



# Zwischenbericht über die ersten neun Monate 2017

1. Januar bis 30. September 2017



## Inhalt

---

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE .....	3
KONZERNKENNZAHLEN .....	4
KONZERNLAGEBERICHT .....	5
Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2017 .....	5
Umsatzentwicklung.....	6
Ergebnisentwicklung .....	7
Finanz- und Vermögenslage .....	7
Forschung und Entwicklung .....	7
Aufsichtsrat.....	8
Personal .....	8
Ausblick.....	8
KONZERNBILANZ .....	10
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG .....	11
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.....	12
KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG .....	13
KONZERNANHANG ZUM 30. SEPTEMBER 2017 .....	14
Allgemeine Angaben .....	14
Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance statement) .....	14
Konsolidierungskreis.....	14
Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.....	14
Eigenkapital.....	14
Segmentberichterstattung .....	15
Meldepflichtige Wertpapierbestände und Wertpapiergeschäfte .....	17
INTERSHOP-AKTIE.....	18
KONTAKT.....	19

## Brief an die Aktionäre

---



Dr. Jochen Wiechen Axel Köhler

Sehr geehrte Aktionäre und Geschäftsfreunde,

wir haben in den ersten neun Monaten 2017 gute Fortschritte bei der Umsetzung unserer „Lighthouse 2020“-Roadmap gemacht. Seit Einführung der neuen Strategie haben wir verstärkt in Vertrieb und Marketing investiert und die Themen Großhandel und Cloud in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten gestellt. Das Ergebnis ist zum einen eine deutlich erhöhte Sichtbarkeit in den Zielmärkten. Dabei ist es uns gelungen, wie angekündigt die zusätzlichen Ausgaben in Marketing und Vertrieb durch eine Anpassung der Kostenstrukturen zu ermöglichen und steigende Umsätze auf Basis eines leicht positiven Ergebnisses zu erreichen. Dieses profitable Wachstum wollen wir fortsetzen.

Dabei gilt es, Quartal für Quartal, die neu gewonnenen Kontakte und Erfahrungen in weitere Erlöse zu überführen. Dies ist uns im bisherigen Jahresverlauf bereits gut gelungen. Mehr als doppelt so vielen Neukunden wie im Vorjahr – davon rund die Hälfte Unternehmen aus dem Großhandel – entschieden sich für unsere Intershop Commerce Suite. Auch auf Seiten unserer Bestandskunden konnten wir einige neue Projekte und Migrationen verzeichnen. Dazu gehörten sowohl cloud-basierte Shops als auch Installationen im klassischen Betriebsmodell.

Unsere Partnerschaft mit Microsoft kommt ebenfalls voran. Mehrere Kunden, wie beispielsweise Miele, setzen bereits auf unser gemeinsames Cloud-Angebot. Ein großer Vorteil des Cloud-Geschäfts ist die Tatsache, dass es auf langfristigen Verträgen mit kontinuierlichen Erträgen basiert, was die Planungssicherheit unseres Geschäfts verbessern wird. Zudem eröffnen sich durch das Cloud-Geschäft und die Zusammenarbeit mit Microsoft neue Marktsegmente und Kundengruppen, die in den kommenden Jahren zusätzliches Wachstum versprechen.

Dies gilt auch für den Mittelstand, dem nun Funktionalitäten zur Verfügung gestellt werden, die bisher nur großen Konzernen zugänglich waren. Dank der Flexibilität und Skalierbarkeit unserer Lösung können Kunden anschließend mit Intershop wachsen, ohne die Plattform wechseln zu müssen. Dass wir in einer jüngst veröffentlichten Forrester-Studie zu B2B-Commerce-Lösungen im Mittelstand sehr gut bewertet wurden, freut uns außerordentlich, denn es bestätigt unsere Produkt-Strategie. Wir gehen davon aus, dass wir mit der Intershop-Cloud-Lösung weiter Marktanteile gewinnen werden, insbesondere im gehobenen Mittelstand und im Großhandel.

Mit besten Grüßen

Handwritten signature of Dr. Jochen Wiechen in blue ink.

Dr. Jochen Wiechen

Handwritten signature of Axel Köhler in blue ink.

Axel Köhler

## Konzernkennzahlen

in TEUR	9-Monate 2017	9-Monate 2016	Veränderung
<b>Umsatz</b>			
Umsatzerlöse	26.374	24.652	7 %
Produktumsätze	10.549	9.496	11 %
Serviceumsätze	15.825	15.156	4 %
Umsatz Europa	19.608	18.052	9 %
Umsatz USA	2.897	2.153	35 %
Umsatz Asien/Pazifik	3.869	4.447	-13 %
<b>Ergebnis</b>			
Umsatzkosten	13.455	13.747	-2 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	12.919	10.905	18 %
Bruttomarge	49 %	44 %	
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	12.704	12.952	-2 %
Forschung und Entwicklung	3.870	4.464	-13 %
Vertrieb und Marketing	6.138	5.502	12 %
Allgemeine Verwaltungskosten	2.673	2.925	-9 %
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	23	61	-62 %
EBIT	215	-2.047	++
EBIT-Marge	1 %	-8 %	
EBITDA	2.090	-214	++
EBITDA-Marge	8 %	-1 %	
Periodenergebnis	-16	-2.369	++
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,00	-0,07	++
<b>Vermögenslage</b>			
Eigenkapital	15.991	16.733	-4 %
Eigenkapitalquote	63 %	61 %	
Bilanzsumme	25.204	27.462	-8 %
Langfristige Vermögenswerte	10.373	10.804	-4 %
Kurzfristige Vermögenswerte	14.831	16.658	-11 %
Langfristige Schulden	2.025	3.099	-35 %
Kurzfristige Schulden	7.188	7.630	-6 %
<b>Finanzlage</b>			
Liquide Mittel	9.646	10.890	-11 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.507	-1.426	++
Abschreibungen	1.875	1.833	2 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.719	-1.922	11 %
Cashflow auf Finanzierungstätigkeit	-1.000	-1.000	0 %
<b>Mitarbeiter</b>	330	373	-12 %

## Konzernlagebericht

---

### Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2017

Der Intershop-Konzern erwirtschaftete in den ersten neun Monaten 2017 Umsatzerlöse in Höhe von 26,4 Mio. Euro (Vorjahr: 24,7 Mio. Euro), ein Zuwachs um 7 %. Während sich die Produkterlöse um 11 % auf 10,5 Mio. Euro erhöhten, war im Servicebereich ein Anstieg um 4 % auf 15,8 Mio. Euro zu verzeichnen. Zudem erzielte Intershop drei Quartale in Folge ein leicht positives operatives Ergebnis (EBIT) und verbuchte insgesamt nach neun Monaten ein EBIT in Höhe von 0,2 Mio. Euro.

#### **Erhöhte Sichtbarkeit durch gezielte Vertriebs- und Marketingmaßnahmen sorgt für gutes Neukundenwachstum**

Im Mittelpunkt der „Lighthouse 2020“-Roadmap, die Intershop im Herbst letzten Jahres verabschiedet hatte, stehen die Fokussierung auf Kunden aus der Großhandelsbranche sowie der Ausbau des Cloud-Angebots. Um in diesen beiden zukunftssträchtigen Bereichen schnellstmöglich eine hohe Sichtbarkeit und Markenbekanntheit zu erreichen und ein maßgebliches Wachstum zu erzielen, wurde in den ersten neun Monaten 2017 verstärkt in Marketing und Vertrieb investiert. Ablesbar wird die gesteigerte Aktivität an einer Vielzahl neuer fachspezifischer Studien, Seminare, Messebesuche und eigener Events, darunter auch gemeinsame Maßnahmen und Veranstaltungen mit dem neuen Partner Microsoft. Ein Höhepunkt war dabei das 25-jährige Firmenjubiläum, anlässlich dessen Intershop eine bestens besuchte Kunden- und Partnerkonferenz in Jena veranstaltete.

Durch die verstärkten Vertriebs- und Marketingaktivitäten hat die Sichtbarkeit von Intershop in den Zielmärkten in den vergangenen Monaten deutlich zugenommen. So verzeichnete das Unternehmen im bisherigen Jahresverlauf mehr als doppelt so viele Neukunden wie im vergleichbaren Vorjahreszeitraum, wovon etwa die Hälfte dem Marktsegment des Großhandels zuzurechnen ist. Zum anderen wechselten im Berichtszeitraum mehrere Bestandskunden auf die neueste Version der Intershop Commerce Suite.

Zu den im Berichtszeitraum gewonnen Neukunden gehören die Intergastro Handels GmbH & Co. KG, einer der führenden Großhändler für Catering-Bedarf, der niederländische Mischkonzern Imbema sowie das Familienunternehmen Gebrüder Limmert AG, einer der erfolgreichsten Elektrotechnik-Großhändler Österreichs. Ferner zählen zu den Neukunden das weltweit tätige Risikomanagement-Unternehmen SAI Global sowie der langjährige Intershop-Kunde Lechler GmbH, der auf die neueste Plattform-Version von Intershop migriert. Auch der Intershop-Bestandskunde Miele, weltweit führender Hersteller hochwertiger Haushalts- und Gewerbegeräte, hat im laufenden Jahr seine Online-Präsenz in 18 zusätzlichen Märkten mit Intershop ausgebaut. Dabei setzt Miele auf die neueste Cloud-Version der Intershop Commerce Suite aufbauend auf Microsoft Azure. Ebenfalls zum Einsatz kommt Intershop in Kombination mit Microsoft Azure bei dem Neukunden BRITA, international führendes Unternehmen in der Trinkwasseroptimierung. Die Gruppe hat sich entschieden, im Rahmen ihrer neuen E-Commerce-Strategie auf die Intershop Commerce Suite zu migrieren, um ihre Internationalisierungsstrategie voranzutreiben. Die neue Cloud-Installation kombiniert die hohe Flexibilität der Intershop Commerce Plattform mit der Leistungsfähigkeit von Microsoft Azure.

Mit dem neuen Branchen- und Cloud-Fokus ist außerdem eine Erweiterung des Netzwerkes von Business- und Technologie-Partnern um entsprechende Spezialisten verbunden. So wurde im ersten Quartal 2017 die Partnerschaft mit MAC IT-Solutions GmbH ausgebaut. Mitte Juli wurde der Ausbau der Partnerschaft mit der Blue-Zone AG bekanntgegeben, die das Leistungsspektrum der Intershop-Lösung um eine umfangreiche mobile Lösung zur Automatisierung und Beschleunigung von Vertriebsprozessen erweitert.

Auch von Seiten der Branchenanalysten erhält Intershop kontinuierlich positive Bewertungen. Im März dieses Jahres war Intershop in den „Forrester Wave“-Studien des

renommierten IT-Analystenhauses Forrester Research zum wiederholten Mal als führender Anbieter von Omni-Channel-Commerce-Lösungen eingestuft worden, sowohl für den Einsatz im B2B- als auch im B2C-Sektor. Anfang Juni hatte das internationale Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Quadrant Knowledge Solutions Intershop als Unternehmen des Jahres 2017 auf dem Weltmarkt digitaler Commerce-Plattformen gekürt.

Auch in der im September veröffentlichten Forrester-Branchenanalyse „B2B Commerce Suites for Midsize Organizations, Q3 2017“ erzielte Intershop eine sehr gute Bewertung. So erhielt das Unternehmen unter allen Teilnehmern in den Kategorien „Aktuelles Angebot“ und „Commerce Management“ die Bestnote. In der Analyse wurde die Fähigkeit der elf führenden Anbieter von B2B-Commerce-Lösungen im Mittelstand bewertet, für Unternehmen geeignete Funktionalitäten zu geringeren Gesamtinvestitionskosten und schnelleren Produkteinführungszeiten anzubieten. Die Bewertung ist um so erfreulicher, wenn man berücksichtigt, dass das speziell auf den mittelständischen Markt zugeschnittene Angebot noch relativ neu ist. Intershop bietet mittelständischen Unternehmen nun Funktionalitäten, die bisher nur großen Konzernen zur Verfügung standen, ohne dass sie dabei mit zunehmendem Wachstum des Unternehmens die Plattform ersetzen zu müssen. Intershop sieht mit der Bewertung seine Strategie in diesem Markt bestätigt und geht davon aus, dass die Lösung für den Mittelstand zunehmend Einfluss im Markt gewinnen wird.

## Umsatzentwicklung

Der Intershop-Konzern erzielte in den ersten neun Monaten Umsatzerlöse in Höhe von 26,4 Mio. Euro, ein Zuwachs von 7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Getragen von einer guten Neukundenentwicklung erhöhten sich die strategisch wichtigen Produktumsätze um 11 % auf 10,5 Mio. Euro. Im Servicebereich stiegen die Umsätze gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4 % auf 15,8 Mio. Euro. Maßgeblich hierfür waren steigende Full-Service-Erlöse. Der Anteil der Produktumsätze am Gesamtumsatz stieg von 39 % auf 40 %.

Innerhalb des Produktsegments steigerte Intershop die Erlöse aus Lizenzen um 31 % von 3,5 Mio. Euro im Vorjahr auf 4,5 Mio. Euro. Dabei verzeichnete das Unternehmen im bisherigen Jahresverlauf mehr als doppelt so viele Neukunden wie im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Hinzu kommen Cloud-Auftragseingänge im dritten Quartal, die zu entsprechenden kontinuierlichen Lizenz- und Full-Service-Umsätzen in den Folgequartalen führen werden und so mittelfristig die Planungssicherheit verbessern. Die ebenfalls unter den Produktumsätzen aufgeführten und den Lizenzern nachgelagerten Wartungserlöse lagen mit 6,0 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Die Beratungs- und Schulungserlöse, mit einem Anteil von 42 % an den Gesamterlösen weiterhin wichtigste Umsatzgruppe, sanken um 6 % auf 10,8 Mio. Euro. Der Rückgang wurde jedoch durch einen deutlichen Anstieg der Full-Service-Erlöse um 41 % auf 4,8 Mio. Euro überkompensiert. Verantwortlich für den Anstieg war die ebenfalls gute Neukundenentwicklung in diesem Geschäftsbereich.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Umsatzerlöse nach Bereichen (in TEUR):

1. Januar bis 30. September	2017	2016	Veränderung
<b>Produktumsätze</b>	<b>10.549</b>	<b>9.496</b>	<b>11 %</b>
Lizenzen	4.531	3.452	31 %
Wartung	6.018	6.044	0 %
<b>Serviceumsätze</b>	<b>15.825</b>	<b>15.156</b>	<b>4 %</b>
Beratung/Schulung	11.045	11.762	-6 %
Full Service	4.780	3.394	41 %
<b>Gesamtumsatzerlöse</b>	<b>26.374</b>	<b>24.652</b>	<b>7 %</b>

In der regionalen Umsatzverteilung nahm die Dominanz der europäischen Märkte im Berichtszeitraum weiter leicht zu. In dieser Region stieg der Umsatz um 9 % auf 19,6 Mio. Euro (Vorjahr: 18,1 Mio. Euro). Der Anteil europäischer Kunden am Gesamtumsatz lag bei 74 % (Vorjahr: 73 %). Die im US-Markt erzielten Erlöse stiegen von 2,2 Mio. Euro auf 2,9 Mio. Euro,

was einem Umsatzanteil von 11 % entspricht. In der Region Asien-Pazifik erzielte Intershop verminderte Erlöse in Höhe von 3,9 Mio. Euro (Vorjahr: 4,4 Mio. Euro), was einem Anteil von 15 % entspricht.

## Ergebnisentwicklung

Intershop verbuchte in den ersten neun Monaten 2017 ein Bruttoergebnis vom Umsatz in Höhe von 12,9 Mio. Euro, ein deutlicher Anstieg um 18 % gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 10,9 Mio. Euro. Die Bruttomarge verbesserte sich um fünf Prozentpunkte auf 49 %. Die betrieblichen Aufwendungen lagen mit 12,7 Mio. Euro leicht unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums von 13,0 Mio. Euro. Im Bereich Marketing und Vertrieb erhöhten sich die Kosten um 12 % auf 6,1 Mio. Euro, um die Umsetzung des neuen Branchen- und Cloud-Fokus zu beschleunigen. Die Investitionen wurden durch planmäßige Kostenreduktionen in administrativen Funktionen leicht überkompensiert. So sanken die Verwaltungskosten im Berichtszeitraum um 9 % auf 2,7 Mio. Euro. Die Kosten für Forschung und Entwicklung verringerten sich um 13 % auf 3,9 Mio. Euro.

Die Ergebnissituation des Intershop Konzerns verbesserte sich im Berichtszeitraum deutlich. Insgesamt betrug das operative Ergebnis (EBIT) nach neun Monaten 0,2 Mio. Euro (Vorjahr: -2,0 Mio. Euro), die EBIT-Marge lag bei 1 % (Vorjahr: -8 %). Nachdem Intershop bereits das vierte Quartal 2016 vor Umstrukturierungskosten positiv abgeschlossen hatte, war das operative Ergebnis in 2017 in der Quartalsbetrachtung bisher durchgehend positiv. Daran wird deutlich, dass die im Zuge der „Lighthouse 2020“-Roadmap durchgeführten Umstrukturierungen eine gute Grundlage bilden, Marktpotenziale im Großhandel und Cloud-Geschäft zu nutzen und profitabel zu wachsen. Das operative Ergebnis vor Abzug der Abschreibungen (EBITDA) stieg von -0,2 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 2,1 Mio. Euro. Die Abschreibungen stiegen um 2 % auf 1,9 Mio. Euro. Das Periodenergebnis belief sich auf -16 TEUR (Vorjahr: -2,4 Mio. Euro), was einem ausgeglichenen Ergebnis je Aktie (Vorjahr: -0,07 Euro) entspricht.

## Finanz- und Vermögenslage

Zum Zwischenbilanzstichtag, dem 30. September 2017, betrug die Bilanzsumme des Intershop-Konzerns 25,2 Mio. Euro. Gegenüber dem Jahresende 2016 bedeutet dies eine Verringerung um 7 %. Auf der Aktivseite reduzierten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 11 % durch geringere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie liquide Mittel. Das Eigenkapital lag zum Zwischenbilanzstichtag mit 16,0 Mio. Euro auf dem Stand per Jahresende 2016. Die kurzfristigen Schulden sanken um 9 % auf 7,2 Mio. Euro. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten reduzierten sich zum 30. September 2017 durch die planmäßige Tilgung eines in 2015 aufgenommenen Darlehens auf 2,8 Mio. Euro (Vorjahr: 3,8 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote stieg von 59 % auf 63 %, was die solide Vermögens- und Kapitalstruktur von Intershop unterstreicht.

Im Hinblick auf die Finanzlage erwirtschaftete Intershop in den ersten neun Monaten einen deutlich positiven operativen Cashflow in Höhe von 1,5 Mio. Euro (Vorjahr: -1,4 Mio. Euro), was im Wesentlichen auf das verbesserte Periodenergebnis zurückzuführen ist. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug 1,7 Mio. Euro (Vorjahr: -1,9 Mio. Euro). Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug durch die Darlehenstilgung 1 Mio. Euro. Insgesamt sanken die liquiden Mittel gegenüber Ende 2016 um 1,3 Mio. Euro.

## Forschung und Entwicklung

Im Zuge des Ausbaus der Partnerschaft mit Microsoft konzentrieren sich die Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) derzeit auf die fortschreitende enge Verzahnung des Cloud-Angebots mit den Microsoft-Lösungen und den damit verbundenen Systemen. Ziel ist es, das Zusammenspiel aller Bestandteile des neuen Angebots zu perfektionieren und die Einrichtungskosten neuer Shops durch eine Schaffung von Standardintegrationen zu reduzieren. Zudem wird insgesamt eine Erhöhung der Effizienz durch eine „Out-of-the-box“-Verfügbarkeit von Features und Tools angestrebt.

Darüber hinaus arbeitet Intershop kontinuierlich an der Weiterentwicklung seiner Omnichannel-Commerce-Plattform. Zuletzt wurden im Juli 2017 neue Versionen der Intershop Commerce Suite und des Intershop Order Managements veröffentlicht. Die neuen Funktionen und Verbesserungen reichen von neuen B2B-Features über neue Werkzeuge für Entwickler bis hin zu umfassenden Performance-Verbesserungen. So wurde basierend auf den Erfahrungen aus einer Vielzahl von Projekten für die neue Version der Intershop Commerce Suite beispielsweise die Anlage von Kategorie- und die Produktdetails überarbeitet, um die Anforderungen anspruchsvoller B2B-Einkäufer noch besser zu erfüllen. Das neue Intershop Order Management 2.2 punktet beispielsweise mit Hochverfügbarkeit und neuen Features für das Order Management Back Office.

## Aufsichtsrat

Auf der diesjährigen Hauptversammlung am 9. Mai 2017 wurden die bisherigen Mitglieder des Aufsichtsrats Christian Oecking, Ulrich Prädel und Prof. Dr. Louis Velthuis mit großer Mehrheit bestätigt. Auf der anschließenden konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats wurde Christian Oecking erneut zum Vorsitzenden des Gremiums gewählt. Sein Stellvertreter ist Ulrich Prädel.

## Personal

Ende September 2017 beschäftigte Intershop weltweit 330 Vollzeitkräfte. Gegenüber dem Vorjahresstichtag bedeutet dies einen Rückgang um 43 Mitarbeiter. Die Reduzierung ist unter anderem in der Umsetzung des im Oktober 2016 verabschiedeten Strategieprogramms „Lighthouse 2020“ begründet, das auch mit Personalanpassungen verbunden war. Seit Mitte des Jahres stieg die Zahl wieder leicht von 326 auf 330 Mitarbeiter.

Die folgende Übersicht zeigt die Aufteilung der Vollzeitkräfte nach Unternehmensbereichen:

Mitarbeiter nach Bereichen*	30.09.2017	31.12.2016	30.09.2016
Technische Abteilungen (Servicebereiche und F&E-Bereich)	247	268	286
Vertrieb und Marketing	45	45	46
Allgemeine Verwaltung	38	42	41
	330	355	373

\*auf Basis Vollzeitkräfte inklusive Studenten und Auszubildende

In Europa waren zum Zwischenbilanzstichtag mit 286 Mitarbeitern 87 % der Belegschaft beschäftigt. In der Region Asien-Pazifik waren 27 Mitarbeiter (8 %) beschäftigt, in den USA lag der Anteil mit 17 Mitarbeitern bei 5 %.

## Ausblick

Intershop hat seit dem Start seiner „Lighthouse 2020“-Strategie im Oktober 2016 gute Fortschritte gemacht. Es zeigt sich deutlich, dass der B2B-Sektor, den Intershop nun gezielt anspricht, eine tiefgreifende Digitalisierung erfährt. In diesem dynamischen Markt hat Intershop in den letzten Monaten neue zielgerichtete Marketing- und Vertriebsmaßnahmen durchgeführt und dabei seine Sichtbarkeit am Markt deutlich erhöht. Intershop bietet für die Herausforderungen der Großhändler dank des Synaptic Commerce®-Ansatzes die passenden Lösungen und die gute Neukundenentwicklung belegt, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Intershop-Lösung und die steigende Visibilität des Angebots sich auch schrittweise operativ niederschlägt. Dabei ist es Intershop gelungen, die zusätzlichen Ausgaben in Marketing und Vertrieb durch eine Anpassung der Kostenstrukturen zu finanzieren und steigende Umsätze auf Basis eines leicht positiven Ergebnisses zu erreichen. Dieses profitable Wachstum soll fortgesetzt werden.



Zudem setzt Intershop auf den Ausbau des Geschäfts mit Cloud-Lösungen. Dank der Zusammenarbeit mit Microsoft bietet Intershop mit seinem Cloud-Commerce-Angebot nun eine skalierbare B2B- wie B2C-Komplettlösung, mit der mittelständische wie auch Großkunden ihren Vertrieb schnell und unkompliziert digitalisieren, Kosten senken und Umsätze steigern können. Für Intershop eröffnen sich dadurch neue Marktsegmente und Kundengruppen, die zusätzliches Wachstum in den kommenden Jahren versprechen. Neue erfolgreiche Cloud-Installationen, beispielsweise für die Shops von Miele und BRITA, und der aktuell gute Auftragseingang stimmen Intershop für die weitere Entwicklung dieses Bereichs optimistisch.

Insgesamt hat sich seit dem vierten Quartal 2016 die gute Geschäftslage verfestigt. Die Neukundenentwicklung und das in 2017 durchweg positive operative Ergebnis belegen, dass die „Lighthouse“-Strategie sukzessive greift. Für das Gesamtjahr 2017 bestätigt der Intershop-Vorstand seine Prognose und rechnet im Konzern mit leicht steigenden Umsatzerlösen. Zudem wird bei einem leichten Anstieg des Bruttoergebnisses und der Bruttomarge ein ausgeglichenes operatives Ergebnis (EBIT) erwartet.

## Konzernbilanz

in TEUR	30. September 2017	31. Dezember 2016
<b>AKTIVA</b>		
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	8.727	8.806
Sachanlagen	565	567
Sonstige langfristige Vermögenswerte	15	52
Latente Steuern	1.066	1.068
	<b>10.373</b>	<b>10.493</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.508	5.129
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	677	591
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9.646	10.898
	<b>14.831</b>	<b>16.618</b>
<b>Summe AKTIVA</b>	<b>25.204</b>	<b>27.111</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	31.683	31.683
Kapitalrücklagen	7.806	7.806
Andere Rücklagen	-23.498	-23.434
	<b>15.991</b>	<b>16.055</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.778	2.772
Umsatzabgrenzungsposten	247	348
	<b>2.025</b>	<b>3.120</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	326	690
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.000	1.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.418	1.350
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	16	71
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.315	2.911
Umsatzabgrenzungsposten	2.113	1.914
	<b>7.188</b>	<b>7.936</b>
<b>Summe PASSIVA</b>	<b>25.204</b>	<b>27.111</b>

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in TEUR	1. Juli bis 30. September		1. Januar bis 30. September	
	2017	2016	2017	2016
<b>Umsatzerlöse</b>				
Produktumsätze	2.902	2.879	10.549	9.496
Serviceumsätze	5.516	5.435	15.825	15.156
	<b>8.418</b>	<b>8.314</b>	<b>26.374</b>	<b>24.652</b>
<b>Umsatzkosten</b>				
Produktumsatzkosten	-999	-955	-2.953	-2.286
Serviceumsatzkosten	-3.446	-3.956	-10.502	-11.461
	<b>-4.445</b>	<b>-4.911</b>	<b>-13.455</b>	<b>-13.747</b>
Bruttoergebnis vom Umsatz	3.973	3.403	12.919	10.905
<b>Betriebliche Aufwendungen und Erträge</b>				
Forschung und Entwicklung	-1.183	-1.318	-3.870	-4.464
Vertrieb und Marketing	-1.936	-1.833	-6.138	-5.502
Allgemeine Verwaltungskosten	-845	-1.013	-2.673	-2.925
Sonstige betriebliche Erträge	46	112	136	208
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-37	-80	-159	-269
	<b>-3.955</b>	<b>-4.132</b>	<b>-12.704</b>	<b>-12.952</b>
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	18	-729	215	-2.047
Zinserträge	1	2	4	17
Zinsaufwendungen	-41	-56	-152	-226
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-40</b>	<b>-54</b>	<b>-148</b>	<b>-209</b>
Ergebnis vor Steuern	-22	-783	67	-2.256
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<b>-22</b>	<b>-36</b>	<b>-83</b>	<b>-113</b>
Ergebnis nach Steuern	-44	-819	-16	-2.369
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen:				
Veränderung aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaft	-14	45	-47	21
<b>Sonstiges Ergebnis aus Währungsumrechnung</b>	<b>-14</b>	<b>45</b>	<b>-47</b>	<b>21</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-58</b>	<b>-774</b>	<b>-63</b>	<b>-2.348</b>
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	0,00	-0,03	0,00	-0,07
Durchschnittlich in Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, verwässert)	31.683	31.683	31.683	31.683

## Konzern-Kapitalflussrechnung

in TEUR	1. Januar bis 30. September	
	2017	2016
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Ergebnis vor Steuern	67	-2.256
<i>Anpassungen zur Überleitung Periodenergebnis</i>		
Finanzergebnis	148	209
Abschreibungen	1.875	1.833
<i>Veränderung der operativen Vermögenswerte und Schulden</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	511	345
Sonstige Vermögenswerte	-63	-307
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-910	-1.039
Umsatzabgrenzungsposten	154	182
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern und Zinsen	1.782	-1.033
Erhaltene Zinsen	5	17
Gezahlte Zinsen	-147	-226
Erhaltene Ertragsteuern	4	0
Gezahlte Ertragsteuern	-137	-184
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.507	-1.426
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	0	375
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-1.536	-1.896
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen	8	1
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-191	-402
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.719	-1.922
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	0	1.200
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-1.000	-2.200
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.000	-1.000
Wechselkursbedingte Änderungen	-40	6
Netto-Veränderung der liquiden Mittel	-1.252	-4.342
Liquide Mittel zu Beginn des Berichtszeitraumes	10.898	15.232
Liquide Mittel am Ende des Berichtszeitraumes	9.646	10.890

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TEUR				Andere Rücklage			Summe Eigenkapital
	Stammaktien (Anzahl Aktien)	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Umstellungs- rücklage	Kumulierte Gewinne/ Verluste	Kumulierte Währungsdifferenzen	
<b>Stand 1. Januar 2017</b>	<b>31.683.484</b>	<b>31.683</b>	<b>7.806</b>	<b>-93</b>	<b>-25.421</b>	<b>2.080</b>	<b>16.055</b>
Gesamtergebnis					-16	-47	-63
Stand 30. September 2017	31.683.484	31.683	7.806	-93	-25.437	2.032	15.991
<b>Stand 1. Januar 2016</b>	<b>31.683.484</b>	<b>31.683</b>	<b>7.806</b>	<b>-93</b>	<b>-22.433</b>	<b>2.118</b>	<b>19.081</b>
Gesamtergebnis					-2.369	21	-2.348
Stand 30. September 2016	31.683.484	31.683	7.806	-93	-24.802	2.139	16.733

## Konzernanhang zum 30. September 2017

---

### Allgemeine Angaben

Der Konzernzwischenbericht zum 30. September 2017 ist ungeprüft und ist im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss und dem dazugehörigen Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2016 zu lesen. Der Konzernabschluss und der Konzernanhang sind im Geschäftsbericht des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2016 enthalten. Der Geschäftsbericht 2016 ist auf der Internetseite des Unternehmens unter <http://www.intershop.de/investoren-finanzberichte> verfügbar.

### Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance statement)

Der Konzernzwischenabschluss der INTERSHOP Communications AG wurde 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 Standard Interpretations Committee (IFRS IC) umfassen, erstellt, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind. Der Konzernzwischenabschluss 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.

### Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen der INTERSHOP Communications AG umfasste zum 30. September 2017 unverändert neben der Muttergesellschaft die Tochterunternehmen Intershop Communications, Inc., Intershop Communications Australia Pty Ltd, Intershop Communications Asia Limited, The Bakery GmbH, Intershop Communications Ventures GmbH, Intershop Communications SARL sowie die Intershop Communications LTD.

### Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bei der Aufstellung des Konzernzwischenberichts wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie beim Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 verwendet. Die angewandten Methoden sind im Geschäftsbericht 2016 auf den Seiten 48 bis 54 detailliert beschrieben.

### Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals der INTERSHOP Communications AG ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Das gezeichnete Kapital beträgt unverändert 31.683.484 Euro zum 30. September 2017 und ist eingeteilt in 31.683.484 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien.

## Segmentberichterstattung

Segmentbericht Quartal zum 30. September 2017

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
<b>Umsätze mit externen Kunden</b>					
<b>Produktumsätze</b>	<b>2.239</b>	<b>305</b>	<b>358</b>	<b>0</b>	<b>2.902</b>
Lizenzen	633	109	186	0	928
Wartung	1.606	196	172	0	1.974
<b>Serviceumsätze</b>	<b>4.050</b>	<b>502</b>	<b>964</b>	<b>0</b>	<b>5.516</b>
Beratung und Schulung	2.999	366	582		3.947
Full Service	1.051	136	382		1.569
<b>Gesamtumsätze mit externen Kunden</b>	<b>6.289</b>	<b>807</b>	<b>1.322</b>	<b>0</b>	<b>8.418</b>
Zwischensegmentumsätze	11	0	13	-24	0
<b>Gesamtumsätze</b>	<b>6.300</b>	<b>807</b>	<b>1.335</b>	<b>-24</b>	<b>8.418</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>20</b>	<b>-4</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>18</b>
<b>Finanzergebnis</b>					<b>-40</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					<b>-22</b>
<b>Steuern</b>					<b>-22</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>					<b>-44</b>

Segmentbericht Quartal zum 30. September 2016

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
<b>Umsätze mit externen Kunden</b>					
<b>Produktumsätze</b>	<b>2.416</b>	<b>229</b>	<b>234</b>	<b>0</b>	<b>2.879</b>
Lizenzen	708	81	41	0	830
Wartung	1.708	148	193	0	2.049
<b>Serviceumsätze</b>	<b>3.518</b>	<b>610</b>	<b>1.307</b>	<b>0</b>	<b>5.435</b>
Beratung und Schulung	2.696	546	973	0	4.215
Full Service	822	64	334	0	1.220
<b>Gesamtumsätze mit externen Kunden</b>	<b>5.934</b>	<b>839</b>	<b>1.541</b>	<b>0</b>	<b>8.314</b>
Zwischensegmentumsätze	65	12	0	-77	0
<b>Gesamtumsätze</b>	<b>5.999</b>	<b>851</b>	<b>1.541</b>	<b>-77</b>	<b>8.314</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>-542</b>	<b>-56</b>	<b>-131</b>	<b>0</b>	<b>-729</b>
<b>Finanzergebnis</b>					<b>-54</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					<b>-783</b>
<b>Steuern</b>					<b>-36</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>					<b>-819</b>

## Segmentbericht 9-Monatszeitraum zum 30. September 2017

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
<b>Umsätze mit externen Kunden</b>					
<b>Produktumsätze</b>	<b>8.474</b>	<b>1.074</b>	<b>1.001</b>	<b>0</b>	<b>10.549</b>
Lizenzen	3.542	542	447	0	4.531
Wartung	4.932	532	554	0	6.018
<b>Serviceumsätze</b>	<b>11.134</b>	<b>1.823</b>	<b>2.868</b>	<b>0</b>	<b>15.825</b>
Beratung und Schulung	7.895	1.451	1.699	0	11.045
Full Service	3.239	372	1.169	0	4.780
<b>Gesamtumsätze mit externen Kunden</b>	<b>19.608</b>	<b>2.897</b>	<b>3.869</b>	<b>0</b>	<b>26.374</b>
Zwischensegmentumsätze	163	0	127	-290	0
<b>Gesamtumsätze</b>	<b>19.771</b>	<b>2.897</b>	<b>3.996</b>	<b>-290</b>	<b>26.374</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>166</b>	<b>15</b>	<b>34</b>	<b>0</b>	<b>215</b>
<b>Finanzergebnis</b>					<b>-148</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					<b>67</b>
<b>Steuern</b>					<b>-83</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>					<b>-16</b>

## Segmentbericht 9-Monatszeitraum zum 30. September 2016

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
<b>Umsätze mit externen Kunden</b>					
<b>Produktumsätze</b>	<b>8.055</b>	<b>517</b>	<b>924</b>	<b>0</b>	<b>9.496</b>
Lizenzen	3.004	81	367	0	3.452
Wartung	5.051	436	557	0	6.044
<b>Serviceumsätze</b>	<b>9.997</b>	<b>1.636</b>	<b>3.523</b>	<b>0</b>	<b>15.156</b>
Beratung und Schulung	7.801	1.428	2.533	0	11.762
Full Service	2.196	208	990	0	3.394
<b>Gesamtumsätze mit externen Kunden</b>	<b>18.052</b>	<b>2.153</b>	<b>4.447</b>	<b>0</b>	<b>24.652</b>
Zwischensegmentumsätze	65	12	0	-77	0
<b>Gesamtumsätze</b>	<b>18.117</b>	<b>2.165</b>	<b>4.447</b>	<b>-77</b>	<b>24.652</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>-1.519</b>	<b>-170</b>	<b>-358</b>	<b>0</b>	<b>-2.047</b>
<b>Finanzergebnis</b>					<b>-209</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					<b>-2.256</b>
<b>Steuern</b>					<b>-113</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>					<b>-2.369</b>



### Meldepflichtige Wertpapierbestände und Wertpapiergeschäfte

Per 30. September 2017 hielten die Organmitglieder der Gesellschaft folgende Anzahl an Intershop-Inhaberstammaktien:

Name	Funktion	Aktien
Christian Oecking	Aufsichtsratsvorsitzender	20.000
Ulrich Prädel	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	8.000
Prof. Dr. Louis Velthuis	Aufsichtsratsmitglied	5.000
Dr. Jochen Wiechen	Vorstandsvorsitzender	60.000
Axel Köhler	Vorstandsmitglied	6.500

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2017 wurden folgende Wertpapiergeschäfte von Intershop-Inhaberstammaktien durch Organmitglieder der Gesellschaft getätigt:

Name	Datum	Geschäftsart	Stück	Gesamtwert (EUR)
Christian Oecking	06.02.2017	Kauf	10.000	11.700
Ulrich Prädel	01.02.2017	Kauf	8.000	9.288

## Intershop-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		9M 2017	2016	9M 2016
Stichtagsschlusskurs <sup>1</sup>	in EUR	1,72	1,10	1,39
Anzahl der ausgegebenen Aktien (per Stichtag)	in Mio. Stück	31,68	31,68	31,68
Marktkapitalisierung	in Mio. EUR	54,50	34,85	44,04
Ergebnis je Aktie	in EUR	0,00	-0,09	-0,07
Cashflow pro Aktie	in EUR	0,05	-0,03	-0,05
Buchwert je Aktie	in EUR	0,50	0,51	0,53
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag <sup>2</sup>	in Stück	47.383	39.139	40.392
Streubesitz	in %	66	66	66

<sup>1</sup> Basis: Xetra

<sup>2</sup> Basis: alle Börsenplätze

## Kontakt

---



### **Investor Relations Kontakt**

INTERSHOP Communications AG

Intershop Tower

D-07740 Jena

Tel. +49 3641 50 1000

Fax +49 3641 50 1309

E-Mail [ir@intershop.de](mailto:ir@intershop.de)

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

Dieser Zwischenbericht 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.