

GESCHÄFTSBERICHT 2015



AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN IM KONZERN

in Mio. €

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Transaktionserlöse	94,92	83,92	90,97	95,72	101,80	83,20
Umsatzerlöse (ohne sonstige betriebl. Erträge)	72,66	65,42	74,82	82,21	89,38	73,32
Materialaufwand	-62,11	-55,35	-64,70	-71,84	-78,74	-62,93
Rohertrag	10,56	10,07	10,12	10,38	10,64	10,39
Rohertragsmarge (auf Transaktionserlöse) in %	11,1	12,0	11,1	10,8	10,5	12,5
Rohertragsmarge (auf Umsatzerlöse) in %	14,5	15,4	13,5	12,6	11,9	14,2
Personalaufwand/Soz.	5,67	5,88	4,75	4,98	5,41	5,19
Sonst. Aufwand	5,26	4,92	5,80	5,35	5,18	5,21
EBIT	-0,66	-0,89	0,09	0,24	0,11	0,09
Finanzergebnis	0,08	0,04	0,02	0,00	0,00	0,00
EBT	-0,58	-0,85	0,10	0,24	0,11	0,09
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-0,62	-0,88	0,08	0,23	0,10	0,08



INHALTSVERZEICHNIS

4

GELEBTER WANDEL IN DYNAMISCHEN MÄRKTEN

- 4 asknet im Überblick
- 6 Interview mit CEO Tobias Kaulfuss
- 10 Die Business Unit Digital Goods
- 14 asknet Verify
- 16 Die Business Unit Physical Goods
- 20 Die Business Unit Academics
- 26 2015 auf einen Blick

28

BERICHT ÜBER DIE LAGE DER GESELLSCHAFT UND DES KONZERNS

46

KONZERNABSCHLUSS

58

JAHRESABSCHLUSS

67

BERICHTS DES AUFSICHTSRATS

71

IMPRESSUM

71

FINANZKALENDER

ASKNET AUF EINEN BLICK

1995 GEGRÜNDET



2006 BÖRSENGANG



3 GESCHÄFTSBEREICHE



DIGITAL
GOODS



PHYSICAL
GOODS



ACADEMICS

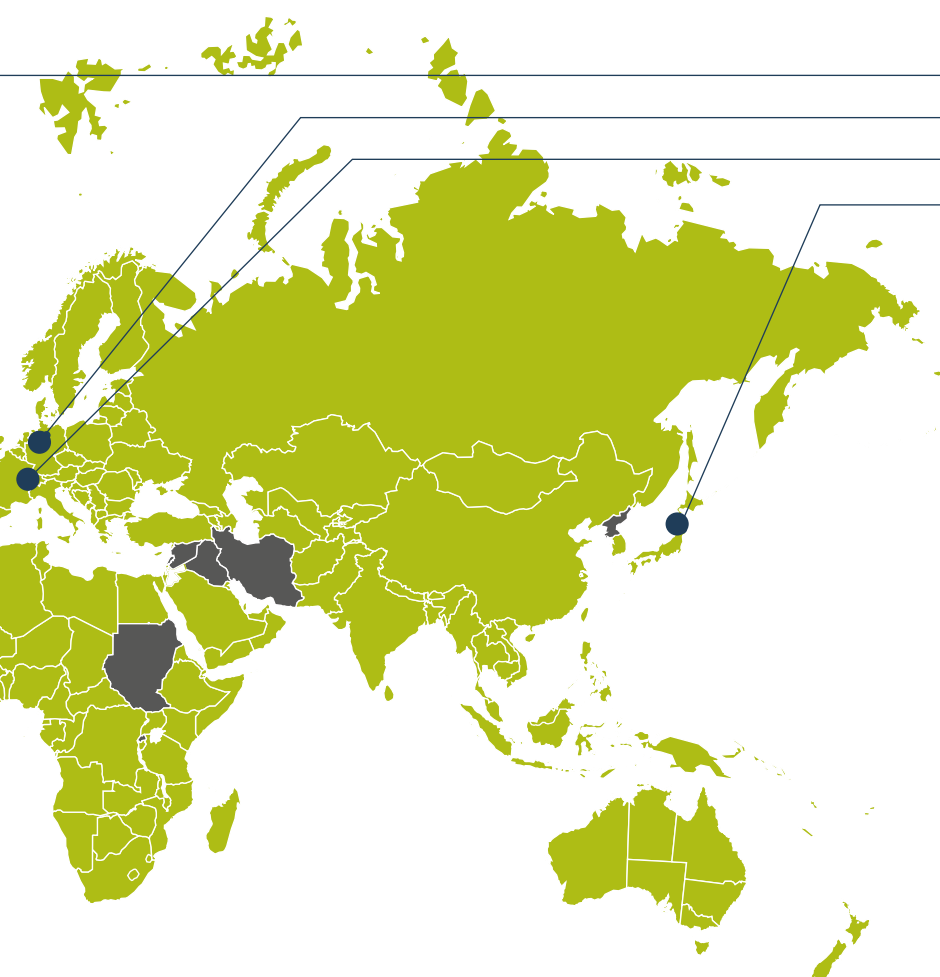
190 LIEFERLÄNDER



MÄRKTE

 Länder, in die wir bereits liefern





4 NIEDERLASSUNGEN

asknet Inc. USA

asknet AG Germany

asknet Switzerland GmbH

asknet KK Japan

~100 MITARBEITER



>30 SHOP-SPRACHEN



>30 SHOP-WÄHRUNGEN



■ Embargoländer



MANAGEMENT



„Wir haben unsere Strategie und unsere Strukturen grundlegend überarbeitet, modernisiert und gleichzeitig solide gewirtschaftet.“

> Herr Kaulfuss, wie sieht Ihre Zwischenbilanz als Vorstandsvorsitzender der asknet AG seit ihrem Amtsantritt im November 2014 aus?

Hinter uns liegen ereignisreiche Monate, in denen wir einiges bewegt haben. Wir haben unsere Strategie und unsere Strukturen grundlegend überarbeitet, modernisiert und gleichzeitig solide gewirtschaftet. Den begonnenen Prozess des Wandels werden wir konsequent weiter gehen, denn mittel- bis langfristig haben wir uns zum Ziel gesetzt, unsere Profitabilität deutlich zu verbessern und stärker zu wachsen. Ich bin davon überzeugt, dass die strategischen Weichenstellungen der vergangenen Monate dafür ein starkes Fundament bilden. Mein Fazit fällt somit positiv aus. Jetzt gilt es, unser Ziel Schritt für Schritt auch operativ in die Tat umzusetzen.

> Welche Weichenstellungen in 2015 sind aus Ihrer Sicht für ein zukünftiges, profitables Wachstum von asknet entscheidend?

Die wichtigste Maßnahme war sicherlich die Neuausrichtung auf Basis einer neuen Unternehmensphilosophie, die wir in einem Wertekanon festgehalten haben. Dieser Wertekanon mit den Leitlinien Kundenzentrierung, Vertriebsorientierung und Unternehmertum wird uns bei dynamischen und sich ständig verändernden Marktbedingungen helfen, unsere strategischen und operativen Ziele im Blick zu behalten. So können wir uns auf wichtige Themen fokussieren und frei werdende Ressourcen für die Entwicklung neuer hochwertiger Angebote einsetzen.

Der Wertekanon hat bereits in der Aufspaltung der bisherigen Geschäftsbereiche eDistribution und ePortals in die drei neuen Business Units Digital Goods, Physical Goods und Academics Ausdruck gefunden. Denn auf Basis der neuen, flexiblen und unabhängigen Einheiten können wir unsere Produkte sowie die Kundenansprache nun gezielter auf Markt- und Kundenbedürfnisse ausrichten.

INTERVIEW MIT TOBIAS KAULFUSS, CEO

› Welche konkreten Konsequenzen lassen sich aus den neuen strategischen Leitlinien für den Konzern und seine Mitarbeiter ableiten?

Kundenzentrierung bedeutet, dass wir unsere Geschäftsfelder stärker nach Kundengruppen ausrichten. Ob Universitäten, Softwarehersteller oder Hersteller physischer Waren – wir wollen entsprechend der Markt- und Kundenbedürfnisse in den einzelnen Business Units entlang der eCommerce Wertschöpfungskette gezielt Leistungen anbieten und neue, sinnvolle Produkte identifizieren und entwickeln. Dafür ist eine höhere Interaktion mit den Kunden nötig, was den gezielten Aufbau von Betreuungsressourcen nach sich zieht.

Eine stärkere Vertriebsorientierung beinhaltet die Erhöhung der Marktpräsenz unserer Business Units, sowohl produktspezifisch als auch geografisch. Und natürlich bedeutet eine stärkere Vertriebsorientierung auch den Aufbau weiterer Vertriebsressourcen. Die in 2015 erfolgte Gründung einer neuen Niederlassung in der Schweiz folgt beispielsweise dieser Logik. Die neue Niederlassung ist explizit der Business Unit Academics zugeordnet und macht eine intensivere, kundenorientiertere Ansprache im attraktiven Schweizer Hochschulmarkt möglich.

Neue Business Units:

- › Digital Goods
- › Physical Goods
- › Academics

Unter Unternehmertum verstehen wir, dass nun jede Business Unit, aber auch jeder Mitarbeiter prinzipiell eigenständig und eigenverantwortlich agiert. Begeisterung für asknet wie auch der Wille zum Wandel ist uns wichtig. Zudem führen wir klare Produktverantwortlichkeiten ein. Dadurch werden wir in unserem Auftreten und in der Kundenansprache transparenter und können schneller, flexibler und fokussierter ein marktgerechtes Angebot liefern. Denn darin liegt ja gerade die Stärke von asknet gegenüber größeren Wettbewerbern.

„Wir werden den begonnenen Wandel in 2016 fortsetzen.“

› Was sind die wichtigsten Themen für das laufende Geschäftsjahr?

Wir werden den begonnenen Wandel in 2016 fortsetzen. Dabei fokussieren wir uns im bestehenden Geschäft darauf, die Effizienz und Profitabilität zu erhöhen. Den Effizienzgewinn wollen wir beispielsweise durch die Optimierung der Abläufe im Customer Service und im Fulfillment erreichen. Zudem werden wir weiter an der Erhöhung unserer Margen arbeiten. Jede Kundenbeziehung sollte grundsätzlich einen positiven Deckungsbeitrag liefern.

Ein weiteres wichtiges Thema für 2016 ist die Entwicklung und Vermarktung erfolgsversprechender Einzelprodukte. Um diese zu identifizieren, haben wir intern sehr viel Zeit und Arbeit investiert und eine externe Evaluation unseres Produktkatalogs durchgeführt. Wir versprechen uns von dieser Fokussierung auf Einzelprodukte nicht nur eine gute Neukundenentwicklung, sondern verbinden damit auch die Aussicht, zusätzliches Geschäftspotential bei unseren bestehenden Kunden abzurufen.

› Können Sie bereits ein konkretes Produkt nennen, dass Sie in 2016 vermarkten wollen?

Ein vielversprechendes Einzelprodukt ist asknet Verify, eine Lösung, die ihren Ursprung in der Business Unit Academics hat und die eine automatisierte Verifizierung von personalisierten Daten wie dem Studentenstatus ermöglicht. Für 2016 planen wir, asknet Verify über den DACH-Raum hinaus in weiteren wichtigen akademischen Märkten anzubieten. Darüber hinaus haben wir in unseren Analysen ein enormes Potential auch außerhalb des Forschungs- und Lehrbereiches identifiziert. Denn gezielte Rabatte werden von vielen Herstellern angeboten. Damit diese aber nur von der gewünschten Zielgruppe genutzt werden, wird unser Produkt asknet Verify problemlos in einen bestehenden Online-Shop integriert und sorgt unabhängig von der eingesetzten Plattform für einen reibungslosen Verifizierungsprozess. Eine solche skalierbare, über verschiedene Endgeräte sowie international einsetzbare und in unterschiedlichste eCommerce-Plattformen einfach zu integrierende Lösung gibt es am Markt so bisher nicht. Daher werden wir den Vertrieb für asknet Verify in 2016 deutlich intensivieren. Mit Kaspersky Lab oder der Verbi GmbH konnte unsere Business Unit Digital Goods bereits in 2015 namhafte Kunden für diese Lösung gewinnen.

› Welchen Stellenwert hat die etablierte Shop-Lösung im neuen asknet Produktkatalog?

Das Kernprodukt in den Business Units Digital und Physical Goods bleibt unsere eCart-Lösung. Aber die technische Entwicklung im eCommerce-Sektor ist mittlerweile so dynamisch und breit gefächert, dass eine komplette Eigenentwicklung aller Produkte entlang der Wertschöpfungskette weder für asknet noch für andere Marktteilnehmer zielführend ist. Daher wollen wir unsere Plattform zum einen stärker gegenüber Drittsystemen öffnen und uns beim eigenen Angebot auf Kernkompetenzen fokussieren. Zum anderen werden wir stärker spezifische Kundengruppen fokussieren. Der ideale Zielkunde ist ein mittelgroßer Hersteller physischer oder digitaler Produkte mit internationaler Ausrichtung, der schnell und unkompliziert in den Online-Handel einsteigen möchte. Ab Warenkorb übernehmen wir die komplette technische und kaufmännische Abwicklung, inklusive Reselling, der Einhaltung von Export- und Steuerregelungen und dem Handling von Währungsthemen (Merchant of Record). Dabei können wir auch auf bestehende Contentssysteme aufsetzen. Das heißt, Hersteller und Händler können ihren Shop komplett an uns out-sourcen, was uns vor allem im Bereich Physical Goods deutlich von anderen Anbietern unterscheidet.

„Daher wollen wir unsere Plattform stärker gegenüber Drittsystemen öffnen und uns beim eigenen Angebot auf Kernkompetenzen fokussieren.“

› Welche Rolle soll asknet zukünftig im eCommerce-Markt einnehmen?

Der Markt für eCommerce-Komplettlösungen ist von starkem Wettbewerb geprägt. Zudem sind technische Alleinstellungsmerkmale in der Entwicklung sehr kostenintensiv und oft nicht von langer Dauer. Daher wollen wir uns primär als Smart Adopter positionieren, der für seine Kunden die produktrelevanten Features und Dienstleistungen identifiziert und in den Online-Shop integriert. Dabei werden wir stärker auf Partner setzen, mit deren Hilfe wir unser Angebot schnell und zielführend erweitern können.

Im Gegensatz dazu sehen wir uns bei einzelnen Produkten wie asknet Verify in einer führenden Rolle. Im Bereich Academics, der diese Lösung bereits seit Jahren standardmäßig einsetzt, agieren wir in Deutschland ebenfalls als führendes Unternehmen rund um die Beschaffung und Verteilung von Software, und ebenso auch Hardware, für den Higher Education-Markt.

› Wie wollen Sie Ihre Führungsposition im Bereich Academics nutzen? Wie sehen hier Ihre Pläne aus?

Wir wollen vor allem unsere Internationalisierung forcieren. Dazu gehört, in der Schweiz maßgeblich Marktanteile hinzuzugewinnen. Aber wir wollen auch neue, bisher unbesetzte Märkte erschließen. Außerdem werden wir analog zu den anderen Business Units auch im Higher Education-Markt unser Angebot ausbauen.

„Wir wollen vor allem unsere Internationalisierung forcieren.“

Im Verlauf des Jahres 2016 werden wir beispielsweise eine Infrastructure as a Service (IaaS)-Lösung für kleine und mittelgroße Universitäten und Fachhochschulen auf den Markt bringen. Bei einem solchen Service werden kurzfristig alle Netzwerk-Komponenten wie die Server- und Rechenleistung sowie Netzkapazitäten über die Cloud zur Verfügung gestellt. Wir haben im akademischen Markt hierfür einen eindeutigen Bedarf identifiziert und zusammen mit verschiedenen Anbietern ein hervorragendes Produkt konzipiert. Mittelfristig wollen wir uns als einer der ersten, wenn nicht sogar der erste vollintegrierte Anbieter für Cloud-Kapazitäten im akademischen Bereich etablieren.

Ebenfalls erweitern werden wir unser Software Asset Management (SAM) für akademische Kunden. Hier steuert asknet den gesamten Prozess der Auswahl, Beschaffung und Verwaltung von Software, was insbesondere für Forschungsgesellschaften sowie kleine und mittelgroße Universitäten attraktiv ist.

› Wie wird sich der angestoßene Wandlungsprozess kurz- und mittelfristig in den Ergebnissen niederschlagen?

Für das Geschäftsjahr 2016 sind wir zuversichtlich, einen leichten Gewinn vor Steuern (EBT) zu erreichen und die Rohertragsmarge weiter zu heben. Mittelfristig streben wir einen Gewinn vor Steuern in Höhe von rund 10 % vom Rohertrag an. Hierdurch würden sich uns neue Möglichkeiten für Entwicklung und Vertrieb, aber auch bei Akquisitionen eröffnen.

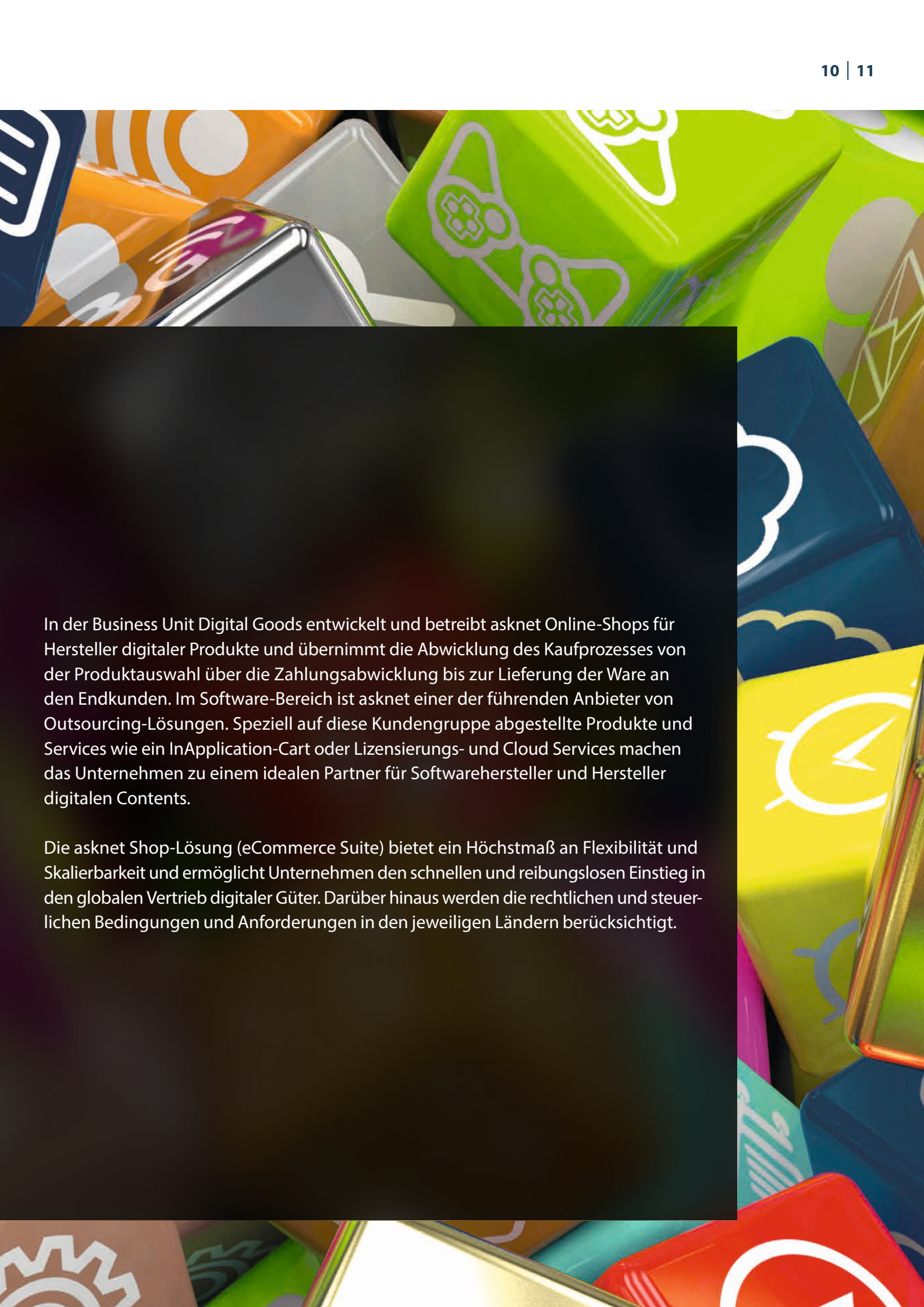
„Mittelfristig streben wir einen Gewinn vor Steuern in Höhe von rund 10 % vom Rohertrag an.“

asknet ist bereits heute Business-Partner von acht der „Fortune 500“-Unternehmen, arbeitet mit zahlreichen, international bekannten Herstellern zusammen und zählt 80 Prozent der deutschen Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu seinen Kunden. Ich denke also, dass wir durchaus das Potential haben, in den kommenden Jahren deutlich zu wachsen.



DIGITAL
GOODS

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



In der Business Unit Digital Goods entwickelt und betreibt asknet Online-Shops für Hersteller digitaler Produkte und übernimmt die Abwicklung des Kaufprozesses von der Produktauswahl über die Zahlungsabwicklung bis zur Lieferung der Ware an den Endkunden. Im Software-Bereich ist asknet einer der führenden Anbieter von Outsourcing-Lösungen. Speziell auf diese Kundengruppe abgestellte Produkte und Services wie ein InApplication-Cart oder Lizenzierungs- und Cloud Services machen das Unternehmen zu einem idealen Partner für Softwarehersteller und Hersteller digitalen Contents.

Die asknet Shop-Lösung (eCommerce Suite) bietet ein Höchstmaß an Flexibilität und Skalierbarkeit und ermöglicht Unternehmen den schnellen und reibungslosen Einstieg in den globalen Vertrieb digitaler Güter. Darüber hinaus werden die rechtlichen und steuerlichen Bedingungen und Anforderungen in den jeweiligen Ländern berücksichtigt.

PRODUKTE

ASKNET DIGITAL ECOMMERCE SUITE

Wesentlicher Bestandteil des Produktangebots der Business Unit Digital Goods ist die asknet Shop-Lösung (asknet eCommerce Suite). Das Unternehmen agiert dabei als Reseller und Distributor und übernimmt eigenverantwortlich den kompletten Prozess des Vertriebs digitaler Güter. Neben einer mobilen Cart-Lösung steht auch ein InApplication Cart bereit, der innerhalb einer Software oder einer App nahtlose Einkaufserlebnisse ermöglicht. In Zukunft setzt asknet verstärkt auf die sinnvolle Ergänzung eigener Kompetenzen durch die Integration von Drittlösungen und Partner Services. Auch die Entwicklung erfolgsversprechender Einzelprodukte entlang der eCommerce-Wertschöpfungskette rückt stärker in den Vordergrund.



MERCHANT OF RECORD

Eine Kernkompetenz von asknet ist die Abwicklung sämtlicher internationaler Steuerthemen, die Einhaltung von Exportbeschränkungen und das vollumfängliche Handling von Währungsthemen inklusive des gesamten Risikomanagementprozesses. Als Merchant of Record agiert asknet als Reseller im Markenauftritt seiner Kunden.

PROJEKT- UND SHOP-MANAGEMENT

asknet übernimmt für Kunden das gesamte Shop-Setup inkl. Entwicklung und Frontend-Gestaltung. Zudem wird eine nahtlose Systemintegration in bestehende Shop-Systeme, Datenbanken oder Marketing Tools sichergestellt. Nach dem Start wird der bestehende Shop fortlaufend durch das Unternehmen gemanagt und optimiert – inklusive umfangreichem Online-Reporting.



CHECKOUT

asknet verantwortet die weltweite Abwicklung von Online-Shops ab Checkout und erledigt sowohl Zahlungsabwicklung als auch Abrechnungsmanagement, Lieferung und Vertragsmanagement. Die asknet eCommerce Suite kann schnell und unkompliziert an ein bestehendes Frontend bzw. eine existierende Shop-Technologie (Checkout Only) angebunden werden. So gelingen die internationale Expansion und die marktspezifische Zielgruppenansprache auch für Unternehmen, die bereits einen eCommerce-Kanal aufgebaut haben.

PAYMENT

asknet ermöglicht die weltweite Abwicklung von Zahlungen in über 30 Währungen und über 40 verschiedenen Bezahl- und Abrechnungsmethoden mit einem Minimum an Rückerstattungen und einem Höchstmaß an Betrugsprävention. Auch neue Abrechnungsmodelle wie Cloud Services und Subscriptions werden präzise, schnell und sicher abgewickelt.



CUSTOMER SERVICE

Ein Kundenservice in über 10 Sprachen unterstützt die Käufer im Kaufprozess und beantwortet alle Fragen rund um Auftragsbearbeitung, Bezahlvorgang, Rechnungen und Download.

SUBSCRIPTION SERVICES

asknet stellt endkundengerecht Downloads zur Verfügung und unterstützt Hersteller digitaler Güter bei der Organisation und Abwicklung des Kundenvertragsmanagements bzw. der Produktlizenzierung. Dazu gehört ein mehrsprachiges Messaging, über das Abrechnungen angeliefert und Kunden über anstehende Verlängerungen und neue Angebote informiert werden.



ONLINE MARKETING SERVICES

Um ihren internationalen Produktvertrieb zu optimieren, können Kunden auf ein breites Spektrum an Online Marketing Tools zugreifen. Bei der Planung und Durchführung von Kampagnen setzt asknet auch auf die kompetente Unterstützung erfahrener Online Marketing Partner.



AUSGEWÄHLTE KUNDEN:



➤ Weitere Informationen auf asknet.de/digitale-produkte



FRANZ SCHLICKUM
Leiter Business Unit Digital Goods

ASKNET VERIFY

INTERNATIONALE LÖSUNG ZUR VERIFIZIERUNG VON STUDENTEN

asknet bietet die Möglichkeit in Online-Shops Produkte und Dienstleistungen zu reduzierten Preisen an Studenten zu vertreiben. Basierend auf der langjährigen Erfahrung im Higher Education Markt hat das Unternehmen ein umfassendes Produkt entwickelt, welches den kompletten Prozess rund um die Verifizierung von Studentennachweisen zum Vertrieb vergünstigter Produkte abwickelt. asknet Verify wird seit 2015 als Stand-alone Lösung vermarktet, die an bestehende Online-Shops mittels Standard-Schnittstelle angebunden wird und aufgrund der einzigartigen Kombination aus digitalen und nicht-digitalen Verifizierungsmethoden eine fast 100%ige Verifizierungsrate ermöglicht. Im Laufe des Jahres 2016 wird asknet Verify über den DACH-Raum hinaus in weiteren wichtigen Märkten vertrieben werden. Darüber hinaus wurde ein enormes Potenzial auch außerhalb der Standard-Studentenverifikation identifiziert.

GRÜNDE, DIE FÜR ASKNET VERIFY SPRECHEN

- › asknet hilft Unternehmen, ihre Umsätze im Bildungsmarkt zu erhöhen
- › Mit asknet Verify können alleine in Deutschland, Österreich und der Schweiz mehr als drei Millionen Studenten angesprochen werden
- › Sicherer und zuverlässiger Authentifizierungsprozess gewährleistet, dass nur berechtigte Zielgruppen Zugriff auf Rabatte erhalten
- › Automatische Verifizierung in Echtzeit und 24/7
- › Einfache Integration der Lösung in jede bestehende eCommerce-Plattform
- › Hochautomatisierte Prüfprozesse und umfassende Reportings

WICHTIGE FEATURES

Transparenz

In der Administrationskonsole können die Verifikationen vom Kunden jederzeit überprüft werden.

Sicherheit

Alle Informationen werden nach deutschem und europäischem Datenschutzrecht gespeichert.

Reporting

Alle Informationen werden im Kunden-Dashboard inklusive Reporting und Archiv bereitgestellt.

DER ASKNET VERIFIZIERUNGSPROZESS

1. In einem Online-Shop werden spezielle Angebote für Studenten beworben
2. Der Käufer wählt eine Bestellung mit Rabatt oder ein Produkt aus dem Education-Produktsortiment aus
3. Der Käufer wird auf die asknet Verify Plattform im Look and Feel des Online-Shops weitergeleitet
4. Dort wählt der Student die Verifizierungsmethode, die für seine Hochschule verfügbar ist
5. (a) Automatische Verifizierung in Echtzeit ohne Unterbrechung des Kaufprozesses
oder
(b) Manuelle Verifizierung via Upload von Studentennachweisen
6. asknet leitet das Ergebnis der Verifikation an den Online-Shop weiter



AUSGEWÄHLTE KUNDEN:

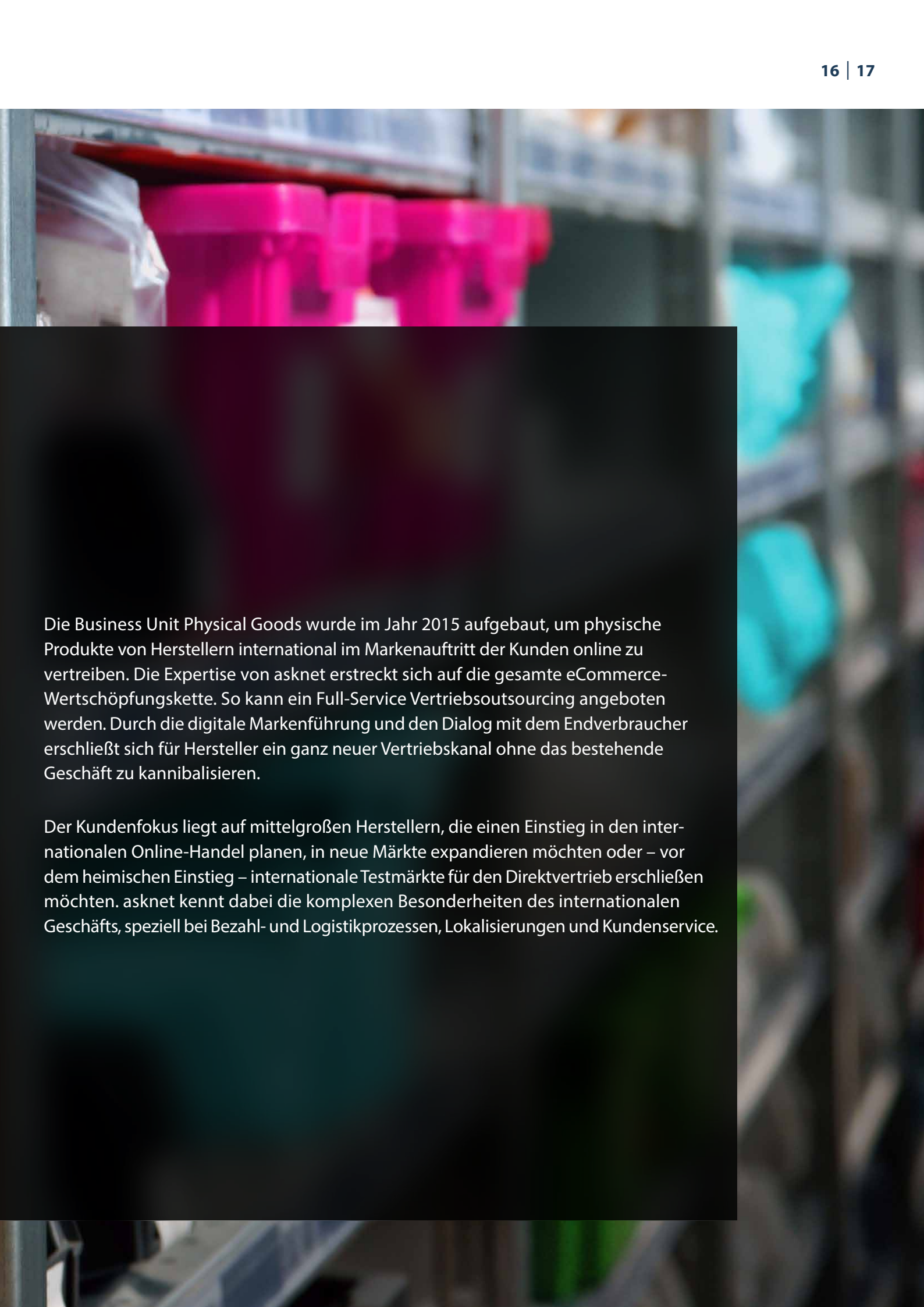


› Weitere Informationen auf asknet.de/verify



PHYSICAL
GOODS

SPEZIALIST
FÜR DEN **GLOBALEN**
VERTRIEB
PHYSISCHER GÜTER



Die Business Unit Physical Goods wurde im Jahr 2015 aufgebaut, um physische Produkte von Herstellern international im Markenauftritt der Kunden online zu vertreiben. Die Expertise von asknet erstreckt sich auf die gesamte eCommerce-Wertschöpfungskette. So kann ein Full-Service Vertriebsoutsourcing angeboten werden. Durch die digitale Markenführung und den Dialog mit dem Endverbraucher erschließt sich für Hersteller ein ganz neuer Vertriebskanal ohne das bestehende Geschäft zu kannibalisieren.

Der Kundenfokus liegt auf mittelgroßen Herstellern, 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.

PRODUKTE

ASKNET PHYSICAL ECOMMERCE SUITE

In der Business Unit Physical Goods liefern die asknet Shop-Lösungen (asknet eCommerce Suite) und die damit verbundenen Komponenten und Services Herstellern einen deutlichen Mehrwert gegenüber anderen Shop-Systemen. Denn während bei digitalen Gütern Outsourcing-Geschäftsmodelle weit verbreitet sind, gibt es im neuen Geschäftsfeld Physical Goods nur wenige Mitbewerber, die integrierte internationale Lösungen anbieten, wie sie asknet bereithält. Die Kommunikation dieses Alleinstellungsmerkmals ist daher wichtiger Vertriebsbestandteil. Besondere Bedeutung für die Distribution physischer Produkte hat das Fulfillment, die Erfüllung sämtlicher logistischer Aufgaben wie Lagerhaltung, Verpackung, Versand oder Retouren-Management.



MERCHANT OF RECORD

Eine Kernkompetenz von asknet ist die Abwicklung sämtlicher internationaler Steuerthemen, die Einhaltung von Exportbeschränkungen und das vollumfängliche Handling von Währungsthemen inklusive des gesamten Risikomanagementprozesses. Als Merchant of Record agiert asknet als Reseller im Markenauftritt seiner Kunden.

PROJEKT- UND SHOP-MANAGEMENT

asknet übernimmt für Kunden das gesamte Shop-Setup. Dazu gehört auf Wunsch auch die komplette Frontend-Gestaltung und die fortlaufende Verwaltung des multilingualen Produktkatalogs. Natürlich ist es auch möglich, eine bestehende Produktpräsentation zu verwenden. Nach Start managt und optimiert asknet laufend den Shop und sorgt durch umfangreiches Reporting und Testing für einen reibungslosen und erfolgreichen Betrieb.



CHECKOUT

asknet verantwortet die weltweite Abwicklung von Online-Shops ab Checkout. Reibungslose Warenkorb-Prozesse und Technologien sorgen für eine hohe Benutzerfreundlichkeit auf allen Geräten und Märkten. Die asknet eCommerce Suite kann schnell und unkompliziert an ein bestehendes Frontend bzw. eine existierende Shop-Technologie (Checkout Only) angebunden werden. So gelingen die internationale Expansion und die marktspezifische Zielgruppenansprache auch für Unternehmen, die bereits einen eCommerce-Kanal aufgebaut haben.

PAYMENT

asknet ermöglicht die weltweite Abwicklung von Zahlungen in über 30 Währungen und über 40 verschiedenen Bezahl- und Abrechnungsmethoden. Zudem gewährleistet asknet ein Minimum an Rückerstattungen und ein Höchstmaß an Betrugsprävention.



CUSTOMER SERVICE

Ein Kundenservice in über 10 Sprachen unterstützt die Käufer im Kaufprozess und beantwortet alle Fragen rund um Auftragsbearbeitung, Bezahlvorgang, Rechnungen und Download.

FULFILLMENT

Ein globales Logistikpartnernetzwerk ermöglicht die schnelle Lieferung in alle wichtigen Regionen weltweit. Darüber hinaus werden weitere Services wie die Wahl der Versandart, Sendungsverfolgung und Echtzeit-Inventardaten angeboten. Bei Bedarf können auch bestehende Lager verknüpft und Waren direkt von dort ausgeliefert werden.



ONLINE MARKETING SERVICES

Um ihren internationalen Produktvertrieb zu optimieren, können Kunden auf ein breites Spektrum an Online Marketing Tools zugreifen. Bei der Planung und Durchführung von Kampagnen setzt asknet auch auf die kompetente Unterstützung erfahrener Online Marketing Partner.



AUSGEWÄHLTE KUNDEN:



› Weitere Informationen auf asknet.de/physische-produkte



ANDREAS UNGER
Leiter Business Unit Physical Goods



ACADEMICS

VERLÄSSLICHER
PARTNER FÜR
FORSCHUNG
UND **LEHRE**



In der Business Unit Academics offeriert asknet ein umfassendes Angebot an Softwarelösungen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung, Verteilung und Verwaltung von Software und Hardware für Kunden aus Forschung und 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. Außerdem vertreibt asknet über die etablierte Internetplattform studyhouse.de ein vielfältiges Softwareangebot direkt an Studierende.

PRODUKTE

BESCHAFFUNGSPORTALE

Mit Hilfe von asknet optimieren Kunden aus Forschung und Lehre die Beschaffung und Distribution von Software und Hardware. Als führender Dienstleister betreibt asknet Portale, die das Produktportfolio, die dazugehörigen Rahmenverträge und Einkaufsrichtlinien der jeweiligen Einrichtung individuell abbilden. Durch Integration der bestehenden Kundeninfrastruktur in das asknet Portal werden die Beschaffung, die Verteilung und die Abrechnung von Software deutlich effizienter realisiert. Eine verbrauchsgerechte Verrechnung der Softwarenutzung auf Kostenstellen und Kostenträger ist integriert. Zudem eröffnet der kontinuierliche Ausbau des Produktangebots im Hardwarebereich die Möglichkeit, die gesamte IT-Beschaffung einer Wissenschaftseinrichtung zentral über eine asknet Plattform abzuwickeln.



VOLUMENLIZENZEN (SOFTWARE-DIREKTVERTRIEB)

asknet bietet für Kunden aus Forschung und Lehre umfangreiche Volumenlizenzprogramme von über 100 Herstellern. Kunden profitieren dabei von sehr guten Einkaufskonditionen, einem umfassenden Überblick über den Software- und Hardwarebestand, geringen Beschaffungs- und Logistikkosten sowie kurzen Lieferzeiten. asknet ist zertifizierter und ausgezeichneter Software Lizenzpartner der wichtigsten Softwarehersteller, z.B. Symantec, Microsoft, IBM und Adobe.

SOFTWARE ASSET MANAGEMENT

asknet hilft Organisationen und Unternehmen die Wirtschaftlichkeit von Softwareinvestitionen zu steigern. Für den gesamten Prozess der Auswahl, Beschaffung und Verwaltung von Software bietet asknet wertorientierte Beratung, zuverlässige Dienstleistung und modernste Technologie. Das modulare Angebot reicht von einfachen Lösungen für Lizenzmanagement bis zum vollständigen Outsourcing des Software Asset Management. asknet ermöglicht seinen Kunden die vollständige Kontrolle über Software- und Lizenzbestand, zeigt Unter- oder Überlizenzierungen auf und bestätigt die korrekte Lizenzierung per Zertifikat. Künftig sollen vor allem die Angebotstiefe sowie der Kundenkreis weiter ausgebaut werden.





INFRASTRUCTURE AS A SERVICE (IaaS)

In 2016 wird asknet ein IaaS-Angebot für kleine und mittelgroße Universitäten und Fachhochschulen in sein Portfolio integrieren. Bei einem solchen Service werden kurzfristig alle Netzwerk-Komponenten wie Server- und Rechenleistung sowie Server Betriebssysteme über die Cloud bereit gestellt. Die maßgeschneiderten IaaS-Lösungen von asknet bestehen durch schnelle Verfügbarkeit und einen einfachen Bestellprozess. Zudem sichert asknet die transparente und effiziente Integration in bestehende Prozesse und Infrastruktur ab. Mittelfristig plant asknet sich als einer der ersten vollintegrierten Anbieter für Cloud-Kapazitäten im akademischen Bereich zu etablieren.

VERIFICATION SERVICES

asknet bietet deutschen Hochschulen die exklusive Möglichkeit, ihren Studenten über individuell angepasste Webportale den persönlichen Bezug von Software anzubieten. Dazu gehört der gesamte Service der manuellen oder automatisierten Verifizierung für Microsoft- und Adobe-Produkte bis hin zum Support (asknet Verify). Durch die Datenschutzkonformität des Angebotes können Hochschulen ohne rechtliche Bedenken einen echten Mehrwert für ihre Studenten schaffen. Das Angebot ist für die Hochschulen zudem komplett kostenfrei und die Endnutzer entrichten neben den vergünstigten Softwarelizenzgebühren lediglich eine kleine Bearbeitungsgebühr.



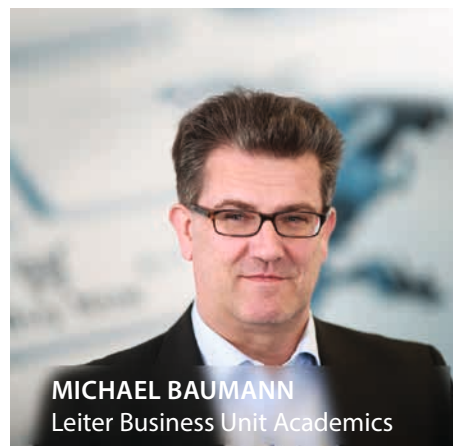
SOFTWARE KATALOG (AUSWAHL):



HARDWARE KATALOG (AUSWAHL):



➤ Weitere Informationen auf asknet.de/academics



MICHAEL BAUMANN
Leiter Business Unit Academics

KUNDENGRUPPEN



Forschungs-
einrichtungen



Hochschulen



Studenten



Mitarbeiter

BESCHAFFUNGSPORTALE

33 EINZELPORTALE

30 Hochschulen

3 Forschungseinrichtungen

9 LÄNDERPORTALE

Baden-Württemberg

Hamburg

Hessen

Rheinland-Pfalz

Niedersachsen

Nordrhein-Westfalen

Saarland

Schleswig-Holstein/Bremen

Schulträger Baden-Württemberg

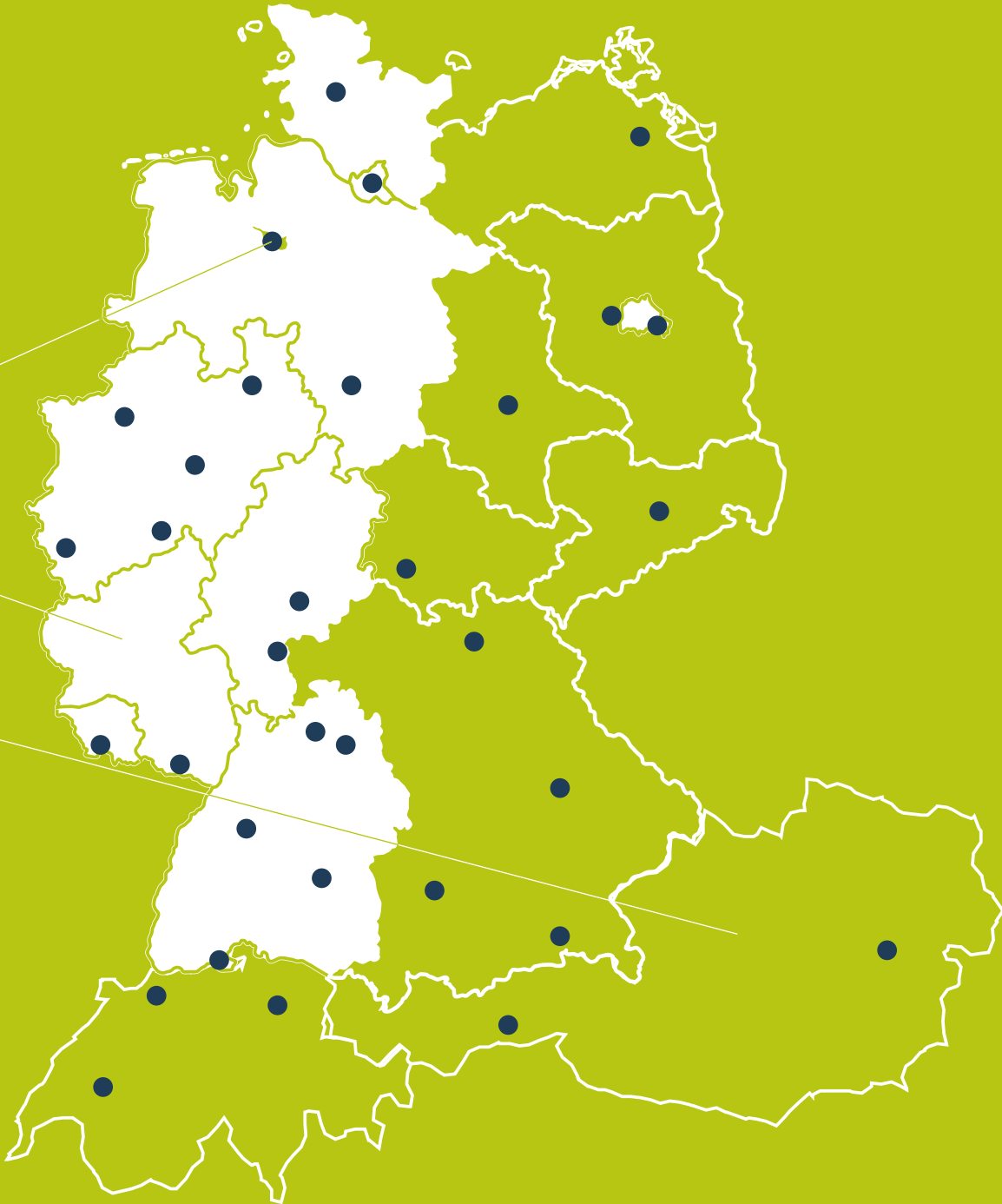
6 NATIONALE PORTALE

Hochschulen Deutschland

Hochschulen Schweiz

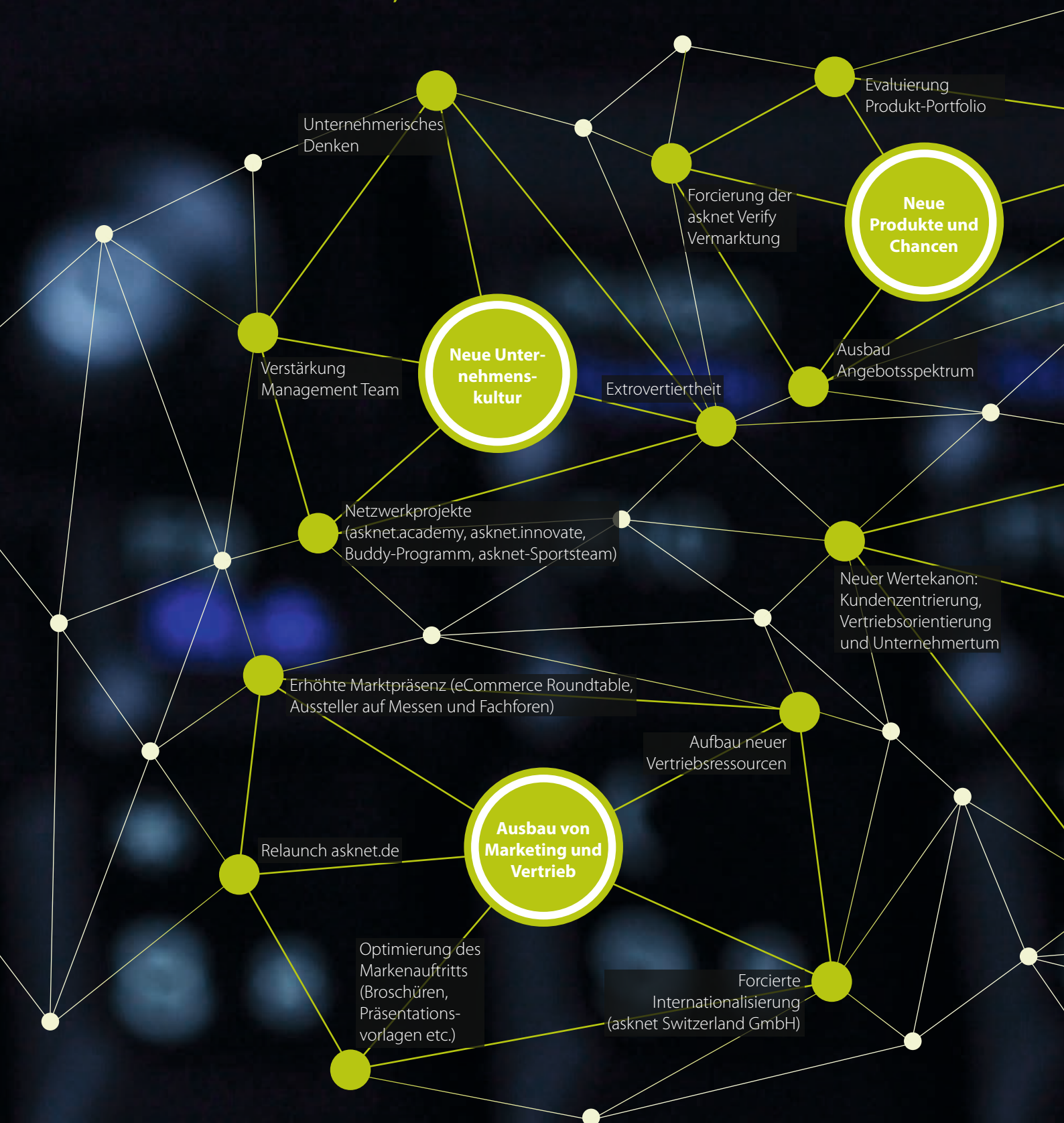
Hochschulen Österreich

Studyhouse.de, studyhouse.ch,
studyhouse.at



2015 AUF EINEN BLICK

FOKUSSIERUNG, INNOVATION UND GELEBTER WANDEL







ZUSAMMENGEFASSTER BERICHT ÜBER DIE LAGE DER GESELLSCHAFT UND DES KONZERNS*

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

KONZERNSTRUKTUR UND GESCHÄFTSMODELL

asknet ist ein innovativer Anbieter von eCommerce-Lösungen für den globalen elektronischen Vertrieb physischer und digitaler Produkte. Das Unternehmen verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung globaler eCommerce-Lösungen und ist somit ein Pionier des eCommerce. asknet ermöglicht Herstellern rund um den Globus den erfolgreichen Online-Vertrieb ihrer Produkte und organisiert für Kunden aus Forschung und Lehre die effiziente Beschaffung, Verteilung und Verwaltung von Software und Hardware. Das Unternehmen ist in drei Geschäftsbereiche (Business Units) untergliedert.

In der Business Unit Digital Goods entwickelt und betreibt asknet Online-Shops für Hersteller digitaler Produkte und übernimmt die Abwicklung des Kaufprozesses von der Produktauswahl über die Zahlungsabwicklung bis zur

Lieferung der Ware an den Endkunden. Speziell auf diese Kundengruppe abgestellte Produkte und Services wie ein InApplication-Cart oder Lizenzierungs- und Cloud Services machen asknet zu einem idealen Partner für Softwarehersteller und Hersteller digitalen Contents.

Im Geschäftsbereich Physical Goods bietet das Unternehmen Herstellern physischer Produkte seine Expertise entlang der gesamten eCommerce-Wertschöpfungskette an. Der Schwerpunkt liegt dabei auf mittelgroßen Herstellern, die weltweit einen schnellen Einstieg in den eCommerce-Handel planen oder ihren Shop internationalisieren möchten. Dabei bildet asknet ganzheitliche, internationale Shop- und Kaufprozesse ab und übernimmt den internationalen Bezahl- und Logistikprozess, Lokalisierungen und den Kundenservice.

* Im Bericht für das Geschäftsjahr 2015 macht asknet Gebrauch von der Möglichkeit eines zusammengefassten Lageberichts, der sowohl für den asknet Konzern als auch für die asknet AG gilt. Die Zusammenfassung des Konzernlageberichts mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens trägt deutlich zur Übersichtlichkeit und Verständlichkeit bei.

28	GRUNDLAGEN DES KONZERNS
30	WIRTSCHAFTSBERICHT
40	NACHTRAGSBERICHT
40	CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
44	PROGNOSEBERICHT

Im Geschäftsbereich Academics offeriert asknet ein umfassendes Angebot an Softwarelösungen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung, Verteilung und Verwaltung von Software und Hardware für Kunden aus Forschung und Lehre. Das Unternehmen unterhält über Software-Einkaufsportale und Rahmenverträge Geschäftsbeziehungen zu über 80 Prozent der deutschen Hochschulen. Außerdem vertreibt asknet über die etablierte Internetplattform „studyhouse.de“ ein vielfältiges Softwareangebot an Studierende.

Die Outsourcing-Lösungen der asknet zeichnen sich durch ihre globale Reichweite, einzigartige Flexibilität und Anpassungsfähigkeit aus. Die Online-Shops von asknet unterstützen über 30 Sprachen und ermöglichen den asknet Kunden, Produkte weltweit in mehr als 190 Ländern zu verkaufen. Jeder Shop ist vollständig an die Gegebenheiten des jeweiligen Landes angepasst. asknet bietet in ihrem globalen eCommerce-Portfolio jeweils mehr als 40 verschiedene Bezahl- und Abrechnungsmethoden und einen Customer Service in über 10 Sprachen an.

Die asknet AG (die „Gesellschaft“) mit Sitz in Karlsruhe ist die Muttergesellschaft des asknet Konzerns („asknet“, das „Unternehmen“, der „Konzern“). Die Gesellschaft hält zum Stichtag 31. Dezember 2015 unmittelbar jeweils 100 Prozent der Anteile an der asknet Inc., San Francisco, USA, an der asknet K.K., Tokio, Japan, und an der asknet Switzerland GmbH, Uster, Schweiz. Die Tochtergesellschaften sind in erster Linie verantwortlich für die Endkundenbetreuung in den jeweiligen Regionen, sollen jedoch zukünftig stärker in die Vertriebstätigkeit des Konzerns eingebunden werden. So fungiert die im August 2015 gegründete asknet Switzerland GmbH aktuell explizit als Vertriebsbüro für die Business Unit Academics im attraktiven Schweizer Hochschulmarkt.

STEUERUNGSSYSTEM

Die Konzernplanung und -steuerung erfolgt im Wesentlichen auf Basis der Kennzahlen Rohertrag, Rohertragsmarge und Ergebnis vor Steuern (EBT). Als Reseller und Distributor digitaler und physischer Produkte hat der Umsatz als Kennzahl nur eine eingeschränkte Aussagekraft für den Konzern, da lediglich die über asknet abgewickelten Produktverkäufe dokumentiert

werden. Die Kernleistung der asknet, die Abwicklung des Kauf-, Bezahl-, und Lieferprozesses einer Ware, wird erst ab dem Rohertrag ausgewiesen. Der Transaktionserlös, der zusätzlich die mithilfe von asknet Lösungen extern abgewickelten Verkäufe abbildet, ist eine rein technische Größe. asknet erhält für diese Bereitstellung der technischen Lösungen eine Service Fee. Daher wird die Rohertragsmarge zukünftig aus dem Verhältnis des Rohertrags zur buchhalterisch relevanten Größe der Umsatzerlöse ermittelt.

Ziel des asknet Konzerns ist es, eine positive Entwicklung der Roherträge und des Ergebnisses vor Steuern (EBT) zu erreichen und damit den finanziellen Spielraum für die technologische und strategische Weiterentwicklung auszuweiten sowie die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu stärken. Reinvestitionen in Unternehmensentwicklung und Technologie sind die Grundlage einer erfolgreichen Tätigkeit im eCommerce-Markt, der von dynamischen Technologiezyklen und großem Wettbewerb geprägt ist.

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Weltwirtschaft wuchs nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) in 2015 um etwa 3,1 Prozent. Dabei wies die Gruppe der Industriestaaten ein solides Wachstum von 1,9 Prozent auf. Während die US-Wirtschaft mit 2,5 Prozent überproportional zulegte, steigerten die Länder der Eurozone ihre Wirtschaftsleistung um moderate 1,5 Prozent. In Deutschland lag der Zuwachs in 2015 nach Schätzungen des IWF ebenfalls bei 1,5 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 und Digital Financial Services in den Fokus. Im Geschäftsfeld Academics sind die Rahmenbedingungen des Hochschulsektors in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz (DACH-Region) maßgeblich für die Geschäftstätigkeit.

Der weltweite eCommerce-Markt konnte auch im Jahr 2015 sein dynamisches Wachstum fortführen. Das US-Marktforschungsunternehmen eMarketer schätzt, dass der weltweite B2C-Online-Handel in 2015 um 25 Prozent auf ein Volumen von knapp 1,7 Billionen US-Dollar zulegte. Dabei verzeichneten die fünf wichtigsten europäischen Märkte Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien zusammen ein Wachstum von etwa 13 Prozent auf 233 Mrd. US-Dollar. Auch im noch wenig erschlossenen Großhandel (B2B) wachsen die Online-Umsätze dynamisch. Laut Forrester Research legte allein der US-B2B-Online-Handel in 2015 um 13 Prozent auf ein geschätztes Volumen von 780 Mrd. US-Dollar zu. Der eCommerce-Anteil am gesamten US-B2B-Commerce stieg auf 9,3 Prozent.

Der globale IT-Markt konnte nach Schätzungen des European Information Technology Observatory (EITO) im Jahr 2015 ein Wachstum von 3,1 Prozent auf knapp 1,2 Billionen EUR verzeichnen. Die Umsätze im Bereich IT-Software legten sogar um 6,8 Prozent zu und erreichten bis Jahresende ein Marktvolumen von 331 Mrd. EUR. Im Vergleich dazu konnten IT-Dienstleistungen ein moderates Wachstum von 2,8 Prozent auf 515 Mrd. EUR erzielen. Nach Schätzungen des Branchenverbands BITKOM wuchs der deutsche IT-Markt mit 3,5 Prozent im weltweiten Vergleich überdurchschnittlich stark. Dabei übertraf auch auf deutscher Ebene das Umsatzwachstum für IT-Software (+5,4 Prozent) das von IT-Dienstleistungen (+3,0 Prozent).

Der Markt für Informationssicherheit hat in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen und umfasste im Jahr 2015 nach Angaben des Business Intelligence Unternehmens Visiongain rund 75,4 Mrd. US-Dollar. Die führenden Märkte liegen laut TechSci Research in Nordamerika und Europa. In Deutschland stiegen die Umsätze mit Software und Services zur Verbesserung der IT-Sicherheit laut BITKOM in 2015 um voraussichtlich 6,5 Prozent auf 3,7 Mrd. EUR. Der Markt für Anwendungen zur Zugriffsverwaltung und für digitale Identifikationslösungen (asknet Verify) wuchs dabei um rund 9,6 Prozent auf ein Volumen von 229 Mio. EUR.

Die Zahl der Studierenden in Deutschland stieg laut Statistischem Bundesamt zuletzt deutlich. Mit knapp 2,8 Mio. Studierenden 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 weisen kontinuierlich steigende Studierendenzahlen auf. In Österreich nahm die Anzahl der Studierenden laut Statistik Austria zwischen den Wintersemestern 2012/2013 und 2014/2015 um 3,5 Prozent auf rund 376.000 zu. Das Schweizer Bundesamt für Statistik meldet eine Zunahme von 2010 bis 2014 um 13 Prozent auf rund 234.000 Studierende.

Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den asknet Konzern

Als globaler Anbieter von Software-Lösungen und IT-Dienstleistungen für den Online-Vertrieb von physischen und digitalen Produkten bieten die Verlagerung der Handelsumsätze ins Internet und die kontinuierliche Zunahme des Mobile Commerce eine weiterhin anhaltende Chance, weitere in den wachstumsstarken eCommerce-Märkten tätige Hersteller als Kunden zu gewinnen. Vor allem die weitere Internationalisierung des Konzerns durch die Eröffnung zusätzlicher Dependancen in den wachstumsstärksten Märkten, 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 bei der Bereitstellung von Software-Lösungen und Dienstleistungen für den Vertrieb von digitalen Produkten grundsätzlich eine gute Ausgangsposition. Allerdings befindet sich dieses Marktsegment in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium, bei dem die vorhandenen eCommerce-Anbieter sich in einem intensiven Verdrängungs- und Preiswettbewerb befinden. 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. Die verstärkte Internationalisierung der Vertriebstätigkeit bietet einerseits Upselling-Potenzial bei bestehenden Kunden sowie andererseits Chancen bei der Gewinnung neuer Kunden.

Mit der Erweiterung der Geschäftstätigkeit um den Verkauf rein physischer Produkte hat asknet neue Kundengruppen im dynamischen eCommerce-Markt erschlossen und erweitert nun diesen Zielmarkt kontinuierlich. Besonders die Internationalisierung und Digitalisierung im Mittelstand, der bisher vielfach noch Zwischenhändlern den Online-Vertrieb eigener Produkte überlässt, bietet signifikante Möglichkeiten zur Weiterentwicklung der Business Unit Physical Goods.

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.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER ASKNET AG UND DES KONZERNS IN 2015

Wandel: Strategische Neuausrichtung und Ausweitung der Geschäftstätigkeit

Das Geschäftsjahr 2015 stand ganz im Zeichen der strategischen Entscheidung von Vorstand und erster Führungsebene, die Geschäftstätigkeit der asknet auszuweiten und eine Neuausrichtung des Konzerns zu vollziehen. In der Folge durchlief asknet im Berichtszeitraum einen grundlegenden Wandlungsprozess, der auf eine Überarbeitung und Modernisierung der Strukturen der asknet abzielt und den Grundstein für eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung legt.

Eine wichtige strategische Weichenstellung war dabei die Neuorganisation der Geschäftsbereiche. Seit Anfang 2015 ist die Geschäftstätigkeit der asknet in drei Business Units gegliedert: Digital Goods, Physical Goods (vormals gemeinsam eDistribution) sowie Academics (vormals ePortals). Die Entscheidung zur Aufspaltung der Geschäftsbereiche folgt dabei der Logik des ebenfalls Anfang 2015 verabschiedeten gemeinsamen Wertekanons. Dieser Wertekanon umfasst die drei Leitlinien Kundenzentrierung, Vertriebsorientierung und Unternehmertum. Der Wertekanon unterstützt Management und Mitarbeiter dabei, sich entlang des eingeschlagenen Reformprozesses bei Entscheidungen und in der täglichen Arbeit auf die strategischen und operativen Ziele zu fokussieren.

Eine stärkere Kundenzentrierung impliziert, dass sich in den einzelnen Business Units die gesamte Geschäftstätigkeit an den Zielkunden und deren Bedürfnissen orientiert. In jedem Geschäftsbereich obliegt es nun Management und Mitarbeitern, neue erfolgversprechende Produkte und Services entlang der eCommerce-Wertschöpfungskette ihrer Kunden zu identifizieren und der Angebotspalette hinzuzufügen. Der Ausbau der Produktpalette zielt dabei sowohl auf die Hebung von Potenzialen bei bestehenden Kunden als auch auf eine gezielte Neukundenansprache ab. Die stärkere Kundenorientierung impliziert auch den Aufbau zusätzlicher Betreuungsressourcen, um eine höhere Interaktion mit den einzelnen Kunden zu gewährleisten.

Eine intensivere Vertriebsorientierung beinhaltet sowohl eine individuelle als auch eine unternehmensübergreifende Komponente. Zum einen wird jeder einzelne Mitarbeiter, unabhängig von der Rolle innerhalb der asknet, künftig den Konzern und seine Produkte noch stärker nach außen tragen und proaktiv für asknet werben. Zum anderen werden auf Unternehmensebene die internationalen Niederlassungen stärker in die Vertriebstätigkeit einbezogen und in allen Geschäftsbereichen Vertriebskapazitäten gezielt aufgebaut, um die Marktpräsenz weiter zu erhöhen.

Zur Umsetzung der dritten Leitlinie, Unternehmertum, wird seit 2015 in den einzelnen Geschäftsbereichen und auch bei jedem Mitarbeiter eine Kultur der Selbstständigkeit und des unternehmerischen Denkens gefördert und gefordert. Dies bedeutet für Management und Mitarbeiter mehr Freiheit in ihren täglichen Entscheidungen, die mit einer höheren Eigenverantwortlichkeit einhergeht. In einem dynamischen Umfeld setzt asknet nun parallel zur bestehenden Organisationsform auf die Struktur einer internen Netzwerkorganisation, in der bei einem hohen Dezentalisierungsgrad Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten geteilt sowie Ziele gemeinsam verfolgt werden. Diese Dynamik ermöglicht hoch konzentriertes Arbeiten und eine bestmögliche Effizienzsteigerung, auf welche die einzelnen Geschäftsbereiche zurückgreifen können, um individueller, schneller und flexibler auf sich stetig verändernde Marktbedingungen zu reagieren.

Umsetzung des Change-Prozesses: Neuer Kundenfokus schafft neue Möglichkeiten

Im Verlauf des Jahres 2015 galt es die strategischen Unternehmensentscheidungen Schritt für Schritt in die Praxis zu übersetzen. Dazu gehörte die Aufgabe, neue Kundenpotenziale und Produktmöglichkeiten zu eruieren. Im Jahresverlauf wurden daher intensive interne Beratungen und Analysen der bestehenden Produkte, der Marktchancen als auch der internen Fähigkeiten durchgeführt. Zudem wurde das bestehende Produkt-Portfolio extern evaluiert. Die Ergebnisse dieser Analyse haben klar gezeigt, auf welche chancenreichen Bereiche sich asknet stärker fokussieren kann, und inwieweit weniger potenzialträchtige Produkte und Services ausgegliedert werden können, um die dann frei werdenden Ressourcen für die Entwicklung neuer hochwertiger Angebote einzusetzen. Diese Neupositionierung wird asknet den Weg als innovatives Wachstumsunternehmen ebnen. Hier wurden in 2015 bereits wichtige Erfolge erzielt.

So wurden in der Business Unit Academics neben der Bereitstellung und Distribution von Software für den akademischen Sektor vor allem die Bereiche Software Asset Management und Infrastructure as a Service (IaaS) als chancenreiche Geschäftsfelder identifiziert, die es stärker respektive neu zu besetzen gilt. Zukünftig wird asknet eine IaaS-Lösung für kleine und mittelgroße Universitäten und Fachhochschulen anbieten. Bei einem solchen Service werden kurzfristig alle Netzwerk-Komponenten wie die Server- und Rechenleistung sowie Netzkapazitäten über die Cloud zur Verfügung gestellt. Beim Thema Software Asset Management, das die Steuerung des gesamten Prozesses der Auswahl, Beschaffung und Verwaltung von Software umfasst, geht es vor allem darum, zukünftig die Angebotstiefe sowie den Kundenkreis auszubauen.

Zudem wurde in der Business Unit Academics das Angebot für das Reselling und die Distribution von Hardware um weitere renommierte Partner neben der bereits erfolgreich bestehenden Partnerschaft mit DELL ausgebaut. Auf Basis einer Mitte 2015 geschlossenen Acer Synergy Silver Partnerschaft bietet asknet nun Kunden aus dem Bereich Higher Education Produkte wie Desktops, Monitore oder Notebooks des renommierten Herstellers Acer zu speziellen Konditionen an. In Kooperation mit einem Partner wurden zudem im Berichtszeitraum 3D-Drucker der Marke MakerBot in das Produktportfolio aufgenommen. Durch die Erweiterung der Angebotspalette um Hardware erhalten akademische Einrichtungen nun die Möglichkeit, ihre IT-Beschaffung auch komplett über asknet abzuwickeln.

In den Business Units Digital und Physical Goods bleibt das Kernprodukt weiterhin die asknet eCommerce-Lösung, deren nicht unerheblicher Bestandteil die eCart-Lösung bleibt. Basierend auf den durchgeführten Analysen wird asknet hier jedoch eine strategische Neuausrichtung vollziehen. Zukünftig wird asknet ihre Lösung stärker gegenüber Drittsystemen öffnen, bei einzelnen Services wie Online-Marketing auf die Unterstützung von Partnern setzen und sich beim eigenen Angebot stärker auf die eigenen Kernkompetenzen fokussieren. Wesentliches Alleinstellungsmerkmal der asknet ist nach wie vor die Möglichkeit der effektiven und schnellen kompletten oder teilweisen Auslagerung der eCommerce-Aktivitäten an asknet, die für ihre Kunden eigenverantwortlich die komplette technische und kaufmännische Abwicklung inklusive Reselling (Merchant of Record), der Einhaltung von Export- und Steuerregelungen und dem Handling von Währungsthemen übernimmt. Zudem wurde eine Zielkundenanalyse durchgeführt. In Zukunft fokussiert sich asknet auf mittelgroße Hersteller physischer oder digitaler Produkte mit internationaler Ausrichtung, die schnell und unkompliziert in den Online-Handel einsteigen möchten.

Als besonders vielversprechendes, bereichsunabhängiges Einzelprodukt wurde in 2015 asknet Verify identifiziert. asknet Verify ist eine Lösung, die ihren Ursprung in der Business Unit Academics hat und die eine automatisierte Verifizierung von personalisierten Daten wie dem Studentenstatus ermöglicht. Zum einen soll asknet Verify über den DACH-Raum hinaus in weiteren wichtigen Märkten angeboten werden. Darüber hinaus wurde in Analysen ein enormes Potenzial auch außerhalb der Standardverifikation identifiziert. Mit Kaspersky Lab und der VERBI GmbH konnten in der Business Unit Digital Goods in 2015 bereits zwei namhafte Neukunden für diese Verifizierungslösung gewonnen werden. In 2016 wird asknet das Marketing und den Vertrieb für asknet Verify deutlich intensivieren.

Erhöhte Marktpräsenz und stärkere Vertriebstätigkeit

Um den Zielen der asknet weiter Vorschub zu leisten, galt es in 2015, auch die Präsenz des Unternehmens gegenüber allen Stakeholdern des Unternehmens zu erhöhen und für die veränderte Ausrichtung und neue Produkte zu werben.

So präsentierte sich der neue Geschäftsbereich Physical Goods zusammen mit dem Geschäftsbereich Digital Goods unter anderem im März 2015 auf der Branchenmesse Internet World erstmalig mit einem eigenen Messestand dem Markt und konnte Kontakte zu Herstellern physischer Güter knüpfen sowie deutlich die Marktwahrnehmung stärken. Die Internet World ist als reine B2B-Veranstaltung ausgelegt und spricht alle Unternehmen an, die über das Internet ihre Produkte verkaufen möchten. Des Weiteren werden jedes Jahr neueste Trends und Entwicklungen beleuchtet, beispielsweise im Bereich Online-Marketing und E-Payment. Im Herbst trat der neue Geschäftsbereich als Mitveranstalter eines eCommerce Round Table auf. Zudem wurden in der Business Unit Physical Goods im Berichtszeitraum auf dem nordamerikanischen Markt zusätzliche Vertriebsressourcen aufgebaut.

Im Geschäftsbereich Digital Goods stand neben der Präsenz auf Messen und Branchenveranstaltungen vor allem die Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Bestandskunden im Fokus. Zudem wurde die Vermarktung des Stand-alone Produkts asknet Verify forciert.

Auch der Geschäftsbereich Academics konnte sich im März und September in frischem Gewand auf der ZKI Frühjahrs-/ bzw. Herbsttagung seiner Zielgruppe präsentieren. Die ZKI (Zentren für Kommunikation und Informationsverarbeitung in Lehre und Forschung e.V.) fördert die Informationsverarbeitung in Lehre und Forschung in Hochschulen und öffentlich geförderten Einrichtungen der Großforschung und der Forschungsförderung. Zudem wurde die Internationalisierung der Academics-Sparte mit der Eröffnung eines neuen Vertriebsbüros in der Schweiz vorangetrieben. Die im zweiten Halbjahr 2015 gegründete asknet Switzerland GmbH ist explizit dieser Business Unit zugeordnet und ermöglicht eine engere und kundenorientiertere Ansprache im attraktiven Schweizer Hochschulmarkt. Ziel ist eine deutliche Steigerung der Marktanteile durch intensivere Kundenbeziehungen in dieser Region. In den kommenden Jahren sollen zudem auch bisher unbesetzte Märkte erschlossen werden.

Auf der DVFA Frühjahrskonferenz im Mai stellte sich asknet einem breiten Investorenpublikum und präsentierte die neue Strategie. Die DVFA ist die mitgliederstärkste Organisation deutscher Finanzanalysten und erarbeitet als Berufsverband unter anderem Standards im Bereich der effektiven Finanzkommunikation. Darüber hinaus fanden Investorengespräche in München und Düsseldorf statt.

Netzwerkorganisation und Management

Zur Unterstützung des Netzwerkgedankens werden seit Anfang 2015 in der firmeninternen asknet.academy Fortbildungen von Mitarbeitern für Mitarbeiter angeboten. Das neue Ideenmanagement asknet.innovate konnte schon erste Erfolge in der Verbesserung des Marketingauftritts des Unternehmens erzielen. Dazu gehört auch die im März veröffentlichte, umfassend neu strukturierte Website von asknet. Durch die neue Struktur, eine zeitgemäße Aufbereitung und die benutzerfreundliche Gestaltung konnte eine stärkere Ausrichtung auf die Kundengruppen erzielt werden.

Zudem wurde das Management der asknet in 2015 um zwei eCommerce-Experten verstärkt. Seit Mitte 2015 ist Franz Schlickum neuer Leiter der Business Unit Digital Goods. Der Experte für digitale Geschäftskonzepte zeichnet verantwortlich für den Ausbau seines Geschäftsbereichs und die Entwicklung neuer digitaler Produkte und Dienstleistungen innerhalb der asknet. Dabei wird er sich in 2016 vor allem um den Vertrieb des Stand-alone Produkts asknet Verify kümmern. Noel Kienzle verantwortet seit Juni 2015 den Bereich Professional Services. Der Ausbau des Management Teams dient unter anderem dazu, das Unternehmertum und die Kundenzentrierung weiter voranzutreiben, um die Potenziale in den jeweiligen Zielmärkten noch stärker zu heben.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

Der asknet Konzern verzeichnete in 2015 eine positive Geschäftsentwicklung und konnte die im Geschäftsbericht 2014 für das Jahr 2015 aufgestellten Planungen – nahezu gleichbleibender Rohertrag, ein leichter Anstieg der auf die Transaktionserlöse bezogenen Rohertragsmarge sowie ein ausgeglichenes Ergebnis vor Steuern (EBT) – erreichen oder übertreffen. Maßgeblich dafür war, dass bei sinkenden Umsatz- und Transaktionserlösen die Ertragslage erheblich verbessert und in 2015 wie erwartet ein Rohertrag nahezu auf Vorjahresniveau erreicht wurde. In der Folge stieg die Rohertragsmarge deutlich an. Damit wurde das in der Guidance für das Gesamtjahr 2015 in Aussicht gestellte Ziel einer leichten Steigerung übertroffen. Beim Ergebnis vor Steuern (EBT) wurde ein leichter Gewinn verbucht.

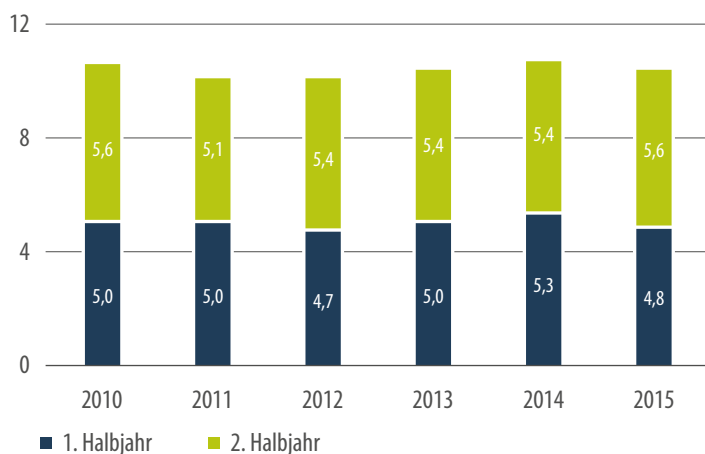
Im folgenden Abschnitt findet sich die detaillierte Darstellung der Umsatz- und Ertragsentwicklung in Konzern und AG.

Im Geschäftsjahr 2015 wickelte der asknet Konzern in seinen drei Geschäftsbereichen über eine Million Einzeltransaktionen ab und erzielte Transaktionserlöse in Höhe von 83,20 Mio. EUR, ein Rückgang von 18 Prozent zum Vorjahreszeitraum. Die Umsatzerlöse sanken ebenfalls um 18 Prozent auf 73,32 Mio. EUR (Vorjahr: 89,38 Mio. EUR). Der erwartungsgemäße Rückgang der Transaktions- und Umsatzerlöse leitet sich größtenteils aus der Fokussierung auf ertragreichere Einzelprojekte im Geschäftsbereich Digital Goods ab. Dieser konnte jedoch durch gute Verkaufserlöse bei Bestandskunden in 2015 teilweise kompensiert werden. Die Aufwendungen für bezogene Waren sanken entsprechend dem Umsatzrückgang um 20 Prozent von 78,74 Mio. EUR auf 62,93 Mio. EUR. Dabei gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass für asknet als Reseller und Distributor digitaler und physischer Produkte die Transaktions- und Umsatzerlöse sowie der Materialaufwand nur eine eingeschränkte Aussagekraft haben, da die Kernleistung der asknet erst ab dem Rohertrag ausgewiesen wird. Daher erfolgt die Konzernplanung und -steuerung im Wesentlichen auf Basis der Kennzahlen Rohertrag, Rohertragsmarge und Ergebnis vor Steuern (EBT).

Die in 2015 im asknet Konzern erwirtschafteten Roherträge betrugen 10,39 Mio. EUR und lagen damit in etwa auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 10,64 Mio. EUR). Unter Berücksichtigung des Rückgangs der abgewickelten Transaktionen und Umsätze ergibt sich daraus eine erheblich gesteigerte Ertragskraft, ablesbar an der kräftigen Erhöhung der auf die Umsatzerlöse bezogenen Rohertragsmarge von 11,9 Prozent in 2014 auf 14,2 Prozent im Berichtszeitraum. Bezogen auf die Transaktionserlöse erhöhte sich die Rohertragsmarge in 2015 ebenfalls deutlich von 10,5 Prozent auf 12,5 Prozent. Der Anstieg ist eine direkte Folge der stärkeren Fokussierung auf profitablere Kundengeschäfte. Noch deutlicher wird die Verbesserung der Ertragskraft bei der Halbjahresbetrachtung. Entgegen der Entwicklung der Vorjahre, in denen stets in der zweiten Jahreshälfte die meisten Umsätze abgewickelt wurden, sanken zwar in 2015 die Umsätze von 37,0 Mio. EUR im ersten Halbjahr auf 36,3 Mio. EUR im zweiten Halbjahr, umgekehrt betrug der Rohertrag in 2015 nach 4,8 Mio. EUR im ersten Halbjahr aber 5,6 Mio. EUR im zweiten Halbjahr. Dies entspricht der besten Sechsmonatsperformance seit fünf Jahren.

Entwicklung der Roherträge je Halbjahr

in Mio. €



Trotz des strategischen Wandels, den asknet derzeit vollzieht, sank der Personalaufwand in 2015 um 4,2 Prozent auf 5,19 Mio. EUR (Vorjahr: 5,41 Mio. EUR). Dies wurde durch eine vorausschauende Personalplanung und die stärkere Einbeziehung der Mitarbeiter in die unternehmerische Verantwortung erreicht. Die Zahl der Beschäftigten im Konzern inklusive des Vorstands und ohne Auszubildende und Aushilfen stieg leicht auf 99 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Jahresende 2015 (31.12.2014: 97). Der Anteil der Personalkosten am Rohertrag sank von 50,9 Prozent auf 49,9 Prozent.

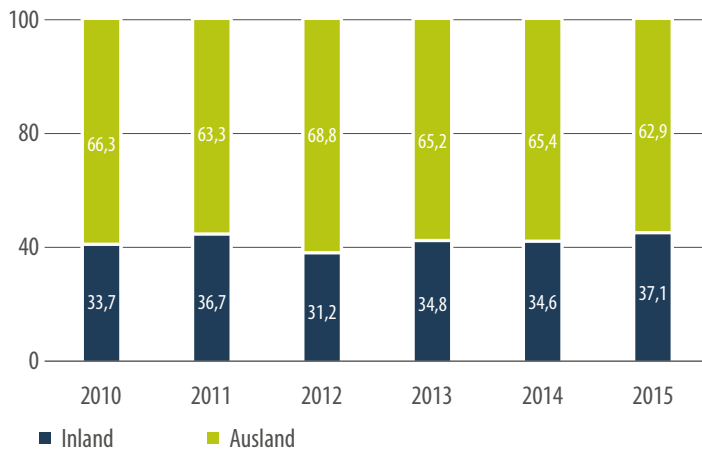
Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen mit 5,21 Mio. EUR nahezu auf Vorjahresniveau (5,18 Mio. EUR). Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen durch positive Effekte aus Währungsumrechnungen im Berichtszeitraum leicht von 0,61 Mio. EUR auf 0,68 Mio. EUR.

Das operative Ergebnis (EBIT) belief sich für den asknet Konzern in 2015 auf 0,09 Mio. EUR (Vorjahr: 0,11 Mio. EUR). Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag für das Gesamtjahr ebenfalls bei 0,09 Mio. EUR. Nach Zinsen und Steuern wies der asknet Konzern ein Ergebnis in Höhe von 0,08 Mio. EUR (Vorjahr 0,10 Mio. EUR) aus. Damit erreichte asknet trotz des intensiven Change-Prozesses, den das Unternehmen derzeit durchläuft, in 2015 das vierte Geschäftsjahr in Folge einen leichten Überschuss.

Die internationale Ausrichtung der asknet spiegelt sich im hohen Auslandsanteil der Transaktions- und Umsatzerlöse deutlich wider. So wurden im Berichtszeitraum 62,9 Prozent der Transaktionserlöse im Ausland verbucht (Vorjahr: 65,4 Prozent). Der Anteil der Umsätze außerhalb Deutschlands betrug 58,9 Prozent (Vorjahr: 52,9 Prozent). Nach Deutschland (41,1 Prozent) wurde die Mehrzahl der Umsätze im europäischen Ausland (22,6 Prozent) und in den USA (19,9 Prozent) abgewickelt. Der asiatische Markt trug mit 9,2 Prozent zu den Umsatzerlösen bei.

Verteilung der Transaktionserlöse

in %



Die Umsatzerlöse der asknet AG als Einzelgesellschaft sanken analog zur Entwicklung im Konzern im Berichtszeitraum um rund 18 Prozent auf 73,32 Mio. EUR. Im Vergleichszeitraum 2014 hatte der Umsatz der Gesellschaft 89,38 Mio. EUR betragen. Die Transaktionserlöse verringerten sich im Berichtszeitraum auf 83,20 Mio. EUR, nach 101,80 Mio. EUR im Vorjahr. Die Aufwendungen für bezogene Waren verringerten sich im Geschäftsjahr 2015 von 78,74 Mio. EUR auf 62,93 Mio. EUR. Der Rückgang um rund 20 Prozent entspricht in etwa dem Umsatzrückgang im Gesamtjahr.

Die Roherträge lagen im Berichtszeitraum in der AG entsprechend der Konzernerträge bei 10,39 Mio. EUR und damit in etwa auf Vorjahresniveau (10,64 Mio. EUR). Die Rohertragsmarge der asknet AG bezogen auf die Transaktionserlöse betrug 12,5 Prozent (2014: 10,5 Prozent), bezogen auf die Umsatzerlöse 14,2 Prozent (Vorjahr: 11,9 Prozent).

Der Personalaufwand sank leicht von 5,19 Mio. EUR im Vorjahr auf 4,92 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2015.

Sonstige betriebliche Aufwendungen fielen in der asknet AG im Berichtszeitraum in Höhe von 5,51 Mio. EUR an, nach 5,43 Mio. EUR in 2014. Dies basiert im Wesentlichen auf einer Erhöhung der enthaltenen Aufwendungen aus der Währungsumrechnung.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 0,68 Mio. EUR wurden gegenüber dem Vorjahr um 0,07 Mio. EUR gesteigert. Im Wesentlichen geschah dies durch eine Erhöhung der beinhalteten Erträge aus der Währungsumrechnung.

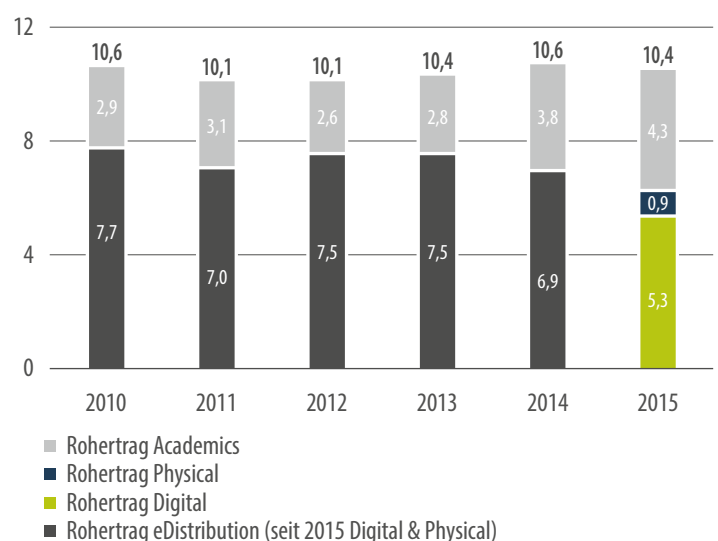
Das operative Ergebnis (EBIT) der asknet AG belief sich im Geschäftsjahr 2015 auf 0,07 Mio. EUR. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag ebenfalls bei 0,07 Mio. EUR. Nach Zinsen und Steuern wies die Gesellschaft einen Jahresüberschuss in Höhe von 0,06 Mio. EUR aus und war damit auf Jahresbasis erneut in der Gewinnzone (Vorjahr: 0,08 Mio. EUR). Der handelsrechtliche Bilanzverlust sank auf 1,16 Mio. EUR gegenüber 1,23 Mio. EUR im Vorjahr.

ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE

Im Zuge der Ausweitung der Geschäftstätigkeit wird der asknet Konzern seit dem 1. Januar 2015 statt bisher in zwei nun in drei Geschäftsbereichen geführt: Digital Goods, Physical Goods (vormals gemeinsam eDistribution) sowie Academics (vormals ePortals). In der Umsatz- und Ertragslage werden daher die wichtigsten Kennzahlen künftig nach drei Bereichen ausgewiesen.

Entwicklung der Roherträge nach Geschäftsbereichen

in Mio. €



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

In der Business Unit Academics verzeichnete der Konzern eine deutlich positive Entwicklung. Bei einem Rückgang der Umsatzerlöse von 36,89 Mio. EUR um 28 Prozent auf 26,38 Mio. EUR wurde die Ertragskraft deutlich gesteigert. In der Folge stiegen die Roherträge in 2015 von 3,76 Mio. EUR um rund 13 Prozent auf 4,27 Mio. EUR. Dazu trugen insbesondere ertragreiche Einzelgeschäfte in Deutschland und in der Schweiz bei. Die entgegengesetzte Umsatz- und Ertragsentwicklung belegt deutlich die Verbesserung der Margen im Sinne der strategischen Neuausrichtung des Unternehmens.

Im Geschäftsbereich Digital Goods bietet sich asknet seit Jahren ein schwieriges Marktumfeld. Mit der Entscheidung, die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich neu auszurichten, war auch eine gezielte Trennung von ertragsschwachen Einzelprojekten im Verlauf des Jahres 2014 verbunden. Diese Trennung wirkte sich nun erwartungsgemäß in 2015 auf Gesamtjahresebene mindernd auf die Umsatzentwicklung aus. Des Weiteren setzen viele Kunden in diesem Bereich vermehrt auf eine Multi-provider-Strategie – hierbei werden zwei oder mehr eCommerce-Anbieter, oftmals für unterschiedliche Regionen, beauftragt – oder aber auf Eigenentwicklungen. Insgesamt wurden im Berichtszeitraum Umsatzerlöse in Höhe von 42,86 Mio. EUR erwirtschaftet. Der Rohertrag betrug 5,27 Mio. EUR. In Zukunft wird asknet stärker auf Alleinstellungsmerkmale, die Öffnung für Drittlösungen und Einzelprodukte setzen. Mit Kaspersky Lab und der VERBI GmbH konnten in der Business Unit Digital Goods in 2015 bereits zwei namenhafte Neukunden für das Stand-alone Produkt asknet Verify gewonnen werden.

Im neuen Geschäftsfeld Physical Goods gibt es nur wenige Mitbewerber, die integrierte internationale Lösungen anbieten, wie sie asknet bereithält. In 2015 hat asknet durch gezielte Investitionen in Vertrieb und Marketing die Visibilität im Markt hergestellt und verfügt bereits über eine gute Neukundenpipeline. Einige Neukunden konnten bereits im Berichtszeitraum akquiriert werden. Dazu gehörte die Unterstützung eines Bestandskunden aus dem Bereich Digital Goods bei der Markteinführung physischer Produkte. Weiterhin konnte asknet in

einem Beratungsmandat in der „Old Economy“ Know-How aus 20 Jahren eCommerce Erfahrung einbringen. Insgesamt wurden im Berichtszeitraum Umsatzerlöse in Höhe von 4,1 Mio. EUR erwirtschaftet. Der Rohertrag betrug 0,90 Mio. EUR.

Zusammengefasst sanken die Umsätze in den Bereichen Digital und Physical Goods gegenüber dem Vorjahreszeitraum (ehemals eDistribution) um 11 Prozent auf 46,95 Mio. EUR. Die Roherträge reduzierten sich analog dazu ebenfalls um 11 Prozent auf 6,13 Mio. EUR. Der Rückgang war in den Budgetplanungen der Gesellschaft so berücksichtigt und 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.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Bilanzsumme des asknet Konzerns erfuhr in der Stichtagsbetrachtung zum 31. Dezember 2015 eine Verkürzung gegenüber dem Vorjahr und sank von 17,72 Mio. EUR auf 12,16 Mio. EUR. Nachdem zum Vorjahresbilanzstichtag aufgrund eines erhöhten Geschäftsvolumens im vierten Quartal 2014 bei gleichzeitig noch nicht vollständig abgeschlossenen Handelstransaktionen eine kurzfristige Bilanzverlängerung stattgefunden hatte, ist der nun auftretende Rückgang als Normalisierung zu werten. Dies zeigt sich auch im Rückgang der zum Vorjahresstichtag stark erhöhten Verbindlichkeiten und Forderungen.

Insgesamt verringerten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2015 deutlich auf 3,58 Mio. EUR, nach 7,56 Mio. EUR zum 31. Dezember 2014. Auf der Passivseite sanken die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 7,29 Mio. EUR auf 3,57 Mio. EUR. Im Wesentlichen bedingt durch diese Zurückführung der im Vorjahr sehr hohen Verbindlichkeiten betrug der operative Cashflow in der Stichtagsbetrachtung –2,18 Mio. EUR nach 3,68 Mio. EUR zum 31. Dezember 2014.

Zusätzlich erreichte der Konzern zum Bilanzstichtag eine Verringerung der Warenbestände um rund 170 TEUR auf

819 TEUR. Nach 7,47 Mio. EUR zum 31. Dezember 2014 und 2,72 Mio. EUR zum 30. Juni 2015 beliefen sich die liquiden Mittel zum 31. Dezember 2015 auf 5,33 Mio. EUR. Die schwankende Entwicklung entspricht dem saisonalen Verlauf der Vorjahre, der in der Regel von höheren liquiden Mitteln zum Jahresende geprägt ist. Das Anlagevermögen stieg leicht auf 1,39 Mio. EUR nach 1,37 Mio. EUR im Vorjahr. Das Eigenkapital erhöhte sich zum Bilanzstichtag um rund 0,2 Mio. EUR respektive 5,3 Prozent auf 4,13 Mio. EUR. Dafür verantwortlich waren zum einen innerbetriebliche Effekte. Zum anderen führte die Ausübung von Bezugsrechten aus Optionsschuldverschreibungen durch Tobias Kaulfuss, Vorstandsvorsitzender der asknet AG, zu einer Erhöhung des Gezeichneten Kapitals um 50 TEUR auf 5.094.283,00 EUR.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich in Folge der beschriebenen Entwicklungen deutlich auf 33,9 Prozent (Vorjahr: 22,1 Prozent). Die gute Eigenkapitalausstattung bildet eine gesicherte Grundlage für den weiteren Reformprozess der asknet. Die Gesamtfinanzierung des Konzerns wird über die AG gesteuert, die den Konzerngesellschaften ausreichend liquide Mittel zur Verfügung stellt. Neben der Innenfinanzierung aus dem generierten Cashflow stehen ausreichende Kreditlinien zur Verfügung, die im Berichtsjahr kaum in Anspruch genommen wurden. Im Berichtsjahr stand somit jederzeit ausreichend Liquidität zur Verfügung.

Die Bilanzsumme der asknet AG verringerte sich zum 31. Dezember 2015 auf 12,05 Mio. EUR. Im Vorjahr hatte die Summe der Vermögenswerte der AG 17,65 Mio. EUR betragen. Der Rückgang basiert im Wesentlichen auf der Reduzierung der Ende 2014 stark erhöhten Verbindlichkeiten respektive Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Insgesamt verringerten sich die Verbindlichkeiten in der Stichtagsbetrachtung von 10,21 Mio. EUR im Vorjahr auf 4,64 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015. Die Eigenkapitalausstattung erhöhte sich in der AG von 3,82 Mio. EUR auf 3,98 Mio. EUR, was einer Eigenkapitalquote von 33,0 Prozent entspricht. Die liquiden Mittel der asknet AG beliefen sich zum Stichtag 31. Dezember 2015 auf 4,25 Mio. EUR nach 6,74 Mio. EUR Ende 2014. Die immateriellen Vermögensgegenstände in der AG blieben konstant bei 1,06 Mio. EUR. Die Verbindlichkeiten der Gesellschaft sanken

um 5,57 Mio. EUR auf 4,64 Mio. EUR, wovon rund 77 Prozent aus Lieferungen und Leistungen resultierten. Zum Bilanzstichtag hatte die asknet AG keine Finanzverbindlichkeiten. Der operative Cashflow der AG betrug –2,59 Mio. EUR.

GREMIEN

Zum 28. Februar 2015 schied Vorstandsmitglied Herr Michael Konrad aus dem Vorstand aus.

Zum 31. Dezember 2015 schied Vorstandsmitglied Ute Imhof auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen aus. Zur Stärkung der unternehmerischen Verantwortung der ersten Führungsebene wird der Posten des COO vorerst nicht neu besetzt.

Tobias Kaulfuss, Vorstandsvorsitzender (CEO) der asknet AG seit November 2014, obliegt damit seit 1. Januar 2016 die Alleinverantwortung im Vorstand der asknet AG.

Im Aufsichtsrat der Gesellschaft gab es im Berichtszeitraum keine personellen Veränderungen.

MITARBEITER

Zum 31. Dezember 2015 beschäftigte der asknet Konzern inklusive des Vorstands 99 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 92 bei der asknet AG und 7 bei den Tochtergesellschaften asknet Switzerland GmbH, der US-Tochter asknet Inc. und der japanischen Tochter asknet K.K. Mit Einbeziehung aller Auszubildenden und Aushilfen war der asknet Konzern zum Jahresende Arbeitgeber von insgesamt 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden eigenverantwortlich in den Unternehmenserfolg eingebunden. Dazu wurde im Konzern ein Innovationsmanagement (asknet.innovate) installiert, das zum einen umfangreichen Input zur Optimierung von organisatorischen Abläufen sowie zum anderen neue Geschäftsideen liefert. Darüber hinaus wird allen Beschäftigten eine unternehmensinterne Fortbildungsreihe (asknet.academy) angeboten, die monatlich stattfindet.

NACHTRAGSBERICHT

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der asknet AG und des Konzerns hatten.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

CHANCEN

Durch die begonnene Umsetzung der neuen Strategie sowie die Implementierung der optimierten Unternehmensstruktur lassen sich für asknet signifikante Potenziale identifizieren, die es künftig zu heben gilt. Insbesondere die weitere Internationalisierung des Konzerns durch die Eröffnung zusätzlicher Dependancen, der Auf- und Ausbau globaler Partnerschaften, die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf neue Einsatzfelder und die Entwicklung innovativer Produkte schaffen neue Wachstumsperspektiven und ebnen asknet den Weg zu einem global tätigen und innovativen Wachstumsunternehmen im internationalen eCommerce.

In der Business Unit Academics ist asknet derzeit Partner von rund 80 Prozent der deutschen Universitäten und Forschungseinrichtungen. Die intensive Kundenpflege zur Erhaltung der Marktführerschaft hat in diesem Markt besonders große Bedeutung und wird über die Ausweitung der bestehenden Geschäftsbeziehungen weiter vorangetrieben. Zudem bieten sich hierbei auch Wachstumsmöglichkeiten durch das Anbieten zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen. Durch die tiefe Kenntnis des akademischen Marktes und die hervorragende Wettbewerbsposition hat asknet beste Voraussetzungen, hier neue Potenziale zu identifizieren und zu heben. Die größten Upselling-Potenziale bieten sich zum einen im Bereich Software Asset Management. Hier können akademische Institutionen den gesamten Prozess der Auswahl, Beschaffung und Verwaltung von Software an asknet outsourcen. Zum anderen bieten sich erhebliche Chancen bei der Bereitstellung eines IaaS-Angebots. Hier werden kurzfristig alle Netzwerk-Komponenten wie die Server- und Rechenleistung sowie Netzkapazitäten über die Cloud flexibel zur Verfügung gestellt.

Mittelfristig plant asknet sich als einer der ersten vollintegrierten Anbieter für Cloud-Kapazitäten im akademischen Bereich zu etablieren. Weitere Wachstumsmöglichkeiten im Bereich Academics liegen vor allem in der weiteren Forcierung der internationalen Marktdurchdringung. Einen wichtigen Schritt stellt dabei die Gründung des Schweizer Vertriebsbüros dar, durch welches der Ausbau der Marktanteile im attraktiven eidgenössischen Hochschulsektor zügiger vorangetrieben werden kann.

Weitere Chancen bieten sich asknet in der Ausweitung bestehender Produkte auf andere Geschäftsbereiche, neue Kundengruppen oder Einsatzfelder. So wurde in 2015 der geschäftsbereichsübergreifende Vertrieb der Lösung asknet Verify gestartet. Diese Lösung zur Online-Authentifizierung und Verifizierung wurde bisher nur im Bereich Academics eingesetzt, kann aber auch in anderen Bereichen Anwendung finden, wie zum Beispiel im klassischen Online-Distanzhandel. Die Lösung sorgt unabhängig von der eingesetzten Plattform für einen reibungslosen Verifizierungsprozess und wird daher seit 2015 als Stand-alone Produkt vermarktet. Mittelfristig verspricht asknet Verify branchenübergreifend und international erhebliches Geschäftspotenzial. Vor allem die geringe Wettbewerberdichte und das wachsende Bewusstsein für digitale Sicherheit bieten eine gute Wachstumsperspektive.

Der expansive Softwaremarkt bietet asknet im Geschäftsbereich Digital Goods grundsätzlich eine gute Ausgangssituation. Der Markt für eCommerce-Komplettlösungen für

den Vertrieb und die Distribution von Software ist jedoch von starkem Wettbewerb geprägt. Chancen bieten sich primär in der Ausweitung und stetigen Verbesserung des Angebotspektrums. Da technische Alleinstellungsmerkmale in der Entwicklung sehr kostenintensiv und oft nicht von langer Dauer sind, gilt es, auf besonders erfolgsversprechende Kernprodukte entlang der bestehenden eCommerce-Kompetenzen zu setzen und diese sinnvoll um Drittsysteme und Leistungen von Partnern zu ergänzen. asknet agiert hier zukünftig als Smart Adopter, der für seine Kunden die produktrelevanten Features und Dienstleistungen identifiziert und in ihren Online-Shop integriert. Die stärkere Fokussierung sorgt für eine größere Professionalisierung, höhere Margen und schafft Freiräume, um die eigene Angebotspalette schrittweise um neue höherwertige Produkte zu ergänzen.

Die Business Unit Physical Goods wurde im Jahr 2015 gezielt aufgebaut und birgt große Chancen zur Optimierung und Weiterentwicklung. Vor allem die Größe und das starke Wachstum des eCommerce Marktes bergen hohes Potenzial. Um die Chancen in diesem Markt heben zu können, ist die Positionierung der asknet als relevanter Marktteilnehmer entscheidend. In 2015 ist unter anderem mit der Etablierung des eCommerce Round Tables bereits eine gute Positionierung in Deutschland gelungen. Zudem wurden auf dem nordamerikanischen Markt zusätzliche Vertriebsressourcen aufgebaut und insgesamt die Präsenz auf Messen und Branchenveranstaltungen intensiviert. Dadurch konnte bereits eine vielversprechende Neukundenpipeline aufgebaut werden. Ein weiterer wichtiger Bestandteil ist die Kommunikation der Alleinstellungsmerkmale der asknet. Dazu gehört das Reselling als komplettes Outsourcing des Online-Vertriebes inklusive Kaufabwicklung, Kundensupport, Lieferung, die Möglichkeit der schnellen und einfachen Internationalisierung eines Shops mit asknet (Merchant of Record-Modell) und die Möglichkeit, erst ab Shop-Checkout auf asknet zu setzen, das Frontend also selbst gestalten zu können aber nicht zu müssen.

RISIKEN

Wie jeder Anbieter, der sich im Geschäftsfeld eCommerce positioniert, ist asknet von einigen Faktoren abhängig, die sich dem direkten Einflussbereich des Unternehmens entziehen, zum Beispiel den Eigenschaften der Kundenprodukte und der weltweiten Konjunkturentwicklung. Grundsätzlich müssen die Hersteller von Software weiterhin auf den Online-Vertriebskanal setzen und dementsprechend Nachfrage für den Betrieb von Online-Shops generieren. Außerdem müssen die Hersteller zum Outsourcing, also zur Übergabe des Betriebs des eigenen Online-Shops an einen externen Anbieter wie asknet, bereit sein.

Um die Abhängigkeit von einzelnen Kunden zu verringern, strebt asknet kontinuierlich danach, die Kundenbasis mittels neuer Kundengruppen, neuer Produktbereiche und erfolgreicher Einzelkundenakquisitionen zu verbreitern. Im Jahr 2015 ist der Anteil der zehn wichtigsten Kunden auf hohem Niveau weiter leicht gesunken. So sank der Rohertragsanteil dieser Kunden in 2015 von knapp 60 Prozent im Vorjahr auf 56 Prozent. asknet pflegt seit jeher sehr enge und langjährige Kundenbeziehungen. Sollten dennoch einer oder mehrere der wichtigen Kunden den Vertrag mit asknet kündigen oder nicht verlängern, würde sich dies nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken. Geringere Risiken bestehen für asknet im Hinblick auf kleinere Wettbewerber, von denen sich die asknet mit ihrem Angebotsportfolio besonders hinsichtlich der Abdeckung internationaler Märkte und der Flexibilität individueller Shop-Anpassungen abgrenzt.

Nachteilig für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von asknet wäre es auch, wenn sich die Expansion in andere Märkte oder neue Geschäftsfelder nicht als langfristig rentabel erweisen sollte. Das ist grundsätzlich dann der Fall, wenn die für jede Expansion anfallenden Kosten (für die Lokalisierung, das Marketing, den Vertrieb etc.) nicht durch entsprechendes zukünftiges Ertragswachstum überkompensiert werden.

Damit die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells der asknet ihr volles Potenzial entfalten kann, sind Rohertragssteigerungen unabhängig von Einmaleffekten oder saisonalen Schwankungen nach wie vor erforderlich. Ob solche Rohertragssteigerungen dauerhaft zu erzielen sind, hängt auch von Umständen ab, auf die asknet keinen Einfluss nehmen kann, beispielsweise der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, dem generellen Konsumentenverhalten, der Produktstrategie der Anbieter und dem Erfolg der Marketingaktionen der Hersteller, sowie dem Grad der Marktreife und dem damit verbundenen Wettbewerbsdruck. Darüber hinaus befindet sich die eCommerce-Branche, in der asknet tätig ist, in einem ständigen Prozess der Entwicklung und Veränderung. So können beispielsweise neue Technologien oder Protokolle sowie neue Rahmenbedingungen eingeführt werden, die den eCommerce-Markt und die Art, wie Produkte online verkauft werden, grundlegend beeinflussen. Solche Entwicklungen und Veränderungen sind zum Teil schwer vorhersehbar, so dass die Erfolgsaussichten der Gesellschaft vor dem Hintergrund möglicher Risiken, Unsicherheiten, finanzieller Aufwendungen, Verzögerungen und Hindernisse im Zusammenhang mit der Tätigkeit in einem sich schnell wandelnden Branchenumfeld bewertet werden müssen. Generell ist in den Märkten des asknet Konzerns eine verstärkte Wettbewerbsintensität festzustellen. Gelingt es der Gesellschaft nicht, sich auf diese Entwicklungen und Veränderungen einzustellen, könnte es wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von asknet haben.

Mit liquiden Mitteln in Höhe von 5,3 Mio. EUR und einer auf rund 34 Prozent gestiegenen Eigenkapitalquote ist für 2016 nicht von Finanzierungsengpässen auszugehen.

Die Bilanz- und Konzernwährung von asknet ist der Euro. Ein Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Daher können sich die periodischen Schwankungen

einzelner Währungen auf die Erlöse und Ergebnisse von asknet auswirken. Potenzielle Währungskursrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen werden von der Gesellschaft kontinuierlich überwacht und bei Bedarf mit risikoarmen Instrumentarien des Devisenhandels gesichert.

Zu asknets gesunder Basis zählen die hoch qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die der Konzern beschäftigt. Die starke Identifikation mit dem Konzern und daraus folgenden langen Betriebszugehörigkeiten der Belegschaft garantieren höchste Motivation und Produktivität. Die persönlichen Fähigkeiten und das Wissen der asknet Mitarbeiter sind ein entscheidender Erfolgsfaktor für den asknet Konzern. Eine Fluktuation birgt das Risiko, diese Kompetenzen zu verlieren und damit Vorteile gegenüber den Wettbewerbern einzubüßen. Die gezielte Akquisition von erfahrenen externen Mitarbeitern auf der ersten Führungsebene führt darüber hinaus zur Ergänzung um neue innovative Inhalte und Methoden.

Die Lizenzierungslage gemieteter Software kann sich für asknet nicht vorhersehbar durch neue Lizenzierungsmuster der Hersteller ändern. In einem solchen Fall versucht asknet, geänderten Preisen mit Systemanpassungen respektive der Nutzung anderer Software zu begegnen.

Beeinträchtigungen der Funktionalität der Betriebssysteme durch technische Störfälle oder die kurzfristige Einstellung ausgelagerter IT-Dienstleistungen sowie unbefugte Datenzugriffe oder eine Infizierung und Kompromittierung von Systemen könnten Imageschäden und finanzielle Verluste zur Folge haben, was wiederum wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von asknet haben könnte. asknet begrenzt diese Risiken, soweit sinnvoll, mit der Umsetzung konkreter Maßnahmen auf ein Minimum.

Das Finanzamt Karlsruhe hatte mit Bescheid vom 19. Juli 2011 Zinsen in Höhe von 763 TEUR auf Grund der Versagung von geltend gemachten Vorsteuerbeträgen in Zusammenhang mit der Abrechnung durch Software-Hersteller wegen Formfehler geltend gemacht.

Die asknet AG hatte unter Berufung auf Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs hiergegen Einspruch eingelegt und Aussetzung der Vollziehung beantragt, der die zuständige Finanzbehörde mit Schreiben vom 27. Juli 2011 zugestimmt hat. Einer Aussetzung der Vollziehung durch Finanzbehörden wird in der Regel nur zugestimmt, wenn ernstliche Zweifel an der Rechtmäßigkeit eines Bescheides bestehen.

Mit Einspruchsentscheidung vom 27.10.2014 hatte die Finanzbehörde entsprechend vorheriger Ankündigung den Einspruch hinsichtlich eines Streitjahres zurückgewiesen, um eine gerichtliche Klärung der Rechtslage herbeizuführen. Dementsprechend wurde im Dezember 2014 fristgerecht Klage gegen den Bescheid eingereicht. Die Aussetzung der Vollziehung blieb im Wesentlichen bestehen. Der Vorstand der asknet sieht die Wahrscheinlichkeit als gering an, dass die Zahlung tatsächlich geleistet werden muss und hat deshalb auf eine aufwandsmäßige Erfassung im Jahresabschluss 2015 wie in den Vorjahren verzichtet. Diese Einschätzung stützt sich auch auf eine Bewertung des steuerlichen Beraters Ernst & Young GmbH sowie ein zwischenzeitlich anderweitig anhängiges Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof. Ungeachtet dessen besteht ein Risiko, dass das Unternehmen auch nach Ausschöpfen aller rechtlichen Möglichkeiten den Aufwand letztlich tragen muss.

asknet beurteilt die beschriebenen Risiken in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit als bestandsgefährdend. Die Unternehmensleitung geht zudem davon aus, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch in 2016 erfolgreich begegnen zu können.

Außer den hier aufgeführten Punkten sind bis zur Aufstellung des Lageberichts keine besonderen Risiken aufgetreten oder bekannt geworden.

INTERNES KONTROLLSYSTEM UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Um die Risiken insgesamt kontinuierlich zu überwachen, hat der Konzern ein eigenes Kontrollsystem etabliert. Es wird permanent angepasst und ausgebaut. Ziel ist es, mittels der erhobenen Finanzkennzahlen und Performancegrößen eventuelle Risiken nicht entstehen zu lassen und die strategische Weiterentwicklung zu beschleunigen. Zusätzlich steht asknet weiterhin in ständigem Dialog mit den wichtigsten Kreditkartenanbietern und Bezahl Dienstleistern, um auf veränderte Vorgaben schnell reagieren und eine technische Infrastruktur mit maximaler Sicherheit für die Bezahlvorgänge anbieten zu können. Mit der Zertifizierung des Levels 1 der PCI (Payment Card Industry) hat asknet bedeutende Maßnahmen ergriffen, um hier eventuelle Risiken zu minimieren.

PROGNOSEBERICHT

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN UND BRANCHENBEZOGENEN RAHMENBEDINGUNGEN

Für das Jahr 2016 geht der IWF in seinen aktuellen Prognosen von einem globalen Wirtschaftswachstum von 3,4 Prozent aus. Dabei ist in den Industriestaaten mit einem stabilen Zuwachs von 2,1 Prozent zu rechnen. In den USA wird die Wirtschaftsleistung laut IWF um 2,6 Prozent zulegen. Sowohl in der gesamten Eurozone also auch in Deutschland wird ein Wachstum von 1,7 Prozent erwartet.

Das dynamische Wachstum des eCommerce-Marktes wird sich auch im Jahr 2016 fortsetzen. eMarketer prognostiziert in 2016 im B2C-Online-Handel ein Wachstum von etwa 23 Prozent. Bis 2019 wird ein jährlicher Zuwachs um durchschnittlich 21 Prozent prognostiziert. Dabei wird der Anteil am gesamten Einzelhandel von 7 Prozent auf 13 Prozent zulegen. Auch der weltweite B2B-eCommerce soll weiter kräftig zulegen und wird bei einem jährlichen Wachstum von 8,1 Prozent bis 2020 die Marke von 12 Billionen US-Dollar erreichen, so der Ausblick der Marktforscher von Frost & Sullivan. Der Handelsverband Deutschland (HDE) geht in seiner Prognose für den deutschen Online-Einzelhandel in 2016 von einem Zuwachs um 11,0 Prozent auf ein Volumen von 46,3 Mrd. EUR (2015: 41,7 Mrd. EUR) aus. Der Anteil des Online-Handels am gesamten deutschen Einzelhandel könnte laut HDE dabei von rund 9 Prozent in 2015 bis 2020 auf 20 Prozent steigen.

Im IT-Sektor stehen die Zeichen auch in 2016 auf Wachstum. Nach Ansicht des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens IDC ist in diesem Jahr ein globales Wachstum von 3,6 Prozent zu erwarten. Während das Geschäft mit IT-Services um rund 3,5 Prozent steigen wird, können die Märkte für Paket- und Anwendungssoftware mit einem Zuwachs von durchschnittlich 7,0 Prozent rechnen. Der Branchenverband BITKOM erwartet in Deutschland für 2016 einen Umsatzzuwachs in den Bereichen Software, IT-Hardware und IT-Dienstleistungen von insgesamt 3,1 Prozent auf 82,9 Mrd. EUR.

Im Markt für IT-Sicherheit rechnen die Marktforschungsspezialisten von Markets and Markets bis 2020 mit einer jährlichen Wachstumsrate von rund 10 Prozent auf ein weltweites Marktvolumen von rund 170 Mrd. US-Dollar. In Europa, dem nach Nordamerika zweitgrößten Markt für Cybersecurity, prognostiziert 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.

Die Aussichten auf dem deutschen Hochschulmarkt bleiben vorerst 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

In 2015 hat das asknet Management einen grundlegenden Wandlungsprozess in Gang gesetzt, der den Grundstein für eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung legt. Im Verlauf des Jahres 2015 galt es, die strategischen Unternehmensentscheidungen Schritt für Schritt in die Praxis zu übersetzen. In 2016 steht nun die Fortsetzung des begonnenen Wandels im Fokus. Allein für das erste Halbjahr 2016 hat das asknet Management mehr als ein Dutzend konkrete Maßnahmen in Gang gesetzt, die den Wandel zu einem innovativen Wachstumsunternehmen vorantreiben werden.

Beabsichtigt ist, die innerbetrieblichen Abläufe und Verfahren weiter zu optimieren, ihre Wirtschaftlichkeit und ihren strategischen Beitrag zur Unternehmensentwicklung zu analysieren und dadurch die Effizienz und Profitabilität im Unternehmen zu erhöhen. Dazu werden die Abläufe im Customer Service und im Fulfillment optimiert. Zudem sollen durch gezielte Prozessoptimierungen und die Integration von Drittlösungen die Paymentkosten und Währungsaufwendungen reduziert werden. Ein weiteres Ziel ist der Ausbau der bisher erzielten Kundenmargen. Jede Kundenbeziehung sollte grundsätzlich einen positiven Deckungsbeitrag liefern. Auch die Auslandsniederlassungen werden stärker in die Vertriebstätigkeit einbezogen und sollen dabei helfen, Marktpotenziale vor Ort zu identifizieren und zu heben.

Die Entwicklung zusätzlicher erfolgsversprechender Produkte und Services steht auch in 2016 im Fokus. Zudem werden für bereits identifizierte chancenreiche Produkte klare Produktverantwortlichkeiten eingeführt. Im Mittelpunkt steht dabei der Ausbau von Vertrieb und Marketing für die Lösung Verify, der bereits in 2016 erhebliches Neukundenpotenzial verspricht.

Die Optimierung der im Berichtszeitraum neu geschaffenen Basis in 2016 ist die logische Fortführung eines notwendigen Veränderungsprozesses. Die asknet ist auf gutem Weg, mit neuem Pioniergeist, neuen Produkten und neuer Ausrichtung zusätzliche Potenziale und Kundensegmente zu erschließen. Schrittweise schlägt sich dies auch in einer Verbesserung der Ertragsstärke des Unternehmens nieder. Für das Geschäftsjahr 2016 geht der Vorstand der asknet AG auf Konzern- und Einzelabschlussebene bei einer leichten Erhöhung der Rohertragsmarge von einer leichten Steigerung des Rohertrags sowie des Ergebnisses vor Steuern (EBT) gegenüber Vorjahr aus. Mittelfristig wird ein Gewinn vor Steuern von rund 10 Prozent vom Rohertrag avisiert. Die stärkere Gewinnorientierung dient der Ausweitung des finanziellen Spielraums für Investitionen

in die technologische und strategische Weiterentwicklung und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens, aber auch für Akquisitionen.

Die asknet AG bietet ihren Stakeholdern ein hohes Maß an Transparenz. Neben den Reporting-Pflichten des Entry Standard Segments der Deutschen Börse (Veröffentlichung von Geschäfts- und Halbjahresberichten) wird die Gesellschaft auch in 2016 zusätzlich Zwischenmitteilungen zum Geschäftsverlauf der ersten drei Monate und der ersten neun Monate sowie Directors' Dealings-Mitteilungen veröffentlichen. Mit dem Wirksamwerden der sogenannten Marktmissbrauchsverordnung finden zudem ab dem 3. Juli 2016 auch für Freiverkehrsemittenten wie die asknet AG Bekanntmachungsverfahren für Ad-hoc-Publizität und Insiderlisten Anwendung, wodurch die Transparenz und Sicherheit für Anleger weiter steigt.

Der Vorstand der asknet Konzerns bedankt sich bei allen Kunden, Geschäftspartnern und Investoren für ihr Vertrauen sowie bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihr Engagement in 2015.

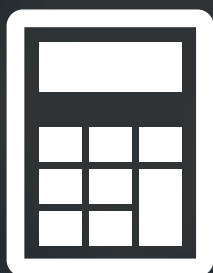
Karlsruhe, 10. März 2016

asknet AG

– Der Vorstand –



Tobias Kaulfuss (CEO)



ASKNET AG, KARLSRUHE

KONZERNABSCHLUSS

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember

in €

	2015	2014
AKTIVA		
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.057.072,51	1.060.253,51
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	334.855,57	309.450,49
	1.391.928,08	1.369.704,00
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	818.630,61	988.031,40
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.576.888,88	7.561.044,04
2. Sonstige Vermögensgegenstände	618.989,62	183.153,47
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	5.332.402,97	7.467.158,59
	10.346.912,08	16.199.387,50
C. Rechnungsabgrenzungsposten	419.614,63	151.353,18
	12.158.454,79	17.720.444,68

46	KONZERNBILANZ
48	KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
49	KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
50	KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL
51	KONZERNANHANG
54	SONSTIGE ANGABEN
56	ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

	2015	2014
PASSIVA		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	5.094.283,00	5.044.283,00
II. Kapitalrücklage	50.000,00	0,00
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	77.250,13	49.838,31
IV. Konzernbilanzverlust	-1.095.132,58	-1.176.430,02
	4.126.400,55	3.917.691,29
B. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	2.823.221,00	3.171.119,98
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.568.436,60	7.289.280,99
2. Sonstige Verbindlichkeiten	1.013.782,84	2.884.105,34
davon aus Steuern € 898.259,17 (Vj. € 2.705.734,58)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 6.573,21 (Vj. € 7.128,04)		
	4.582.219,44	10.173.386,33
D. Rechnungsabgrenzungsposten	626.613,80	458.247,08
	12.158.454,79	17.720.444,68

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember

in €

	2015	2014
1. Umsatzerlöse	73.323.195,01	89.378.112,31
2. Sonstige betriebliche Erträge	675.292,48	609.430,44
	73.998.487,49	89.987.542,75
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	–62.930.125,55	–78.739.338,99
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	–439.460,02	–408.859,07
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	–4.454.984,40	–4.668.786,78
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung € 1.903,00 (Vj. € 3.453,30)	–730.052,67	–745.894,67
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	–134.338,54	–126.605,86
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	–5.214.687,53	–5.184.407,29
	–73.903.648,71	–89.873.892,66
7. Zinsen und ähnliche Erträge	520,66	2.579,11
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	–3.833,32	–2.755,61
	–3.312,66	–176,50
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	91.526,12	113.473,59
10. Sonstige Steuern	–10.228,68	–9.390,00
11. Konzernjahresüberschuss	81.297,44	104.083,59
12. Verlustvortrag	–1.176.430,02	–1.280.513,61
13. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	0,00
14. Konzernbilanzverlust	–1.095.132,58	–1.176.430,02

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember

in Tausend €

	2015	2014
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Konzernjahresergebnis	81	104
Zinsaufwand	3	0
Konzernjahresergebnis	84	104
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	134	127
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Zunahme (+)/ Abnahme (–) der Rückstellungen	–349	193
Zunahme (–)/ Abnahme (+) der Forderungen sowie anderer Aktiva	3.458	–1.052
Zunahme (+)/ Abnahme (–) der Verbindlichkeiten	–5.508	4.309
Wechselkursbedingte Bestandsveränderungen	0	0
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	–2.181	3.681
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	0	–1.049
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	–157	–103
Einzahlung aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0	0
Erhaltene Zinsen	1	3
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	–156	–1.149
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlung aus Eigenkapitalzuführungen	100	0
Gezahlte Zinsen	–4	–3
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	96	–3
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1–3)	–2.241	2.529
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	106	42
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	7.467	4.896
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	5.332	7.467
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel	5.332	7.467
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	5.332	7.467

KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL

Geschäftsjahr 2015

in €

	Gezeichnetes Kapital (Stammaktien)	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	Eigenkapitaldifferenz aus Währungs- umrechnung	Konzerneigenkapital
1.1.2014	5.044.283,00		-1.280.513,61	36.818,69	3.800.588,08
Konzernjahresüberschuss	0,00		104.083,59	0,00	104.083,59
Übriges Konzernergebnis	0,00		0,00	13.019,62	13.019,62
Konzerngesamtergebnis	0,00		104.083,59	13.019,62	117.103,21
31.12.2014	5.044.283,00		-1.176.430,02	49.838,31	3.917.691,29
1.1.2015	5.044.283,00		-1.176.430,02	49.838,31	3.917.691,29
Ausgabe von Anteilen	50.000,00	50.000,00			100.000,00
Konzernjahresüberschuss, -fehlbetrag			81.297,44	0,00	81.297,44
Übriges Konzernergebnis			0,00	27.411,82	27.411,82
Konzerngesamtergebnis	0	0	81.297,44	27.411,82	108.709,26
31.12.2015	5.094.283,00	50.000,00	-1.095.132,58	77.250,13	4.126.400,55

KONZERNANHANG

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2015

ALLGEMEINE HINWEISE

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

Diese Posten sind im Anhang gesondert erläutert. Die für einzelne Positionen geforderten Zusatzangaben haben wir ebenfalls in den Anhang übernommen. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung stellten wir nach dem Gesamtkostenverfahren auf.

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 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 Abschrei-

bungen 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

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 (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 T€	
1.1.2015	–1.176,4
Konzernjahresüberschuss	81,3
31.12.2015	–1.095,1

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.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von T€ 584.

in €

	Miete	Leasing	Total
fällig 1 Jahr	287.350,79	42.015,18	329.365,97
fällig nach 1–5 Jahre	192.355,92	62.308,18	254.664,10
fällig nach 5 Jahren	–	–	–
	479.706,71	104.323,36	584.030,07

Die Verträge enden 2018.

Angaben zu nicht in der Konzernbilanz enthaltenen Geschäften

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.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Umsatzerlöse

in T€

	2015	2014
UMSATZERLÖSE NACH SPARTEN		
Digital, Physical (ehem. gemeinsam eDistribution)	46.945	52.492
Academics (ehem. ePortals)	26.378	36.886
	73.323	89.378
UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN		
Inland	30.147	42.187
USA	14.573	12.424
Übrige Länder	28.603	34.857
	73.323	89.378

Sonstige betriebliche Aufwendungen/

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Geschäftsjahres 2015 i.H.v. T€ 5.215 beinhalten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung (T€ 1.039). Die sonstigen betrieblichen Erträge i.H.v. T€ 675 beinhalten Erträge aus der Währungsumrechnung (T€ 546).

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 (Vj. T€ 150) Verfügungsbeschränkungen.

SONSTIGE ANGABEN

ORGANE DER AKTIENGESELLSCHAFT

Vorstand

Im Geschäftsjahr waren zum Vorstand bestellt:

- › **Herr Tobias Kaulfuss**, Dipl. Kaufmann, MBA, Essen.
- › **Frau Ute Imhof**, geb. Köhler, Dipl. Übersetzerin, Hamburg
(bis 31. Dezember 2015).
- › **Herr Michael Konrad**, Wirtschaftsingenieur, Karlsruhe
(bis 28. Februar 2015).

Bezüge des Vorstands betrugen für 2015 T€ 442.

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 –
- › **Marc Wurster**, Rechtsanwalt/Steuerberater, Karlsruhe

GESAMTBEZÜGE DES AUFSICHTSRATS

Die Bezüge des Aufsichtsrats beliefen sich für 2015 auf T€ 49.

PRÜFUNGS- UND BERATUNGSGEBÜHREN

Das von dem Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr berechnete Gesamthonorar belief sich auf T€ 34.

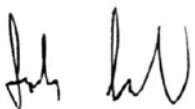
MITARBEITER

Die Zahl der durchschnittlich Beschäftigten (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen) betrug im Geschäftsjahr 88 Angestellte im Inland und 6 Angestellte im Ausland.

Karlsruhe, 10. März 2016

asknet AG

– Der Vorstand –



Tobias Kaulfuss

ENTWICKLUNG DES KONZERNANLAGEVERMÖGENS

2015

in €

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31.12.2015
	1.1.2015 historisch	Währungs- änderung	Zugänge	Abgänge	Umbuch- ungen	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.733.702,94	0,00			0,00	1.733.702,94
II. Sachanlagen						
2. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.159.078,43	0,00	157.436,80	956,00	0,00	1.315.559,23
	2.892.781,37	0,00	157.436,80	956,00	0,00	3.049.262,17

Abschreibungen					Buchwert	
1.1.2015 historisch	Umrechnungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2014
673.449,43	0,00	3.181,00	0,00	676.630,43	1.057.072,51	1.060.253,51
849.627,94	-81,82	131.157,54	0,00	980.703,66	334.855,57	309.450,49
1.523.077,37	-81,82	134.338,54	0,00	1.657.334,09	1.391.928,08	1.369.704,00



ASKNET AG, KARLSRUHE

JAHRESABSCHLUSS

BILANZ

zum 31. Dezember
in €

	2015	2014
AKTIVA		
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.057.072,51	1.060.253,51
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	328.781,40	307.168,40
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0,00	0,00
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	162.397,90	143.204,04
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0,00	0,00
	162.397,90	143.204,04
	1.548.251,81	1.510.625,95
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Waren	818.630,61	988.031,40
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.576.888,88	7.561.044,04
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	842.338,13	542.086,51
3. Sonstige Vermögensgegenstände	595.262,06	164.872,11
	5.014.489,07	8.268.002,66
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	4.251.515,53	6.735.519,89
	10.084.635,21	15.003.522,55
C. Rechnungsabgrenzungsposten	418.890,85	148.287,44
	12.051.777,87	17.650.467,34

58	BILANZ
60	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
61	ANHANG
64	SONSTIGE ANGABEN
66	BESTÄTIGUNGSVERMERK

	2015	2014
PASSIVA		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	5.094.283,00	5.044.283,00
II. Kapitalrücklage	50.000,00	0,00
III. Verlustvortrag	–1.226.859,24	–1.311.564,25
IV. Jahresüberschuss	63.844,26	84.705,01
	3.981.268,02	3.817.423,76
B. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	2.800.999,26	3.161.389,84
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.558.903,10	7.289.280,99
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	70.210,85	44.221,31
3. Sonstige Verbindlichkeiten davon aus Steuern € 898.259,17 (Vj. T€ 2.706) davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 6.573,21 (Vj. T€ 7)	1.013.782,84	2.879.904,36
	4.642.896,79	10.213.406,66
D. Rechnungsabgrenzungsposten	626.613,80	458.247,08
	12.051.777,87	17.650.467,34

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember

in €

	2015	2014
1. Umsatzerlöse	73.323.195,01	89.378.112,31
2. Sonstige betriebliche Erträge	675.580,02	605.444,27
	73.998.775,03	89.983.556,58
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	–62.930.125,55	–78.739.338,99
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	–439.460,02	–408.859,07
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	–4.204.133,38	–4.450.520,32
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung 1.903,00 € (Vj. 3.453,30 €)	–720.786,68	–739.226,94
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	–129.502,72	–124.764,57
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	–5.506.440,78	–5.434.568,28
	–73.930.449,13	–89.897.278,17
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge davon aus verbundenen Unternehmen 0 € (Vj. 0 €)	500,62	2.551,21
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	–3.599,26	–2.755,61
	–3.098,64	–204,40
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	65.227,26	86.074,01
11. Sonstige Steuern	–1.383,00	–1.369,00
12. Jahresüberschuss	63.844,26	84.705,01
13. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	0,00
14. Verlustvortrag	–1.226.859,24	–1.311.564,25
15. Bilanzverlust	–1.163.014,98	–1.226.859,24

ANHANG

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2015

ALLGEMEINE HINWEISE

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG aufgestellt. Die Gesellschaft erfüllt zum 31. Dezember 2015 die Größenmerkmale einer mittelgroßen Kapitalgesellschaft.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

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

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) vermindert. Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer 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.

Bei den **Finanzanlagen** werden die Anteilsrechte zu Anschaffungskosten angesetzt.

Handelswaren 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 drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags (d.h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt.

Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag 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 (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 Halbsatz 2 HGB) und das Anschaffungskostenprinzip (§ 253 Abs. 1 Satz 1 HGB) beachtet.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ**Anlagevermögen**

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

Angaben zum Anteilsbesitz

	Datum des Abschlusses	Währung	Beteiligung in %	Eigenkapital in Landeswährung	Ergebnis in Landeswährung
asknet Inc. San Francisco, USA	31.12.2015	Td. US \$	100,0	150	8
asknet KK Tokyo, Japan	31.12.2015	Td. Yen	100,0	19.586	1.358
asknet Switzerland GmbH Uster, Schweiz	31.12.2015	Td. CHF	100,0	21	0,9

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

Die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren in vollem Umfang aus dem Finanzverkehr.

Guthaben bei Kreditinstituten

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

EIGENKAPITAL**Gezeichnetes Kapital**

Das Grundkapital beträgt € 5.094.283,00 und ist in nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Jede Stückaktie gewährt eine Stimme. Das Grundkapital wurde in voller Höhe einbezahlt.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juli 2011 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 28. Juli 2016 das Grundkapital der Gesellschaft einmal oder mehrmals um bis zu € 2.520.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann ausgeschlossen werden. Dieses bis Juli 2016 befristete genehmigte Kapital wurde in gleicher Höhe durch ein genehmigtes Kapital 2015 ersetzt. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann ausgeschlossen werden. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 17. Juni 2020 einmalig oder in Teilbeträgen mehrmals um bis zu insgesamt € 2.520.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015).

Bedingtes Kapital um bis zu € 150.000,00

Der Vorstand und der Aufsichtsrat wurden auf der Hauptversammlung vom 27. Juli 2005 zu einer bedingten Kapitalerhöhung um bis zu € 150.000,00 auf den Namen lautender nennwertloser Stückaktien ermächtigt. Diese dient der Bedienung von Bezugsrechten. Das bedingte Kapital hat sich nach der Ausübung von Bezugsrechten im Geschäftsjahr 2010 um € 4.283,00 auf € 145.717,00 reduziert. Im Geschäftsjahr 2015 hat Tobias Kaulfuss, Vorstandsvorsitzender der asknet AG, die Ausübung von 50.000 Aktienoptionen erklärt. Entsprechend wurden 50.000 Stück neue Aktien der asknet AG zu € 2,00 pro Aktie bzw. einem Gegenwert von € 100.000 gezeichnet. Das Grundkapital hat sich hierdurch von um € 50.000 erhöht. € 50.000 wurden in die Kapitalrücklage eingestellt.

Das bedingte Kapital 2005 besteht zum 31.12.15 nicht mehr.

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.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren in vollem Umfang aus dem Finanzverkehr.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von T€ 553.

in €

	Miete	Leasing	Total
fällig 1 Jahr	256.474,56	42.015,18	298.489,74
fällig nach 1–5 Jahre	192.355,92	62.308,18	254.664,10
fällig nach 5 Jahren	–	–	–
	448.830,48	104.323,36	553.153,84

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Sonstige betriebliche Aufwendungen/

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Geschäftsjahres 2015 i.H.v. 5.506 T€ beinhalten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung (1.015 T€). Die sonstigen betrieblichen Erträge i.H.v. 675 T€ beinhalten Erträge aus der Währungsumrechnung (533 T€).

SONSTIGE ANGABEN

ORGANE DER AKTIENGESELLSCHAFT

Vorstand

Im Geschäftsjahr waren zum Vorstand bestellt:

- › **Herr Tobias Kaulfuss**, Dipl. Kaufmann, MBA, Essen.
- › **Frau Ute Imhof**, geb. Köhler, Dipl. Übersetzerin, Hamburg
(bis 31. Dezember 2015)
- › **Herr Michael Konrad**, Wirtschaftsingenieur, Karlsruhe
(bis 28. Februar 2015).

Die Bezüge des Vorstands betrugen für 2015 T€ 442.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzt 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 –
- › **Marc Wurster**, Rechtsanwalt/Steuerberater, Karlsruhe

GESAMTBEZÜGE DES AUFSICHTSRATS

Die Bezüge des Aufsichtsrats beliefen sich für 2015 auf T€ 49.

KONZERNVERHÄLTNISSE

Der Jahresabschluss wird in den Konzernabschluss der asknet AG mit Sitz in Karlsruhe einbezogen.

MITARBEITER

Die Gesellschaft beschäftigte während des Geschäftsjahres durchschnittlich 88 Angestellte (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen).

Karlsruhe, 10. März 2016

asknet AG

– Der Vorstand –



Tobias Kaulfuss

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, der asknet AG, Karlsruhe, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

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

Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lagebericht. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

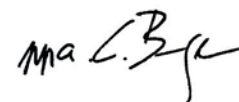
Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage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

Karlsruhe, den 14. März 2016

PrincewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Oliver Striebel
Wirtschaftsprüfer



ppa. Carmen Burger
Wirtschaftsprüferin

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2015 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen. Er hat sich in kontinuierlichem und intensivem Dialog mit dem Vorstand der Gesellschaft regelmäßig, zeitnah und umfassend über den Geschäftsverlauf, die Lage, die Perspektiven und wesentliche Investitionsvorhaben der asknet AG sowie einzelne Sonderthemen unterrichtet. Der Aufsichtsrat hat sich zudem vom ordnungsgemäßen Risikomanagement des Vorstands gemäß § 91 Abs. 2 AktG und der Leistungsfähigkeit des Systems sowie von der Recht- und Ordnungsmäßigkeit der Unternehmensführung überzeugt. Im Ergebnis ist der Vorstand seinen Informationspflichten aus Gesetz und Geschäftsordnung vollständig und zeitgerecht nachgekommen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei Fragen der Geschäftspolitik beraten und überwacht. Hierbei haben sich Vorstand und Aufsichtsrat auch über die geplanten Vorhaben sowie die strategische Ausrichtung der asknet AG abgestimmt.

Die Unterrichtung seitens des Vorstands erfolgte schriftlich und mündlich innerhalb und auch außerhalb der turnusmäßigen Aufsichtsratssitzungen. Der Aufsichtsrat war in alle für die Gesellschaft bedeutenden Entscheidungen und Planungen direkt eingebunden. Alle Angelegenheiten, die nach Gesetz und Satzung der Mitwirkung oder Entscheidung des Aufsichtsrates unterliegen, wurden von diesem behandelt. Den Beschlussvorschlägen des Vorstands hat der Aufsichtsrat, soweit dies nach dem Gesetz, der Satzung oder der Geschäftsordnung des Vorstands erforderlich war, nach gründlicher Prüfung und Beratung zugestimmt. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat die Unterlagen für die zu behandelnden Themen jeweils rechtzeitig zugeleitet; bei Bedarf hat der Aufsichtsrat für die zu behandelnden Themen Unterlagen vom Vorstand angefordert und erhalten bzw. Einsicht in entsprechende Dokumente und Verträge genommen.

Traditionell pflegen der Vorstand und der Aufsichtsrat eine enge Zusammenarbeit und einen offenen, vertrauensvollen Dialog. Im Geschäftsjahr 2015 fanden insgesamt vier reguläre Aufsichtsratssitzungen und ein Aufsichtsratsworkshop statt. Darüber hinaus fanden diverse Gespräche zwischen Aufsichtsrat und Vorstand statt, um operative Belange zu erörtern und Einzelthemen zu vertiefen. Die enge Kommunikation zwischen Vorstand und Aufsichtsrat fand weiter ihren Ausdruck in telefonischem Informationsaustausch, zum Beispiel durch Telefonkonferenzen. Ferner wurden einige Beschlüsse mit Zustimmung sämtlicher Aufsichtsratsmitglieder im Umlaufverfahren gefasst.

In den quartalsmäßig stattfindenden Sitzungen war die aktuelle Geschäftslage der Gesellschaft ein fester Tagesordnungspunkt; es wurden dabei regelmäßig die Ergebnisse des zuletzt abgeschlossenen Quartals, die im laufenden Jahr kumulierten Ergebnisse, der Plan-Ist-Vergleich und die Hochrechnung der für das Geschäftsjahr zu erwartenden Ergebnisse besprochen. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates stand weiter in regelmäßigem Informations- und Gedankenaustausch über die wesentlichen Angelegenheiten sowie den Geschäftsverlauf der asknet AG.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Neben der laufenden Erörterung der Geschäftsentwicklung gab es im Berichtsjahr einige weitere Schwerpunktthemen der Beratungen des Aufsichtsrats.

In der Sitzung vom 25. März 2015 wurde neben den üblichen Themen wie Geschäftslage und Ausblick insbesondere der Bericht über den Jahresabschluss 2014 behandelt. Es erfolgte die einstimmige Feststellung des Jahresabschlusses 2014 und die einstimmige Billigung des Konzernabschlusses 2014 nach ausführlicher Befragung der Wirtschaftsprüfer von PricewaterhouseCoopers durch den Aufsichtsrat.

Weitere Punkte der Sitzung am 25. März 2015 waren die Entwicklung des Geschäfts mit IBM SPSS-Lizenzen, die Aufwendungen im Zusammenhang mit der Währungsumrechnung, der neue Geschäftszweig VaaS (=Verification-as-a-Service), der Beschluss des Tagesordnungsvorschlags für die Hauptversammlung im Juni 2015, der Beschluss des Aufsichtsrats zur Feststellung der Erreichung der Vorstandsziele für das Geschäftsjahr 2014 und die Erörterung der Vorstandsziele für das Geschäftsjahr 2015.

In der Aufsichtsratssitzung vom 18. Juni 2015 wurde neben der Geschäftslage (Geschäftsentwicklung bis Ende April 2015) die Hochrechnung für das Gesamtjahr (Forecast 4+8) besprochen. Weiter wurde ausführlich das Thema „Aufwendungen im Zusammenhang mit der Währungsumrechnung“ besprochen, analysiert und Maßnahmen zur Reduktion der Aufwendungen mit dem Vorstand vereinbart. Das in 2014 und 2015 gewachsene Geschäft mit SPSS-Lizenzen hat zu erhöhter Kapitalbindung in Form von Lizenzen im Eigentum der asknet AG (Warenbestand) geführt. Die daraus resultierenden Auswirkungen auf die Liquiditätsentwicklung wurden erörtert. Da ein Teil des Geschäftswachstums mit SPSS mit Schweizer Kunden und Organisationen erfolgt, hat der Vorstand es als vorteilhaft erachtet, eine Tochtergesellschaft der asknet AG in der Schweiz zu gründen. Der Aufsichtsrat stimmte dem Vorschlag des Vorstands zur Gründung einer Schweizer Tochtergesellschaft zu.

In der Sitzung vom 23. September 2015 wurden neben der Geschäftsentwicklung (Ergebnisse bis Ende August 2015) sowie dem Forecast 8+4 über die Aussichten in den neuen Geschäftszweigen wie VaaS und IaaS (= Infrastructure-as-a-Service) gesprochen. An dieser Sitzung nahmen zeitweise auch Boardmitglieder (Management) teil, um ihre jeweiligen Verantwortungsbereiche zu präsentieren. Im August 2015 wurde mit Ute Imhof eine Vereinbarung über ihr Ausscheiden aus der asknet AG mit Wirkung zum 31. Dezember getroffen. Dementsprechend wurde in der Sitzung am 23. September auch der Verantwortungsübergang und die resultierenden organisatorischen Veränderungen erörtert.

In der Sitzung vom 17. November 2015 wurden die Geschäftsergebnisse der ersten neun Monate 2015 erörtert sowie das voraussichtliche Ergebnis 2015 (Forecast 9+3) besprochen. Schwerpunkt war die Entwicklung im Geschäft mit SPSS-Lizenzen. Die Nachkalkulation und die Betrachtung der Einzelverträge ergab, dass asknet in diesem Geschäft relevante positive Erträge erwirtschaftet. Im Hinblick auf Aufwendungen im Zusammenhang mit der Währungsumrechnung wurden die Wirkungen der bisher ergriffenen Maßnahmen besprochen und weitere Maßnahmen für die nächsten Monate vereinbart. Tobias Kaulfuss stellte Voraussetzungen, Annahmen und einen ersten Entwurf zur Geschäftsplanung für 2016 vor. Bezüglich der Fertigstellung und Verabschiedung der Planung wurden die Ergebnisse eines für Dezember 2015 terminierten Workshops abgewartet.

Am 17. Dezember 2015 fand oben genannter Workshop zu Strategie und Geschäftsausrichtung der asknet AG statt, an welcher Vorstand, Management und Aufsichtsrat der asknet AG teilnahmen.

Weitere Aufsichtsratsbeschlüsse, die typischerweise im Rahmen der oben genannten Sitzungen oder von Telefonkonferenzen des Aufsichtsrats ausführlich erörtert und anschließend in Form von Umlaufbeschlüssen gefasst wurden, waren unter anderem:

- › Aufhebungsvereinbarung mit Michael Konrad
- › Einstellung eines neuen Leiters der Business Unit Digital
- › Gründung der asknet Switzerland GmbH
- › Beendigungsvereinbarung mit Ute Imhof
- › Veränderung der Geschäftsordnung im Hinblick auf die Veränderungen im Vorstand
- › Agenda der ordentlichen Hauptversammlung 2015
- › Satzungsänderung im Zusammenhang mit Ende des Zeitraums zur Ausübung von Optionsrechten
- › Verabschiedung der Planung für 2016 (erfolgte im Januar 2016).

Im Besonderen ist im Hinblick auf die Geschäftsentwicklung 2015 zu erwähnen, dass es Vorstand und Mitarbeitern trotz rückläufiger Geschäftsentwicklung bei einigen Bestandskunden gelang, das Jahr 2015 mit einem positiven Ergebnis abzuschließen und zusätzlich erste, wenn auch noch niedrige Umsätze in neuen Geschäftszweigen zu realisieren.

Ordentliche Hauptversammlung

Am 18. Juni 2015 fand die ordentliche Hauptversammlung der asknet AG statt. Wesentliche Punkte der Agenda waren neben den Entlastungen von Vorstand und Aufsichtsrat und der Wahl des Wirtschaftsprüfers für das Geschäftsjahr 2015 die Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals 2015. Die Beschlüsse zu allen Tagesordnungspunkten wurden mit großer Mehrheit der anwesenden bzw. vertretenen Aktionäre gefasst.

Jahresabschlussprüfung 2015

In der Hauptversammlung vom 18. Juni 2015 wurde die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Karlsruhe, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015 gewählt. Die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Karlsruhe, hat den Jahresabschluss der asknet AG zum 31. Dezember 2015 sowie den Lagebericht für die asknet AG geprüft und mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehen. Der Jahresabschluss der asknet AG sowie der Konzernjahresabschluss sind nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches aufgestellt.

Der Jahresabschluss der asknet AG, der Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht sowie der Prüfungsbericht der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Karlsruhe, wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zugeleitet. Der Aufsichtsrat der asknet AG hat sich in einer Sitzung am 14. April 2016 von den Wirtschaftsprüfern über die Ergebnisse der Jahresabschlussprüfung berichten lassen und die Wirtschaftsprüfer ergänzend befragt.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss der asknet AG für das Geschäftsjahr 2015 sowie der zusammengefasste Lagebericht wurden vom Aufsichtsrat eingehend geprüft. Aufgrund des abschließenden Ergebnisses eigener Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen erhoben und den Prüfungsergebnissen der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Karlsruhe, zugestimmt. Der Aufsichtsrat der asknet AG hat daher mit Beschluss vom 14. April 2016 den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss nach § 172 AktG festgestellt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat den Konzernabschluss sowie den Lagebericht der asknet AG und den Konzernlagebericht gebilligt.

Besetzung des Vorstands

Mit Wirkung zum 28.02.2015 schied Michael Konrad aus dem Vorstand der asknet AG aus. Weiter schied Ute Imhof mit Wirkung zum 31.12.2015 aus dem Vorstand der asknet AG aus. Ab Januar 2016 führt Tobias Kaufluss die asknet AG als Alleinvorstand.

Der Aufsichtsrat der asknet AG bedankt sich an dieser Stelle bei Michael Konrad und Ute Imhof für ihre langjährige Tätigkeit für die asknet AG. Weiter gilt der Dank des Aufsichtsrates allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für den im Geschäftsjahr 2015 geleisteten Einsatz sowie die erfolgreiche Arbeit und die erzielten Ergebnisse. Der Aufsichtsrat wünscht der asknet AG für das Geschäftsjahr 2016 viel Erfolg.

Karlsruhe, den 14. April 2016

Der Aufsichtsrat



Dr. Joachim Bernecker
(Vorsitzender des Aufsichtsrats)

IMPRESSUM

asknet AG
Vincenz-Priessnitz-Str. 3
76131 Karlsruhe

Telefon: +49 (0) 7 21/964 58-0
Telefax: +49 (0) 7 21/964 58-99
E-Mail: info@asknet.de
Internet: www.asknet.de

PRESSE- UND INVESTOR RELATIONS KONTAKT

asknet AG
Madeleine Clark

Telefon: +49 (0) 7 21/964 58-6116
E-Mail: investorrelations@asknet.de

Handelsregister
Amtsregister Mannheim HRB 108713

Fotonachweis
Fotoarchiv asknet AG
istockphoto.com

FINANZKALENDER 2015

29. April 2016

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2015

25. Mai 2016

Veröffentlichung Zwischenbericht Q1/2016

1. Juli 2016

Ordentliche Hauptversammlung

02. September 2016

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2016

25. November 2016

Veröffentlichung Zwischenbericht Q3/2016

ACCELERATE YOUR ESALES IN THE DIGITAL MARKETPLACE.

info@asknet.de | www.asknet.de

asknet Inc.

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

asknet K.K.

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

asknet AG

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

asknet Switzerland GmbH

Turbinenweg 5
CH-8610 Uster
Schweiz

