



Accelerate your eSales in the Digital Marketplace.

Halbjahresbericht 2015

Inhalt

04 Unternehmen

- 04 Brief des Vorstandes
- 06 asknet auf einen Blick
- 10 Konzernlagebericht

20 Finanzen

- 22 Konzernbilanz
- 24 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 25 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 26 Konzernanhang

32 Impressum



Brief des Vorstandes

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das laufende Geschäftsjahr 2015 steht ganz im Zeichen des Wandels und insbesondere unserer neu erarbeiteten Strategie. Die damit verbundene Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit auf neue Produkt- und Kundenfelder sowie die zum Jahreswechsel erfolgte Neukonzeption unserer Geschäftsbereiche haben das „Unternehmer-Gen“ unserer Mitarbeiter nicht zuletzt auch zum Wohl unserer Kunden aktiviert.

Speziell im ersten Halbjahr 2015 haben wir eine Vielzahl von wichtigen Maßnahmen zur Erreichung unserer strategischen Ziele umgesetzt. So haben wir einen gemeinsamen Wertekanon aufgestellt, der die drei Leitlinien Kundenzentrierung, Vertriebsorientierung und Unternehmertum umfasst. Der Wertekanon dient als grundlegender Kompass, an dem sich nun Management und Mitarbeiter in ihrer täglichen Arbeit orientieren.

„Kundenzentrierung“ bedeutet für uns, dass wir unsere Arbeit und unsere Produkte deutlicher an den tatsächlichen Bedürfnissen von Kunden

orientieren und auf Veränderungen im dynamischen eCommerce-Markt individuell, schnell und flexibel reagieren. Die nach Zielkunden-segmenten gestaltete Aufteilung in drei statt bisher zwei Geschäftsbereiche folgt dieser Logik. Um die zusätzlichen Chancen, die sich aus der erhöhten Marktbearbeitung ergeben, schnell und nachhaltig zu heben, zeichnet seit Beginn des zweiten Halbjahres ein Senior Manager für das Thema Business Development verantwortlich. Seine Hauptaufgabe wird es sein, Markttrends aufzugreifen, die Weiterentwicklung bestehender Angebotsportfolios voranzutreiben und neue Produktgruppen zu identifizieren. Unsere zweite Leitlinie „Vertriebsorientierung“ beinhaltet sowohl eine unternehmensübergreifende als auch eine individuelle Komponente. Zum einen wird jeder einzelne Mitarbeiter künftig den asknet Konzern und seine Produkte stärker nach außen tragen und proaktiv für unsere Arbeit werben. Zum anderen werden wir auf Unternehmensebene unsere internationalen Niederlassungen stärken und Vertriebskapazitäten gezielt aus-

bauen. Die dritte Komponente „Unternehmertum“ impliziert eine gezielte Förderung einer Kultur der Selbständigkeit und des unternehmerischen Denkens in den einzelnen Geschäftsbereichen. Sowohl Management als auch Mitarbeiter erhalten mehr Freiheit in ihren täglichen Entscheidungen, was auch mit einer höheren Eigenverantwortlichkeit einhergeht. Die Aktivierung des hohen Potenzials unserer Mitarbeiter zeigt sich nicht nur im neu gestarteten Ideenmanagement asknet.innovate, sondern auch anhand der neu ins Leben gerufenen internen Fortbildungen von Mitarbeitern für Mitarbeiter unter dem Dach der asknet academy.

Ablesbar wird die Neuorientierung der Geschäftstätigkeit zudem an einer bereits im Berichtszeitraum deutlich gesteigerten Marktpräsenz. So nahm asknet an mehreren Konferenzen und Messen teil und die Angebotspalette wurde unter anderem im Bereich Digital Goods ausgebaut. Auch optisch präsentiert sich asknet mit einer komplett neu gestalteten Unternehmenswebseite seit Ende März in einem frischen und modernen Design.

Klar ist, die positiven Effekte der umfangreichen Neuausrichtung werden erst Schritt für Schritt zum Tragen kommen. Im Berichtszeitraum lagen daher wie erwartet unsere Geschäftszahlen unter Vorjahresniveau. Im Wesentlichen resultiert dies aus einem rückläufigen Geschäftsvolumen bei Bestandskunden im Geschäftsbereich Digital

Goods. Gleichzeitig konnten wir dennoch die wichtige Rohertragsmarge steigern. Da der Rückgang sich bereits im vergangenen Jahr abgezeichnet hatte, ist er in dieser Form in unseren Planungen enthalten. Somit bestätigen wir für das Gesamtjahr 2015 unsere Prognose eines nahezu gleichbleibenden Rohertrags, eines ausgeglichenen Ergebnis vor Steuern (EBT) und einer leicht steigenden Rohertragsmarge.

Wir sind überzeugt, dass die strategischen Weichenstellungen der vergangenen Monate ein starkes Fundament für die kommenden Jahre bilden und sich ab 2016 deutlicher in unseren Unternehmenszahlen niederschlagen werden. Vor uns liegt ein teilweise umkämpftes, aber weiterhin dynamisches Wettbewerbsumfeld mit zahlreichen Chancen in unterschiedlichen Ausprägungen. Die Potentiale der jeweiligen Märkte unserer drei Business Units wollen wir mit neuem Elan, überarbeiteter Strategie und einer erweiterten Produkt- und Angebotspalette zum nachhaltigen Vorteil für unsere Gesellschaft und Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, nutzen.

**Herzliche Grüße,
Ihr Vorstand der asknet AG**



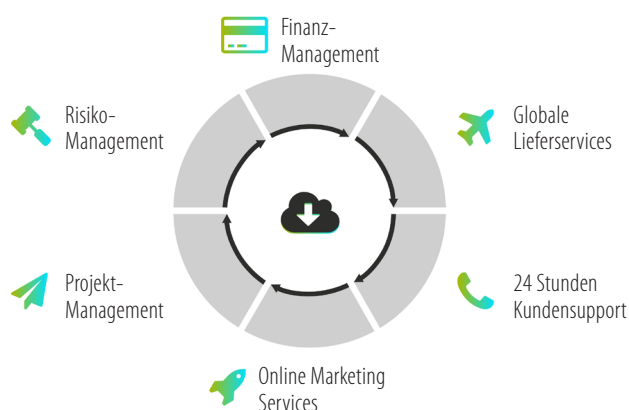
Tobias Kaulfuss



Ute Imhof

asknet auf einen Blick

1	Fokus: eCommerce	> 30	Shop-Sprachen
3	Geschäftsbereiche	> 30	Shop-Währungen
3	Kontinente	~ 100	Mitarbeiter
3	Niederlassungen	2006	Börsengang
190	Lieferländer	1995	Gegründet



asknet Standorte und Märkte

■ Länder, in die wir bereits liefern

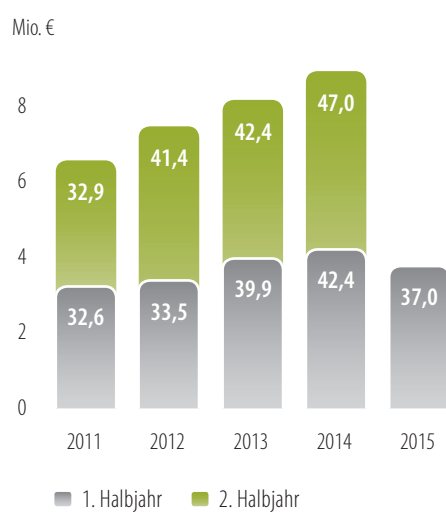


asknet Geschäftsbereiche, Produkte und Zielgruppen

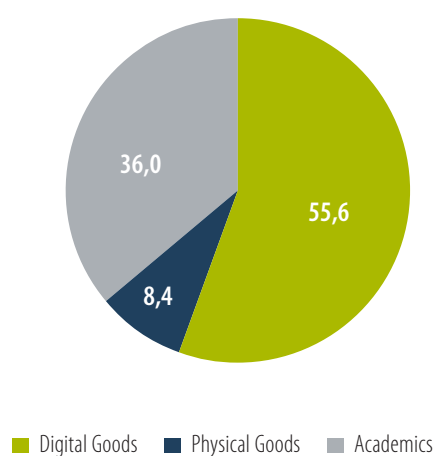
Academics	Digital Goods	Physical Goods
Produkte	Produkte	Produkte
🛒 Beschaffungsportale	🛒 Global Shopping Carts	🛒 Globale Shopping Carts
📄 Volumenlizenzen	📱 Mobile / In App Carts	📱 Mobile Shops
📁 Software Asset Management	✅ Verification Services	📊 Produktpräsentation
✅ Verification Services	📧 Subscriptions	📦 Logistik
🌐 Cloud Services	🌐 Online-Marketing	🌐 Online-Marketing
👤 Customer Service	📊 A/B-Testing	📊 A/B-Testing
	👤 Customer Service	👤 Customer Service
Zielgruppe	Zielgruppe	Zielgruppe
Hochschulen	Softwarehersteller	Hersteller physischer Güter
Forschungseinrichtungen	Hersteller digitalen Contents	Lizenzgeber / Markenhersteller
DACH-Region	Global	Global

asknet Konzern – ausgewählte Kennzahlen

Entwicklung der Umsatzerlöse (in Mio. €)



Rohertrag nach Geschäftsbereichen im 1. HJ 2015
(in %)



Ertragskennzahlen (jeweils im 1. Halbjahr)

	1. HJ 2011 in Mio €	1. HJ 2012 in Mio €	1. HJ 2013 in Mio €	1. HJ 2014 in Mio €	1. HJ 2015 in Mio €
Transaktionserlöse	41,62	41,06	46,51	48,17	42,17
Umsatzerlöse	32,55	33,45	39,86	42,35	36,98
Materialaufwand	-27,56	-28,74	-34,84	-37,09	-32,22
Rohertrag	4,99	4,71	5,02	5,26	4,76
Rohertragsmarge (auf Transaktionserlöse)	12,0%	11,5%	10,8%	10,9%	11,3%
Personalaufwand/Soz.	3,32	2,47	2,47	2,63	2,52
Sonst. Aufwand	2,65	2,28	2,63	2,49	2,55
EBIT	-1,03	-0,09	0,01	0,04	-0,29
Finanzergebnis	-0,74	0,014	-0,002	0	-0,001
EBT	-1,77	-0,07	0,02	0,04	-0,29
Periodenüberschuss/-fehlbetrag	-1,77	-0,09	0,01	0,04	-0,29

asknet Aktie

Aktuelles Grundkapital (in EUR)

5.044.283

Erster Handelstag

08.11.2006

Handelsplatz

Frankfurter Wertpapierbörse

Börsensegment

Entry Standard

Streubesitz

61,3%

Börsenkürzel

A5A

ISIN

DE0005173306

WKN

517330

asknet Veröffentlichungen

PRESSEMELDUNGEN

AppSphere setzt seinen Online-Shop mit asknet um

(Pressemeldung vom 16.01.2015)

asknet erstmalig mit eigenem Stand auf Internet World 2015

(Pressemeldung vom 06.03.2015)

asknet schließt Geschäftsjahr 2014 mit gestiegenen Erlösen und positivem Konzernergebnis ab

(Pressemitteilung vom 25.03.2015)

Relaunch der asknet Webseite in neuem Design

(Pressemitteilung vom 30.03.2015)

asknet veröffentlicht Geschäftsbericht 2014

(Pressemitteilung vom 30.04.2015)

asknet veröffentlicht Geschäftszahlen für das erste Quartal 2015

(Pressemitteilung vom 15.05.2015)

asknet wird Acer Synergy Silver Partner

(Pressemitteilung vom 18.06.2015)

asknet erweitert ihr Hardware Angebot um 3D Drucker

(Pressemitteilung vom 24.07.2015)

asknet verstärkt Management-Team

(Pressemitteilung vom 31.07.2015)

BLOG

Sie haben ein gutes Produkt. Sie vertreiben es online. Sie vertreiben es national.

Wollen Sie mehr? (asknet Blog vom 10.06.2015)

asknet nahm am Lebenslauf 2015 in Weingarten teil

(asknet Blog vom 23.06.2015)

Auch dieses Jahr haben wir unsere Qualität erfolgreich unter Beweis gestellt

(asknet Blog vom 25.06.2015)

Neue Steuerregularien in Korea und Japan für digitale Güter – Ist Ihr Shop bereit?

(asknet Blog vom 02.07.2015)

Ein Arbeitstag eines HBO® Merchandise Marketer

(asknet Blog vom 07.07.2015)

Softwarebetankung bei der Hardwarebeschaffung mit asknet Softwareportalen

(asknet Blog vom 14.07.2015)

asknet zeigt auch im asiatischen Raum Präsenz

(asknet Blog vom 21.07.2015)

Gewusst wie! Erfolgreich ins Affiliate Marketing einsteigen

(asknet Blog vom 28.07.2015)

asknet Veranstaltungen

Branchenmessen

ZKI-FRÜHJAHRSTAGUNG

09.03. bis 11.03. – in Düsseldorf



Der ZKI e.V. wurde 1993 gegründet. Seitdem fördert er die Informationsverarbeitung in Lehre und Forschung in Hochschulen und überwiegend öffentlich geförderten Einrichtungen der Großforschung und der Forschungsförderung.

INTERNET WORLD

24.03. bis 25.03. – in München



Die Internet World, die E-Commerce Messe, findet einmal jährlich auf dem Münchner Messegelände statt. Die Internet World ist eine reine B2B-Messe. Auf der Messe präsentieren sich Aussteller mit Produkten und Dienstleistungen aus dem Bereich E-Commerce und Online Marketing.

Kapitalmarktkonferenzen

DVFA FRÜHJAHRSKONFERENZ

04.05. bis 06.05. – in Frankfurt/Main



Die DVFA Frühjahrskonferenz bietet börsennotierten Unternehmen und Anleiheemittenten die Möglichkeit, Investoren und Finanzanalysten aktuelle Unternehmenszahlen und -prognosen zu präsentieren. Die DVFA ist die mitgliederstärkste Organisation deutscher Finanzanalysten und erarbeitet als Berufsverband unter anderem Standards im Bereich der effektiven Finanzkommunikation.

asknet Aktiengesellschaft, Karlsruhe

Konzernlagebericht für den Zeitraum vom 01. Januar bis zum 30. Juni 2015

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft wächst nach aktuellen Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) weiterhin nur moderat. Gegenüber der im Frühjahr gültigen Prognose senkten die IWF-Experten im Juli ihre Einschätzung für das Jahr 2015 um 0,2 Prozentpunkte auf eine globale Wachstumsrate von 3,3 Prozent.

Die für den asknet Konzern relevanten Branchen sind die internationalen eCommerce-Märkte und die globalen IT-Märkte (Software und IT-Dienstleistungen). Durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf Onlineshops für physische Produkte rückt auch der Markt für Merchandising in den Fokus von asknet. Im Geschäftsfeld Academics stehen die Rahmenbedingungen insbesondere im deutschen Hochschulsektor im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit des Konzerns.

Der eCommerce-Markt gilt als einer der Wachstumsmotoren der Weltwirtschaft. Der Trend zur Digitalisierung hat inzwischen nahezu sämtliche Branchen erreicht und ist im Handel einer der bestimmenden Faktoren für die zukünftige Entwicklung. Für das Jahr 2015 prognostiziert das US-Marktforschungsunternehmen eMarketer ein Wachstum des B2C-eCommerce-Handels von rund 21 Prozent. Dies entspricht einem weltweiten Marktvolumen von rund 1,6 Billionen US-Dollar. Für den deutschen Markt rechnet der Handelsverband Deutschland (HDE) mit einem Plus der eCommerce-Umsätze von 12 Prozent auf ein Volumen von 43,6 Mrd. EUR.

Für die globalen IT-Märkte hat der US-Marktforscher Gartner seine Investitionsprognose leicht revidiert und geht im laufenden Jahr von einer währungsbereinigten Erhöhung der Ausgaben um 2,5 Prozent (zuvor: 3,1 Prozent) aus. Der deutsche IT-Markt kann ebenfalls positive Impulse verzeichnen und wird im Jahr 2015 nach Angaben des Branchenverbands BITKOM mit einem Wachstum von 3,2 Prozent auf insgesamt 80,3 Mrd. EUR überdurchschnittlich wachsen.

Im Merchandising-Sektor konnten nach Angaben einer im Juni 2015 erstmals veröffentlichten Studie des internationalen Lizenzverbands LIMA (International Licensing Industry Merchandiser's Association) die weltweiten Einzelhandelsumsätze mit lizenzierten Waren im Jahr 2014 auf rund 241,5 Mrd. US-Dollar gesteigert werden. Nach dem US-amerikanischen Markt ist der zweitgrößte Markt für Lizenzprodukte Europa mit einem Marktanteil von rund 25 Prozent.

Im deutschen Hochschulsektor sind die maßgeblichen öffentlichen Ausgaben im letzten Jahrzehnt deutlich gestiegen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts erhöhten sich die öffentlichen Ausgaben für Hochschulen im Zeitraum von 2005 (18,4 Mrd. EUR) bis 2014 (Planansatz: 28,1 Mrd. EUR) um rund 53 Prozent. Auch die Zahl der Studienanfänger stieg laut der Gemeinsamen Wissenschaftskonferenz in den letzten Jahren deutlich von 362.000 in 2005 um rund 40 Prozent auf 509.000 Studienanfänger im Studienjahr 2013/2014.

Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den asknet Konzern

Als globaler Anbieter von Software-Lösungen und IT-Dienstleistungen für den Onlinevertrieb von physischen und digitalen Produkten bietet die Verlagerung der Handelsumsätze ins Internet eine weiterhin anhaltende Chance für asknet, weitere in den wachstumsstarken eCommerce-Märkten tätige Hersteller als Kunden zu gewinnen.

Bei der Bereitstellung von Software-Lösungen für den Vertrieb von digitalen Produkten im Geschäftsbereich Digital Goods verfügt asknet über langjährige Kundenbeziehungen mit großen Software-Häusern. Allerdings befindet sich dieses Marktsegment in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium, bei dem die vorhandenen Anbieter sich in einem intensiven Verdrängungs- und Preiswettbewerb befinden. Chancen ergeben sich jedoch gerade in diesem Markt durch die Erweiterung des Produktangebots innerhalb der bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie durch Erschließung neuer, digitaler Kundengruppen.

Im Geschäftsfeld Academics bietet asknet ein umfassendes Angebot an Software-Lizenzen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung und Verteilung von Software für Kunden aus Forschung und Lehre an. Hier verfügt die Gesellschaft über hohe Marktanteile in der DACH-Region. In Deutschland ist die Gesellschaft einer der Marktführer. Allerdings sind im Handel von Software-Lizenzen nur niedrige Margen zu erzielen. asknet ist daher bemüht, auch in diesem Geschäftsfeld die guten Kundenbezie-

hungen zu nutzen, um neue Produkte zu platzieren und die Wertschöpfungstiefe zu erhöhen.

Mit der Erweiterung der Geschäftstätigkeit um den Verkauf rein physischer Produkte erschließt asknet neue Kundengruppen im dynamischen eCommerce-Markt.

Geschäftsentwicklung

Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Um die Wettbewerbsvorteile von asknet besser zum Tragen zu bringen und eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung zu gewährleisten, haben der Vorstand und die erste Führungsebene Ende 2014 gemeinsam eine neue Strategie erarbeitet, für deren Umsetzung zu Jahresbeginn 2015 maßgebliche Weichenstellungen getätigt wurden. Im Vordergrund standen zunächst die Ausweitung der Geschäftstätigkeit und die damit einhergehende Neukonzeption der Geschäftsbereiche. So wurde mit Beginn des Geschäftsjahres 2015 ein weiterer Geschäftsbereich neben der Bereitstellung von Software-Lösungen für den Vertrieb von digitalen Produkten und dem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot für Kunden aus Forschung und Lehre eröffnet.

asknet bietet nun auch im Bereich des Onlinevertriebs physischer Güter (Physical Goods) seine Fähigkeiten, Erfahrungen und Produkte an. Folglich ist die Geschäftstätigkeit von asknet seit Jahresbeginn in die drei Geschäftsfelder Digital Goods, Physical Goods (vormals gemeinsam eDistribution) sowie Academics (vormals ePortals) unterteilt. Zudem wurde ein gemeinsamer Wertekanon aufgestellt, an dem sich nun die Gesellschaft, ihr Management und alle Mitarbeiter in ihrer täglichen Arbeit orientieren. Als grundlegender Kompass in allen Geschäftsbereichen wurden die drei Leitlinien Kundenzentrierung, Vertriebsorientierung und Unternehmertum etabliert.

Mit der Ausrichtung der neuen Geschäftsfelder nach Kundengruppen wurde der ersten Säule des Wertekanons bereits Rechnung getragen und eine Ausweitung und stetige Verbesserung des Angebotsspektrums von asknet ermöglicht.

Neue Produkte entlang der eCommerce-Wertschöpfungskette eines jeden Geschäftsbereichs können so hinzugefügt und eine höhere Interaktion mit den einzelnen Kunden durch den gezielten Aufbau von Betreuungsressourcen gewährleistet werden. Auch eine stärkere Vertriebsorientierung wird so gefördert. Ziel ist es, in allen Bereichen die Marktpresenz zu erhöhen, unter

anderem durch die Stärkung der internationalen Niederlassungen und den Ausbau der Vertriebskapazitäten. In den einzelnen Geschäftsbereichen wird nun gezielt eine Kultur der Selbständigkeit und unternehmerisches Denken gefördert. Sowohl Management als auch Mitarbeiter erhalten mehr Freiheit in ihren täglichen Entscheidungen, die mit einer höheren Eigenverantwortlichkeit einhergeht. Der neue Wertekanon ermöglicht asknet, in Zukunft in den einzelnen Geschäftsbereichen individuell, schnell und flexibel auf die sich stetig verändernden Marktbedingungen reagieren zu können. Ausdruck dessen sind unter anderem auch die firmeninterne asknet.academy, in der Fortbildungen von Mitarbeitern für Mitarbeiter angeboten werden, sowie das Ideenmanagement asknet.innovate, durch das bereits erste Erfolge in der Verbesserung des Marketingauftritts des Unternehmens erzielt werden konnten.

Auch auf der ordentlichen Hauptversammlung am 18. Juni 2015 stellte der Vorstand den anwesenden Aktionären den neuen Wertekanon und die Neuordnung der Geschäftsbereiche detailliert vor. Zudem wurden alle Tagesordnungspunkte im Sinne der Verwaltung verabschiedet.

Erhöhte Marktpresenz

Im März 2015 präsentierte sich der neue Geschäftsbereich Physical Goods auf der Branchenmesse Internet World erstmalig mit einem eigenen Messestand dem Markt und konnte Kontakte zu Herstellern physischer Güter schließen 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.

Auch der Geschäftsbereich Academics konnte sich im März in frischem Gewand auf der ZKI Frühjahrstagung seiner Zielgruppe präsentieren. Der 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. Traditionell werden auf den Tagungen Lösungsvorschläge für aktuelle Herausforderungen erarbeitet.

Im März ging zudem die komplett neu gestaltete Unternehmenswebseite von asknet in einem frischen und modernen Design online. Die Inhalte sind nun zeitgemäß aufbereitet und benutzerfreundlich gestaltet. Die neue Struktur ist zudem stärker auf die Kundengruppen des eCommerce Anbieters ausgerichtet. Verantwortlich hierfür war das Marketing Team des

Geschäftsbereichs Digital Goods, das mit seiner langjährigen Erfahrung die Webseite weiter mit innovativen Inhalten und Elementen vorantreiben wird.

Auf der DVFA Frühjahrskonferenz im Mai stellte sich asknet einem breiten Investorenpublikum und präsentierte die neue Strategie. Die DVFA e.V. 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, die unter anderem durch Lang & Schwarz Broker GmbH sowie Sphene Capital GmbH koordiniert wurden.

Umsatz- und Ertragslage

Im ersten Halbjahr wickelte asknet in den drei Geschäftsbereichen rund 500.000 Einzeltransaktionen ab und erzielte Transaktionserlöse in Höhe von 42,17 Mio. EUR (-12,5 Prozent zum Vorjahreszeitraum). Dabei ist zu beachten, dass ein Teil des Erlösvolumens über Service Provider Verträge abgewickelt wurde, bei denen lediglich die Service Fee als Umsatz in der asknet Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen wird.

Wie von asknet erwartet, lagen die Ergebnisse im Berichtszeitraum aufgrund der bereits schwächeren Umsatzperformance im ersten Quartal 2015 unter dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Insgesamt erzielte die Gesellschaft in den ersten sechs Monaten dieses Jahres auf Konzernebene Umsatzerlöse in Höhe von 36,98 Mio. EUR und damit 12,7 Prozent respektive 5,36 Mio. EUR weniger als im ersten Halbjahr 2014. Der Rückgang zeichnete sich bereits im vergangenen Jahr ab und ist in dieser Form in den Planungen der Gesellschaft enthalten. Im Wesentlichen resultiert er aus einem rückläufigen Geschäftsvolumen bei Bestandskunden im Geschäftsbereich Digital Goods.

Der asknet Konzern erzielte im Berichtszeitraum Roherträge in Höhe von 4,76 Mio. EUR (1. Halbjahr 2014: 5,26 Mio. EUR), wovon 2,65 Mio. EUR auf den Bereich Digital Goods, 0,40 Mio. EUR auf Physical Goods und 1,71 Mio. EUR auf den Bereich Academics entfielen.

Die Rohertragsmarge der asknet Gruppe bezogen auf die Transaktionserlöse stieg auf 11,3 Prozent (1. Halbjahr 2014: 10,9 Prozent) und erfüllte damit im Berichtszeitraum das in der Guidance für das Gesamtjahr in Aussicht gestellte Teilziel. Das operative Ergebnis (EBIT) belief sich für den asknet Konzern auf -285,4 TEUR. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag bei -286,5 TEUR. Nach Zinsen und Steuern wies die asknet Gruppe einen Periodenfehlbetrag in Höhe von 287,5 TEUR aus. Es konnte somit durch Kosteneinsparungen

verhindert werden, dass sich der Umsatzrückgang in ähnlicher Form im Periodenergebnis niederschlägt.

Den Großteil ihrer Umsatzerlöse erzielte die asknet Gruppe im Berichtszeitraum mit rund 43,0 Prozent in Deutschland. Im restlichen Europa wurden 22,7 Prozent, in den USA 18,9 Prozent und in Asien 8,7 Prozent der Umsatzerlöse verbucht.

Entwicklung der Geschäftsbereiche

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

Im Bereich Academics verzeichnete der Konzern im ersten Halbjahr 2015 einen Zuwachs bei den Roherträgen um rund 5 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Auch war es möglich im Produktmix die Rohertragsmarge deutlich zu steigern. Nach einem schwächeren ersten Quartal wurde im zweiten Quartal in diesem Geschäftsbereich der Wachstumspfad fortgesetzt und sowohl die Umsatzerlöse als auch die Roherträge konnten um jeweils rund 13 Prozent im Vergleich zum zweiten Quartal 2014 zulegen. Zum Ende des Berichtszeitraums schloss asknet eine Partnerschaft mit dem ITK-Hersteller Acer im Bereich Higher Education. Die sogenannte Acer Synergy Silver Partnerschaft berechtigt asknet, künftig in über 50 Software-Portalen deutschlandweit die gesamte Education Produktpalette von Acer, einem Hersteller von Consumer Electronics, seinen Kunden aus Forschung und Lehre zu günstigen Konditionen anzubieten. Mit diesem Schritt erweitert asknet ihr Produktportfolio im Geschäftsfeld Academics um einen weiteren renommierten Partner im Hardwarebereich neben der bereits erfolgreich bestehenden Partnerschaft mit DELL.

Im Geschäftsbereich Digital Goods bot sich asknet ein nach wie vor schwieriges Marktumfeld. Erwartungsgemäß gingen die Umsätze und Roherträge aufgrund eines rückläufigen Geschäftsvolumens bei Bestandskunden aus diesem Segment zurück, welches wie beschrieben in der Jahresplanung 2015 eingerechnet wurde. Gerade hier wird sich langfristig die Ausweitung und stetige Verbesserung des Angebotsspektrums entlang bestehender eCommerce-Kompetenzen als Erfolgsgarant beweisen. Erste Verträge zur Abwicklung neuer Produkte wurden bereits unterzeichnet. Hier zeigt sich insbesondere das Stand-alone-Produkt asknet Verify, die unkomplizierte Verifizierung von Kaufberechtigungen, als erste, vielversprechende Ausprägung einer spezifischen Angebotserweiterung.

Im neuen Geschäftsfeld Physical Goods gibt es nur wenige Mitbewerber, die integrierte internationale Lösungen anbieten, wie sie asknet bereithält. Durch die Adaptierung bereits vorhandener eCommerce-Fähigkeiten auf eine neue Kundengruppe hat asknet hier einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Im ersten Halbjahr war es zudem möglich, bestehenden Kunden aus dem Bereich Digital Goods auch bei der Markteinführung physischer Produkte zu helfen. Weiterhin konnte asknet in einem Beratungsmandat in der „Old Economy“ Know-How aus 20 Jahren eCommerce Erfahrung einbringen. Insgesamt gilt es weiterhin in diesem Geschäftsfeld zunächst die Visibilität im Markt herzustellen, um hier in Zukunft nachhaltiges Wachstum zu generieren.

Vermögens- und Finanzlage

Zum 30. Juni 2015 betrug die Bilanzsumme des asknet Konzerns 9,85 Mio. EUR. Zum Jahresende 2014 belief sich die Summe der Vermögenswerte auf 17,72 Mio. EUR. Die Eigenkapitalausstattung verminderte sich in der Berichtsperiode von 3,92 Mio. EUR auf 3,64 Mio. EUR, was einer Eigenkapitalquote von rund 37,0 Prozent entspricht. Die liquiden Mittel der asknet Gruppe beliefen sich zum Stichtag 30. Juni 2015 auf 2,72 Mio. EUR nach 7,47 Mio. EUR Ende 2014. Der Rückgang entspricht dem saisonalen Verlauf der Vorjahre, der in der Regel von sehr hohen liquiden Mitteln zum Jahresende geprägt ist. Weiterhin war die Bilanzsumme zum Ende des Jahres 2014 durch noch nicht vollständig abgeschlossene Einzelgeschäfte im Bereich Academics erhöht worden, was die Vergleichbarkeit erheblich erschwerte.

Die Verbindlichkeiten des asknet Konzerns verringerten sich deutlich um 6,90 Mio. EUR auf 3,27 Mio. EUR, wovon rund 71 Prozent aus Lieferungen und Leistungen resultierten. Zum Bilanzstichtag hatte die asknet Gruppe keine Finanzverbindlichkeiten. Der operative Cashflow im Konzern war in den ersten sechs Monaten 2015 aufgrund der Reduzierung von Verbindlichkeiten und Rückstellungen negativ und betrug -4,73 Mio. EUR. Dem asknet Konzern stehen ausreichende Kreditlinien zur Verfügung, die im Berichtszeitraum nur sehr geringfügig in Anspruch genommen wurden.

Mitarbeiter

Zum Stichtag 30. Juni 2015 beschäftigte der asknet Konzern inklusive des Vorstandes 96 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 90 bei der asknet AG und 6 bei den Tochtergesellschaften asknet Inc. in den USA und asknet K.K. in Japan. Mit Einbeziehung aller Auszubildenden und Aushilfen war der asknet Konzern zum 30. Juni 2015 Arbeitgeber für insgesamt 106 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

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

Risikobericht

Die Risikolage des asknet Konzerns hat sich gegenüber der Beurteilung zum Jahresabschluss 2014 nicht verändert. Von den im Geschäftsbericht 2014 beschriebenen Risiken kann potenziell eine wesentliche Beeinträchtigung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage für das Unternehmen ausgehen. Jedoch liegen derzeit keine Risiken vor, die den Fortbestand des Konzerns in einem überschaubaren Zeitraum gefährden können. In Bezug auf die Risiken wird auf die ausführliche Darstellung im Geschäftsbericht 2014 verwiesen.

Nachtragsbericht

Am 6. August hat asknet per Corporate News mitgeteilt, dass Vorstandsmitglied Ute Imhof auf eigenen Wunsch zum 31. Dezember 2015 aus dem Unternehmen ausscheidet. Ihre Aufgaben als ordentliches Vorstandsmitglied wird sie bis zum Jahresende weiter wahrnehmen und dem Unternehmen im ersten Quartal des Folgejahres als Beraterin zur Seite stehen. Zur Stärkung des Unternehmertums der ersten Führungsebene hat das Karlsruher Unternehmen entschieden, den Posten des COO vorerst nicht neu zu besetzen.

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

Prognosebericht

Voraussichtliche Entwicklung der branchenbezogenen Rahmenbedingungen

Dem globalen Onlinehandel wird auch in den kommenden Jahren weiterhin eine dynamische Entwicklung prognostiziert. Die Experten von eMarketer rechnen für das Jahr 2016 mit einem Anstieg der globalen eCommerce-Umsätze um rund 18,6 Prozent auf ein Marktvolumen von 1,9 Billionen US-Dollar. Damit würde der weltweite Anteil der eCommerce-Umsätze am Einzelhandel auf 7,4 Prozent ansteigen. Bis 2018 soll der globale eCommerce-Markt

auf ein Volumen von 2,5 Billionen US-Dollar respektive einem Einzelhandelsanteil von 8,8 Prozent anwachsen. Der grundsätzliche Strukturwandel im Einzelhandel wird auch den deutschen eCommerce-Markt weiter positiv beeinflussen. So geht der HDE von einer deutlichen Steigerung des Online-Marktanteils in Deutschland in den kommenden Jahren aus.

Den globalen IT-Märkten werden ebenfalls positive Aussichten prognostiziert. Das Marktforschungsunternehmen IDC prognostiziert sowohl für 2015 als auch 2016 ein Wachstum von jeweils 3,4 Prozent. Dabei soll das Geschäft mit Software mit 6,3 Prozent im laufenden und mit 6,6 Prozent im kommenden Jahr besonders stark wachsen. Das Geschäft mit IT-Services wird um 3,0 Prozent respektive 3,3 Prozent wachsen. Gleichzeitig sind die globalen IT-Märkte von hochdynamischen Technologiezyklen und einem harten Wettbewerb gekennzeichnet. Die Gewinnung von Neukunden erfordert somit von eCommerce-Lösungs-Anbietern eine hohe Marktpresenz, die Bereitstellung eines wettbewerbsfähigen Angebots sowie eine stabile Unternehmensentwicklung.

Auch die Rahmenbedingungen im akademischen Sektor bleiben weiterhin positiv. Trotz der Sondersituation der in den letzten Jahren in Deutschland teilweise erfolgten Schulzeitverkürzung (doppelte Abiturjahrgänge) geht die deutsche Kultusministerkonferenz in ihren aktuellen Prognosen davon aus, dass sich die Zahl der Studienneuanfänger auf einem weiterhin hohen Niveau (rund 500.000 Studenten pro Jahr) bewegen wird.

Unternehmensausblick

Die Ausweitung der Geschäfts- und Vertriebstätigkeit und die Einführung eines fokussierten Wertekanons basierend auf Unternehmertum, Kundenzentrierung und Vertriebsorientierung eröffnen asknet neue Chancen. Durch den Aufbau neuer Vertriebskapazitäten und die Stärkung der internationalen Niederlassungen werden die Marktpresenz und Markenwahrnehmung deutlich erhöht. Die gezielte Förderung einer eigenverantwortlichen, unternehmerischen Tätigkeit von Mitarbeitern und Management machen asknet zu einem attraktiveren, dynamischen Arbeitgeber, der seinen Mitarbeitern einen hohen Freiheitsgrad bietet und sie in den Unternehmenserfolg einbindet. Die Aufteilung in fokussierte Geschäftsfelder mit klarer Produkt- und Marktabgrenzung sorgt für eine hohe Transparenz und Schnelligkeit im Unternehmen.

Neben der Neupositionierung hinsichtlich Vertriebsorientierung und Unternehmergeist richtet sich asknet nun stärker an den Bedürfnissen von bestehenden und potenziellen Kunden aus. Im Geschäftsfeld Academics

steht der Ausbau strategischer Partnerschaften zur Erschließung neuer Produktsegmente und somit der besseren Nutzung bestehender Kundenbeziehungen im Mittelpunkt. Durch die Erweiterung des Angebots an Servicedienstleistungen und im Lösungsgeschäft soll nicht nur die bestehende Marktführerschaft bei akademischen Institutionen in Deutschland ausgeweitet werden, sondern auch die Marktanteile in den europäischen Nachbarländern Schweiz und Österreich ausgebaut werden. Im Mittelpunkt der Geschäftsentwicklung im Geschäftsbereich Digital Goods stehen die Ausweitung und stetige Verbesserung des Angebotspektrums entlang bestehender eCommerce-Kompetenzen und der weitere Ausbau der Self Service-Lösungen für kleine bis mittelgroße Software-Hersteller. Somit kombiniert dieser Geschäftsbereich auf einem reifen Markt Produktdiversifizierung mit Produktverbesserung, was zunehmend am Markt honoriert wird. Um die vielfältigen Chancen in den Geschäftsbereichen Academics und Digital Goods schnell und nachhaltig zu heben, zeichnet ab der zweiten Jahreshälfte ein Senior Manager für das Thema Business Development verantwortlich. Seine Hauptaufgabe wird sein, Markttrends aufzugreifen, die Weiterentwicklung bestehender Angebotsportfolios voranzutreiben und neue Produktgruppen zu identifizieren.

Im neu gegründeten Geschäftsbereich Physical Goods fokussiert sich asknet unter anderem auf Unternehmen, die noch keinen eigenen Onlineshop betreiben oder diesen Geschäftszweig bisher Zwischenhändlern überlassen haben. Genau diesen Unternehmen kann asknet ein geeignetes Service- und Produktangebot sowie eine hervorragende eCommerce-Expertise anbieten. Mit mehr als 40 verschiedenen Bezahlmethoden ermöglicht asknet Produkte weltweit in mehr als 190 Ländern zu verkaufen und steht somit seinen Kunden als Partner bei der Internationalisierung zur Seite. Somit wendet asknet im Geschäftsbereich Physical Goods bestehende Produkte und langjähriges Know-How auf ein neues Kundensegment an.

Die strategischen Weichenstellungen der vergangenen Monate bilden ein starkes Fundament für die kommenden Jahre und sind Garant für eine nachhaltig positive Unternehmensentwicklung. Jedoch wird die Ausweitung der Geschäfts- und Vertriebstätigkeit aufgrund längerer Verkaufszyklen voraussichtlich ab 2016 deutlicher zum Tragen kommen. Der Vorstand der asknet AG bekräftigt dennoch für das Gesamtjahr 2015, wie prognostiziert, einen nahezu gleichbleibenden Rohertrag und ein ausgeglichenes Ergebnis vor Steuern (EBT) im Konzern zu erreichen. Darüber hinaus wird ein leichter Anstieg der auf die Transaktionserlöse bezogenen Rohertragsmarge erwartet.

Finanzen

- 22 Konzernbilanz
- 24 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 25 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 26 Konzernanhang

Konzernbilanz

zum 30. Juni 2015

AKTIVA	30.06.2015 in €	31.12.2014 in €
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.058.662,51	1.060.253,51
II. Sachanlagen		
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	290.702,42	309.450,49
	1.349.364,93	1.369.704,00
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Waren	910.872,37	988.031,40
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.353.312,23	7.561.044,04
2. Sonstige Vermögensgegenstände	183.993,01	183.153,47
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	2.720.334,28	7.467.158,59
	8.168.511,89	16.199.387,50
C. Rechnungsabgrenzungsposten	328.026,43	151.353,18
	9.845.903,25	17.720.444,68

PASSIVA	30.06.2015 in €	31.12.2014 in €
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital		
Bedingtes Kapital € 145.717,00 (Vj € 145.717,00)	5.044.283,00	5.044.283,00
II. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	59.367,31	49.838,31
III. Konzernbilanzverlust	– 1.463.972,02	– 1.176.430,02
	3.639.678,29	3.917.691,29
B. Rückstellungen		
1. Sonstige Rückstellungen	2.521.900,61	3.171.119,98
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.308.313,67	7.289.280,99
2. Sonstige Verbindlichkeiten		
davon aus Steuern € 887.028,29 (Vj. € 1.060.362,67)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 5.841,02 (Vj. € 8.569,84)	960.121,55	2.884.105,34
	3.268.435,22	10.173.386,33
D. Rechnungsabgrenzungsposten	415.889,13	458.247,08
	9.845.903,25	17.720.444,68

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

1. Januar bis 30. Juni

	2015 in €	2014 in €
1. Umsatzerlöse	36.983.741,13	42.345.575,52
2. Sonstige betriebliche Erträge	310.213,19	161.136,06
	37.293.954,32	42.506.711,58
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	– 32.219.160,27	– 37.086.200,21
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	– 217.936,46	– 192.423,38
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	– 2.179.481,85	– 2.246.601,50
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung € 1.115,98 (Vj. € 1.679,40)	– 344.895,23	– 382.197,58
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	– 62.853,15	– 64.257,65
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 2.555.024,67	– 2.492.092,99
	– 37.579.351,63	– 42.463.773,31
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	428,78	1.757,00
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	– 1.560,88	– 1.516,06
	– 1.132,10	240,94
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	– 286.529,41	43.179,21
10. Sonstige Steuern	– 1.012,59	– 1.159,37
11. Konzernjahresfehlbetrag/-überschuss	– 287.542,00	42.019,84
12. Verlustvortrag	– 1.176.430,02	– 1.280.513,61
13. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	0,00
14. Konzernbilanzverlust	– 1.463.972,02	– 1.238.493,77

Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Januar bis 30. Juni

	2015 in T€	2014 in T€
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Konzernjahresergebnis vor Zinsen	– 286	44
Zinsaufwand	– 2	– 2
Konzernjahresergebnis	– 288	42
Abschreibungen von Gegenständen des Anlagevermögens	63	64
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Zunahme (+) / Abnahme (–) der Rückstellungen	– 650	– 98
Zunahme (–) / Abnahme (+) der Forderungen sowie anderer Aktiva	3.110	1.867
Zunahme (+) / Abnahme (–) der Verbindlichkeiten	– 6.967	– 1.085
Wechselkursbedingte Bestandsveränderungen	0	0
	– 4.732	790
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	0	– 1.047
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	– 42	– 30
Einzahlung aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0	0
	– 42	– 1.077
3. Cashflow auf Finanzierungstätigkeit		
	0	0
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1 – 3)	– 4.774	– 287
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	27	17
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	7.467	4.896
	2.720	4.626
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel	2.720	4.626
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	2.720	4.626

asknet Aktiengesellschaft, Karlsruhe

Konzernanhang zum 30. Juni 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, und asknet KK, Tokyo, Japan.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

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

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

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

Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von € 150,00 (bis zum 31. Dezember 2007 € 410,00) sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Netto-Einzelwert von mehr als

€ 150,00 bis € 1.000,00, die nach dem 31. Dezember 2007 angeschafft worden sind, wurde der jährlich steuerlich zu bildende Sammelposten aus Vereinfachungsgründen in die Handelsbilanz übernommen und pauschalierend jeweils 20 Prozent p.a. im Zugangsjahr und den vier darauf folgenden Jahren abgeschrieben. Seit dem 1. Januar 2010 werden geringwertige Wirtschaftsgüter im Jahr des Zugangs wieder 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 Kapitalerstkonsolidierungen für Erstkonsolidierungen vor 2010 erfolgten nach der Buchwertmethode zum Zeitpunkt der erstmaligen Konsolidierung für Erstkonsolidierungen vor 2010.

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€ 5.044 entspricht dem bei der Muttergesellschaft ausgewiesenen Bilanzposten.

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€ 683.

Der Konzernbilanzverlust entwickelte sich wie folgt:

	in T €
01.01.2015	– 1.176
Konzernjahresfehlbetrag	– 288
30.06.2015	– 1.464

	Miete	Leasing	Total
	in €	in €	in €
fällig 1 Jahr	300.745,26	32.256,81	333.002,07
fällig nach 1 bis 5 Jahren	328.226,03	21.518,00	349.744,03
fällig nach 5 Jahren	–	–	–
	628.971,29	53.774,81	682.746,10

Die Verträge enden zwischen 2015 und 2018.

Umsatzerlöse

	1. Halbjahr 2015	1. Halbjahr 2014
	in T €	in T €
Umsatzerlöse nach Sparten		
Digital, Physical (vormals gemeinsam eDistribution)	22.871	27.912
Academics (ehem. ePortals)	14.113	14.434
	36.984	42.346
Umsatzerlöse nach Regionen		
Inland	15.894	17.383
USA	7.004	6.130
Übrige Länder	14.086	18.833
	36.984	42.346

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Sonstige betriebliche Aufwendungen / Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des ersten Halbjahres 2015 i.H.v. T€ 2.555 beinhalten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung (T€ 571).

Die sonstigen betrieblichen Erträge i.H.v. T€ 310 beinhalten Erträge aus der Währungsumrechnung (T€ 252).

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€ 322) Verfügungsbeschränkungen.

Sonstige Angaben

Organe der Aktiengesellschaft

Vorstand

Im ersten Halbjahr 2015 waren zum Vorstand bestellt:

Herr Tobias Kaulfuss, Dipl. Kaufmann, MBA, Essen

Frau Ute Imhof, geb. Köhler, Dipl. Übersetzerin, Hamburg

Herr Michael Konrad, Wirtschaftsingenieur, Karlsruhe (bis 28. Februar 2015)

Die Bezüge des Vorstands betrugen für das erste Halbjahr 2015 T€ 285.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im ersten Halbjahr 2015 wie folgt zusammen:

Dr. Joachim Bernecker, Unternehmensberater, Straubenhardt,

– Vorsitzender –

Thomas Krüger, Eichenau, Geschäftsführer der Ad Astra Erste Beteiligungs GmbH, und der Ad Astra Venture Consult GmbH, beide München,

– stellvertretender Vorsitzender –

Marc Wurster, Rechtsanwalt/Steuerberater, Karlsruhe

Mitarbeiter

Die Zahl der durchschnittlich Beschäftigten (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen) betrug im ersten Halbjahr 92 Angestellte im Inland und 6 Angestellte im Ausland.

Karlsruhe, 3. August 2015

asknet AG

– Der Vorstand –

Tobias Kaulfuss

Ute Imhof

Impressum

asknet AG
Vincenz-Priessnitz-Str. 3
76131 Karlsruhe

Telefon: + 49 (0) 7 21 / 9 64 58 - 0
Telefax: + 49 (0) 7 21 / 9 64 58 - 99
E-Mail: info@asknet.de
Internet: www.asknet.de

Pressekontakt:
Investor Relations Kontakt
asknet AG
Madeleine Clark
Telefon: +49 (0) 7 21 / 9 64 58 - 6116
investorrelations@asknet.de

Handelsregister
Amtsregister Mannheim HRB 108713

Fotonachweis
Fotoarchiv asknet AG

Finanzkalender 2015

13. November 2015 Veröffentlichung Zwischenbericht Q3/2015

Accelerate your eSales in the Digital Marketplace.

info@asknet.de | www.asknet.de

asknet AG
Company Headquarters

Vincenz-Priessnitz-Str. 3
76131 Karlsruhe
Deutschland

phone: +49 (0) 7 21 964 58-0
fax: +49 (0) 7 21 964 58-99

asknet Inc.
US Headquarters

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

phone: +1 (415) 3 52-26 10
fax: +1 (415) 3 52-26 11

asknet K.K.

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

phone: +81 (0)3 6868-4900
fax: +81 (0)3 6868-4950

