



HALBJAHRESBERICHT 2016



## AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN IM KONZERN

in Mio. €

	1. HJ 2011	1. HJ 2012	1. HJ 2013	1. HJ 2014	1. HJ 2015	<b>1. HJ 2016</b>
Transaktionserlöse	41,62	41,06	46,51	48,17	42,17	<b>37,86</b>
Umsatzerlöse (ohne sonstige betriebl. Erträge)	32,55	33,45	39,86	42,35	36,98	<b>35,16</b>
Materialaufwand	-27,56	-28,74	-34,84	-37,09	-32,22	<b>-30,66</b>
Rohhertrag	4,99	4,71	5,02	5,26	4,76	<b>4,50</b>
Rohhertragsmarge (auf Transaktionserlöse) in %	12,0	11,5	10,8	10,9	11,3	<b>12,0</b>
Rohhertragsmarge (auf Umsatzerlöse) in %	15,3	14,1	12,6	12,4	12,9	<b>12,8</b>
Personalaufwand/Soz.	3,32	2,47	2,47	2,63	2,52	<b>2,72</b>
Sonst. Aufwand	2,65	2,28	2,63	2,49	2,56	<b>2,79</b>
EBIT	-1,03	-0,09	0,01	0,04	-0,29	<b>-0,87</b>
Finanzergebnis	-0,74	0,01	0,00	0,00	0,00	<b>-0,31</b>
EBT	-1,77	-0,07	0,02	0,04	-0,29	<b>-1,18</b>
Periodenüberschuss/-fehlbetrag	-1,77	-0,09	0,01	0,04	-0,29	<b>-2,26</b>



## INHALTSVERZEICHNIS

**4**

### ASKNET IM ÜBERBLICK

- 4 asknet auf einen Blick
- 6 Brief des Vorstandes
- 8 Die Business Unit Digital Goods
- 10 Die Business Unit Physical Goods
- 12 Die Business Unit Academics

**14**

### BERICHT ÜBER DIE LAGE DES KONZERNS

**26**

### KONZERNABSCHLUSS

**35**

### IMPRESSUM

**35**

### FINANZKALENDER

# ASKNET AUF EINEN BLICK

**1995** GEGRÜNDET



**2006** BÖRSENGANG



**3** GESCHÄFTSBEREICHE



DIGITAL  
GOODS



PHYSICAL  
GOODS



ACADEMICS

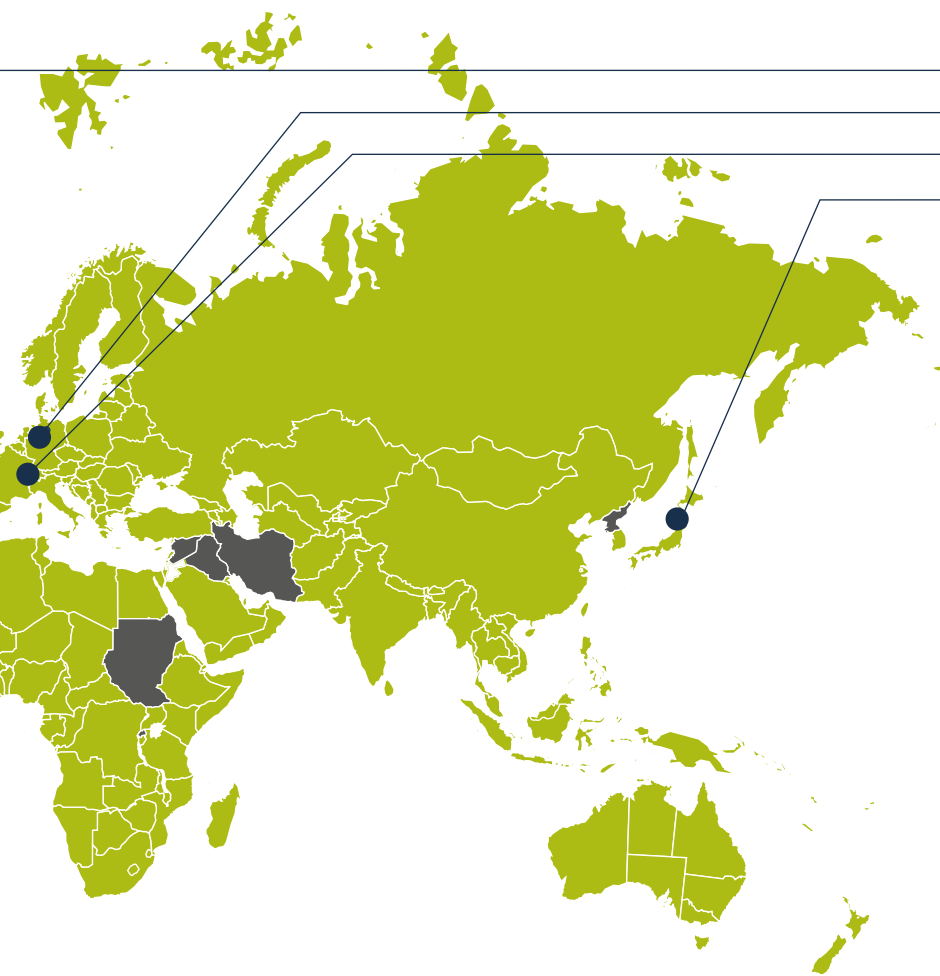
**190** LIEFERLÄNDER



MÄRKTE

 Länder, in die wir bereits liefern





■ Embargoländer

### 4 NIEDERLASSUNGEN

- asknet Inc. USA
- asknet AG Germany
- asknet Switzerland GmbH
- asknet KK Japan

~100 MITARBEITER



>30 SHOP-SPRACHEN



>30 SHOP-WÄHRUNGEN





MANAGEMENT



› **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

auf dem Weg zu neuen Innovationen und nachhaltigem Wachstum stellt das erste Halbjahr 2016 für den asknet Konzern einen wichtigen Meilenstein dar. Kern unserer internen Reformanstrengungen bildete die zu Jahresanfang gestartete „Change-Initiative“. Ziel dieses Programms war, durch eine Analyse und Anpassung von internen Strukturen und Kundenprofitabilitäten eine Erhöhung der Rentabilität im Gesamtunternehmen zu erreichen. Die dabei erzielten Einsparungen werden sich bereits im zweiten Halbjahr spürbar in unseren Ergebnissen niederschlagen und machen uns zu einem effizienteren, wettbewerbsfähigeren und innovativeren Unternehmen.

Allerdings mussten wir uns im Berichtszeitraum auch mit möglichen Versäumnissen der Vergangenheit auseinandersetzen. Denn im Zuge einer anstehenden Prüfung durch die norwegische Steuerbehörde liegen der Gesellschaft Erkenntnisse vor, dass bei in der Vergangenheit erfolgten Online-Verkäufen an norwegische Kunden gegebenenfalls Umsatzsteuern durch asknet hätten abgeführt werden müssen. Unter Berücksichtigung des handelsrechtlichen Vorsichtsprinzips hat dieser Umstand zur Bildung einer Rückstellung in Höhe von 1,61 Mio. EUR zum 30. Juni 2016 geführt. Damit handelt es sich um einen ernstzunehmenden Vorfall, eine Bestands- oder Liquiditätsgefährdung des Konzerns und seiner Gesellschaften besteht jedoch nicht. Im Gegenteil: Wir sind der festen Überzeugung, dass wir aus den Bemühungen und Ereignissen des ersten Halbjahres 2016 gestärkt hervorgehen. Denn die Notwendigkeit des derzeit durchgeführten Change-Prozesses wurde erneut bestätigt und hat zu einer Intensivierung unserer Anstrengungen geführt. So wird aktuell in Anknüpfung an die Change-Initiative des ersten Halbjahres eine Innovations-Initiative erarbeitet, deren Start für das vierte Quartal 2016 geplant ist. Nach den erfolgten internen Prozessoptimierungen wird der Fokus des neuen Programms auf der Gestaltung von Wachstumsperspektiven – im Wesentlichen durch Produkt- und Prozessinnovationen – liegen. In diesem Zusammenhang haben wir Sie auch gebeten, die Voraussetzung für neue Kapitalaufnahmen zu schaffen, um bei Bedarf kurzfristig aus der neuen Innovations-Initiative entstehende Wachstumsmöglichkeiten wahrnehmen bzw. vielversprechende Investitionen tätigen zu können.

„Wir sind der festen Überzeugung, dass wir aus den Bemühungen und Ereignissen des ersten Halbjahres 2016 gestärkt hervorgehen.“

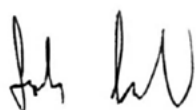
# BRIEF DES VORSTANDES

TOBIAS KAULFUSS, CEO

Ebenfalls Bestätigung und zugleich Rückenwind für unseren Reformkurs erhalten wir durch den hohen Kundenzuspruch, den wir seit dem Jahreswechsel verzeichnen. Gerade in der Business Unit Digital Goods, in der asknet hohem Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist, machten sich der neue Vertriebsfokus und der Ausbau des Produkt- und Serviceangebots bezahlt und es konnte eine Vielzahl von Neukunden akquiriert werden. Hinzu kommen eine vielversprechende Neukundenpipeline und ansteigende Geschäftsvolumina bei einigen Bestandskunden. In der Business Unit Physical Goods wurden im ersten Halbjahr ebenfalls einige neue Kundenkontakte in Asien geknüpft, die das Interesse an den Lösungen der asknet belegen. In der Business Unit Academics wird weiter am Ausbau der Partnerschaften sowie der Entwicklung neuer Produkte und Services gearbeitet. Nach Abschluss der Markteinführungsphase sind zudem zusätzliche Rotherträge durch das neue IaaS-Angebot zu erwarten.

Dennoch werden wir entgegen unserer ursprünglichen Planungen ergebnisseitig in 2016 aufgrund der außerordentlichen Rückstellungs- und Restrukturierungskosten, welche zur Aufarbeitung noch notwendig sein werden, einen erheblichen Verlust verbuchen müssen. Beim Rothertrag gehen wir jedoch im Gesamtjahr weiterhin von einer leichten Steigerung gegenüber Vorjahr aus. Auch an unserem mittelfristigen Ziel, asknet als global tätiges und innovatives Wachstumsunternehmen im internationalen eCommerce zu etablieren, halten wir selbstverständlich fest.

Herzliche Grüße,



Ihr Vorstand der asknet AG  
Tobias Kaulfuss

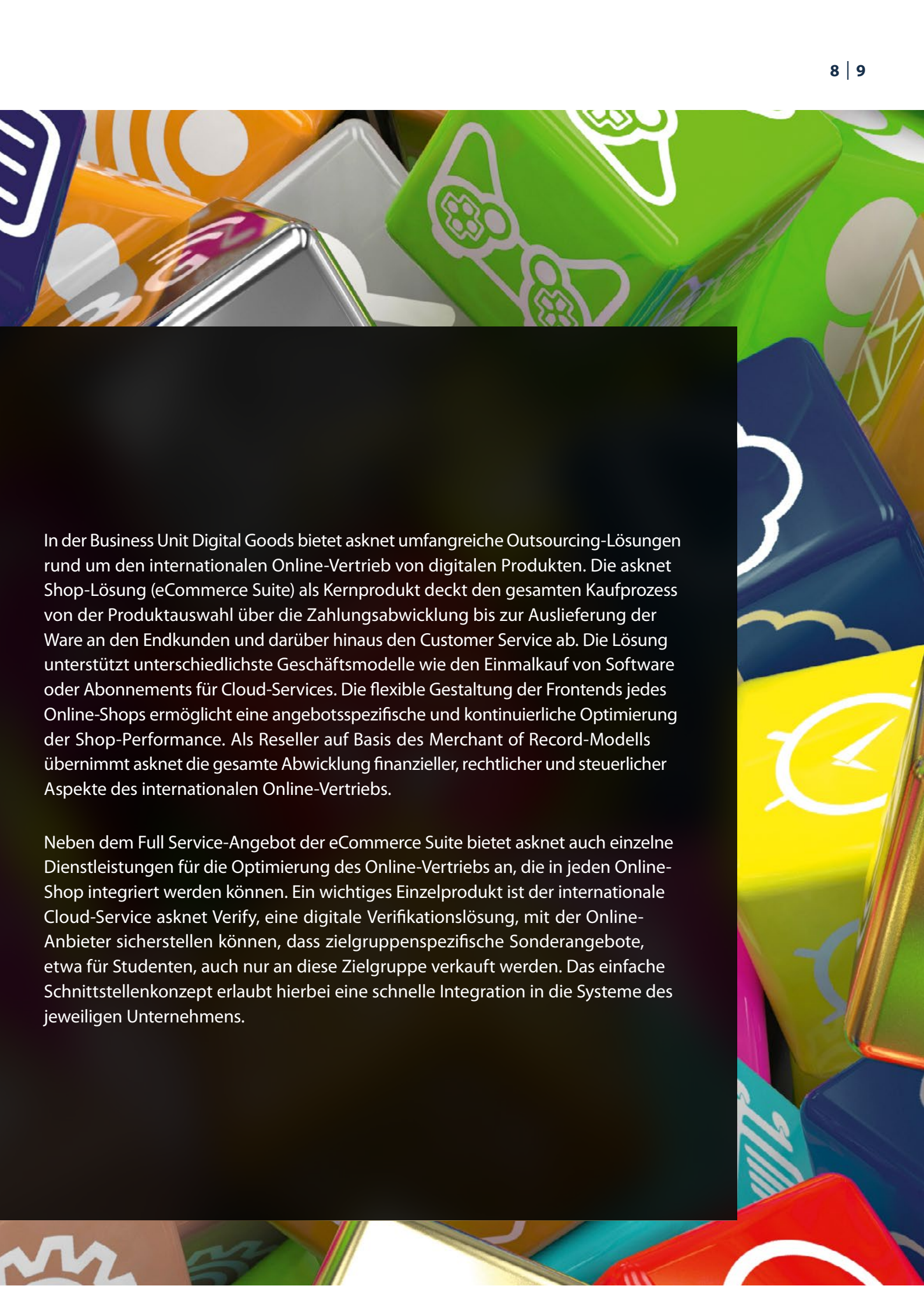
„Bestätigung und zugleich Rückenwind für unseren Reformkurs erhalten wir durch den hohen Kundenzuspruch.“



DIGITAL  
GOODS

SPEZIALIST  
FÜR DEN **GLOBALEN**  
*VERTRIEB*  
**DIGITALER GÜTER**





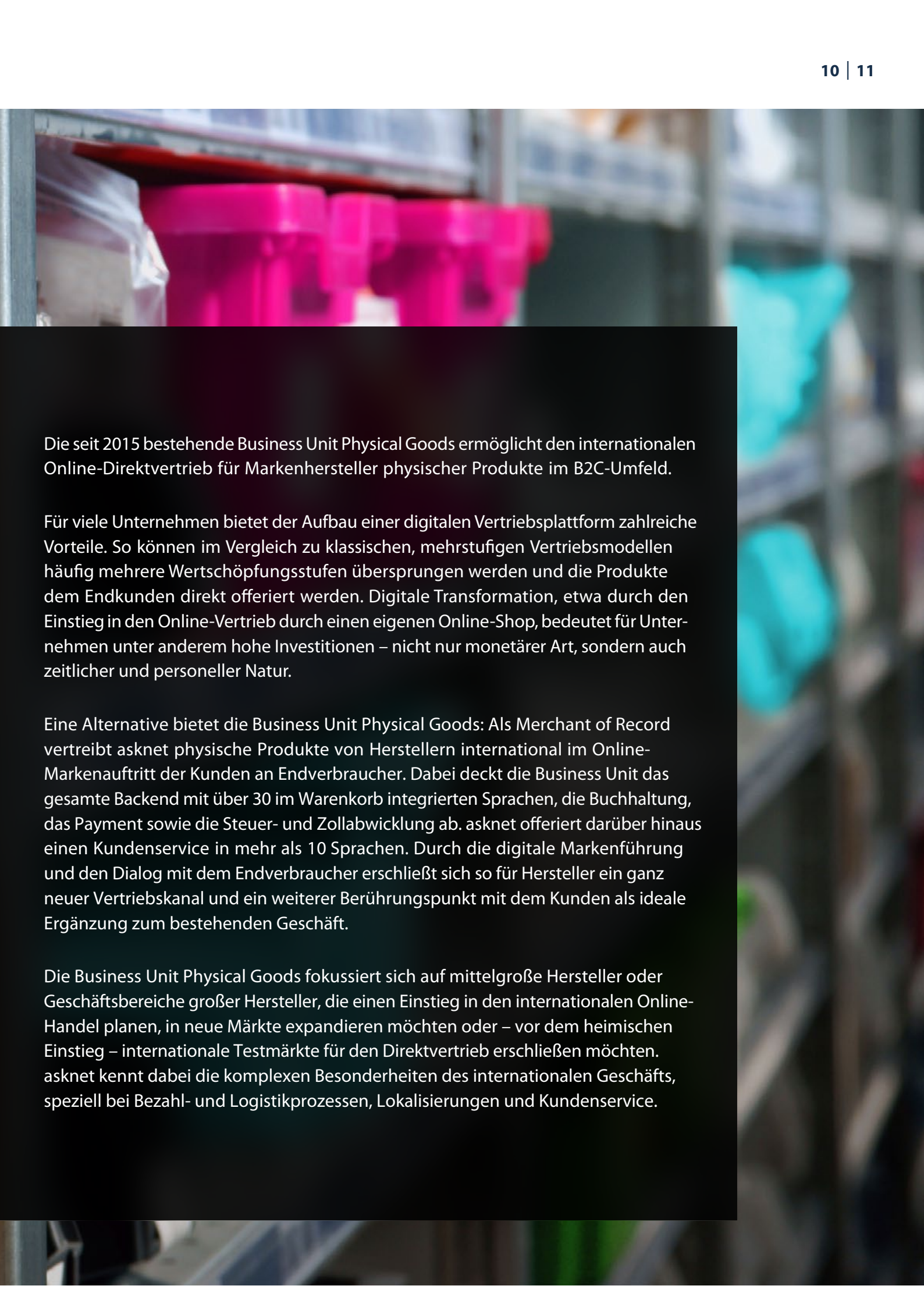
In der Business Unit Digital Goods bietet asknet umfangreiche Outsourcing-Lösungen rund um den internationalen Online-Vertrieb von digitalen Produkten. Die asknet Shop-Lösung (eCommerce Suite) als Kernprodukt deckt den gesamten Kaufprozess von der Produktauswahl über die Zahlungsabwicklung bis zur Auslieferung der Ware an den Endkunden und darüber hinaus den Customer Service ab. Die Lösung unterstützt unterschiedlichste Geschäftsmodelle wie den Einmalkauf von Software oder Abonnements für Cloud-Services. Die flexible Gestaltung der Frontends jedes Online-Shops ermöglicht eine angebotsspezifische und kontinuierliche Optimierung der Shop-Performance. Als Reseller auf Basis des Merchant of Record-Modells übernimmt asknet die gesamte Abwicklung finanzieller, rechtlicher und steuerlicher Aspekte des internationalen Online-Vertriebs.

Neben dem Full Service-Angebot der eCommerce Suite bietet asknet auch einzelne Dienstleistungen für die Optimierung des Online-Vertriebs an, die in jeden Online-Shop integriert werden können. Ein wichtiges Einzelprodukt ist der internationale Cloud-Service asknet Verify, eine digitale Verifikationslösung, mit der Online-Anbieter sicherstellen können, dass zielgruppenspezifische Sonderangebote, etwa für Studenten, auch nur an diese Zielgruppe verkauft werden. Das einfache Schnittstellenkonzept erlaubt hierbei eine schnelle Integration in die Systeme des jeweiligen Unternehmens.



PHYSICAL  
GOODS

SPEZIALIST  
FÜR DEN **GLOBALEN**  
*VERTRIEB*  
**PHYSISCHER GÜTER**



Die seit 2015 bestehende Business Unit Physical Goods ermöglicht den internationalen Online-Direktvertrieb für Markenhersteller physischer Produkte im B2C-Umfeld.

Für viele Unternehmen bietet der Aufbau einer digitalen Vertriebsplattform zahlreiche Vorteile. So können im Vergleich zu klassischen, mehrstufigen Vertriebsmodellen häufig mehrere Wertschöpfungsstufen übersprungen werden und die Produkte dem Endkunden direkt offeriert werden. Digitale Transformation, etwa durch den Einstieg in den Online-Vertrieb durch einen eigenen Online-Shop, bedeutet für Unternehmen unter anderem hohe Investitionen – nicht nur monetärer Art, sondern auch zeitlicher und personeller Natur.

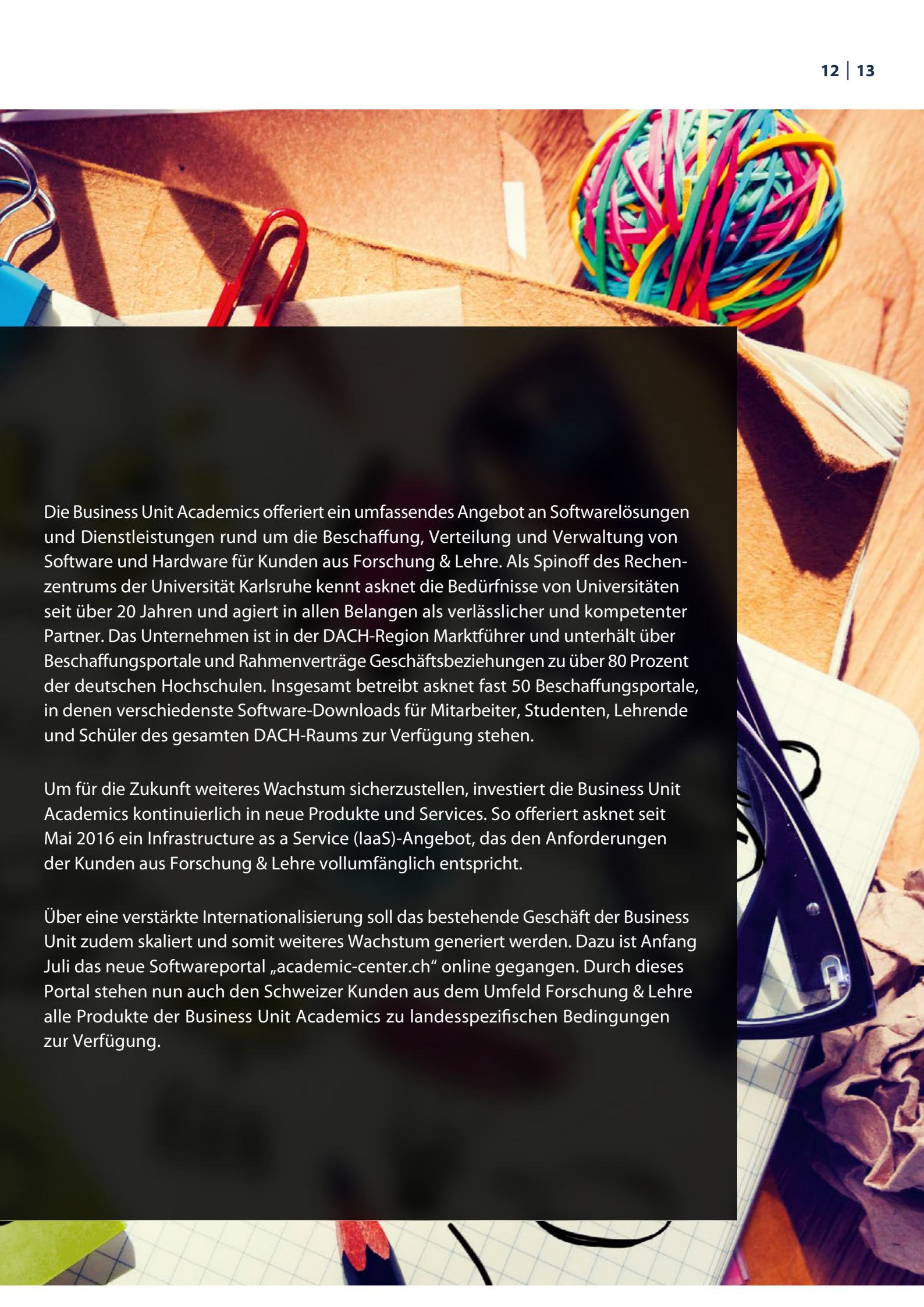
Eine Alternative bietet die Business Unit Physical Goods: Als Merchant of Record vertreibt asknet physische Produkte von Herstellern international im Online-Markenauftritt der Kunden an Endverbraucher. Dabei deckt die Business Unit das gesamte Backend mit über 30 im Warenkorb integrierten Sprachen, die Buchhaltung, das Payment sowie die Steuer- und Zollabwicklung ab. asknet offeriert darüber hinaus einen Kundenservice in mehr als 10 Sprachen. Durch die digitale Markenführung und den Dialog mit dem Endverbraucher erschließt sich so für Hersteller ein ganz neuer Vertriebskanal und ein weiterer Berührungspunkt mit dem Kunden als ideale Ergänzung zum bestehenden Geschäft.

Die Business Unit Physical Goods fokussiert sich auf mittelgroße Hersteller oder Geschäftsbereiche großer Hersteller, die einen Einstieg in den internationalen Online-Handel planen, in neue Märkte expandieren möchten oder – vor dem heimischen Einstieg – internationale Testmärkte für den Direktvertrieb erschließen möchten. asknet kennt dabei die komplexen Besonderheiten des internationalen Geschäfts, speziell bei Bezahl- und Logistikprozessen, Lokalisierungen und Kundenservice.



ACADEMICS

VERLÄSSLICHER  
PARTNER FÜR  
**FORSCHUNG**  
UND **LEHRE**



Die Business Unit Academics offeriert ein umfassendes Angebot an Softwarelösungen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung, Verteilung und Verwaltung von Software und Hardware für Kunden aus Forschung & Lehre. Als Spinoff des Rechenzentrums der Universität Karlsruhe kennt asknet die Bedürfnisse von Universitäten seit über 20 Jahren und agiert in allen Belangen als verlässlicher und kompetenter Partner. Das Unternehmen ist in der DACH-Region Marktführer und unterhält über Beschaffungsportale und Rahmenverträge Geschäftsbeziehungen zu über 80 Prozent der deutschen Hochschulen. Insgesamt betreibt asknet fast 50 Beschaffungsportale, in denen verschiedenste Software-Downloads für Mitarbeiter, Studenten, Lehrende und Schüler des gesamten DACH-Raums zur Verfügung stehen.

Um für die Zukunft weiteres Wachstum sicherzustellen, investiert die Business Unit Academics kontinuierlich in neue Produkte und Services. So offeriert asknet seit Mai 2016 ein Infrastructure as a Service (IaaS)-Angebot, das den Anforderungen der Kunden aus Forschung & Lehre vollumfänglich entspricht.

Über eine verstärkte Internationalisierung soll das bestehende Geschäft der Business Unit zudem skaliert und somit weiteres Wachstum generiert werden. Dazu ist Anfang Juli das neue Softwareportal „academic-center.ch“ online gegangen. Durch dieses Portal stehen nun auch den Schweizer Kunden aus dem Umfeld Forschung & Lehre alle Produkte der Business Unit Academics zu landesspezifischen Bedingungen zur Verfügung.



# ZUSAMMENGEFASSTER BERICHT ÜBER DIE LAGE DES KONZERNES

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seiner aktuellen Prognose (Stand Juli) für das Gesamtjahr 2016 von einem globalen Wirtschaftswachstum von 3,1 Prozent aus. Für die Gruppe der asiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer, darunter die großen Wachstumsmärkte China und Indien, prognostizieren die Währungsexperten im laufenden Jahr einen Zuwachs von 6,4 Prozent. In den USA wird ein Wachstum von 2,2 Prozent erwartet. Trotz der Unsicherheiten im Zusammenhang mit einem möglichen Ausscheiden Großbritanniens aus der Europäischen Union rechnet der IWF sowohl für die gesamte Eurozone als auch für Deutschland in 2016 mit einem stabilen Wachstum von 1,6 Prozent.

Die für den asknet Konzern relevanten Branchen sind die internationalen eCommerce-Märkte sowie die globalen IT-Märkte (Software und IT-Dienstleistungen). Durch die Ausweitung des Einsatzes der Verifizierungslösung asknet Verify rücken

neue Märkte wie der Bereich Cybersecurity in den Fokus. Im Geschäftsfeld Academics sind die Rahmenbedingungen des Hochschulsektors in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH-Region) maßgeblich für die Geschäftstätigkeit.

Der Trend zur Digitalisierung sorgt weiterhin für ein starkes Wachstum des eCommerce-Marktes. Für den B2C-Online-Handel geht das US-Marktforschungsunternehmen eMarketer in 2016 von einem weltweiten Wachstum um rund 23 Prozent auf ein Volumen von knapp 2,1 Billionen US-Dollar aus. Die fünf wichtigsten europäischen Märkte Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien sollen gemeinsam etwa 11 Prozent auf 258 Mrd. US-Dollar zulegen.

Für die globalen IT-Märkte rechnen die Marktforscher von IDC in 2016 lediglich mit einem Zuwachs von rund 2 Prozent. Die globalen Ausgaben für Software sollen dabei jedoch

14	WIRTSCHAFTSBERICHT
23	NACHTRAGSBERICHT
23	RISIKOBERICHT
24	PROGNOSEBERICHT

überdurchschnittlich um ca. 7 Prozent steigen. Der deutsche IT-Markt wird nach Schätzungen des Branchenverbands BITKOM in diesem Jahr um 3,0 Prozent zulegen, wobei im Bereich Software ein außerordentliches Wachstum von 6,2 Prozent erwartet wird. Global weiter an Bedeutung gewinnt der Markt für Informationssicherheit. Das Research-unternehmen Visiongain geht in 2016 von einer Steigerung der Umsätze in diesem Bereich um 8 Prozent auf ein Volumen von etwa 81,4 Mrd. US-Dollar aus.

Die Zahl der Studierenden an deutschen Hochschulen steigt laut Statistischem Bundesamt weiter an. Mit knapp 2,8 Mio. Studentinnen und Studenten zum Wintersemester 2015/2016 waren rund 10 Prozent mehr Studierende zu verzeichnen als noch im Wintersemester 2012/2013. Gleichzeitig sind die öffentlichen Ausgaben für Hochschulen im Zeitraum 2012 bis 2015 von 24,7 Mrd. EUR um 16 Prozent auf 28,7 Mrd. EUR

(Planansatz) gestiegen. Auch die Märkte Österreich und Schweiz wiesen in den vergangenen Jahren kontinuierlich steigende Studierendenzahlen auf.

#### **Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den asknet Konzern**

Als globaler Anbieter von Software-Lösungen und IT-Dienstleistungen für den Onlinevertrieb von physischen und digitalen Produkten bietet die Verlagerung der Handelsumsätze ins Internet auch im Geschäftsjahr 2016 eine anhaltende Chance für asknet, weitere in den wachstumsstarken eCommerce-Märkten tätige Hersteller als Kunden zu gewinnen. Die fortschreitende Internationalisierung, der Auf- und Ausbau globaler Partnerschaften, die Besetzung neuer Geschäftsfelder und die Entwicklung innovativer Produkte schaffen neue Wachstumsperspektiven.

Im Geschäftsbereich Digital Goods besitzt asknet auf Basis langjähriger Kundenbeziehungen mit großen Software-Herstellern grundsätzlich eine gute Ausgangsposition. Das Marktsegment befindet sich jedoch in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium und steht in einem intensiven Verdrängungs- und Preiswettbewerb mit anderen eCommerce-Anbietern. Chancen im insgesamt weiterhin expansiven Softwaremarkt ergeben sich jedoch in der Erweiterung des Angebotsspektrums, die eine Hebung von Potenzialen innerhalb der bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie die Erschließung neuer, digitaler Kundengruppen ermöglicht. Weiterhin sind vielversprechende Chancen in Asien und Indien als Treiber zukünftigen Wachstums ausgemacht worden.

Mit der Erweiterung der Geschäftstätigkeit um den Verkauf rein physischer Produkte hat asknet bereits 2015 neue Kundengruppen im dynamischen eCommerce-Markt erschlossen und erweitert diesen Zielmarkt auch in 2016 kontinuierlich. Besonders die Internationalisierung und Digitalisierung im Mittelstand, der bisher vielfach noch Zwischenhändlern den Online-Vertrieb eigener Produkte überlässt, bietet signifikante Entwicklungsmöglichkeiten.

Im Geschäftsfeld Academics verfügt die Gesellschaft über hohe Marktanteile in der DACH-Region und profitiert von den weiter steigenden Studierendenzahlen in diesen Ländern. Allerdings sind im Handel von Software-Lizenzen nur niedrige Margen zu erzielen. asknet ist daher bemüht, auch in diesem Geschäftsfeld die guten Kundenbeziehungen zu nutzen, um neue Produkte und Services zu platzieren und die Wertschöpfungstiefe zu erhöhen.

Für den Einsatz der Lösung asknet Verify bieten sich dem Unternehmen grundsätzlich sehr gute Marktbedingungen, da asknet sich hier auf einem wachstumsstarken Feld mit vielen Einsatzmöglichkeiten bewegt. Durch das einfach einzubindende Produkt erschließt sich asknet neue, attraktive Kundengruppen.

## GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES ASKNET KONZERNES IM ERSTEN HALBJAHR 2016

### Change-Initiative 2016:

#### Fortsetzung des begonnenen Wandels

Die asknet AG hat ihren Change-Prozess in den ersten sechs Monaten 2016 fortgesetzt. Die Basis bildete dabei die zu Jahresanfang gestartete Change-Initiative, die, unterteilt in mehr als ein Dutzend verschiedene Projekte und Maßnahmen, den Wandel zu einem innovativen Wachstumsunternehmen vorantreiben soll. Ziel dieses Programms war die Analyse und Erhöhung des wirtschaftlichen und strategischen Beitrags innerbetrieblicher Abläufe und Verfahren. Dies betraf beispielweise die Optimierung der Abläufe im Customer Service und im Fulfillment sowie die Reduzierung der anfallenden Paymentkosten und Währungsaufwendungen. Zudem wurde die Überprüfung der Wirtschaftlichkeit der bisher erzielten Kundenmargen fortgesetzt und Maßnahmen zur Erhöhung der Deckungsbeiträge durchgeführt.

Insgesamt konnten planmäßig fast alle der angestoßenen Projekte im Berichtszeitraum erfolgreich abgeschlossen werden. Zwei Programme befinden sich noch in der Abwicklungs- bzw. Umsetzungsphase. Die durch die Change-Initiative erzielten Einsparungen werden sich größtenteils ab dem zweiten Halbjahr deutlich niederschlagen. Hinzu kommen eine größere Transparenz bei einer Vielzahl von internen Prozessen, ein verstärktes Problembewusstsein und eine stärkere Fokussierung auf Kerntätigkeiten durch das Change-Programm. Dadurch können interne Ressourcen zukünftig zielgerichteter auf Innovationsthemen, Kernkundenbetreuung und Vertriebsaufgaben gelenkt werden. Zudem wurden weitere Optimierungsansätze identifiziert und zusätzliche Nebenprojekte zur Reform interner Prozesse und Strukturen gestartet.



### **Mögliche Steuernachzahlung in Norwegen:**

#### **Bestätigung der Change-Offensive**

Im Zuge einer anstehenden Prüfung durch die norwegische Steuerbehörde erlangte asknet Ende Juni Kenntnis davon, dass bei in der Vergangenheit erfolgten Online-Verkäufen an norwegische Kunden gegebenenfalls Umsatzsteuern hätten berechnet und durch asknet abgeführt werden müssen. Ursache ist eine Änderung des norwegischen Steuerrechts aus dem Jahr 2011, die möglicherweise seinerzeit im Compliance-System der Gesellschaft nicht vollumfänglich erfasst wurde. Der Sachverhalt befindet sich nach wie vor in interner und externer Prüfung. asknet kooperiert zur Aufklärung des Sachverhalts umfassend mit den norwegischen Behörden und hat eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit der Aufarbeitung und der Vertretung gegenüber der dortigen Steueraufsicht beauftragt.

Der aus der Vergangenheit rührende Fall hat die Notwendigkeit des derzeit durchgeführten Change Prozesses bestätigt und zu einer Intensivierung der Anstrengungen im Konzern geführt. So war im Rahmen der Change Initiative bereits in 2015 begonnen worden, die Mechanismen zur Sicherstellung der Compliance in Steuer- und Rechtsfragen umfassend zu überarbeiten. Zudem war die Überprüfung und das kontinuierliche Monitoring von Umsatzsteuergesetzgebungen an externe Berater ausgegliedert worden. Nichtsdestotrotz wird aus gegebenem Anlass das interne Kontrollsystem weiter überarbeitet und zusätzliche externe Fachunterstützung durch Anwälte und Wirtschaftsprüfer sowohl zur Heilung der Ursache als auch zur Schadensabwehr herangezogen. Nach erster Einschätzung der Rechtsberater der Gesellschaft bestehen in Bezug auf die möglichen Steuernachzahlungen Regress-

ansprüche der asknet AG, die nach Abschluss der Untersuchung zeitnah durchgesetzt werden sollen.

Der Vorstand der asknet AG hat in diesem Zusammenhang unter Berücksichtigung des handelsrechtlichen Vorsichtsprinzips zum 30. Juni 2016 eine Rückstellung in Höhe von 1,61 Mio. EUR gebildet. Durch diese Rückstellung ist zum 30. Juni 2016 ein Verlust von mehr als der Hälfte des Grundkapitals der Gesellschaft eingetreten. Eine Bestands- oder Liquiditätsgefährdung der Gesellschaft besteht jedoch nicht. Wie gesetzlich vorgeschrieben wird am 23. August 2016 eine außerordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft stattfinden. Auf der Tagesordnung dieser Hauptversammlung steht die Verlustanzeige gemäß § 92 Abs. 1 Aktiengesetz sowie die Ermächtigung, innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren Wandel- bzw. Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen auszugeben. Hierzu soll auch ein bedingtes Kapital in Höhe von maximal 1,5 Mio. EUR geschaffen werden, welches für mögliche Wachstumsszenarien der Zukunft der Gesellschaft angedacht ist. Dadurch erhält das Unternehmen die Möglichkeit, bei Bedarf kurzfristig aus der Change-Initiative entstehende Wachstumsmöglichkeiten wahrnehmen bzw. vielversprechende Investitionen tätigen zu können. Eine konkrete Ausnutzung dieser Möglichkeit ist aktuell jedoch noch nicht geplant.

**Wandlungsprozess: Gute Neukundenentwicklung und Ausbau Kundenumsatz**

Die asknet verzeichnete in den ersten sechs Monaten 2016 eine deutlich verstärkte Nachfrage nach ihren Produkten und Services.

In der Business Unit Digital Goods führte die neue Vertriebsfokussierung, gepaart mit einem Ausbau der Vertriebsressourcen, zur Gewinnung mehrerer Neukunden. Sowohl im ersten (siehe Corporate News vom 29. März) als auch im zweiten Quartal wurden mehrere Kundenvereinbarungen in der APAC-Region geschlossen. Neben der Gewinnung von Neukunden für die asknet eCommerce Suite konnten auch die Umsätze mit den Top-Kunden in der Business Unit Digital Goods ausgebaut werden.

Darüber hinaus wurde in der Business Unit Digital Goods die Vermarktung der Stand-alone Lösung asknet Verify deutlich intensiviert und asknet konnte hier im Berichtszeitraum ebenfalls mehrere neue Kunden gewinnen. Zu den Neukunden gehören sowohl große Hersteller digitaler und physischer Güter als auch etablierte Online-Händler, die ihr Angebot mit der Verifizierungslösung für neue Konsumentengruppen und Absatzmöglichkeiten öffnen. Nachdem im ersten Halbjahr dank einer aktiven Vermarktung vor allem in Deutschland Neukunden zu verzeichnen waren, wird im zweiten Halbjahr die internationale Vermarktung des Produkts im Mittelpunkt der Vertriebsaktivitäten stehen.

In der Business Unit Academics schreiten die Ausweitung des Angebotsspektrums und die Internationalisierung weiter voran. So offeriert asknet seit Mai 2016 seinen akademischen Kunden ein vollintegriertes Infrastructure-as-a-Service (IaaS) Angebot. Zudem konnte asknet im Berichtszeitraum ein Beratungsmandat einer großen österreichischen Hochschule gewinnen. Auch die bestehenden Academics-Partnerschaften wurden im ersten Halbjahr weiter vertieft. Beispielsweise bietet asknet seit Juni in Zusammenarbeit mit IBM eigene, auf die Bedürfnisse und Anforderungen der deutschen Forschungseinrichtungen ausgerichtete analytische Statistik- und Umfragelösungen auf Basis der SPSS-Technologie an.

In der Business Unit Physical Goods wurde im ersten Halbjahr 2016 der Vertriebsfokus weiter geschärft und die Kommunikation mit Herstellern auch in Asien intensiviert.

Im Juli gab asknet zudem die Kooperation mit der Concardis GmbH bekannt. Concardis gehört zu den führenden Payment-Dienstleistern in Europa und erweitert die asknet eCommerce Suite um eine hochwertige Option zur Umsetzung leistungsfähiger Payment-Systeme.

## UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

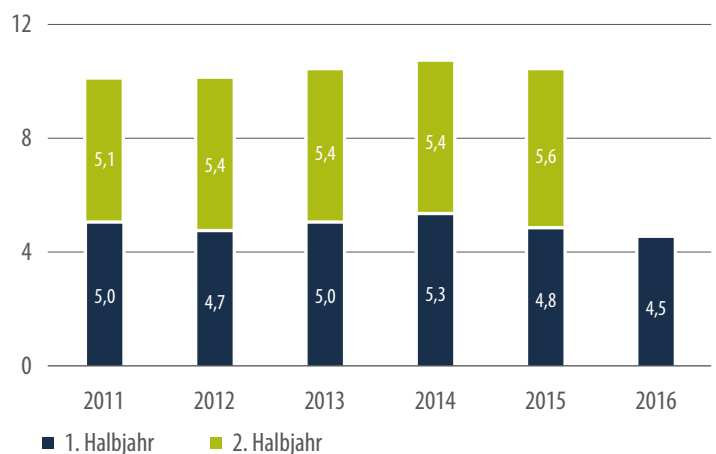
Der asknet Konzern wickelte im ersten Halbjahr 2016 Transaktionen im Volumen von 37,86 Mio. EUR ab, ein Rückgang um 10,2 Prozent. Der Rückgang der aussagekräftigeren Umsatzerlöse, aus denen sich der für den Konzern zur Kostendeckung maßgebliche Rohertrag ableitet, betrug 4,9 Prozent – von 36,98 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum auf 35,16 Mio. EUR in den ersten sechs Monaten 2016. Der Rückgang der Umsatzerlöse ist eine direkte Konsequenz aus der stärkeren Fokussierung auf profitables Wachstum in der Business Unit Digital Goods. Hinzu kommen positive Einmaleffekte aus Transaktionen in der Business Unit Academics, die das erste Quartal des Vorjahres positiv beeinflusst hatten. Die Aufwendungen für bezogene Waren sanken entsprechend dem Umsatzrückgang um 4,8 Prozent von 32,22 Mio. EUR auf 30,66 Mio. EUR.

Den Großteil ihrer Umsatzerlöse erzielte die asknet Gruppe im Berichtszeitraum mit 41,6 Prozent in Deutschland (Vorjahr: 43,0 Prozent). Im restlichen Europa wurden 20,5 Prozent (Vorjahr: 22,7 Prozent), in den USA 20,3 Prozent (Vorjahr: 18,9 Prozent) und in Asien 10,8 Prozent (Vorjahr: 8,7 Prozent) der Umsätze verbucht. Insgesamt wurden 58,4 Prozent der Umsätze außerhalb Deutschlands abgewickelt (Vorjahr: 57,0 Prozent).

Der Rohertrag, die für das Geschäft der asknet Gruppe wesentliche Erfolgsgröße, sank im ersten Halbjahr 2016 im Konzern im Zuge des Rückgangs der abgewickelten Umsätze um 5,5 Prozent auf 4,50 Mio. EUR (Vorjahr: 4,76 Mio. EUR). Die wichtige Rohertragsmarge, bezogen auf die Umsatzerlöse, lag mit 12,8 Prozent in etwa auf Vorjahresniveau (Vorjahreszeitraum: 12,9 Prozent). In der Business Unit Academics konnte die Rohertragsmarge im ersten Halbjahr im Vergleich zur Periode des Vorjahres durch besonders margenstarke Einzeltransaktionen im ersten Quartal, die auf bundesweiten Rahmenverträgen mit festgelegten Konditionen beruhen, gesteigert werden. Demgegenüber führte in der Business Unit Digital Goods die bessere Performance von Kundengeschäften mit niedrigerer Rohertragsmarge und die gleichzeitig schwächere Entwicklung von höhermargigen Geschäften zu einem Absinken der Rohertragsmarge in diesem Bereich. Da die Kundenbeziehungen stets individuellen Vereinbarungen und Anforderungen unterliegen, können solche Schwankungen der Rohertragsmarge sich jederzeit ergeben.

### Entwicklung der Roherträge je Halbjahr

in Mio. €



Infolge des Ausbaus der Vertriebsressourcen stieg der Personalaufwand im ersten Halbjahr von 2,52 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum um 7,9 Prozent auf 2,72 Mio. EUR. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich deutlich von 2,56 Mio. EUR um 9,1 Prozent auf 2,79 Mio. EUR. Darin enthalten sind externe Beraterkosten im Zusammenhang mit der Change-Initiative, aber auch eine Rückstellung für mögliche Strafgebühren der norwegischen Steuerbehörden. Bei den Zinsen und ähnlichen Aufwendungen wurde eine Rückstellung für eine Zinszahlung auf die in der Vergangenheit möglicherweise nicht korrekt abgeführte Umsatzsteuer verbucht. In der Folge erwirtschaftete der asknet Konzern in den ersten sechs Monaten 2016 ein Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von –1,18 Mio. EUR. Bereinigt um die Rückstellungen für Zinsen und Strafzahlungen im Zuge einer möglichen Steuernachzahlung in Norwegen, die außerordentlichen Kosten für die steuerliche und rechtliche Beratung in diesem Zusammenhang sowie bereinigt um Aufwendungen für die Change-Initiative betrug das EBT im Berichtszeitraum –0,46 Mio. EUR.

Da unter den sonstigen Steuern im Berichtszeitraum eine Rückstellung für eventuell nachzuzahlende Umsatzsteuern in Höhe von rund 1,09 Mio. EUR gebildet wurde, ergibt sich nach sechs Monaten 2016 ein Konzernergebnis nach Steuern (EAT) in Höhe von –2,26 Mio. EUR. Der Verlust ist wie geschildert im Wesentlichen bedingt durch die außerordentlichen Rückstellungen. Das bereinigte EAT beträgt für den Berichtszeitraum –0,46 Mio. EUR.

## **ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE**

Im Berichtszeitraum haben sich die Geschäftsbereiche der asknet insgesamt erwartungsgemäß entwickelt.

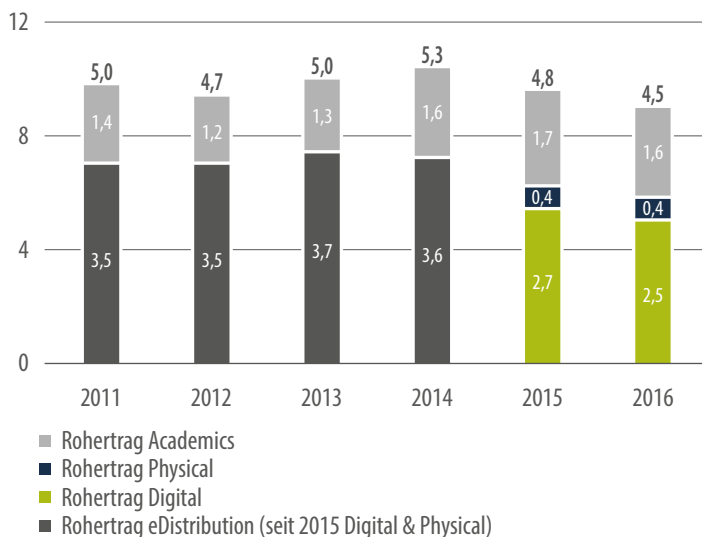
In der Business Unit Academics verzeichnete der Konzern im ersten Halbjahr einen Rückgang der Umsatzerlöse von 14,11 Mio. EUR um 10,1 Prozent auf 12,68 Mio. EUR. Die Summe der erwirtschafteten Roherträge betrug 1,62 Mio. EUR, ein Rückgang um 5,4 Prozent. Der Rückgang beim Rohertrag resultiert im Wesentlichen aus großen Einzeltransaktionen des Vorjahreszeitraums, die in diesem Halbjahr nicht in diesem Umfang abgewickelt werden konnten. Hinzu kommen die verzögerte Umsetzung bei einigen Neukundenportalen sowie die längere Anlaufzeit für neue Produkte und Innovationen wie das neue IaaS-Angebot.

In der Business Unit Digital Goods resultierte die Fokussierung auf margenstarkes Geschäft wie bereits in den Vorquartalen in einem Rückgang der Umsatzerlöse und Roherträge. Durch Neukundenabschlüsse und steigende Umsätze bei bestehenden Kunden konnte dieser Rückgang jedoch in den ersten sechs Monaten 2016 teilweise kompensiert werden. Insgesamt sanken die abgewickelten Umsätze im Bereich Digital Goods nur leicht um 1,7 Prozent auf 20,71 Mio. EUR. Die entsprechenden Roherträge sanken aufgrund von Umsatzverschiebungen zwischen unterschiedlich profitablen Kundenverträgen von 2,64 Mio. EUR um 5,4 Prozent auf 2,51 Mio. EUR.

Im neuen Geschäftsfeld Physical Goods fokussiert sich asknet auf die bestehenden eCommerce-Kompetenzen und die sinnvolle Ergänzung dieser um Drittsysteme und Leistungen durch Kooperationspartner. Insgesamt wickelte asknet in diesem Geschäftsbereich Umsätze in Höhe von 1,78 Mio. EUR ab, ein leichter Rückgang von 1,2 Prozent gegenüber dem Vorjahresvolumen von 1,80 Mio. EUR. Die erwirtschafteten Roherträge sanken von 0,40 Mio. EUR um 7 Prozent auf 0,37 Mio. EUR.

Der Rückgang der Roherträge im bisherigen Jahresverlauf ist eine notwendige Konsequenz aus der stärkeren Fokussierung auf profitables Wachstum, da margenschwache Aufträge die strategische Neuausrichtung behindern und Ressourcen für neues Geschäft freigesetzt werden müssen. Schritt für Schritt wird jedoch durch Neugeschäft sowie höhere Abwicklungsbeträge und Margen bei Stammkunden wieder ein deutliches Rohertragswachstum zu erwarten sein.

#### Entwicklung der Roherträge nach Geschäftsbereichen in Mio. €



#### VERMÖGENS- UND ERTRAGSLAGE

Gegenüber 12,16 Mio. EUR zu Jahresende 2015 stieg die Bilanzsumme des asknet Konzerns zum 30. Juni 2016 um 3,7 Prozent auf 12,61 Mio. EUR. Während das Anlagevermögen um 4,0 Prozent auf 1,34 Mio. EUR sank, stieg das Umlaufvermögen um 5,1 Prozent auf 10,88 Mio. EUR. Ursächlich für den Anstieg des Umlaufvermögens war primär eine stichtagsbedingte Erhöhung der liquiden Mittel von 5,33 Mio. EUR um 16,7 Prozent auf 6,23 Mio. EUR.

Auf der Passivseite stiegen analog dazu die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ebenfalls deutlich von 3,57 Mio. EUR um 33,2 Prozent auf 4,75 Mio. EUR. Die sonstigen Rückstellungen erhöhten sich von 2,83 Mio. EUR um 30,1 Prozent auf 3,69 Mio. EUR. Die Erhöhung ist im Wesentlichen bedingt durch die vorsorglich gebildete Rückstellung im Zusammenhang mit der möglichen Steuernachzahlung in Höhe von 1,61 Mio. EUR. Mindernd auf die sonstigen Rückstellungen wirkte sich unter anderem ein geringerer Bestand an ausstehenden Rechnungen in Höhe von 0,59 Mio. EUR aus.

Infolge des negativen Periodenergebnisses in Höhe von -2,26 Mio. EUR und einem Verlustvortrag von 1,10 Mio. EUR verbuchte der asknet Konzern im Berichtszeitraum einen Konzernbilanzverlust in Höhe von 3,36 Mio. EUR. Daraus ergibt sich ein deutlicher Rückgang des Konzerneigenkapitals von 4,13 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015 auf 1,88 Mio. EUR zum 30. Juni 2016. Die Eigenkapitalquote des Konzerns betrug nach 37,0 Prozent zu Jahresende 14,9 Prozent zum Bilanzstichtag.

Hauptursächlich für den Bilanzverlust und den Rückgang des Eigenkapitals sind die dargestellte außerordentliche Rückstellung in Höhe von 1,61 Mio. EUR sowie damit verbundene Beratungs- sowie Restrukturierungskosten. Da die Rückstellung auch in der asknet AG in einem Verlust von mehr als der Hälfte des Grundkapitals der Gesellschaft resultiert, wurde, wie gesetzlich vorgeschrieben, am 15. Juli 2016 eine außerordentliche Hauptversammlung für den 23. August 2016 einberufen. Auch wenn zu keiner Zeit eine Bestands- oder Liquiditätsgefährdung bestand, haben Vorstand und Aufsichtsrat der außerordentlichen Hauptversammlung vorgeschlagen, der Gesellschaft eine Ermächtigung zu erteilen, innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren Wandel- bzw. Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen in Höhe von maximal 3,0 Mio. EUR auszugeben. Hierzu soll auch ein bedingtes Kapital in Höhe von maximal 1,5 Mio. EUR geschaffen werden. Die neuen Ermächtigungen dienen dazu, dem Unternehmen bei vielversprechenden Investitions- oder Akquisitionen Objekten eine kurzfristige Kapitalaufnahme zu ermöglichen und so jederzeit Wachstumspotentiale im dynamischen eCommerce-Markt abrufen zu können.

Trotz des Periodenverlusts war der operative Cashflow im Konzern in den ersten sechs Monaten 2016 positiv und betrug rund 0,84 Mio. EUR. Positiv auf den operativen Cashflow wirkten dabei der Anstieg der Verbindlichkeiten, die im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen stammen, sowie die Zunahme der Rückstellungen.

Dem Konzern stehen ausreichende Kreditlinien zur Verfügung, die im Berichtszeitraum nur sehr geringfügig in Anspruch genommen wurden.

## **GREMIEN**

Wie per Corporate News am 31. Mai 2016 mitgeteilt, wurde Michael Neises zum Ablauf der diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung am 1. Juli 2016 in den Aufsichtsrat der asknet AG berufen. Michael Neises ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek in Frankfurt und auf Kapitalmarkttransaktionen spezialisiert. Michael Neises folgt auf Marc Wurster, der seit 2004 als Aufsichtsrat der asknet AG fungierte. Weiterhin dem dreiköpfigen Aufsichtsrat vorstehen wird Dr. Joachim Bernecker, sein Stellvertreter ist wie bisher Thomas Krüger.

Des Weiteren hat der Aufsichtsrat der asknet AG am 18. Juli 2016 die Bestellung des Alleinvorstandes Tobias Kaulfuss bis zum 31. Dezember 2018 verlängert, um für Kontinuität bei der Umsetzung des eingeschlagenen Wachstumskurses zu sorgen.

## **MITARBEITER**

Zum Stichtag 30. Juni 2016 beschäftigte der asknet Konzern inklusive des Vorstands 96 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 88 bei der asknet AG und 8 bei den Tochtergesellschaften asknet Switzerland, der US-Tochter asknet Inc. und der japanischen Tochter asknet K.K. Mit Einbeziehung aller Auszubildenden und Aushilfen war der asknet Konzern zum 30. Juni 2016 Arbeitgeber für insgesamt 104 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## NACHTRAGSBERICHT

Am 15. Juli 2016 wurde eine außerordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft für den 23. August 2016 einberufen. Grund dafür ist ein Verlust von mehr als der Hälfte des Grundkapitals der asknet AG, resultierend aus der zum 30. Juni 2016 gebildeten Rückstellung in Höhe von 1,61 Mio. EUR. Über dieses Ereignis hinaus sind nach dem Zwischenbilanzstichtag keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der asknet AG und des Konzerns hatten.

## RISIKOBERICHT

Das Unternehmen hat die Ereignisse des ersten Halbjahres zum Anlass genommen, das interne Kontrollsystem sowie das Compliance Management des Konzerns weiter zu überarbeiten und enger miteinander zu verzahnen. Da die zum 30. Juni 2016 gebildete Rückstellung in Höhe von 1,61 Mio. EUR zwar eine wesentliche Reduktion des Eigenkapitals sowohl in AG als auch Konzern bedeutet, eine Bestands- oder Liquiditätsgefährdung jedoch nicht besteht, hat sich die Risikolage des asknet Konzerns somit gegenüber der Beurteilung zum Jahresabschluss 2015 nicht verändert. In Bezug auf die Risiken wird daher auf die ausführliche Darstellung im Geschäftsbericht 2015 verwiesen.

## PROGNOSEBERICHT

### VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER BRANCHENBEZOGENEN RAHMENBEDINGUNGEN

Das dynamische Wachstum des globalen eCommerce-Marktes wird sich auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzen. Die Experten von eMarketer erwarten im B2C-Online-Handel bis 2019 einen jährlichen Zuwachs um durchschnittlich rund 21 Prozent, sodass das eCommerce-Marktvolumen dann auf 3,6 Billionen US-Dollar ansteigen und einen Anteil von etwa 12,8 Prozent am globalen Einzelhandel erreichen wird. Nach Schätzungen des Handelsverband Deutschland (HDE) wird der Anteil des Online-Handels am gesamten deutschen Einzelhandel von 9 Prozent in 2015 auf 20 Prozent in 2020 ansteigen.

Für die globalen IT-Märkte wird ein leichtes Wachstum prognostiziert. Das Marktforschungsunternehmen Gartner rechnet mit einem Anstieg der IT-Ausgaben zwischen 2 Prozent und 3 Prozent in den Jahren 2017 bis 2020. Dabei ist davon auszugehen, dass die Ausgaben für Software wie in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich ausfallen und das Wachstum des Gesamtmarktes deutlich übertreffen werden.

Im Markt für IT-Sicherheit rechnen die Marktforschungsspezialisten von Markets and Markets mit einer jährlichen Wachstumsrate von rund 10 Prozent auf ein weltweites Marktvolumen von rund 170 Mrd. US-Dollar. In Europa, dem zweitgrößten Markt für Cybersecurity nach Nordamerika, prognostiziert der MicroMarketMonitor bis 2019 ein jährliches Wachstum von 7,2 Prozent auf rund 35 Mrd. US-Dollar. Der deutsche Markt für IT-Sicherheit wird bis 2019 jährlich um 7,7 Prozent zulegen und dann ein Volumen von 3,71 Mrd. US-Dollar umfassen.

Auf dem deutschen Hochschulmarkt bleibt die Entwicklung weiterhin positiv. Bis zum Jahr 2019 rechnen die deutschen Kultusminister mit bundesweit etwa 500.000 Studienanfängern jährlich. Statistik Austria geht bis 2018/19 von einem Anstieg der Studierendenzahlen in Österreich aus. Das Schweizer Bundesamt für Statistik plant mit einem Wachstum der Studierendenzahl von jährlich 1,5 Prozent bis zum Studienjahr 2016/17.

### UNTERNEHMENSAUSBLICK

Der asknet Konzern hat im ersten Halbjahr 2016 seinen tiefgreifenden Wandlungsprozess fortgesetzt. Gleichzeitig haben die zu Tage getretenen Versäumnisse der Vergangenheit die absolute Notwendigkeit einer grundsätzlichen Neupositionierung der asknet manifestiert. Daher wird dieser Wandlungsprozess in diesem und im kommenden Jahr mit noch größerer Überzeugung und Intensität fortgesetzt werden.

Derzeit wird in Anknüpfung an das Change-Programm des ersten Halbjahres eine Innovations-Initiative erarbeitet, deren Start für das vierte Quartal 2016 geplant ist. Nach den erfolgten internen Prozessoptimierungen wird der Fokus des neuen Restrukturierungsprogramms auf der Gestaltung von Wachstumsperspektiven – im Wesentlichen durch Produkt- und Prozessinnovationen – liegen.



Neben den großen internen Reformanstrengungen beschäftigt die Gesellschaft derzeit operativ ein erfreulich großer Kundenzuspruch. Gerade in der Business Unit Digital Goods, in der asknet hohem Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist, machten sich der neue Vertriebsfokus und der Ausbau des Produkt- und Serviceangebots bezahlt. Neben den bereits erfolgten Projektabschlüssen verfügt asknet hier über eine vielversprechende Neukundenpipeline. Darüber hinaus gewinnt das Produkt asknet Verify an internationaler Visibilität. In der Business Unit Academics wird weiter am Ausbau der Partnerschaften, aber auch der Entwicklung neuer Produkte und Services gearbeitet. Mittelfristig sind auch für das IaaS-Angebot nach einer ersten Markteinführungsphase maßgebliche Roherträge zu erwarten. In der Business Unit Physical Goods wurden im ersten Halbjahr einige neue Kundenkontakte geknüpft, die das Interesse an den Lösungen der asknet belegen. Aktuell ist geplant, mit innovativen, marktspezifischen Produkten neue Ansatzpunkte für den Vertrieb zu entwickeln und vor allem in Asien die Vermarktung auszubauen.

Ergebnisseitig werden sich im zweiten Halbjahr vor allem die Neukundenabschlüsse des ersten Halbjahrs positiv bemerkbar machen. Zudem werden sich die Ergebnisse der in den ersten sechs Monaten 2016 getätigten Restrukturierungsaufwendungen noch in diesem Geschäftsjahr positiv auf die Ertragslage auswirken.

Insgesamt erwartet der Vorstand der asknet AG im laufenden Geschäftsjahr aufgrund der erzielten Effizienzgewinne und der guten Projekt- und Kundenpipeline weiterhin eine leichte Steigerung des Rohertrags. Bedingt durch Umsatzverschiebungen in der Business Unit Digital Goods wird jedoch von einem leichten Rückgang der Rohertragsmarge gegenüber Vorjahr ausgegangen.

Aufgrund der möglichen Steuernachzahlung in Norwegen hatte der Vorstand der asknet AG bereits am 24. Juni seine Ergebnisprognose nach unten korrigiert. Nach Steuern bestätigt der Vorstand der asknet AG für das Geschäftsjahr 2016 aufgrund der beschriebenen Sondereffekte inklusive aller Rückstellungen den erwarteten Korridor eines negativen Konzernergebnisses nach Steuern (EAT) von –1,7 bis maximal –2,5 Mio. EUR. Da in Folge der zum 30. Juni gebildeten Rückstellung in Höhe von 1,61 Mio. EUR die Aussagekraft des Ergebnis vor Steuern (EBT) für die tatsächliche operative Geschäftsentwicklung getrübt ist, wird im Konzern ein bereinigtes EBT ausgewiesen\*, das voraussichtlich im Gesamtjahr 2016 leicht unter dem Wert des Vorjahres liegen wird.

Der für das Geschäftsjahr 2016 zu erwartende Verlust ist für asknet weder ergebnis- noch liquiditätsseitig existenzbedrohend und das Unternehmen ist der festen Überzeugung, dass der Wachstumspfad weiterhin verfolgt werden kann. Dazu dient auch der Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand, auf der außerordentlichen Hauptversammlung die Ermächtigung für neue Kapitalaufnahmen zu schaffen. Das mittelfristige Ziel, asknet als global tätiges und innovatives Wachstumsunternehmen im internationalen eCommerce zu etablieren und jährlich einen Gewinn vor Steuern von 10 Prozent vom Rohertrag zu erzielen, bleibt bestehen.

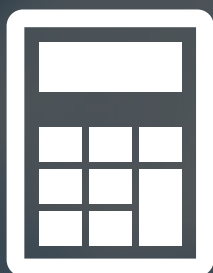
Karlsruhe, 9. August 2016

asknet AG  
– Der Vorstand –



Tobias Kaulfuss (CEO)

\* Das bereinigte EBT klammert sämtliche im Geschäftsjahr 2016 zu erwartende außerordentliche Einmalaufwendungen aus. Dazu gehören die Rückstellungen für Zinsen und Strafzahlungen im Zuge einer möglichen Steuernachzahlung in Norwegen, die außerordentlichen Kosten für die steuerliche und rechtliche Beratung in diesem Zusammenhang sowie die mit dem Change Programm verbundenen Aufwendungen.



ASKNET AG, KARLSRUHE

# KONZERNABSCHLUSS

## KONZERNBILANZ

zum 30. Juni 2016

in €

	2016	2015
<b>AKTIVA</b>		
<b>A. Anlagevermögen</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.055.481,51	1.057.072,51
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	280.551,86	334.855,57
	<b>1.336.033,37</b>	<b>1.391.928,08</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
I. Vorräte		
Waren	797.013,18	818.630,61
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.651.487,72	3.576.888,88
2. Sonstige Vermögensgegenstände	204.936,97	618.989,62
	<b>3.856.424,69</b>	<b>4.195.878,50</b>
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	6.225.378,70	5.332.402,97
	<b>10.878.816,57</b>	<b>10.346.912,08</b>
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	395.382,22	419.614,63
	<b>12.610.232,16</b>	<b>12.158.454,79</b>

26	KONZERNBILANZ
28	KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
29	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
30	KONZERNANHANG
33	SONSTIGE ANGABEN

	2016	2015
<b>PASSIVA</b>		
<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	5.094.283,00	5.094.283,00
II. Kapitalrücklage	50.000,00	50.000,00
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	97.741,35	77.250,13
IV. Konzernbilanzverlust	-3.359.816,02	-1.095.132,58
	<b>1.882.208,33</b>	<b>4.126.400,55</b>
<b>B. Rückstellungen</b>		
Sonstige Rückstellungen	<b>3.694.539,11</b>	<b>2.823.221,00</b>
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.753.081,34	3.568.436,60
2. Sonstige Verbindlichkeiten	1.831.824,18	1.013.782,84
davon aus Steuern € 1.738.102,11 (Vj. € 887.028,29)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 6.824,58 (Vj. € 5.841,02)		
	<b>6.584.905,52</b>	<b>4.582.219,44</b>
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>448.579,20</b>	<b>626.613,80</b>
	<b>12.610.232,16</b>	<b>12.158.454,79</b>

**KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**
**1. Januar bis 30. Juni 2016**

in €

	<b>2016</b>	2015
1. Umsatzerlöse	35.162.599,65	36.983.741,13
2. Sonstige betriebliche Erträge	377.847,88	310.213,19
	<b>35.540.447,53</b>	<b>37.293.954,32</b>
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	-30.661.460,36	-32.219.160,27
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-173.223,44	-217.936,46
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-2.338.990,17	-2.179.481,85
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung € 393,51 (Vj. € 1.115,98)	-376.840,38	-344.895,23
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-68.496,41	-62.853,15
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.786.511,62	-2.555.024,67
	<b>-36.405.522,38</b>	<b>-37.579.351,63</b>
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	14,43	428,78
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-311.144,13	-1.560,88
	<b>-311.129,70</b>	<b>-1.132,10</b>
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>-1.176.204,55</b>	<b>-286.529,41</b>
10. Sonstige Steuern	-1.088.478,89	-1.012,59
11. Konzernergebnis	<b>-2.264.683,44</b>	<b>-287.542,00</b>
12. Verlustvortrag	-1.095.132,58	-1.176.430,02
13. Konzernbilanzverlust	<b>-3.359.816,02</b>	<b>-1.463.972,02</b>

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

1. Januar bis 30. Juni 2016

in Tausend €

	2016	2015
<b>1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Konzernergebnis	-2.265	-286
Zinsaufwendungen (+)/-erträge (-)	1	-2
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	68	63
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Rückstellungen	871	-650
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen sowie anderer Aktiva	392	3.110
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten	1.770	-6.967
Wechselkursbedingte Bestandsveränderungen	0	0
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	<b>837</b>	<b>-4.732</b>
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	0	0
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-13	-42
Einzahlung aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0	0
Erhaltene Zinsen	0	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	<b>-13</b>	<b>-42</b>
<b>3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		
Einzahlung aus Eigenkapitalzuführungen	0	0
Gezahlte Zinsen	-1	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	<b>-1</b>	<b>0</b>
<b>4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1-3)	824	-4.774
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	69	27
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	5.332	7.467
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<b>6.225</b>	<b>2.720</b>
<b>5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds</b>		
Liquide Mittel	6.225	2.720
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<b>6.225</b>	<b>2.720</b>

## KONZERNANHANG

ZUM 30. JUNI 2016

### ALLGEMEINE HINWEISE

Der vorliegende Konzernabschluss wurde gemäß §§ 290 ff. HGB aufgestellt.

Die dem Abschluss zugrundeliegenden Posten sind im Anhang gesondert erläutert. Die für einzelne Positionen geforderten Zusatzangaben wurden ebenfalls in den Anhang übernommen. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

### KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konzernabschluss umfasst die asknet AG, Karlsruhe, als Muttergesellschaft sowie die im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogenen 100 %igen Tochtergesellschaften asknet Inc., San Francisco, USA, asknet KK, Tokyo, Japan und asknet Switzerland GmbH, Uster, Schweiz.

Die zum 12. August 2015 gegründete asknet Switzerland GmbH, Uster, Schweiz wurde per 31. Dezember 2015 erstmals in den Konzernabschluss einbezogen.

### BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Für die Aufstellung des Konzernabschlusses waren unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss der Muttergesellschaft einbezogenen Unternehmen wurden nach **einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen** erstellt.

Erworbene **immaterielle Vermögensgegenstände** des Anlagevermögens sind zu Anschaffungskosten bilanziert und werden, sofern sie der Abnutzung unterliegen, entsprechend ihrer Nutzungsdauer um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Das **Sachanlagevermögen** ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und wird um planmäßige Abschreibungen vermindert. Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden nach der voraussichtlichen Nutzung unter Anwendung der linearen Methode abgeschrieben.

Seit dem 1. Januar 2010 werden geringwertige Wirtschaftsgüter im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben.

Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens werden im Übrigen zeitanteilig vorgenommen.

**Vorräte** sind zu Anschaffungskosten oder niedrigeren Marktpreisen bilanziert.

Alle erkennbaren Risiken im **Vorratsvermögen**, die sich aus geminderter Verwertbarkeit und niedrigeren Wiederbeschaffungskosten ergeben, sind durch angemessene Abwertungen berücksichtigt.

Abgesehen von handelsüblichen Eigentumsvorbehalten sind die Vorräte frei von Rechten Dritter.

**Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände** sind zum Nennwert angesetzt. Allen risikobehafteten Posten ist durch die Bildung angemessener Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen; das allgemeine Kreditrisiko ist durch pauschale Abschläge berücksichtigt.

Die **Flüssigen Mittel** sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

Als **aktive Rechnungsabgrenzungsposten** sind Auszahlungen vor dem Abschlussstichtag angesetzt, soweit sie Aufwand für einen bestimmten Zeitraum nach diesem Zeitpunkt darstellen.

Die **sonstigen Rückstellungen** berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohende Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in der Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags (d. h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt.

Die **Verbindlichkeiten** wurden mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Als **passive Rechnungsabgrenzungsposten** sind Einzahlungen vor dem Abschlussstichtag angesetzt, soweit sie Ertrag für einen bestimmten Zeitraum nach diesem Zeitpunkt darstellen.

#### WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten wurden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurde dabei das Realisationsprinzip (§ 298 Abs. 1 i.V.m. § 252 Abs. 1 Nr. 4 Halbsatz 2 HGB) und das Anschaffungskostenprinzip (§ 298 Abs. 1 i.V.m. § 253 Abs. 1 Satz 1 HGB) beachtet.

Die Aktiv- und Passivposten der in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse wurden, mit Ausnahme des Eigenkapitals (gezeichnetes Kapital, Rücklagen, Ergebnisvortrag zu historischen Kursen) zum jeweiligen Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag in Euro umgerechnet. Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung sind zum Durchschnittskurs in Euro umgerechnet. Die sich ergebende Umrechnungsdifferenz ist innerhalb des Konzerneigenkapitals nach den Rücklagen unter dem Posten „Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung“ ausgewiesen.

#### KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Kapitalkonsolidierung für Erstkonsolidierungen vor 2010 erfolgte nach der Buchwertmethode zum Zeitpunkt der erstmaligen Konsolidierung für Erstkonsolidierungen vor 2010.

Die Kapitalkonsolidierung für Erstkonsolidierungen seit 2010 erfolgte nach der Neubewertungsmethode.

Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge wurden eliminiert. Zwischenergebniseliminierungen waren nicht vorzunehmen.

Latente Steuern ergaben sich nicht.

#### ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

##### Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr, bis auf die Solidarbürgschaft der Eidgenössischen Steuerverwaltung (23.000 CHF), eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

##### Guthaben bei Kreditinstituten

Von den Guthaben bei Kreditinstituten sind T€ 150 als Sicherheiten für Avalzusagen gebunden.

##### Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital in Höhe von T€ 5.094 entspricht dem bei der Muttergesellschaft ausgewiesenen Bilanzposten.

Der Konzernbilanzverlust entwickelte sich wie folgt:

in Tausend €	
31.12.2015	-1.095,1
Konzernjahresfehlbetrag	-2.264,7
<b>30.06.2016</b>	<b>-3.359,8</b>

##### Sonstige Rückstellungen

In den sonstigen Rückstellungen der Konzernbilanz sind die in der asknet AG für den Steuersachverhalt Norwegen zum 30. Juni 2016 gebildeten Rückstellungen in Höhe von 1,61 Mio. €, die Rückstellung für ausstehende Lieferantenrechnungen in Höhe von 1,6 Mio. € sowie Rückstellungen für Inkassoansprüche, Urlaubsansprüche und Sondervergütungen und für Beratungskosten enthalten.

**Verbindlichkeiten**

Sämtliche Verbindlichkeiten haben wie im Vorjahr Restlaufzeiten bis zu einem Jahr und sind nicht besichert.

**Sonstige finanzielle Verpflichtungen**

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von T€ 451.

**Summe der finanziellen Verpflichtungen Konzern**

in €

	Miete	Leasing	Total
fällig 1 Jahr	272.344,21	49.226,44	321.570,65
fällig nach 1–5 Jahre	78.187,80	51.157,02	129.344,82
fällig nach 5 Jahren	–	–	–
	350.532,01	100.383,46	<b>450.915,47</b>

Die Mietverträge laufen längstens bis 2018 und die Leasingverträge längstens bis 2020.

**ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**
**Umsatzerlöse**

in Tausend €

	1. HJ 2016	1. HJ 2015
<b>UMSATZERLÖSE NACH SPARTEN</b>		
Digital Goods	20.706	21.070
Physical Goods	1.779	1.801
Academics	12.677	14.113
	<b>35.162</b>	<b>36.984</b>
<b>UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN</b>		
Inland	14.615	15.903
USA	7.144	6.990
Übrige Länder	13.403	14.091
	<b>35.162</b>	<b>36.984</b>

**ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG**

Der Finanzmittelfonds setzt sich wie im Vorjahr aus dem Bilanzposten Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten zusammen. Von dem Finanzmittelfonds unterliegen T€ 150 Verfügungsbeschränkungen.



## SONSTIGE ANGABEN

### ORGANE DER AKTIENGESELLSCHAFT

#### Vorstand

Im Geschäftsjahr war zum Alleinvorstand bestellt:

- › **Herr Tobias Kaulfuss**, Dipl. Kaufmann, MBA, Essen.

Auf die Angabe der Bezüge wird gem. §286 Abs. 4 HGB verzichtet.

#### Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im 1. Halbjahr 2016 wie folgt zusammen:

- › **Dr. Joachim Bernecker**, Unternehmensberater, Straubenhardt, – Vorsitzender –
- › **Thomas Krüger**, Eichenau, Geschäftsführer der Ad Astra Erste Beteiligungs GmbH, und der Ad Astra Venture Consult GmbH, beide München, – stellvertretender Vorsitzender –
- › **Marc Wurster**, Rechtsanwalt/Steuerberater, Karlsruhe

### MITARBEITER

Die Zahl der durchschnittlich Beschäftigten (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen) betrug im Berichtszeitraum 88 Angestellte im Inland und 8 Angestellte im Ausland.

Karlsruhe, 9. August 2016

asknet AG

– Der Vorstand –



Tobias Kaulfuss



# IMPRESSUM

asknet AG  
Vincenz-Priessnitz-Str. 3  
76131 Karlsruhe

Telefon: +49(0)721/96458-0  
Telefax: +49(0)721/96458-99  
E-Mail: [info@asknet.de](mailto:info@asknet.de)  
Internet: [www.asknet.de](http://www.asknet.de)

## PRESSE- UND INVESTOR RELATIONS KONTAKT

asknet AG  
Madeleine Clark

Telefon: +49(0)721/96458-6116  
E-Mail: [investorrelations@asknet.de](mailto:investorrelations@asknet.de)

Handelsregister  
Amtsregister Mannheim HRB 108713

Fotonachweis  
Fotoarchiv asknet AG  
[istockphoto.com](http://istockphoto.com)

## FINANZKALENDER 2016

### **29. April 2016**

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2015

### **25. Mai 2016**

Veröffentlichung Zwischenbericht Q1/2016

### **1. Juli 2016**

Ordentliche Hauptversammlung

### **22. August 2016**

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2016

### **23. August 2016**

Außerordentliche Hauptversammlung

### **25. November 2016**

Veröffentlichung Zwischenbericht Q3/2016

## ACCELERATE YOUR ESALES IN THE DIGITAL MARKETPLACE.

[info@asknet.de](mailto:info@asknet.de) | [www.asknet.de](http://www.asknet.de)

### asknet Inc.

Russ Building  
235 Montgomery St, Suite 825  
San Francisco, CA 94104  
USA

### asknet AG

Company Headquarters  
Vincenz-Priessnitz-Str. 3  
76131 Karlsruhe  
Deutschland

### asknet K.K.

METLIFE Kabutocho Bldg. 3F  
5-1 Nihonbashi Kabutocho  
Chuo-Ku, Tokyo 103-0026  
Japan

### asknet Switzerland GmbH

Turbinenweg 5  
CH-8610 Uster  
Schweiz

