

HALBJAHRESBERICHT 2017





AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN IM KONZERN

in Mio. €

	1. HJ 2012	1. HJ 2013	1. HJ 2014	1. HJ 2015	1. HJ 2016	1. HJ 2017
Transaktionserlöse	41,06	46,51	48,17	42,17	37,86	35,36
Umsatzerlöse (ohne sonstige betriebl. Erträge)	33,45	39,86	42,35	36,98	35,16	34,08
Materialaufwand	-28,74	-34,84	-37,09	-32,22	-30,66	-29,78
Rohertrag	4,71	5,02	5,26	4,76	4,50	4,31
Rohertragsmarge (auf Umsatzerlöse) in %	14,1	12,6	12,4	12,9	12,8	12,6
Personalaufwand/Soz.	2,47	2,47	2,63	2,52	2,72	2,63
Sonstiger Aufwand	2,28	2,63	2,49	2,56	2,79	2,25
EBIT	-0,09	0,01	0,04	-0,29	-0,87	-0,51
Finanzergebnis	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,31	0,00
EBT	-0,07	0,02	0,04	-0,29	-1,18	-0,51
Periodenergebnis	-0,09	0,01	0,04	-0,29	-2,26	-0,51



INHALTSVERZEICHNIS

4

ASKNET IM ÜBERBLICK

- 4 asknet auf einen Blick
- 6 Brief des Vorstandes
- 8 Die Business Unit eCommerce Solutions
- 10 Die Business Unit Academics
- 12 Cloud Business Lösungen

14

BERICHT ÜBER DIE LAGE DES KONZERNS

24

KONZERNABSCHLUSS

33

IMPRESSUM

33

FINANZKALENDER

ASKNET AUF EINEN BLICK

1995 GEGRÜNDET



2006 BÖRSENGANG



2 GESCHÄFTSBEREICHE



eCOMMERCE
SOLUTIONS



ACADEMICS

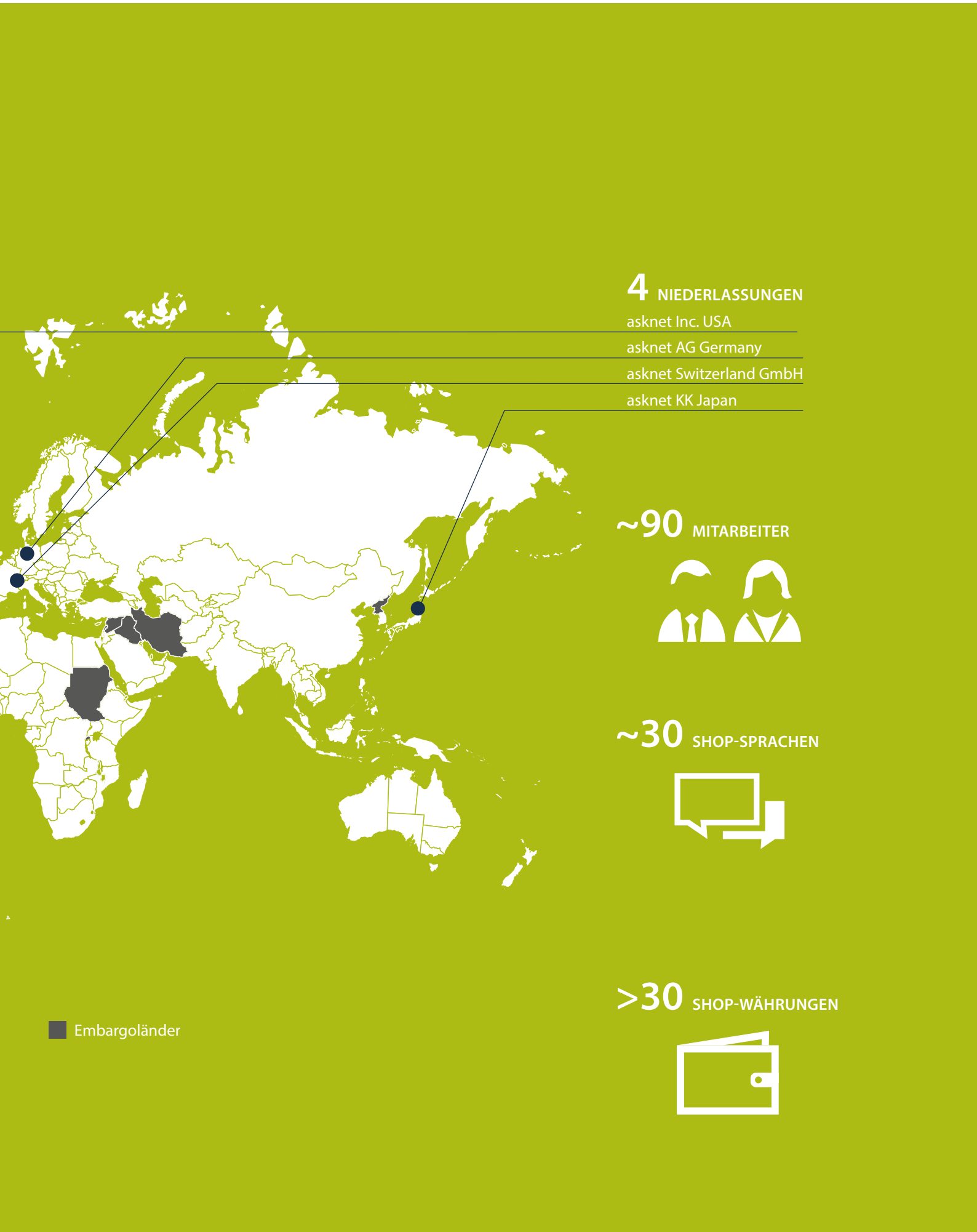
>190 LIEFERLÄNDER



MÄRKTE

■ Länder, in die wir bereits liefern





4 NIEDERLASSUNGEN

asknet Inc. USA

asknet AG Germany

asknet Switzerland GmbH

asknet KK Japan

~90 MITARBEITER



~30 SHOP-SPRACHEN



>30 SHOP-WÄHRUNGEN



Embargoländer



MANAGEMENT



> **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

in den ersten sechs Monaten 2017 konnte der asknet Konzern als Resultat aus den bisherigen Change-Programmen von internen Verbesserungen und reduzierten Kosten deutlich profitieren und die gute Vertriebsperformance des Vorjahres fortschreiben.

Dank einer neuen, kundenorientierten Herangehensweise und unserem proaktiven Vertriebsfokus haben wir in der Business Unit eCommerce Solutions die Vertriebsbasis verbreitert und einige wichtige Neukundenbeziehungen aufgebaut. Dies bestätigt uns darin, dass die tiefgreifenden Veränderungen, die wir seit Ende 2014 umgesetzt haben, nunmehr Früchte tragen. Daher haben wir weitere strukturelle wie operative Verbesserungen angestoßen, die die Gewinnung neuer Kunden und die Umsetzung neuer Shops weiter beschleunigen und die Effizienz interner Prozesse erhöhen werden. So wurde im ersten Halbjahr neben der Einführung neuer Arbeitsprozesse und agiler Arbeitsmethoden auch die Produktisierung des Lösungs- und Service-Portfolios vorangetrieben.

„Die seit Ende 2014 umgesetzten Veränderungen tragen nunmehr Früchte“

In der Business Unit Academics arbeiten wir in diesem Jahr verstärkt an der Umsetzung der in 2016 nicht erfolgten Softwareverkäufe sowie an der Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen. Im Rahmen des Change-Prozesses haben wir uns zum einen auf die technische Überarbeitung der Portallandschaft fokussiert und zum anderen die Vertriebsstruktur der Business Unit durch eine regionale Unterteilung in Nord und Süd neu geordnet. Durch diese Reorganisation erwarten wir im weiteren Jahresverlauf zusätzliche positive Impulse im Vertrieb.

Einen weiteren Fortschritt haben wir in Bezug auf die Umsatzsteuerthematik in Norwegen erzielt. Die norwegischen Behörden haben uns das Ergebnis ihrer Untersuchung mitgeteilt und dabei auch die aktive Mitarbeit und Transparenz seitens asknet bei der Aufklärung des Sachverhalts gewürdigt. Die insgesamt zur Beilegung des Sachverhalts veranschlagten Beträge lagen im Rahmen der bereits in 2016 getätigten Rückstellung und geleisteten Vorauszahlung, sodass das Ergebnis für 2017 hierdurch nicht mehr negativ beeinflusst wird.

BRIEF DES VORSTANDES

TOBIAS KAULFUSS, CEO

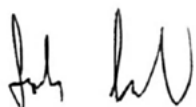
Da wir infolge dieser hohen Einmalaufwendungen im vergangenen Geschäftsjahr einen deutlichen Konzernbilanzverlust verzeichnen mussten, führten wir zu Beginn der zweiten Jahreshälfte mit Ihrer Zustimmung eine ordentliche Kapitalherabsetzung durch. Somit wurde die finanzielle Grundlage der asknet von den Einmalaufwendungen des Vorjahres befreit und der Weg für ein Fortschreiten des Change-Prozesses geebnet. Darüber hinaus prüfen wir derzeit weitere strategische Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung, um unsere Innovationskraft durch zusätzliche Investitionen stärken zu können.

„Durch die Kapitalerhöhung haben wir den Weg für den weiteren Change-Prozess geebnet.“

Im weiteren Jahresverlauf sind vor allem in der Business Unit eCommerce Solutions im asiatischen Raum weitere Neukundenabschlüsse geplant. Da wir mit dem Vertrieb von Produkten der zahlreichen Neukunden sukzessive höhere Umsätze erzielen, ergeben sich schrittweise steigende Rohertrags- und Ergebnisbeiträge, die sich aber erst in 2018 auf Gesamtjahresebene vollständig auswirken werden. Daher rechnen wir für das Geschäftsjahr 2017 aufgrund der negativen Absatzperformance eines Großkundenrelease und dem Ausbleiben einer größeren Academics-Transaktion derzeit auf konservativer Basis mit sinkenden Roherträgen im Konzern.

Im Gesamtjahr werden wir aufgrund weiterer außerordentlicher Aufwendungen für den Abschluss unserer Change-Projekte und erhöhter Investitionen in der Entwicklung nochmals ein negatives operatives Ergebnis erzielen, dass sich jedoch gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessern wird. Mittelfristig bleibt es unser Ziel, asknet als global tätiges und innovatives Wachstumsunternehmen im internationalen eCommerce weiter zu stärken.

Herzliche Grüße




Ihr Vorstand der asknet AG
Tobias Kaulfuss



eCOMMERCE
SOLUTIONS

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

The background of the page features a dark blue gradient with glowing binary code (0s and 1s) and a stylized white silhouette of a bird in flight. The bird is positioned in the upper left quadrant, facing right. The overall aesthetic is digital and modern.


In der Business Unit eCommerce Solutions bietet asknet seinen Kunden Outsourcing-Lösungen für den Online-Vertrieb digitaler und physischer Produkte und übernimmt dabei weltweit die Abwicklung des Kaufprozesses entlang der gesamten eCommerce-Wertschöpfungskette. Die asknet eCommerce Suite als Kernprodukt zeichnet sich durch ein Höchstmaß an Flexibilität und Skalierbarkeit aus und ermöglicht Unternehmen den schnellen und reibungslosen Einstieg in den globalen Online-Vertrieb. Auf Basis des Merchant of Record-Modells übernimmt asknet alle währungs-, zahlungs- und umsatzsteuerbezogenen Aufgaben. Darüber hinaus wird durch die Produktisierung des Portfolios und die Entwicklung innovativer Einzelprodukte das Kernprodukt eCommerce Suite um zusätzliche Features erweitert.

Dank verbesserter Umsetzungsprozesse und dem forcierten Vertriebsfokus konnte die Vertriebsbasis im ersten Halbjahr 2017 weiter verbreitert und neue Kundenbeziehungen geknüpft werden. Die Einführung neuer Arbeitsprozesse und agiler Arbeitsmethoden erlauben nun eine beschleunigte Umsetzung neuer Features für die asknet eCommerce Suite bei gleichzeitiger Weiterentwicklung der Plattform. Durch die Möglichkeit des zusätzlichen Verkaufs physischer Produkte differenziert sich asknet zudem von Mitbewerbern.



ACADEMICS

VERLÄSSLICHER
PARTNER FÜR
FORSCHUNG
UND **LEHRE**

The background of the page is a photograph of a desk. In the top left, there is a pile of crumpled white paper. To its right is a small green succulent in a white pot. The desk surface is orange. In the bottom right, a blue pen and a red paperclip are visible. A dark grey rectangular box is overlaid on the left side of the page, containing white text.

Die Business Unit Academics bietet ein umfassendes Angebot an Softwarelösungen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung, Verteilung und Verwaltung von Software und Hardware für Kunden aus Forschung & Lehre. asknet unterhält Geschäftsbeziehungen zu mehr als 80 Prozent der deutschen Hochschulen. Studierenden, Lehrenden, Schülern und Mitarbeitern stehen auf insgesamt fast 50 Beschaffungsportalen verschiedenste Downloads zur Verfügung. Darüber hinaus offeriert asknet Studierenden im Direktvertrieb über die etablierte Internetplattform [studyhouse.de](https://www.studyhouse.de) ein vielfältiges Softwareangebot. Marktabdeckung im akademischen Bereich sowie die leistungsstarken Portale machen asknet zum Marktführer in der DACH-Region. Im Geschäftsbereich Academics profitiert das Unternehmen von den weiter steigenden Studierendenzahlen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Außerdem nutzt asknet die guten Kundenbeziehungen in diesem Geschäftsfeld, um neue Produkte und Services zu platzieren und die Wertschöpfungstiefe zu erhöhen.

Im ersten Halbjahr 2017 stand in der Business Unit Academics die technische Überarbeitung der Portallandschaft im Fokus. Zudem wurde die Vertriebsstruktur des Geschäftsbereichs neu organisiert, sodass die Betreuung der akademischen Kunden nun in zwei regionale Vertriebsorganisationen – Nord und Süd – gegliedert ist. Die Zusammenarbeit mit den Herstellern, deren Produkte asknet an akademische Institutionen vertreibt, wird nun durch die Abteilung Vendor Relations gesteuert.

ASKNET: CLOUD BUSINESS LÖSUNGEN SEIT 1995

AKADEMISCHE BESCHAFFUNGSPORTALE

Beschaffung, Verteilung
und Verwaltung von
Software und Hardware



IAAS- HOSTING

Microsoft Azure

SOFTLAYER[®]
an IBM Company

INFRASTRUCTURE AS A SERVICE (IAAS)

Vollintegriertes Angebot für Cloud-
kapazitäten (Virtuelle Maschinen)
im akademischen Bereich



asknet bietet seine innovativen digitalen Lösungen für akademische Einrichtungen und Hersteller zu 100 % als Software as a Service (SaaS)-Plattformen in der Cloud an und steuert sowie verwaltet dort im Auftrag des Kunden alle Prozesse und Abläufe.

ECOMMERCE SUITE



Entwicklung und Betrieb von Online-Shops für Hersteller digitaler und physischer Produkte

ask|net
Enabling your eBusiness

amazon
web services

ASKNET VERIFY



Umfassende Plattform zur Verifizierung von Studentennachweisen

Hersteller digitaler und physischer Produkte und Kunden aus Forschung und Lehre vertrauen auf die SaaS-Lösungen und Services von asknet, weil diese rund um die Uhr ein Höchstmaß an Flexibilität und Skalierbarkeit bieten und den effizienten Vertrieb und die reibungslose Verwaltung digitaler und physischer Güter auf Basis der Expertise von asknet ermöglichen.



ZUSAMMENGEFASSTER BERICHT ÜBER DIE LAGE DES KONZERNES

FÜR DAS ERSTE HALBJAHR 2017


WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Für das Gesamtjahr 2017 prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem aktuellen Ausblick von Juli ein weltweites Wirtschaftswachstum von 3,5 Prozent. Für die Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer geht der IWF von einem Anstieg um 4,6 Prozent aus. Für die Gruppe der Industriestaaten wird ein Wirtschaftswachstum von 2,0 Prozent in Aussicht gestellt. Dabei soll die US-Wirtschaft um 2,1 Prozent zulegen. Die Wirtschaft in der Eurozone wird sich nach Ansicht der Währungsexperten des IWF mit einem Plus von 1,9 Prozent weiter stabilisieren, trotz der Unsicherheiten im Zusammenhang mit den Austrittsverhandlungen Großbritanniens aus der Europäischen Union. Auch in Deutschland wird erneut ein solider Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,8 Prozent prognostiziert.

Die für den asknet Konzern relevanten Branchen sind die internationalen eCommerce-Märkte sowie die globalen IT-Märkte (insbes. Software). Durch die Entwicklung innovativer Einzelprodukte wie der Verifizierungslösung asknet Verify rücken neue Märkte rund um die Themen Identifikation und Verifikation in den Fokus. Im Geschäftsfeld Academics sind die Rahmenbedingungen des Hochschulsektors in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH-Region) maßgeblich für die Geschäftstätigkeit.

Auch im Jahr 2017 führt der Trend zur Digitalisierung zu einem dynamischen Wachstum des eCommerce-Marktes. Für den weltweiten B2C-Online-Handel rechnet das US-Marktforschungsunternehmen eMarketer mit einem Umsatzanstieg von rund 23 Prozent auf ein Volumen von knapp 2,3 Billionen USD. Für Westeuropa wird ein Zuwachs von rund 12 Prozent auf 337 Mrd. USD prognostiziert. Für den deutschen Online-Handel geht der Handelsverband Deutschland (HDE) im laufenden



14	WIRTSCHAFTSBERICHT
18	UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE
22	RISIKOBERICHT
22	PROGNOSEBERICHT

Jahr von einem Anstieg um rund 10 Prozent auf ein Umsatzvolumen von etwa 49 Mrd. EUR aus. Auch der bislang wenig erschlossene Online-Großhandel (B2B) baut seine Umsätze sukzessive aus. Forrester Research rechnet für das Jahr 2017 alleine in den USA mit einem Umsatz von 928 Mrd. USD und damit einer Steigerung von 8,5 Prozent.

Da die Digitalisierung wirtschaftlicher Prozesse weltweit immer stärker an Bedeutung gewinnt, verzeichnen auch die IT-Märkte kontinuierliches Wachstum. Die Marktanalysten von Gartner gehen bei den globalen IT-Ausgaben für das Gesamtjahr von einem Anstieg von 2,4 Prozent auf 3,5 Bio. USD aus. Dabei sollen vor allem die Ausgaben für Unternehmenssoftware mit 7,6 Prozent überdurchschnittlich stark steigen. Der deutsche IT-Markt wird nach Annahmen des Branchenverbands BITKOM in diesem Jahr um 2,7 Prozent zulegen, wobei auch hier der Bereich Software mit 6,3 Prozent die größte Wachstumsrate aufweist.

Der Hochschulmarkt in der DACH-Region entwickelt sich weiterhin positiv. Die deutschen Hochschulen erfuhren laut Statistischem Bundesamt zum Jahreswechsel 2016/2017 einen weiteren Anstieg der Studierendenzahlen. Nach vorläufigen Angaben lag die Zahl der Studierenden mit 2,8 Mio. zum Wintersemester 2016/2017 rund 1,8 Prozent über dem Vorjahreswert. Die aktuell für Österreich und die Schweiz verfügbaren Statistiken zeigen ebenfalls einen kontinuierlichen Anstieg der Studierendenzahlen. Laut Statistik Austria stieg die Zahl der Studierenden seit dem Wintersemester 2013/2014 um 3,6 Prozent auf rund 381.000 Studierende im Wintersemester 2015/2016. Auf Basis eines Referenzszenarios geht das Schweizer Bundesamt für Statistik für das Studienjahr 2017/2018 von insgesamt 246.000 Studierenden und damit einem Wachstum von 1,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr aus.

Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den asknet Konzern

Als globaler Anbieter von Softwarelösungen und IT-Dienstleistungen für den Online-Vertrieb von digitalen und physischen Produkten bietet die Verlagerung der Handelsumsätze ins Internet und die Transformation des Nutzer- wie auch Bezahlerhaltens 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 eCommerce Solutions besitzt asknet auf Basis langjähriger Kundenbeziehungen für den Vertrieb von digitalen und physischen Produkten eine gute Ausgangsposition. Das Marktsegment für Merchant of Record-Lösungen, die Herstellern das Outsourcing des internationalen Online-Vertriebs ihrer Produkte ermöglichen, befindet sich jedoch in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium und asknet steht in einem intensiven Verdrängungs- und Preiswettbewerb mit anderen eCommerce-Anbietern. Vor allem im weiteh expansiven Softwaremarkt ergeben sich aber durch die Erweiterung des Angebotsspektrums vielfältige Chancen, die eine Hebung von Potenzialen innerhalb der bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie die Erschließung neuer digitaler Kundengruppen ermöglichen. Auch die geografische Expansion der Geschäftstätigkeit stellt einen Treiber zukünftigen Wachstums dar. Durch die Möglichkeit des zusätzlichen Verkaufs physischer Produkte differenziert sich asknet zudem von Mitbewerbern.

Im Geschäftsfeld Academics verfügt die Gesellschaft über hohe Marktanteile im Software-Reselling an Hochschulen und Forschungseinrichtungen in der DACH-Region und profitiert von den weiter steigenden Studierendenzahlen in diesen Ländern. Allerdings sind im Handel von Softwarelizenzen überwiegend 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. Da Stand-Alone-Lösungen grundsätzlich leicht einzubinden sind, können durch die Entwicklung neuer Produkte entlang der eCommerce-Wertschöpfungskette weitere attraktive Märkte und Kundengruppen ohne große Eintrittsbarrieren erschlossen werden.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DES ASKNET KONZERNS IM ERSTEN HALBJAHR 2017

Gute Neukundenentwicklung fortgesetzt – weitere Beschleunigung durch Change-Maßnahmen

In den ersten sechs Monaten 2017 konnte asknet die gute Vertriebsperformance des Vorjahres fortsetzen und in der Business Unit eCommerce weitere fünf Neukunden gewinnen. Zu den Neukunden gehört beispielsweise die Perfect Corp., ein mit dem langjährigen Kunden Cyberlink verbundenes Unternehmen. Das Unternehmen ist Erfinder und Betreiber der YouCam Apps, einer preisgekrönten Fashion & Beauty App Reihe mit mehr als 400 Mio. Downloads weltweit. Seit Frühjahr betreibt asknet ab Warenkorb die neuen, englischsprachigen Youcam-Shops, in denen User In-App-Käufe von Schönheits- bzw. Kosmetikprodukten tätigen können. Neben der Bereitstellung und dem Betrieb der technischen Lösung umfasst die Zusammenarbeit die gesamte Wertschöpfungskette von der technischen und kaufmännischen Abwicklung über den Kundenservice bis hin zur Organisation der physischen Auslieferung der Ware weltweit.

Die kontinuierlich gute Kundenentwicklung in der Business Unit eCommerce Solutions zeigt, dass die tiefgreifenden Veränderungen, die seit Ende 2014 in Gang gesetzt wurden, greifen, und die neue, kundenorientierte Herangehensweise sowie der proaktive Vertriebsfokus in einer Vielzahl neuer Abschlüsse münden. Um die Gewinnung neuer Kunden und die Umsetzung neuer Shops weiter zu beschleunigen sowie die Effizienz der internen Prozesse weiter zu erhöhen, wurden weitere strukturelle wie operative Verbesserungen im Rahmen des laufenden Change-Prozesses angestoßen. So wurde in der

Business Unit eCommerce Solutions mit Jan Schöttelndreier zum 1. August 2017 eine neue Bereichsleitung installiert. Jan Schöttelndreier hatte das Unternehmen bereits seit November 2015 initial beraten und war seit 1. September 2016 als Director Operational Excellence tätig. Neben der Einführung neuer Arbeitsprozesse und agiler Arbeitsmethoden wurde zudem die Produktisierung des Lösungs- und Service-Portfolios vorangetrieben. Dazu gehörte die Entwicklung neuer Features für die asknet eCommerce Suite, die im Zuge der Erstellung von Neukundenshops implementiert wurden. Gesteuert und umgesetzt wurde die Fortentwicklung durch die im Herbst 2016 neu geschaffene Abteilung Technical Product Management.

In der Business Unit Academics stand im ersten Halbjahr die technische Überarbeitung der Portallandschaft im Fokus, insbesondere die Zusammenführung der Releases und die damit verbundene Standardisierung von Prozessen. Zudem wurde die Vertriebsstruktur der Business Unit Academics neu organisiert. Die bisherige Abteilung Produktmanagement wurde aufgespalten und die Betreuung der akademischen Kunden wird nun in zwei regionalen Vertriebsorganisationen – Nord und Süd – durchgeführt. Die Zusammenarbeit mit den Herstellern, deren Produkte asknet an akademische Institutionen vertreibt, wird nun durch die Abteilung „Vendor Relations“ gesteuert. Mit Hilfe dieser Maßnahme soll die Ausweitung der bestehenden Kundenbeziehungen weiter beschleunigt werden.

Zudem konnte asknet seine bestehende Partnerschaft mit IBM bis in das Jahr 2021 verlängern. Im Fokus steht dabei insbesondere der Schweizer Markt. Dort vertreibt asknet seit 2014 erfolgreich IBM Analytics-Produkte, seit 2015 über eine eigene Tochtergesellschaft, die asknet Switzerland GmbH. Nun wird kontinuierlich an der Erweiterung der Absatzgebiete gearbeitet, um den gemeinsamen Wachstumspfad in der Schweiz fortzusetzen.

Umsatzsteuerthematik in Norwegen nahezu abgeschlossen

Im ersten Halbjahr 2017 schlossen die norwegischen Behörden ihre Untersuchung zu in der Vergangenheit bei Online-Verkäufen nicht abgeführten Umsatzsteuern ab. Die Gesellschaft hat hierzu mittlerweile eine schriftliche Bestätigung erhalten. Dabei wurde die aktive Mitarbeit und Transparenz seitens asknet bei der Aufklärung des Sachverhalts von den norwegischen Behörden gewürdigt. Die insgesamt zur Beilegung des Sachverhalts veranschlagten Beträge lagen im Rahmen der bereits in 2016 getätigten Rückstellung und der bereits geleisteten Vorauszahlung, sodass das Ergebnis für 2017 hierdurch nicht mehr negativ beeinflusst wird. Um mögliche Ausgleichsansprüche gegen (frühere) Organmitglieder zu verfolgen, hat die Gesellschaft zwischenzeitlich eine erste Klage erhoben. Es ist derzeit noch nicht ersichtlich, wann eine Entscheidung in dieser Sache ergehen wird und ob und in welcher Höhe der Gesellschaft Ausgleichszahlungen zufließen werden.

Kapitalherabsetzung stärkt Eigenkapitalbasis der Gesellschaft

Da infolge der hohen Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit der Norwegen-Thematik ein erheblicher Konzernbilanzverlust im Geschäftsjahr 2016 zu verzeichnen war, schlugen der Vorstand und Aufsichtsrat der asknet im Mai diesen Jahres den Aktionären der Gesellschaft die Durchführung einer ordentlichen Kapitalherabsetzung im Verhältnis 10:1 vor. Der Vorschlag wurde mit großer Mehrheit auf der diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung am 6. Juli 2017 angenommen und die Herabsetzung mit Eintragung in das Handelsregister am 7. Juli 2017 wirksam. Die Umstellung der Notierung der Aktien der asknet AG (ISIN: DE0005173306) erfolgte am 10. August 2017 nach Börsenschluss. Die Notierungsaufnahme der Aktien unter der neuen ISIN DE000A2E3707 erfolgte am 11. August 2017 bei entsprechender Anpassung des Börsenkurses.

Die Herabsetzung ermöglicht einen Ausgleich des zum 31. Dezember 2016 ausgewiesenen Bilanzverlusts und die bilanzielle Restrukturierung des Eigenkapitals der Gesellschaft. Die Herabsetzung erfolgte in mehreren Schritten. Zunächst wurde das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 5.094.283 EUR, eingeteilt in 5.094.283 auf den Namen lautende Stückaktien, zur Erreichung einer durch zehn teilbaren Aktienanzahl um 3 EUR auf 5.094.280 EUR gem. § 237 Abs. 3 Nr. 1 AktG und dann im nächsten Schritt um 4.584.852 EUR auf 509.428 EUR gem.

§ 222ff AktG herabgesetzt. Der herabgesetzte Betrag in Höhe von 4.584.852,00 EUR wurde mit dem zum 31. Dezember 2016 ausgewiesenen Bilanzverlust in Höhe von 3.682.137,13 EUR verrechnet und der danach verbleibende Betrag in Höhe von 902.714,87 EUR in die Kapitalrücklage eingestellt. Die Herabsetzung zur Beseitigung des zum 31. Dezember 2016 bestehenden Bilanzverlustes erfolgte verhältnismäßig, die prozentuale Beteiligung der Aktionäre an der asknet AG wurde nicht verändert.

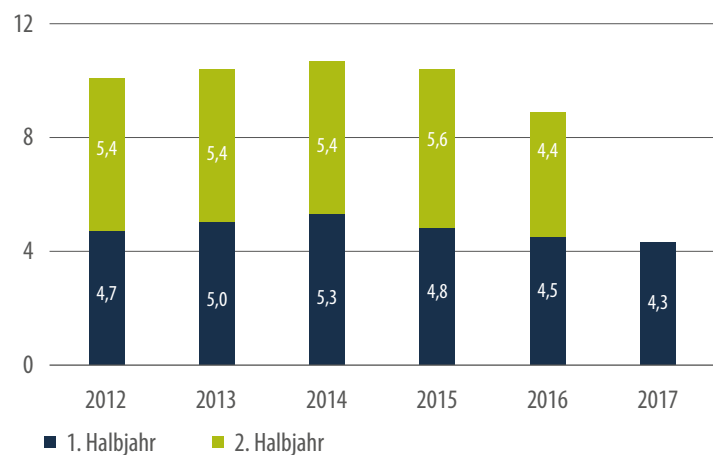
UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

Der asknet Konzern wickelte in den ersten sechs Monaten 2017 Umsatzerlöse in Höhe von 34,08 Mio. EUR ab. Dies entspricht einem Rückgang um 3 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Der Rückgang der Umsatzerlöse ist vorrangig darin begründet, dass in der Business Unit Academics im Vorjahr abgeschlossene große Einzelgeschäfte nicht durch vergleichbare Transaktionen kompensiert werden konnten. In der Business Unit eCommerce Solutions waren hingegen durch den Start mehrerer Neukundenshops steigende Umsatzerlöse zu verzeichnen.

Die Aufwendungen für bezogene Waren sanken entsprechend dem Umsatzrückgang um rund 3 Prozent auf 29,78 Mio. EUR. Der Rohertrag, die für das Geschäft der asknet Gruppe wesentliche Erfolgsgröße, sank im ersten Halbjahr von 4,50 Mio. EUR auf 4,31 Mio. EUR. Der Rückgang um rund 4 Prozent ist neben dem Ausbleiben eines großen Paketdeals im akademischen Bereich auf eine gegenüber Vorjahr gesunkene Nachfrage bei einem ertragsstarken Software-Release eines Großkunden im eCommerce Solutions Bereich zurückzuführen. Die Rohertragsmarge, bezogen auf die Umsatzerlöse, sank durch den Anstieg des Anteils von Kundengeschäften mit niedrig-margigeren Verträgen leicht von 12,8 Prozent auf 12,6 Prozent.

Entwicklung der Roherträge je Halbjahr

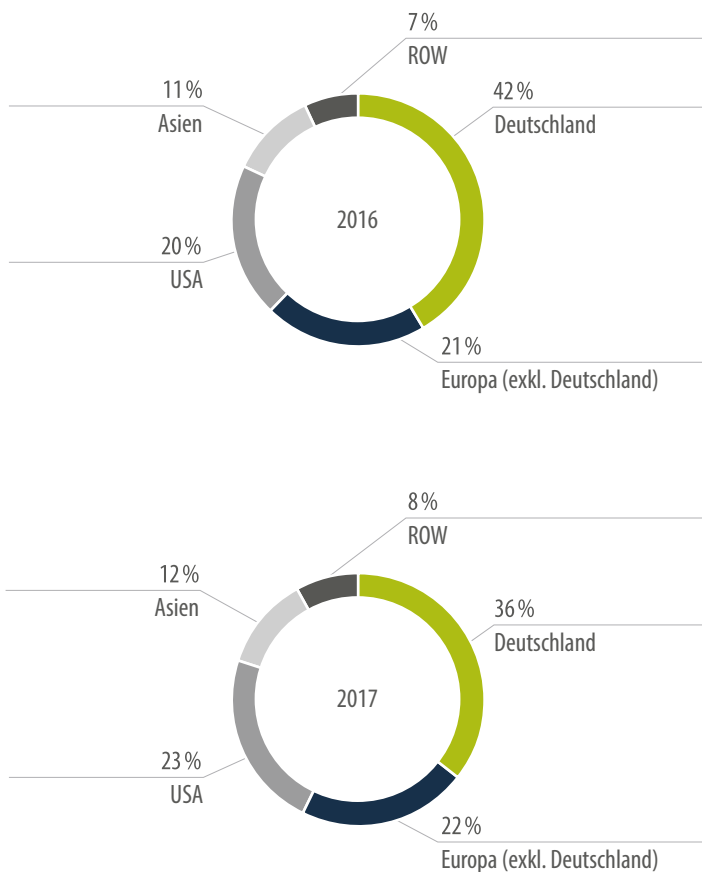
in Mio. €



Den Großteil ihrer Umsatzerlöse erzielte die asknet Gruppe im Berichtszeitraum mit 36 Prozent in Deutschland (Vorjahr: 42 Prozent). Im restlichen Europa wurden 22 Prozent (Vorjahr: 21 Prozent), in den USA 23 Prozent (Vorjahr: 20 Prozent) und in Asien 12 Prozent (Vorjahr: 11 Prozent) der Umsätze verbucht. Insgesamt stieg der Anteil der außerhalb Deutschlands abgewickelten Umsätze deutlich von 58 Prozent auf 64 Prozent.

Umsatzerlöse nach Regionen

in %, 1. Januar - 30. Juni



Der Personalaufwand des asknet Konzerns wurde im ersten Halbjahr von 2,72 Mio. EUR um 3 Prozent auf 2,63 Mio. EUR verringert. Aufgrund der gleichzeitig gesunkenen Ertragskraft lag der Anteil der Personalkosten am Rohertrag mit 61,0 Prozent leicht über dem Wert des Vorjahres von 60,3 Prozent.

Eine erhebliche Kostensenkung wurde bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen verzeichnet, die sich um 19 Prozent auf 2,25 Mio. EUR verringerten. Im vergangenen Jahr waren hier externe Beraterkosten im Zusammenhang mit der Change-Initiative angefallen sowie eine Rückstellung für Strafgebühren der norwegischen Steuerbehörden gebildet worden. Hinzu kommen im Rahmen des Change-Prozesses erzielte Einsparungen. Außerdem fielen Zinsen und ähnliche Aufwendungen in diesem Jahr bisher nicht an, nachdem dieser Posten im Vergleichszeitraum eine Rückstellung für eine Zinszahlung an die norwegischen Behörden in Höhe von 0,31 Mio. EUR enthalten hatte. Demgegenüber stiegen die Abschreibungen im Berichtszeitraum deutlich von 0,07 Mio. EUR auf 0,24 Mio. EUR. Dies ist zurückzuführen auf den Neuabschluss von Softwarelizenzverträgen in der Business Unit Academics im Dezember 2016, weshalb alte Bestandslizenzen nun schrittweise abgeschrieben werden müssen.

Insgesamt erwirtschaftete der asknet Konzern in den ersten sechs Monaten 2017 ein gegenüber Vorjahr deutlich verbessertes Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von -0,51 Mio. EUR (Vorjahr: -1,18 Mio. EUR). Das Konzernergebnis nach Steuern (EAT) betrug ebenfalls -0,51 Mio. EUR. Dass das Ergebnis trotz des Abschlusses der Norwegen-Thematik weiterhin negativ ausfällt, ist neben der geschilderten operativen Entwicklung primär den außerordentlichen Aufwendungen für den Abschluss des Change-Prozesses sowie der Erhöhung der Investitionen in der Entwicklung geschuldet.

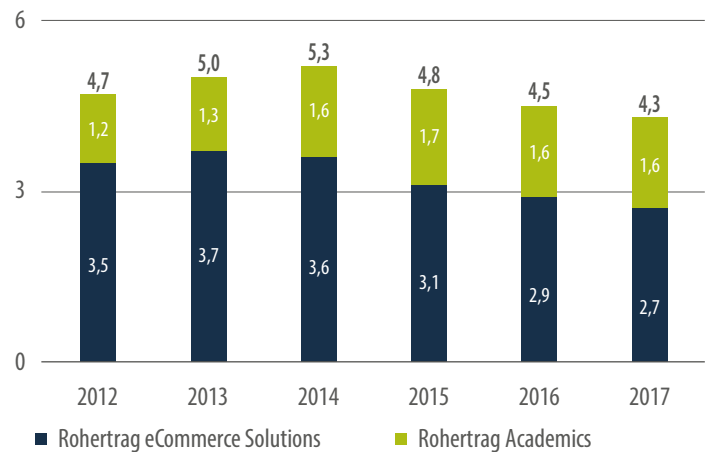
ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE

Im Berichtszeitraum führte die weiterhin erfolgreiche Hochlaufphase neuer Shops asiatischer Kunden in der Business Unit eCommerce Solutions zu einem Anstieg der abgewickelten Umsatzerlöse um 6 Prozent auf 23,81 Mio. EUR (Vorjahr: 22,45 Mio. EUR). Dabei konnte durch die gute Entwicklung der Neukundenshops eine im Gegensatz zum Vorjahr deutlich rückläufige Nachfrage bei einem Software-Release eines Großkunden überkompensiert werden. Da es sich bei diesem Release jedoch um besonders ertragsstarke Geschäfte handelt, führte die rückläufige Nachfrage zu einer Verschiebung hin zu weniger margenstarken Neukundenumsätzen und insgesamt zu einem Rückgang der Roherträge in dieser Business Unit von 2,88 Mio. EUR um 5 Prozent auf 2,75 Mio. EUR.

In der Business Unit Academics verzeichnete asknet nach einem positiven Geschäftsverlauf im ersten Quartal auf Halbjahresbasis einen deutlichen Rückgang der Umsatzerlöse von 12,68 Mio. EUR auf 10,28 Mio. EUR. Der Rückgang um 19 Prozent resultiert im Wesentlichen aus großen Einzeltransaktionen des Vorjahreszeitraums, die im ersten Halbjahr 2017 nicht in diesem Umfang abgewickelt werden konnten. Aufgrund einer zu Jahresanfang erfolgten Vereinheitlichung der Abgrenzungsverfahren für jahresübergreifende Umsätze sowie der Reduktion margin schwächerer Geschäfte sank der erwirtschaftete Rohertrag nur um 4 Prozent auf 1,56 Mio. EUR.

Entwicklung des Rohertrages nach Geschäftsbereichen

in Mio. €, 1. Januar - 30. Juni



Der Rückgang der Roherträge im bisherigen Jahresverlauf ist in den geschilderten Einmaleffekten begründet, die in dieser Form nicht in den Planungen der Gesellschaft berücksichtigt waren. Zwar besteht die Möglichkeit, dass sich die Entwicklung im weiteren Jahresverlauf durch zusätzliche Transaktionen in der Business Unit Academics kompensieren ließe. Ein konservatives Szenario sieht jedoch aktuell gegenüber Vorjahr einen sinkenden Rohertrag vor.

VERMÖGENS- UND ERTRAGSLAGE

Die Bilanzsumme des asknet Konzerns sank zum 30. Juni 2017 um 32 Prozent auf 8,56 Mio. EUR. Während das Anlagevermögen aufgrund der zum 31. Dezember 2016 erfolgten Umwidmung der bisher im Vorratsvermögen ausgewiesenen Lizenzen der asknet AG um 21 Prozent stieg, sank das Umlaufvermögen um 38 Prozent auf 6,77 Mio. EUR. Hierfür war neben der genannten Lizenzausbuchung aus den Vorräten ein stichtagsbedingter Rückgang der liquiden Mittel von 6,23 Mio. EUR auf 2,44 Mio. EUR verantwortlich. Zudem führte unter anderem die abschließende Begleichung der Ansprüche der norwegischen Steuerbehörden zu einer liquiditätswirksamen Auflösung von Rückstellungen in Höhe von -0,61 Mio. EUR.

Analog dazu sanken die Verbindlichkeiten deutlich von 6,58 Mio. EUR auf 4,87 Mio. EUR. Die sonstigen Rückstellungen verringerten sich aufgrund der Auflösung der im Zusammenhang mit der Norwegen-Thematik gebildeten Rückstellungen von 3,69 Mio. EUR auf 2,49 Mio. EUR.

Infolge des leicht negativen Periodenergebnisses in Höhe von -0,51 Mio. EUR und dem im Zusammenhang mit der Norwegen-Thematik deutlichen Verlustvortrag von 3,59 Mio. EUR verbuchte asknet im Berichtszeitraum einen Konzernbilanzverlust in Höhe von 4,10 Mio. EUR. Daraus ergibt sich ein Rückgang des Konzerneigenkapitals von 1,88 Mio. EUR zum 31. Dezember 2016 auf 1,12 Mio. EUR zum 30. Juni 2017. Die Eigenkapitalquote des Konzerns betrug zum Bilanzstichtag 13 Prozent. Durch die zum 7. Juli 2017 wirksame Herabsetzung des Grundkapitals um 4.584.852 EUR auf 509.428 EUR und der Verrechnung des herabgesetzten Betrags in Höhe von 4.584.852 EUR mit dem zum 31. Dezember 2016 bestehenden Konzernbilanzverlust ergibt sich zum Bilanzstichtag ein Pro-Forma Zufluss in die Kapitalrücklage in Höhe von 902.717,87 EUR sowie Eigenkapital in Höhe von 1.462.145,87 EUR.

Durch die Maßnahme wurde somit die finanzielle Grundlage der asknet von den Einmalaufwendungen des Vorjahres befreit und der Weg für ein Fortschreiten des Change-Prozesses geebnet. Zudem prüft die Gesellschaft derzeit weitere strategische Handlungsszenarien und Optionen der Unternehmensfinanzierung wie die Nutzung des genehmigten Kapitals, um durch zusätzliche Investitionen die Innovationskraft des Unternehmens zu steigern und die Wahrnehmung neuer Chancen im eCommerce-Markt zu beschleunigen.

Der operative Cashflow war im asknet Konzern in den ersten sechs Monaten 2017 mit -2,64 Mio. EUR negativ. Dies ist neben dem Periodenverlust in Höhe von -0,51 Mio. EUR im Wesentlichen in einem stichtagsbedingten Rückgang der Verbindlichkeiten um -1,76 Mio. EUR sowie der Ausbuchung von Rückstellung (-0,61 Mio. EUR) begründet.

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

MITARBEITER

Zum Stichtag 30. Juni 2017 beschäftigte der asknet Konzern inklusive des Vorstands 91 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 84 bei der asknet AG und 7 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 2017 Arbeitgeber für insgesamt 95 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

RISIKOBERICHT

Da sich die Risikolage des asknet Konzerns gegenüber der Beurteilung zum Zeitpunkt der Erstellung des Jahresabschluss 2016 nicht verändert hat, wird auf die ausführliche Risikodarstellung im Geschäftsbericht 2016 verwiesen.

PROGNOSEBERICHT

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER BRANCHENBEZOGENEN RAHMENBEDINGUNGEN

Auch in den kommenden Jahren wird sich das Wachstum des globalen eCommerce-Marktes weiter fortsetzen. So prognostiziert das US-Marktforschungsunternehmen eMarketer im B2C-Bereich bis 2021 ein kontinuierlich hohes Wachstum von durchschnittlich rund 18 Prozent, sodass der eCommerce-Markt ein Marktvolumen von 4,5 Billionen USD und einen Anteil von etwa 16 Prozent am globalen Einzelhandelsvolumen erreichen wird. Auch der B2B-eCommerce wird in den nächsten Jahren weiter zulegen. Forrester Research prognostiziert alleine für den US-Online-Großhandel bis 2021 einen Zuwachs von rund 45 Prozent auf 1,2 Billionen USD.

Auch die weltweiten IT-Märkte bleiben auf Wachstumskurs. So rechnen die Marktforschungsexperten von Gartner in 2018 mit einem Anstieg von rund 3,5 Prozent auf 3,6 Mrd. USD. Dabei werden, wie bereits in den Vorjahren, überdurchschnittlich hohe Ausgaben für Software (+8,6 Prozent) und Dienstleistungen (+4,7 Prozent) prognostiziert.

Der Hochschulmarkt in der DACH-Region wird sich in den nächsten Jahren weitgehend positiv entwickeln. Das Statistische Bundesamt rechnet zwar bis 2025 mit einem Rückgang der Studienanfänger an deutschen Hochschulen von rund 500.000 Studierenden in 2015 um 8 Prozent auf 465.000 Studierende. Dieses Szenario könnte jedoch durch die zunehmende, aktiv betriebene Internationalisierung der deutschen Hochschullandschaft kompensiert werden. Das Schweizer Bundesamt für Statistik geht in seinem aktuellen Referenzszenario davon aus, dass die Zahl der Studierenden bis 2025 auf 259.000 steigen wird. In Österreich wurde für 2017 eine neue Hochschulprognose angekündigt, nachdem die aktuell gültige Hochrechnung von 370.000 Studierenden in 2018/2019 bereits im Wintersemester 2015/2016 mit 381.079 Studierenden deutlich überschritten worden war.

UNTERNEHMENSAUSBLICK

Der asknet Konzern konnte in den vergangenen Monaten von den internen Verbesserungen und den reduzierten Herstellungskosten, die in den bisherigen Change-Programmen erreicht wurden, deutlich profitieren. Das wird ablesbar an der weiterhin guten Vertriebsperformance. Dank einer neuen, kundenorientierten Herangehensweise und einem proaktiven Vertriebsfokus wurde in der Business Unit eCommerce Solutions die Vertriebsbasis verbreitert und eine Vielzahl neuer Kundenbeziehungen geknüpft. Die positiven Auswirkungen der Implementierung weiterer Neukundenshops in dieser Business Unit werden sich im zweiten Halbjahr weiter verstärken. In der Business Unit Academics wird das Unternehmen vor allem an der Umsetzung der in 2016 nicht erfolgten Softwareverkäufe arbeiten sowie die Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen vorantreiben. Durch die im ersten Halbjahr 2017 erfolgte Reorganisation des Vertriebs in diesem Bereich erwartet asknet zusätzliche positive Impulse.

Ebenfalls weiter positiv wird sich der zuletzt erfolgte Abschluss der Umsatzsteuerthematik in Norwegen auswirken, für die in 2016 maßgebliche finanzielle wie personelle Ressourcen aufgewendet werden mussten. Zur Sicherung von möglichen Regressansprüchen gegenüber ehemaligen Organmitgliedern hat der Aufsichtsrat der asknet AG mittlerweile Klage aufgrund vermuteter Pflichtverstöße eingereicht.

Im laufenden Jahr sind insbesondere im asiatischen Raum weitere Neukundenabschlüsse in der Business Unit eCommerce Solutions geplant. Da asknet mit dem Vertrieb von Produkten der vielen in diesem Geschäftsbereich gewonnenen Neukunden nach und nach höhere Umsätze erzielt, ergeben sich wie auch im Vorjahr sukzessiv steigende Rohertrags- und Ergebnisbeiträge, die sich aber erst in 2018 auf Gesamtjahresebene vollständig auswirken werden. Daher rechnet der Vorstand aufgrund der negativen Absatzperformance eines Großkundenrelease und dem Ausbleiben einer größeren Academics-

Transaktion derzeit auf konservativer Basis mit sinkenden Roherträgen im Konzern. Ursprünglich hatte das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2017 steigende Roherträge in Aussicht gestellt. Die Ergebnisentwicklung betreffend geht der Vorstand der asknet jedoch weiterhin davon aus, dass sich das operative Ergebnis in 2017 deutlich gegenüber dem Vorjahr verbessern, wenn auch noch negativ ausfallen wird.

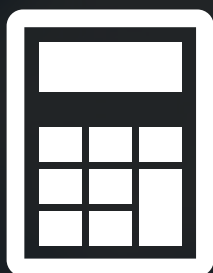
Um den Prozess zum Aufbau eines nachhaltigen ertragsstarken Geschäftsmodells zu beschleunigen und Investitionen in die technologische und strategische Weiterentwicklung in größerem Umfang zu ermöglichen, prüft die Gesellschaft derzeit weitere strategische Handlungsszenarien und Optionen der Unternehmensfinanzierung wie beispielsweise die Nutzung des genehmigten Kapitals.

Karlsruhe, 28. August 2017
asknet AG

– Vorstand –



Tobias Kaulfuss



ASKNET AG, KARLSRUHE

KONZERNABSCHLUSS

KONZERNBILANZ

 zum 30. Juni
in €

	2017	2016
AKTIVA		
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.403.720,26	1.055.481,51
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	210.742,03	280.551,86
	1.614.462,29	1.336.033,37
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	28.431,89	797.013,18
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.069.461,96	3.651.487,72
2. Sonstige Vermögensgegenstände	231.510,81	204.936,97
	4.300.972,77	3.856.424,69
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	2.438.841,25	6.225.378,70
	6.768.245,91	10.878.816,57
C. Rechnungsabgrenzungsposten	180.600,59	395.382,22
	8.563.308,79	12.610.232,16

24	KONZERNBILANZ
26	KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
27	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
28	KONZERNANHANG
30	SONSTIGE ANGABEN

	2017	2016
PASSIVA		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	5.094.283,00	5.094.283,00
II. Kapitalrücklage	50.000,00	50.000,00
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	73.623,83	97.741,35
IV. Konzernbilanzverlust	-4.102.717,52	-3.359.816,02
	1.115.189,31	1.882.208,33
B. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	2.493.184,21	3.694.539,11
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.961.605,76	4.753.081,34
2. Sonstige Verbindlichkeiten		
davon aus Steuern € 803.056,94 (Vj € 1.738.102,11)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 6.307,53 (Vj. € 6.824,58)	908.077,81	1.831.824,18
	4.869.683,57	6.584.905,52
D. Rechnungsabgrenzungsposten	85.251,70	448.579,20
	8.563.308,79	12.610.232,16

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

in €

	2017	2016
1. Umsatzerlöse	34.083.345,64	35.162.599,65
2. Sonstige betriebliche Erträge	424.749,60	377.847,88
	34.508.095,24	35.540.447,53
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	-29.777.260,00	-30.661.460,36
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-118.879,40	-173.223,44
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-2.251.984,23	-2.338.990,17
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung € 673,62 (Vj. € 393,51)	-375.852,88	-376.840,38
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-239.481,83	-68.496,41
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.252.913,77	-2.786.511,62
	-35.016.372,11	-36.405.522,38
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	-1.073,50	14,43
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	215,17	-311.144,13
	-858,33	-311.129,70
9. Ergebnis nach Steuern	-509.135,20	-1.176.204,55
10. Sonstige Steuern	-2.912,52	-1.088.478,89
11. Konzernergebnis	-512.047,72	-2.264.683,44
12. Verlustvortrag	-3.590.669,78	-1.095.132,58
13. Konzernbilanzverlust	-4.102.717,50	-3.359.816,02

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

1. Januar bis 30. Juni

in Tausend €

	2017	2016
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Konzernergebnis	-512	-2.265
Zinsaufwendungen (+)/-erträge (-)	1	1
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	239	68
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Zunahme (+)/ Abnahme (-) der Rückstellungen	-613	871
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen sowie anderer Aktiva	-16	392
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten	-1.761	1.770
Wechselkursbedingte Bestandsveränderungen	18	0
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-2.644	837
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	0	0
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-10	-13
Einzahlung aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0	0
Erhaltene Zinsen	0	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-10	-13
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlung aus Eigenkapitalzuführungen	0	0
Gezahlte Zinsen	-1	-1
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-1	-1
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1-3)	-2.654	824
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	-63	69
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	5.156	5.332
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	2.439	6.225
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel	2.439	6.225
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	2.439	6.225

KONZERNANHANG

FÜR DAS ERSTE HALBJAHR 2017

RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Allgemeine Hinweise

Der vorliegende Konzernabschluss der asknet AG mit Sitz in Karlsruhe (Amtsgericht Mannheim, HRB 108713) wurde gemäß §§ 290 ff. HGB aufgestellt.

Die für einzelne Posten geforderten Zusatzangaben haben wir in den Anhang übernommen.

Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist 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, Tokio/Japan sowie asknet Switzerland GmbH, Uster/Schweiz.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Darüber hinaus waren für die Aufstellung des Konzernabschlusses 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 (lineare Methode) nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer vermindert.

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.

Alle erkennbaren Risiken im Vorratsvermögen, die sich aus geminderter Verwertbarkeit und niedrigeren Wiederbeschaffungskosten ergeben, sind durch angemessene Abwertungen berücksichtigt. Handelswaren sind zu Anschaffungskosten oder niedrigeren Marktpreisen bilanziert.

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.

Das Grundkapital und die Kapitalrücklage werden zum Nennwert angesetzt.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden 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.

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.

Latente Steuern werden auf die Unterschiede in den Bilanzansätzen der Handelsbilanz und der Steuerbilanz angesetzt, sofern sich diese in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich

abbauen. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert ausgewiesen. Im Falle eines Aktivüberhangs der latenten Steuern zum Bilanzstichtag wird von dem Aktivierungswahlrecht des § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB kein Gebrauch gemacht.

Konsolidierungsgrundsätze

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

Die Kapitalkonsolidierung für Erstkonsolidierungen seit 2010 erfolgte nach der Neubewertungsmethode.

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

Latente Steuern ergaben sich nicht.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

Flüssige Mittel

Von den Guthaben bei Kreditinstituten sind TEUR 150 als Sicherheiten für Aval-Zusagen gebunden.

Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital beträgt EUR 5.094.283,00 und entspricht dem bei der Muttergesellschaft ausgewiesenen Posten. Es ist in nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Jede Stückaktie gewährt eine Stimme. Das gezeichnete Kapital wurde in voller Höhe einbezahlt.

Der Konzernbilanzverlust entwickelte sich wie folgt:

in T€	
01.01.2017	-3.590
Konzernjahresfehlbetrag	-512
30.06.2017	-4.102

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für Inkassoansprüche, Urlaubsansprüche und Sondervergütungen, Berufsgenossenschaftsbeiträge, Jahresabschlusskosten und Kosten der Steuerberatung sowie ausstehende Lieferantenrechnungen gebildet.

Verbindlichkeiten

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

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Änderungen durch BilRUG bei Ausweis und Gliederung

Darstellung und Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung wurden im Berichtsjahr an die durch das BilRUG geänderten Vorschriften des HGB angepasst. Infolge der geänderten Gliederungsvorschriften des § 275 HGB ist der im Vorjahr noch ausgewiesene Posten „Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit“ (TEUR 92) entfallen. Neu eingefügt wurde im Berichtsjahr der Posten „Ergebnis nach Steuern“.

Umsatzerlöse

in T€

	1. HJ 2017	1. HJ 2016
UMSATZERLÖSE NACH SPARTEN		
eCommerce Solutions	23.806	22.486
Academics	10.277	12.677
	34.083	35.163
UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN		
Inland	12.107	14.615
Europa (exkl. Deutschland)	7.368	7.218
USA	7.685	7.144
Asien	4.197	3.807
Übrige Länder	2.726	2.377
	34.083	35.161

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten Erträge aus der Währungsumrechnung i.H.v. TEUR 183 (Vj. TEUR 254).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung i.H.v. TEUR 223 (Vj. TEUR 399).

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betreffen ausschließlich Erstattungen für Vorjahre.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

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

SONSTIGE ANGABEN

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von TEUR 968.

Summe der finanziellen Verpflichtungen Konzern

in €

	MIETE	LEASING	TOTAL
Fällig innerhalb 1 Jahr	167.692,07	39.941,79	207.633,86
Fällig nach 1–5 Jahren	679.405,64	38.934,24	718.339,88
Fällig nach 5 Jahren	41.663,97	–	41.663,97
	888.761,68	78.876,03	967.637,71

Die Mietverhältnisse für Immobilien betreffen den Hauptsitz der Gesellschaft in Deutschland, den Standort in der Schweiz sowie die Customer Service Standorte in Japan und den USA. Bei den Leasing-Verträgen handelt es sich um sog. Operating-Leasing-Verträge, die zu keiner Bilanzierung der Objekte bei der Gesellschaft führen. Der Vorteil dieser Verträge liegt in der geringeren Kapitalbindung im Vergleich zum Erwerb und im Wegfall des Verwertungsrisikos. Risiken können sich aus der Vertragslaufzeit ergeben, sofern die Objekte nicht mehr vollständig genutzt werden können, wozu es derzeit jedoch keine Anzeichen gibt.

In einer am 9. Dezember 2016 geschlossenen Transaktionsvereinbarung hat sich die asknet AG zu einem Gesamtumsatz bezüglich bestimmter Lizenzen in Höhe von TEUR 1.555 für den Vertragszeitraum bis zum 31. Dezember 2021 verpflichtet.

MITARBEITER

Die Zahl der durchschnittlich Beschäftigten im Konzern (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen) betrug im Geschäftsjahr 83 Angestellte im Inland und 7 Angestellte im Ausland.

ORGANE DER AKTIENGESELLSCHAFT

Vorstand

Im Geschäftsjahr war zum Vorstand bestellt:

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

Auf die Angabe über die Höhe der Gesamtbezüge des Vorstands nach § 285 Nr. 9a HGB wird gemäß § 286 Abs. 4 HGB verzichtet

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 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
- › **Michael Neises**, Rechtsanwalt und Partner bei der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek, Frankfurt

Karlsruhe, 28. August 2017

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
Internet: www.asknet.de

PRESSE- UND INVESTOR RELATIONS KONTAKT

asknet AG
Nina Broda

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

Handelsregister
Amtsregister Mannheim HRB 108713

Fotonachweis
Fotoarchiv asknet AG
istockphoto.com

FINANZKALENDER 2017

28. April 2017

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2016

24. Mai 2017

Veröffentlichung Zwischenbericht Q1/2017

6. Juli 2017

Ordentliche Hauptversammlung

4. September 2017

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2017

24. November 2017

Veröffentlichung Zwischenbericht Q3/2017

WE ENABLE EBUSINESS THROUGH TECHNOLOGY AND SOLUTIONS.

info@asknet.de | www.asknet.de

asknet Inc.

4804 Mission Street, Suite 208
San Francisco, CA 94112
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

