asknet
Enabling your eBusiness

GESCHÄFTSBERICHT 2016

AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN IM KONZERN

in Mio. €

		2011	2012	2013	2014	2015	**2016**
Transaktionserlöse		83,92	90,97	95,72	101,80	83,20	**73,96**
Umsatzerlöse (ohne sonstige betriebl. Erträge)		65,42	74,82	82,21	89,38	73,32	**68,72**
Materialaufwand		–55,35	–64,70	–71,84	–78,74	–62,93	**–59,80**
Rohertrag		10,07	10,12	10,38	10,64	10,39	**8,92**
Rohertragsmarge (auf Transaktionserlöse)	in %	12,0	11,1	10,8	10,5	12,5	**12,1**
Rohertragsmarge (auf Umsatzerlöse)	in %	15,4	13,5	12,6	11,9	14,2	**13,0**
Personalaufwand/Soz.		5,88	4,75	4,98	5,41	5,19	**5,37**
Sonst. Aufwand		4,92	5,80	5,35	5,18	5,21	**5,35**
EBIT		–0,89	0,09	0,24	0,11	0,09	**–1,65**
Finanzergebnis		0,04	0,02	0,00	0,00	0,00	**–0,18**
EBT		–0,85	0,10	0,24	0,11	0,09	**–1,83**
Jahresüberschuss/-fehlbetrag		–0,88	0,08	0,23	0,10	0,08	**–2,50**

INHALTSVERZEICHNIS

4 EIN JAHR DER STARKEN GEGENSÄTZE

4 asknet auf einen Blick
6 Interview mit CEO Tobias Kaulfuss
12 Die Business Unit eCommerce Solutions
16 Die Business Unit Academics
20 Technical Product Management
22 2016: Ein Jahr der starken Gegensätze

26 BERICHT ÜBER DIE LAGE DER GESELLSCHAFT UND DES KONZERNS

46 KONZERNABSCHLUSS

60 EINZELABSCHLUSS

71 BERICHT DES AUFSICHTSRATS

75 IMPRESSUM

75 FINANZKALENDER

ASKNET AUF EINEN BLICK

1995 GEGRÜNDET

2006 BÖRSENGANG

2 GESCHÄFTSBEREICHE

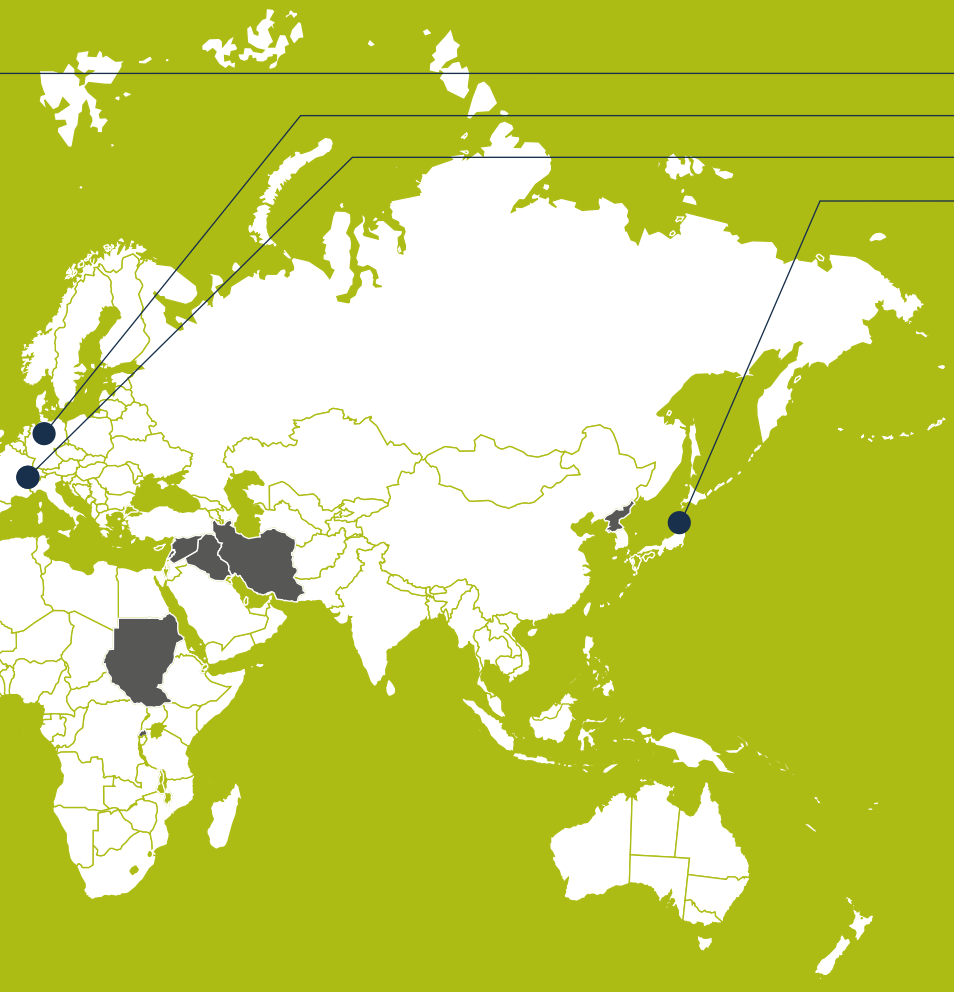
eCOMMERCE SOLUTIONS

ACADEMICS

>190 LIEFERLÄNDER

MÄRKTE

Länder, in die wir bereits liefern



4 NIEDERLASSUNGEN

asknet Inc. USA

asknet AG Germany

asknet Switzerland GmbH

asknet KK Japan

~100 MITARBEITER

~30 SHOP-SPRACHEN

>30 SHOP-WÄHRUNGEN

Embargoländer

› Herr Kaulfuss, hinter der asknet Gruppe liegt ein einschneidendes Geschäftsjahr. Wie beurteilen Sie 2016 in der Rückschau?

Es war ein Jahr der starken Gegensätze: Vertrieblich sind wir mit dem Geschäftsverlauf sehr zufrieden. Denn mit 18 Neukunden in der Business Unit eCommerce Solutions (bisher Business Units Digital & Physical Goods) haben wir eines der erfolgreichsten Vertriebsjahre der asknet Geschichte erlebt. Dabei konnten wir zwölf neue Kunden für unsere eCommerce Suite und sechs Kunden für unsere Verify-Lösung gewinnen. Vor allem in Asien verzeichnen wir großes Interesse an den Lösungen der Business Unit eCommerce Solutions. Ein Teil der neuen Onlineshops wurde im vierten Quartal umgesetzt. Dort wurden Ende 2016 bereits Umsätze im einstelligen Millionenbereich abgewickelt. Da wir in 2017 weitere Shops aufsetzen werden und zuversichtlich sind, neue Kunden zu gewinnen, ist in dieser Business Unit im Jahresverlauf mit steigenden Umsätzen und Roherträgen zu rechnen. Diese Vertriebserfolge führen wir ganz maßgeblich auf die Veränderungen zurück, die wir in den letzten Jahren angestoßen haben. Auch in der Business Unit Academics haben wir zwei neue Beschaffungsportale aufgesetzt, wichtige Partnerschaften verlängert und daraus neue Umsätze für das Jahr 2017 angebahnt. Gleichzeitig mussten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz dieser vertrieblichen Erfolge ein sehr negatives Ergebnis hinnehmen.

„Vertrieblich sind wir mit dem Geschäftsverlauf zufrieden."

INTERVIEW MIT TOBIAS KAULFUSS, CEO

› Was sind die wesentlichen Gründe für den Verlust?

Ein Faktor war, dass wir im Berichtszeitraum in der Business Unit Academics einige große Software-Deals im Gegensatz zu den Vorjahren nicht abwickeln konnten. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich diese Transaktionen in 2017 schrittweise realisieren lassen. Ein weiterer Faktor ist, dass durch die schrittweise Implementierung neuer Kunden in der Business Unit eCommerce Solutions die Umsätze nur langsam steigen. Hier erwarten wir bei sukzessive steigenden Erträgen in 2017 einen Effekt auf Ganzjahres-Basis erst im Jahr 2018.

„Aufarbeitung von Versäumnissen der Vergangenheit“

Aber vor allem mussten wir in 2016 Versäumnisse der Vergangenheit teuer bezahlen. Denn leider wurden wir Mitte des vergangenen Jahres damit konfrontiert, dass eine Änderung des norwegischen Steuerrechts aus dem Jahr 2011 möglicherweise in unserem damaligen Compliance-System nicht vollumfänglich erfasst wurde. Für die im Raum stehende Umsatzsteuernachzahlung inklusive Zinsen, Strafzahlung sowie Rechts- und Beratungskosten mussten wir in der Folge erhebliche finanzielle und personelle Ressourcen aufwenden, woraus für das Geschäftsjahr 2016 ein deutlicher Verlust resultiert. Dies war gerade vor dem Hintergrund unserer vielversprechenden Neuausrichtung der Gruppe natürlich ein Schlag ins Kontor.

› Wie ist der Stand der Verhandlungen mit den norwegischen Behörden? Gibt es mittlerweile Klarheit, wie hoch die finanzielle Belastung tatsächlich sein wird?

Wir rechnen zeitnah, wahrscheinlich noch im ersten Halbjahr 2017, mit einem finalen Steuerbescheid der norwegischen Behörden. Nach aktuellem Stand wird die Nachzahlung etwas geringer ausfallen als bisher erwartet. Wir haben daher bereits einen Teil der Rückstellung zum Jahresende auflösen können. Aller Voraussicht nach umfassen die nun zu Buche stehende Rückstellung und die bereits geleistete Vorauszahlung den maximal zu erwartenden finanziellen Schaden. Darüber hinaus verfolgen wir weiterhin die Geltendmachung von Haftungsansprüchen, um den Schaden weiter minimieren zu können.

› Welche Maßnahmen haben Sie in Bezug auf Ihr Risikomanagement getroffen?

Wir hatten bereits in 2015 eine Überarbeitung unseres Risikomanagements eingeleitet. Aufgrund der Ereignisse des vergangenen Jahres haben wir unsere Bemühungen selbstverständlich intensiviert, unsere Prozesse professionalisiert und ein vollständig überarbeitetes Risikosystem installiert. Basis des neuen Risikomanagements ist ein „Code of Conduct", der zusammen mit einer auf dem Gebiet der Corporate Compliance renommierten Kanzlei erarbeitet wurde und den Umgang mit Risiken erheblich verbessert. Zudem haben wir Risiken unserer Geschäftstätigkeit im Hinblick auf weltweite Umsatzsteuern durch eine der Top 4 Wirtschaftsberatungsgesellschaften neu bewerten lassen. Dabei sind, bis auf den bereits bekannten Fall, keine weiteren Auffälligkeiten zu Tage getreten. Künftig werden wir bei der Beratung externer Risiken dauerhaft und umfänglicher als früher extern unterstützt.

„Code of Conduct als Basis des neuen Risikomanagements"

› Welche Konsequenzen haben sie aus diesen Versäumnissen gezogen?

Wichtig ist an dieser Stelle zu betonen, dass der Vorfall aus der Vergangenheit rührt und die heute handelnden Personen an den Versäumnissen des Jahres 2011 nicht beteiligt waren. Und bei aller Verärgerung über die finanziellen Folgen sehen wir auch einen heilsamen Effekt. Denn die Schwere des Themas hat tiefgreifende Veränderungen ermöglicht, die für uns sonst vielleicht nicht in der Form möglich gewesen wären. Gerade mit der im vierten Quartal umgesetzten Organisationsreform haben wir kompromisslos veraltete Arbeitsstrukturen aufgebrochen und unser Unternehmen in der Substanz verbessert.

› Welche konkreten Maßnahmen beinhaltet die Organisationsreform und wie wirkt sich dies operativ aus?

Beide Business Units sind in die Lage versetzt worden, eigenständig aber vor allem unternehmerisch zu handeln. Die wesentlichen Backoffice-Abteilungen wurden in die jeweiligen Business Units integriert. Dadurch wurde eine vollumfängliche Kunden- und Produktverantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Vertrieb bis zur technischen Realisierung und Betreuung in den Business Units etabliert. Dies sorgt für eine stringentere Vertriebsplanung, eine schnellere Realisierung von Neuprojekten und verringert die Reaktionszeit im Kundensupport. Zum anderen haben wir Aufgaben der Entwicklung und technischen Innovation, die bisher neben operativen Tätigkeiten ebenfalls durch die technischen Backoffice-Abteilungen wahrgenommen wurden, nun in der neu geschaffenen Abteilung „Technical Product Management" gebündelt. Auf diese Weise wird unabhängig vom operativen Geschäft die technische Entwicklung innovativer Produkte und Prozesse vorangetrieben. Die Business Units Digital Goods und Physical Goods haben wir zugunsten der Hebung von Synergien in der Business Unit eCommerce Solutions zusammengelegt.

„Entwicklungsaufgaben wurden in der neuen Abteilung‚Technical Product Management' gebündelt"

› In der Business Unit eCommerce Solutions verzeichnen Sie aktuell hohen Kundenzuspruch. Wie wollen Sie diese Dynamik angesichts des weiterhin hohen Wettbewerbsdrucks aufrechterhalten?

Wir haben unsere Märkte im Rahmen der Neupositionierung intern und extern evaluiert und dabei in der Business Unit eCommerce Solutions einige strategische Wettbewerbsvorteile identifiziert, auf die wir nun verstärkt im Vertrieb setzen. Vor allem die Vermittlung der Vorteile des „Merchant of Record"-Modells sowie die Möglichkeit der schnellen und globalen Internationalisierung mit asknet stehen dabei im Fokus. Zudem haben wir nach der jüngsten Reorganisation in puncto Preiswettbewerb und Marktfähigkeit stark aufgeholt und sehen uns bei äußerst geringen Grenzkosten sehr gut aufgestellt. Des Weiteren differenziert sich asknet durch die Möglichkeit, sowohl digitale als auch damit verbundene physische Güter weltweit anbieten zu können. Um weitere Kundensegmente in dieser Business Unit zu erschließen, planen wir neue vertriebliche Partnerschaften abzuschließen und durch die konsequente Fortentwicklung unserer eCommerce Suite ebenso Raum für Stand-alone Produkte auf Basis von einzelnen Features der Suite zu schaffen.

„Wir haben nach der jüngsten Reorganisation in puncto Preiswettbewerb und Marktfähigkeit stark aufgeholt."

› In der Business Unit Academics lagen Sie in 2016 unter Plan. Wie wird sich asknet hier im laufenden Jahr positionieren?

Unsere Portale sind weiterhin die einzige relevante elektronische Beschaffungslösung für Soft- und Hardware an Forschungs- und Hochschuleinrichtungen in der DACH-Region. Die asknet Portale sind tief in die IT-Umgebungen der akademischen Kunden integriert und nur wir können in der Soft- und Hardwarebeschaffung alles aus einer Hand anbieten.

Die 2016er Ergebnisse sollten nicht überbewertet werden. Die Arbeit für die nicht zustande gekommenen Einzeldeals ist gemacht und wird sich auch sukzessive materialisieren. Allerdings müssen wir daran arbeiten, unsere Marktposition stärker zu unserem Vorteil einzusetzen. Im Fokus steht in diesem Jahr vor allem die Erhöhung der Transaktionszahlen auf den bestehenden Portalen durch aktivere Vertriebsarbeit. Außerdem haben wir uns zum Ziel gesetzt, Umsatz und Ertrag pro Kunde durch Ausweitung kundenspezifischer Services und Lösungen deutlich zu steigern. Dies wird langfristig auch unsere Abhängigkeit von größeren Einzelgeschäften in dieser Business Unit weiter vermindern. Was unsere Marktabdeckung im deutschsprachigen Ausland angeht, gibt es zudem nach wie vor „weiße Flecken", die wir ebenso besetzen wollen.

› Welche Rolle wird die neue Abteilung „Technical Product Management" in Zukunft einnehmen?

„Vertikale und horizontale Produktisierung des Service- und Lösungsportfolios"

Die vertikale und horizontale Produktisierung unseres Service- und Lösungsportfolios und die Entwicklung neuer innovativer Produkte und Prozesse ist eines unserer zentralen Vorhaben in den kommenden Jahren. Die in der Vergangenheit praktizierte Zwitterrolle unserer technischen Abteilungen zwischen Innovation und Operations war jedoch nicht darauf ausgelegt, in großem Stil innovative Entwicklungsprojekte zu stemmen. Die neu geschaffene Abteilung verfügt nun über die nötigen Freiräume, um einerseits technische Erweiterungen für bestehende Lösungen bereitzustellen und andererseits die technische Entwicklung neuer innovativer Produkte zu erbringen. In einem mehrstufigen Prozess werden zunächst die Markt- und Kundenbedürfnisse identifiziert und spezifiziert, anschließend innovative Ideen als Produkte konzeptioniert, einer Wirtschaftlichkeitsanalyse unterzogen, entwickelt, erprobt und schließlich am Markt eingeführt. Zu den aktuellen Projekten, die wir vorantreiben, gehört die Bereitstellung von weiteren Features und Self-Service Funktionalitäten für die asknet eCommerce Suite. Zudem wollen wir unsere akademischen Beschaffungsportale Schritt für Schritt zusammenführen und die verfügbaren Funktionalitäten standardisieren.

› Welche Ziele haben Sie sich im Geschäftsjahr 2017 gesetzt?

Seit 2014 arbeiten wir daran, die Defizite zu beheben, die insbesondere in den großen Sparrunden der Jahre 2011 und 2012 begründet sind. Aber grundlegende Veränderungen passieren nicht von heute auf morgen und unser Change-Prozess ist noch nicht abgeschlossen. Nach den tiefgreifenden strukturellen Veränderungen der vergangenen beiden Jahre werden wir in 2017 im Wesentlichen an der Detailumsetzung unserer Prozesse und Ziele arbeiten. Bestätigt durch anhaltende Markttrends werden wir unser strategisches Kernziel der Produktisierung konsequent vorantreiben. Nur so können wir unseren Wertschöpfungsanteil steigern und in einem dynamischen Markt wettbewerbsfähige Produkte und Lösungen anbieten. Unsere Zielmarke ist, mittelfristig ein operatives Ergebnis (EBT) in Höhe von 10 Prozent vom erwirtschafteten Rohertrag zu erreichen.

Operativ sehen wir bereits einen entscheidenden Wendepunkt zu nachhaltigem Wachstum erreicht. Dank einer neuen, kundenorientierten Herangehensweise und einem proaktiven Vertriebsfokus, mit dem wir unsere Märkte bearbeiten, ist es uns gelungen, in der Business Unit eCommerce Solutions unsere Vertriebsbasis zu verbreitern und eine Vielzahl neuer Kundenbeziehungen zu knüpfen. Nun wollen wir die neuen Shops schnell hochfahren und im Vertrieb den positiven Trend fortschreiben. In der Business Unit Academics werden wir vor allem an der Umsetzung der in 2016 nicht erfolgten Softwareverkäufe arbeiten.

Bereits in 2017 werden wir auf Basis unserer bisherigen Change-Programme die Herstellungskosten weiter reduzieren können. Gleichzeitig sind in diesem Jahr nochmals außerordentliche Aufwendungen für den Abschluss des Change-Prozesses vorgesehen. Zudem planen wir eine Erhöhung unserer Investitionen in der Entwicklung. Folglich werden wir bei Roherträgen aller Voraussicht nach in 2017 das operative Ergebnis zwar deutlich gegenüber dem Vorjahr verbessern. Unter dem Strich werden wir im gegenwärtigen Szenario jedoch noch ein negatives Ergebnis verzeichnen. Sollte es in der Business Unit Academics im laufenden Geschäftsjahr gelingen, einen Vertriebserfolg für ein Großprojekt zu erzielen, würde sich dies zusätzlich positiv auf die Ertragslage auswirken. Hinzu kommt die realistische Möglichkeit, im laufenden Jahr unseren aus möglichen Steuernachzahlungen in Norwegen entstandenen Schaden zu reduzieren und/oder zu kompensieren. In 2018 wollen wir unserem mittelfristigen Renditeziel dann deutlich näher kommen.

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

asknet entwickelt und betreibt in der Business Unit eCommerce Solutions Online-Shops für Hersteller digitaler und physischer Produkte und übernimmt weltweit die Abwicklung des Kaufprozesses entlang der gesamten eCommerce-Wertschöpfungskette von der Produktauswahl über die Zahlungsabwicklung bis zur Lieferung der Ware an den Endkunden. Die asknet eCommerce Suite bietet dabei ein Höchstmaß an Flexibilität und Skalierbarkeit und ermöglicht Unternehmen den schnellen und reibungslosen Einstieg in den globalen Vertrieb digitaler und physischer Güter. Darüber hinaus übernimmt asknet als Merchant of Record alle währungs-, zahlungs- und umsatzsteuerbezogenen Aufgaben.

Derzeit steht die vertikale wie horizontale Erweiterung der Geschäftstätigkeit durch die Produktisierung des Portfolios und die Entwicklung innovativer Produkte mit höherem Wertschöpfungsanteil im Fokus. Dazu gehört die Bereitstellung von weiteren Features und Self-Service Funktionalitäten für die asknet eCommerce Suite sowie für asknet Verify.

UNTERNEHMEN
Steinberg Media Technologies GmbH
HAUPTSITZ
Hamburg, Deutschland
BRANCHE
Software
LEISTUNGEN
Software und Hardware
für Musiker und Produzenten
aus den Bereichen Musik,
Video und Film
KUNDEN/NUTZER
Private und professionelle Nutzer
WEBSITE
www.steinberg.de

steinberg

ÜBER STEINBERG

Steinberg, ein Unternehmen der Yamaha-Gruppe, steht weltweit für professionelle Musik- und Audiosoftware sowie -hardware. Das Unternehmen entwickelt, produziert und verkauft seit 1984 innovative Produkte für Musiker und Produzenten aus den Bereichen Musik, Film, Post Production und Multimedia. Steinberg Produkte werden von Grammy- und Oscar-prämierten Komponisten, Toningenieuren und Produzenten eingesetzt. Die Firma bietet darüber hinaus seit 2009 hochentwickelte Lizenzmanagement- und Kopierschutz-Systeme für Geschäftskunden an. Heute ist Steinberg mit mehreren Millionen Nutzern einer der größten Hersteller von Musik- und Audiosoftware und -hardware weltweit.

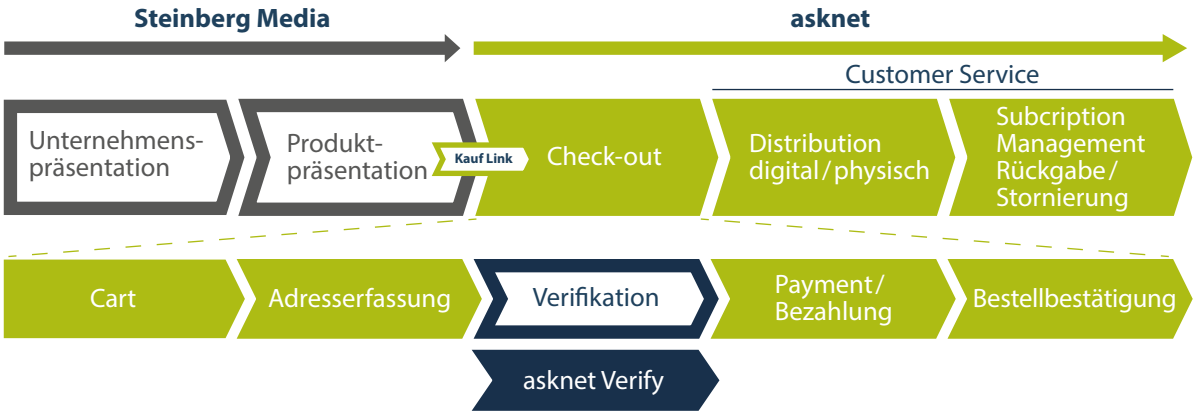
ANFORDERUNGEN

Die Steinberg Media Technologies GmbH benötigt für den Verkauf und Vertrieb ihrer Produkte einen Dienstleister, der den gesamten Online-Kaufprozess abdeckt. Dies umfasst sowohl den Verkauf von Software als auch den Direktvertrieb von Hardware an die Endkunden in aller Welt. Darüber hinaus müssen Sonderangebote für ausgewählte Zielgruppen abgewickelt werden können.

UMSETZUNG

Mit der asknet eCommerce Suite realisiert Steinberg den gesamten weltweiten Online-Kaufprozess und Direktvertrieb an den Endkunden. Dies umfasst die wesentlichen Bestandteile Checkout, Payment, Auslieferung sowie Customer Service.

Nach dem Klick auf „Kaufen“ wird der Kunde auf die asknet eCommerce as a Service Plattform weitergeleitet, die im Look & Feel von Steinberg gestaltet ist. Die Plattform berücksichtigt hierbei die länderspezifische Darstellung von Preisen, Währungen, Steuern, Zahlmethoden und Liefermöglichkeiten. Neben dem Checkout-Prozess erfolgt auch eine automatisierte E-Mail-Kommunikation bis hin zur telefonischen Beantwortung von Kundenanfragen. Darüber hinaus übernimmt asknet als Merchant of Record alle währungs-, zahlungs- und umsatzsteuerbezogenen Aufgaben. Nach einem Software-Kauf erhält der Kunde einen Download-Link sowie den entsprechenden Lizenzschlüssel. Bei Software-Boxen und Hardware-Bestellungen wird die Lieferung seitens asknet bei den zuständigen Logistik-Partnern initiiert. Alle Käufe und damit verbundene Zusatzinformationen können in einem Online-Reporting-Tool eingesehen werden.



Darüber hinaus stellt Steinberg mit der Integration von asknet Verify sicher, dass Sonderangebote für bestimmte Zielgruppen, wie z. B. Kunden aus dem Education-Bereich (Studenten, Lehrer etc.) oder besondere Angebote für Nutzer von Wettbewerbsprodukten, sogenannte Crossgrades, nur nach erfolgreicher Prüfung und somit nur an berechtigte Kunden verkauft werden.

ERGEBNIS

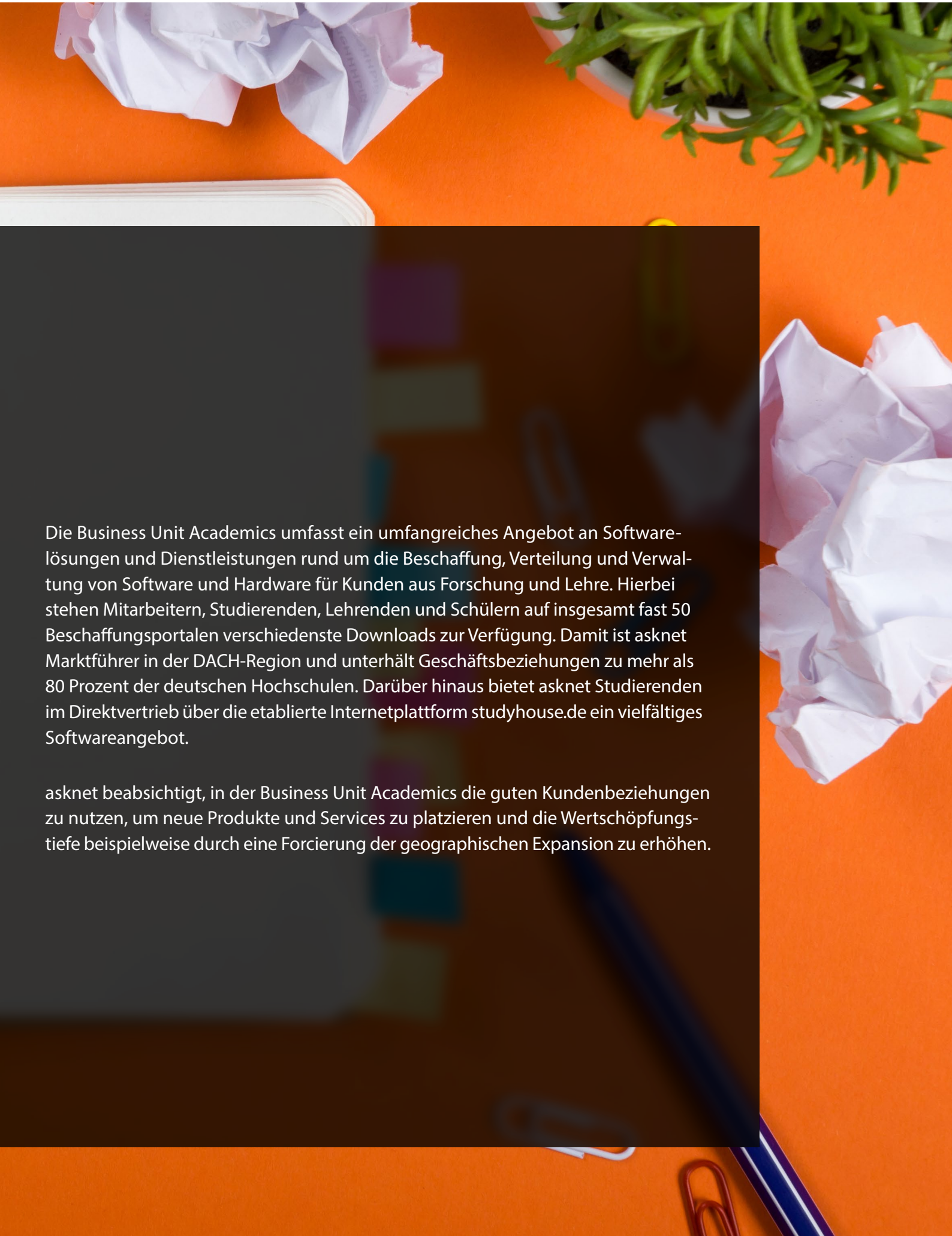
Durch das Outsourcing des Online-Kaufprozesses und allen damit verbundenen Aufgaben wie Logistik, Payment und Fraud-Management kann Steinberg auf den Aufbau von Ressourcen für den komplexen Betrieb eines internationalen eCommerce verzichten und sich im Online-Bereich auf die Ansprache der Zielkunden und die Produktpräsentation fokussieren.

WARUM ASKNET?

Durch die Zusammenarbeit mit asknet, auf deren Plattform ein Vielfaches der Steinberg-Transaktionen abgewickelt wird, profitiert Steinberg insbesondere im Payment-Bereich von technischen und kommerziellen Größenvorteilen. Die hochperformante Systemarchitektur der asknet Produkte entspricht den hohen Anforderungen an die Verfügbarkeit durch Kampagnen, Produkt-Releases und Updates. Darüber hinaus stellt asknet einerseits die sichere, verifizierte Übermittlung von Lizenzschlüsseln für Softwareprodukte und andererseits die schnelle weltweite Auslieferung von Hardware sicher.

„Für uns liegen die Vorteile einer Zusammenarbeit mit asknet klar auf der Hand: Bei der Auswahl einer globalen Lösung für unseren Online-Kaufprozess waren die Voraussetzungen, dass diese leicht zu integrieren ist, eine hohe Conversion Rate liefert und eine sowohl automatische als auch manuelle Verifizierung für unsere Rabatt-Angebote ermöglicht. Mit asknet haben wir einen Partner an unserer Seite, der dies kostengünstig und schnell umsetzt." DANIEL RÖPER, DIRECTOR OF DIGITAL BEI STEINBERG MEDIA TECHNOLOGIES GMBH

VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR *FORSCHUNG* UND LEHRE



Die Business Unit Academics umfasst ein umfangreiches Angebot an Softwarelösungen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung, Verteilung und Verwaltung von Software und Hardware für Kunden aus Forschung und Lehre. Hierbei stehen Mitarbeitern, Studierenden, Lehrenden und Schülern auf insgesamt fast 50 Beschaffungsportalen verschiedenste Downloads zur Verfügung. Damit ist asknet Marktführer in der DACH-Region und unterhält Geschäftsbeziehungen zu mehr als 80 Prozent der deutschen Hochschulen. Darüber hinaus bietet asknet Studierenden im Direktvertrieb über die etablierte Internetplattform studyhouse.de ein vielfältiges Softwareangebot.

asknet beabsichtigt, in der Business Unit Academics die guten Kundenbeziehungen zu nutzen, um neue Produkte und Services zu platzieren und die Wertschöpfungstiefe beispielweise durch eine Forcierung der geographischen Expansion zu erhöhen.

UNTERNEHMEN
RWTH Aachen IT Center
HAUPTSITZ
Aachen, Deutschland
BRANCHE
Bildung
LEISTUNGEN
Zentrale Prozesse und IT-Dienste für die RWTH Aachen
WEBSITE
www.itc.rwth-aachen.de

ÜBER DAS RWTH AACHEN IT CENTER

Das IT Center ist eine IT-Einrichtung der RWTH Aachen, die zentrale Prozesse der Hochschule unterstützt sowie Basisdienste und individuelle Dienstleistungen für Hochschuleinrichtungen erbringt. Zudem fördert das IT Center den Bereich Simulation Science, der in der Strategie 2020 der RWTH einen breiten Raum einnimmt. Zu den Kunden und Nutzern der vom IT Center erbrachten (IT-)Dienste gehören neben Studierenden, Mitarbeitenden und Einrichtungen der RWTH Aachen auch andere Hochschulen sowie externe Forschungseinrichtungen und Firmen.

ANFORDERUNGEN

Die Bestellung und Implementierung von Soft- und Hardware birgt für Hochschulen und andere Wissenschaftseinrichtungen eine hohe Komplexität, die sowohl enorme zeitliche als auch finanzielle Ressourcen bindet. Gleichzeitig sind die Forschenden darauf angewiesen, notwendige wissenschaftliche Software schnell bereitgestellt zu bekommen.

Da an der RWTH Aachen die Bereitstellung von Software dezentral in den Instituten verantwortet wird, ist das IT Center darauf angewiesen, dass eine automatisierte und dezentrale Zuweisung von Rollen und Rechten an die entsprechenden Personen gesichert ist und die Verifizierung der Befugnis zur Beschaffung von Hard- und Software ermöglicht wird.

UMSETZUNG

Das asknet Portal ist in die bestehende Kundeninfrastruktur des RWTH Aachen IT Centers integriert und ermöglicht so eine effiziente Realisierung aller für die Abwicklung einer Bestellung nötigen Schritte. Aus Sicht der Forschenden und Lehrenden ist der schnelle, in die Prozess-Infrastruktur des RWTH Aachen IT Centers integrierte Bestellvorgang eine große Hilfe.

asknet prüft als Serviceanbieter beim Login in die Softwareportale mit Hilfe des Authentifizierungs- und Autorisierungssystems Shibboleth in Echtzeit und im Zusammenspiel mit den Einrichtungen aus Forschung und Lehre die Rollen und Rechte eines Mitarbeiters oder Studierenden. Nach positiver Prüfung erfolgt die Freigabe des Zugriffs auf das Softwareportal der asknet.

ERGEBNIS

Durch Shibboleth und die damit dynamisch übertragenen Rollen im Geschäftsprozess wurde ein kaskadiertes Genehmigungsverfahren eingerichtet, durch das sowohl finanzielle als auch technische Aspekte einer Beschaffung auf ihre Berechtigung geprüft und bewertet werden.

Das RWTH Aachen IT Center nutzt verschiedenste Parameter aus dem Identitätsmanagementsystem, um weitere Bausteine, wie etwa einen intelligenten Warenkorb, ein Lizenzmanagement-Tool und die Weiterverarbeitung der gekauften Waren zu ermöglichen.

asknet übernimmt für das RWTH Aachen IT Center den gesamten Prozess der manuellen und automatisierten Verifizierung von Studierendennachweisen zum Vertrieb vergünstigter Produkte. Für das gesamte Produktportfolio werden im individuellen Beschaffungsportal des RWTH Aachen IT Centers außerdem die dazugehörigen Rahmenverträge und Einkaufsrichtlinien abgebildet.

So kann das RWTH Aachen IT Center den Mitarbeitenden und Studierenden aus Forschung und Lehre einen rund um die Uhr nutzbaren Service anbieten, welcher medienbruchfrei und ortsunabhängig ist.

WARUM ASKNET?

Die Koordination der Beschaffung, Verteilung und Abrechnung von Software und Hardware im Wissenschaftsbereich ist ein aufwändiger und komplexer Prozess. Mit dem speziell auf die Bedürfnisse der RWTH Aachen abgestimmten Einkaufsportal von asknet und die Integration des Identitätsmanagementsystems Shibboleth kann die Hochschule ihre IT-Beschaffung nachhaltig optimieren.

„Die Integration der Bestellvorgänge in unsere Personen-, Berechtigungs- und Genehmigungsprozesse bedeutet für uns eine enorme Zeit- und Kostenersparnis." DR. THOMAS EIFERT, CTO DES IT CENTERS DER RWTH AACHEN

TECHNICAL PRODUCT MANAGEMENT

Die neue Abteilung Technical Product Management wurde im November 2016 geschaffen, um die Produktisierung und Weiterentwicklung des asknet Service- und Lösungsportfolios voranzutreiben. Durch die Einrichtung einer neuen Abteilung wird eine fokussierte Produktentwicklung abseits operativer Kundenprojekte ermöglicht. Das Technical Product Management betreut die technische Basislandschaft der beiden Business Units Academics und eCommerceSolutions, plant die strategische Weiterentwicklung hin zu einer systematischen Produkt-Roadmap und Release-Zyklen und setzt allgemeine Feature Anfragen der Business Units um.

Darüber hinaus werden Features und weiterreichende Innovationsansätze aus einem neu etablierten unternehmensinternen Business Development Prozess betreut.

AUFGABEN

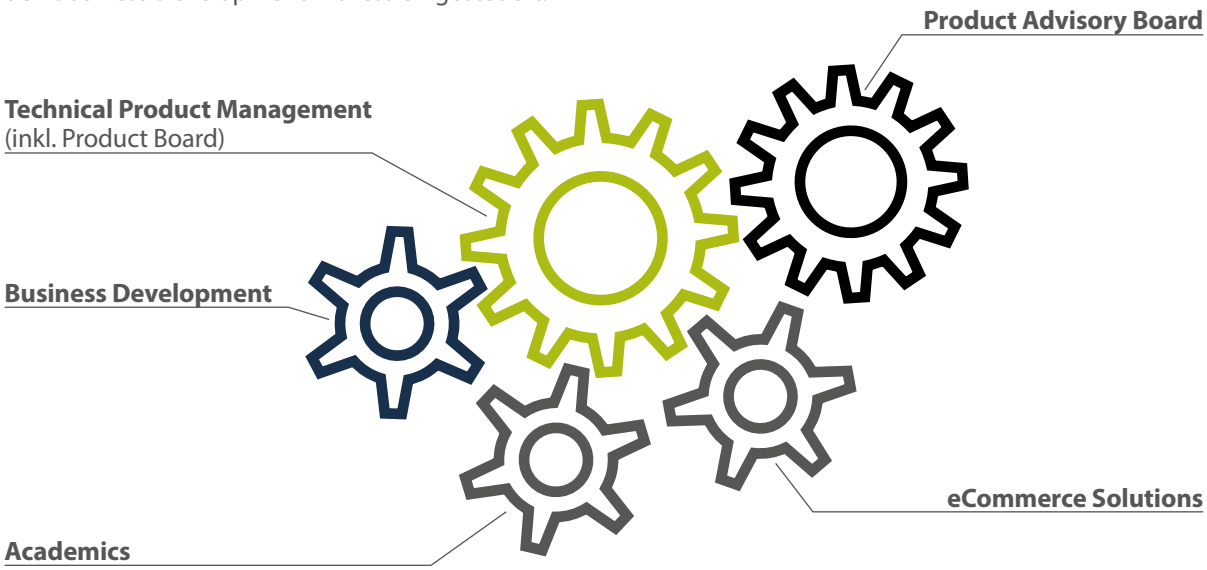
- Aufbau und Steuerung der zur Produktentwicklung erforderlichen Prozesse
- Nachhaltige technische Weiterentwicklung der asknet Produkte und technologischen Plattformen und Infrastruktur
- Schaffung einer flexiblen, offenen Produktstruktur zur schnellen Anpassung an neue technologische Rahmenbedingungen
- Roadmap, Release-Zyklen, techn. Dokumentation und Vertriebsunterstützung

VORGEHENSWEISE

Die Vorgehensweise der neuen Abteilung Technical Product Management basiert u. a. auf dem Konzept der agilen Softwareentwicklung. Projekte und Innovationsansätze werden in einer offenen Roadmap mit Release-Zyklen definiert, die auf Basis der Fortschritte und Markterfordernisse kontinuierlich überprüft und neu bewertet werden.

Über den Einsatz der Ressourcen berät und entscheidet dabei ein neues Product Board, welches das Management Board und weitere Verantwortliche aus den Business Units umfasst.

Zudem werden bestehende Kunden und Partner über ein Product Advisory Board in die Produktweiterentwicklung eingebunden. So können ihre Anforderungen und Bedürfnisse schnell und zielführend in marktgerechte Innovationen übersetzt werden. Neue Produktideen werden zur Implementierung über den Business Development Prozess eingesteuert.



AUSBLICK

Bereits Ende 2016/Anfang 2017 konnten erste Produkterweiterungen wie Conversion steigernde Workflowoptimierung sowie umsatzsteigernde Marketingfeatures der Business Unit eCommerce Solutions implementiert werden. Bis zur Jahresmitte 2017 sind weitere Optimierungsprojekte geplant, die im Laufe des Jahres bis zur Markteinführung vorangetrieben werden sollen.

Im Fokus der nächsten Monate stehen im Wesentlichen neue Maßnahmen zur Optimierung von Implementierungszeiten, Flexibilisierung und Modularisierung sowie eine stärkere Öffnung für externe Systeme und Technologien. Des Weiteren stehen umfangreiche Verbesserungen der Usability und die Optimierung für unterschiedliche Endgeräte auf der Agenda.

KONTAKT:

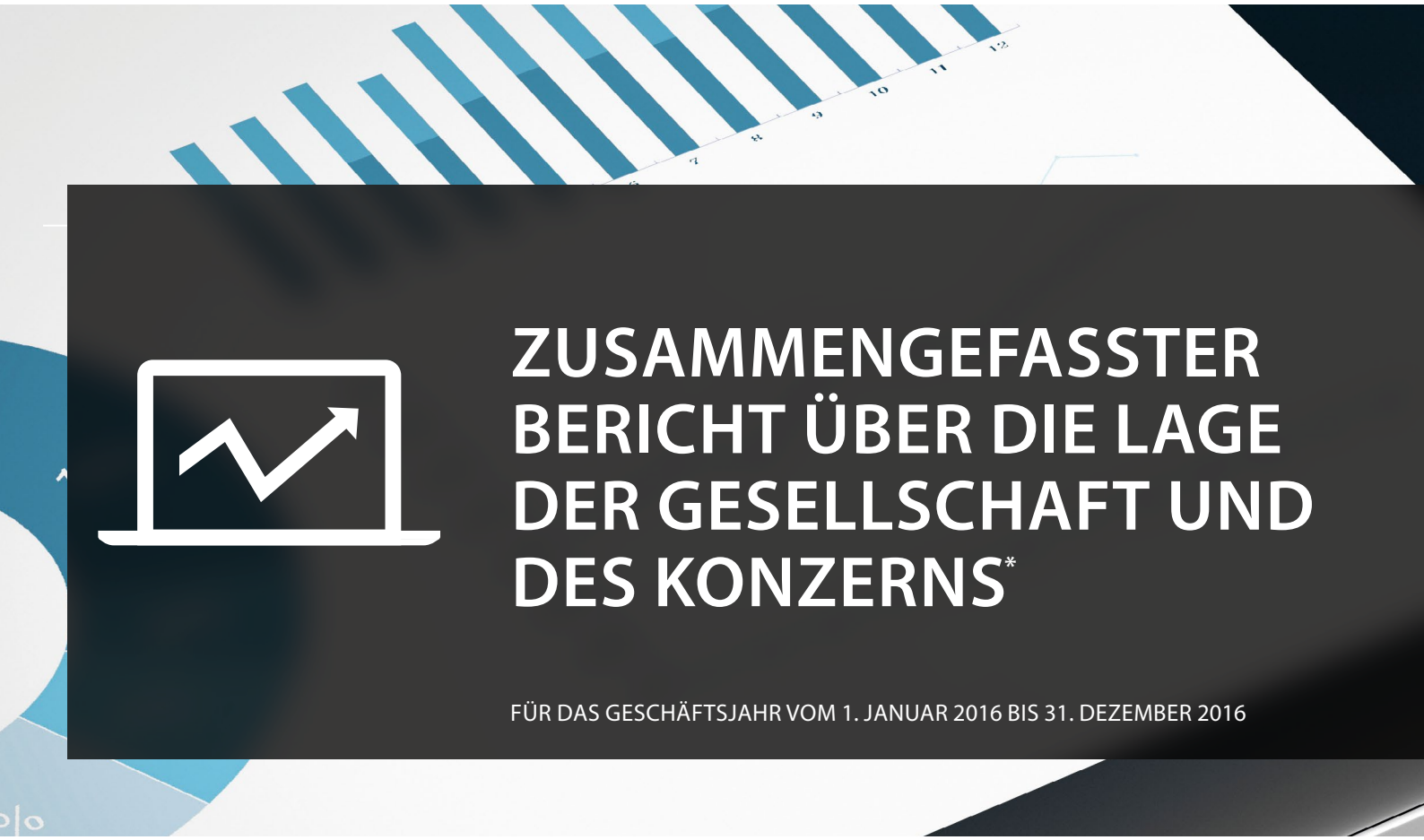
NOEL KIENZLE
Vice President
Technical Product Management

2016: EIN JAHR DER STARKEN GEGENSÄTZE

Fortschreibung des Change-Prozesses
Organisationreform zum 1. November 2016
Bündelung Innovations-aufgaben in Technical Product Management
Neues Risikomanagement und „Code of Conduct“ implementiert
Sonderaufwendungen aus Change-Initative (1. Halbjahr) bereits überkompensiert
Change-Initiative H1/2016 zur Optimierung innerbetrieblicher Abläufe
Steuernachzahlung voraussichtlich etwas geringer als angenommen
Schaden mit Abschluss Geschäftsjahr ergebnis-wirksam verbucht

„MIT GROSSER ÜBERZEUGUNG UND HOHEM ENGAGEMENT WERDEN WIR IN 2017 UNSEREN CHANGE-PROZESS FORTSETZEN SOWIE DIE PRODUKTISIERUNG UNSERES LÖSUNGS- UND SERVICE-PORTFOLIOS KONSEQUENT VORANTREIBEN."

TOBIAS KAULFUSS, CEO



ZUSAMMENGEFASSTER BERICHT ÜBER DIE LAGE DER GESELLSCHAFT UND DES KONZERNS*

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR 2016 BIS 31. DEZEMBER 2016

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

KONZERNSTRUKTUR UND GESCHÄFTSMODELL

asknet ist ein innovativer Anbieter von eCommerce-Lösungen für den globalen elektronischen Vertrieb digitaler und physischer 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 war im Geschäftsjahr 2016 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 Lizensierungs- und Cloud Services machen asknet zu einem idealen Partner für Softwarehersteller.

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 2016 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.

26 GRUNDLAGEN DES KONZERNS
28 WIRTSCHAFTSBERICHT
32 UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE
38 CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
43 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.

Zugunsten der Hebung von Synergien wurden die Business Units Digital Goods und Physical Goods zum 1. November 2016 in der Business Unit eCommerce Solutions zusammengelegt.

Die Outsourcing-Lösungen der asknet zeichnen sich durch ihre globale Reichweite, einzigartige Flexibilität und Anpassungsfähigkeit aus. Die Online-Shops von asknet unterstützen rund 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 2016 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 verantwortlich für die Endkundenbetreuung in den jeweiligen Regionen und in die Vertriebstätigkeit des Mutterunternehmens eingebunden. Die asknet Switzerland GmbH fungiert 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. Der Transaktionserlös, der zusätzlich die – mithilfe von asknet Lösungen – extern abgewickelten Verkäufe abbildet, ist eine rein technische Größe. asknet erhält für die Bereitstellung ihrer technischen Lösungen eine Service Fee. Die Kernleistung der asknet, die Abwicklung des Kauf,- Bezahl-, und Lieferprozesses einer Ware, wird somit erst ab dem Rohertrag ausgewiesen. Die Rohertragsmarge wird daher 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

Im Jahr 2016 wuchs die globale Wirtschaft nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) um etwa 3,1 Prozent. Während in der Gruppe der Industriestaaten ein stabiles Wachstum von 1,6 Prozent verzeichnet wurde, erreichten die Schwellen- und Entwicklungsländer einen weiteren Anstieg um 4,1 Prozent. In den USA, einem der wichtigsten Absatzmärkte der asknet-Kunden, betrug das Wachstum im Berichtszeitraum 1,6 Prozent. In der Eurozone wurde in 2016 nach Schätzungen des IWF mit 1,7 Prozent ebenfalls ein solider Anstieg der Wirtschaftsleistung verzeichnet. Auch die deutsche Wirtschaft konnte im Berichtszeitraum um 1,7 Prozent zulegen.

Die für den asknet Konzern relevanten Branchen sind die internationalen eCommerce-Märkte sowie die globalen IT-Märkte (Software und IT-Dienstleistungen). Durch die Entwicklung innovativer Einzelprodukte wie der Verifizierungslösung asknet Verify rücken neue Märkte rund um die Themen Verifikation und Identifikation 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 setzte in 2016 sein dynamisches Wachstum weiter fort. Das US-Marktforschungsunternehmen eMarketer geht davon aus, dass der weltweite B2C-Onlinehandel um etwa 23,7 Prozent auf ein Volumen von 1,9 Billionen US-Dollar zulegte. Auch im noch wenig erschlossenen Großhandel (B2B) wachsen die Online-Umsätze dynamisch. Laut Schätzungen von Forrester Research betrug in 2016 das umgesetzte Volumen im B2B-Online-Handel allein in den USA rund 855 Mrd. US-Dollar und damit mehr als das doppelte als das im Online-Einzelhandel (385 Mrd. US-Dollar).

Zunehmende Bedeutung im eCommerce gewinnen Innovationen im Bereich der digitalen Zahlungs- und Identifikationsverfahren, weil zum einen die digitale Vernetzung und die

technischen Möglichkeiten wachsen und zum anderen die Akzeptanz solcher Verfahren weiter zunimmt. So werden nach einer aktuellen Umfrage des IT-Branchenverbands Bitkom online erworbene Produkte in Deutschland mittlerweile häufiger per Online-Bezahldiensten wie Paypal beglichen als per Kreditkarte oder Lastschrift. Nur die Bezahlung auf Rechnung ist nach wie vor noch beliebter. Einer weiteren, ebenfalls von Bitkom durchgeführten, repräsentativen Befragung zufolge wollen zudem 81 Prozent der Deutschen in Zukunft den Fingerabdruck nutzen, um bargeldlose Bezahlvorgänge abzusichern.

Gestützt durch die weltweite Digitalisierung der wirtschaftlichen Abläufe befinden sich die IT-Märkte weiter im Wachstumsmodus. Zwar sanken die globalen IT-Ausgaben nach Angaben der Marktanalysten von Gartner im Berichtszeitraum leicht um 0,6 Prozent auf ein Volumen von 3,4 Mrd. US-Dollar. Ursächlich dafür war allerdings ein deutlicher Investitionsrückgang von 8,9 Prozent im Gerätemarkt (PCs, Tablets, Smartphones). Die Märkte für Unternehmenssoftware sowie für IT-Dienstleistungen setzten ihr Wachstum hingegen fort. Hier stiegen die Ausgaben um 5,9 Prozent respektive 3,9 Prozent. In Deutschland legte nach Prognosen des Branchenverbands Bitkom der IT-Markt um rund 3,6 Prozent auf ein Marktvolumen von 84,0 Mrd. EUR zu. Im Bereich IT-Software wurde dabei ein deutlicher Zuwachs um 6,2 Prozent auf 21,6 Mrd. EUR verzeichnet. Das Geschäft mit IT-Dienstleistungen entwickelte sich mit einem Plus von 2,7 Prozent auf 38,2 Mrd. EUR ebenfalls deutlich besser als die deutsche Gesamtwirtschaft.

Der deutsche Hochschulsektor erlebte laut Statistischem Bundesamt im Berichtszeitraum erneut einen spürbaren Anstieg der Studierendenzahlen. Mit mehr als 2,8 Mio. Studierenden zum Wintersemester 2016/2017 konnte nach vorläufigen Zahlen eine Steigerung um rund 1,8 Prozent gegenüber dem Wintersemester 2015/2016 erzielt werden. Gleichzeitig erhöhten sich die öffentlichen Ausgaben für Hochschulen im Zeitraum 2013 bis 2016 von 27,9 Mrd. EUR um rund 7,5 Prozent auf 30,0 Mrd. EUR (Planansatz). Die aktuell verfügbaren Zahlen aus Österreich und der Schweiz zeigen ebenfalls einen kontinuierlichen Anstieg der Studierenden. Laut Statistik Austria stieg die Zahl der Studierenden seit dem Wintersemester 2013/2014 um 3,6 Prozent auf 381.079 Studierende im Wintersemester 2015/2016. In der Schweiz wurden nach Angaben des Schweizer Bundesamts für Statistik zum Wintersemester 2015/2016 238.756 Studierende gezählt – ein Anstieg um 15,6 Prozent im Vergleich zum Wintersemester 2010/2011.

Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf den asknet Konzern

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

Im Geschäftsbereich eCommerce Solutions (bis 31. Oktober 2016: Digital Goods und Physical Goods) besitzt asknet auf Basis langjähriger Kundenbeziehungen für den Vertrieb von digitalen und physischen Produkten grundsätzlich eine gute Ausgangsposition. Das Marktsegment für Merchant of Record-Lösungen, die Herstellern das Outsourcing des internationalen Online-Vertriebs ihrer Produkte ermöglichen, befindet sich jedoch in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium und asknet steht in einem intensiven Verdrängungs- und Preiswettbewerb mit anderen eCommerce-Anbietern. Vor allem im weiterhin expansiven Softwaremarkt ergeben sich aber durch die Erweiterung des Angebotsspektrums vielfältige Chancen, die eine Hebung von Potenzialen innerhalb der bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie die Erschließung neuer digitaler Kundengruppen ermöglicht. Auch die geografische Expansion der Geschäftstätigkeit stellt einen Treiber zukünftigen Wachstums dar. Durch die Möglichkeit des zusätzlichen Verkaufs physischer Produkte differenziert sich asknet zudem von Mitbewerbern.

Im Geschäftsfeld Academics verfügt die Gesellschaft über hohe Marktanteile im Software-Reselling an Hochschulen und Forschungseinrichtungen in der DACH-Region und profitiert von den weiter steigenden Studierendenzahlen in diesen

Ländern. Allerdings sind im Handel von 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. Da Stand-Alone-Lösungen grundsätzlich leicht einzubinden sind, können durch die Entwicklung neuer Produkte entlang der eCommerce-Wertschöpfungskette weitere attraktive Märkte und Kundengruppen ohne große Eintrittsbarrieren erschlossen werden.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER ASKNET AG UND DES KONZERNS IN 2016

Starke Vertriebsperformance in 2016

Das Geschäftsjahr 2016 war geprägt von großen Gegensätzen. Positiv hervorzuheben sind die großen Vertriebserfolge der Business Unit eCommerce Solutions (bisher Business Units Digital & Physical Goods). Die im Berichtszeitraum verzeichneten Vertriebserfolge sind maßgeblich auf die Veränderungen zurückzuführen, die seit Ende 2014 angestoßen wurden. Darauf aufbauend wird asknet ihren Change-Prozess und die Produktisierung ihres Service- und Lösungsportfolios weiter vorantreiben. Mit insgesamt 18 Neukunden war das Jahr 2016 eines der erfolgreichsten Vertriebsjahre der über 20-jährigen Unternehmensgeschichte. Vor allem auf dem asiatischen Kontinent konnte die asknet Gruppe großes Interesse an ihren Lösungen und Dienstleistungen verzeichnen. Allein zwölf neue Kunden wurden dabei für die asknet eCommerce Suite gewonnen. Ein Teil der neuen Shops wurde im vierten Quartal 2016 umgesetzt. Dazu gehören auch die europäischen Shops des weltweit führenden System-Utility- und Security-Software-Anbieters IObit. Die derzeit noch im Aufbau befindlichen Neukundenshops werden in 2017 schrittweise online gehen und bei steigenden Umsätzen sukzessive finanziell materialisieren. Darüber hinaus konnte asknet in 2016 sechs zusätzliche Kunden für die Verifizierungslösung asknet Verify gewinnen. Dazu gehört auch der langjährige Bestandskunde Steinberg Media. Dabei nutzt Steinberg in seinem Shop auf asknet-Basis seit Dezember 2016 Verify nicht nur zur Vergabe von Education-Rabatten, sondern auch für Rabatt-Aktionen für Crossgrades, den Wechsel von Produkten anderer Hersteller zu Steinberg-Produkten. Auch in der Business Unit Academics wurden zwei neue Beschaffungsportale aufgesetzt, wichtige Partnerschaften verlängert und daraus neue Umsätze für das Jahr 2017 angebahnt. Die in 2015 gegründete Schweizer Tochtergesellschaft lieferte in 2016 ebenfalls deutlich positive Impulse. Allerdings wurde die operative Entwicklung in der Business Unit Academics dadurch getrübt, dass mehrere große Software-Deals im Gegensatz zu den Vorjahren nicht blockweise abgewickelt werden konnten, da entsprechender Bedarf auf Kundenseite nicht im erwarteten Umfang in Bestellungen resultierte. Es ist jedoch zu erwarten, dass sich diese Transaktionen in 2017 schrittweise realisieren lassen.

Aufarbeitung der Steuerthematik in Norwegen und Reform des Risikomanagements

Das Geschäftsjahr 2016 war zudem überschattet von Versäumnissen der Vergangenheit, zu deren Bewältigung asknet im zweiten Halbjahr erhebliche personelle wie finanzielle Ressourcen aufwenden musste. So hatte asknet Ende Juni Kenntnis davon erlangt, dass bei in der Vergangenheit erfolgten Online-Verkäufen an norwegische Kunden Umsatzsteuern hätten berechnet und durch asknet abgeführt werden müssen. Ursache ist eine Änderung des norwegischen Steuerrechts aus dem Jahr 2011, die seinerzeit im Compliance-System der Gesellschaft nicht vollumfänglich erfasst wurde. Nach umfangreicher interner und externer Prüfung durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bildete der Vorstand der asknet AG unter Berücksichtigung des handelsrechtlichen Vorsichtsprinzips zum 30. Juni 2016 eine Rückstellung in Höhe von 1,61 Mio. EUR. Mittlerweile wurde eine erste Vorauszahlung zur Minderung der Zinslast geleistet sowie ein Teil der Rückstellung zum Jahresende aufgelöst, da nach aktuellem Stand die Nachzahlung voraussichtlich etwas geringer ausfallen wird als zuvor prognostiziert. Der finale Steuerbescheid der norwegischen Behörde wird zeitnah, wahrscheinlich noch im ersten Halbjahr 2017, erwartet. Aller Voraussicht nach umfassen die

nun zu Buche stehende Rückstellung und die bereits geleistete Vorauszahlung den maximal zu erwartenden finanziellen Schaden. Das Unternehmen verfolgt weiterhin die Geltendmachung von Haftungsansprüchen, um den Schaden weiter minimieren zu können.

Im Zuge der Aufarbeitung wurden darüber hinaus im zweiten Halbjahr 2016 die internen Risikoprozesse vollständig überarbeitet und ein neues Risikomanagement implementiert. Basis des neuen Risikomanagements ist ein „Code of Conduct", der zusammen mit einer auf dem Gebiet der Corporate Compliance renommierten Kanzlei erarbeitet wurde und den Umgang mit Risiken erheblich verbessert. Zudem wurden die Risiken der Geschäftstätigkeit in der Steuerhandhabung durch eine führende Wirtschaftsberatung extern neu bewertet. Dabei wurde auch festgestellt, dass nach derzeitigem Stand die Steuerhandhabung in den von asknet betriebenen Shops, bis auf den bekannten Fall, der aktuellen Steuergesetzgebung in den Herkunfts- und Lieferländern entspricht. Künftig wird asknet bei der Beratung externer Risiken dauerhaft und umfänglicher als früher extern unterstützt. Insbesondere das kontinuierliche Monitoring sowie die Überprüfung lokaler Steuergesetze und Anforderungen wurden an externe Berater ausgegliedert.

Fortschreibung des Change-Prozesses

Der im Berichtszeitraum durchgeführte Change-Prozess war mit elementaren strategischen wie operativen Verbesserungen verbunden, die asknet schneller, innovativer und effizienter machen.

Im ersten Halbjahr 2016 führte asknet eine umfangreiche Change-Initiative durch, deren Ziel die Analyse und Erhöhung des wirtschaftlichen und strategischen Beitrags innerbetrieblicher Abläufe und Verfahren war. Die aus dem Change-Programm resultierenden Maßnahmen führen durch eine stärkere Effizienz in Abläufen und Strukturen zu jährlichen operativen Einsparungen in Höhe von rund 300 TEUR. Die Einsparungen kamen bereits im zweiten Halbjahr fast vollständig zum Tragen, wodurch die mit dem Programm verbundenen Sonderaufwendungen bereits überkompensiert wurden.

Die im Zuge der möglichen Umsatzsteuernachzahlung zu Tage getretenen Versäumnisse der Vergangenheit bestätigen die Notwendigkeit des Wandels. In der Folge intensivierte asknet im zweiten Halbjahr die Anstrengungen zur Reform des Unternehmens. So gehört die zum 1. November umgesetzte Organisationsreform zu den tiefgreifendsten Veränderungen in der über 20-jährigen Unternehmensgeschichte. Die Reform geht grundlegend auf strukturelle Defizite ein und wirkt sich einschneidend auf die tägliche Arbeit aller Mitarbeiter im Unternehmen aus. So wurden die wesentlichen Backoffice-Abteilungen in die Business Units eingegliedert, wodurch eine vollumfängliche Kunden- und Produktverantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Vertrieb bis zur technischen Realisierung und Betreuung in den Business Units etabliert wird. Dies sorgt für eine stringentere Vertriebsplanung, eine schnellere Realisierung von Neuprojekten und verringert die Reaktionszeit im Kundensupport. Zum anderen wurden Entwicklungs- und Innovationsaufgaben, die bisher neben operativen Tätigkeiten ebenfalls durch die technischen Backoffice-Abteilungen wahrgenommen wurden, nun in der neu geschaffenen Abteilung „Technical Product Management" gebündelt. Auf diese Weise wird unabhängig vom operativen Geschäft die Identifizierung und Entwicklung innovativer Produkte und Prozesse vorangetrieben. Denn die vertikale und horizontale Produktisierung des Service- und Lösungsportfolios und die Entwicklung neuer innovativer Produkte und Prozesse sind entscheidend für die Generierung nachhaltigen Wachstums. Die neu geschaffene Abteilung verfügt nun über die nötigen Freiräume, um einerseits technische Erweiterungen für bestehende Lösungen bereitzustellen und andererseits die Entwicklung neuer innovativer Produkte zu begleiten. In einem neuen, mehrstufigen Business Development Prozess werden hierbei zunächst die Markt- und Kundenbedürfnisse identifiziert und spezifiziert, anschließend innovative Ideen als Produkte konzeptioniert, einer Wirtschaftlichkeitsanalyse unterzogen, entwickelt, erprobt und schließlich am Markt eingeführt. Das Vorgehen basiert dabei u. a. auf dem Konzept der agilen Softwareentwicklung. Projekte und Innovationsansätze werden nicht final determiniert, sondern kontinuierlich angepasst und Fortschritte und Hindernisse regelmäßig festgehalten und neu bewertet.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

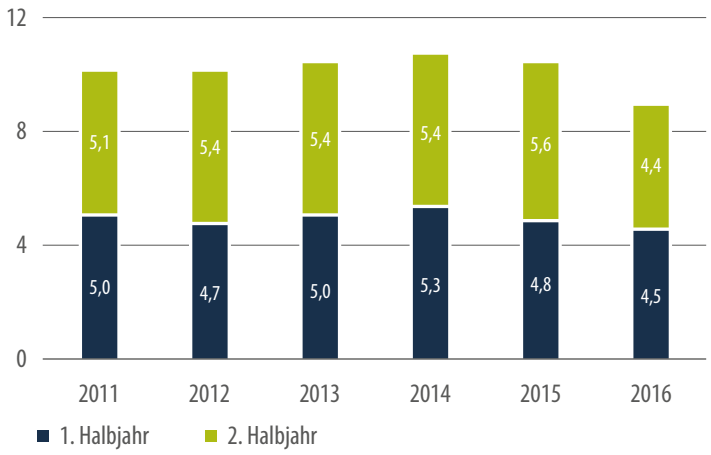
Der Geschäftsverlauf der asknet Gruppe in 2016 war nicht zufriedenstellend. Aufgrund der zum 30. Juni gebildeten Rückstellung für die mögliche Steuernachzahlung in Norwegen hatte der Vorstand der asknet AG bereits am 24. Juni seine Ergebnisprognose im Konzern nach unten korrigiert. Nach Steuern ging asknet nun für das Geschäftsjahr 2016 von einem negativen Konzernergebnis (EAT) im Korridor von –1,7 bis maximal –2,5 Mio. EUR aus. Ursprünglich hatte das Unternehmen eine leichte Erhöhung der Rohertragsmarge, des Rohertrags sowie des Ergebnisses vor Steuern (EBT) gegenüber Vorjahr prognostiziert. Nach Abschluss des Geschäftsjahres entspricht das im Berichtzeitraum erwirtschaftete Konzernergebnis mit –2,50 Mio. EUR (EAT) dem angepassten Prognosekorridor.

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

Im Geschäftsjahr 2016 wickelte der asknet Konzern in seinen drei Geschäftsbereichen rund 1,39 Mio. Transaktionen ab. Die erzielten Transaktionserlöse sanken um 11 Prozent auf 73,96 Mio. EUR (Vorjahr: 83,20 Mio. EUR). Die Umsatzerlöse, aus denen sich der für den Konzern zur Kostendeckung maßgebliche Rohertrag ableitet, verringerten sich im Berichtszeitraum um 6 Prozent auf 68,72 Mio. EUR (Vorjahr: 73,32 Mio. EUR). Der Rückgang der Transaktions- und Umsatzerlöse ist vor allem darauf zurückzuführen, dass in der Business Unit Academics im Vorjahreszeitraum getätigte, große Einzeldeals im Berichtszeitraum nicht im gleichen Umfang abgeschlossen werden konnten. Das Unternehmen geht aber davon aus, dass sich diese Transaktionen in 2017 schrittweise realisieren lassen. Die Aufwendungen für bezogene Waren sanken entsprechend dem Umsatzrückgang von 62,93 Mio. EUR um rund 5 Prozent auf 59,80 Mio. EUR.

Der Rohertrag, die für das Geschäft der asknet Gruppe wesentliche Erfolgsgröße, sank im Geschäftsjahr 2016 um 14 Prozent auf 8,92 Mio. EUR (Vorjahr: 10,39 Mio. EUR). Maßgeblich für den Rückgang waren auch hier die im akademischen Bereich entgegen der Vorjahre nicht abgewickelten Pakettransaktionen. Da es sich dabei um besonders ertragsstarke Einzeldeals handelt, sank die Rohertragsmarge, bezogen auf die Umsatzerlöse, auf Konzernebene von 14,2 Prozent auf 13,0 Prozent. Da große Softwaredeals üblicherweise zu Jahresende abgewickelt werden, sank der Rohertrag im zweiten Halbjahr gegenüber den Vorjahreshalbjahren auf einen vergleichsweise niedrigen Wert von 4,42 Mio. EUR

Entwicklung der Roherträge je Halbjahr
in Mio. €



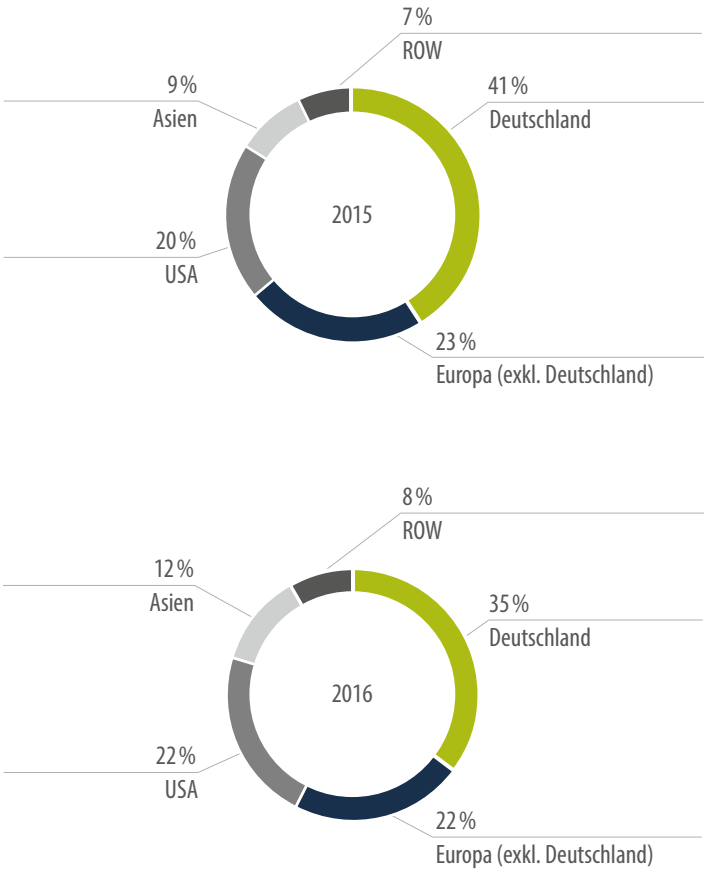
Infolge der verstärkten Vertriebs- und Innovationsbemühungen erhöhte sich der Personalaufwand im asknet Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht um 3 Prozent auf 5,37 Mio. EUR (Vorjahr: 5,19 Mio. EUR). Aufgrund der gleichzeitig gesunkenen Ertragskraft betrug der Anteil der Personalkosten am Rohertrag 60,2 Prozent (Vorjahr: 49,9 Prozent). Die sonstigen betrieblichen Erträge sanken um 0,03 Mio. EUR auf 0,65 Mio. EUR, im Wesentlichen bedingt durch eine Verringerung der beinhalteten Erträge aus der Währungsumrechnung.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Geschäftsjahr 2016 von 5,21 auf 5,35 Mio. EUR. Dabei war dieser Posten durch die Aufarbeitung der Norwegen-Thematik einmalig in Höhe von 0,36 Mio. EUR belastet. Darin enthalten sind eine Rückstellung für Strafgebühren, die Kosten für die außerordentliche Hauptversammlung sowie verbundene Rechts- und Beratungskosten.

Insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2016 ein operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von –1,65 Mio. EUR (Vorjahr: 0,09 Mio. EUR) erzielt. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) im asknet Konzern betrug –1,83 Mio. EUR nach 0,09 Mio. EUR im Vorjahr. Darin enthalten ist eine Rückstellung für Zinsen auf die Steuernachzahlung in Höhe von 0,18 Mio. EUR, ausgewiesen im Posten Zinsen und ähnliche Aufwendungen. Das handelsrechtliche Ergebnis nach Steuern belief sich auf –1,83 Mio. EUR, das Konzernjahresergebnis (EAT) auf –2,50 Mio. EUR. Darin enthalten sind außerordentliche Steuerrückstellungen inkl. bereits geleistete Vorauszahlungen zur Minderung der Zinslast an die norwegischen Behörden in Höhe von 0,65 Mio. EUR, enthalten im Posten sonstige Steuern in Höhe von 0,66 Mio. EUR. Bereinigt um sämtliche außerordentliche Aufwendungen zur Aufarbeitung der Norwegen-Thematik (Steuer, Rückstellung, Zinsen, Strafe) und die damit verbundenen Beratungs- und Restrukturierungskosten ergibt sich ein bereinigtes EBT in Höhe von –1,09 Mio. EUR. Der nach Bereinigung verbleibende operative Verlust ist im Wesentlichen auf nicht erfolgte Paketdeals im Bereich Academics zurückzuführen sowie auf den Aufbau von Vertriebsressourcen, deren Umsätze, wie oben dargestellt, im Jahr 2017 erst realisiert und ertragswirksam werden. Das bereinigte Konzernergebnis (EAT) belief sich auf –1,10 Mio. EUR.

Die internationale Ausrichtung verstärkte sich im Geschäftsjahr 2016 bei sinkenden Umsatzerlösen deutlich. Der Anteil der Umsätze im Ausland betrug 64,6 Prozent (Vorjahr: 58,9 Prozent). Nach Deutschland (35,4 Prozent) wurde die Mehrzahl der Umsätze im europäischen Ausland und in den USA (jeweils 22,3 Prozent) abgewickelt. Der asiatische Markt trug mit 11,9 Prozent zu den Umsatzerlösen bei. Auf die übrigen Regionen entfällt ein Umsatzanteil von 8,1 Prozent.

Umsatzerlöse nach Regionen
in %



Die Umsatzerlöse der asknet AG als Einzelgesellschaft sanken analog zur Entwicklung im Konzern im Berichtsjahr um rund 6 Prozent auf 68,72 Mio. EUR (Vorjahr: 73,32 Mio. EUR). Die Transaktionserlöse verringerten sich im Berichtszeitraum auf 73,96 Mio. EUR, nach 83,20 Mio. EUR im Vorjahr. Die Aufwendungen für bezogene Waren verringerten sich dementsprechend im Geschäftsjahr 2016 von 62,93 Mio. EUR um 5 Prozent auf 59,80 Mio. EUR.

Die Roherträge lagen im Berichtszeitraum in der AG entsprechend der Konzernerträge bei 8,92 Mio. EUR und damit rund 14 Prozent unter dem Vorjahreswert von 10,39 Mio. EUR. Die Rohertragsmarge der asknet AG bezogen auf die Umsatzerlöse betrug 13,0 Prozent (Vorjahr: 14,2 Prozent).

Der Personalaufwand stieg leicht von 4,92 Mio. EUR im Vorjahr auf 5,03 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2016.

Sonstige betriebliche Aufwendungen fielen in der asknet AG im Berichtszeitraum in Höhe von 5,72 Mio. EUR an, nach 5,51 Mio. EUR in 2015. Die Erhöhung basiert im Wesentlichen auf außerordentlichen Aufwendungen und Rückstellungen im Zusammenhang mit nicht abgeführten Umsatzsteuern in Norwegen und verbundenen Restrukturierungs- und Beratungskosten.

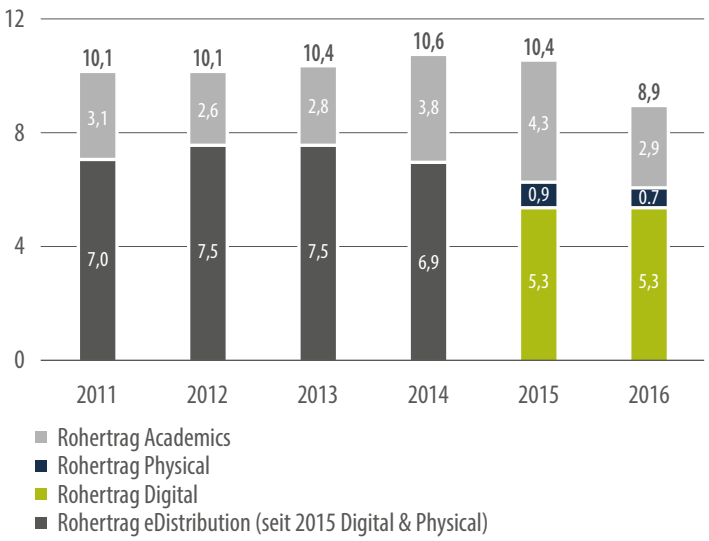
Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 0,64 Mio. EUR sanken gegenüber dem Vorjahr um 0,04 Mio. EUR. Im Wesentlichen geschah dies durch eine Verringerung der beinhalteten Erträge aus der Währungsumrechnung.

Das operative Ergebnis (EBIT) der asknet AG belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf –1,69 Mio. EUR. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag bei –1,87 Mio. EUR. Insgesamt wies die Gesellschaft einen Jahresverlust (EAT) in Höhe von –2,52 Mio. EUR aus (Vorjahr: 0,07 Mio. EUR). Der handelsrechtliche Bilanzverlust betrug im Berichtszeitraum –3,68 Mio. EUR (Vorjahr: –1,16 Mio. EUR).

ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE

Die Business Units Digital und Physical Goods werden seit dem 1. November 2016 operativ im Bereich eCommerce Solutions geführt, der im Zuge der Organisationsreform neu geschaffen wurde. Aus Gründen der Stetigkeit und Vergleichbarkeit erfolgt die Ausweisung nach Geschäftsbereichen im Geschäftsbericht 2016 noch auf Basis der bisherigen drei Units Digital Goods, Physical Goods und Academics.

Entwicklung der Roherträge nach Geschäftsbereichen
in Mio. €



Im Berichtszeitraum entwickelten sich die Geschäftsbereiche der asknet Gruppe sehr gegensätzlich.

In der Business Unit Academics wurde in 2016 eine deutlich rückläufige Entwicklung verzeichnet. Ursächlich dafür war der im zweiten Halbjahr 2016 entgegen der Vorjahre nicht erfolgte Abschluss ertragreicher Einzelgeschäfte. Dadurch sanken die Umsatzerlöse von 26,38 Mio. EUR um 24 Prozent auf 19,96 Mio. EUR. Die Roherträge verringerten sich von 4,27 Mio. EUR um 32 Prozent auf 2,91 Mio. EUR. Die nicht erfolgten Transaktionen werden jedoch voraussichtlich im laufenden Geschäftsjahr 2017 schrittweise umgesetzt, wodurch sich die Umsatz- und Rohertragslage in diesem Bereich wieder auf einem deutlich höheren Niveau stabilisieren wird.

Im Geschäftsbereich Digital Goods konnte dank der guten Neukundenentwicklung in einem nach wie vor schwierigen Marktumfeld ein erfolgreicher Geschäftsverlauf konstatiert werden. Vor allem das Aufsetzen neuer Kunden und der dazugehörigen Online-Shops machte sich hier positiv bemerkbar. Zudem wirkten sich die Neuabschlüsse bei asknet Verify positiv auf die Umsatzerlöse aus. In der Folge stiegen die abgewickelten Umsätze um 5 Prozent auf 44,91 Mio. EUR (Vorjahr: 42,86 Mio. EUR). Da bei einigen Service-Provider-Kunden eine rückläufige Entwicklung zu verzeichnen war und die wesentliche Leistung hier erst im Rohertrag abgebildet wird, erhöhte sich dieser Posten in 2016 lediglich um 1 Prozent auf 5,30 Mio. EUR. Da Ende des vierten Quartals bereits siebenstellige Umsätze auf den neuen Online-Shops abgewickelt wurden und weitere Neukundenshops in 2017 starten werden, ist im laufenden Geschäftsjahr mit einem deutlichen Anstieg der Roherträge in dieser Business Unit zu rechnen.

Im Geschäftsfeld Physical Goods war im Berichtzeitraum eine rückläufige Geschäftsentwicklung zu verzeichnen. Die Umsätze sanken auf niedrigem Niveau von 4,08 Mio. EUR auf 3,86 Mio. EUR. Die Roherträge verringerten sich um 17 Prozent auf 0,71 Mio. EUR. Da die Kunden der Business Units Digital und Physical Goods weiterhin das gleiche Produkt, die asknet eCommerce-Suite, nachfragen, wurde der zur Aufrechterhaltung separater Organisationseinheiten notwendige Aufwand zugunsten der Innovationsinitiative aufgegeben. Hersteller physischer Produkte, die einen Einstieg in den internationalen Online-Handel planen oder in neue Märkte expandieren wollen, werden zwar weiter bedient, jedoch verfolgt asknet in dieser Kundengruppe derzeit keinen aktiven Vertriebsansatz mehr.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Bilanzsumme des asknet Konzerns sank zum 31. Dezember 2016 gegenüber dem Vorjahresstichtag um rund 6 Prozent auf 11,48 Mio. EUR (Vorjahr: 12,16 Mio. EUR).

Auf der Aktivseite erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stichtagsbedingt zum 31. Dezember 2016 leicht um 0,22 Mio. EUR auf 3,80 Mio. EUR. Gleichzeitig sanken die sonstigen Vermögensgegenstände um 0,24 Mio. EUR auf 0,38 Mio. EUR. Zusätzlich sanken die Warenbestände zum Bilanzstichtag um rund 0,73 Mio. EUR auf 0,09 Mio. EUR. Aufgrund der Umwidmung der im Vorratsvermögen ausgewiesenen Lizenzen (TEUR 519) wurden diese ins Anlagevermögen umgegliedert. Die liquiden Mittel lagen zum Bilanzstichtag mit 5,16 Mio. EUR leicht unter dem Wert des Vorjahres von 5,33 Mio. EUR. Insgesamt verringerte sich das Umlaufvermögen um rund 9 Prozent auf 9,42 Mio. EUR nach 10,35 Mio. EUR im Vorjahr. Das Anlagevermögen stieg, bedingt durch eine Erhöhung der immateriellen Vermögensgegenstände, von 1,39 Mio. EUR auf 1,83 Mio. EUR.

Auf der Passivseite stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen deutlich von 3,57 Mio. EUR auf 4,59 Mio. EUR. Dabei handelt es sich jedoch, wie auch auf dem Posten der Forderungen, lediglich um eine stichtagsbedingte, kurzfristige Erhöhung. Die sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich von 1,01 Mio. EUR auf 1,59 Mio. EUR. Hauptursächlich dafür ist die zum 30. September 2015 erfolgte Einführung von Umsatzsteuern in Japan auf Softwareverkäufe aus dem Ausland. Zum 31. Dezember 2016 betrugen die daraus resultierenden Steuerverbindlichkeiten 0,35 Mio. EUR. Insgesamt stiegen die Verbindlichkeiten um rund 35 Prozent auf 6,18 Mio. EUR.

Die sonstigen Rückstellungen lagen mit 3,11 Mio. EUR um 10 Prozent über dem Wert zum Jahresende 2015 in Höhe von 2,82 Mio. EUR. Nach 3,69 Mio. EUR zum 30. Juni 2016 konnte aber im Zuge einer ersten Vorauszahlung und einer voraussichtlich geringeren Restforderung der norwegischen Behörden die diesbezügliche Rückstellung bereits deutlich reduziert

werden. Die derzeit verbleibende Rückstellung für den im ersten Halbjahr zu erwartenden finalen Steuerbescheid der norwegischen Behörden beträgt 0,43 Mio. EUR. Mindernd auf die sonstigen Rückstellungen wirkte sich zudem unter anderem ein geringerer Bestand an ausstehenden Rechnungen in Höhe von 2,03 Mio. EUR aus.

Bedingt durch das negative Konzernergebnis in Höhe von –2,50 Mio. EUR und einen Verlustvortrag von 1,10 Mio. EUR verbuchte der asknet Konzern im Berichtszeitraum einen Konzernbilanzverlust in Höhe von 3,59 Mio. EUR. Daraus ergibt sich ein deutlicher Rückgang des Konzerneigenkapitals von 4,13 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015 auf 1,64 Mio. EUR zum 31. Dezember 2016. Die Eigenkapitalquote des Konzerns sank zum Bilanzstichtag auf 14,3 Prozent (Vorjahr: 33,9 Prozent).

Trotz des Periodenverlustes war der operative Cashflow im Konzern im Geschäftsjahr mit 0,36 Mio. EUR leicht positiv. Positiv auf den operativen Cashflow wirkten dabei der stichtagsbedingte Anstieg der Verbindlichkeiten um 1,49 Mio. EUR, die im Wesentlichen aus Lieferungen und Leistungen stammen, sowie der Anstieg der Forderungen um 0,94 Mio. EUR.

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. Auch im Geschäftsjahr 2017 ist mit liquiden Mittel in Höhe von 5,16 Mio. EUR die Finanzierung der asknet gesichert. Sollten sich aus dem laufenden Change-Prozess mittelfristig Wachstumschancen ergeben, besteht die Möglichkeit über ein bedingtes Kapital in Höhe von maximal 1,5 Mio. EUR innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren Wandel- bzw. Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen von bis zu 3,0 Mio. EUR auszugeben. Eine konkrete Ausnutzung ist derzeit jedoch nicht geplant.

Die Bilanzsumme der asknet AG verringerte sich zum 31. Dezember 2016 auf 11,33 Mio. EUR. Im Vorjahr hatte die Summe der Vermögenswerte der AG 12,05 Mio. EUR betragen. Der Rückgang basiert auf der Aktivseite im Wesentlichen auf der Reduzierung der Warenbestände sowie der sonstigen Vermögensgegenstände. Zudem verringerten sich die liquiden Mittel von 4,25 Mio. EUR auf 4,01 Mio. EUR. Das Anlagevermögen stieg im Wesentlichen bedingt durch die Erhöhung der immateriellen Vermögensgegenstände um insgesamt 28 Prozent auf 1,99 Mio. EUR. Auf der Passivseite erhöhten sich sowohl die sonstigen Verbindlichkeiten (+56 Prozent) als auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (+29 Prozent) stichtagsbedingt deutlich, wodurch die Gesamtverbindlichkeiten um 34 Prozent auf 6,24 Mio. EUR stiegen. Die Eigenkapitalausstattung verringerte sich in der AG von 3,98 Mio. EUR auf 1,46 Mio. EUR, was einer Eigenkapitalquote von 12,9 Prozent entspricht (Vorjahr: 33,0 Prozent). Zum Bilanzstichtag hatte die asknet AG keine Finanzverbindlichkeiten.

GREMIEN

Zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 1. Juli 2016 ist Michael Neises als von der Hauptversammlung gewähltes Ersatzmitglied für den zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2016 von seinem Aufsichtsratsamt zurückgetretenen Marc Wurster, der seit 2004 als Aufsichtrat der asknet AG fungierte, nachgefolgt. Michael Neises ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek in Frankfurt und auf Kapitalmarkttransaktionen spezialisiert. Weiterhin dem dreiköpfigen Aufsichtsrat vorstehen wird

Dr. Joachim Bernecker, sein Stellvertreter ist wie bisher Thomas Krüger.

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

AUSSERORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

Da die ursprünglich zum 30. Juni 2016 für die mögliche Umsatzsteuernachzahlung in Norwegen gebildete Rückstellung in Höhe von 1,61 Mio. EUR einen Verlust von mehr als der Hälfte des Grundkapitals der Gesellschaft bedeutete, war die asknet AG gesetzlich verpflichtet, eine außerordentliche Hauptversammlung abzuhalten, auch wenn zu keinem Zeitpunkt eine Bestands- oder Liquiditätsgefährdung der Gesellschaft aufgetreten war.

Auf der am 23. August 2016 stattfindenden Hauptversammlung wurde zum einen die verpflichtende Verlustanzeige gemäß § 92 Abs. 1 Aktiengesetz getätigt. Zum anderen wurde ein bedingtes Kapital in Höhe von maximal 1,5 Mio. EUR geschaffen und der Vorstand ermächtigt, innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren Wandel- bzw. Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen von bis zu 3,0 Mio. EUR auszugeben. Dadurch erhält das Unternehmen die Möglichkeit, bei Bedarf kurzfristig aus dem Change-Prozess entstehende Wachstumsmöglichkeiten wahrnehmen bzw. vielversprechende Investitionen tätigen zu können. Die Aufnahme neuen Kapitals ist zum jetzigen Zeitpunkt jedoch nicht geplant.

MITARBEITER

Zum 31. Dezember 2016 beschäftigte der asknet Konzern inklusive des Vorstands 94 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 86 bei der asknet AG und 8 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 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden eigenverantwortlich in den Unternehmenserfolg eingebunden. Dazu wurde im Konzern das Innovationsmanagement (u. a. asknet.innovate) weiter vorangetrieben, das zum einen umfangreichen Input zur Optimierung von organisatorischen Abläufen sowie zum anderen neue Geschäftsideen liefert. Künftig werden die Innovationen durch die neue Abteilung Technical Product Management fokussiert vorangetrieben. Darüber hinaus wird allen Beschäftigten die unternehmensinterne Fortbildungsreihe asknet.academy angeboten, die sich großer Beliebtheit erfreut. Allein im Geschäftsjahr 2016 fanden 19 asknet.academy Veranstaltungen statt.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

CHANCEN

In den Geschäftsjahren 2015 und 2016 führte die asknet mehrere Change-Programme durch, die mit weitreichenden Analysen, Reformen und Umstrukturierungen verbunden waren. Diese Aktivitäten zielten dabei auf grundlegende strategische wie auch operative Verbesserungen ab. Im Ergebnis wurden eine neue Unternehmenskultur und -struktur etabliert, die schnelleres und effektiveres Handeln im operativen Bereich ermöglichen, Ressourcen für Innovationen bereitstellen und so vielversprechende Perspektiven für neues Wachstum schaffen.

Vor allem die Einführung der neuen Organisationsstruktur und die Eingliederung der wesentlichen Backoffice-Tätigkeiten in die einzelnen Business Units ermöglicht nun eine eigenständigere, kundenorientierte Herangehensweise, eine stringentere Vertriebsplanung, eine schnellere Realisierung von Neuprojekten in den Units und verringert außerdem die Reaktionszeit im Kundensupport. Ein Teil der dadurch gewonnenen Ressourcen wird gleichzeitig über die neu geschaffene Abteilung Technical Product Management in die Entwicklung von Produkten und Prozessen investiert. Im Fokus stehen die vertikale Erweiterung durch Produktisierung des Portfolios und die horizontale Erweiterung durch Entwicklung innovativer Produkte mit höherem Wertschöpfungsanteil. Kurz-fristig bieten sich große Chancen unter anderem in der Erarbeitung neuer softwarebasierter Produkte für Hochschulen und Forschungseinrichtungen, der Bereitstellung von weiteren Features und Self-Service Funktionalitäten für die asknet eCommerce Suite sowie der Zusammenführung und damit verbundenen Verbesserungen der akademischen Beschaffungsportale. Zudem können die Funktionalitäten und Features von asknet Verify ausgebaut und neue Einsatzbereiche erschlossen werden. Weitere wesentliche Innovationspotenziale wurden bereits identifiziert und sollen Schritt für Schritt gehoben werden.

Der Fokus wird im laufenden Geschäftsjahr zudem auf einer Operationalisierung der neuen Strukturen und Prozesse liegen. Mittelfristig sind hier weitere Effizienzverbesserungen zu erwarten, die sich sowohl auf die Kostenstruktur als auch auf die Vertriebs- und Entwicklungsperformance positiv auswirken werden.

In der Business Unit Academics ist asknet 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 und die Neukundenansprache weiter vorangetrieben. Durch die tiefe Kenntnis des akademischen Marktes und die hervorragende Wettbewerbsposition hat asknet beste Voraussetzungen, hier neue Potenziale zu identifizieren und zu heben. Upselling-Potenziale bieten sich etwa im Bereich Software Asset Management. Hier können akademische Institutionen den gesamten Prozess der Auswahl, Beschaffung und Verwaltung von Software an asknet outsourcen. Wachstumsmöglichkeiten liegen in den kommenden Jahren darüber hinaus in der horizontalen Erweiterung bei bestehenden Kunden im Forschungs- und Lehre-Sektor. Durch die Ausweitung kundenspezifischer Services und Lösungen können Umsatz und Ertrag pro Kunde künftig deutlich gesteigert werden. Dies führt auch zu einer Verringerung der Abhängigkeit von größeren Einzelgeschäften in dieser Business Unit. Die geographische Expansion zur Gewinnung von Neukunden bietet ebenfalls wesentliche Chancen. Besonders die Marktdurchdringung im deutschsprachigen Ausland wurde durch das 2015 gegründete Schweizer Vertriebsbüro zuletzt erfolgreich vorangetrieben. In Österreich hat asknet ebenfalls einige vielversprechende Neukunden in Aussicht und die Vertriebstätigkeit soll auch dort weiter forciert werden, um in naher Zukunft einen maßgeblichen Anstieg der Marktanteile in Österreich zu erreichen.

In der neuen Business Unit eCommerce Solutions (bisher Business Units Digital und Physical Goods) existieren im expansiven Softwaremarkt signifikante Potenziale, die asknet in den kommenden Jahren heben möchte. In 2016 ist dies mit zahlreichen Neukundenabschlüssen bereits zum Teil gelungen. Daran möchte das Unternehmen anknüpfen. Der Markt für eCommerce-Komplettlösungen für den Vertrieb und die Distribution von Software ist jedoch von starkem Wettbewerb geprägt. Um die Chancen in diesem Bereich für sich nutzen zu können, ist die Positionierung der asknet als relevanter Marktteilnehmer entscheidend, weshalb sich asknet stärker darauf fokussieren wird, im Vertrieb die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens, die Vorteile des „Merchant of Record"-Modells sowie die Möglichkeit der schnellen und globalen Internationalisierung mit zu kommunizieren. Bereits in 2016 konnte asknet großes Interesse für den Geschäftsbereich eCommerce Solutions vor allem im asiatischen Raum wecken und einige Neukunden gewinnen. Aufgrund weiterer potenzieller Kunden soll das Engagement in Asien in den kommenden Jahren ausgebaut werden. Des Weiteren wird im Vertrieb verstärkt auf die Kommunikation der Marktattraktivität durch eine Zusammenarbeit mit asknet gesetzt, insbesondere seit das Unternehmen in der jüngsten Reorganisation seine Grenzkosten deutlich senken konnte. Denn im Markt für den digitalen Vertrieb von Software, der durch einen hohen Reifegrad gekennzeichnet ist, konkurrieren die Wettbewerber vorrangig über den Preis. Zudem differenziert sich asknet in diesem Markt durch die Möglichkeit, sowohl digitale als auch physische Güter weltweit anzubieten, während Mitbewerber häufig nur eine der beiden Warengruppen anbieten. Langfristig sieht das Unternehmen vor allem Chancen in der Produktisierung seines Portfolios, wodurch Module der eCommerce-Wertschöpfungskette zu Stand-alone Produkten ausgebaut werden sollen. Durch die Entwicklung neuer Produkte in einer eigens dafür etablierten Abteilung wird sich der Innovationsprozess weiter professionalisieren und beschleunigen. Dadurch eröffnen sich neue Chancen und Potenziale für asknet.

INTERNES KONTROLLSYSTEM UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Im Geschäftsjahr 2016 wurde im Konzern ein vollständig neues Risikomanagementsystem installiert. Basis des neuen Risikomanagements ist ein „Code of Conduct", der die gesamte Belegschaft für den Umgang mit Risiken sensibilisiert und Erkennung, Analyse, Bewertung, Überwachung und Kontrolle selbiger verbessert. Das Management und die Mitarbeiter der asknet AG verpflichten sich darin zur Einhaltung aller gesetzlichen Bestimmungen und der konzerninternen Richtlinien. Insbesondere die Einhaltung aller straf- und bußgeldbewehrten Gesetze, deren innerbetriebliche Ausführungsregelungen und das ethisch korrekte, wertorientierte wirtschaftliche Handeln werden dort als Selbstverständnis gemäß dem Unternehmensleitbild der asknet festgehalten.

Die Einhaltung dieses Kodexes steuert und überwacht ein neu eingerichteter Compliance-Bevollmächtigter. Zu seinen Aktivitäten gehören Trainings-, Informations- und Kommunikationsmaßnahmen, die Verfolgung von Rechtsverstößen und die Umsetzung von Compliance-Anforderungen. Der Compliance-Bevollmächtigte berichtet dem Vorstand regelmäßig über durchgeführte Untersuchungen, bekannt gewordene Verstöße und deren Sanktion sowie über Präventionsmaßnahmen und sonstige Compliance-Aspekte. In grundsätzlichen Fragen berichtet der Compliance-Bevollmächtigte neben dem Vorstand unmittelbar an den Aufsichtsratsvorsitzenden. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat zudem regelmäßig über alle unternehmensrelevanten Fragen der Compliance, insbesondere über den Status-Quo und die Funktionsweise der Compliance-Maßnahmen sowie über schwere Verstöße. Alle Unternehmensbereiche berichten regelmäßig dem Compliance-Bevollmächtigten. Die Mitarbeiter der asknet AG sind verpflichtet, an der Compliance-Berichterstattung aktiv mitzuwirken.

Das neue Risikomanagement sieht vor, dass gemeinsam durch den Leiter der Finanzabteilung, den Vorstand und das Management Board alle Risiken mindestens im Quartalsturnus neu

bewertet werden. Im Rahmen des neuen Risikomanagements verfolgt asknet aktuell über 30 Risikopositionen, die in die Kategorien strategische, operative, rechtliche und sonstige Risiken unterteilt sind. Finanzielle Risiken werden separat durch eine monatliche Erfassung der Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen Umsatz, Rohertrag, Rohertragsmarge, operatives Ergebnis (EBT) und weiterer Kennzahlen überwacht. Ziel ist es, mittels der erhobenen Finanzkennzahlen und Performancegrößen eventuelle Risiken nicht entstehen zu lassen und die Monats- und Jahresplanung entsprechend anzupassen und zu steuern.

RISIKEN

Im Folgenden werden die wichtigsten strategischen, operativen, rechtlichen und sonstigen Risikopositionen, die der asknet Konzern im Rahmen seines überarbeiteten Risikomanagements überwacht, dargelegt und bewertet. Zu den strategischen Risiken zählen Umfeld- und Branchenrisiken sowie unternehmensstrategische Risiken. Als operative Risiken werden leistungswirtschaftliche, finanzielle Risiken und Personalrisiken betrachtet. Hinzu kommen rechtliche und sonstige Risiken.

Strategische Risiken

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 dies wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von asknet haben.

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 Bilanzposten sowie erwarteten Zahlungsströmen werden von der Gesellschaft kontinuierlich überwacht und bei Bedarf mit risikoarmen Instrumentarien des Devisenhandels gesichert.

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.

asknet beurteilt die zuvor beschriebenen Risiken in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen derzeit weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit als bestandsgefährdend.

Im Jahr 2016 ist der Anteil der zehn wichtigsten Kunden auf hohem Niveau leicht gestiegen. So erhöhte sich der Rohertragsanteil dieser Kunden in 2016 auf 62 Prozent und betrug damit 2 Prozentpunkte mehr als im Vorjahreszeitraum. 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 das Unternehmen mit seinem Angebotsportfolio besonders hinsichtlich der Abdeckung internationaler Märkte und der Flexibilität individueller Shop-Anpassungen abgrenzt. Zwar stellt der Kundenverlust ein schwerwiegendes Risiko dar, dessen Eintrittswahrscheinlichkeit ist allerdings als relativ gering anzusehen, da asknet die Abhängigkeit von einzelnen Kunden verringert, indem das Unternehmen die Kundenbasis mittels neuer Kundengruppen, neuer Produktbereiche und erfolgreicher Einzelkundenakquisitionen kontinuierlich verbreitert. Zudem wird durch Gewinnung von Neukunden in Asien auf eine sinkende Abhängigkeit von Großkunden sowie auf Veränderungen in der Zusammensetzung der Top 10 Kunden hingearbeitet.

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 entsprechen des zukünftiges Ertragswachstum überkompensiert werden. Um eine solche Entwicklung auszuschließen, führt das Unternehmen vor der Umsetzung von Expansionsplänen detaillierte Analysen und Prüfungen in einem neu entwickelten mehrstufigen Business Development-Prozess durch, um das Risiko der Unrentabilität auf ein Minimum zu reduzieren bzw. früh im Prozess die Rentabilität prüfen zu können.

Ein weiteres Risiko liegt in der Prozessoptimierung. An dieser Stelle kann es durch Überlastungen zu Projektverzögerungen kommen, welche nicht unerheblich ausfallen können. Um dies zu vermeiden, wurde in 2016 das Program Office etabliert, mit dessen Hilfe und der Delegation von Verantwortlichkeiten die Ausführung von Prozessoptimierungen wie geplant sichergestellt werden kann. Als Risiko mit signifikanten Auswirkungen wird hingegen die Überalterung von Anlagegegenständen betrachtet, dem das Unternehmen durch Abverkäufe und Abschreibungen über einen möglichst langen Zeitraum entgegenwirkt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit liegt für beide Risiken nach Einschätzung von asknet im Bereich des Möglichen, daher werden u. a. die bereits konkret benannten Mitigationsmaßnahmen stringent nachverfolgt.

Operative Risiken

Besonders bei einem Unternehmen, das sich, wie asknet, im Bereich eCommerce auf den Vertrieb von Software spezialisiert hat, ist es von besonderer Bedeutung, die Risiken, die mit den Produkten und Dienstleistungen in Zusammenhang stehen, möglichst gering zu halten. Dem durchaus ernstzunehmenden Risiko des Verlusts der Konkurrenzfähigkeit der Infrastruktur begegnet asknet durch eine schrittweise Verbesserung der IT-Hardware, der Überprüfung von Outsourcingmöglichkeiten sowie der Anpassung auf aktuelle Standards. Das Unternehmen beurteilt die Eintrittswahrscheinlichkeit als relativ gering. Bei Software und Mobiltelefonen besteht das Risiko, dass unerlaubte Fremdsoftware installiert wird und die Datensicherheit gefährdet ist. asknet hält das Eintreten für wenig wahrscheinlich, da die Anmeldung und Installation von Tools zentral abgewickelt und auf aktuelle Entwicklungen und Trends entsprechend reagiert wird.

Darüber hinaus könnte sich fehlende Budgettreue im Umsatz nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken. Um signifikante Auswirkungen zu vermeiden, erfasst das Unternehmen monatlich seine Umsatz- und Rohertragsergebnisse und passt auf Basis dieser Ergebnisse kontinuierlich seine Monats- und Jahres-Forecasts an. asknet schätzt die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos als relativ gering ein.

Um einen geballten Abfluss von Finanzmitteln aufgrund verschiedenster Verbindlichkeiten vorzubeugen, synchronisiert asknet die diversen Zahlungsströme und kann daher sowohl Eintritt als auch Auswirkungen des Risikos als gering einstufen.

Trotz einer auch infolge des Norwegen-Vorfalls stark gesunkenen Eigenkapitalquote in Höhe von nunmehr 14,3 Prozent (Vorjahr: 33,9 Prozent) ist bei liquiden Mitteln in Höhe von 5,16 Mio. EUR für 2017 nicht von Finanzierungsengpässen auszugehen. Sollte im Unternehmen mittelfristig Kapitalbedarf entstehen, besteht die Möglichkeit über ein bedingtes Kapital in Höhe von maximal 1,5 Mio. EUR innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren Wandel- bzw. Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen von bis zu 3,0 Mio. EUR auszugeben. Dadurch erhält das Unternehmen die Möglichkeit, bei Bedarf kurzfristig aus dem Change-Prozess

entstehende Wachstumschancen wahrnehmen bzw. vielversprechende Investitionen tätigen zu können. Eine konkrete Ausnutzung dieser Möglichkeit ist derzeit allerdings nicht geplant.

Im Bereich der Mitarbeiter ergeben sich diverse Risiken: Zu asknets gesunder Basis zählen die hoch qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die der Konzern beschäftigt. Die starke Identifikation mit dem Konzern und die 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, etwa durch Frustration der Mitarbeiter, birgt das Risiko, diese Kompetenzen zu verlieren und damit Vorteile gegenüber den Wettbewerbern einzubüßen. Durch gezielte Fortbildung, Förderung und Entwicklung der Mitarbeiter, Bereitstellung eines angemessenen Arbeitsumfelds sowie die Nutzung von Dokumentationstools zur Wissensbewahrung wird diesem Risiko begegnet. Die gezielte Personalakquisition, auch von erfahrenen externen Mitarbeitern auf der ersten Führungsebene, steigert und ergänzt die Gesellschaft und fördert kreative Methoden und Inhalt. Hinzu kommt die Herausforderung, Bonusrückstellungen aufgrund der individuellen Ziele realitätsgetreu zu bemessen. Diesem Risiko wirkt das Unternehmen durch ein monatliches Monitoring der Zielerreichung entgegen. asknet bescheinigt diesen Risiken eine durchaus bedeutende Relevanz, geht aber aufgrund der getroffenen Vorkehrungen von einer eher geringen Eintrittswahrscheinlichkeit aus.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken können in verschiedenen Bereichen auftreten. Darunter fallen etwa fehlende Anpassungen im Hinblick auf sich ändernde Rahmenbedingungen bei Versicherungen. Diesem Risiko wird jedoch durch einen Feedbackprozess entgegengewirkt, weshalb asknet mit zwar bedeutenden Auswirkungen, aber einer eher niedrigen Eintrittswahrscheinlichkeit rechnet.

Ein höheres Risiko stellen nicht erkannte Veränderungen der Umsatzsteuer-Höhe sowie veränderte Regularien und Schwellenwerte dar. Im Nachgang der im Juni 2016 gebildeten Rückstellung für eine Umsatzsteuernachzahlung in Norwegen wurde eine Überarbeitung des Risikomanagements durchgeführt und Prozesse mit externer Hilfe professionalisiert, so dass veränderte Anforderungen in einzelnen Lieferländern rechtzeitig erkannt werden können und die Eintrittswahrscheinlichkeit eines solchen Risikos signifikant gesenkt wurde.

Darüber hinaus hatte das Finanzamt Karlsruhe 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 die 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. Oktober 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 2016 wie in den Vorjahren verzichtet. Diese Einschätzung stützt sich auch auf eine Bewertung des steuerlichen Beraters Ernst & Young GmbH, ein im September 2016 ergangenes Urteil in einem vergleichbaren Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof sowie zwei positive Entscheidungen des BFH in grundsätzlich vergleichbaren Fällen im Oktober 2016. Ungeachtet dessen besteht ein Restrisiko, dass das Unternehmen auch nach Ausschöpfen aller rechtlichen Möglichkeiten den Aufwand letztlich tragen muss.

Sonstige Risiken
Durch technische Störfälle oder die kurzfristige Einstellung ausgelagerter IT-Dienstleistungen sowie unbefugte Datenzugriffe oder eine Infizierung und Kompromittierung von Systemen könnte die Verfügbarkeit von Shops und Systemen beeinflusst werden. Dies könnte einerseits zu Imageschäden führen, aber auch 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.

Gesamtrisikoposition
Die Unternehmensleitung geht davon aus, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch in 2017 erfolgreich begegnen zu können. Außer den hier aufgeführten Punkten sind bis zur Aufstellung des Lageberichts keine wesentlichen Risiken aufgetreten oder bekannt geworden.

PROGNOSEBERICHT

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN UND BRANCHENBEZOGENEN RAHMENBEDINGUNGEN

Für die Weltwirtschaft geht der IWF im laufenden Jahr 2017 von einem Wachstum von 3,4 Prozent aus. Dabei wird für die Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer ein Anstieg der Wirtschaftsleistung um 4,5 Prozent prognostiziert. Das Wachstum in der Gruppe der Industriestaaten wird mit 1,9 Prozent veranschlagt. Während in den USA die Wirtschaft laut IWF um 2,3 Prozent zulegen soll, wird das Wachstum in der Eurozone mit 1,6 Prozent in etwa auf dem Niveau von 2016 verbleiben. In Deutschland geht der IWF von einem soliden Anstieg um 1,5 Prozent aus.

Auch im eCommerce-Markt wird sich das dynamische Wachstum in 2017 fortsetzen. Für den B2C-Online-Handel prognostiziert eMarketer einen weltweiten Zuwachs von etwa 22,9 Prozent auf rund 2,4 Billionen US-Dollar. Bis 2020 rechnet das US-Marktforschungsunternehmen mit einem durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von etwa 21 Prozent. Dabei wird sich der Anteil am gesamten Einzelhandel voraussichtlich von 8,7 Prozent in 2016 auf 14,6 Prozent in 2020 erhöhen.

Auch der weltweite B2B-eCommerce soll weiter kräftig zulegen und laut Ausblick der Marktforscher von Frost & Sullivan in 2020 einen Umsatz von rund 6,7 Billionen US-Dollar erzielen und damit einen Anteil von rund 27 Prozent am gesamten B2B-Handel erreichen. Für den deutschen Online-Einzelhandel geht der Handelsverband Deutschland in seiner aktuellen Prognose von einem Zuwachs um 11 Prozent auf ein Volumen von 48,8 Mrd. EUR in 2017 aus. Damit würde das Online-Segment Ende des Jahres rund 10 Prozent der gesamten deutschen Einzelhandelsumsätze auf sich vereinen.

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung der Wirtschaft werden in 2017 die weltweiten IT-Ausgaben nach Prognosen des US-amerikanischen Analysehauses Gartner um 2,7 Prozent steigen. Dabei heizen vor allem die Bereiche Unternehmenssoftware (+6,8 Prozent) und IT-Dienstleistungen (+4,2 Prozent) das Wachstum an. Auch in Deutschland ist die Stimmung in der IT-Branche positiv. Eine aktuelle Konjunkturumfrage des Digitalverbands BITKOM im deutschen IT-Mittelstand ergab, dass jeweils acht von zehn Unternehmen im Bereich Software (85 Prozent) und IT-Services (83 Prozent) im Jahr 2017 mit einem

Umsatzwachstum rechnen. Lediglich 5 Prozent respektive 9 Prozent gehen von einem Umsatzrückgang aus.

Der Hochschulmarkt in der DACH-Region wird sich in den nächsten Jahren positiv entwickeln. Das deutsche Kultusministerium rechnet bis zum Jahr 2019 mit einem Zuwachs von 500.000 Studienanfängern pro Jahr. Ausgehend von einem Referenzszenario des Schweizer Bundesamts für Statistik dürften im Studienjahr 2017/2018 246.000 Studierende Schweizer Hochschulen besuchen. Bis 2025 soll diese Zahl auf 259.000 steigen. In Österreich wurde für 2017 eine neue Hochschulprognose angekündigt, nachdem die aktuell gültige Hochrechnung von 370.000 Studierenden in 2018/2019 bereits im vergangenen Wintersemester 2015/2016 mit 381.079 Studierenden deutlich überschritten worden war.

UNTERNEHMENSAUSBLICK

Der Change-Prozess der Geschäftsjahre 2015 und 2016 war verbunden mit der Etablierung einer neuen Unternehmenskultur. Auch die Strategie des Konzerns und seiner Business Units wurde intern und extern intensiv evaluiert und neu ausgerichtet. Die Prozesse und Strukturen im Unternehmen wurden in mehreren Change-Programmen und Reformschritten überarbeitet, zuletzt in der Organisationsreform von November 2016, die weitere grundlegende Veränderungen mit sich brachte. Im Geschäftsjahr 2017 wird der Fokus nun darauf gelegt, diese neuen Strukturen, Prozesse und Ziele zu operationalisieren. Zu diesem Zweck wurde ein neues Programm aufgesetzt, das im ersten Halbjahr 2017 rund ein Dutzend Maßnahmen vorsieht, die der Fortsetzung des Change-Prozesses sowie der Detailumsetzung und Fortführung der bisherigen Maßnahmen dienen. Insbesondere Maßnahmen zur Vereinheitlichung von Tools und Prozessen sowie der Flexibilisierung innerhalb der technologischen Systeme stehen dabei im Vordergrund. Weiterhin werden organisationale Abläufe in Vertrieb und Betrieb der überarbeiteten Business Units verbessert. Dabei wird der Konzern von den auf Basis der bisherigen Change-Programme reduzierten Herstellungskosten bereits in 2017 profitieren können. Befreit von den Lasten der Umsatzsteuerthematik in Norwegen, für die in 2016 maßgebliche finanzielle wie personelle Ressourcen aufgewendet werden mussten, verfolgt asknet weiterhin die realistische Möglichkeit, im laufenden Jahr in diesem Zusammenhang positive Ergebniseffekte aus der Aufarbeitung des Falles ziehen zu können.

Darüber hinaus wird der asknet Konzern im laufenden Geschäftsjahr sein strategisches Kernziel, die Produktisierung des Lösungs- und Service-Portfolios, konsequent vorantreiben. Eine entscheidende Rolle nimmt dabei die neue Abteilung Technical Product Management ein, die bereits in diesem Jahr plant, einige Innovationsprojekte voranzutreiben. Dazu gehört die Bereitstellung neuer Software-basierter Produkte für Hochschulen und Forschungseinrichtungen und die Entwicklung neuer Features und Self-Service Funktionalitäten für die asknet eCommerce Suite. Ebenfalls vorangetrieben wird die Zusammenführung und damit verbundenen Verbesserungen der akademischen Beschaffungsportale, das die verfügbaren Funktionalitäten standardisiert. Weitere innovative Produkte und Lösungen sind bereits identifiziert.

Bestätigt in ihrem Vorgehen wird asknet dabei zum einen durch anhaltende Markttrends. Zum anderen zeigt der deutlich gewachsene Kundenzuspruch, dass operativ ein entscheidender Wendepunkt zu nachhaltigem Wachstum erreicht ist. Dank einer neuen, kundenorientierten Herangehensweise und einem proaktiven Vertriebsfokus wurde in der Business Unit eCommerce Solutions die Vertriebsbasis verbreitert und eine Vielzahl neuer Kundenbeziehungen geknüpft. In 2017 soll die zuletzt verbesserte Wettbewerbsposition genutzt und die Dynamik im Vertrieb aufrechterhalten werden. Zudem wird sich die Implementierung weiterer Neukundenshops auf die Ertragsentwicklung in dieser Business Unit positiv auswirken.

In der Business Unit Academics wird das Unternehmen vor allem an der Umsetzung der in 2016 nicht erfolgten Softwareverkäufe arbeiten sowie die Ausweitung bestehender Kundenbeziehungen vorantreiben. Die Bemühungen um eine weitere Internationalisierung werden in 2017 mit verstärkten Vertriebsaktivitäten in Österreich verbunden sein.

Für das Geschäftsjahr 2017 erwartet der asknet Vorstand aufgrund einer in allen Geschäftsbereichen positiven Entwicklung steigende Roherträge auf Konzernebene. So sind auch im laufenden Jahr insbesondere im asiatischen Raum weitere Neukundenabschlüsse in der Business Unit eCommerce Solutions geplant. Da asknet mit dem Vertrieb von Produkten der vielen in diesem Geschäftsbereich gewonnenen Neukunden nach und nach höhere Umsätze erzielt, ergeben sich wie auch im Vorjahr sukzessiv steigende Ergebnisbeiträge, die sich aber erst in 2018 auf Gesamtjahresebene vollständig auswirken werden.

Da die Gesellschaft weiterhin in den Aufbau eines nachhaltig ertragsstarken Geschäftsmodells investiert, sind für 2017 nochmals außerordentliche Aufwendungen für den Abschluss dieses Change-Prozesses vorgesehen. Zudem ist eine Erhöhung der Investitionen in der Entwicklung geplant. Daher geht der Vorstand der asknet davon aus, dass sich das operative Ergebnis in 2017 zwar deutlich gegenüber dem Vorjahr verbessert, jedoch noch negativ ausfallen wird. Sollte es in der Business Unit Academics im laufenden Geschäftsjahr gelingen einen Vertriebserfolg für ein Großprojekt zu erzielen, würde dies einen entsprechend positiven Effekt auf die Ertragslage der Gesellschaft haben.

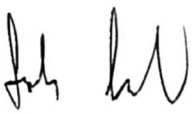
Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten darüber hinaus daran, die aufgrund der Norwegen-Thematik eingetretenen Schäden soweit wie möglich zu kompensieren. Sollten diese Bemühungen zur Schadensreduzierung bereits im laufenden Geschäftsjahr greifen, würde sich dies ebenfalls positiv auf das prognostizierte Ergebnis auswirken.

Der Vorstand der asknet geht davon aus, dass nach Abschluss des derzeit noch laufenden Change-Prozesses aufgrund der ergriffenen Maßnahmen zur Umsatz- und Ertragssteigerung mittelfristig ein nachhaltiger Gewinn vor Steuern von rund 10 Prozent vom Rohertrag erzielt werden kann. Die damit verbundene Ausweitung des finanziellen Spielraums und die steigende Attraktivität für Investoren soll dann verstärkt für Investitionen in die technologische und strategische Weiterentwicklung und ein beschleunigtes Wachstum des Unternehmens durch neue ertragsstarke Produkte und Dienstleistungen genutzt werden, für die bereits konkrete Planungen vorhanden sind.

Die asknet AG bietet ihren Stakeholdern ein hohes Maß an Transparenz. Neben den Reporting-Pflichten des Basic Boards der Deutschen Börse (Veröffentlichung von Geschäfts- und Halbjahresberichten) wird die Gesellschaft auch in 2017 zusätzlich Zwischenmitteillungen zum Geschäftsverlauf der ersten drei Monate und der ersten neun Monate veröffentlichen. Mit dem Wirksamwerden der sogenannten Marktmissbrauchsverordnung bestehen zudem seit dem 3. Juli 2016 auch für Freiverkehrsemittenten wie die asknet AG Veröffentlichungspflichten für Ad-hoc-Mitteilungen und die von der asknet AG auch bisher schon auf freiwilliger Basis veröffentlichten Directors' Dealings Mitteilungen, wodurch die Transparenz und Sicherheit für Anleger weiter steigt. Die asknet AG wird zudem weiterhin eine aktive Investor Relations Strategie verfolgen und beispielsweise an Investoren- und Analystenveranstaltungen teilnehmen.

Der Vorstand des 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 im schwierigen Geschäftsjahr 2016.

Karlsruhe, 13. März 2017
asknet AG
– Vorstand –



Tobias Kaulfuss

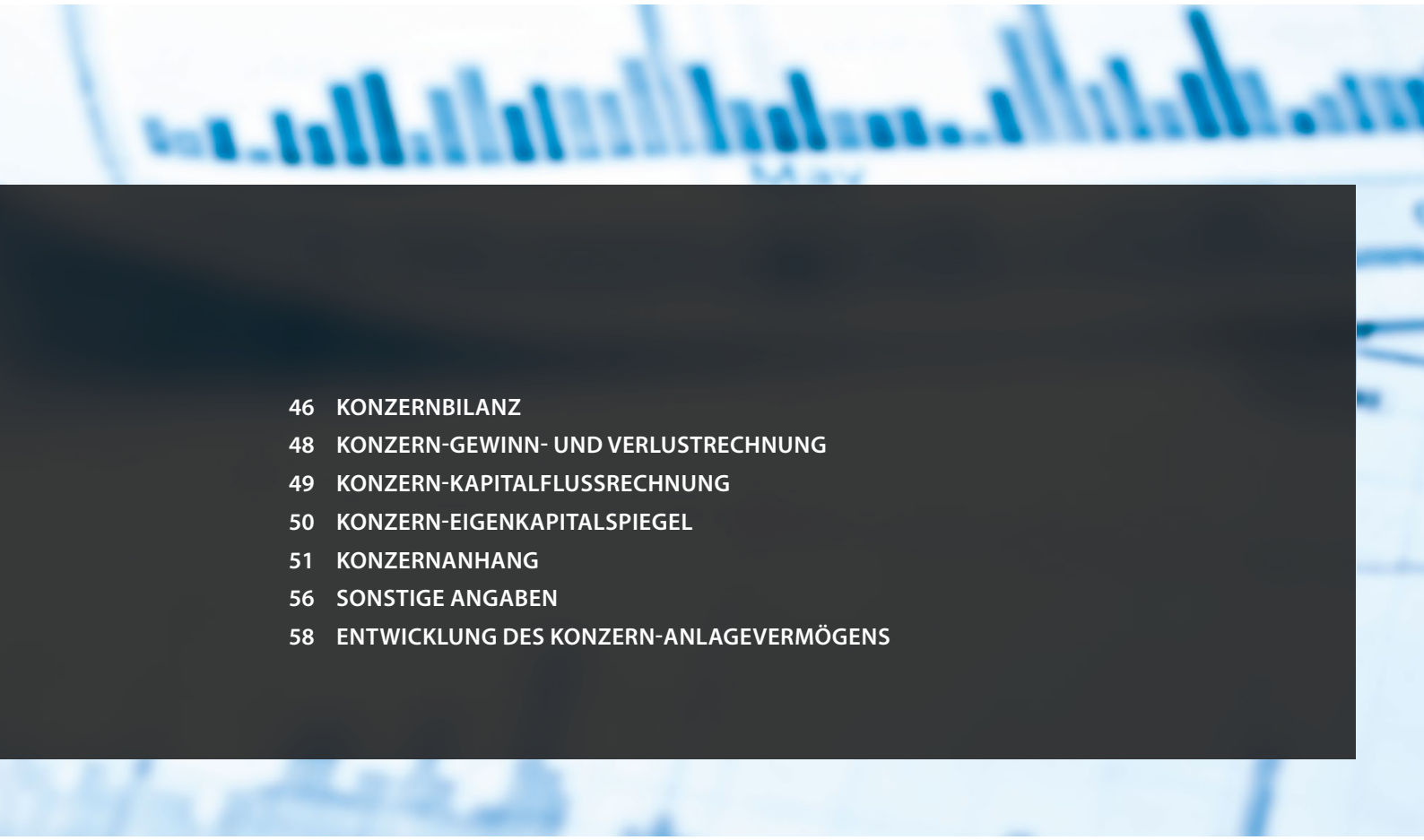
ASKNET AG, KARLSRUHE

KONZERNABSCHLUSS

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember
in €

		2016	2015
AKTIVA			
A.	**Anlagevermögen**		
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.573.056,68	1.057.072,51
II.	Sachanlagen		
	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	257.686,53	334.855,57
		1.830.743,21	**1.391.928,08**
B.	**Umlaufvermögen**		
I.	Vorräte		
	Waren	89.691,52	818.630,61
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.800.522,85	3.576.888,88
2.	Sonstige Vermögensgegenstände	378.388,24	618.989,62
		4.178.911,09	4.195.878,50
III.	Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	5.156.111,60	5.332.402,97
		9.424.714,21	**10.346.912,08**
C.	**Rechnungsabgrenzungsposten**	**228.229,43**	**419.614,63**
		11.483.686,85	**12.158.454,79**



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

		2016	2015
PASSIVA			
A.	**Eigenkapital**		
I.	Gezeichnetes Kapital	5.094.283,00	5.094.283,00
II.	Kapitalrücklage	50.000,00	50.000,00
III.	Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	91.345,10	77.250,13
IV.	Konzernbilanzverlust	–3.590.669,78	–1.095.132,58
		1.644.958,32	**4.126.400,55**
B.	**Rückstellungen**		
	Sonstige Rückstellungen	**3.106.360,87**	**2.823.221,00**
C.	**Verbindlichkeiten**		
1.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.590.095,53	3.568.436,60
2.	Sonstige Verbindlichkeiten davon aus Steuern € 1.410.675,35 (Vj. € 898.259,17) davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 6.829,78 (Vj. € 6.573,21)	1.590.002,10	1.013.782,84
		6.180.097,63	**4.582.219,44**
D.	**Rechnungsabgrenzungsposten**	**552.270,03**	**626.613,80**
		11.483.686,85	**12.158.454,79**

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember

in €

	2016	2015
1. Umsatzerlöse	68.724.026,26	73.323.195,01
2. Sonstige betriebliche Erträge	646.120,17	675.292,48
	69.370.146,43	**73.998.487,49**
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	–59.804.739,98	–62.930.125,55
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	–356.131,90	–439.460,02
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	–4.611.606,30	–4.454.984,40
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung € 2.252,14 (Vj. €1.903,00)	–754.241,30	–730.052,67
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	–146.528,98	–134.338,54
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	–5.349.897,54	–5.214.687,53
	–71.023.146,00	**–73.903.648,71**
7. Zinsen und ähnliche Erträge	203,48	520,66
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	–181.255,94	–3.833,32
9. Erstattete Steuern vom Einkommen und Ertrag	722,59	0,00
	–180.329,87	**–3.312,66**
10. Ergebnis nach Steuern	**–1.833.329,44**	**91.526,12**
11. Sonstige Steuern	–662.207,76	–10.228,68
12. Konzernergebnis	**–2.495.537,20**	**81.297,44**
13. Verlustvortrag	–1.095.132,58	–1.176.430,02
14. Konzernbilanzverlust	**–3.590.669,78**	**–1.095.132,58**

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember
in Tausend €

		2016	2015
1.	**Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit**		
	Konzernjahresergebnis	–2.496	81
	Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	147	134
	Zunahme (+)/ Abnahme (–) der Rückstellungen	282	–349
	Zunahme (–)/Abnahme (+) der Forderungen sowie anderer Aktiva	941	3.458
	Zunahme (+)/Abnahme (–) der Verbindlichkeiten	1.485	–5.508
	Zinsaufwendungen (+)/-erträge (–)	2	3
	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	**361**	**–2.181**
2.	**Cashflow aus der Investitionstätigkeit**		
	Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	–519	0
	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	–66	–157
	Erhaltene Zinsen	0	1
	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	**–585**	**–156**
3.	**Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit**		
	Einzahlung aus Eigenkapitalzuführungen	0	100
	Gezahlte Zinsen	–2	–4
	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	**–2**	**96**
4.	**Finanzmittelfonds am Ende der Periode**		
	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1–3)	–225	–2.241
	Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	49	106
	Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	5.332	7.467
	Finanzmittelfonds am Ende der Periode	**5.156**	**5.332**
5.	**Zusammensetzung des Finanzmittelfonds**		
	Finanzmittelfonds am Ende der Periode = liquide Mittel	**5.156**	**5.332**

KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL

Geschäftsjahr 2016

in €

	Gezeichnetes Kapital (Stammaktien)	Kapitalrücklage	Bilanzverlust	Eigenkapitaldifferenz aus Währungs-umrechnung	Konzerneigenkapital
01.01.2015	**5.044.283,00**	**0,00**	**–1.176.430,02**	**49.838,31**	**3.917.691,29**
Ausgabe von Anteilen	50.000,00	50.000,00	0,00	0,00	100.000,00
Konzernjahresüberschuss	0,00	0,00	81.297,44	0,00	81.297,44
Übriges Konzernergebnis	0,00	0,00	0,00	27.411,82	27.411,82
Konzerngesamtergebnis	0,00	0,00	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**
01.01.2016	**5.094.283,00**	**50.000,00**	**–1.095.132,58**	**77.250,13**	**4.126.400,55**
Konzernjahresfehlbetrag	0,00	0,00	–2.495.537,20	0,00	–2.495.537,20
Übriges Konzernergebnis	0,00	0,00	0,00	14.094,97	14.094,97
Konzerngesamtergebnis	0,00	0,00	–2.495.537,20	14.094,97	–2.481.442,23
31.12.2016	**5.094.283,00**	**50.000,00**	**–3.590.669,78**	**91.345,10**	**1.644.958,32**

KONZERNANHANG

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016

RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Allgemeine Hinweise

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

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

Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Konsolidierungskreis

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

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Aufgrund der Umwidmung der im Vorratsvermögen ausgewiesenen Lizenzen der asknet AG wurden diese zum 31. Dezember 2016 ins Anlagevermögen umgegliedert (TEUR 519).

Darüber hinaus waren für die Aufstellung des Konzernabschlusses unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

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

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

Das Sachanlagevermögen ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und wird um planmäßige Abschreibungen (lineare Methode) nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer vermindert.

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

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

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

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

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

Die flüssigen Mittel sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

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

Das Grundkapital und die Kapitalrücklage werden zum Nennwert angesetzt.

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

Die Verbindlichkeiten wurden mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

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

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

Die Aktiv- und Passivposten der in ausländischer Währung aufgestellten Jahresabschlüsse wurden, mit Ausnahme des Eigenkapitals (gezeichnetes Kapital, Rücklagen, Ergebnisvortrag zu historischen Kursen) zum jeweiligen Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag in Euro umgerechnet. Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung sind zum

Durchschnittskurs in Euro umgerechnet. Die sich ergebende Umrechnungsdifferenz ist innerhalb des Konzerneigenkapitals nach den Rücklagen unter dem Posten "Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung" ausgewiesen.

Latente Steuern werden auf die Unterschiede in den Bilanzansätzen der Handelsbilanz und der Steuerbilanz angesetzt, sofern sich diese in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich abbauen. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert ausgewiesen. Im Falle eines Aktivüberhangs der latenten Steuern zum Bilanzstichtag wird von dem Aktivierungswahlrecht des § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB kein Gebrauch gemacht.

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

Die Kapitalkonsolidierung für Erstkonsolidierungen seit 2010 erfolgte nach der Neubewertungsmethode.

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

Latente Steuern ergaben sich nicht.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

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

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

Flüssige Mittel
Von den Guthaben bei Kreditinstituten sind TEUR 150 als Sicherheiten für Avalzusagen gebunden.

Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

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

Der Konzernbilanzverlust entwickelte sich wie folgt:

in T€	
01.01.2016	–1.095,1
Konzernjahresfehlbetrag	–2.495,5
31.12.2016	–3.590,6

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand war 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 EUR 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 EUR 2.520.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015).

Bedingtes Kapital

Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 23. August 2016 wird der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 22. August 2021 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber oder auf den Namen lautende Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen oder eine Kombination dieser Instrumente (zusammen „Schuldverschreibungen“) im Gesamtnennbetrag von bis zu EUR 3.000.000,00 mit einer Laufzeit von längstens 10 Jahren zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern von Optionsschuldverschreibungen oder Optionsgenussscheinen oder Optionsgewinnschuldverschreibungen Optionsrechte oder -pflichten oder den Inhabern oder Gläubigern von Wandelschuldverschreibungen oder Wandelgenussscheinen oder Wandelgewinnschuldverschreibungen Wandlungsrechte oder -pflichten auf bis zu 1.500.000 neue, auf den Namen lautende Stückaktien der asknet AG mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu EUR 1.500.000,00 nach näherer Maßgabe der Bedingungen dieser Schuldverschreibungen zu gewähren oder aufzuerlegen. Die Schuldverschreibungen können außer in Euro auch – unter Begrenzung auf den entsprechenden Euro-Gegenwert – in der gesetzlichen Währung eines OECD-Landes begeben werden. Sie können auch durch ein nachgeordnetes Konzernunternehmen der asknet AG ausgegeben werden; für diesen Fall wird der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates für die asknet AG die Garantie für die Schuldverschreibungen zu übernehmen und den Inhabern oder Gläubigern Options- und Wandlungsrechte oder -pflichten auf den Namen lautende Stückaktien der asknet AG zu gewähren oder aufzuerlegen.

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

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

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

Umsatzerlöse
in T€

	2016	2015
UMSATZERLÖSE NACH SPARTEN		
Digital	44.909	42.865
Physical	3.857	4.080
Academics	19.958	26.378
	68.724	**73.323**
UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN		
Inland	24.319	30.147
Europa (exkl. Deutschland)	15.333	16.556
USA	15.338	14.573
Asien	8.183	6.774
Übrige Länder	5.551	5.273
	68.724	**73.323**

Sonstige betriebliche Erträge
Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten Erträge aus der Währungsumrechnung i.H.v. TEUR 277 (Vj. TEUR 546).

Sonstige betriebliche Aufwendungen
Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung i.H.v. TEUR 462 (Vj TEUR 1.039).

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

Zinsaufwand und sonstige Steuern
In den Posten Zinsaufwand und sonstige Steuern sind Aufwendungen von außergewöhnlicher Bedeutung in Form von möglichen Umsatzsteuernachzahlungen inkl. Zinsen an die norwegische Steuerbehörde i.H.v. TEUR 829 enthalten.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

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

SONSTIGE ANGABEN

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von TEUR 286.

in €

	MIETE	LEASING	TOTAL
Fällig innerhalb 1 Jahr	205.737,18	38.578,76	244.315,94
Fällig nach 1–5 Jahren	8.072,35	33.696,64	41.768,99
Fällig nach 5 Jahren	0,00	0,00	0,00
	213.809,53	72.275,40	**286.084,93**

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

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

MITARBEITER

Die Zahl der durchschnittlich Beschäftigten im Konzern (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen) betrug im Geschäftsjahr 87 Angestellte im Inland (Vj. 88) und 8 Angestellte im Ausland (Vj. 6).

ORGANE DER AKTIENGESELLSCHAFT

Vorstand

Im Geschäftsjahr war zum Vorstand bestellt:

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

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

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

- **Dr. Joachim Bernecker**, Unternehmensberater, Straubenhardt: Vorsitzender
- **Thomas Krüger**, Eichenau, Geschäftsführer der Ad Astra Erste Beteiligungs GmbH, und der Ad Astra Venture Consult GmbH, beide München: stellvertretender Vorsitzender
- **Marc Wurster**, Rechtsanwalt/Steuerberater, Karlsruhe (bis 1. Juli 2016)
- **Michael Neises**, Rechtsanwalt und Partner bei der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek, Frankfurt (ab 1. Juli 2016)

Die Bezüge des Aufsichtsrats beliefen sich für 2016 auf TEUR 45.

Prüfungs- und Beratungsgebühren
Das von dem Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr berechnete Gesamthonorar belief sich auf TEUR 30.

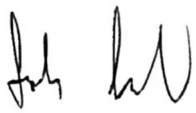
EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG (NACHTRAGSBERICHT)

Zum 1. März 2017 ordnete die Deutsche Börse Frankfurt die Qualitätssegmente des Open Markets neu. Der Entry Standard, in dem die asknet AG bislang notierte, wurde durch die Segmente Scale und Basic Board ersetzt. Da das Segment Scale für Aktiengesellschaften mit einer höheren Marktkapitalisierung aufgesetzt wurde, als die asknet AG derzeit aufweist, notiert die Aktie der Gesellschaft seit dem 1. März 2017 im Basic Board.

Darüber hinaus sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Bilanzstichtag eingetreten, die einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns hatten.

Karlsruhe, 13. März 2017

asknet AG
– Der Vorstand –



Tobias Kaulfuss

ENTWICKLUNG DES KONZERNANLAGEVERMÖGENS

2016
in €

		Anschaffungs- und Herstellungskosten			
		01.01.2016	Zugänge	Abgänge	31.12.16
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	519.204,17	0,00	2.252.907,11
II.	**Sachanlagen**				
2.	andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.315.559,23	66.139,94	0,00	1.381.699,17
		3.049.262,17	**585.344,11**	**0,00**	**3.634.606,28**

Kumulierte Abschreibungen					Buchwerte	
01.01.2016	Umrechnungs-differenzen	Zugänge	Abgänge	31.12.16	31.12.2016	31.12.2015
676.630,43	0,00	3.220,00	0,00	679.850,43	1.573.056,68	1.057.072,51
980.703,66	–73,01	143.308,98	0,00	1.124.012,64	257.686,53	334.855,57
1.657.334,09	**–73,01**	**146.528,98**	**0,00**	**1.803.863,07**	**1.830.743,21**	**1.391.928,08**

31

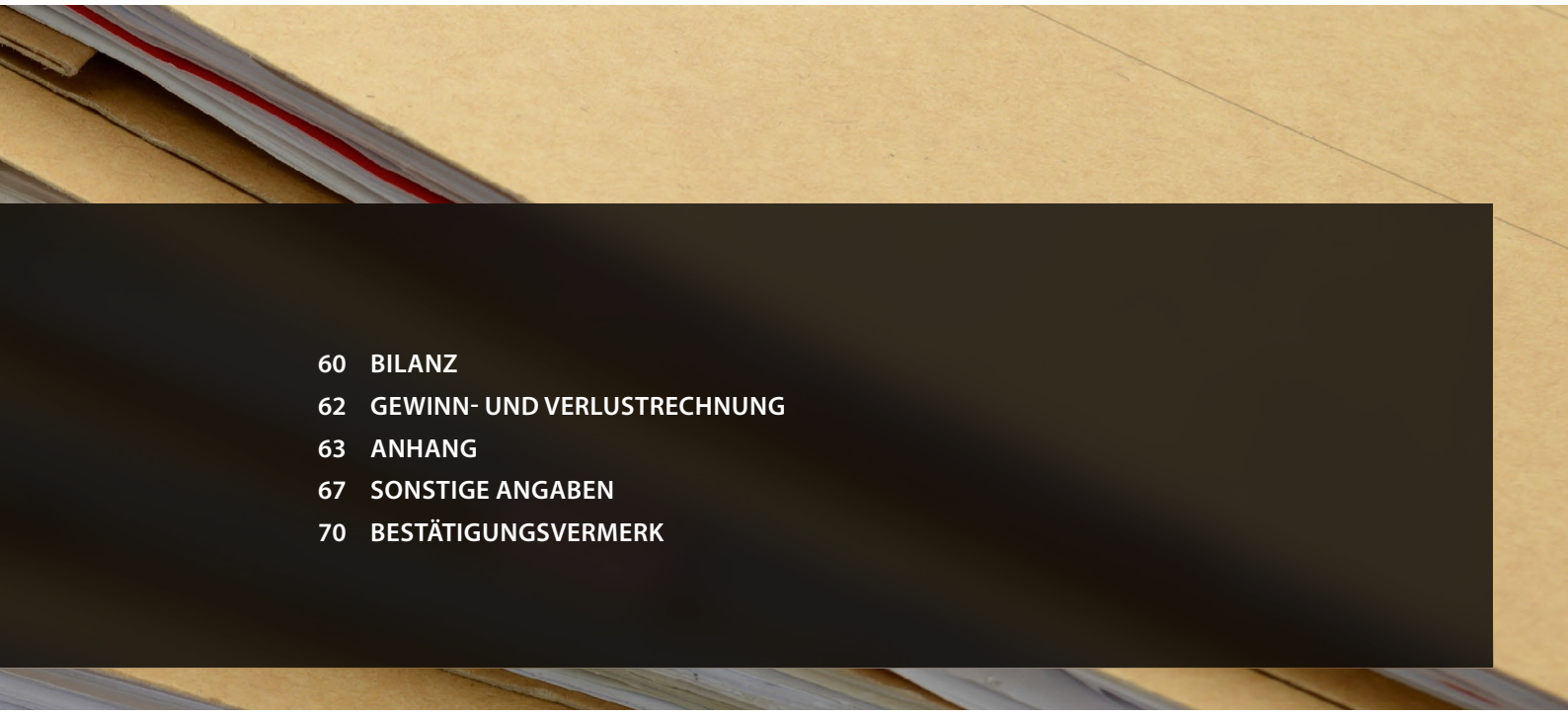
ASKNET AG, KARLSRUHE

EINZELABSCHLUSS

BILANZ

zum 31. Dezember
in €

		2016	2015
AKTIVA			
A.	**Anlagevermögen**		
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände		
	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.573.056,68	1.057.072,51
II.	Sachanlagen		
	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	253.303,40	328.781,40
III.	Finanzanlagen		
	Anteile an verbundenen Unternehmen	162.397,90	162.397,90
		1.988.757,98	**1.548.251,81**
B.	**Umlaufvermögen**		
I.	Vorräte		
	Waren	89.691,52	818.630,61
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.800.522,85	3.576.888,88
2.	Forderungen gegen verbundene Unternehmen	870.295,91	842.338,13
3.	Sonstige Vermögensgegenstände	349.649,95	595.262,06
		5.020.468,71	**5.014.489,07**
III.	Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	4.006.820,71	4.251.515,53
		9.116.980,94	**10.084.635,21**
C.	**Rechnungsabgrenzungsposten**	**228.229,43**	**418.890,85**
		11.333.968,35	**12.051.777,87**



60 BILANZ
62 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
63 ANHANG
67 SONSTIGE ANGABEN
70 BESTÄTIGUNGSVERMERK

		2016	2015
PASSIVA			
A.	**Eigenkapital**		
I.	Gezeichnetes Kapital	5.094.283,00	5.094.283,00
II.	Kapitalrücklage	50.000,00	50.000,00
III.	Bilanzverlust	–3.682.137,13	–1.163.014,98
		1.462.145,87	**3.981.268,02**
B.	**Rückstellungen**		
	Sonstige Rückstellungen	**3.076.178,04**	**2.800.999,26**
C.	**Verbindlichkeiten**		
1.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.587.430,20	3.558.903,10
2.	Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	71.889,40	70.210,85
3.	Sonstige Verbindlichkeiten davon aus Steuern € 1.319.721,99 (Vj. € 898.259,17) davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 6.829,78 (Vj. € 6.573,21)	1.584.054,81	1.013.782,84
		6.243.374,41	**4.642.896,79**
D.	**Rechnungsabgrenzungsposten**	**552.270,03**	**626.613,80**
		11.333.968,35	**12.051.777,87**

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1. Januar bis 31. Dezember

in €

	2016	2015
1. Umsatzerlöse	68.724.026,26	73.323.195,01
2. Sonstige betriebliche Erträge	639.714,84	675.580,02
	69.363.741,10	**73.998.775,03**
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	–59.804.739,98	–62.930.125,55
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	–356.131,90	–439.460,02
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	–4.287.182,78	–4.204.133,38
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung € 1.498,44 (Vj. € 1.903,00)	–742.311,10	–720.786,68
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	–144.727,31	–129.502,72
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	–5.715.232,26	–5.506.440,78
	–71.050.325,33	**–73.930.449,13**
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge davon aus verbundenen Unternehmen € 11,14 (Vj. € 0)	192,34	500,62
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen davon aus verbundenen Unternehmen € 0 (Vj. € 0)	–181.255,94	–3.599,26
9. Steuern vom Einkommen und Ertrag	722,59	0,00
	–180.341,01	**–3.098,64**
10. Ergebnis nach Steuern	–1.866.925,24	65.227,26
11. Sonstige Steuern	–652.196,91	–1.383,00
12. Jahresfehlbetrag/-überschuss	–2.519.122,15	63.844,26
13. Verlustvortrag	–1.163.014,98	–1.226.859,24
14. Bilanzverlust	**–3.682.137,13**	**–1.163.014,98**

ANHANG

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016

RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Allgemeine Hinweise

Der vorliegende Jahresabschluss der asknet AG mit Sitz in Karlsruhe (Amtsgericht Mannheim, HRB 108713) wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG aufgestellt.

Die Gesellschaft erfüllt zum 31. Dezember 2016 die Größenmerkmale einer mittelgroßen Kapitalgesellschaft.

Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

Die Gesellschaft nimmt die größenabhängigen Erleichterungen des § 288 Abs. 2 HGB teilweise in Anspruch.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Aufgrund der Umwidmung der im Vorratsvermögen ausgewiesenen Lizenzen wurden diese zum 31. Dezember 2016 ins Anlagevermögen umgegliedert (TEUR 519).

Darüber hinaus waren für die Aufstellung des Jahresabschlusses 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) nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer vermindert.

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

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

Bei den Finanzanlagen werden die Anteilsrechte zu Anschaffungskosten angesetzt.

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

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

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt. Allen risikobehafteten Posten ist durch die Bildung angemessener Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen; für das allgemeine Kreditrisiko ist eine Pauschalwertberichtigung für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit 1 Prozent gebildet.

Die flüssigen Mittel bestehend aus Guthaben bei Kreditinstituten sowie Kassenbestand sind zum Nennwert am Bilanzstichtag angesetzt.

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

Das gezeichnete Kapital und die Kapitalrücklage werden zum Nennwert angesetzt.

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.

Latente Steuern werden auf die Unterschiede in den Bilanzansätzen der Handelsbilanz und der Steuerbilanz angesetzt, sofern sich diese in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich abbauen. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert ausgewiesen. Im Falle eines Aktivüberhangs der latenten Steuern zum Bilanzstichtag wird von dem Aktivierungswahlrecht des § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB kein Gebrauch gemacht.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

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, bis auf die Solidarbürgschaft der Eidgenössischen Steuerverwaltung (CHF 23.000), eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren in vollem Umfang aus Lieferungen und Leistungen.

Flüssige Mittel

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

Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

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

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand war 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 EUR 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 EUR 2.520.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015).

Bedingtes Kapital

Mit Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 23. August 2016 wird der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 22. August 2021 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber oder auf den Namen lautende Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen oder eine Kombination dieser Instrumente (zusammen „Schuldverschreibungen“) im Gesamtnennbetrag von bis zu EUR 3.000.000,00 mit einer Laufzeit von längstens 10 Jahren zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern von Optionsschuldverschreibungen oder Optionsgenussscheinen oder Optionsgewinnschuldverschreibungen Optionsrechte oder -pflichten oder den Inhabern oder Gläubigern von Wandelschuldverschreibungen oder Wandelgenussscheinen oder Wandelgewinnschuldverschreibungen Wandlungsrechte oder -pflichten auf bis zu 1.500.000 neue, auf den Namen lautende Stückaktien der asknet AG mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu EUR 1.500.000,00 nach näherer Maßgabe der Bedingungen dieser Schuldverschreibungen zu gewähren oder aufzuerlegen. Die Schuldverschreibungen können außer in Euro auch – unter Begrenzung auf den entsprechenden Euro-Gegenwert – in der gesetzlichen Währung eines OECD-Landes begeben werden. Sie können auch durch ein nachgeordnetes Konzernunternehmen der asknet AG ausgegeben werden; für diesen Fall wird der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates für die asknet AG die Garantie für die Schuldverschreibungen zu übernehmen und den Inhabern oder Gläubigern Options- und Wandlungsrechte oder -pflichten auf den Namen lautende Stückaktien der asknet AG zu gewähren oder aufzuerlegen.

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 Lieferungen und Leistungen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Änderungen durch BilRUG bei Ausweis und Gliederung
Darstellung und Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung wurden im Berichtsjahr an die durch das BilRUG geänderten Vorschriften des HGB angepasst. Infolge der geänderten Gliederungsvorschriften des § 275 HGB ist der im Vorjahr noch ausgewiesene Posten „Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit“ (TEUR 65) entfallen. Neu eingefügt wurde im Berichtsjahr der Posten „Ergebnis nach Steuern“.

Sonstige betriebliche Erträge
Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten Erträge aus der Währungsumrechnung i.H.v. TEUR 277 (Vj. TEUR 533).

Sonstige betriebliche Aufwendungen
Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung i.H.v. TEUR 448 (TEUR 1.015).

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

Zinsaufwand und sonstige Steuern
In den Posten Zinsaufwand und sonstige Steuern sind Aufwendungen von außergewöhnlicher Bedeutung in Form von möglichen Umsatzsteuernachzahlungen inkl. Zinsen an die norwegische Steuerbehörde i.H.v. TEUR 829 enthalten.

SONSTIGE ANGABEN

ANGABEN ZUM ANTEILSBESITZ

	Datum des Abschlusses	Währung	Beteiligung in %	Eigenkapital in Landeswährung	Ergebnis in Landeswährung
asknet Inc. San Francisco, USA	31.12.2016	Td. US $	100,0	159	9
asknet KK Tokyo, Japan	31.12.2016	Td. Yen	100,0	21.075	1.488
asknet Switzerland GmbH Uster, Schweiz	31.12.2016	Td. CHF	100,0	25	3,6

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von TEUR 262.

in €

	MIETE	LEASING	TOTAL
Fällig innerhalb 1 Jahr	189.812,16	38.578,76	228.390,92
Fällig nach 1–5 Jahren	0,00	33.696,64	33.696,64
Fällig nach 5 Jahren	0,00	0,00	0,00
	189.812,16	72.275,40	**262.087,56**

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

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

MITARBEITER

Die Gesellschaft beschäftigte während des Geschäftsjahres durchschnittlich 87 (Vj. 88) Angestellte (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen).

ORGANE DER AKTIENGESELLSCHAFT

Vorstand

Im Geschäftsjahr war zum Vorstand bestellt:

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

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

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat 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 (bis 1. Juli 2016)
- **Michael Neises,** Rechtsanwalt und Partner bei der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek, Frankfurt am Main (ab 1. Juli 2016)

Die Bezüge des Aufsichtsrats beliefen sich für 2016 auf TEUR 45.

KONZERNVERHÄLTNISSE

Der Jahresabschluss wird in den Konzernabschluss der asknet AG mit Sitz in Karlsruhe einbezogen, die den Konzernabschluss für den kleinsten und größten Kreis von Unternehmen aufstellt.

ERGEBNISVERWENDUNG

Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzverlust i.H.v. EUR 3.682.137,13, der sich aus dem Verlustvortrag i.H.v. EUR 1.163.014,98 und dem Jahresfehlbetrag 2016 i.H.v. EUR 2.519.122,15 zusammensetzt, auf neue Rechnung vorzutragen.

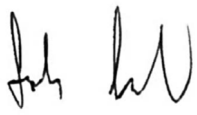
EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG (NACHTRAGSBERICHT)

Zum 1. März 2017 ordnete die Deutsche Börse Frankfurt die Qualitätssegmente des Open Markets neu. Der Entry Standard, in dem die asknet AG bislang notierte, wurde durch die Segmente Scale und Basic Board ersetzt. Da das Segment Scale für Aktiengesellschaften mit einer höheren Marktkapitalisierung aufgesetzt wurde als die asknet AG derzeit aufweist, notiert die Aktie der Gesellschaft seit dem 1. März 2017 im Basic Board.

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

Karlsruhe, 13. März 2017

asknet AG
– 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 zum 31. Dezember 2016 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des gesetzlichen Vertreters 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 zusammengefasstem Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des gesetzlichen Vertreters sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. 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, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Karlsruhe, den 17. März 2017

Ebner Stolz GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Volker Hecht
Wirtschaftsprüfer

Christiane Keßler
Wirtschaftsprüferin

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,
der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2016 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 den Vorstand bei der Unternehmensleitung regelmäßig beraten und dabei die Geschäftsführung und -entwicklung der Gesellschaft eng begleitet und überwacht. Hierbei haben sich Vorstand und Aufsichtsrat auch über die geplanten Vorhaben sowie die strategische Ausrichtung der asknet AG abgestimmt.

Der Vorstand ist seinen Informationspflichten aus Gesetz und Geschäftsordnung vollständig und zeitgerecht nachgekommen. 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 2016 fanden insgesamt sechs Aufsichtsratssitzungen 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. Der Vorstand stimmte insbesondere die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Aufsichtsrat ab. In allen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Zustimmungspflichtige Geschäfte wurden vor Beschlussfassung vom Vorstand erläutert und mit diesem diskutiert. Zusätzlich unterrichtete der Vorstand den Aufsichtsrat monatlich über wichtige operative Kennzahlen und die Erfüllung der Geschäftsplanung.

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.

Ein besonderer Schwerpunkt der Aufsichtsratstätigkeit war im Nachgang zu der Mitte des Jahres bekannt gewordenen Umsatzsteuerthematik in Norwegen, die zu erheblichen Umsatzsteuernachzahlungsverpflichtungen der Gesellschaft führte, die Überprüfung und Verbesserung des Compliance-Systems. In Abstimmung mit dem Vorstand wurde das Compliance-System der Gesellschaft mit Hilfe einer externen Kanzlei neu aufgesetzt und die korrekte Behandlung der Umsatzsteuerabführung in allen maßgeblichen Zielländern der asknet durch eine renommierte internationale Wirtschaftsprüfergesellschaft überprüft. Der Aufsichtsrat hat sich davon überzeugt, dass der Vorstand insbesondere auch unter Berücksichtigung dieser

Maßnahmen ein funktionierendes Risikomanagementsystem installiert hat, das geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden können, frühzeitig zu erkennen. Darüber hinaus verfolgt der Aufsichtsrat mit Unterstützung einer hierzu beauftragten Rechtsanwaltskanzlei Haftungsansprüche gegen (frühere) Vorstandsmitglieder und die D&O Versicherung.

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 14. April 2016 wurde neben den üblichen Themen wie Geschäftslage und Ausblick insbesondere der Bericht über den Jahresabschluss 2015 behandelt. Es erfolgte die einstimmige Feststellung des Jahresabschlusses 2015 und die einstimmige Billigung des Konzernabschlusses 2015 nach ausführlicher Befragung des Wirtschaftsprüfers durch den Aufsichtsrat. Weitere wesentliche Punkte der Sitzung am 14. April 2016 waren die Neukundenakquisitionen in Asien, die Profitabilität des Physical-Geschäftsbereichs, die Maßnahmen zur Reduzierung der Währungsaufwendungen, der Beschluss des Aufsichtsrats zur Feststellung der Erreichung der Vorstandsziele für das Geschäftsjahr 2015 und der Beschluss des Aufsichtsrats zur Festlegung der Vorstandsziele für das Geschäftsjahr 2016.

Die nächste Aufsichtsratssitzung fand am 30. Juni 2016 statt und wurde im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung vom 1. Juli 2016 fortgesetzt. Herr Marc Wurster erklärte zum Ende der ordentlichen Hauptversammlung seinen Rücktritt vom Amt des Aufsichtsrats. In der Folge wurde das Ersatzmitglied des Aufsichtsrates Michael Neises, Nachfolger von Herrn Wurster im Aufsichtsrat im Anschluss an die Hauptversammlung. D. h. in der Aufsichtsratssitzung am 30. Juni 2016 nahm Herr Wurster teil und in der Fortsetzung vom 1. Juli 2016 Herr Neises. Gegenstand der Aufsichtsratssitzung am 30. Juni 2016 war neben letzten Vorbereitungen der Hauptversammlung vom 1. Juli 2016 die aktuelle Geschäftsentwicklung in den Business Units sowie insbesondere die weitere Gestaltung des Physical-Geschäftsbereichs sowie die Entwicklung der Umsätze mit dem neuen Produkt asknet Verify.

Schwerpunkt der Aufsichtsratssitzung vom 1. Juli 2016 waren dann die Themen rund um die „Sales Tax Norwegen", da sich herausgestellt hatte, dass die norwegischen Behörden Umsatzsteuernachforderungen für den Zeitraum 2011 bis 2016 gegenüber der asknet AG erheben könnten. In der Aufsichtsratssitzung wurden Maßnahmen besprochen, um a) den Vorgang um die Umsatzsteuerthematik Norwegen lückenlos aufzuklären, b) die daraus potentiell entstehenden Risiken und Kosten zu minimieren und c) sicherzustellen, dass in anderen Ländern keine ähnlich gelagerten Risiken bestehen. Darüber hinaus wurde eine erfahrene Rechtsanwaltskanzlei beauftragt zu prüfen, ob asknet Schadenersatzansprüche gegenüber Dritten mit Erfolgsaussichten erheben kann. Weiter wurden die potentiellen Auswirkungen möglicher Umsatzsteuernachzahlungen an die norwegischen Behörden auf die Liquiditätssituation von asknet erörtert. Zudem wurde festgestellt, dass, sobald eine entsprechende Rückstellung für eventuelle Umsatzsteuernachzahlung an die norwegischen Behörden zu bilden ist, die Hälfte des Eigenkapitals der asknet verbraucht ist und eine außerordentliche Hauptversammlung einzuberufen ist. Darüber hinaus wurden die mittelfristigen Wachstumspotentiale in den verschiedenen Geschäftsbereichen der asknet ausführlich diskutiert.

Am 18. Juli 2016 fand eine zusätzliche außerplanmäßige Aufsichtsratssitzung statt. Anlass waren die Vorkommnisse um die Umsatzsteuerthematik Norwegen. Des Weiteren wurde die Verlängerung der Bestellung von Tobias Kaulfuß zum Vorstand der Gesellschaft vom Aufsichtsrat beschlossen und vereinbart. In Anbetracht der Umsatzsteuerthematik Norwegen wurden die Bonusziele des Vorstands für 2016 modifiziert, um den nun veränderten Prioritäten Rechnung zu tragen. Erste Schwerpunkte der Businessplanung 2017 und Folgejahre wurden besprochen.

Im Vorfeld der außerordentlichen Hauptversammlung vom 23. August 2016 fand am 22. August 2016 eine weitere Aufsichtsratssitzung statt, die im Anschluss an die Hauptversammlung fortgesetzt wurde. Schwerpunkt der Beratungen waren letzte Vorbereitungen der außerordentlichen Hauptversammlung, die Umsatzsteuerthematik und die weitere strategische Ausrichtung der Gesellschaft. In diesem Zusammenhang wurden die Geschäftslage und -perspektive von den einzelnen Business Units durch deren jeweilige Leiter und den Vorstand auch unter Berücksichtigung der technischen Anforderungen und Entwicklungsstände erläutert.

Am 21. September 2016 fand die nächste reguläre AR-Sitzung statt, deren Schwerpunkt neben der Erörterung der aktuellen Geschäftsentwicklung wiederum die Umsatzsteuerthematik Norwegen, deren Auswirkungen auf die Gesellschaft und mögliche Regressforderungen bildeten. Im Einzelnen wurde ferner der Stand der technischen Umsetzung der Online-Shops für die neu gewonnenen asiatischen Kunden sowie die Bemühungen um weitere Neukunden für das Produkt asknet Verify. Des Weiteren wurde die Geschäftsentwicklung der asknet Tochtergesellschaft in der Schweiz erörtert sowie der Stand der Verhandlungen mit HBO über eine für beide Seiten wirtschaftlich tragbare Fortführung des HBO Europe Shops durch asknet. Darüber hinaus berichtete der Vorstand über die Ergebnisse eines Strategie- und Planungsworkshops, den er gemeinsam mit der zweiten Führungsebene der asknet im September 2016 durchgeführt hatte.

Am 20. Oktober 2016 fand eine Telefonkonferenz zwischen Vorstand und Aufsichtsrat statt. Tobias Kaulfuß präsentierte und erläuterte Überlegungen und Vorschläge des Managements an die zukünftige Ausrichtung der asknet AG, in deren Zuge folgende Maßnahmen beschlossen wurden: (i) Zusammenlegung der Business Unit Physical mit der Business Unit Digital zur Business Unit eCommerce-Solutions; (ii) Zuordnung von Customer Service, Professional Service und Customizing-Personal direkt in die jeweiligen Business Units, um eine größere Kundennähe zu erreichen. In der letzten Aufsichtsratssitzung des Geschäftsjahres am 30. November 2016 wurde die aktuelle Geschäftsentwicklung, insbesondere die Verzögerung des ursprünglich für das Geschäftsjahr erwarteten Großauftrages in der Business Unit Academics erörtert und ferner die Planung für das Geschäftsjahr 2017 verabschiedet.

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:

- Änderungen der Geschäftsordnung und Erteilung von Prokura (Januar 2016)
- Agenda der ordentlichen Hauptversammlung vom 1. Juli 2016
- Beschlussfassung über die Einberufung und Agenda einer außerordentlichen Hauptversammlung am 23. August 2016
- Verlängerung der Vorstandsbestellung von Tobias Kaulfuß bis Ende 2018 und Anpassung des Vorstandsvertrages
- Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015.

Ordentliche Hauptversammlung

Am 1. Juli 2016 fand die ordentliche Hauptversammlung der asknet AG statt. Wesentliche Punkte der Agenda waren neben den Entlastungen von Vorstand und Aufsichtsrat die Wahl des Wirtschaftsprüfers für das Geschäftsjahr 2016. Die Beschlüsse zu allen Tagesordnungspunkten wurden mit großer Mehrheit der anwesenden Aktionäre gefasst.

Im Nachgang zur Hauptversammlung fand die konstituierende Sitzung des Aufsichtsrats zur Wahl des Aufsichtsratsvorsitzenden und des stellvertretenden Vorsitzenden statt. Dr. Joachim Bernecker wurde zum Aufsichtsratsvorsitzenden und Thomas Krüger zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt.

Der Aufsichtsrat dankt Herrn Marc Wurster für seinen herausragenden Beitrag für die asknet AG über viele Jahre.

Jahresabschlussprüfung 2016
In der Hauptversammlung vom 1. Juli 2016 wurde die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016 gewählt. Die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart hat den Jahresabschluss der asknet AG zum 31. Dezember 2016 sowie den Lagebericht der 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 die Lageberichte sowie der Prüfungsbericht der Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zugeleitet. Der Aufsichtsrat der asknet AG hat sich in einer Sitzung am 31. März 2017 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 2016 sowie die Lageberichte wurden vom Aufsichtsrat eingehend geprüft. Aufgrund des abschließenden Ergebnisses eigener Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen erhoben und den Prüfungsergebnissen der Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart zugestimmt. Der Aufsichtsrat der asknet AG hat daher mit Beschluss vom 31. März 2017 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
Im gesamten Geschäftsjahr 2016 war Herr Tobias Kaulfuß Alleinvorstand der asknet AG.

Der Aufsichtsrat der asknet AG bedankt sich an dieser Stelle bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für den im Geschäftsjahr 2016 geleisteten Einsatz sowie die erfolgreiche Arbeit und die erzielten Ergebnisse. Der Aufsichtsrat wünscht der asknet AG für das Geschäftsjahr 2017 viel Erfolg.

Karlsruhe, den 31. März 2017

Der Aufsichtsrat

Dr. Joachim Bernecker
(Vorsitzender des Aufsichtsrats)

IMPRESSUM

asknet AG
Vincenz-Priessnitz-Str. 3
76131 Karlsruhe

Telefon: +49 (0) 7 21 / 96 458 - 0
Telefax: +49 (0) 7 21 / 96 458 - 99
E-Mail: info@asknet.de
Internet: www.asknet.de

PRESSE- UND INVESTOR RELATIONS KONTAKT
asknet AG
Madeleine Clark

Telefon: +49 (0) 7 21 / 96 458 - 6116
E-Mail: investorrelations@asknet.de

Handelsregister
Amtsregister Mannheim HRB 108713

Fotonachweis
Fotoarchiv asknet AG
istockphoto.com

FINANZKALENDER 2017

28. April 2017
Veröffentlichung Geschäftsbericht 2016

24. Mai 2017
Veröffentlichung Zwischenbericht Q1/2017

6. Juli 2017
Ordentliche Hauptversammlung

4. September 2017
Veröffentlichung Halbjahresbericht 2017

24. November 2017
Veröffentlichung Zwischenbericht Q3/2017

WE ENABLE EBUSINESS THROUGH TECHNOLOGY AND SOLUTIONS.

info@asknet.de | www.asknet.de

asknet Inc.
4804 Mission Street, Suite 208
San Francisco, CA 94112
USA

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

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

asknet Switzerland GmbH
Turbinenweg 5
CH-8610 Uster
Schweiz