von Dachentwässerungssystemen, Werkzeugausrüstung und Wohnaccessoires. Dass Kunden mit Intershop erfolgreich wachsen können, beweist der Bestandskunde Music Store, fünftgrößter Versandhändler für Musikinstrumente weltweit, der in 2014 im Zuge der anhaltenden Unternehmensexpansion auf die neue flexible Intershop 7 Plattform wechselte. Im vierten Quartal 2014 gewann Intershop mit koffer-direkt.de den führenden Online-Shop für Reisegepäck aller Art als Kunden. Ausschlaggebend für die Entscheidung zugunsten von Intershop war unter anderem der modulare Aufbau von Intershop 7, der eine einfache Integration der bestehenden Plattform ermöglicht sowie große Flexibilität bei der zukünftigen Anbindung weiterer Drittsysteme aufweist. Die Integration ist für koffer-direkt.de essenziell, da die gesamte Bestellabwicklung über firmeninterne Systeme abläuft. Zudem ist mit Intershop eine Expansion des Shops ins Ausland technisch einfach zu realisieren. Auch Europas führender Online-Optiker, Mister Spex, baut bei seinen Expansionsplänen auf die Plattform Intershop 7. Die neue britische Website misterspex.co.uk ist das erste einer Reihe neuer europäischer Shop-Frontends, das auf Basis von Intershop 7 online geht. Ausschlaggebend für Mister Spex war, dass die Intershop 7-Plattform als solide Basis für den gesamten europäischen Markt

dienen kann, ohne dabei die zukünftigen Kosten für Aktualisierungen und Erweiterungen des Systems in die Höhe zu treiben.

Der schwedische Onlineshop von Vattenfall, einer der größten Energieversorger Europas, ging auf Software-as-a-Service (SaaS)-Basis online. In seinem neuen Shop vertreibt Vattenfall Produkte rund ums Thema Energieeffizienz. Die Realisierung des Shops wurde zusammen mit Intershops Implementierungspartner Brightstep durchgeführt, der eine enge Beziehung zu Vattenfall pflegt und über umfangreiche Kenntnisse des skandinavischen E-Commerce-Markts verfügt. Das Komplettservice-Angebot von Intershop beinhaltet die technischen Dienstleistungen, Hosting und die Unterstützung des Geschäftsbetriebs auf Basis der SaaS-e-Commerce-Plattform von Intershop. Zahlungen, Logistik und Versanddienstleistungen sind eng in die Intershop-Plattform eingebunden und werden von Partnern vor Ort bearbeitet und durchgeführt. Im Frühjahr 2015 plant Vattenfall den Launch seines finnischen Onlineshops.

Im Dezember konnte Intershop den Relaunch des Onlineshops des Spezialversenders 4Care, Lensbest.de, vermelden. Nach dem Relaunch ist die Plattform technisch und inhaltlich auf höchstem Niveau und gehört zur neuesten Generation interaktiver Shopping-Portale. Intershop beweist mit dem Relaunch des 4Care-Shops erneut die Relevanz seines Produktportfolios insbesondere für mittelständische Unternehmen.

### **TATSÄCHLICHE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN KENNZAHLEN IM VERGLEICH ZUR URSPRÜNGLICHEN PROGNOSE**

Die Geschäftszahlen 2014 fielen insgesamt nicht zufriedenstellend aus. So konnte Intershop im Geschäftsjahr 2014 die ursprünglich gesetzten Umsatz- und Ergebnisziele nicht erreichen. Im Geschäftsbericht 2013 war ein negatives operatives Ergebnis (EBIT) im unteren einstelligen Millionen-Euro-Bereich bei einer Steigerung der Nettoumsatzerlöse im einstelligen Prozentbereich bei moderat steigender Bruttomarge prognostiziert worden. Eine Steigerung der Bruttomarge von 35 % auf 36 % wurde zwar erreicht, aber die Nettoerlöse sowie das operative Ergebnis blieben hinter den ursprünglichen Planungen zurück. Mehrere Einflussfaktoren führten im Laufe des Geschäftsjahres zu einer schwächeren Entwicklung. Primär musste Intershop bei einigen Großkunden deutliche Umsatzeinbußen hinnehmen, die nur teilweise durch Neukundengeschäft kompensiert werden konnten. Des Weiteren nimmt der Umbau der Gesellschaft von einem serviceorientierten Dienstleister zu einem Produktunternehmen mehr Zeit in Anspruch als ursprünglich geplant. In der Folge sorgten die mit dem Umbau verbundenen höheren Kosten für Marketing und Vertrieb bei gleichzeitig geringer als erwartet ausfallenden Lizenzerlösen für eine negative Ergebnisentwicklung. Deshalb musste Intershop im August 2014 seine Jahresprognose sowohl für den Umsatz als auch für das Ergebnis anpassen. Auf Basis der aktualisierten Planungen wurde nun ein rückläufiger Umsatz im einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich sowie ein negatives EBIT im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich prognostiziert. Die im zweiten Halbjahr eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung sowie die Fokussierung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten führten schließlich im Geschäftsjahr 2014 zu einem negativen EBIT von rund 6,3 Mio. Euro bei einem Umsatzrückgang von 14 %. Das um zwei Sondereffekte (Erlös aus dem Verkauf der Tochtergesellschaft SoQuero und Aufwand aus einem Forderungsausfall) bereinigte EBIT betrug 5,8 Mio. Euro. Im folgenden Abschnitt findet sich die detaillierte Darstellung der Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im Berichtszeitraum.

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

### **Umsatzentwicklung**

Intershop erzielte im Geschäftsjahr 2014 Nettoumsatzerlöse in Höhe von 46,2 Mio. Euro, was einem Rückgang um 14 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Bereinigt um die Erlöse der zum 30. September 2014 verkauften Online-Marketing-Tochter SoQuero lagen die Umsatzerlöse bei 42,9 Mio. Euro, ein Minus von 13 % gegenüber dem Vorjahr. Wichtigster Grund für die geringeren Umsatzerlöse waren

erhebliche Umsatzrückgänge bei einigen Großkunden im Hauptgeschäftsbereich Serviceleistungen, Wartung und Sonstige Erlöse, die durch steigende Umsätze mit dem übrigen Kundenportfolio nicht kompensiert werden konnten. In der Folge sanken die Erlöse in diesem Bereich von 47,2 Mio. Euro um 15 % auf 40,0 Mio. Euro.

Bei den Lizenzerlösen ist im mehrjährigen Vergleich der Aufwärtstrend zwar weiter erkennbar. So lagen die Lizenzerlöse in 2014 rund 12 % über dem 5-Jahres-Durchschnitt. Dennoch wurden die Erwartungen für das Jahr 2014 nicht erfüllt. Denn im Vergleich zum Vorjahr lagen die Lizenzerlöse mit 6,2 Mio. Euro knapp unter dem Vorjahresniveau (-2 %). Dabei ist zu berücksichtigen, dass das vierte Quartal 2013 mit Lizenzerlösen in Höhe von 3,7 Mio. Euro außerordentlich stark war. So hatten die Lizenzumsätze nach den ersten neun Monaten 2014 mit 3,7 Mio. Euro um 42 % über dem Vorjahreszeitraum gelegen. Im vierten Quartal 2014 verbuchte Intershop mit 2,5 Mio. Euro zwar den höchsten Quartalsumsatz im Lizenzgeschäft in 2014, blieb damit jedoch unter dem hohen Vorjahreswert. Dadurch lagen die Lizenzerlöse der Gesellschaft im Berichtszeitraum leicht unter dem Vorjahr. Für das laufende Jahr 2015 geht Intershop jedoch davon aus, dass die ergriffenen Vertriebsinitiativen stärker greifen und die Lizenzerlöse weiter steigen.

In dem unter Serviceleistungen subsumierten Bereich Beratung und Schulung, dem mit knapp 50 % der Gesamtumsätze größten Umsatzträger von Intershop, machten sich Umsatzrückgänge bei zwei Großkunden bemerkbar, weshalb die Nettoerlöse aus Beratungsprojekten um 11 % auf 23,0 Mio. Euro sanken. Bereinigt um die Erlöse mit diesen zwei Großkunden stieg der Beratungsumsatz allerdings mit 20 % deutlich. Im Wartungsgeschäft sank der Umsatz um 10 % auf 7,5 Mio. Euro, was ausschließlich auf den Erlösrückgang bei einem Großkunden zurückzuführen ist. Bereinigt um diesen Effekt lag der Umsatz auf Vorjahresniveau. Die Online-Marketing-Erlöse lagen aufgrund des zum 30. September erfolgten Verkaufs des Tochterunternehmens SoQuero mit 3,2 Mio. Euro um 27 % unter dem Vorjahresniveau. Die sonstigen Erlöse, zu denen primär das Full-Service-Geschäft gehört, reduzierten sich um 28 % auf 6,3 Mio. Euro. Hier konnten die wachsenden Erlöse mit neuen Full-Service-Kunden die Umsatzseinbußen durch endende Verträge mit einem Full-Service-Bestandskunden nicht kompensieren.

Insgesamt betrachtet stieg der Nettoumsatz bereinigt um die benannten Umsatzrückgänge und ohne die Online-Marketing-Erlöse um 15 % gegenüber dem Vorjahr. Dies ist ein Beleg für die erfolgreiche Neukundengewinnung durch die verstärkten Marketing- und Vertriebsmaßnahmen, die sich mittelfristig auch wieder in einem steigenden Umsatz bemerkbar machen werden. Da ein Großteil der neugewonnenen Kunden kleine und mittelgroße Unternehmen sind, wird sich die Abhängigkeit von Großkunden mittelfristig aufgrund der stärker diversifizierten Kundenstruktur verringern und zu einem stabilen Umsatzwachstum beitragen.

Die folgende Übersicht zeigt die Entwicklung der Nettoumsatzerlöse:

in TEUR	2014	2013	Veränderung
<b>Lizenzen</b>	<b>6.174</b>	<b>6.318</b>	<b>-2 %</b>
<b>Serviceleistungen, Wartung und Sonstige</b>	<b>40.001</b>	<b>47.237</b>	<b>-15 %</b>
Beratung/Schulung	22.986	25.775	-11 %
Wartung	7.493	8.306	-10 %
Online Marketing	3.232	4.417	-27 %
Sonstige Erlöse	6.290	8.739	-28 %
<b>Gesamtnettoumsatz</b>	<b>46.175</b>	<b>53.555</b>	<b>-14 %</b>

Wichtigste Geschäftsregionen von Intershop sind die europäischen Märkte vor dem US-Markt und den asiatisch-pazifischen Märkten. Im Berichtszeitraum erzielte das Unternehmen mit europäischen Kunden einen Umsatz von 29,5 Mio. Euro, was einem Rückgang von 11 % entspricht. Da die Umsätze in den USA um 27 % auf nun 10,8 Mio. Euro zurückgingen, stieg der Erlösanteil europäischer Kunden dennoch von 62 % auf 64 % und der Anteil von US-Kunden ging auf 23 % zurück. In der Region Asien-Pazifik stiegen die Erlöse um 4 % auf 5,9 Mio. Euro, der Erlösanteil stieg folglich von 11 % auf rund 13 % am Gesamterlös.

Die handelsrechtlichen Umsatzerlöse der INTERSHOP Communications AG als Einzelgesellschaft sanken um 25 % auf 31,7 Mio. Euro. Die geringeren Umsatzerlöse sind im Wesentlichen auf die starken Umsatzrückgänge der Serviceerlöse bei einigen Großkunden zurückzuführen, die durch steigende Umsätze mit anderen Kunden nicht kompensiert werden konnten. Die Lizenz Erlöse blieben mit 4,5 Mio. Euro auf dem Vorjahresniveau.

## Ergebnisentwicklung

In der folgenden Übersicht sind die wichtigsten Konzernergebnis-Kennzahlen dargestellt:

	2014	2013	Veränderung
EBIT (in TEUR)	-6.275	-3.228	-94 %
EBIT-Marge	-14 %	-6 %	-125 %
EBITDA (in TEUR)	-2.129	488	-536 %
EBITDA-Marge	-5 %	1 %	-606 %
Konzernjahresergebnis (in TEUR)	-6.642	-3.327	-100 %

Im Berichtszeitraum erzielte Intershop ein Bruttoergebnis vom Umsatz in Höhe von 16,7 Mio. Euro, ein Minus von 11 % gegenüber dem Vorjahr. Dagegen erhöhte sich die Bruttomarge von 35 % im Vorjahr auf 36 % in 2014. Dies ist insbesondere auf eine Steigerung der Marge im Beratungsbereich zurückzuführen, die sich von 24 % auf 30 % erhöhte. Das operative Ergebnis vor Abzug der Abschreibungen (EBITDA) reduzierte sich von 0,5 Mio. Euro auf -2,1 Mio. Euro. Dementsprechend sank die EBITDA-Marge von 1 % im Vorjahreszeitraum auf -5 % im Jahr 2014. Die Abschreibungen stiegen im Berichtszeitraum von 3,7 Mio. Euro um knapp 12 % auf 4,1 Mio. Euro durch höhere Abschreibungen auf selbsterstellte Software. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) reduzierte sich deutlich auf -6,3 Mio. Euro. Der hohe Verlust ist im Wesentlichen auf die rückläufige Umsatzentwicklung zurückzuführen. Aufgrund der Verluste im ersten Halbjahr führte Intershop in der zweiten Jahreshälfte gezielte Kostensenkungsmaßnahmen durch, um die Kostenstruktur an die Umsatzentwicklung anzupassen. Wesentliche Maßnahmen waren die Senkung von Vertriebs- und Marketingkosten, Umstrukturierungen in nicht rentablen Vertriebsseinheiten sowie die Reduzierung von Verwaltungskosten. Im Forschungs- und Entwicklungsbereich wurde im September Kurzarbeit eingeführt, die Ende Februar 2015 auslief. Zudem erfolgte die Umsetzung von F&E-Mitarbeitern in den umsatzbringenden Beratungsbereich. Dadurch konnten die Kosten für den Einsatz externer Dienstleister gesenkt werden. Durch den Verkauf des operativen Geschäfts der verlustbringenden Tochtergesellschaft The Bakery GmbH im Oktober 2014 reduzierten sich die Aufwendungen zusätzlich. Insgesamt sanken die Kosten von rund 28 Mio. Euro im ersten Halbjahr auf rund 24 Mio. Euro im zweiten Halbjahr 2014. Darüber hinaus wurde im dritten Quartal 2014 ein einmaliger sonstiger betrieblicher Ertrag in Höhe von 1,0 Mio. Euro durch die Veräußerung der Tochtergesellschaft SoQuero erzielt. Negativ wirkte sich allerdings ein Einmaleffekt aufgrund der Insolvenz eines Kunden aus. Dies führte zu einem Forderungsausfall in Höhe von 2,5 Mio. Euro, der als ergebniswirksamer Aufwand mit 1,5 Mio. Euro im vierten Quartal 2014 berücksichtigt wurde. Bereinigt um diesen Sondereffekt erzielte Intershop im vierten Quartal auf Basis der verbesserten Kostenstruktur ein ausgeglichenes EBIT. Aufgrund der negativen Geschäftsentwicklung insbesondere des

ersten Halbjahres und der erst nachgelagert zum Tragen kommenden Kostensenkungsmaßnahmen belief sich das Konzernjahresergebnis nach Steuern auf -6,6 Mio. Euro (Vorjahr: -3,3 Mio. Euro). Das Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert) belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf -0,22 Euro (Vorjahr: -0,11 Euro).

Die Aufwendungen für Forschung & Entwicklung stiegen um 48 % auf 5,1 Mio. Euro nach 3,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Die Marketing- und Vertriebskosten blieben mit 11,9 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres, was einem Anteil von 26 % am Gesamtumsatz entspricht (Vorjahr: 22 %). Die allgemeinen Verwaltungskosten sanken um 2 % auf 5,7 Mio. Euro. Die saldierten betrieblichen Aufwendungen und Erträge erhöhten sich insgesamt von 22,1 Mio. Euro um 4 % auf 23,0 Mio. Euro. Dadurch stieg die Betriebskostenquote auf rund 50 % (Vorjahr: 40 %). Das Finanzergebnis betrug 6 TEUR. Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich auf 373 TEUR im Vergleich zu 120 TEUR im Vorjahr.

Der handelsrechtliche Jahresfehlbetrag der AG erhöhte sich auf 5,5 Mio. Euro in 2014 nach einem Jahresfehlbetrag von 2,6 Mio. Euro im Vorjahr. Hauptursache für diesen hohen Verlust ist die rückläufige Umsatzentwicklung sowie der ergebniswirksame Forderungsausfall durch die Insolvenz eines Kunden in Höhe von 1,5 Mio. Euro. Alle Aufwendungen verringerten sich im Vorjahresvergleich. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen von 1,8 Mio. Euro auf 2,2 Mio. Euro. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen reduzierten sich durch den Abbau von Fremdleistungen um 52 % auf 2,8 Mio. Euro. Auch der Personalaufwand sank aufgrund von Personalarückgang und zeitweiser Kurzarbeit um 4 % auf 23,5 Mio. Euro im Vergleich zu 24,4 Mio. Euro im Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verringerten sich um 10 % auf 12,8 Mio. Euro. Die sonstigen Zinserträge in Höhe von 0,1 Mio. Euro resultierten im Wesentlichen aus verbundenen Unternehmen. Die Erträge aus Gewinnabführung in Höhe von 0,2 Mio. Euro resultieren aus der Tochtergesellschaft SoQuero, welche zum 30. September 2014 veräußert wurde. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit belief sich auf -5,3 Mio. Euro nach -2,6 Mio. Euro in 2013. Insgesamt erhöhte sich der handelsrechtliche Bilanzverlust auf 19,6 Mio. Euro gegenüber 14,1 Mio. Euro im Vorjahr.

### **Darstellung der Vermögens- und Finanzlage**

Trotz der schwächeren Ertragsentwicklung im Geschäftsjahr 2014 weist die Bilanz von Intershop weiterhin eine solide Eigenkapitalquote von rund 70 % (Vorjahr 72 %) und keine Finanzverbindlichkeiten aus. Die Bilanzsumme verkürzte sich zum 31. Dezember 2014 um 8,4 Mio. Euro auf 25,3 Mio. Euro, was auf der Aktivseite primär auf eine deutliche Reduzierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen war. Diese reduzierten sich im Stichtagsvergleich von 12,6 Mio. Euro um 46 % auf 6,7 Mio. Euro. Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich von 13,0 Mio. Euro auf 11,1 Mio. Euro, was vor allem auf höhere Abschreibungen bei immateriellen Vermögenswerten zurückzuführen ist. Auf der Passivseite reduzierte sich im Zuge der negativen Ergebnisentwicklung das Eigenkapital um 6,6 Mio. Euro auf 17,6 Mio. Euro. Gleichzeitig verringerten sich die kurzfristigen Schulden um 15 % auf 7,7 Mio. Euro, was primär aus den gesunkenen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (-45 % auf 1,7 Mio. Euro) resultiert.

Intershop erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2014 trotz des negativen Jahresergebnisses einen positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 0,4 Mio. Euro (Vorjahr: -4,1 Mio. Euro). Ausschlaggebend für den positiven Cashflow war vor allem der Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, was zu einem Mittelzufluss von 3,1 Mio. Euro führte. Darüber hinaus wirkten sich die gestiegenen Abschreibungen sowie reduzierte Verbindlichkeiten und Rückstellungen positiv auf den Cashflow aus. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war primär geprägt von Investitionen in die Softwarelösung (immaterielle Vermögenswerte) sowie dem Zufluss aus dem Verkauf der Tochtergesellschaft SoQuero. Per Saldo verringerte sich der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr um 49 % auf 1,4 Mio. Euro. Im Berichtszeitraum wurden keine Finanzierungsprojekte realisiert, sodass in diesem Bereich kein Cashflow zu verzeichnen war. Im Ergebnis reduzierten sich die liquiden Mittel im Geschäftsjahr 2014 um rund 1,0 Mio. Euro auf 6,4 Mio. Euro.

Die Bilanzsumme der Einzelgesellschaft im handelsrechtlichen Jahresabschluss reduzierte sich um 24 % auf 22,1 Mio. Euro zum 31. Dezember 2014. Das Anlagevermögen sank um 17 % auf 9,5 Mio. Euro, was im Wesentlichen auf den Verkauf der Tochtergesellschaft SoQuero zurückzuführen ist. Das Umlaufvermögen sank insgesamt um 29 % auf 12,2 Mio. Euro, was primär auf den Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 8,4 Mio. Euro auf 3,4 Mio. Euro zurückzuführen ist. Das Eigenkapital reduzierte sich von 22,6 Mio. Euro auf 17,1 Mio. Euro durch einen erhöhten Bilanzverlust. Die Rückstellungen sanken um 6 % auf 2,5 Mio. Euro sowie die Verbindlichkeiten um 60 % auf 1,0 Mio. Euro. Die flüssigen Mittel reduzierten sich von 5,8 Mio. Euro auf 5,1 Mio. Euro. Der Mittelabfluss resultierte im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit.

## Personal

Intershop beschäftigte zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2014 weltweit insgesamt 415 Mitarbeiter. Dies entspricht einer Reduzierung der Vollzeitkräfte um 120 Personen im Vergleich zum Vorjahresstichtag. Davon entfielen 66 Mitarbeiter auf die Tochtergesellschaften SoQuero GmbH und The Bakery GmbH. Darüber hinaus verringerte sich in einigen Bereichen die Mitarbeiterzahl durch Reduzierung von Werkstudenten und Praktikanten sowie den Verzicht auf Nachbesetzung von Mitarbeitern bei Eigenkündigungen oder Elternzeit.

Aufgegliedert nach Unternehmensbereichen sank in den Technischen Abteilungen die Zahl der Mitarbeiter von 404 auf 322 Mitarbeiter. In den Verwaltungsabteilungen verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter von 58 auf 46 Vollzeitkräfte. Die Zahl der Mitarbeiter in den Abteilungen Vertrieb und Marketing sank von 73 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2013 auf 47 Mitarbeiter zum Bilanzstichtag 2014.

Ungeachtet der im Berichtszeitraum gesunkenen Beschäftigtenzahl setzt Intershop grundsätzlich im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter auf Kooperationen mit Forschungseinrichtungen und Lehrstühlen anerkannter Hochschulen, um sich talentierte Nachwuchskräfte zu sichern. Der Anteil der Hochschulabsolventen an der Gesamtbelegschaft ist mit 80 % überdurchschnittlich hoch. Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter betrug 38,4 Jahre (2013: 36,6 Jahre).

Die folgende Übersicht zeigt die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen im Geschäftsjahr:

<b>Mitarbeiter nach Bereichen (Vollzeitkräfte)</b>	<b>31.12.2014</b>	31.12.2013
Technische Abteilungen (Servicebereiche und F&E-Bereich)	322	404
Vertrieb und Marketing	47	73
Allgemeine Verwaltung	46	58
	<b>415</b>	<b>535</b>

Die regionale prozentuale Verteilung der Beschäftigten hat sich in 2014 leicht zugunsten der nicht-europäischen Niederlassungen entwickelt. So arbeiteten zum Bilanzstichtag mit 360 Mitarbeitern 87 % der Belegschaft innerhalb Europas. Im Vorjahreszeitraum waren es mit 480 Mitarbeitern noch 90 % gewesen. Auf die Niederlassung in San Francisco, USA, entfielen mit 27 Beschäftigten 6 % der Belegschaft (Vorjahr: 31 Mitarbeiter, 6 %). Die Zahl der Beschäftigten in der asiatisch-pazifischen Region erhöhte sich von 24 auf 28 Mitarbeiter. Der Anteil der Beschäftigten in dieser Region lag bei 7 % (Vorjahr: 3 %).

Die AG als Einzelgesellschaft beschäftigte zum Bilanzstichtag 352 Mitarbeiter (31. Dezember 2013: 410 Mitarbeiter).

**Vorstand und Aufsichtsrat**

Im Geschäftsjahr 2014 waren keine personellen Änderungen in den Gremien der INTERSHOP Communications AG zu verzeichnen.

**VERGÜTUNGSBERICHT****VERGÜTUNG VORSTAND**

Die Vergütung des Vorstands umfasst fixe und variable Bestandteile. Die fixen Bestandteile sind das Festgehalt sowie Nebenleistungen wie geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen und werden monatlich ausgezahlt. Die variable, jährlich wiederkehrende Vergütung ist im Grundsatz an unterschiedliche jährliche und mehrjährige qualitative Ziele bezogen auf das Ressort des jeweiligen Vorstandsmitglieds und quantitative Ziele bezogen auf das finanzielle Ergebnis gebunden, deren Bemessung in Abhängigkeit vom Grad der Zielerreichung erfolgt. Etwa 1/3 der Gesamtvergütung ist variabel. Von der variablen Vergütung hängen 55 % der Vergütung von der Erreichung langfristiger und 45 % von der Erreichung kurzfristiger Ziele ab.

Die Gesamtbezüge des Vorstands für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2014 beliefen sich auf 831 TEUR (2013: 823 TEUR), davon entfielen 736 TEUR (2013: 591 TEUR) auf die feste Vergütung und 95 TEUR (2013: 232 TEUR) auf die variablen Bestandteile. Die festen Vergütungsbestandteile umfassen 670 TEUR Festgehalt und 66 TEUR Nebenleistungen (2013: 542 TEUR Festgehalt, 49 TEUR Nebenleistungen).

Die Bezüge teilen sich wie folgt auf die Vorstandsmitglieder auf:

in TEUR	Fixe Vergütung		Variable Vergütung		Gesamtbezüge	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Jochen Moll	282	280	28	117	309	397
Ludwig Lutter	234	220	31	85	266	305
Dr. Jochen Wiechen (ab 01.08.2013)	220	92	36	30	256	122
	<b>736</b>	<b>591</b>	<b>95</b>	<b>232</b>	<b>831</b>	<b>823</b>

Aktioptionen wurden den Vorstandsmitgliedern nicht gewährt. Im Fall einer Umwandlung des Unternehmens (Verschmelzung, Aufspaltung oder Formwechsel) enden die Vorstandsmandate. Der Vorstand erhält dann als Entschädigung eine Abfindung von zwölf Monatsgehältern; ist die Restlaufzeit des Vorstandsvertrages kleiner als ein Jahr, verringert sich die Abfindung entsprechend. Mit den Vorstandsmitgliedern wurde ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart, das eine von der Gesellschaft zu zahlende Entschädigung für ein Jahr vorsieht. Die Entschädigung umfasst 75 % der zuletzt bezogenen (Grund-)Vergütung ausschließlich Nebenleistungen. Die Entschädigungszahlung entfällt, wenn Intershop auf das Wettbewerbsverbot innerhalb einer bestimmten Frist verzichtet. Die Vorstandsverträge beinhalten im Krankheitsfall einen Anspruch auf sechsmonatige Fortzahlung der festen Grundbezüge bis maximal zum Ende der Laufzeit der Verträge. Im Falle des Todes eines Vorstandsmitglieds haben die Hinterbliebenen einen Anspruch auf die feste monatliche Grundvergütung für den Sterbemonat sowie für die sechs folgenden Monate. Weitere Leistungen für den Fall der Beendigung der Tätigkeit sind keinem Vorstandsmitglied zugesagt worden. Kredite oder ähnliche Leistungen wurden Mitgliedern des Vorstands nicht gewährt. Die Vorstände haben im Geschäftsjahr keine Leistungen Dritter erhalten, die im Hinblick auf die Tätigkeit als Vorstand zugesagt oder gewährt worden sind.

### VERGÜTUNG AUFSICHTSRAT

Die Vergütung des Aufsichtsrats beinhaltet fixe und variable Bestandteile. Die fixe Vergütung besteht aus einer festen Vergütung in Höhe von 12.500 Euro pro Jahr sowie einem Sitzungsgeld von 2.500 Euro pro Sitzung bzw. in Höhe von 500 Euro, sofern anstelle einer Sitzung eine Telefonkonferenz abgehalten wird. Zusätzlich erhalten die Aufsichtsratsmitglieder eine erfolgsabhängige Vergütung, sofern das im gebilligten Konzernabschluss ausgewiesene Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) der Gesellschaft für das betreffende Geschäftsjahr positiv war und festgelegte quantitative Ziele erreicht wurden: 5.000 Euro werden jeweils gewährt, wenn a) das Vorjahres-EBIT erreicht wird, b) das EBIT gegenüber dem Vorjahr um mehr als 10 % gesteigert wurde, c) das EBIT gegenüber dem Vorjahr um mehr als 20 % gesteigert wurde sowie d) bei einer Steigerung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahr um mehr als 20 %. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Doppelte der sich ergebenden fixen und variablen Vergütung. Gehören Aufsichtsratsmitglieder nur einen Teil des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat an, erhalten sie eine zeitanteilige Vergütung. Die den Aufsichtsratsmitgliedern für ihre Aufsichtsrats-tätigkeit entstehenden Auslagen werden von der Gesellschaft ersetzt.

Den Aufsichtsratsmitgliedern stand im Geschäftsjahr 2014 eine Gesamtvergütung in Höhe von 150 TEUR (2013: 111 TEUR) zu, die ausschließlich fixe Vergütung beinhaltet. Ein Anspruch auf variable Vergütung bestand wie im Vorjahr nicht. Die fixe Vergütung setzt sich aus 50 TEUR (2013: 49 TEUR) Festvergütung und 100 TEUR (2013: 62 TEUR) Sitzungsgeldern zusammen. Der Vergütungsanspruch teilt sich wie folgt auf die Aufsichtsratsmitglieder auf:

in TEUR	Fixe Vergütung		Variable Vergütung		Gesamtbezüge	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Dr. Herbert May	77	59	0	0	77	59
Prof. Dr. Nikolaus Mohr	37	16	0	0	37	16
Dr. Kai Hudetz	37	18	0	0	37	18
in 2013 ausgeschiedene Aufsichtsräte	-	18*	-	0	-	18*
	<b>150</b>	<b>111</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>150</b>	<b>111</b>

\* Die Aufsichtsratsmitglieder verzichteten auf ihre ihr nach der Satzung zustehende Aufsichtsratsvergütung.

In 2013 belief sich die tatsächlich zu zahlende Aufsichtsratsvergütung auf 93 TEUR, da die Aufsichtsratsmitglieder Tobias Hartmann und Bob van Dijk auf ihre Vergütung in Höhe von 18 TEUR verzichteten.

## CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

### RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Intershop agiert in einem dynamischen Markt, der von kontinuierlichen Veränderungen und damit behafteten Umfeldrisiken unterschiedlichster Natur geprägt ist. Gleichzeitig unterliegt die Gesellschaft Risiken, die aus der Geschäftspolitik, der Struktur des Unternehmens oder der Organisation der internen Prozesse heraus entstehen und die Ziele des Unternehmens gefährden können. Intershop bekennt sich zum Schutz des Eigentums der Aktionäre und zur Existenzsicherung als Grundlage seiner unternehmerischen Tätigkeit. Zur frühzeitigen Erkennung unbekannter Risiken (Frühwarnfunktion) sowie zur Steuerung der Risiken hat der Vorstand eine Risikopolitik verabschiedet, in der die Methoden und Prozesse des unternehmensweiten Risikomanagements beschrieben und festgelegt wurden. Dazu wurde ein Risikohandbuch mit der Beschreibung des Risikomanagementsystems erstellt, welches regelmäßig überprüft und angepasst wird. Risiken sind darin definiert als die Möglichkeit, von geplanten Zielen abzuweichen, und umfassen sowohl

positive Abweichungen (Chancen) wie auch negative Abweichungen (Risiken). Im Fokus des Risikomanagementsystems stehen besonders gravierende mögliche negative Abweichungen, die die Unternehmensentwicklung beeinflussen und das Eigenkapital stark belasten können. Regelmäßig (mindestens quartalsweise) wird der Vorstand vom ernannten Risikomanager des Unternehmens über die Risikosituation des Unternehmens informiert. Die weitere Ausgestaltung der Risikomanagementorganisation ist dezentral. Die Bereichsleiter der einzelnen Unternehmensbereiche sind für die Identifizierung und Bewältigung der Risiken ihrer Bereiche verantwortlich. Im Falle von bedeutenden und insbesondere bestandsgefährdenden Risiken sind die Bereichsleiter verpflichtet, den Vorstand sofort und umfassend zu informieren. Der Vorstand seinerseits informiert sich je nach Bedarf über die Risikosituation im Unternehmen. Flache Hierarchien, kurze Kommunikationswege und eine offene Kommunikationskultur stellen sicher, dass wichtige Risikoinformationen umgehend an den Vorstand gelangen. Zusätzlich bestehen zentrale Informationssysteme, mit deren Hilfe der Vorstand über Risiken der Unternehmensentwicklung direkt, zeitnah und regelmäßig informiert wird. Der Aufsichtsrat wird vom Vorstand mindestens einmal im Quartal, in der Regel aber häufiger, über wichtige Entwicklungen im Unternehmen informiert.

Der operative Prozess des Risikomanagements umfasst die Risikoidentifikation, Risikobewertung, Risikoaggregation und Risikobewältigung. Zur Risikoidentifikation erfolgt eine kontinuierliche Beobachtung des Umfelds in Bezug auf definierte Risikofelder und Risiken durch Risikoeigner (in der Regel die Intershop-Bereichsleiter), denen klar abgegrenzte Unternehmensbereiche und alle daraus entstandenen möglichen Risiken operativ zugeordnet sind. Zusätzlich wird eine jährliche (mit quartalsweiser Aktualisierung) Risikoinventur durchgeführt, in deren Rahmen die Relevanzskala und die Risikoeigner festgelegt, bereits identifizierte Risiken überprüft sowie neue Risiken erfasst werden. Zusätzlich findet eine Abweichungsanalyse des Controllings zur Identifikation von Planabweichungen statt. Dazu wird auf Finanzbuchhaltungs- und Controllingsoftware von SAP zurückgegriffen. Wenn möglich oder sinnvoll, werden alle Risiken mit Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe bewertet. Der Umfang des Gesamtrisikos von Intershop wird durch eine Risikoaggregation bestimmt. Intershop wendet zur Risikobewältigung je nach Stadium Maßnahmen an, die die Eintrittswahrscheinlichkeiten senken oder die Schadenshöhe vermindern. Intershop hat im Zuge der Risikoinventuren in allen Bereichen des Unternehmens Risiken identifiziert, die die Entwicklung des Unternehmens beeinflussen können.

### **UMFELDRISIKEN UND BRANCHENRISIKEN**

Intershop agiert als einer der führenden Anbieter innovativer und umfassender Lösungen für den Omni-Channel-Commerce in einem sehr dynamischen Markt. Dieser Markt ist kontinuierlichen Veränderungen etwa durch technologischen Fortschritt, Veränderungen in der IT-Landschaft von Unternehmen, der Konsolidierung der Anbieterlandschaft oder durch neue Strategien oder Verhaltensmuster von Akteuren im Onlinehandel unterworfen. Prinzipiell besteht das Risiko, dass Intershop Produkte und Dienstleistungen anbietet, die nicht den Kundenbedürfnissen und Markterwartungen entsprechen sowie dass neue Technologien den heutigen Internethandel stark verändern oder sogar ersetzen. Gelingt es nicht, die Zielmärkte adäquat zu beobachten, die Mitbewerber einzuschätzen und neue innovative Produkt- und Lösungsstrategien anzubieten, kann dies zu einer zukünftigen negativen Umsatzentwicklung führen, weil Kunden zu Wettbewerbern wechseln und die Neukundengewinnung erschwert wird. Intershop begegnet diesem Risiko durch eine ständige Marktbeobachtung und Analyse der Kundenbedürfnisse in Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und Marktanalysten. So fließt in die neuen Produktversionen regelmäßig das Kunden- und Partner-Feedback mit ein. Zudem gibt es Gespräche mit Industrieanalysten wie Forrester. In der im Januar 2015 veröffentlichten „Forrester Wave“-Studie, die dieses Mal die B2C-Tauglichkeit von Commerce-Plattformen analysierte, erhielt Intershop eine hervorragende Bewertung mit seiner aktuellen Suite 7.5 als „Strong Performer“.

Insgesamt schätzt Intershop diese Risiken als strategische Risiken ein, die auf lange Sicht erhebliche Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens haben können. Im Moment werden jedoch keine bzw. nur schwache Indikatoren gesehen, die auf einen Eintritt der Risiken hinweisen.

## UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN

Übergeordnetes strategisches Ziel von Intershop ist die Entwicklung der Gesellschaft vom reinen Technologieanbieter zu einem ganzheitlichen Anbieter von Omni-Channel-Commerce-Lösungen.

Die Markenbekanntheit spielt für Intershop eine zentrale Rolle, da sonst potenzielle Kunden das Unternehmen nicht als möglichen Lösungspartner wahrnehmen. Intershop setzte dazu in 2014 im Rahmen seiner Markenstrategie auf ein Re-Branding und eine Re-Positionierung unter Beachtung eines Added-Value-Ansatzes, um den bestehenden Markenwert nicht zu gefährden und insbesondere in wichtigen europäischen und außereuropäischen Absatzmärkten die Markenbekanntheit zu erhöhen. Parallel dazu erfolgten in 2014 Gründungen von Tochtergesellschaften in Frankreich und Großbritannien sowie der erweiterte Ausbau eines Netzes von internationalen Vertriebspartnern, die mit unterschiedlichsten Vertriebs- und Werbemaßnahmen zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Marke Intershop in der jeweiligen Region beitragen werden.

Ein großer Geschäftsbereich von Intershop sind die Beratungsdienstleistungen, welche vor allem im Rahmen von Projekten erbracht werden. Dabei ist die Kundenbindung ein sehr wichtiger Faktor. Um diese gewährleisten zu können, ist es von Bedeutung, die vom Kunden geforderte Qualität zu erbringen, aber auch den Kostenrahmen zu beachten. Gelingt dies nicht, so hat dies Auswirkungen auf das Kundenvertrauen. Zukünftige Aufträge könnten verloren gehen oder die Gewinnspanne der Projekte würde sich dauerhaft reduzieren. Um diesen Entwicklungen entgegenzuwirken, werden zu den Projekten Ressourcenplanungen durchgeführt. Regelmäßige Berichte dokumentieren die aktuellen Projektstände. Intershop begegnet diesem Risiko auch durch ein permanentes Monitoring der Kundenzufriedenheit. Risiken, welche sich aus den Projekten ergeben, sind somit für Intershop besser beherrschbar.

Hinsichtlich der Intershop-Software besteht ein für Software typisches Produktmangelrisiko. Durch Fehler in der Entwicklung kann es möglich sein, dass das Produkt mangelhaft ist und insbesondere hinsichtlich Produktsicherheit nicht den Kunden- und Marktanforderungen entspricht. Produktmängel könnten zu einer potenziellen oder tatsächlichen Beeinträchtigung des Betriebs beim Kunden führen und bei schweren Mängeln die Akzeptanz der Produkte von Intershop erheblich mindern. Für Intershop fielen in Folge dessen Zusatzkosten zur Mängelbeseitigung und/oder Kosten für mögliche juristische Auseinandersetzungen/Schadenersatz beim Kunden an. Außerdem ist ein Umsatzrückgang möglich. Das Risiko wird jedoch als gering angesehen, weil ein aufwendiger Qualitätssicherungsprozess die Möglichkeit des Auftretens unerkannter Produktfehler minimiert. Neben dem Produktmangelrisiko besteht grundsätzlich auch das Risiko, dass die Intershop-Software durch neue disruptive Technologien ganz oder teilweise verdrängt wird. Derzeit sind jedoch keine Anzeichen für derartige Entwicklungen zu erkennen.

Zusammengefasst schätzt Intershop diese Risiken als strategische Risiken ein, die auf lange Sicht die Ertragslage spürbar bis stark mindern oder erhebliche Auswirkungen auf die Finanzlage haben können. Gegenwärtig sieht Intershop den Eintritt dieser Risiken als eher unwahrscheinlich an.

## LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Für Intershop sind Abweichungen von geplanten Zielen durch die Nichtgenerierung einer ausreichenden Anzahl von Neukunden, insbesondere im Lizenzbereich, oder nicht-zielführende Marketing- und Vertriebsaktivitäten nicht auszuschließen. Diesem Risiko wird durch entsprechende Zielmodelle im Vertrieb, eine deutlich erweiterte Vertriebsstruktur und verstärkte Schulungsmaßnahmen entgegengesteuert. Wichtigste Maßnahmen sind eine vorausschauende Produktpolitik, die Angebotserweiterung über mehrere Märkte sowie die kontinuierliche Produktentwicklung, um die technologische Leistungsfähigkeit zu fokussieren. Dazu greift Intershop auf hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter und Partner zurück. Auch wenn das Risiko insgesamt als gering eingeschätzt wird, ist es nicht auszuschließen, wie das Geschäftsjahr 2014 gezeigt hat.

Aufgrund der Komplexität der Produkte gestaltet sich der Vertrieb über Partner als anspruchsvoll. Intershop setzt vor allem in ausländischen Märkten zwangsläufig auf Vertriebspartner, da der Aufbau eigener Vertriebsstrukturen zu hohe Kosten nach sich zieht. Um Risiken aus einer fehlerhaften Beratung potenzieller

Kunden durch Partner zu vermeiden, setzt Intershop auf gezielte Schulungen, Weiterentwicklung der Partnerprogramme, eine verbesserte Partnerbetreuung durch Partnermanager sowie einen Auswahlprozess der Partner, die einem umfangreichen Anforderungskatalog genügen müssen.

Die leistungswirtschaftlichen Risiken werden insgesamt als unwahrscheinlich eingeschätzt. Sollten sie eintreten, können sie jedoch erhebliche Auswirkungen auf die Ertrags- und Finanzlage von Intershop haben.

### **PERSONALRISIKEN**

Die Leistungen und das Know-how der Mitarbeiter und Führungskräfte sind entscheidend für den Erfolg des Unternehmens. Dabei besteht insbesondere bei Personal in Schlüsselpositionen das Risiko, dass das spezifische Wissen dieser Mitarbeiter bei einem Wechsel zu einem Wettbewerbsunternehmen dort eingesetzt wird. Ferner ist es grundsätzlich schwieriger, diese Mitarbeiter zu ersetzen. Ein Verlust von Schlüsselpersonen könnte die Wettbewerbsfähigkeit und die wirtschaftliche Entwicklung von Intershop beeinträchtigen. Durch den Einsatz eines modernen Personalmanagements mit individuellen Personalentwicklungsmaßnahmen in Verbindung mit der offenen Unternehmenskultur und flachen Hierarchien wird diesen Risiken entgegengewirkt. Intershop hat bereits in der Vergangenheit gezeigt, dass durch die genannten Maßnahmen, die hohen Qualifikationen der Mitarbeiter und auch durch ein ausgeprägtes Netz an externen Dienstleistern Personalabgänge aufgefangen werden können, sodass dieses Risiko grundsätzlich als gering einzuschätzen ist. Im Geschäftsjahr 2014 hat die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens zu einer erhöhten Mitarbeiterfluktuation geführt, sodass die Gegenmaßnahmen, zum Beispiel in Form eines neu eingeführten Mitarbeiterbindungsprogramms, verstärkt wurden.

Zusammenfassend stuft Intershop die Personalrisiken als eher unwahrscheinliche, mittlere Risiken ein, die bei Eintritt die Ertragslage spürbar mindern können.

### **INFORMATIONSTECHNISCHE RISIKEN**

Die Geschäftsprozesse bei Intershop basieren auf Informationstechnologien. Dabei besteht ein typisches inhärentes Datenverlustrisiko. Ferner ist Intershop dem Risiko von Angriffen auf die Software ausgesetzt, was den Funktionsumfang und die Verfügbarkeit beim Kunden einschränken kann. Zusätzlich besteht das Risiko, dass Informationen an Wettbewerber abfließen, die ihnen Wettbewerbsvorteile verschaffen. Laufend werden dabei die schon bestehenden Maßnahmen zur Informationssicherheit sowie Datensicherungsverfahren weiterentwickelt, damit die mit der IT-gestützten Integration verbundenen Risiken begrenzt werden. Sicherheitsrichtlinien und Sicherheitsprozesse werden regelmäßig aktualisiert. Intershop schätzt die Wahrscheinlichkeit, dass sich dieses Risiko realisiert, daher als gering ein.

Ein weiteres Risiko stellt die Verfügbarkeit von Drittsoftware dar, welche den Markt- und Kundenanforderungen entsprechen muss. Ist eingesetzte Drittsoftware nicht rechtzeitig verfügbar oder schadhaft, kann dies das Betriebsergebnis beeinflussen. Um dieser Herausforderung zu begegnen, werden langfristige Lieferverträge mit Drittsoftwareanbietern geschlossen und deren Qualität wird kontinuierlich überprüft. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, auf alternative Anbieter zurückzugreifen.

Insgesamt schätzt Intershop die informationstechnischen Risiken als eher unwahrscheinliche Risiken ein, die je nach Risikoeintritt die Ertragslage unwesentlich bis stark mindern können.

## FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Intershop verfügt zum Bilanzstichtag mit einer Liquidität von 6,7 Mio. Euro über eine angemessene Liquiditätssituation und finanzielle Stärke. Zinsänderungsrisiken sowie Kreditrisiken sind momentan nicht nennenswert vorhanden, da keine Finanzverbindlichkeiten bestehen. Währungsrisiken aus dem Engagement im Ausland treten durch die Umsätze in US-Dollar und in Australischen Dollar auf. Maßnahmen zur Absicherung von Währungsrisiken werden getroffen.

Darüber hinaus besteht das Risiko von Forderungsausfällen. Um das Risiko von Zahlungsausfällen zumindest einzugrenzen, führt Intershop regelmäßig Kreditwürdigkeitsprüfungen bei Kunden durch. Bei größeren Aufträgen wird das Risiko zusätzlich durch die Vereinbarung von Anzahlungen oder Teilzahlungen nach Projektfortschritt verringert. Es wird hierzu zusätzlich auf den Konzernanhang, Abschnitte „(3) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ und „Angaben zu den Finanzinstrumenten“ verwiesen.

Insgesamt schätzt Intershop die finanzwirtschaftlichen Risiken als eher unwahrscheinliche Risiken ein, die bei Eintritt die Ertragslage unwesentlich bis spürbar negativ oder positiv beeinflussen können.

## SONSTIGE RISIKEN

Die Gesellschaft ist Beklagte in verschiedenen aus der normalen Geschäftstätigkeit resultierenden Prozessen. Aktuell geht der Vorstand davon aus, dass, über die im Konzernanhang angegebenen Rechtsstreitigkeiten hinaus, aus laufenden Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen finanziellen Verpflichtungen auf die Gesellschaft zukommen. Diese Risiken werden zudem durch Versicherungen abgesichert bzw. es wurden vorsorglich Rückstellungen gebildet. Es wird auf den Konzernanhang, Abschnitt „Rechtsstreitigkeiten/Eventualverbindlichkeiten“ verwiesen.

Dritte könnten Intershop der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum, wie zum Beispiel Patenten oder Urheberrechten, bezichtigen und Schadenersatzforderungen geltend machen oder auch versuchen, den Vertrieb der Intershop-Software zukünftig zu beschränken. Dies gilt vornehmlich für die Staaten, in denen Softwareverfahrenspatente existieren. Intershop prüft zur generellen Risikominimierung daher insbesondere und regelmäßig die Einhaltung von Lizenzbestimmungen Dritter bereits im Entwicklungsprozess.

Für den Vertrieb von Intershop-Produkten werden spezialisierte und standardisierte Verträge und AGBs benutzt. Es kann vorkommen, dass von diesen Verträgen, zum Beispiel auf Kundenwunsch, abgewichen werden muss. In diesen Fällen besteht das Risiko, dass die abweichende vertragliche Regelung von Nachteil für das Unternehmen ist. Dieses Risiko wird begrenzt, indem grundsätzlich alle Verträge, die von der Standardvorlage bzw. von den Standards-AGBs abweichen, durch die Rechtsabteilung zu prüfen sind.

## CHANCEN

Intershop agiert in einem sehr dynamischen und wachsenden Marktumfeld. Im E-Commerce-Sektor ergeben sich ständig neue Chancen. Diese zu identifizieren und zu nutzen, ohne dabei unnötige Risiken einzugehen, ist ein wesentlicher Treiber für das nachhaltige Wachstum des Unternehmens. Deshalb sind bei Intershop das Chancen- und Risikomanagement eng miteinander verknüpft. Das Chancenmanagement ist Teil des strategischen Planungsprozesses bei Intershop – hier werden regelmäßig interne und externe Potenziale evaluiert, die sich positiv auf die Weiterentwicklung und Wertsteigerung des Unternehmens auswirken können.

Hervorzuheben sind im Wesentlichen die folgenden Chancen: Intershop-Kunden haben eine hohe Zufriedenheit, wie regelmäßige Befragungen und die langjährige Kundenbindung bei Intershop bestätigen. Daraus können sich auch kurzfristige und außerhalb von Wettbewerbsverfahren nennenswerte Nachfolgeaufträge ergeben. Die Kundenstruktur von Intershop mit einem hohen Umsatzanteil von Großkunden bietet

die Chance, ohne erneuten Akquise-Aufwand auch weitere Umsätze mit diesen Kunden und deren verbundenen Unternehmen zu realisieren, da sie aufgrund der finanziellen und zeitlichen Wechselhürden weniger geneigt sind, den Anbieter zu wechseln. Als Pionier der Branche mit der längsten Erfahrung im Marktsegment hat Intershop den Ruf, ein besonders verlässlicher Projektpartner zu sein, der auch unter schwierigen Voraussetzungen Projekte in Time und Budget zum Erfolg führt. Dies kann zu kurzfristigen Kundengewinnen führen, insbesondere, wenn Kunden zuvor mit anderen Anbietern in einem Projekt gescheitert sind. Weiterhin sieht Intershop erhebliche Chancen bei der Erweiterung der Partner- und Vertriebsstruktur. Dadurch können der Zugang zu bisher nicht erreichbaren Kundensegmenten geöffnet und zusätzliche Umsatzpotenziale ausgeschöpft werden. Durch die Vermarktung von neuen Preismodellen können sich erweiterte Umsatzchancen ergeben, da neue potenzielle Kundenkreise angesprochen werden.

### **GESAMTRISIKOPOSITION**

Unter der Gesamtrisikoposition sind alle Einzelrisiken zu verstehen, welchen Intershop in der Gesamtheit ausgesetzt ist. Es sind keine Risiken zu erkennen, die allein den Fortbestand von Intershop gefährden können.

### **BESCHREIBUNG DER WESENTLICHEN MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND DES RISIKO-MANAGEMENTSYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS**

Das interne Kontrollsystem von Intershop umfasst die vom Vorstand eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur organisatorischen Umsetzung von dessen Entscheidungen zur Sicherung der Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sowie der Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Der Intershop-Konzern ist entsprechend der Vorstandsressorts gegliedert, deren verschiedene Abteilungen zu dem jeweils verantwortlichen Vorstand berichten. Die Abteilungen sind unterteilt in verschiedene Kostenstellen bzw. Profitcenter, für die je ein Abteilungsleiter verantwortlich ist. Die Abteilungsleiter haben entweder Gewinn- und Kostenverantwortung oder ausschließlich Kostenverantwortung.

Die geschäftlichen Bestell- und Genehmigungsprozesse einschließlich Zeichnungsberechtigungen und Wertgrenzen sind in einer vom Vorstand eingeführten Genehmigungsrichtlinie („Global Authorization Policy“) geregelt, welche regelmäßig überprüft und wenn notwendig angepasst wird. Die Genehmigungsrichtlinie beinhaltet drei Regelungsfelder: den Einkauf von Waren und Dienstleistungen, Angebote an und Verträge mit Kunden sowie Personalangelegenheiten. Bevor Aktivitäten ausgeführt werden, sind festgelegte Abläufe einzuhalten. Werden beispielsweise Waren bestellt oder Dienstleistungen beauftragt, bestehende Verträge verändert oder gekündigt, sind verschiedene Genehmigungen in Form von Unterschriften einzuholen. Deren Umfang ist abhängig von der Art des Vertrages und vom Auftragsvolumen. Es sind Angaben über finanzielle und bilanzielle Auswirkungen sowie Budgeteffekte darzulegen und Alternativen (z. B. Angebote weiterer Lieferanten oder Dienstleister) zu erläutern. Alle Bestellungen bzw. Beauftragungen dürfen nur erfolgen, wenn die jeweils entsprechend der Richtlinie notwendigen Genehmigungen der Fachabteilungen, Abteilungsleiter und/oder Vorstände vorliegen. Neben der Genehmigungsrichtlinie existieren bei Intershop weitere Richtlinien für verschiedene Geltungsbereiche, zum Beispiel die Reisekostenrichtlinie, die Mobiltelefonrichtlinie oder die Firmenwagenrichtlinie. Diese werden ebenfalls regelmäßig überprüft und entsprechend angepasst. In den mindestens zweiwöchentlichen Vorstandsbesprechungen werden neben anderen Themen auch externe Beauftragungen diskutiert und überwacht.

Die buchhalterischen Vorgänge werden in den jeweiligen Einzelabschlüssen der Tochtergesellschaften durch Buchhaltungssysteme erfasst. Dabei erfolgt die Erfassung, mit Ausnahme einer Tochtergesellschaft, durch die zentrale Finanzabteilung im SAP-System der Muttergesellschaft. Die Konsolidierung und Aufstellung des Konzernabschlusses von Intershop erfolgt mit einer zentralen Konsolidierungssoftware. Die Bilanzierungsvorschriften des Konzerns berücksichtigen die Anforderungen der IFRS, HGB und die

Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung. Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgen interne Kontrollen unter Wahrung des Vier-Augen-Systems zur Sicherstellung der Verlässlichkeit der eingehenden Einzelabschlüsse und des Konzernabschlusses. Vom Konzerncontrolling werden monatlich Detailauswertungen erstellt, um die Entwicklung des Konzerns, der Einzelgesellschaften sowie der Kostenstellen und Profitcenter aufzuzeigen. Die Werthaltigkeitstests für zahlungsmittelgenerierende Einheiten werden zentral auf Konzernebene durchgeführt, um einheitliche Bewertungskriterien sicherzustellen. Auf Konzernebene erfolgt durch das Konzerncontrolling die Aufbereitung und Zusammenfassung der Daten für die Erstellung des Anhangs und des Lageberichts, welche durch die Finanzabteilung überprüft werden.

## ANGABEN NACH § 289 ABSATZ 4 HGB BZW. § 315 ABSATZ 4 HGB NEBST ERLÄUTERNDEN BERICHT

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft betrug zum Bilanzstichtag 30.183.484 Euro und ist eingeteilt in 30.183.484 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien. Eine Aktie hat einen Anteil am Grundkapital von 1 Euro. Es existieren keine Beschränkungen, welche die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen.

Die GSI Commerce Solutions Inc., King of Prussia, Pennsylvania, USA, ist zum Bilanzstichtag mit 26,14 % am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt. Die GSI Commerce Inc., King of Prussia, Pennsylvania, USA, ist über die GSI Commerce Solutions Inc. indirekt mit 26,14 % an der INTERSHOP Communications AG beteiligt. Die eBay Inc., San Jose, Kalifornien, USA, hält über die von ihr kontrollierte GSI Commerce Inc. sowie GSI Commerce Solutions Inc. indirekt 26,14 % der Stimmrechtsanteile an der INTERSHOP Communications AG. Weitere direkte oder indirekte Beteiligungen zum Bilanzstichtag am Grundkapital der Gesellschaft, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, wurden der INTERSHOP Communications AG nicht mitgeteilt.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, also insbesondere Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat, gibt es nicht. Es gibt keine Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, sodass eine Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital, ohne dass sie gleichzeitig die Kontrollrechte unmittelbar ausüben können, ebenfalls nicht existiert.

Die Ernennung und Abberufung des Vorstands ist in den §§ 84, 85 AktG sowie in § 6 der Satzung der Gesellschaft geregelt. Gemäß Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Satzungsänderungen erfolgen nach den §§ 179 ff. AktG sowie nach § 28 der Satzung. Nach letztgenannter Vorschrift ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen, insbesondere auch Änderungen der Angaben über das Grundkapital, entsprechend dem jeweiligen Umfang von Kapitalerhöhungen aus bedingtem Kapital und genehmigtem Kapital sowie von Kapitalherabsetzungen aufgrund der Einziehung von Aktien zu beschließen.

Hinsichtlich der Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe von Aktien verweisen wir auf den Konzernanhang, Abschnitt „Eigenkapital“, bzw. auf den Anhang des Einzelabschlusses der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft. Die Gesellschaft unterhält keine wesentlichen Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen. Zudem gibt es keine Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind.

## ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG GEMÄSS § 289A HGB

Vorstand und Aufsichtsrat haben mit Datum vom 19. Februar 2015 die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB abgegeben und diese zusammen mit dem Bericht über die Unternehmensführung (Corporate-Governance-Bericht) auf der Internetseite des Unternehmens unter <http://www.intershop.de/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung> öffentlich zugänglich gemacht.

## ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Der Vorstand der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft hat rein vorsorglich für das Geschäftsjahr 2014 einen Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen nach § 312 AktG aufgestellt. In diesem Bericht werden auch die Beziehungen zu GSI Commerce Solutions Inc. dargestellt. Der Vorstand geht zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht von dem Bestehen eines Abhängigkeitsverhältnisses zur GSI Commerce Solutions Inc. aus. Der Vorstand ist sich jedoch bewusst, dass diese Einschätzung von Unwägbarkeiten und Unsicherheiten abhängt, insbesondere von der Prognose zukünftiger Hauptversammlungsmehrheiten, die sich nicht sicher vorhersehen lassen. Daher wurde der Abhängigkeitsbericht vorsorglich und freiwillig erstattet. Er enthält die folgende Schlussklärung:

„Die INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft hat für die in dem Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäfte nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen oder die Maßnahmen getroffen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden.“

## NACHTRAGSBERICHT

Wesentliche berichtspflichtige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind nicht eingetreten.

## PROGNOSEBERICHT

### **RAHMENBEDINGUNGEN**

Das weltweite Wachstum für 2015 wird mit 3,5 % erneut vergleichsweise mäßig ausfallen. Die Wirtschaft in den Industrieländern wird voraussichtlich um 2,4 % zulegen. In den Ländern der Eurozone gewinnt die Konjunktur nur langsam wieder an Fahrt und wird mit insgesamt 1,2 % veranschlagt. Für Deutschland prognostiziert der IWF in 2015 einen vergleichsweise soliden Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 1,3 %.

Der weltweite E-Commerce-Markt hat sich in den vergangenen Jahren weitgehend unbeeindruckt von den Schwankungen der Weltwirtschaft gezeigt. Auch für 2015 prognostiziert eMarketer ein dynamisches Wachstum von rund 21 %. Bis 2018 wird der B2C-Onlinehandel insgesamt jährlich um durchschnittlich 17 % wachsen. Dabei wird der Anteil des Onlinehandels am globalen Einzelhandel von 5,9 % in 2014 auf 8,8 % im Jahr 2018 anwachsen. Auch in Deutschland sind die Aussichten derzeit positiv. So erwarten laut einer aktuellen Umfrage des Instituts für Handelsforschung im Auftrag des Handelsverbands Deutschlands (HDE) rund 45 % aller deutschen Onlinehändler für 2015 stabile und rund 40 % leicht oder stark verbesserte Umsätze. Entsprechend positiv fällt die Gesamtprognose des HDE für den deutschen Onlinehandel in 2015 aus. Er rechnet mit einem Plus von 12 % auf ein Volumen von rund 44 Mrd. Euro.

Auch der B2B-Onlinehandel wird in den kommenden Jahren sein Potenzial stärker entfalten. Aus Sicht der Experten von Frost & Sullivan gehört der B2B-Onlinehandel zu den attraktivsten und innovativsten Märkten der Zukunft. So soll in den nächsten Jahren der Druck auf B2B-Unternehmen erheblich wachsen, ihre Aktivitäten weiter ins Netz zu verlagern. In der Folge werden die weltweiten Umsätze im B2B-E-Commerce bis 2020 auf 12 Billionen US-Dollar anwachsen, was einer jährlichen Wachstumsrate von 8,1 % entspräche.

Die stärkere Digitalisierung nicht nur des Handels, sondern der globalen Wirtschaft insgesamt sorgt auch auf den weltweiten IT-Märkten für anhaltendes Wachstum. In seiner jährlichen Prognose der globalen IT-Investitionen geht das US-Beratungsunternehmen Gartner in 2015 von einer Steigerung der Ausgaben um 2,4 % auf ein Gesamtvolumen von rund 3,8 Billionen US-Dollar aus.

Dabei wird der Markt für IT-Dienstleistungen um 2,5 % zulegen. Wachstumstreiber sind unter anderem Big Data und Cloud Computing. Die Ausgaben für Enterprise Software sollen um 5,5 % steigen. Allerdings erwartet Gartner insbesondere bei Softwarelösungen für Customer Relationship Management (CRM), dazu gehören auch E-Commerce-Plattformen, einen verstärkten Konsolidierungs- und Preisdruck. Trotzdem geht Forrester Research davon aus, dass sich allein der US-Markt für E-Commerce-Softwarelösungen bis 2019 auf ein Volumen von 2,1 Mrd. US-Dollar verdoppeln wird. Da die Einführung von Commerce-Technologien in B2C-Branchen wie Einzelhandel und Konsumgüter bereits weitgehend erfolgt sei, werde ein Großteil des erwarteten Wachstums in den nächsten fünf Jahren von Replatforming-Aktivitäten etablierter Online-Händler getrieben. Weiteres Wachstum in diesem Marktsegment wird durch Investitionen in die bessere Skalierbarkeit von Plattformen und die kontinuierliche Verbesserung des Einkaufserlebnisses generiert. In Deutschland wird im kommenden Jahr nach Angaben von EITO das Geschäft mit Software um 5,5 % auf 20,2 Mrd. Euro zulegen. Der Umsatz mit IT-Dienstleistungen wird ebenfalls kräftig um 3,0 % auf 37,4 Mrd. Euro steigen.

### UNTERNEHMENSAUSBLICK

Der E-Commerce-Markt verspricht auch in den kommenden Jahren hohes Wachstum. Hohes Potenzial ist vor allem im B2B-Markt sowie dort vorhanden, wo Händler ihre Online-Shops an wachsende Umsätze anpassen oder technologisch überarbeiten wollen. Der Markt für E-Commerce-Software ist jedoch hart umkämpft und die Gewinnung von Neukunden erfordert von Commerce-Plattform-Anbietern eine hohe Marktpräsenz, die Bereitstellung eines wettbewerbsfähigen Angebots sowie eine stabile Unternehmensentwicklung. Intershop wird auf Basis der im zweiten Halbjahr 2014 angepassten Kostenstruktur die begonnene Refokussierung auf das Produktgeschäft in 2015 weiter fortsetzen. Um die mittelfristigen Wachstumsziele des Unternehmens und die dafür erforderlichen Investitionen zu realisieren, prüft der Vorstand derzeit unterschiedliche strategische Handlungsszenarien und Optionen der Unternehmensfinanzierung wie die Nutzung des genehmigten Kapitals oder Möglichkeiten von Fremdfinanzierungen.

Für das laufende Geschäftsjahr 2015 erwartet der Vorstand im Produktgeschäft die Generierung steigender Lizenzumsätze. Lizenzverkäufe ziehen in der Regel auch Beratungs- und Wartungsumsätze nach sich. Dementsprechend erwartet das Unternehmen im Bereich Wartung leicht steigende Umsätze. Aufgrund der fortschreitenden Erlösrückgänge bei einigen Großkunden im Beratungsbereich wird in diesem Segment im Geschäftsjahr 2015 ein weiterer Rückgang der Umsätze zu verzeichnen sein. Im Full-Service-Bereich erwartet Intershop ein stabiles Umsatzniveau. Bei der Umsatzentwicklung der Segmente Europa, USA und Asien/Pazifik wird eine gleichbleibende Verteilung des Umsatzanteils am Gesamtumsatz angestrebt.

### GESAMTAUSSAGE FÜR DAS JAHR 2015

Basierend auf den Annahmen für die jeweiligen Geschäftsbereiche erwartet Intershop in 2015 sinkende Gesamtumsatzerlöse im niedrigen zweistelligen Prozentbereich unter dem Niveau des vergangenen Jahres 2014 – bereinigt um den Verkauf der Online-Marketing-Tochtergesellschaft. Auf Basis einer weiter leicht steigenden Bruttomarge und der optimierten Kostenstrukturen erwartet der Vorstand für das laufende Geschäftsjahr zudem ein annähernd ausgeglichenes operatives Ergebnis (EBIT).

Jena, 3. März 2015

Der Vorstand der INTERSHOP Communications AG



Jochen Moll



Ludwig Lutter



Dr. Jochen Wiechen

02



# KONZERNABSCHLUSS

- 35 Konzernbilanz
- 36 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 37 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 38 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung



## KONZERNBILANZ

in TEUR	Anhang Nr.	31. Dezember 2014	31. Dezember 2013
<b>AKTIVA</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	(1)	9.451	11.104
Sachanlagen	(2)	631	1.026
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(4)	45	20
Latente Steuern	(21)	950	895
		<b>11.077</b>	<b>13.045</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3)	6.737	12.555
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(4)	733	716
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung	(5)	375	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(5)	6.358	7.389
		<b>14.203</b>	<b>20.660</b>
<b>SUMME AKTIVA</b>		<b>25.280</b>	<b>33.705</b>
<b>PASSIVA</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	(6)	30.183	30.183
Kapitalrücklage	(6.1)	7.751	7.751
Andere Rücklagen	(6.2)	-20.357	-13.752
		<b>17.577</b>	<b>24.182</b>
<b>Langfristige Schulden</b>			
Sonstige langfristige Rückstellungen	(11)	0	58
Umsatzabgrenzungsposten	(10)	0	421
		<b>0</b>	<b>479</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	(11)	344	347
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(7)	1.670	3.057
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	(8)	150	72
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(9)	2.867	2.940
Umsatzabgrenzungsposten	(10)	2.672	2.628
		<b>7.703</b>	<b>9.044</b>
<b>SUMME PASSIVA</b>		<b>25.280</b>	<b>33.705</b>

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in TEUR	Anhang Nr.	1. Januar bis 31. Dezember	
		2014	2013
<b>Bruttoumsatzerlöse</b>	(12)		
Lizenzen		6.174	6.318
Serviceleistungen, Wartung und Sonstige		43.279	51.020
		<b>49.453</b>	<b>57.338</b>
<b>Mediakosten</b>	(13)	<b>-3.278</b>	<b>-3.783</b>
<b>Nettoumsatzerlöse</b>	(12)		
Lizenzen		6.174	6.318
Serviceleistungen, Wartung und Sonstige		40.001	47.237
		<b>46.175</b>	<b>53.555</b>
<b>Herstellungskosten</b>	(14)		
Lizenzen		-3.468	-2.880
Serviceleistungen, Wartung und Sonstige		-25.994	-31.827
		<b>-29.462</b>	<b>-34.707</b>
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>16.713</b>	<b>18.848</b>
<b>Betriebliche Aufwendungen und Erträge</b>			
Forschung und Entwicklung	(15)	-5.113	-3.463
Vertrieb und Marketing	(16)	-11.872	-11.946
Allgemeine Verwaltungskosten	(17)	-5.698	-5.814
Sonstige betriebliche Erträge	(18)	1.510	499
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(19)	-1.815	-1.352
		<b>-22.988</b>	<b>-22.076</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>-6.275</b>	<b>-3.228</b>
Zinserträge	(20)	37	25
Zinsaufwendungen	(20)	-31	-4
<b>Finanzergebnis</b>		<b>6</b>	<b>21</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>-6.269</b>	<b>-3.207</b>
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	(21)	<b>-373</b>	<b>-120</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>		<b>-6.642</b>	<b>-3.327</b>
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen			
Veränderung aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften		-133	-103
In die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliederter Betrag		170	0
<b>Sonstiges Ergebnis aus Währungsumrechnung</b>		<b>37</b>	<b>-103</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>-6.605</b>	<b>-3.430</b>
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	(22)	-0,22	-0,11
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, verwässert)		30.183	30.183

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in TEUR	Anhang Nr.	1. Januar bis 31. Dezember	
		2014	2013
<b>CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>			
Ergebnis vor Steuern		-6.269	-3.207
<i>Anpassungen zur Überleitung Periodenergebnis</i>			
Finanzergebnis		-6	-21
Abschreibungen		4.146	3.716
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		514	-958
<i>Veränderung der operativen Vermögenswerte und Schulden</i>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		3.142	-2.253
Sonstige Vermögenswerte		-21	-41
Verbindlichkeiten und Rückstellungen		-446	-1.426
Umsatzabgrenzungsposten		-461	448
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern und Zinsen</b>		<b>599</b>	<b>-3.742</b>
Erhaltene Zinsen		37	25
Gezahlte Zinsen		0	-4
Erhaltene Ertragsteuern		0	39
Gezahlte Ertragsteuern		-249	-449
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		<b>387</b>	<b>-4.131</b>
<b>CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>			
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung		-375	65
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten		8	0
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-2.708	-2.506
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen		32	10
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-275	-364
Einzahlungen aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen		1.901	0
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-1.417</b>	<b>-2.795</b>
<b>CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>			
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands		-1	1
<b>Netto-Veränderung der liquiden Mittel</b>		<b>-1.031</b>	<b>-6.925</b>
Liquide Mittel zu Beginn des Berichtszeitraumes	(5)	7.389	14.314
<b>Liquide Mittel am Ende des Berichtszeitraumes</b>		<b>6.358</b>	<b>7.389</b>

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TEUR	Stammaktien (Anzahl Aktien)	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	ANDERE RÜCKLAGEN			Summe Eigenkapital
				Umstellungs- rücklage	Kumulierte Gewinne/Verluste	Kumulierte Währungsdifferenzen	
<b>Stand 1. Januar 2014</b>	<b>30.183.484</b>	<b>30.183</b>	<b>7.751</b>	<b>-93</b>	<b>-15.796</b>	<b>2.137</b>	<b>24.182</b>
Gesamtergebnis					-6.642	37	-6.605
<b>Stand 31. Dezember 2014</b>	<b>30.183.484</b>	<b>30.183</b>	<b>7.751</b>	<b>-93</b>	<b>-22.438</b>	<b>2.174</b>	<b>17.577</b>
<b>Stand 1. Januar 2013</b>	<b>30.183.484</b>	<b>30.183</b>	<b>7.751</b>	<b>-93</b>	<b>-12.469</b>	<b>2.240</b>	<b>27.612</b>
Gesamtergebnis					-3.327	-103	-3.430
<b>Stand 31. Dezember 2013</b>	<b>30.183.484</b>	<b>30.183</b>	<b>7.751</b>	<b>-93</b>	<b>-15.796</b>	<b>2.137</b>	<b>24.182</b>

03



# KONZERNANHANG

- 43 Allgemeine Angaben
- 48 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
- 55 Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Bilanz
- 60 Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Gesamtergebnisrechnung
- 65 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 66 Sonstige Angaben



## ALLGEMEINE ANGABEN

### Die Gesellschaft

Die INTERSHOP Communications AG („Intershop“, das „Unternehmen“, die „Gesellschaft“, der „Konzern“ oder der „Intershop-Konzern“) ist eine eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich im Intershop Tower, Leutragraben 1 in 07743 Jena. Die Gesellschaft ist an der Deutschen Börse in Frankfurt notiert und wird im Prime Standard geführt.

Die INTERSHOP Communications AG ist im Handelsregister des Amtsgerichtes Jena unter der Nummer HRB 209419 eingetragen.

Intershop ist ein führender Anbieter innovativer und umfassender Lösungen für den Omni-Channel-Commerce. Das Unternehmen bietet leistungsstarke Standardsoftware für den Vertrieb über das Internet sowie alle zugehörigen Dienstleistungen. Darüber hinaus übernimmt Intershop im Auftrag seiner Kunden die gesamte Prozesskette des Onlinehandels einschließlich Fulfillment.

Die Gesellschaft hat ihren Konzernabschluss unter Annahme der Unternehmensfortführung aufgestellt. Zum 31. Dezember 2014 verfügte die Gesellschaft über frei verfügbare liquide Mittel im Wert von 6,4 Mio. Euro (31. Dezember 2013: 7,4 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote betrug zum Bilanzstichtag 70 % (Vorjahr: 72 %). Die Gesellschaft hat keine Finanzverbindlichkeiten (Finanzverbindlichkeiten sind in diesem Zusammenhang als finanzielle verzinsliche Verpflichtungen gegenüber dem Kapitalmarkt oder Kreditinstituten anzusehen). Wir verweisen auf die Aussagen im Konzernlagebericht.

### Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance Statement)

Der Konzernabschluss der INTERSHOP Communications AG zum 31. Dezember 2014 wurde in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB) – den International Financial Reporting Standards (IFRS) – sowie den nach § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) anzuwendenden Vorschriften aufgestellt.

Der Konzernabschluss der Gesellschaft wurde erstellt für das Jahr 2014 (1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014) in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), die die vom IASB verabschiedeten Standards (IFRS, IAS) und die Interpretationen (IFRIC, SIC) des International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC) umfassen, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind.

Für das Geschäftsjahr 2014 waren folgende Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals verpflichtend anzuwenden:

- IFRS 10 „Konzernabschlüsse“
- IFRS 12 „Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen“
- Änderung der Übergangsbestimmungen der IFRS 10, 11 und 12
- Änderungen an IAS 27 „Einzelabschlüsse“
- Änderungen an IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“
- Änderungen zu IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“
- Änderungen zu IAS 36 „Angaben zum erzielbaren Betrag“
- Änderungen zu IAS 39 „Novationen von Derivaten“

Im Mittelpunkt von IFRS 10 steht die Einführung eines einheitlichen Konsolidierungsmodells für sämtliche Unternehmen, was auf die Beherrschung des Tochterunternehmens durch das Mutterunternehmen abstellt. Der IFRS 12 regelt insgesamt die Angabepflichten zu Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen,

assoziierten Unternehmen und nicht konsolidierten strukturierten Unternehmen. Insgesamt ergaben sich für Intershop aus der erstmaligen Anwendung der aufgeführten Änderungen keine wesentlichen Einflüsse auf die Darstellung des Konzernabschlusses des Berichtsjahres. Es kann zukünftig zu Änderungen und Erweiterungen bei den Anhangangaben führen.

Der International Accounting Standards Board (IASB) hat weiterhin nachfolgende Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards herausgegeben, deren Anwendung noch nicht verpflichtend ist bzw. deren Übernahme von der Europäischen Union in europäisches Recht teilweise noch aussteht. Von einer vorzeitigen Anwendung dieser Standards wurde kein Gebrauch gemacht und auch künftig ist keine vorzeitige Anwendung geplant:

<b>IFRS</b>	<b>Änderung</b>	<b>Änderung für Geschäftsjahr ab</b>
IFRIC 21	Abgaben	01.07.2014
IAS 19	Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge	01.07.2014
Verbesserungen	Verbesserungen an IFRSs 2010–2012	01.02.2015
	Verbesserungen an IFRSs 2011–2013	01.01.2015
	Verbesserungen an IFRSs 2012–2014	01.01.2016
IAS 1	Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten	01.01.2016
IFRS 11	Bilanzierung des Erwerbs von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	01.01.2016
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	01.01.2016
IAS 16, IAS 38	Klarstellung der zulässigen Abschreibungsmethoden	01.01.2016
Amendments IFRS 10, 12, IAS 28	Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme, Einbringungen in ein assoziiertes Unternehmen	01.01.2016
Amendment IAS 27	Equity-Methode	01.01.2016
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2017
IFRS 9	Finanzinstrumente	01.01.2018

IFRS 15: Das neue Modell sieht ein fünfstufiges Schema vor. Danach sind zunächst der Kundenvertrag sowie die darin enthaltenen Leistungsverpflichtungen zu identifizieren. Sodann ist das hierfür vereinbarte Entgelt zu ermitteln und den separaten Leistungsverpflichtungen zuzuschlüsseln. Am Ende ist für jede Leistungsverpflichtung Umsatz zu erfassen, sobald die vereinbarte Leistung erbracht bzw. dem Kunden die Verfügungsmacht daran übertragen wurde. Hierbei wird zwischen zeitpunktbezogenen Leistungen (bspw. die Übergabe eines Produktes) und zeitraumbezogenen Leistungen (bspw. die Erbringung einer Dienstleistung) differenziert. Die Auswirkungen auf die Bilanzierung bei Intershop werden geprüft. Zudem sind zusätzliche Angaben im Anhang erforderlich.

IFRS 9 befasst sich mit der Klassifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. Die konkreten Auswirkungen der Änderungen von IFRS 9 sowie der anderen genannten Standards für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns sind noch zu überprüfen.

Die Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2014 erfolgt nach den verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen und vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Intershop-Konzerns.

Vermögenswerte und Schulden werden grundsätzlich zu ihren fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet.

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in tausend Euro (TEUR) angegeben. Es wird kaufmännisch gerundet. Hierdurch kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

Das Geschäftsjahr der INTERSHOP Communications AG und ihrer in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften entspricht dem Kalenderjahr. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Umsatzkostenverfahren erstellt.

Der Vorstand der INTERSHOP Communications AG hat den vorliegenden IFRS-Konzernabschluss am 3. März 2015 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

### Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses macht es erforderlich, dass der Vorstand Schätzungen und Annahmen trifft, welche die Beträge, die im Konzernabschluss und im dazugehörigen Anhang ausgewiesen werden, beeinflussen. Die Schätzungen basieren auf Erfahrungen der Vergangenheit und anderen Kenntnissen der zu bilanzierenden Geschäftsvorfälle. Die tatsächlichen Ergebnisse können von solchen Schätzungen abweichen. Daher werden Schätzungen und diesen zugrunde liegende Annahmen regelmäßig überprüft und auf mögliche Auswirkungen auf die Bilanzierung beurteilt. Der Ansatz und die Bewertung der Rückstellungen erfolgt auf Basis von finanziellen Schätzungen und Daten, anhand von Erfahrungswerten und der zum Bilanzstichtag bekannten Umstände. Die Eintrittswahrscheinlichkeit für die Verpflichtung gegenüber Dritten muss hinreichend wahrscheinlich sein. Die tatsächliche Verpflichtung kann von den zurückgestellten Beträgen abweichen. Eine entsprechende Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden ergäbe sich innerhalb des nächsten Geschäftsjahres. Schätzungen sind insbesondere erforderlich bei dem Ansatz und der Bemessung der Rückstellungen für Rechtskosten und Prozessrisiken, Gewährleistungsrückstellungen und Ertragsteuerrückstellungen sowie bei der Beurteilung der Notwendigkeit sowie der Bemessung einer außerplanmäßigen Abschreibung bzw. Wertberichtigung. Bei den Umsatzerlösen für Beratungs- und Full-Service-Leistungen ist eine Schätzung für den Erfüllungsgrad von Verträgen aus Festpreisprojekten erforderlich. Die sonstigen Rückstellungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2014 insgesamt auf 344 TEUR (Vorjahr: 347 TEUR). Die entsprechenden Aufwandsbuchungen wurden in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung unter Allgemeine Verwaltungskosten sowie unter Herstellungskosten erfasst. Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden im Vorjahr Wertberichtigungen in Höhe von 1.096 TEUR berücksichtigt, welche in Höhe von 950 TEUR einen Kunden betrafen. In 2014 wurde dieser Betrag wegen der Insolvenz des Kunden als uneinbringlich ausgebucht sowie die übrigen Forderungen in Höhe von 1.510 TEUR als Forderungsverlust abgeschrieben. Wir verweisen auf die Abschnitte „(3) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ sowie „(19) Sonstige betriebliche Aufwendungen“. Die Prüfung der Werthaltigkeit des Firmenwertes erfolgt nach dem im Abschnitt „Wertminderungen von Vermögenswerten“ beschriebenen Werthaltigkeitstest. In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 bestand kein Wertminderungsbedarf. Zur Schätzung bei Umsatzerlösen verweisen wir auf das Kapitel „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“, Abschnitt „(12) Umsatzerlöse“.

### Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis umfasste zum 31. Dezember 2014 neben der Muttergesellschaft die Tochterunternehmen Intershop Communications Inc., Intershop Communications Australia Pty Ltd, Intershop Communications Asia Limited, Intershop Communications Nordics AB, The Bakery GmbH, Intershop Communications Ventures GmbH, Intershop Communications SARL sowie Intershop Communications LTD.

Die Tochtergesellschaften Intershop Communications SARL mit Sitz in Paris, Frankreich, und Intershop Communications LTD mit Sitz in Romsey, Großbritannien, wurden in 2014 neu gegründet. Die Anschaffungskosten in Höhe von 10.000 EUR bzw. 1 GBP entsprechen der Kapitaleinlage. Die Tochtergesellschaft SoQuero GmbH wurde mit Wirkung zum 30. September 2014 veräußert und ist somit aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Durch die Veräußerung sind langfristige Vermögenswerte von 110 TEUR

zuzüglich 754 TEUR Firmenwert, kurzfristige Vermögenswerte von 1.431 TEUR sowie kurzfristige Schulden von 1.412 TEUR aus der Konzernbilanz abgegangen. Aus der Entkonsolidierung ergab sich ein positiver Ergebniseffekt in Höhe von 1.017 TEUR. Dieser wurde unter sonstige betriebliche Erträge erfasst.

Der Anteilsbesitz der INTERSHOP Communications AG am 31. Dezember 2014 gliedert sich wie folgt:

	<b>Anteil</b> in %	<b>Eigenkapital*</b> in TEUR	<b>Jahresergebnis**</b> in TEUR
Intershop Communications Inc., San Francisco, USA	100	-1.489	-1.234
Intershop Communications Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien	100	413	252
Intershop Communications Asia Limited, Hongkong, China	100	34	17
Intershop Communications Nordics AB, Malmö, Schweden	100	23	0
The Bakery GmbH, Berlin, Deutschland	100	-3.725	-433
Intershop Communications Ventures GmbH, Jena, Deutschland	100	-2.282	-29
Intershop Communications SARL, Paris, Frankreich	100	-256	-266
Intershop Communications LTD, Romsey, Großbritannien	100	-163	-158

\* Eigenkapital zum 31.12.2014 umgerechnet zum Stichtagskurs

\*\* Jahresergebnis für das Geschäftsjahr 2014, umgerechnet zum Jahresdurchschnittskurs

### Konsolidierungsmethoden

In den Konzernabschluss der INTERSHOP Communications AG sind die konsolidierten Ergebnisse der Muttergesellschaft und aller in- und ausländischen Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die INTERSHOP Communications AG direkt oder indirekt die Möglichkeit zur Beherrschung der Finanz- und Geschäftspolitik der jeweiligen Gesellschaft hat. Die INTERSHOP Communications AG beherrscht ein Unternehmen, wenn sie schwankenden Renditen aus ihrem Engagement in dem Unternehmen ausgesetzt ist, bzw. Anrechte auf diese besitzt und diese Renditen mittels ihrer Verfügungsgewalt über das Unternehmen beeinflussen kann. Der Einbezug der Gesellschaft erfolgt ab dem Zeitpunkt des Kontrollübergangs auf den Intershop-Konzern. Eine Entkonsolidierung wird in der Regel zum Zeitpunkt der Liquidation des Tochterunternehmens bzw. zum Zeitpunkt des Kontrollübergangs auf Dritte durchgeführt.

## TOCHTERUNTERNEHMEN

Die Kapitalkonsolidierung für von fremden Dritten erworbene Unternehmen erfolgt zum Erwerbszeitpunkt nach der Erwerbsmethode. Hierbei werden die erworbenen Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Ein verbleibender positiver Unterschiedsbetrag aus Kaufpreis und ermittelten Zeitwerten wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Negative Unterschiedsbeträge werden sofort erfolgswirksam aufgelöst. Anschaffungsnebenkosten werden als Aufwand erfasst. Bei Folgekonsolidierungen werden die im Rahmen der Erstkonsolidierung aufgedeckten stillen Reserven und Lasten entsprechend der Behandlung der korrespondierenden Vermögenswerte und Schulden fortgeführt, abgeschrieben oder aufgelöst. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird in den Folgeperioden hinsichtlich seiner Werthaltigkeit mindestens einmal jährlich überprüft und bei Vorliegen einer Wertminderung außerplanmäßig auf den niedrigeren erzielbaren Betrag abgeschrieben. Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Schulden zwischen konsolidierten Unternehmen werden eliminiert.

## Währungsumrechnung

In den in lokalen Währungen aufgestellten Einzelabschlüssen der konsolidierten Gesellschaften und im Abschluss der Muttergesellschaft werden monetäre Positionen in fremder Währung zum Stichtagskurs bewertet. Die Währungsumrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Die funktionale Währung einer Tochtergesellschaft ist die lokale Währung des Landes, in dem die Tochtergesellschaft ansässig ist. Die funktionale Währung der Gesellschaft ist der Euro. Die Umrechnung der in ausländischer Währung aufgestellten Abschlüsse der Tochtergesellschaften außerhalb der Euro-Zone erfolgt nach der modifizierten Stichtagskursmethode. Da die Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbstständig betreiben, ist grundsätzlich die funktionale Währung identisch mit der jeweiligen Landeswährung der Gesellschaft. Die Vermögenswerte und Schulden werden zum Stichtagskurs, die Erlöse und Aufwendungen mit dem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Der sich aus der Währungsumrechnung ergebende Unterschiedsbetrag wird erfolgsneutral verrechnet und im Eigenkapital gesondert unter „Andere Rücklagen“ (kumulierte Währungsdifferenzen) ausgewiesen. Im Zeitpunkt des Ausscheidens eines Tochterunternehmens aus dem Konsolidierungskreis werden die Umrechnungsdifferenzen erfolgswirksam aufgelöst.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zu dem am Datum der Transaktion gültigen Umtauschkurs umgerechnet. Nicht-monetäre Positionen in fremder Währung sind mit den historischen Kursen angesetzt. Differenzen im Umtauschkurs zwischen dem Datum, an dem ein auf eine Fremdwährung lautendes Geschäft getätigt wird, und dem Datum, an dem es ab- oder umgerechnet wird, sind in der Gesamtergebnisrechnung unter „Sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen. Die kumulierten Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnungen betragen im Geschäftsjahr 75 TEUR (2013: -290 TEUR).

Die für die Umrechnung verwendeten Kurse wichtiger Währungen ergeben sich aus folgender Tabelle:

Land	Währung	Stichtagskurs		Jahresdurchschnittskurs		
		1 EUR =	31.12.2014	31.12.2013	2014	2013
USA	USD		1,22	1,38	1,33	1,33
Australien	AUD		1,49	1,55	1,47	1,38
Hongkong	HKD		9,43	10,68	10,33	10,50
Großbritannien	GBP		0,78	0,83	0,81	0,85

## BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden im gesamten Intershop-Konzern und für alle im Konzernabschluss dargestellten Perioden einheitlich angewendet.

### **Geschäfts- und Firmenwert**

Der im Rahmen der Konsolidierung entstehende Geschäfts- oder Firmenwert stellt nach IFRS 3 den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den Konzernanteil am beizulegenden Zeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden eines Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird als Vermögenswert erfasst und mindestens jährlich auf Werthaltigkeit gemäß IAS 36 überprüft. Die Werthaltigkeit des Geschäfts- und Firmenwertes wird auf Basis von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten überprüft. Dabei wird der Geschäfts- oder Firmenwert auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten aufgeteilt. Soweit der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, der den höheren Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert repräsentiert, den Buchwert unterschreitet, wird eine Wertminderung vorgenommen (ausführliche Erläuterung im Abschnitt „Wertminderungen von Vermögenswerten“). Eine Wertminderung wird sofort als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und in Folgeperioden nicht wieder aufgeholt.

### **Immaterielle Vermögenswerte**

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte wie Software, Patente und Kundenbeziehungen werden zu Anschaffungskosten bilanziert. Immaterielle Vermögenswerte mit einer bestimmten wirtschaftlichen Nutzungsdauer werden zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger kumulierter Abschreibungen unter Berücksichtigung kumulierter Wertminderungen und Wertaufholungen bewertet und linear abgeschrieben. Die Nutzungsdauer liegt zwischen zwei und drei Jahren.

Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer wie Geschäfts- und Firmenwerte werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet und sowohl jährlich als auch bei vorliegenden Anhaltspunkten auf Wertminderung geprüft. Es wird hierzu auf Abschnitt „Wertminderungen von Vermögenswerten“ verwiesen.

### **Softwareentwicklungskosten**

Entwicklungskosten für neu entwickelte (Software-)Produkte werden nach IAS 38 mit den Herstellungskosten aktiviert, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: die technische Realisierbarkeit, die Verwertungs- oder Verkaufsabsicht, die Sicherstellung der Vermarktung der neu entwickelten Produkte, das zukünftige Nutzenpotenzial, die Verfügbarkeit ausreichender technischer, finanzieller und sonstiger Ressourcen sowie eine eindeutige Aufwandszuordnung. Die Aktivierung von Softwareentwicklungskosten erfolgt dann grundsätzlich ab dem Erreichen der technologischen Realisierbarkeit des Produkts, welches die Gesellschaft als Entwicklung eines Prototyps und zusätzlich als Entwicklung einer Betaversion des Softwareprodukts definiert. Die aktivierten Softwareentwicklungskosten enthalten die direkten Personalkosten der Mitarbeiter, die Personalnebenkosten sowie direkt zurechenbare Fremdleistungen und angemessene Teile der vernünftig abgrenzbaren Gemeinkosten. Die Abschreibung beginnt mit dem Zeitpunkt der Verfügbarkeit des jeweils neuen Software-Releases für den Kunden und erfolgt leistungsorientiert über die geplante Nutzungsdauer von drei Jahren. Die aktivierten Kosten unterliegen dem Wertminderungstest.

Forschungskosten sind gemäß IAS 38 nicht aktivierungsfähig und werden somit unmittelbar als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

## Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet, vermindert um planmäßige kumulierte Abschreibungen unter Berücksichtigung kumulierter Wertminderungen und Wertaufholungen. Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Anlagegegenstände berechnet. Den planmäßigen Abschreibungen liegt hauptsächlich folgende Nutzungsdauer zugrunde:

Computer	3 Jahre
Büromöbel/Präsentationsgeräte	4–5 Jahre

Mietereinbauten werden linear über den jeweils kürzeren Zeitraum entweder der Laufzeit des Mietvertrages oder der geschätzten gewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Wenn Sachanlagen stillgelegt, verkauft oder aufgegeben werden, wird der Gewinn oder Verlust aus der Differenz zwischen dem Verkaufserlös und dem Restbuchwert unter den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen erfasst.

## Wertminderungen von Vermögenswerten

Für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter und unbestimmter Nutzungsdauer wird an jedem Abschlussstichtag eingeschätzt, ob für die entsprechenden Vermögenswerte Anhaltspunkte für mögliche Wertminderungen nach IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“ vorliegen. Liegen solche Anhaltspunkte vor, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes ermittelt, um die Höhe des entsprechenden Wertminderungsaufwandes zu bestimmen. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert eines Vermögenswertes. Als beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wird der Betrag bezeichnet, der durch den Verkauf eines Vermögenswertes in einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen vertragswilligen Parteien erzielt werden könnte. Die Bestimmung des Nutzungswerts erfolgt anhand der abgezinsten zukünftigen Zahlungsmittelzuflüsse unter Zugrundelegung eines marktgerechten Zinssatzes, der die Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, die sich noch nicht in den geschätzten zukünftigen Zahlungsmittelzuflüssen niederschlagen. Ist der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes niedriger als sein Buchwert, so ist dieser auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Die außerplanmäßigen Abschreibungen werden sofort ergebniswirksam erfasst. In den Jahren 2014 und 2013 gab es keine außerplanmäßigen Abschreibungen. Bei Wertaufholung in einer Folgeperiode wird der Buchwert des Vermögenswertes entsprechend dem festgestellten erzielbaren Betrag angepasst, es ist jedoch höchstens bis zu dem Betrag zuzuschreiben, der sich als Buchwert ergeben würde, wenn zuvor keine Abwertung stattgefunden hätte. Die Zuschreibung ist sofort erfolgswirksam zu erfassen. In den Jahren 2014 und 2013 wurden keine derartigen Zuschreibungen vorgenommen.

Die Überprüfung der Werthaltigkeit des Firmenwertes wird auf der Ebene zahlungsmittelgenerierender Einheiten durchgeführt. Der Firmenwert wird dieser zugeordnet. Der Firmenwert beinhaltet das Know-how an der Software, die aus früheren Unternehmenskäufen erworben wurde (Nettobuchwert zum 31. Dezember 2014: 4.473 TEUR, erzielbarer Betrag: 17.372 TEUR). Die zahlungsmittelgenerierende Einheit entspricht dem Segment Europa abzüglich des Bereichs Full Service. Es wird im ersten Schritt der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit mit dem Nutzungswert verglichen. Zusätzlich wird der Buchwert mit dem Marktwert des Unternehmens verglichen. Der Marktwert wird dabei aus der Börsenkaptalisierung der Gesellschaft abgeleitet. Nur wenn der Nutzungswert oder Marktwert unter dem Buchwert liegt, wird in einem zweiten Schritt der Abwertungsbedarf für den Firmenwert ermittelt. Zur Bestimmung des Nutzungswerts für die zahlungsmittelgenerierende Einheit wurden die Net-Cashflows für die Jahre 2015 bis 2018 und für die Zeit ab 2019 eine „Ewige Rente“ (ohne Wachstumsrate) ermittelt. Die Berechnungen basieren auf der vom Management der Intershop genehmigten Unternehmensplanung für den Zeitraum von 2015 bis 2018, die auf einer Marktprognose unter Berücksichtigung von Parametern wie u. a. Kundenbindung, Marktanteile und Branchenwachstum aufbaut.

Bei der Nutzungswertermittlung wurden Barwerte auf der Grundlage eines Diskontierungszinssatzes von 11,75 % (WACC) errechnet. In 2014 und 2013 waren keine Wertminderungen auf Firmenwerte zu berücksichtigen. Wertberichtigungen von Firmenwerten werden nicht zurückgenommen (keine Zuschreibungen). Eine Änderung des Diskontierungszinssatzes um 1,0 %-Punkte oder eine Reduzierung der Cashflows um bis zu 50 % gegenüber der Planung hätte keine Auswirkungen auf das Ergebnis des Tests.

### Leasingverhältnisse

Gemäß IAS 17 sind Leasingverträge in Finanzierungsleasing- und Operating-Leasing-Verhältnisse zu klassifizieren. Leasingverhältnisse werden als Finanzierungsleasing klassifiziert, wenn durch die Leasingbedingungen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Leasingnehmer übertragen werden. Alle anderen Leasingverhältnisse werden als Operating-Leasing-Verhältnis klassifiziert. Beim Finanzierungsleasing werden die gemieteten Anlagen zum Zeitpunkt des Zugangs zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Die Abschreibungen erfolgen planmäßig über die Nutzungsdauer. Leasingzahlungen innerhalb des Operating-Leasings werden als Aufwand linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst. Intershop hat ausschließlich Operating-Leasing-Verhältnisse.

### Finanzinstrumente

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, wozu Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkungen gehören, werden zu dem Zeitpunkt in der Konzernbilanz berücksichtigt, an dem der Konzern Vertragspartei des Finanzinstruments wird. Erwerbe oder Verkäufe erfolgen in der Regel zum Handelstag.

Finanzinstrumente werden bei ihrem Erwerb mit ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert. Finanzielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung mit ihrem beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten angesetzt. Die Folgebewertung richtet sich nach der folgenden Kategorisierung der Finanzinstrumente: a) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, unterschieden nach „zu Handelszwecken gehalten“ und „designiert“, b) Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte, c) Kredite und Forderungen, d) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sowie e) Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Die Zuordnung zur Kategorie „**Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte**“ erfolgt, wenn ein finanzieller Vermögenswert mit kurzfristiger Absicht der Veräußerung erworben wurde bzw. zu Handelszwecken gehalten wird. Derivate werden als zu „Handelszwecken gehalten“ kategorisiert, wenn sie nicht in eine Sicherungsbeziehung designiert sind. Ist deren Marktwert negativ, führt dies zu einer finanziellen Verbindlichkeit. In dieser Kategorie werden im Rahmen der Folgebewertung die finanziellen Vermögenswerte mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Transaktionskosten werden erfolgswirksam erfasst. Ein aus der Folgebewertung resultierender Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. **Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte** sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, die das Unternehmen bis zur Endfälligkeit halten will und kann. Diese werden nach der erstmaligen Erfassung zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn dieser Vermögenswert ausgebucht oder wertgemindert wird. **Kredite und Forderungen** sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Die Folgebewertung erfolgt in dieser Kategorie zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. **Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte** sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder dieser Kategorie zuzuordnen sind oder keiner der anderen dargestellten Kategorien zugeordnet wurden. Hier erfolgt die Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert, wobei die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital erfasst werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden nach der erstmaligen Erfassung grundsätzlich unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, mit Ausnahme von finanziellen Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Bei Intershop bestehen derzeit als finanzielle Vermögenswerte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Zum Bilanzstichtag hält Intershop keine Finanzinstrumente, die nach IAS 39 als „bis zur Endfälligkeit gehalten“ oder bei erstmaligem Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft sind sowie keine Wertpapiere, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert sind.

### **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen und Vermögenswerte**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum Zeitpunkt der Realisierung zum beizulegenden Zeitwert, der in der Regel den Anschaffungskosten entspricht, ausgewiesen. Die Folgebewertung erfolgt mit fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung notwendiger Wertberichtigungen. Forderungen aus der Vergabe von Softwarelizenzen werden erst dann bilanziert, wenn ein unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden vorliegt, eventuell eingeräumte Rückgaberechte verstrichen sind, die Software entsprechend dem Vertrag zur Verfügung gestellt wurde und die Realisierung der Forderung hinreichend wahrscheinlich ist.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Nennwert angesetzt, der zum Zeitpunkt der Realisation dem beizulegenden Zeitwert entspricht. Längerfristige Fälligkeiten (> 1 Jahr) sind durch marktübliche Abzinsungen berücksichtigt.

Sonstige Forderungen und Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Allen erkennbaren Ausfallrisiken wird durch entsprechende Abwertung Rechnung getragen.

Die Gesellschaft bewertet ihre Fähigkeit, ausstehende Forderungen einzuziehen, und bildet Wertberichtigungen für den Teil der Forderungen, bei dem der Zahlungseingang zweifelhaft ist. Wertberichtigungen werden nach einer gesonderten Prüfung aller größeren noch offenstehenden Rechnungen durchgeführt. Für die Rechnungen, die nicht im Einzelnen untersucht werden, werden Wertberichtigungen je nach Alter der jeweiligen Forderungen in unterschiedlichem Umfang gebildet. Bei der Festsetzung dieser Prozentzahlen berücksichtigt Intershop seine Erfahrung mit dem Einzug in der Vergangenheit und die aktuellen Tendenzen in der Wirtschaft. Falls die historischen Daten, die das Unternehmen zur Berechnung der Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen ansetzt, nicht die Fähigkeit widerspiegeln, die ausstehenden Forderungen in der Zukunft einzuziehen zu können, sind möglicherweise zusätzliche Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen nötig, wodurch die künftige Ertragslage der Gesellschaft wesentlich beeinflusst werden könnte.

### **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente**

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben bei Kreditinstituten, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu 90 Tagen beträgt und die zum Nennwert bilanziert werden. Nicht frei verfügbare Zahlungsmittel werden gesondert angegeben (siehe Abschnitt „Liquide Mittel“).

### **Sonstige Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten**

Gemäß IAS 37 werden Rückstellungen gebildet, soweit gegenüber Dritten eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlich oder faktisch) aus einem vergangenen Ereignis besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen führt und deren Höhe zuverlässig geschätzt werden kann. Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Ressourcenabfluss führen, werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Der Abzinsung liegen Marktzinssätze zugrunde. Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die erwarteten Kostensteigerungen. Rückstellungen werden nicht mit Rückgriffsansprüchen verrechnet.

Eventualverbindlichkeiten stellen zum einen mögliche Verpflichtungen dar, deren tatsächliche Existenz aber erst noch durch das Eintreten eines oder mehrerer ungewisser zukünftiger Ereignisse, die nicht voll-

ständig beeinflusst werden können, bestätigt werden muss. Zum anderen sind darunter bestehende Verpflichtungen zu verstehen, die aber wahrscheinlich zu keinem Vermögensabfluss führen oder deren Vermögensabfluss sich nicht zuverlässig quantifizieren lässt. Die Eventualverbindlichkeiten sind gemäß IAS 37 nicht in der Bilanz zu erfassen.

### **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen**

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten ausgewiesen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden in kurzfristige und langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen unterteilt. Als kurzfristig werden alle Verbindlichkeiten betrachtet, deren Restlaufzeit kleiner als ein Jahr ist. Langfristige Verbindlichkeiten sind dementsprechend Verbindlichkeiten, deren Restlaufzeit größer als ein Jahr ist.

### **Umsatzerlöse**

Die Umsatzerlöse der Gesellschaft stammen aus folgenden Hauptquellen: Erlöse aus Softwarelizenzen und Umsatzerlöse aus Serviceleistungen, die Umsätze aus Wartung, Beratung und Schulungen, Online Marketing, Full Service und TheBakery-Geschäft beinhalten.

Die Gesellschaft beurteilt, ob vereinbarte Lizenzgebühren zum Zeitpunkt des Verkaufs festgelegt oder bestimmbar sind, und realisiert diese dann als Umsatz, wenn alle anderen Bedingungen für eine Umsatzrealisierung gegeben sind. Bei Lizenzvereinbarungen, die keine wesentliche Änderung oder Anpassung der zugrunde liegenden Software erfordern, weist die Gesellschaft ihre erbrachten Leistungen als Umsatz aus, wenn: (1) sie mit einem Kunden für die Lizenz der Software eine rechtlich verbindliche Vereinbarung eingeht, (2) sie die Produkte liefert und (3) die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Im Wesentlichen werden alle Lizenzerlöse der Gesellschaft auf diese Weise ausgewiesen.

Einige der Softwarevereinbarungen der Gesellschaft beinhalten zusätzlich Installationsdienste, die über Beraterverträge separat verkauft werden. Umsatzerlöse aus diesen Vereinbarungen werden in der Regel getrennt von den Lizenzerlösen ausgewiesen. Zu den wesentlicheren Faktoren, die bei der Entscheidung berücksichtigt werden, ob Umsatzerlöse getrennt auszuweisen sind, gehören die Art der Dienstleistung (d. h., es wird berücksichtigt, ob die Serviceleistungen für die Funktionalität des lizenzierten Produktes notwendig sind), die Höhe des Risikos, die Verfügbarkeit von Serviceleistungen von anderen Anbietern, die Zahlungsziele und der Einfluss von Meilensteinen oder Akzeptanzkriterien auf die Realisierbarkeit der Lizenzgebühr.

Soweit mehrere Leistungen Gegenstand einer Vereinbarung sind (sog. Mehrkomponentenverträge), teilt die Gesellschaft den Gesamterlös auf die einzelnen Elemente der Transaktion auf Basis ihrer jeweiligen Marktwerte auf. Die Marktwerte werden anhand von anbieterspezifischen, objektiven Nachweisen (sog. Vendor-Specific Objective Evidence, „VSOE“) bestimmt. Die VSOE basiert auf den normalen Preis- und Preisnachlasspraktiken für die betreffenden Produkte und Serviceleistungen, wenn diese einzeln verkauft werden. Wenn die VSOE noch nicht erbrachter Leistungen, die in gebündelten Software- und Servicevereinbarungen enthalten sind, nicht bestimmt werden kann, wird der Umsatz bereits erbrachter Leistungen so lange abgegrenzt, bis alle Leistungen ohne VSOE erbracht wurden oder bis die VSOE aller noch nicht erbrachten Leistungen bestimmbar ist. Im letzteren Fall erfolgt die Umsatzrealisierung für bereits erbrachte Leistungen nach der Residualwertmethode. Danach werden die auf Basis der VSOE ermittelten Marktwerte der noch nicht erbrachten Leistungen abgegrenzt und der verbleibende Teil des Gesamterlöses wird als Umsatz realisiert.

Intershops Lizenzvereinbarungen beinhalten in der Regel keine Akzeptanzbestimmungen. Wenn jedoch Akzeptanzbestimmungen innerhalb von zuvor festgelegten Geschäftsbedingungen, auf die in der vorliegenden Vereinbarung Bezug genommen wird, bestehen, bewertet die Gesellschaft die Bedeutung dieser Bestimmung. Wenn die Gesellschaft davon ausgeht, dass die Wahrscheinlichkeit einer Nichtakzeptanz in diesen Vereinbarungen gering ist, wird der Umsatz realisiert, wenn alle oben stehenden beschriebenen

Kriterien erfüllt sind. Falls eine solche Feststellung nicht getroffen werden kann, werden die Umsätze zum früheren Zeitpunkt der Zustimmung oder des Ablaufs des Zustimmungszeitraums realisiert.

Umsatzerlöse aus Beratungsleistungen werden in der Regel zum Zeitpunkt der Erbringung der Serviceleistung realisiert. Wenn es beträchtliche Zweifel an der Vollendung eines Projekts oder am Erhalt der Zahlung für die Beratertätigkeiten gibt, wird der Umsatz so lange abgegrenzt, bis diese Unsicherheit in ausreichendem Maße beseitigt ist.

Die Bestimmung der zu realisierenden Umsatzerlöse basiert teilweise auf Schätzungen und Annahmen. So schätzt die Gesellschaft beispielsweise den prozentualen Grad der Erfüllung von Verträgen (Percentage-of-Completion) mit fixen oder „nicht zu übersteigenden“ Gebühren auf monatlicher Basis, indem sie die Stunden ansetzt, die bisher als prozentualer Anteil der gesamten geschätzten Stunden für die Fertigstellung des Projektes geleistet worden sind. Dies findet Anwendung im Beratungs- und Full-Service-Bereich bei Festpreisprojekten. Falls Intershop keine ausreichende Grundlage hat, um den Fortschritt hin zur Vollendung des Projektes zu messen, wird der Umsatz realisiert, wenn Intershop die endgültige Zustimmung von Seiten des Kunden erhält. Wenn die geschätzten Gesamtkosten die vertraglich vereinbarten Erlöse übersteigen, bildet Intershop für den geschätzten Fehlbetrag Wertberichtigungen bzw. Rückstellungen auf Basis des durchschnittlichen Tagessatzes und sämtlicher Aufwendungen von Dritten.

Die Komplexität der Schätzungen und der Fragen in Zusammenhang mit den Annahmen, Risiken und Unsicherheiten, die mit der Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode in Verbindung stehen, beeinflussen die Höhe der Umsätze und die damit in Zusammenhang stehenden Aufwendungen, die im Konzernabschluss der Gesellschaft ausgewiesen werden. Eine Reihe interner und externer Faktoren können Intershops Schätzungen beeinträchtigen, einschließlich der Kosten für Arbeitskräfte, Schwankungen in der Auslastung und Effizienz sowie Veränderungen der Spezifikations- und Testanforderungen.

Umsatzerlöse aus Wartung werden ratierlich über den Leistungszeitraum realisiert.

Im Bereich Full Service werden umsatzbasierte Abrechnungsmodelle verwendet. Die Umsatzrealisierung erfolgt auf Basis vereinbarter Prozentsätze am Warenumsatz des entsprechenden Online-Shops.

Die Umsätze aus dem TheBakery-Geschäft bestimmen sich aus einem vereinbarten Preis pro Transaktion aus den kundenspezifischen Verträgen. Eine Transaktion ist dabei ein mit dem Kunden definierter Geschäftsvorgang auf der Transaktionsplattform der TheBakery.

Bei den Umsatzerlösen aus dem Bereich Online Marketing erfolgt eine Saldierung der Bruttoumsatzerlöse mit den Mediakosten, sodass die Nettoumsatzerlöse ausgewiesen werden. In der Gesamtergebnisrechnung werden sowohl die Brutto- als auch die Nettoumsatzerlöse gezeigt.

### **Herstellungskosten**

In den Herstellungskosten sind die zur Erzielung der Umsatzerlöse angefallenen Kosten ausgewiesen. Das betrifft insbesondere alle Kosten der Bereiche Beratung, Wartung, Schulung, Full Service, TheBakery und Online Marketing. In den Herstellungskosten der Lizenzen sind zusätzlich die Abschreibungen auf die aktivierten Softwareentwicklungskosten enthalten. Im Online-Marketing-Bereich werden jedoch die Kosten, die direkt an den Kunden weitergereicht werden (Mediakosten), von den Umsatzerlösen direkt abgezogen.

### **Fremdkapitalkosten**

Zinsaufwendungen werden in der Periode aufwandswirksam erfasst, in der sie entstehen. Bei Erstellung qualifizierter Vermögenswerte werden grundsätzlich die Zinsen dafür aktiviert.

**Zuwendungen der öffentlichen Hand**

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden gemäß IAS 20 nur erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden. IAS 20 sieht grundsätzlich eine ergebniswirksame und periodengerechte Behandlung der Zuwendungen vor. Die Gesellschaft weist, wenn alle Auflagen erfüllt sind, Ertragszuschüsse ohne Rückzahlungsforderung als „sonstige betriebliche Erträge“ aus.

**Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Gemäß IAS 12 werden unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der IFRS-Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz latente Steuern gebildet. Für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvträge und nicht genutzten Steuergutschriften werden latente Steueransprüche in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvträge und Steuergutschriften verwendet werden können.

Latente Steuern werden zu den Steuersätzen bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, zu erwarten ist. Die Wirkung von Steuersatzänderungen auf latente Steuern wird mit Inkrafttreten der gesetzlichen Änderung erfasst.

**Geschäftssegmente**

Die Segmente werden nach IFRS 8 „Geschäftssegmente“ dargestellt. Die Segmentberichterstattung erfolgt strukturell und inhaltlich entsprechend der internen Berichterstattung an das Management. Ein Geschäftssegment ist ein Unternehmensbereich, das Geschäftstätigkeiten mit Erträgen und Aufwendungen betreibt, dessen Ergebnisse vom Management regelmäßig überprüft werden und für das Finanzinformationen vorliegen. Das Geschäftssegment wird zum berichtspflichtigen Segment, wenn es abgegrenzt werden kann und bestimmte quantitative Schwellenwerte übersteigt. Die Zurechnungen von Aufwendungen erfolgt grundsätzlich prozentual zur Umsatzverteilung.

**Ergebnis je Aktie**

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird nach IAS 33 „Ergebnis je Aktie“ für alle dargestellten Zeiträume ermittelt. Dabei wird das Ergebnis unter Berücksichtigung der gewichteten durchschnittlichen Zahl der ausgegebenen Stammaktien ermittelt.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie wird unter Berücksichtigung der gewichteten durchschnittlichen Zahl der ausgegebenen Stammaktien und der noch nicht ausgegebenen Stammaktien und der möglichen Zahl von Stammaktien aufgrund von Optionen oder Garantien, solche Aktien zu erwerben, dargestellt. Bei wandelbaren Wertpapieren wird das verwässerte Ergebnis je Aktie unter der Annahme einer Wandlung („if-converted method“) berechnet. Alle möglicherweise noch entstehenden Stammaktien sind nicht in die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogen worden, da dies ansonsten dem Verwässerungseffekt entgegenwirken würde.

## ERLÄUTERUNGEN ZU DEN EINZELNEN POSTEN DER BILANZ

## (1) IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

in TEUR	Software	Selbst erstellte Software	Sonstige immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert	Summe
<b>Anschaffungs- oder Herstellungskosten</b>					
<b>Stand am 01.01.2013</b>	<b>1.176</b>	<b>12.983</b>	<b>1.885</b>	<b>24.851</b>	<b>40.895</b>
Zugänge	113	2.392	0	0	2.505
Abgänge	-190	0	-73	0	-263
Währungsänderungen	0	0	0	0	0
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>1.099</b>	<b>15.375</b>	<b>1.812</b>	<b>24.851</b>	<b>43.137</b>
Zugänge	74	2.601	33	0	2.708
Abgänge	-37	0	0	-754	-791
Abgänge im Konsolidierungskreis	-2	0	-33	0	-35
Währungsänderungen	0	0	0	0	0
<b>Stand am 31.12.2014</b>	<b>1.134</b>	<b>17.976</b>	<b>1.812</b>	<b>24.097</b>	<b>45.019</b>
<b>Abschreibungen</b>					
<b>Stand am 01.01.2013</b>	<b>974</b>	<b>6.794</b>	<b>1.885</b>	<b>19.624</b>	<b>29.277</b>
Zugänge	169	2.851	0	0	3.020
Abgänge	-191	0	-73	0	-264
Währungsänderungen	0	0	0	0	0
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>952</b>	<b>9.645</b>	<b>1.812</b>	<b>19.624</b>	<b>32.033</b>
Zugänge	109	3.456	1	0	3.566
Abgänge	-29	0	0	0	-29
Abgänge im Konsolidierungskreis	-1	0	-1	0	-2
Währungsänderungen	0	0	0	0	0
<b>Stand am 31.12.2014</b>	<b>1.031</b>	<b>13.101</b>	<b>1.812</b>	<b>19.624</b>	<b>35.568</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2013</b>	<b>147</b>	<b>5.730</b>	<b>0</b>	<b>5.227</b>	<b>11.104</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2014</b>	<b>103</b>	<b>4.875</b>	<b>0</b>	<b>4.473</b>	<b>9.451</b>

Zur „Selbst erstellten Software“ gehören die aktivierten Softwareentwicklungskosten für die Fortentwicklung der Intershop-Software sowie die aktivierten Entwicklungskosten für die Erstellungen von Online-Shops für die Full-Service-Kunden. In die Gesamtergebnisrechnung gehen die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit 3.482 TEUR (2013: 2.917 TEUR) in die Herstellungskosten, mit 33 TEUR (2013: 28 TEUR) in die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, mit 6 TEUR (2013: 9 TEUR) in die Marketing- und Vertriebsaufwendungen sowie mit 45 TEUR (2013: 66 TEUR) in die allgemeinen Verwaltungskosten ein. Mit Ausnahme des Firmenwerts sind keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer vorhanden. Der Abgang bei dem Firmenwert in Höhe von 754 TEUR resultiert aus dem Verkauf der Tochtergesellschaft SoQuero GmbH.

## (2) SACHANLAGEN

in TEUR	<b>Computer</b>	<b>Betriebs- und Geschäfts- ausstattung</b>	<b>Mieter- einbauten</b>	<b>Summe</b>
<b>Anschaffungskosten</b>				
<b>Stand am 01.01.2013</b>	<b>2.720</b>	<b>1.552</b>	<b>274</b>	<b>4.546</b>
Zugänge	186	176	10	372
Abgänge	-331	-73	0	-404
Währungsänderungen	-11	-9	-3	-23
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>2.564</b>	<b>1.646</b>	<b>281</b>	<b>4.491</b>
Zugänge	150	124	0	274
Abgänge	-230	-37	0	-267
Abgänge im Konsolidierungskreis	-77	-102	0	-179
Währungsänderungen	16	6	1	23
<b>Stand am 31.12.2014</b>	<b>2.423</b>	<b>1.637</b>	<b>282</b>	<b>4.342</b>
<b>Abschreibungen</b>				
<b>Stand am 01.01.2013</b>	<b>1.903</b>	<b>1.021</b>	<b>242</b>	<b>3.166</b>
Zugänge	459	216	21	696
Abgänge	-322	-64	0	-386
Währungsänderungen	-8	-3	0	-11
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>2.032</b>	<b>1.170</b>	<b>263</b>	<b>3.465</b>
Zugänge	367	211	1	579
Abgänge	-213	-23	0	-236
Abgänge im Konsolidierungskreis	-52	-62	0	-114
Währungsänderungen	13	4	0	17
<b>Stand am 31.12.2014</b>	<b>2.147</b>	<b>1.300</b>	<b>264</b>	<b>3.711</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2013</b>	<b>532</b>	<b>476</b>	<b>18</b>	<b>1.026</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2014</b>	<b>276</b>	<b>337</b>	<b>18</b>	<b>631</b>

In die Gesamtergebnisrechnung gehen die Abschreibungen auf Sachanlagen mit 252 TEUR (2013: 338 TEUR) in die Herstellungskosten, mit 146 TEUR (2013: 175 TEUR) in die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, mit 44 TEUR (2013: 44 TEUR) in die Marketing- und Vertriebsaufwendungen sowie mit 137 TEUR (2013: 139 TEUR) in die allgemeinen Verwaltungskosten ein.

### (3) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umfassen zum Bilanzstichtag Forderungen aus dem Verkauf von Softwarelizenzen und der Erbringung von Serviceleistungen in Höhe von 6.737 TEUR (2013: 12.555 TEUR) mit einer Restlaufzeit kleiner als ein Jahr (kurzfristige Vermögenswerte). Davon sind insgesamt Forderungen in Höhe von 5.317 TEUR (2013: 7.782 TEUR) noch nicht fällig. Die folgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsstruktur der noch nicht fälligen Forderungen aus Lieferung und Leistungen:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Fällig bis 30 Tage	4.392	5.624
Fällig 31 bis 60 Tage	329	945
Fällig 61 Tage bis 1 Jahr	596	1.213
	<b>5.317</b>	<b>7.782</b>

Zum 31. Dezember 2014 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 879 TEUR überfällig, aber nicht wertgemindert (31.12.2013: 3.781 TEUR). Die folgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsstruktur der überfälligen, nicht wertgeminderten Forderungen:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Verzug bis 30 Tage	226	2.017
Verzug 31 bis 60 Tage	481	339
Verzug 61 bis 90 Tage	172	1.426
	<b>879</b>	<b>3.781</b>

Einzelwertberichtigungen erfolgen nach 90 Tagen. Bezüglich der zum Bilanzstichtag fälligen und nicht fälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist nicht zu erwarten, dass die Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Im Geschäftsjahr wurden Wertminderungen in Höhe von 82 TEUR (2013: 1.096 TEUR) berücksichtigt. Die Wertminderungen veränderten sich wie folgt:

in TEUR	2014	2013
<b>Stand zu Beginn des Jahres</b>	<b>1.096</b>	<b>124</b>
Wertminderungen von Forderungen	-20	994
Aufgrund von Uneinbringlichkeit ausgebuchte Beträge	-1.029	-22
Während des Geschäftsjahres eingegangene Beträge aus abgeschriebenen Forderungen	35	0
Wertaufholung	0	0
<b>Stand zum Ende des Jahres</b>	<b>82</b>	<b>1.096</b>

#### (4) SONSTIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte in Höhe von 45 TEUR (2013: 20 TEUR) beinhalten Mietkautionen.

Die sonstigen kurzfristigen Forderungen und kurzfristigen Vermögenswerte enthalten:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Vorauszahlungen	469	614
Sonstige Steuerforderungen	99	37
Forderungen an Agentur für Arbeit	84	0
Forderungen gegen Mitarbeiter und ehemalige Mitarbeiter	5	13
Sonstige	76	52
	<b>733</b>	<b>716</b>

#### (5) LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel beinhalten kurzfristige Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten die Guthabenbestände bei verschiedenen Kreditinstituten, die jederzeit verfügbar sind, sowie Kassenbestände und Schecks. In den kurzfristigen Zahlungsmitteln mit Verfügungsbeschränkung sind freiwerdende Barmittel aus einem Sicherheitenbetrag im Zusammenhang mit dem Verkauf der Tochtergesellschaft SoQuero GmbH enthalten.

#### (6) EIGENKAPITAL

Die Entwicklung des Eigenkapitals der INTERSHOP Communications AG ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

#### GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Kapital beträgt unverändert gegenüber dem Vorjahresbilanzstichtag 30.183.484 Euro zum 31. Dezember 2014 und ist eingeteilt in 30.183.484 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien, welche voll eingezahlt sind. Es bestehen keine Beschränkungen der Stimmrechte.

Zum Bilanzstichtag hielten die eBay Inc. über die von ihr kontrollierte GSI Commerce Inc. und GSI Commerce Solutions Inc. 26,14 % sowie die Axxion S.A. 5,07 % der Anteile an der INTERSHOP Communications AG. Den Angaben zu den Beteiligungen liegen die von der Gesellschaft gemäß § 26 Abs. 1 WpHG bekanntgemachten Mitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG über Stimmrechtsveränderungen in vergangenen Geschäftsjahren zugrunde. Der Streubesitz der INTERSHOP Communications AG beträgt zum Bilanzstichtag 68,79 %.

#### GENEHMIGTES KAPITAL

Zum 31. Dezember 2014 verfügte die Gesellschaft über Genehmigtes Kapital von 7.500.000 Euro (31. Dezember 2013: 7.500.000 Euro). Gemäß der Satzung der INTERSHOP Communications AG ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats berechtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer Stammaktien wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 7.500.000 Euro gegen Bareinlagen (Genehmigtes Kapital I). Die Ermächtigung des Vorstands gilt bis zum 21. Juli 2016. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.

## BEDINGTES KAPITAL

Zum Bilanzstichtag verfügte die Gesellschaft über kein Bedingtes Kapital.

### (6.1) KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage enthält den Aufwand aus den Aktienoptionen sowie die bei der Ausgabe von Aktien über den Nennbetrag hinaus erzielten Beträge. Es wird auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen.

### (6.2) ANDERE RÜCKLAGEN

In den anderen Rücklagen sind eine Umstellungsrücklage, Rücklagen aus kumulierten Gewinnen/Verlusten sowie kumulierte Währungsdifferenzen enthalten. Die Umstellungsrücklage beinhaltet den Aufwand aus Aktienoptionen, welcher im Rahmen der erstmaligen Anwendung von IFRS zu erfassen war. Die Rücklage aus kumulierten Währungsdifferenzen zeigt die Differenzen, die aus Währungsumrechnung von Abschlüssen mit den Tochtergesellschaften in Euro resultieren.

### (7) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen umfassen offene Verpflichtungen aus Lieferungs- und Leistungsverkehr und beliefen sich auf 1.670 TEUR (2013: 3.057 TEUR).

### (8) VERBINDLICHKEITEN AUS ERTRAGSTEUERN

Die Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern beliefen sich auf 150 TEUR (2013: 72 TEUR) und betreffen inländische Ertragsteuern aus Vorjahren sowie ausländische Ertragsteuern für das Jahr 2014. Zu latenten Steuern verweisen wir auf Abschnitt „(21) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“.

### (9) SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen Verbindlichkeiten bestehen nur aus kurzfristigen Verbindlichkeiten und enthalten:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten gegen Mitarbeiter	1.028	890
Sonstige Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer und Lohnsteuer	756	829
Verbindlichkeiten aus ausstehendem Urlaubsanspruch	540	594
Verbindlichkeiten Berufsgenossenschaft	132	158
Sonstige Verbindlichkeiten soziale Sicherheit	84	79
Übrige Verbindlichkeiten	327	390
	<b>2.867</b>	<b>2.940</b>

Die Verbindlichkeiten gegen Mitarbeiter beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Provisionen und erfolgsabhängigen Vergütungen.

### (10) UMSATZABGRENZUNGSPOSTEN

Die Umsatzabgrenzungsposten betreffen Vorauszahlungen von Kunden, im Wesentlichen im Zusammenhang mit Erlösen aus Wartungsverträgen. Die Auflösung der Umsatzabgrenzungsposten und die Umsatzrealisierung erfolgen in der Periode, in der die Leistung von Intershop erbracht wird. Bei den kurzfristigen Umsatzabgrenzungsposten erfolgt die Auflösung und Umsatzrealisierung innerhalb eines Jahres.

### (11) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Die sonstigen langfristigen Rückstellungen betragen 0 TEUR (2013: 58 TEUR).

Die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen beliefen sich auf 344 TEUR (2013: 347 TEUR).

Die Entwicklung der sonstigen Rückstellungen ist im Folgenden dargestellt.

Sonstige langfristige Rückstellungen:

in TEUR

<b>Stand 01.01.2014</b>	<b>58</b>
Zuführung	0
Inanspruchnahme	-58
Auflösung	0
Währungsanpassungen	0
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>0</b>

Sonstige kurzfristige Rückstellungen:

in TEUR

	<b>Prozessrisiken</b>	<b>Übrige</b>	<b>Summe</b>
<b>Stand 01.01.2014</b>	<b>50</b>	<b>297</b>	<b>347</b>
Zuführung	0	323	323
Inanspruchnahme	-32	-298	-330
Auflösung	0	0	0
Währungsanpassungen	0	4	4
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>18</b>	<b>326</b>	<b>344</b>

Die übrigen Rückstellungen betreffen Rückstellungen für die Hauptversammlung, Gewährleistungsrückstellungen sowie Rückstellungen für Verluste aus Untervermietung für die angemieteten Büroflächen für das Jahr 2015.

## ERLÄUTERUNGEN ZU DEN EINZELNEN POSTEN DER GESAMTERGEBNISRECHNUNG

### (12) UMSATZERLÖSE

Bei den Umsatzerlösen wird zwischen Bruttoumsatzerlösen und Nettoumsatzerlösen unterschieden. Die Bruttoumsätze enthalten die Mediakosten, die an den Kunden weitergereicht werden. Die Nettoumsätze resultieren aus den Bruttoumsätzen abzüglich der Mediakosten. Diese Kosten entstehen ausschließlich bei den Online-Marketing-Umsätzen. Damit gibt es Unterschiede zwischen Bruttoumsatzerlösen und Nettoumsatzerlösen nur bei Online-Marketing-Umsätzen.

Die Lizenzerlöse betragen 6.174 TEUR (2013: 6.318 TEUR). Die Nettoerlöse aus Serviceleistungen, Wartung und Sonstige setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Beratung/Schulung	22.986	25.775
Wartung	7.493	8.306
Online Marketing	3.232	4.417
Sonstige Erlöse	6.290	8.739
	<b>40.001</b>	<b>47.237</b>

Die Sonstigen Erlöse beinhalten die Full-Service-Erlöse sowie die Erlöse aus dem TheBakery-Geschäft. Die Full-Service-Erlöse enthalten Umsätze aus Festpreisprojekten in Höhe von 192 TEUR. Die Bewertung erfolgte gemäß dem Projektfortschritt unter Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode. Die Kosten dafür betragen 131 TEUR. Aus den Festpreisprojekten resultiert ein Ergebnisbeitrag von 61 TEUR. Die Bruttoumsätze für Online Marketing betragen 6.510 TEUR (2013: 8.200 TEUR).

**(13) MEDIAKOSTEN**

Mediakosten entstehen ausschließlich im Zusammenhang mit den Online-Marketing-Umsätzen. Intershop plant und führt für seine Kunden Werbekampagnen im Internet durch. Für die Realisierung der Werbekampagnen kauft Intershop auf eigene Rechnung Werbeplätze bei verschiedenen Anbietern wie beispielsweise Google oder Yahoo ein. Die Kosten für den Einkauf dieser Werbeplätze werden den Kunden in der Regel mit einem fest vereinbarten Aufschlag weiterberechnet. Außerdem bietet Intershop seinen Kunden eine Softwarelösung an, die es ermöglicht, Produkte in verschiedenen Online-Vertriebskanälen listen zu lassen. Die Kosten der Anbieter der Online-Vertriebskanäle werden den Kunden von Intershop weiterberechnet.

**(14) HERSTELLUNGSKOSTEN**

Die Herstellungskosten für Lizenzen in Höhe von 3.468 TEUR (2013: 2.880 TEUR) beinhalten im Wesentlichen die Abschreibungen auf die Softwareentwicklungskosten. Die Herstellungskosten für Serviceleistungen, Wartung und Sonstige teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	2014	2013
Beratung/Schulung	16.088	19.549
Wartung	1.754	1.470
Online Marketing	1.760	2.842
Sonstige Herstellungskosten	6.392	7.966
	<b>25.994</b>	<b>31.827</b>

Die sonstigen Herstellungskosten beinhalten die Full-Service-Kosten sowie die zurechenbaren Kosten für das TheBakery-Geschäft.

**(15) FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN**

Die Forschungs- und Entwicklungskosten umfassen sämtliche den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zurechenbare Aufwendungen, wobei der wesentliche Teil Personalaufwand ist. Die Erhöhung der Forschungs- und Entwicklungskosten von 3.463 TEUR auf 5.113 TEUR ist primär darauf zurückzuführen, dass im Geschäftsjahr 2014 mit größerem Aufwand eigene Entwicklungsprojekte vorangetrieben wurden. Wir verweisen auf die Ausführungen im Konzernlagebericht im Abschnitt „Forschung und Entwicklung“.

**(16) AUFWENDUNGEN FÜR VERTRIEB UND MARKETING**

Zu den Vertriebs- und Marketingaufwendungen gehören im Wesentlichen Personalkosten für Vertriebs- und Marketingmitarbeiter, Vertriebsprovisionen, Aufwendungen für Vertriebspartner, Werbung und Ausstellungskosten für verschiedene Messen. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen blieben mit 11.872 TEUR auf dem Niveau des Vorjahres (2013: 11.946 TEUR). Der Anteil der Aufwendungen für Vertrieb und Marketing am Gesamtumsatz betrug 26 % (2013: 22 %).

**(17) ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN**

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten vor allem Personal- und Sachkosten sowie Abschreibungen, die auf den Verwaltungsbereich entfallen. Hierin enthalten sind u. a. Kosten für Investor Relations wie Kosten der Hauptversammlung sowie sämtliche Rechtsberatungskosten. Die allgemeinen Verwaltungskosten sanken um 2 % von 5.814 TEUR auf 5.698 TEUR.

**(18) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE**

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Erträge aus dem Abgang von konsolidierten Unternehmen	1.017	0
Erträge aus Währungsgewinnen	230	79
Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand	11	252
Übrige	252	168
	<b>1.510</b>	<b>499</b>

Aus den Erträgen aus Währungsgewinnen resultieren 230 TEUR aus Finanzinstrumenten. Die Erträge aus dem Abgang von konsolidierten Unternehmen betreffen die Veräußerung der SoQuero GmbH. Die Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand wurden in 2014 ausbezahlt. Diese Zuwendungen betreffen ein Forschungs- und Entwicklungsprojekt, welches vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird.

**(19) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultieren aus folgenden Positionen:

in TEUR	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Aufwendungen aus Forderungsausfällen/Wertberichtigungen	1.516	950
Währungsverluste	155	368
Sonstige Steuern	90	0
Übrige	54	34
	<b>1.815</b>	<b>1.352</b>

Die Aufwendungen aus Währungsverlusten resultieren mit 155 TEUR aus Finanzinstrumenten. Die Aufwendungen aus Forderungsausfällen/Wertberichtigungen resultieren aus der Insolvenz eines Kunden.

**(20) ZINSERTRÄGE**

Die Zinserträge in Höhe von 37 TEUR (2013: 25 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Zinsen aus Bankguthaben. Die Zinsaufwendungen betragen 31 TEUR (2013: 4 TEUR) und resultieren im Wesentlichen aus Steuernachzahlungen.

**(21) STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG**

Die Gesellschaft bilanziert und bewertet Ertragsteuern unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (sog. Liability-Methode) nach IAS 12. Latente Steuern werden mit den jeweiligen nationalen Ertragsteuersätzen berechnet. Bei der Berechnung der latenten Steuern der inländischen Gesellschaften wurde zum 31. Dezember 2014 ein Körperschaftsteuersatz von 15 % (2013: 15 %) zzgl. des Solidaritätszuschlages von 5,5 % (2013: 5,5 %) sowie eines effektiv zu erwartenden Gewerbesteuersatzes von 15,76 % (2013: 14,70 %) zugrunde gelegt.

Die Ertragsteuern des Konzerns teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	2014	2013
<b>Laufende Steuern</b>		
Ausland	243	120
Inland	186	0
<b>Latente Steuern</b>		
Ausland	-63	0
Inland	7	0
	<b>373</b>	<b>120</b>

Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wurde der im Geschäftsjahr 2014 gültige Konzernsteuersatz von 31,584 % (2013: 30,525 %) mit dem IFRS-Ergebnis vor Steuern multipliziert. Für die ausländischen Tochtergesellschaften wurden Steuersätze in einer Bandbreite von 16 bis 40 % berücksichtigt.

Die steuerliche Überleitungsrechnung stellt sich im Detail wie folgt dar:

in TEUR	2014	2013
IFRS-Ergebnis vor Steuern	-6.269	-3.207
Konzernsteuersatz	31,584 %	30,53 %
Erwarteter Steuerertrag	-1.980	-979
Effekte aus Steuersatzänderung und unterschiedlichen ausländischen Steuersätzen	34	-17
Nichtansatz von latenten Steuern	2.067	1.077
Permanente Effekte, Steuererstattungen	227	-7
Steuern Vorjahre	27	0
Effekte aus Veränderung des Konsolidierungskreises und Übrige	-2	12
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>373</b>	<b>120</b>

Die latenten Steuern setzen sich folgendermaßen zusammen:

in TEUR	2014	2013
Steuern auf anrechenbare Verlustviträge	2.393	2.499
Rückstellungen/Verbindlichkeiten	114	145
	<b>2.507</b>	<b>2.644</b>
Saldierung	-1.557	-1.749
<b>Aktive latente Steuern nach Saldierung</b>	<b>950</b>	<b>895</b>
Immaterielle Vermögenswerte	1.540	1.749
Vorräte	17	0
	<b>1.557</b>	<b>1.749</b>
Saldierung	-1.557	-1.749
<b>Passive latente Steuern nach Saldierung</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Nettobetrag der aktiven latenten Steuern</b>	<b>950</b>	<b>895</b>

Latente Steueransprüche für temporäre Differenzen und für steuerliche Verlustvorträge werden in der Höhe der voraussichtlichen Steuerentlastung nachfolgender Geschäftsjahre gebildet, sofern deren Nutzung wahrscheinlich ist. Zum 31. Dezember 2014 wurden aktive latente Steuern gem. IAS 12.24 nur in Höhe des Betrages angesetzt, in dem hinreichend wahrscheinlich ein zu versteuerndes Ergebnis künftig verfügbar sein wird. Die latenten Steuern sind überwiegend als langfristig anzusehen. Latente Steuerverbindlichkeiten für anfallende Kapitalertragsteuern für Tochterunternehmen waren nicht anzusetzen.

Zum 31. Dezember 2014 hatte die Gesellschaft folgende steuerliche Verlustvorträge unter verschiedenen Steuerhoheiten:

in TEUR	2014	2013
US-Bundessteuern	101.654	89.260
US-Landessteuern	92.160	76.596
Deutsche Körperschaftsteuer	182.658	177.059
Deutsche Gewerbesteuer	177.795	172.500
Sonstige	424	0

Die Verlustvorträge für US-Bundes- und Landessteuern verfallen in verschiedenen Geschäftsjahren bis zum Jahr 2034. Die Erhöhung resultiert überwiegend aus der Währungsumrechnung sowie aus den laufenden Verlusten. Die Verlustvorträge für deutsche Ertragsteuern betreffen die Körperschafts- und Gewerbesteuer und sind unbegrenzt vortragsfähig. Die Veränderung der deutschen Verlustvorträge resultiert aus laufenden Verlusten des Jahres 2014. Hinsichtlich der verbleibenden Verlustvorträge werden für körperschaftsteuerliche Zwecke in Höhe von 175.082 TEUR (i. Vj. 174.124 TEUR) und für gewerbesteuerliche Zwecke in Höhe von 170.218 TEUR (i. Vj. 169.568 TEUR) keine aktiven latenten Steuern bilanziert. Latente Steuern auf ausländische Verlustvorträge wurden nicht angesetzt.

## (22) ERGEBNIS JE AKTIE

Die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie basiert auf folgenden Daten:

in TEUR	2014	2013
<b>Basis für das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie (Ergebnis nach Steuern)</b>	<b>-6.642</b>	<b>-3.327</b>
	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Gewichteter Durchschnitt der Anzahl von Stammaktien für das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie</b>	<b>30.183</b>	<b>30.183</b>
	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Ermittlung Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert)</b>		
Basis für das unverwässerte/verwässerte Ergebnis (in TEUR)	-6.642	-3.327
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl der Aktien (unverwässert/verwässert)	30.183	30.183
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert) (in EUR)</b>	<b>-0,22</b>	<b>-0,11</b>

Wenn das verwässerte Ergebnis den Verlust je Aktie reduziert bzw. das Ergebnis je Aktie erhöht, erfolgt eine Anpassung auf den Betrag des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie (Verwässerungsschutz) gemäß IAS 33.43. Stimmen unverwässertes und verwässertes Ergebnis überein, kann der Ausweis gemäß IAS 33.67 in einer Zeile erfolgen.

## ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die liquiden Mittel umfassen ausschließlich die in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Die Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung wurden nicht mit einbezogen. In der Kapitalflussrechnung werden die Zahlungsströme getrennt nach Mittelzuflüssen und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit erläutert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit wird ausgehend vom Ergebnis vor Steuern, welches um die nicht zahlungswirksamen Aufwendungen und Erträge bereinigt wird, und aus der Veränderung der operativen Vermögenswerte und Schulden im Vergleich zur Bilanz des Vorjahres abgeleitet.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit betrug 387 TEUR in 2014 im Vergleich zu einem Mittelabfluss von 4.131 TEUR in 2013. Gründe für den Mittelzufluss sind vor allem der Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Darüber hinaus wirkten sich die gestiegenen zahlungsunwirksamen Abschreibungen (2014: 4.146 TEUR; 2013: 3.716 TEUR) sowie die reduzierten Verbindlichkeiten und Rückstellungen positiv aus. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit verringerte sich insbesondere durch Einzahlungen aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen. Diese Position in Höhe von 1.901 TEUR resultierte aus dem Verkauf der SoQuero GmbH. Das gezahlte Entgelt betrug 2.069 TEUR abzüglich 84 TEUR Bankbestand der SoQuero GmbH und 84 TEUR Transaktionskosten. Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 2.708 TEUR (2013: 2.506 TEUR). Insgesamt ergab sich im Geschäftsjahr 2014 ein Nettoabfluss von 1.031 TEUR gegenüber einem Mittelabfluss im Vorjahr von 6.925 TEUR. Zum Bilanzstichtag verfügte Intershop über frei verfügbare liquide Mittel von 6.358 TEUR (31. Dezember 2013: 7.389 TEUR).

Die Veränderungen der Bilanzpositionen, die für die Entwicklung der Kapitalflussrechnung herangezogen werden, sind nicht unmittelbar aus der Bilanz ableitbar, da Effekte aus der Währungsumrechnung nicht zahlungswirksam sind und eliminiert werden.

## SONSTIGE ANGABEN

## Segmentberichterstattung

Segmentbericht zum 31. Dezember 2014

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsoli- dierung	Konzern
<b>Nettoumsatz mit externen Kunden</b>					
Lizenzen	5.007	789	378	0	<b>6.174</b>
Beratung und Schulung	10.741	8.180	4.065	0	<b>22.986</b>
Wartung	6.036	925	532	0	<b>7.493</b>
Online Marketing	3.232	0	0	0	<b>3.232</b>
Andere	4.435	899	956	0	<b>6.290</b>
<b>Gesamtnettoumsatz mit externen Kunden</b>	<b>29.451</b>	<b>10.793</b>	<b>5.931</b>	<b>0</b>	<b>46.175</b>
Zwischensegmentumsatz	723	60	266	-1.049	<b>0</b>
<b>Gesamtnettoumsatz</b>	<b>30.174</b>	<b>10.853</b>	<b>6.197</b>	<b>-1.049</b>	<b>46.175</b>
Herstellungskosten	18.797	6.894	3.771	0	<b>29.462</b>
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>10.654</b>	<b>3.899</b>	<b>2.160</b>	<b>0</b>	<b>16.713</b>
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	14.667	5.379	2.942	0	<b>22.988</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>-4.013</b>	<b>-1.480</b>	<b>-782</b>	<b>0</b>	<b>-6.275</b>
Finanzergebnis					<b>6</b>
Ergebnis vor Steuern					<b>-6.269</b>
Steuern					<b>-373</b>
Ergebnis nach Steuern					<b>-6.642</b>
<b>Vermögen</b>	16.128	5.916	3.236	0	<b>25.280</b>
<b>Planmäßige Abschreibung</b>	2.645	970	531	0	<b>4.146</b>
<b>Nicht zahlungswirksame Aufwendungen</b>	977	358	196	0	<b>1.531</b>
<b>Nicht zahlungswirksame Erträge</b>	649	238	130	0	<b>1.017</b>

## Segmentbericht zum 31. Dezember 2013

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsoli- dierung	Konzern
<b>Nettoumsatz mit externen Kunden</b>					
Lizenzen	4.347	467	1.504	0	<b>6.318</b>
Beratung und Schulung	10.541	12.491	2.743	0	<b>25.775</b>
Wartung	6.206	935	1.165	0	<b>8.306</b>
Online Marketing	4.417	0	0	0	<b>4.417</b>
Andere	7.580	857	302	0	<b>8.739</b>
<b>Gesamtnettoumsatz mit externen Kunden</b>	<b>33.091</b>	<b>14.750</b>	<b>5.714</b>	<b>0</b>	<b>53.555</b>
Zwischensegmentumsatz	490	457	132	-1.079	<b>0</b>
<b>Gesamtnettoumsatz</b>	<b>33.581</b>	<b>15.207</b>	<b>5.864</b>	<b>-1.075</b>	<b>53.555</b>
Herstellungskosten	21.449	9.544	3.714	0	<b>34.707</b>
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>11.642</b>	<b>5.206</b>	<b>2.000</b>	<b>0</b>	<b>18.848</b>
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	13.643	6.071	2.362	0	<b>22.076</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>-2.001</b>	<b>-865</b>	<b>-362</b>	<b>0</b>	<b>-3.228</b>
Finanzergebnis					<b>21</b>
Ergebnis vor Steuern					<b>-3.207</b>
Steuern					<b>-120</b>
Ergebnis nach Steuern					<b>-3.327</b>
<b>Vermögen</b>	20.830	9.269	3.606	0	<b>33.705</b>
<b>Planmäßige Abschreibung</b>	2.296	1.022	398	0	<b>3.716</b>
<b>Nicht zahlungswirksame Aufwendungen</b>	592	263	103	0	<b>958</b>

Die Segmentberichterstattung ist nach IFRS 8 „Geschäftssegmente“ aufgestellt. Die Segmentierung folgt der internen Steuerung und Berichterstattung des Managements. Das Geschäftssegment wurde vor allem durch den Faktor bestimmt, dass unternehmerische Tätigkeiten in unterschiedlichen geografischen Regionen erbracht werden. Intershop unterscheidet hierbei zwischen den Segmenten „Europa“, „USA“ und „Asien/Pazifik“. Die berichtspflichtigen Geschäftssegmente erzielen ihre Umsätze mit dem Verkauf von Softwarelizenzen (Lizenzen) und verschiedenen Dienstleistungen dafür, die wiederum unterteilt werden in Beratung und Schulung, Wartung, Online Marketing und Sonstige, wobei Letzteres Full Service und TheBakery-Geschäft umfasst.

Die Geschäftssegmente setzen sich wie folgt zusammen:

Das Segment „Europa“ beinhaltet die vertrieblichen Aktivitäten der INTERSHOP Communications AG, Intershop Communications LTD, Intershop Communications SARL, der SoQuero GmbH (bis 30. September 2014) sowie der The Bakery GmbH in Europa. Zum Segment „USA“ gehören der Vertrieb der Intershop Communications, Inc., der sich hauptsächlich auf Nordamerika erstreckt, sowie die vertrieblichen Aktivitäten der INTERSHOP Communications AG in dieser Region. Zum Segment „Asien/Pazifik“ gehört der Vertrieb des Konzerns, der in dieser Region erfolgt, inklusive der vertrieblichen Aktivitäten der Intershop Communications Australia Pty Ltd. sowie der Intershop Communications Asia Limited. Das Segment „Konsolidierung“ beinhaltet alle Geschäftsvorfälle innerhalb der einzelnen Segmente.

Erläuterungen zu den Inhalten der einzelnen Berichtszeilen:

- Der Nettoumsatz mit externen Kunden repräsentiert den Umsatz der Segmente mit Konzern-Externen.
- Der Zwischensegmentumsatz beinhaltet den Umsatz aus den intersegmentiellen Beziehungen. Dabei werden die Umsätze wie auch bei fremden Dritten abgerechnet.
- Die Herstellungskosten beinhalten die Kosten, die jedem Geschäftssegment für die Erzielung seiner Segmentumsätze zugeordnet werden.
- Das Bruttoergebnis vom Umsatz, das sich aus der Differenz der Segmentumsätze und der Herstellungskosten ermittelt, stellt die erste Beurteilungsstufe für Managemententscheidungen dar.
- Die betrieblichen Aufwendungen und Erträge beinhalten die Forschungs- und Entwicklungskosten, die Kosten für Vertrieb und Marketing, allgemeine Verwaltungskosten sowie sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, die auf die Segmente entsprechend entfallen. In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen sind auch Effekte aus Einmalaufwendungen bzw. -erträgen wie Wertberichtigungen, Währungsverluste bzw. -gewinne berücksichtigt.
- Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) ist das Bruttoergebnis abzüglich der betrieblichen Aufwendungen und Erträge als Basis für die Leistungsbeurteilung der Segmente.
- Zinseinkünfte und Zinserträge sowie Ertragsteuern werden nicht auf die Segmente verteilt, da die Steuerung dieser Geschäftsvorfälle vom Konzern erfolgt.
- Das Segmentvermögen setzt sich aus den langfristigen Vermögenswerten und den kurzfristigen Vermögenswerten des Intershop-Konzerns zusammen, welche dem jeweiligen Segment anhand der prozentualen Umsatzverteilung zugeordnet werden. Es wird keine andere Bewertung des Segmentvermögens angewandt.
- Die Abschreibungen betreffen die Abschreibungen auf die den einzelnen Regionen zugeordneten Segmentvermögen.
- Zu den nicht zahlungswirksamen Aufwendungen in 2014 und 2013 gehören die Wertberichtigungen. Die nicht zahlungswirksamen Erträge in 2014 beinhalten den Ertrag aus der Veräußerung der Tochtergesellschaft SoQuero GmbH. In 2013 gab es keine wesentlichen zahlungsunwirksamen Erträge.

Sämtliche im Segmentbericht ausgewiesenen Beträge der Spalte „Konzern“ spiegeln die Konzernzahlen aus der Gesamtergebnisrechnung bzw. der Bilanz wider. Die Addition der Geschäftssegmente ergibt die Konzernwerte.

Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Deutschland. Die Umsätze mit externen Kunden, die in Deutschland erzielt wurden, betragen 20.635 TEUR (2013: 22.953 TEUR). Mit externen Kunden in anderen Ländern wurden Umsätze von 25.540 TEUR (2013: 30.602 TEUR) erwirtschaftet. Davon entfielen 10.717 TEUR (2013: 14.750 TEUR) der Umsätze auf Kunden in den USA. Die Summe der langfristigen Vermögenswerte, ausgenommen latente Steuern, beträgt 9.999 TEUR (2013: 12.217 TEUR) in Deutschland sowie 128 TEUR (2013: 83 TEUR) in den anderen Ländern. Vermögenswerte aus Finanzinstrumenten im Zusammenhang mit Pensionen oder Rechte aufgrund von Versicherungsverträgen existieren nicht. Im Geschäftsjahr existierten keine Beziehungen zu einzelnen Kunden, deren Umsatzanteil mindestens 10 % vom Gesamtkonzernumsatz betrug. Im Vorjahr wurde mit einem einzelnen Kunden ein Umsatz von 8.090 TEUR erzielt. Die Erlöse entfielen auf das Segment „USA“.

## Operating-Leasing

Im Rahmen eines „Operating-Leasing“ werden Büroräume und Geschäftsausstattungen gemietet. Die langfristigen Mindestleasingraten betreffen im Wesentlichen die Mietverpflichtungen für das Gebäude des Firmensitzes in Jena.

Die zukünftig zu zahlenden kumulierten Mindestleasingraten aus unkündbaren Operating-Leasing-Verhältnissen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013
bis 1 Jahr	2.912	3.068
1 bis 5 Jahre	2.839	5.096
über 5 Jahre	0	0
<b>Gesamt</b>	<b>5.751</b>	<b>8.164</b>

Die Summe aus künftigen Mindestzahlungen aus Untermietverhältnissen beträgt zum Bilanzstichtag 441 TEUR (2013: 334 TEUR). Es wurden 2.675 TEUR an Mietaufwendungen (2013: 2.662 TEUR) aufwandswirksam berücksichtigt. Die Mieterträge beliefen sich auf 701 TEUR (2013: 806 TEUR) und wurden komplett mit den Mietaufwendungen verrechnet.

## Rechtsstreitigkeiten/Eventualverbindlichkeiten

Die Gesellschaft ist Beklagte in verschiedenen aus der normalen Geschäftstätigkeit resultierenden Prozessen. Ein negatives Urteil in einem solchen Rechtsstreit bzw. in mehreren oder allen solchen Rechtsstreiten könnte die Ertragslage der Gesellschaft nachteilig beeinflussen. Sämtliche Rechtskosten in Verbindung mit einer Niederlage werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens aufwandswirksam berücksichtigt.

Aus einer vertraglichen Vereinbarung aus dem Jahr 2013 macht die Gesellschaft Zahlungsansprüche geltend. Der Vertragspartner hat Widerklage erhoben. Die Gesellschaft verteidigt sich hiergegen und geht derzeit davon aus, dass die vom Vertragspartner geltend gemachten Ansprüche schon dem Grunde nach nicht bestehen und im Übrigen auch der Höhe nach nicht gerechtfertigt sind. Derzeit ist das Verfahren wegen Insolvenz des Vertragspartners nach § 240 ZPO unterbrochen. Die Forderungen wurden dementsprechend in 2014 vollständig ausgebucht. Im Vorjahr erfolgte bereits eine Wertberichtigung auf einen Teil der Forderungen.

Im Juli 2014 wurde der Gesellschaft eine Anfechtungs- und Nichtigkeitsklage der Aktionärin GSI Commerce Solutions, Inc. zugestellt, welche diese gegen den auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Juni 2014 zu TOP 6 (Sonderprüfung) gefassten Beschluss erhoben hat. Die Klage ist vor dem Landgericht Gera anhängig. Der für den 12. Februar 2015 anberaumte Güterichtertermin wurde aufgehoben. Ein neuer Termin wurde noch nicht bestimmt. Die Gesellschaft geht gegenwärtig davon aus, dass der neue Termin im zweiten Quartal 2015 stattfinden wird.

Neben der im Einzelnen aufgeführten Rechtstreitigkeit ist die Gesellschaft darüber hinaus Beklagte in verschiedenen weiteren Prozessen, die aus der normalen Geschäftstätigkeit resultieren. Obwohl der Ausgang dieser Verfahren nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden kann, ist die Gesellschaft der Auffassung, dass der Ausgang der Verfahren keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft hat.

## Angaben zu Finanzinstrumenten

Intershop unterliegt hinsichtlich der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie der Transaktionen gewissen Risiken, insbesondere Liquiditäts- und Ausfallrisiken. Das Risikomanagementsystem der Gesellschaft wird im Lagebericht näher erläutert.

Die Gesellschaft steuert ihre Kapitalstruktur mit dem Ziel, durch finanzielle Flexibilität ihre Unternehmensziele zu erreichen. Die Kenngröße ist dabei die Eigenkapitalquote. Die Gesamtstrategie des Konzerns ist zum Vorjahr unverändert.

Die Kapitalstruktur hat sich wie folgt verändert und liegt damit im Planbereich:

in TEUR	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung
Eigenkapital	17.577	24.182	-27 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.670	3.057	-45 %
Sonstige Schulden	6.033	6.466	-7 %
Eigenkapitalquote	70 %	72 %	

Die Eigenkapitalquote wurde aus dem Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme ermittelt.

### KATEGORIEN VON FINANZINSTRUMENTEN

Die folgende Tabelle zeigt die Umsetzung der nach IFRS 7 geforderten Klassifizierung von Finanzinstrumenten sowie die beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bilanz angesetzt werden, und deren Buchwerte:

in TEUR		31.12.2014	31.12.2013
Bewertung	Kategorien	Buchwert	Buchwert
<b>Bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten</b>			
<b>AKTIVA</b>			
Sonstige langfristige Vermögenswerte	Kredite und Forderungen	45	20
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Kredite und Forderungen	6.737	12.555
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung	Kredite und Forderungen	375	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Kredite und Forderungen	6.358	7.389
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		733	716
<b>PASSIVA</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	1.670	3.057
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		2.867	2.940
davon finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten		150	93

<b>Buchwert aggregiert nach Bewertungskategorien</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Kredite und Forderungen	13.515	19.964
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	1.820	3.150

<b>Nettoergebnis pro Bewertungskategorie</b>	<b>aus Zinsen</b>		<b>aus Wertberichtigungen</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Kredite und Forderungen	6	22	0	994

Für die vorhandenen Finanzinstrumente liegen die vertraglich vereinbarten Fälligkeitstermine im Wesentlichen innerhalb eines Jahres nach dem Bilanzstichtag. Daher weichen die Buchwerte nicht von den beizulegenden Zeitwerten ab.

### AUSFALLRISIKEN

Einem möglichen Ausfallrisiko ist die Gesellschaft hauptsächlich bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgesetzt. Die Gesellschaft führt fortlaufend Kreditwürdigkeitsprüfungen bezüglich ihrer Kunden durch. Außerdem wird das Ausfallrisiko hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dadurch begrenzt, dass die Gesellschaft über eine breit gestreute Kundenstruktur verfügt. Die Gesellschaft verlangt darüber hinaus keine Besicherung ihrer Forderungen. Bei größeren Aufträgen wird das Risiko durch Vereinbarungen von Anzahlungen oder Teilzahlungen nach Projektfortschritt verringert. Es werden außerdem angemessene Wertberichtigungen gebildet. Gründe für Wertberichtigungen sind insbesondere verspätete Zahlungen oder Bonitätsschwierigkeiten des Kunden sowie Rechtsstreitigkeiten mit dem Kunden. Anhand der Einschätzung und Beurteilung der Erfolgsaussichten wird die Wertberichtigung bemessen. Insbesondere bei Rechtsstreitigkeiten mit Kunden besteht ein erhöhtes Restrisiko zur Bildung weiterer Wertberichtigungen in den folgenden Geschäftsjahren, da die Einschätzung des Managements über den Prozessausgang von der gerichtlichen Entscheidung abweichen kann.

Die liquiden Mittel sind im Wesentlichen bei deutschen, US-amerikanischen und australischen Banken in sicheren Anlagen angelegt. Es besteht hier kein wesentliches Ausfallrisiko. Die laufende und zukünftige Rendite wird von der Gesellschaft regelmäßig überwacht. Das maximale Ausfallrisiko finanzieller Vermögenswerte entspricht den in der Bilanz angesetzten Buchwerten.

### LIQUIDITÄTSRISIKO

Intershop hat keine Kredite oder sonstige Bankverbindlichkeiten. Über die vorhandenen Bankguthaben stellt Intershop die Liquiditätsversorgung sicher. Am Bilanzstichtag betragen die Bankguthaben 6.358 TEUR. Die folgende Tabelle zeigt den künftigen undiskontierten Cashflow der finanziellen Verbindlichkeiten, die Auswirkungen auf die künftige Liquiditätslage haben:

<b>Finanzverbindlichkeiten</b> in TEUR	<b>Buchwert zum</b> <b>31.12.2013</b>	<b>Cashflow</b> <b>in 2014</b>	<b>Buchwert zum</b> <b>31.12.2014</b>	<b>Cashflow</b> <b>in 2015</b>	<b>Cashflow</b> <b>nach 2015</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.057	3.057	1.670	1.670	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.940	2.346	2.867	2.327	0

### ZINSRISIKEN

Ein Zinsrisiko kann grundsätzlich aufgrund der Änderung von Marktzinssätzen mittel- und langfristiger Verbindlichkeiten bestehen. Intershop hat keine Kredite, sodass ein Zinsrisiko nicht besteht.

### WÄHRUNGSRISIKEN

Im Intershop-Konzern lauten bestimmte Geschäftsvorfälle auf fremde Währungen. Es entstehen daher Risiken aus Wechselkursschwankungen. Intershop sichert Rechnungen in ausländischer Währung in der Regel mit Währungsoptionen. Zum Bilanzstichtag bestanden keine Währungsoptionen. Intershop ist hauptsächlich dem Wechselkursrisiko des US-Dollars und des Australischen Dollars ausgesetzt. Der Buchwert der auf diese Währungen lautenden monetären Vermögenswerte und Schulden des Konzerns am Bilanzstichtag ist wie folgt:

in TEUR	Vermögenswerte		Schulden	
	2014	2013	2014	2013
in USD	717	504	117	45
in AUD	0	0	0	0

In der folgenden Tabelle wird aus Konzernsicht die Sensitivität eines 10%igen Anstiegs oder Falls des Euros gegenüber den beiden Währungen dargestellt. Die Sensitivitätsanalyse beinhaltet lediglich ausstehende, auf fremde Währung lautende monetäre Posten und passt deren Umrechnung zum Periodenende gemäß einer 10%igen Änderung der Wechselkurse an.

in TEUR	Ergebnis nach Steuern USD		Ergebnis nach Steuern AUD	
	2014	2013	2014	2013
Veränderung durch 10%ige Aufwertung des Euros	-13	-42	0	0
Veränderung durch 10%ige Abwertung des Euros	16	51	0	0

### Angaben zu nahe stehenden Personen

Neben den Geschäftsbeziehungen zu den konsolidierten Tochterunternehmen existieren Beziehungen zu einem Unternehmen, welches an Intershop beteiligt ist. Die GSI Commerce Solutions Inc. als größter Einzelaktionär der Gesellschaft besaß zum Bilanzstichtag 26,14 % der Anteile an der Gesellschaft. Die GSI Commerce Inc. ist über die GSI Commerce Solutions Inc. indirekt mit 26,14 % an Intershop beteiligt. Die eBay Inc. hält über die von ihr kontrollierte GSI Commerce Inc. sowie GSI Commerce Solutions Inc. indirekt 26,14 % der Stimmrechtsanteile an Intershop. Wir verweisen auf den Lagebericht, Abschnitt „Angaben nach § 289 Absatz 4 HGB bzw. § 315 Absatz 4 HGB nebst erläuterndem Bericht“. Die mit dem beteiligten Unternehmen erzielten Erträge beliefen sich auf 1.874 TEUR (2013: 3.042 TEUR). Die Erträge enthalten Beratungs- und Wartungsumsätze (im Vorjahr zusätzlich Lizenzumsätze). Der offene Saldo an Forderungen belief sich zum 31. Dezember 2014 auf 117 TEUR (2013: 174 TEUR). Die Forderungen umfassen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, welche noch nicht fällig waren. Es wurden in 2014 und 2013 keine Lieferungen und Leistungen von dem beteiligten Unternehmen bezogen. Zu den Bilanzstichtagen bestanden keine Verbindlichkeiten.

Bezüglich der Vergütungen für Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands verweisen wir auf den Vergütungsbericht im Lagebericht.

## Lokale Offenlegungserfordernisse

### VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Vorstand bestand in 2014 aus folgenden Mitgliedern:

Name	Vorstandsfunktion	Mitgliedszeitraum
Jochen Moll	Sprecher des Vorstands	seit 01.04.2012
Ludwig Lutter	Vorstand	seit 01.04.2011
Dr. Jochen Wiechen	Vorstand	seit 01.08.2013

Folgende Mitglieder gehörten im Geschäftsjahr 2014 dem Aufsichtsrat an:

Name	Aufsichtsratsfunktion	Mitgliedszeitraum
Dr. Herbert May	Aufsichtsratsvorsitzender	seit 19.10.2010 (Vorsitz seit 17.11.2010)
Prof. Dr. Nikolaus Mohr	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 12. Juni 2013
Dr. Kai Hudetz	Aufsichtsratsmitglied	seit 12. Juni 2013

Die Gesamtbezüge des Vorstands für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2014 beliefen sich auf 831 TEUR (2013: 823 TEUR), davon entfielen 736 TEUR (2013: 591 TEUR) auf die feste Vergütung und 95 TEUR (2013: 232 TEUR) auf die variablen Bestandteile. Den Aufsichtsratsmitgliedern stand im Geschäftsjahr 2014 eine Gesamtvergütung in Höhe von 150 TEUR (2013: 111 TEUR, tatsächlich zu zahlende Vergütung 93 TEUR aufgrund von Vergütungsverzicht) zu, die ausschließlich fixe Vergütung beinhaltet. Die Bezüge von Vorstand und Aufsichtsrat sind ausschließlich kurzfristig fällige Leistungen. Einzelheiten zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte werden im Vergütungsbericht als Bestandteil des zusammengefassten Konzernlageberichts und Lageberichts der INTERSHOP Communications AG dargestellt.

### MELDEPFLICHTIGE WERTPAPIERBESTÄNDE UND WERTPAPIERGESCHÄFTE

Zum 31. Dezember 2014 hielten die folgenden Organmitglieder der Gesellschaft Intershop-Inhabersammaktien:

Name	Funktion	Aktien
Dr. Herbert May	Aufsichtsratsvorsitzender	18.000
Prof. Dr. Nikolaus Mohr	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	15.000
Dr. Kai Hudetz	Mitglied des Aufsichtsrats	4.000
Jochen Moll	Sprecher des Vorstands	50.000
Ludwig Lutter	Mitglied des Vorstands	10.874
Dr. Jochen Wiechen	Mitglied des Vorstands	30.000

Im Geschäftsjahr 2014 wurden folgende Käufe von Intershop-Inhaberstammaktien durch Organmitglieder der Gesellschaft getätigt:

<b>Name</b>	<b>Datum</b>	<b>Geschäftsart</b>	<b>Stück</b>	<b>Gesamtwert (EUR)</b>
Jochen Moll	25.02.2014	Kauf	10.000	19.000
Jochen Moll	25.08.2014	Kauf	7.500	9.938
Dr. Jochen Wiechen	31.01.2014	Kauf	20.000	35.770
Prof. Dr. Nikolaus Mohr	19.08.2014	Kauf	15.000	17.920
Dr. Kai Hudetz	29.08.2014	Kauf	4.000	5.280

### **MITARBEITER**

Im Geschäftsjahr 2014 hatte der Intershop-Konzern durchschnittlich 499 Vollzeit-Mitarbeiter, davon waren 496 Angestellte und 3 Organmitglieder (2013: 538 Vollzeit-Mitarbeiter, davon 536 Angestellte und 2 Organmitglieder).

### **PERSONAL- UND MATERIALAUFWAND**

Die Personalaufwendungen betragen 32.812 TEUR (2013: 33.395 TEUR). Die davon von der Gesellschaft geleisteten Rentenversicherungsbeiträge an die gesetzliche Rentenversicherung beliefen sich auf 1.861 TEUR (2013: 1.916 TEUR). Der Materialaufwand betrug 5.849 TEUR (2013: 7.956 TEUR), davon entfielen 5.702 TEUR (2013: 7.727 TEUR) auf bezogene Leistungen.

### **HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

Die Gesellschaft hatte im Geschäftsjahr 2014 Aufwendungen für Abschlussprüfungsleistungen gemäß § 285 Nr. 17 und § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB in Höhe von 108 TEUR (2013: 116 TEUR), für andere Bestätigungsleistungen und für sonstige Leistungen 0 TEUR (2013: 6 TEUR bzw. 12 TEUR). Die Aufwendungen für Steuerberatungsleistungen betragen 64 TEUR (2013: 16 TEUR).

### **ENTSPRECHENSERKLÄRUNG**

Die Gesellschaft hat die nach § 161 Aktiengesetz erforderliche Entsprechenserklärung am 3. Dezember 2014 abgegeben und den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Jena, 3. März 2015

Der Vorstand der INTERSHOP Communications AG



Jochen Moll



Ludwig Lutter



Dr. Jochen Wiechen



## BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft, Jena, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft, Jena, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefaßt ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

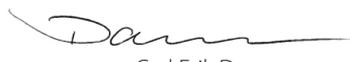
Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Erfurt, den 4. März 2015

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

  
Angelika Kraus  
Wirtschaftsprüferin

  
ppa. Carl Erik Daum  
Wirtschaftsprüfer





04



# JAHRESABSCHLUSS

81 Bilanz INTERSHOP Communications AG

82 Gewinn- und Verlustrechnung INTERSHOP Communications AG

83 Anhang



BILANZ INTERSHOP COMMUNICATIONS AG

in EUR	31. Dezember 2014	31. Dezember 2013
<b>AKTIVA</b>		
<b>Anlagevermögen</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Softwarelizenzen	102.389	129.015
Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	545.231	809.988
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	8.879.535	10.497.342
	<b>9.527.155</b>	<b>11.436.345</b>
<b>Umlaufvermögen</b>		
Vorräte		
Unfertige Leistungen	135.274	0
Geleistete Anzahlungen	3.143	0
	138.417	0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.383.497	8.400.168
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3.324.199	2.928.742
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	117.162	173.939
Sonstige Vermögensgegenstände	233.978	51.249
	7.058.836	11.554.098
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	5.046.599	5.752.992
	<b>12.243.852</b>	<b>17.307.090</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>341.719</b>	<b>482.693</b>
<b>AKTIVA, insgesamt</b>	<b>22.112.726</b>	<b>29.226.128</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	30.183.484	30.183.484
Bedingtes Kapital: 0 Euro (Vorjahr: 0 Euro)		
Kapitalrücklage	6.445.281	6.445.281
Bilanzverlust	-19.550.986	-14.069.669
	<b>17.077.779</b>	<b>22.559.096</b>
<b>Rückstellungen</b>		
Steuerrückstellungen	79.100	0
Sonstige Rückstellungen	2.445.253	2.687.753
	<b>2.524.353</b>	<b>2.687.753</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	299.334	1.055.161
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	76	657.840
Sonstige Verbindlichkeiten	723.884	838.193
davon aus Steuern: 480.073 Euro (Vorjahr: 676.814 Euro)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 26.635 Euro (Vorjahr: 35.893 Euro)		
	<b>1.023.294</b>	<b>2.551.193</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>1.487.300</b>	<b>1.428.086</b>
<b>PASSIVA, insgesamt</b>	<b>22.112.726</b>	<b>29.226.128</b>

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG INTERSHOP COMMUNICATIONS AG**

in EUR	<b>1. Januar bis 31. Dezember</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Umsatzerlöse	31.668.660	41.959.075
Verminderung oder Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen	135.274	-1.468.818
Sonstige betriebliche Erträge	2.240.499	1.761.628
Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Waren	-74.599	-217.199
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-2.777.949	-5.843.024
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-20.121.134	-20.942.665
Soziale Abgaben	-3.359.457	-3.425.104
Abschreibungen		
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-597.105	-738.794
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-12.790.947	-14.147.596
Erträge aus Gewinnabführungsvertrag	243.180	349.130
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	144.155	107.302
davon aus verbundenen Unternehmen: 134.224 Euro (Vorjahr: 86.137 Euro)		
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-30.605	-1.485
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>-5.320.028</b>	<b>-2.607.550</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-161.289	0
<b>Jahresfehlbetrag</b>	<b>-5.481.317</b>	<b>-2.607.550</b>
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-14.069.669	-11.462.119
<b>Bilanzverlust</b>	<b>-19.550.986</b>	<b>-14.069.669</b>

Der Jahresabschluss der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft (Intershop), Jena, für das Geschäftsjahr 2014 wird nach den Vorschriften des HGB sowie des AktG aufgestellt. Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert.

#### **BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN**

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden unverändert zum Vorjahr angewendet.

Die entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände und das Sachanlagevermögen werden zu Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um planmäßige lineare und gegebenenfalls erforderliche außerplanmäßige Abschreibungen. Die planmäßigen Abschreibungen werden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände vorgenommen.

Für geringwertige Wirtschaftsgüter mit einem Wert in Höhe von 150 Euro bis 1.000 Euro wird ein Sammelposten gebildet, der über eine Laufzeit von fünf Jahren abgeschrieben wird. Diese steuerliche Regelung wurde vereinfachend aufgrund untergeordneter Bedeutung auch im Handelsrecht übernommen.

Von dem Wahlrecht der Aktivierung von Entwicklungskosten hat Intershop keinen Gebrauch gemacht.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um erforderliche Wertberichtigungen.

Die Vorräte (unfertige Leistungen) werden mit den Herstellungskosten bewertet. Dabei werden neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten einbezogen.

Die Bewertung der flüssigen Mittel erfolgt zu ihrem Nennwert bzw. zum Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden grundsätzlich zum Nennwert bilanziert, vermindert um gegebenenfalls erforderliche Wertberichtigungen (Einzel- und Pauschalwertberichtigungen).

Die Rechnungsabgrenzungsposten sind mit dem Anteil der Ausgaben/Einnahmen vor dem Bilanzstichtag angesetzt, die Aufwendungen/Erträge für einen bestimmten Zeitraum nach dem Bilanzstichtag darstellen.

Das gezeichnete Kapital ist zum Nennwert angesetzt.

Die Rückstellungen decken sämtliche erkennbaren Risiken. Die Bewertung erfolgte in der Höhe des Erfüllungsbetrages, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig erscheint. Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem von der Deutschen Bundesbank ermittelten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre für entsprechende Laufzeiten diskontiert. Bei der Rückstellungsbewertung werden zukünftige Preis- und Kostensteigerungen berücksichtigt.

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt.

Kurzfristige Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung werden zum Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet.

Abweichungen zwischen Handelsbilanz und Steuerbilanz sowie bestehende Verlustvträge führen zu einem Überhang an aktiven latenten Steuern. Auf die Bilanzierung der aktiven latenten Steuern wird entsprechend des Wahlrechts nach § 274 Absatz 1 Satz 2 HGB verzichtet.

### ERLÄUTERUNGEN ZU DEN POSTEN DES JAHRESABSCHLUSSES

#### Bilanz

Die Entwicklung des Anlagevermögens stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	Immaterielle	Sachanlagen	Finanzanlagen	Gesamt
	Vermögensgegenstände			
	Entgeltlich erworbene Softwarelizenzen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anteile an verbunde- nen Unternehmen	
<b>Anschaffungskosten</b>				
<b>Stand zum 01.01.2014</b>	<b>1.803</b>	<b>3.880</b>	<b>46.069</b>	<b>51.752</b>
Zugänge	74	231	10	<b>315</b>
Abgänge	0	-86	-1.627	<b>-1.713</b>
<b>Stand zum 31.12.2014</b>	<b>1.877</b>	<b>4.025</b>	<b>44.452</b>	<b>50.354</b>
<b>Abschreibungen</b>				
<b>Stand zum 01.01.2014</b>	<b>1.674</b>	<b>3.070</b>	<b>35.572</b>	<b>40.316</b>
Zugänge	101	496	0	<b>597</b>
Abgänge	0	-86	0	<b>-86</b>
<b>Stand zum 31.12.2014</b>	<b>1.775</b>	<b>3.480</b>	<b>35.572</b>	<b>40.827</b>
<b>Nettobuchwert zum 31.12.2013</b>	<b>129</b>	<b>810</b>	<b>10.497</b>	<b>11.436</b>
<b>Nettobuchwert zum 31.12.2014</b>	<b>102</b>	<b>545</b>	<b>8.880</b>	<b>9.527</b>

Von den Finanzanlagen entfallen 8.863 TEUR auf die Intershop Communications Inc. Auf die Anteile an der Intershop Communications Inc. wurden in Vorjahren außerplanmäßige Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert vorgenommen. Aufgrund der Ergebnisse in der Folgezeit sowie nach der aktuellen Unternehmensplanung liegen derzeit keine Anhaltspunkte für einen weiteren Wertberichtigungsbedarf bei Intershop Communications Inc. vor. Der Abgang der Anteile an verbundenen Unternehmen resultiert aus der Veräußerung der SoQuero GmbH zum 30. September 2014.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren mit 1.431 TEUR (Vorjahr: 829 TEUR) aus der Konzernfinanzierung und im Übrigen aus laufenden Leistungsbeziehungen.

Die Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, resultieren, analog zum Vorjahr, aus Lieferungen und Leistungen.

Forderungen in Höhe von 1.423 TEUR der Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die aus der Konzernfinanzierung resultieren, haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben, analog zum Vorjahr, eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Das Grundkapital in Höhe von 30.183.484 Euro besteht aus 30.183.484 Stück auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien und ist unverändert zum Vorjahresstichtag.

Die Kapitalrücklage beträgt wie zum Vorjahresbilanzstichtag 6.445 TEUR.

Im Bilanzverlust ist ein Verlustvortrag aus den Vorjahren in Höhe von 14.070 TEUR enthalten.

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen (618 TEUR; Vorjahr: 779 TEUR) und Provisionen (845 TEUR; Vorjahr: 596 TEUR). Die übrigen Rückstellungen betreffen Kosten des Jahresabschlusses und der Hauptversammlung, Urlaubsansprüche, drohende Verluste aus Dauerschuldverhältnissen und schwebenden Geschäften, Prozessrisiken sowie Lizenzgebühren.

Sämtliche Verbindlichkeiten sind wie im Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus der laufenden Personalabrechnung sowie zu zahlende Umsatzsteuer.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren, analog zum Vorjahr, aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr.

### Gewinn- und Verlustrechnung

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Regionen ist wie folgt:

in TEUR	2014	2013
Inland	16.171	19.590
Europäisches Ausland	8.741	10.139
Außereuropäisches Ausland	6.757	12.230
	<b>31.669</b>	<b>41.959</b>

Die Umsatzerlöse resultieren mit 4.543 TEUR (Vorjahr 4.507 TEUR) aus Lizenzerlösen und mit 27.126 TEUR (Vorjahr 37.452 TEUR) aus Erlösen für Serviceleistungen (Beratung, Wartung und Sonstiges).

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus Währungsumrechnung von 113 TEUR (Vorjahr: 75 TEUR) sowie Erträge aus dem Abgang der Beteiligung an der SoQuero GmbH von 441 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) enthalten.

Die Aufwendungen für bezogene Waren beinhalten im Wesentlichen Softwarelizenzgebühren an Dritte.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Abschreibungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 776 TEUR (Vorjahr: 964 TEUR). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Aufwendungen aus Währungsumrechnung von 118 TEUR (Vorjahr: 176 TEUR). Ferner enthalten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen Forderungsausfälle in Höhe von 2.466 TEUR aus der Insolvenz eines Kunden, die mit 1.510 TEUR ergebniswirksam sind. Der übrige Betrag wurde bereits im Vorjahr wertberichtigt.

Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen resultieren aus dem seit dem Geschäftsjahr 2008 bestehenden Gewinnabführungsvertrag mit der SoQuero GmbH, der bis zu der Veräußerung der Tochtergesellschaft zum 30. September 2014 bestand.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag enthalten 79 TEUR aus Vorjahren.

## **SONSTIGE ANGABEN**

### **Genehmigtes Kapital**

Zum 31. Dezember 2014 verfügte die Gesellschaft über Genehmigtes Kapital von 7.500.000 Euro (31. Dezember 2013: 7.500.000 Euro). Gemäß der Satzung der INTERSHOP Communications AG ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats berechtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer Stammaktien wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 7.500.000 Euro gegen Bareinlagen (Genehmigtes Kapital I). Die Ermächtigung des Vorstands gilt bis zum 21. Juli 2016. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen.

### **Bedingtes Kapital**

Zum Bilanzstichtag verfügte die Gesellschaft über kein Bedingtes Kapital.

Zum Bilanzstichtag hielten die eBay Inc. über die von ihr kontrollierte GSI Commerce Inc. und GSI Commerce Solutions Inc. 26,14 % sowie die Axxion S.A. 5,07 % der Anteile an der INTERSHOP Communications AG. Den Angaben zu den Beteiligungen liegen die von der Gesellschaft gemäß § 26 Abs. 1 WpHG bekanntgemachten Mitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG über Stimmrechtsveränderungen in vergangenen Geschäftsjahren zugrunde. Der Streubesitz der INTERSHOP Communications AG beträgt zum Bilanzstichtag 68,79 %.

### **Angaben nach § 285 Nr. 3 HGB, Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen**

Aus einem Mietvertrag für die Geschäftsräume der Gesellschaft bestehen zum 31. Dezember 2014 finanzielle Verpflichtungen von 4,2 Mio. Euro, die bis zum Ende der Mietlaufzeit bis Ende Dezember 2016 ratiertlich fällig werden. Daneben bestehen aus weiteren Mietverträgen sowie aus Leasingverhältnissen zu Fahrzeugen und Büroausstattung sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von insgesamt 1,0 Mio. Euro. Die Miet- und Leasingverhältnisse enthalten die vertragstypischen Vorteile und Risiken.

### **Mitarbeiter**

Im Geschäftsjahr 2014 waren durchschnittlich 389 Mitarbeiter (im Vorjahr: 417 Mitarbeiter) beschäftigt (ausschließlich Angestellte).

### **Organe der Gesellschaft**

Dem Aufsichtsrat gehörten an:

#### **DR. HERBERT MAY**

Aufsichtsratsvorsitzender seit 17.11.2010

Mitglied seit 19.10.2010

Dipl.-Ingenieur, Geschäftsführender Gesellschafter der Dr. May Management

Beratungs- und Beteiligungs GmbH

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Certon GmbH, Heidelberg (Beirat)

brainloop AG, München

#### **PROF. DR. NIKOLAUS MOHR**

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender seit 12.06.2013

Geschäftsführer und Managing Partner der Mücke, Sturm & Company GmbH

Honoraryprofessor am Lehrstuhl für Innovations- und Technologiemanagement der Universität Regensburg

#### **DR. KAI HUDETZ**

Mitglied seit 12.06.2013

Geschäftsführer der IFH Institut für Handelsforschung GmbH

Dem Vorstand gehörten an:

### JOCHEN MOLL

Sprecher des Vorstands und Vorstandsmitglied seit 01.04.2012

### LUDWIG LUTTER

Vorstandsmitglied seit 01.04.2011

### DR. JOCHEN WIECHEN

Vorstandsmitglied seit 01.08.2013

## BEZÜGE DER MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Die Gesamtbezüge des Vorstands für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2014 beliefen sich auf 831 TEUR (2013: 823 TEUR), davon entfielen 736 TEUR (2013: 591 TEUR) auf die feste Vergütung und 95 TEUR (2013: 232 TEUR) auf die variablen Bestandteile. Den Aufsichtsratsmitgliedern stand im Geschäftsjahr 2014 eine Gesamtvergütung in Höhe von 150 TEUR (2013: 111 TEUR, tatsächlich zu zahlende Vergütung 93 TEUR aufgrund von Vergütungsverzicht) zu, die ausschließlich fixe Vergütung beinhaltet. Die Bezüge von Vorstand und Aufsichtsrat sind ausschließlich kurzfristig fällige Leistungen. Einzelheiten zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte werden im Vergütungsbericht als Bestandteil des zusammengefassten Konzernlageberichts und Lageberichts der INTERSHOP Communications AG dargestellt.

## Konzernzugehörigkeit

Als börsennotiertes Unternehmen stellt die INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft gemäß § 315a HGB einen Konzernabschluss nach IFRS auf. Der Konzernabschluss wird beim Bundesanzeiger eingereicht. Der Konsolidierungskreis umfasste zum 31. Dezember 2014 neben der Muttergesellschaft die Tochterunternehmen Intershop Communications Inc., Intershop Communications Australia Pty Ltd, Intershop Communications Asia Limited, Intershop Communications Nordics AB, The Bakery GmbH, Intershop Communications Ventures GmbH, Intershop Communications SARL sowie Intershop Communications LTD.

Der Anteilsbesitz der INTERSHOP Communications AG am 31. Dezember 2014 gliedert sich wie folgt:

	Anteil in %	Eigenkapital* in TEUR	Jahresergebnis** in TEUR
Intershop Communications, Inc., San Francisco, USA	100	-1.489	-1.234
Intershop Communications Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien	100	413	252
Intershop Communications Asia Limited, Hongkong, China	100	34	17
Intershop Communications Nordics AB, Malmö, Schweden	100	23	0
The Bakery GmbH, Berlin, Deutschland	100	-3.725	-433
Intershop Communications Ventures GmbH, Jena, Deutschland	100	-2.282	-29
Intershop Communications SARL, Paris, Frankreich	100	-256	-266
Intershop Communications LTD, Romsey, Großbritannien	100	-163	-158

\* Eigenkapital zum 31.12.2014 umgerechnet zum Stichtagskurs

\*\*Jahresergebnis für das Geschäftsjahr 2014, umgerechnet zum Jahresdurchschnittskurs

Die Aufwendungen für Honorare des Abschlussprüfers sind im Konzernanhang der Gesellschaft enthalten.

**Entsprechenserklärung nach § 161 Aktiengesetz**

Die Gesellschaft hat die nach § 161 Aktiengesetz erforderliche Entsprechenserklärung am 3. Dezember 2014 abgegeben und auf der Unternehmensinternetseite unter <http://www.intershop.de/investoren-corporate-governance> öffentlich zugänglich gemacht.

**Verwendung des Jahresergebnisses**

Der Vorstand der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft schlägt vor, den Bilanzverlust von 19.550.986 Euro auf neue Rechnung vorzutragen.

**Versicherung der gesetzlichen Vertreter**

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Jena, 3. März 2015

Der Vorstand der INTERSHOP Communications AG

  
Jochen Moll

  
Ludwig Lutter

  
Dr. Jochen Wiechen

**BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft, Jena, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und zusammengefasstem Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

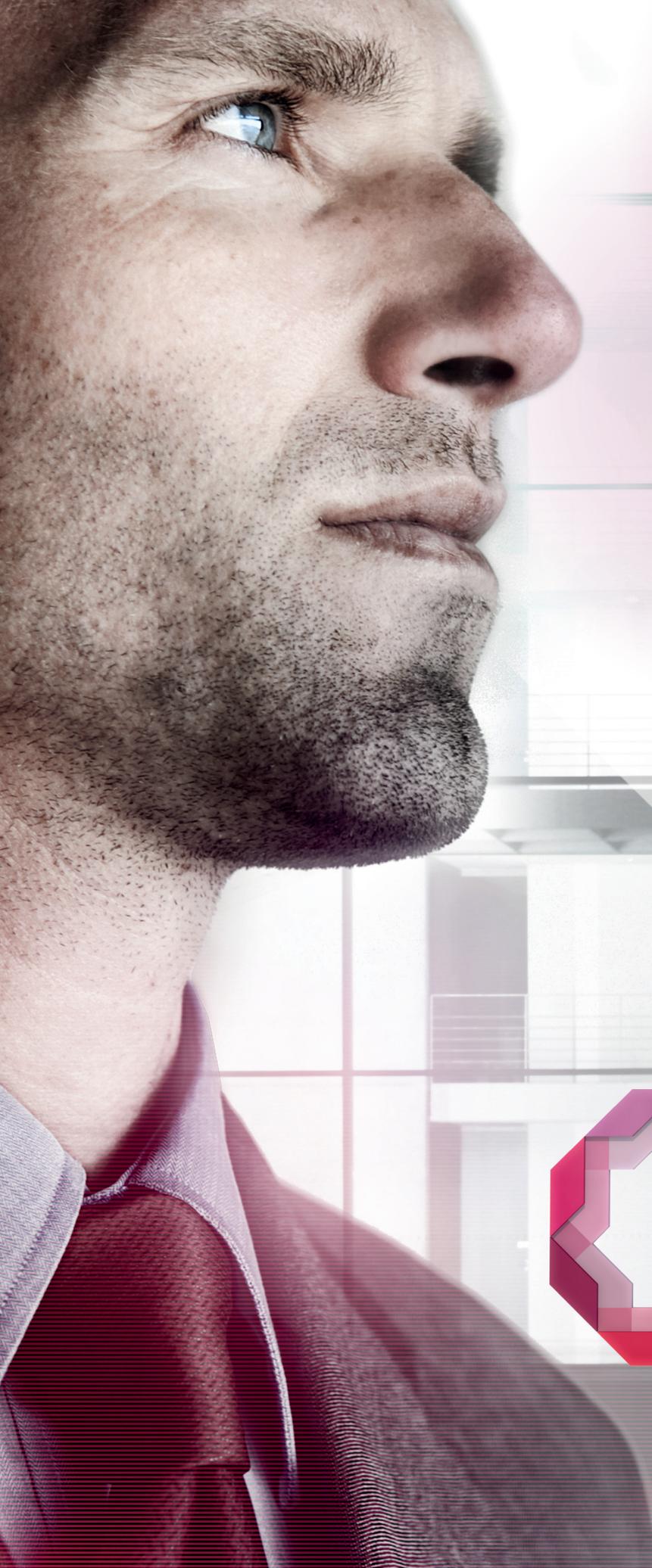
Erfurt, den 4. März 2015

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

  
Angelika Kraus  
Wirtschaftsprüferin

  
ppa. Carl Erik Daum  
Wirtschaftsprüfer





05



# BERICHT DES AUF SICHTSRATS

## BERICHT ÜBER DIE UNTERNEHMENSFÜHRUNG



92 Bericht des Aufsichtsrats  
94 Bericht über die Unternehmensführung  
(mit Erklärung zur Unternehmensführung)

Der Aufsichtsrat nahm im Geschäftsjahr 2014 seine ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung übertragenen Aufgaben wahr. Er hat kontinuierlich die Führung der Geschäfte durch den Vorstand überwacht und begleitet und sich von der Ordnungs- und Rechtmäßigkeit der Unternehmensführung überzeugt. Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand über alle Unternehmensentscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Geschäftsentwicklung, bedeutende Geschäftsvorfälle und die aktuelle Ertragsituation und gab ausführliche Erläuterungen und Begründungen über Abweichungen des Geschäftsverlaufs von aufgestellten Planungen. Gemeinsam wurden Vorschläge für durchzuführende Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmenssituation erörtert.

### **AUFSICHTSRATSSITZUNGEN UND INHALTE**

Im Geschäftsjahr 2014 fanden 16 Sitzungen statt, von denen sieben telefonisch abgehalten wurden. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen an sämtlichen Sitzungen teil. Der Vorstand nahm an den Sitzungen nur insoweit teil, als es die Erfüllung seiner Berichtspflichten erforderte. Inhaltliche Schwerpunkte der Sitzungen waren die aktuelle finanzielle Situation des Unternehmens, insbesondere die Umsatz-, Ergebnis- und Cashentwicklung verbunden mit notwendigen Entscheidungen zur Anpassung der strategischen Ausrichtung.

In den Sitzungen am 13. Januar und 28. Januar 2014 standen die strategische Unternehmensentwicklung sowie das Budget für das Geschäftsjahr 2014 im Mittelpunkt der Beratungen. In der Sitzung am 11. März 2014 wurde in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer der Jahres- und Konzernabschluss 2013 gebilligt. Ferner wurde das Budget 2014 genehmigt und das Risikomanagement sowie der aktuelle Risikobericht erörtert. In den Sitzungen am 12. Februar, 30. April, 11. Juni und 22. Juli 2014 beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit den aktuellen und zu erwartenden Geschäftszahlen. Schwerpunkt der Sitzungen am 26. September, 3. Dezember sowie 9. Dezember 2014 war das Budget 2015. In der Sitzung am 3. Dezember 2014 wurde außerdem die Entsprechenserklärung 2014 verabschiedet. In den übrigen Sitzungen (25. März, 9. April, 10. Juli, 7. August, 26. August sowie 10. September 2014) erörterte und beschloss der Aufsichtsrat zustimmungspflichtige Verträge, beschäftigte sich mit Personalthemen und diskutierte bzw. prüfte strategische Alternativen. Zusätzlich zu den in den Sitzungen gefassten Beschlüssen gab es auch Beschlüsse zu Verträgen im Wege des Umlaufverfahrens.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat Geschäfte, die nach der Geschäftsordnung des Vorstands vom Aufsichtsrat zustimmungspflichtig sind, stets zur Zustimmung vorgelegt. Der Aufsichtsrat hat die Beschlussvorlagen dazu gründlich geprüft und entsprechende Entscheidungen getroffen. Bedeutende Geschäftsvorgänge für das Unternehmen wurden anhand der Berichte des Vorstands vom Aufsichtsrat ausführlich diskutiert und kritisch begleitet. Der Aufsichtsrat stand neben den Aufsichtsratssitzungen mit dem Vorstand im regelmäßigen Kontakt und wurde über die aktuellen Entwicklungen der Gesellschaft sowie der Risikolage und des Risikomanagements und die damit verbundenen notwendigen Maßnahmen informiert.

Ausschüsse wurden nicht gebildet, da nur ein dreiköpfiger Aufsichtsrat besteht.

### **CORPORATE GOVERNANCE**

Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern im Sinne von Ziff. 5.5 des Deutschen Corporate Governance Kodex, die dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung informiert werden soll, hat es im Geschäftsjahr 2014 nicht gegeben.

Die Entsprechenserklärung 2014 zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde im Dezember 2014 vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben. Die Vergütungen der jeweiligen Aufsichtsratsmitglieder, individualisiert und nach Bestandteilen untergliedert, sind im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht der INTERSHOP Communications AG ausgewiesen.

## PERSONELLE VERÄNDERUNGEN IM AUFSICHTSRAT UND IM VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2014 gab keine personellen Veränderungen im Aufsichtsrat und Vorstand.

## JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS, ABHÄNGIGKEITSBERICHT, ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Jahres- und Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Lagebericht der INTERSHOP Communications AG sind von der durch die Hauptversammlung am 12. Juni 2014 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 gewählten und vom Aufsichtsrat beauftragten PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft eingehend geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen worden.

Außerdem wurde von den Abschlussprüfern der von der Gesellschaft nach § 312 AktG erstellte Abhängigkeitsbericht geprüft und darüber gemäß § 313 Abs. 3 AktG berichtet sowie der folgende uneingeschränkte Vermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass 1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und 2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Nach eingehender eigener Prüfung, insbesondere nach Einsicht der Berichte des Abschlussprüfers sowie der detaillierten Erörterung mit dem Abschlussprüfer über die Prüfungsschwerpunkte und die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung, erhebt der Aufsichtsrat gegen die Abschlüsse und den Abhängigkeitsbericht keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Ergebnis der Abschlussprüfung und der Prüfung des Abhängigkeitsberichts an. Der Aufsichtsrat erhebt keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Abhängigkeitsberichts und hat den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss in seiner Sitzung am 11. März 2015 gebilligt. Der Jahresabschluss der INTERSHOP Communications AG wurde damit festgestellt. Da die Gesellschaft infolge der noch bestehenden handelsrechtlichen Verlustvorträge sowie des negativen operativen Ergebnisses im Geschäftsjahr 2014 keinen Bilanzgewinn erzielt hat, bedurfte es keiner Prüfung eines Gewinnverwendungsvorschlags.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Intershop-Konzerns für ihre engagierte Arbeit und die erreichten Leistungen sowie den Aktionärinnen und Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen im Geschäftsjahr 2014.

Jena, im März 2015

Für den Aufsichtsrat



Dr. Herbert May  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Das Handeln von Vorstand und Aufsichtsrat wird durch die Grundsätze einer verantwortungsvollen Unternehmensführung bestimmt. Dieser Bericht enthält den Bericht über die Unternehmensführung (Corporate-Governance-Bericht) gemäß Kodex-Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB.

## 1. ERKLÄRUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATES GEM. § 161 AKTG

Vorstand und Aufsichtsrat der INTERSHOP Communications AG („Intershop“) begrüßen den von der Regierungskommission vorgelegten und zuletzt im Juni 2014 aktualisierten Deutschen Corporate Governance Kodex. Den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex wurde im Geschäftsjahr 2014 weitgehend entsprochen; Abweichungen wurden in der Entsprechenserklärung erläutert. Der Aufsichtsrat und der Vorstand gaben am 3. Dezember 2014 gemeinschaftlich die folgende Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) ab:

Die INTERSHOP Communications AG hat seit der Entsprechenserklärung vom 5. Dezember 2013 bis zum 30. September 2014 den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 und ab dem 1. Oktober 2014 bis zum heutigen Tag den Empfehlungen in der Fassung vom 24. Juni 2014 („Kodex“) mit folgenden Ausnahmen entsprochen und wird ihnen mit folgenden Ausnahmen zukünftig entsprechen:

- a) Der bestehende D&O-Versicherungsschutz sieht für Aufsichtsratsmitglieder keinen Selbstbehalt vor (Kodex-Ziffer 3.8), da der Gesellschaft eine solche nicht zu vergleichsweise günstigeren Konditionen angeboten worden ist. Ferner sind der Vorstand und der Aufsichtsrat der Auffassung, dass die Aufsichtsratsmitglieder ihre Pflichten auch ohne Selbstbehalt verantwortungsbewusst ausüben.
- b) Im Vergütungsbericht für zukünftige Geschäftsjahre wird die Vorstandsvergütung weiterhin entsprechend den anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches individualisiert und nach fixen und variablen Bestandteilen differenziert ausgewiesen werden. Eine darüber hinausgehende Aufschlüsselung von Vergütungsbestandteilen und -aufwand oder die Angabe der insgesamt erreichbaren variablen Vergütung gemäß Kodex-Ziff. 4.2.5 ist nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat nicht geboten, da die gesetzlichen individualisierten Angaben bereits umfassend Aufschluss über die Vergütungsstruktur und -höhe bieten und die Nennung lediglich eines maximalen und minimalen Betrages der variablen Vergütung in der geforderten Form – ohne den Kontext der dahinter stehenden Vergütungsregelungen – irreführend ist und zu unzutreffenden Schlussfolgerungen führen kann.
- c) Bei der Zusammensetzung des Vorstands soll der Aufsichtsrat auch auf Vielfalt (diversity) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben (Kodex-Ziffer 5.1.2). Nach Auffassung des Aufsichtsrats ist dieses Kriterium nicht geeignet, für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern den alleinigen Ausschlag zu geben. Bei der Zusammensetzung des Vorstands sollten die fachlichen und persönlichen Qualifikationen der Bewerberin oder des Bewerbers für die Auswahl eines geeigneten Kandidaten vorrangig maßgeblich sein, weil nur hierdurch die Interessen der Gesellschaft bestmöglich gewahrt werden können.
- d) Für seine Zusammensetzung hat der Aufsichtsrat keine konkreten Ziele benannt, die die Vielfalt (diversity) berücksichtigen und eine angemessene Beteiligung von Frauen vorsehen (Kodex-Ziffer 5.4.1 Abs. 2). Auch hat er keine Anzahl von unabhängigen Aufsichtsratsmitgliedern im Sinne von Kodex-Ziffer 5.4.2 festgelegt. Der Aufsichtsrat ist auch vor dem Hintergrund der geringen Zahl der Aufsichtsratsmitglieder der Ansicht, dass die konkrete Festlegung von Zielen die Auswahl von geeigneten Aufsichtsratsmitgliedern beschränkt. Vielmehr möchte der Aufsichtsrat über Vorschläge zu seiner Zusammensetzung in der entsprechenden Situation individuell frei entscheiden. Gegenwärtig sind jedoch alle drei Aufsichtsratsmitglieder unabhängig.

Diese Entsprechenserklärung sowie alle bisherigen Erklärungen sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter <http://www.intershop.de/investoren-corporate-governance> dauerhaft zugänglich gemacht worden.

## 2. UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

Weitere **Unternehmensführungspraktiken**, z.B. einen eigenen Code of Conduct, befolgt die Gesellschaft über die Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex hinaus nicht. Anregungen des Corporate Governance Kodex berücksichtigt die Gesellschaft weitestgehend.

## 3. ANGABEN ZUR ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT SOWIE IHRER ZUSAMMENSETZUNG

Entsprechend dem Grundprinzip des deutschen Aktienrechts unterliegt Intershop dem dualen Führungssystem mit der Trennung von Leitungsorgan (Vorstand) und Überwachungsorgan (Aufsichtsrat). Beide Organe arbeiten bei der Führung und Überwachung des Unternehmens zusammen.

Der **Vorstand** leitet das Unternehmen mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in eigener Verantwortung. Der Vorstand entwickelt gemeinsam die Unternehmensstrategie und sorgt in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat für deren Umsetzung. Der Vorstand hat die Geschäfte der Gesellschaft nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und der Geschäftsordnung zu führen. Grundsätzlich gilt der Grundsatz der Gesamtverantwortung, das heißt, die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung. Die Grundsätze der Zusammenarbeit des Vorstands der Gesellschaft sind in der Geschäftsordnung des Vorstands zusammengefasst. Diese regelt insbesondere die Beschlussfassung und Geschäftsverteilung. Zudem enthält die Geschäftsordnung des Vorstands einen Katalog von Geschäften, für die der Vorstand der Zustimmung des Aufsichtsrats bedarf.

Der Vorstand besteht derzeit aus drei Mitgliedern. Es gibt einen Sprecher des Vorstands. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat, welcher auch einen Vorstandsvorsitzenden oder einen Sprecher des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden ernennen kann.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen wesentlichen Aspekte der Geschäftsentwicklung, bedeutende Geschäftsvorfälle sowie die aktuelle Ertragsituation einschließlich der Risikolage und des Risikomanagements. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von früher aufgestellten Planungen und Zielen werden ausführlich erläutert und begründet. Außerdem berichtet der Vorstand regelmäßig über das Thema Compliance, also die Maßnahmen zur Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien, das gleichfalls im Verantwortungsbereich des Vorstands liegt.

Der **Aufsichtsrat** berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und überwacht seine Tätigkeit. Er bestellt und entlässt die Mitglieder des Vorstands, beschließt das Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder und setzt deren jeweilige Gesamtvergütung fest. Er wird in alle Entscheidungen eingebunden, die für die Gesellschaft von grundlegender Bedeutung sind.

Der Aufsichtsrat setzt sich laut Satzung aus drei Mitgliedern zusammen. Die reguläre Amtszeit beträgt fünf Jahre und endet mit der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt. Der Aufsichtsrat überwacht und berät regelmäßig den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er hat seine Amtsführung nach den Vorschriften der Gesetze, des Deutschen Corporate Governance Kodex, der Satzung und seiner Geschäftsordnung auszurichten. Bei Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen ist der Aufsichtsrat einzubinden. Für gewisse Geschäftsvorgänge – wie zum Beispiel große Investitionsvorhaben, Unternehmenskäufe, Anstellungsverträge ab einer bestimmten Höhe - bestimmt die Geschäftsordnung des Vorstands daher Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsratsvorsitzende vertritt den Aufsichtsrat nach außen und dem Vorstand gegenüber. Er leitet die Aufsichtsratssitzungen. Ausschüsse wurden nicht gebildet, da nur ein dreiköpfiger Aufsichtsrat besteht. Der Aufsichtsrat wird regelmäßig vom Vorstand neben den Berichten in den Aufsichtsratssitzungen über wichtige aktuelle Entwicklungen der Gesellschaft und die damit verbundenen notwendigen Maßnahmen sowie über die Vorschau auf zukünftige Quartale informiert.

Für alle Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder wurde eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) abgeschlossen; für den Vorstand wurde dabei ein Selbstbehalt gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG in Höhe von 10 % vereinbart.

#### 4. WEITERE ANGABEN ALS CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Da Vorstand und Aufsichtsrat in ihrer Entsprechung erklärt haben, den Kodex-Empfehlungen zu ihrer Besetzung bzgl. diversity und Besetzung mit unabhängigen Mitgliedern nicht zu folgen, erübrigen sich in diesem Bericht auch Angaben zur Umsetzung dieser Zielsetzungen im Sinne der Ziff. 5.4.1 des Kodex. Jedoch ist darauf hinzuweisen, dass seit der ordentlichen Hauptversammlung 2013 alle drei Aufsichtsratsmitglieder unabhängig sind.

Aktionsoptionsprogramme bestehen nicht; als wertpapierorientiertes Anreizsystem mag allein angesehen werden, dass eines von mehreren mit den Vorstandsmitgliedern vereinbarten Zielen für ihre variable Vergütung auch auf die Kursentwicklung der Intershop-Aktien abstellt.

Der Gesamtbesitz an Intershop-Aktien aller Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder liegt unter 1 % der von Intershop ausgegebenen Aktien. Einzelheiten zu den Wertpapierbeständen der Organmitglieder werden im Konzernanhang gezeigt.

Einzelheiten zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte werden im Vergütungsbericht als Bestandteil des zusammengefassten Konzernlageberichts und Lageberichts der INTERSHOP Communications AG dargestellt.

Jena, 19. Februar 2015

INTERSHOP Communications AG

Der Vorstand

Für den Aufsichtsrat

  
Jochen Moll

  
Ludwig Lutter

  
Dr. Jochen Wiechen

  
Dr. Herbert May  
Aufsichtsratsvorsitzender



# DIE AKTIE

## **Börsendaten zur Intershop-Aktie**

ISIN	DE000A0EPUH1
WKN	A0EPUH
Börsenkürzel	ISH2
Zulassungssegment	Prime Standard/Geregelter Markt
Branche	Software
Zugehörigkeit zu Börsen-Indizes	CDAX, Prime All Share, Technology All Share

**Kennzahlen zur Intershop-Aktie**

		<b>2014</b>	<b>2013</b>
Stichtagsschlusskurs*	in EUR	1,07	1,48
Jahreshöchstkurs*	in EUR	2,13	2,08
Jahrestiefstkurs*	in EUR	1,02	1,03
Anzahl der ausgegebenen Aktien (per 31.12.)	in Mio. Stück	30,18	30,18
Marktkapitalisierung	in Mio. EUR	32,30	44,67
Ergebnis je Aktie	in EUR	-0,22	-0,11
Cashflow pro Aktie	in EUR	0,01	-0,14
Buchwert je Aktie	in EUR	0,58	0,80
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag**	in Stück	31.039	47.664
Streubesitz	in %	69	69

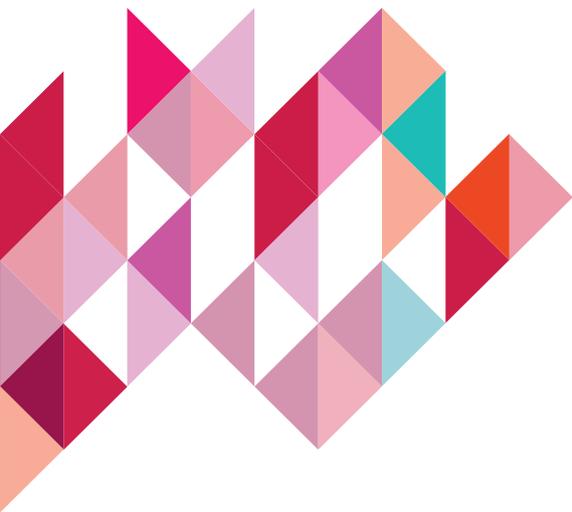
\* Basis: Xetra

\*\* Basis: Xetra/Frankfurt

# FINANZ- KALENDER 2015

<b>Datum</b>	<b>Ereignis</b>
18. Februar 2015	Veröffentlichung der Q4- und GJ-Zahlen 2014
6. Mai 2015	Veröffentlichung der Q1-Zahlen 2015
5. August 2015	Veröffentlichung der Q2- und 6-Monats-Zahlen 2015
4. November 2015	Veröffentlichung der Q3- und 9-Monats-Zahlen 2015

Dieser Geschäftsbericht enthält Aussagen über zukünftige Ereignisse bzw. die zukünftige finanzielle und operative Entwicklung von Intershop. Die tatsächlichen Ereignisse und Ergebnisse können von den in diesen zukunftsbezogenen Aussagen dargestellten bzw. von den nach diesen Aussagen zu erwartenden Ergebnissen signifikant abweichen. Risiken und Unsicherheiten, die zu diesen Abweichungen führen können, umfassen unter anderem die begrenzte Dauer der bisherigen Geschäftstätigkeit von Intershop, die geringe Vorhersehbarkeit von Umsätzen und Kosten sowie die möglichen Schwankungen von Umsätzen und Betriebsergebnissen, die erhebliche Abhängigkeit von einzelnen großen Kundenaufträgen, Kundentrends, den Grad des Wettbewerbs, saisonale Schwankungen, Risiken aus elektronischer Sicherheit, mögliche staatliche Regulierung und die allgemeine Wirtschaftslage.

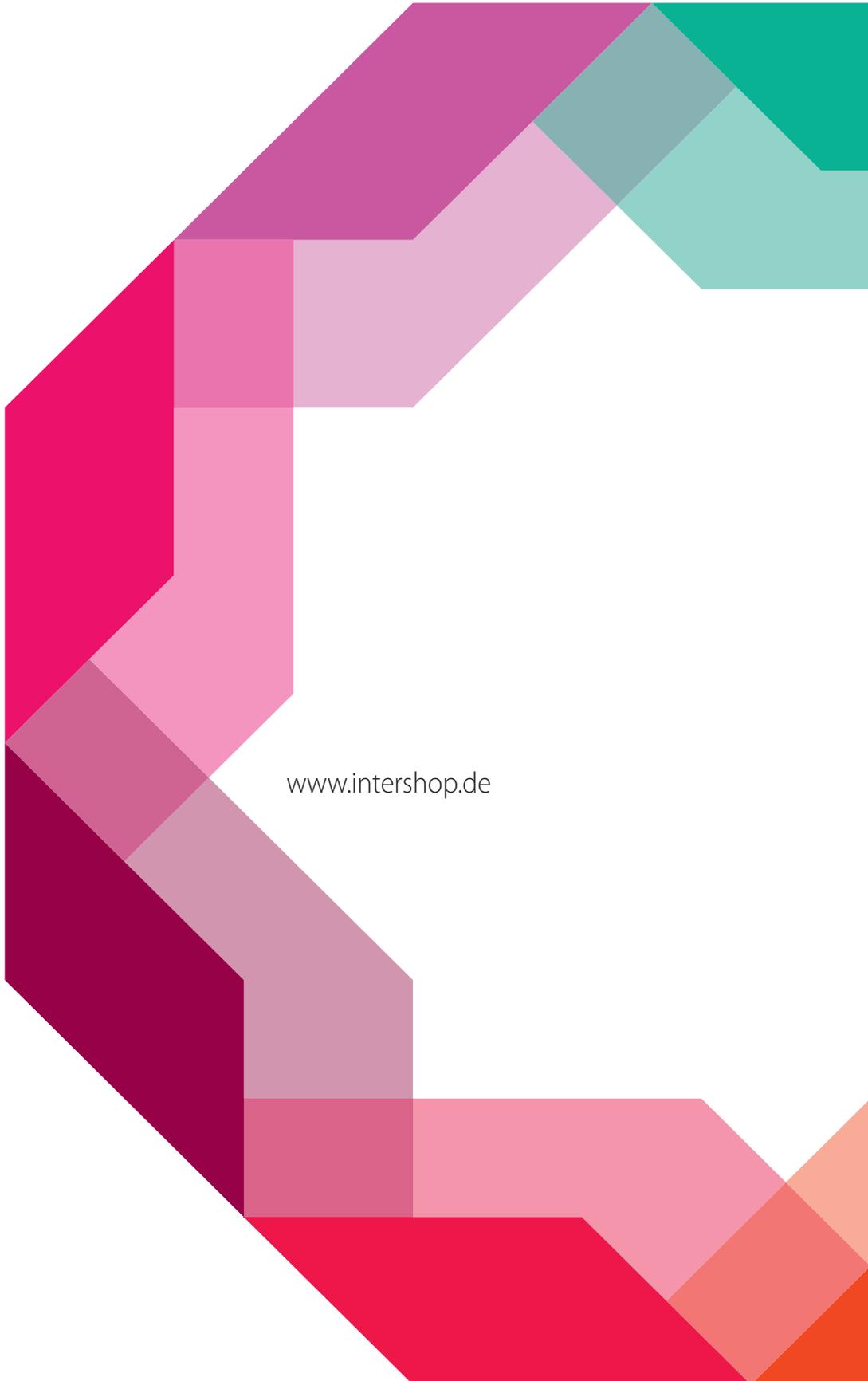


**Investor Relations Kontakt:**

INTERSHOP Communications AG  
Investor Relations  
Intershop Tower  
07740 Jena  
Telefon: +49 3641 50-1000  
Telefax: +49 3641 50-1309  
E-Mail: [ir@intershop.de](mailto:ir@intershop.de)  
[www.intershop.de/investoren](http://www.intershop.de/investoren)

**Layout & Design:**

timespin - Digital Communication GmbH  
[www.timespin.de](http://www.timespin.de)



[www.intershop.de](http://www.intershop.de)

**INTERSHOP**

Communications AG  
Intershop Tower  
07740 Jena

**Telefon**

+49364150-0

**Telefax**

+49364150-1111

**E-Mail**

[info@intershop.de](mailto:info@intershop.de)