



Accelerate your eSales in the Digital Marketplace.

# Geschäftsbericht 2014

# Inhalt

04 Brief des Vorstandes

06 Lagebericht

08 – 23 Lagebericht asknet AG

24 – 39 Lagebericht asknet Konzern

40 Konzernabschluss

58 Jahresabschluss

73 Bericht des Aufsichtsrates

78 Impressum



## Brief des Vorstandes

# Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Berichtszeitraum wurden in der asknet Gruppe umfangreiche Weichenstellungen für die Zukunft getätigt. Der wichtigste Schritt war die strategische Entscheidung, unsere Geschäftstätigkeit auszuweiten. Zukünftig werden wir – neben der Bereitstellung von Softwarelösungen für den Vertrieb von digitalen Produkten und eines umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebots für Kunden aus Forschung und Lehre – auch im Bereich des Onlinevertriebs physischer Güter unsere Fähigkeiten, unsere Erfahrung und Produkte anbieten. Die Potenziale in den angestammten Geschäftssegmenten wollen wir durch eine stärkere Kundenzentrierung und höhere Produktdiversifizierung effektiver heben.

Im Zuge dieser Ausweitung wird die asknet Gruppe seit dem 1. Januar 2015 statt bisher in zwei nun in drei Geschäftsbereichen geführt: Digital Goods, Physical Goods (vormals gemeinsam eDistribution) sowie Academics (vormals ePortals). Dadurch soll

den unterschiedlichen Herausforderungen in den verschiedenen Märkten, in denen der Konzern tätig ist, besser begegnet werden.

Im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2014 konnten wir eine positive Umsatz- und Rohertragsentwicklung verzeichnen. Dabei entwickelten sich die Geschäftsbereiche der asknet Gruppe in 2014 sehr unterschiedlich. Im Geschäftsbereich ePortals konnte asknet ein starkes Umsatz- und Rohertragswachstum erzielen, wohingegen im Geschäftsbereich eDistribution im Berichtszeitraum sowohl beim Umsatz als auch beim Rohertrag deutliche Einbußen zu verzeichnen waren. Hauptursächlich dafür war die schwächere Performance bei einigen Bestandskunden. In Folge der sich abzeichnenden rückläufigen Entwicklung im Geschäftsbereich eDistribution hatten wir uns im Oktober dazu veranlasst gesehen, unsere Jahresprognose für das Ergebnis nach unten zu korrigieren. Dank eines besonders starken Schlussquartals konnten

wir jedoch erneut profitabel wirtschaften. Unter dem Strich erzielte der asknet Konzern im Geschäftsjahr 2014 einen leichten Jahresüberschuss in Höhe von 0,10 Mio. EUR (2013: 0,23 Mio. €).

Für die Zukunft versprechen wir uns von der Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit vor allem, unsere Wettbewerbsvorteile besser zum Tragen zu bringen und so mittelfristig neue Wachstumsfelder zu erschließen. Im laufenden Geschäftsjahr 2015 sind damit allerdings auch gezielte Ausgaben für den Aufbau neuer Vertriebskapazitäten verbunden, um die Neukundengewinnung in allen Geschäftsbereichen zu unterstützen. Zudem wird die Ausweitung der Geschäfts- und Vertriebstätigkeit aufgrund längerer Verkaufszyklen voraussichtlich erst ab dem Jahr 2016 stärker zum Tragen kommen. Zwar erwarten wir aufgrund dieses Umstands für das laufende Geschäftsjahr 2015 einen Verlust im ersten Halbjahr, jedoch auf Basis eines erneut starken zweiten Halbjahres ein aus-

geglichenes Ergebnis vor Steuern (EBT), einen nahezu gleichbleibenden Rohertrag sowie einen leichten Anstieg der auf die Transaktionserlöse bezogenen Rohertragsmarge.

Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, unseren Kunden sowie auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und hoffen, Sie begleiten uns, die asknet AG, weiterhin auf dem chancenreichen Weg, der vor uns liegt.

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



**Tobias Kaulfuss**



**Ute Imhof**

# Lagebericht

08 Lagebericht asknet AG

24 Lagebericht asknet Konzern

asknet Aktiengesellschaft, Karlsruhe

# Lagebericht für 2014

## Grundlagen der AG

### Geschäftsmodell

asknet ist ein Pionier des eCommerce und hat als eines der ersten Unternehmen in Deutschland Software über das Internet verkauft. Die Gesellschaft hat nahezu 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung globaler eCommerce-Lösungen und verfügt heute über bewährte wettbewerbsfähige Plattformen, die den weltweiten elektronischen Vertrieb von Produkten aller Art ermöglichen. Das Unternehmen ist in zwei Geschäftsbereichen aktiv. Im Bereich eDistribution entwickelt asknet für Hersteller digitaler und physischer Produkte Online-Shops, die sowohl optisch als auch technisch vollständig in deren Webauftritt integriert sind. Darüber hinaus übernimmt asknet die Abwicklung des Kaufprozesses von der Produktauswahl über die Zahlungsabwicklung bis zur Lieferung der Ware an den Endkunden. Ein mehrsprachiger Customer Service sowie Online-Marketing Dienste in Zusammenarbeit mit führenden Anbietern der Branche komplettieren das Leistungsspektrum. Zusätzlich zu den individuellen Lösungen für seine Kunden bietet das Unternehmen mit dem Geschäftsbereich ePortals ein umfassendes Angebot an Software-Lizenzen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung und Verteilung von Software für Kunden aus Forschung und Lehre. Die Gesellschaft unterhält Geschäftsbeziehungen über Software-Einkaufsportale und Rahmenverträge zu über 80 Prozent der deutschen Hochschulen.

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

Die asknet AG mit Sitz in Karlsruhe ist die Muttergesellschaft des asknet Konzerns. Auf der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 4. Juli 2014 wurde auf Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand der Name der Muttergesellschaft von asknet Aktiengesellschaft Electronic Business Solutions in asknet AG geändert. Die Gesellschaft hält zum Stichtag 31. Dezember 2014 unmittelbar jeweils 100 Prozent der Anteile an der asknet Inc.,

San Francisco, USA, und an der asknet K.K., Tokyo, Japan. Die Tochtergesellschaften sind in erster Linie verantwortlich für die Endkundenbetreuung in den jeweiligen Regionen.

### **Steuerungssystem**

Die Unternehmensplanung und -steuerung erfolgt im Wesentlichen auf Basis der Kennzahlen Rohertrag, Rohertragsmarge sowie Ergebnis vor Steuern (EBT). Die Rohertragsmarge wird aus dem Verhältnis vom Rohertrag zu den Transaktionserlösen berechnet. Der Umsatz ist als Kennzahl nur bedingt aussagekräftig, da ein Teil des Umsatzvolumens über Service Provider Verträge abgewickelt wird. In diesen Fällen wird lediglich die Service Fee als Umsatz in der asknet Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

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

## **Wirtschaftsbericht**

### **Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen**

Die Weltwirtschaft wuchs nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) in 2014 mit 3,3 Prozent langsamer als ursprünglich erwartet. Hauptgrund dafür war eine mäßige Entwicklung sowohl in den Schwellen- und Entwicklungsländern, deren zusammengefasstes Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 4,4 Prozent zulegte, als auch in den Industriestaaten, die ein Wachstum von 1,8 Prozent verzeichneten. In den Ländern der Eurozone erholte sich die Wirtschaft nur langsam. Hier stieg das BIP gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Prozent. Die deutsche Wirtschaft verbuchte nach Angaben des Statistischen Bundesamts im Gesamtjahr 2014 einen Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,6 Prozent.

Die für die asknet AG relevanten Branchen sind die internationalen eCommerce-Märkte und die globalen IT-Märkte (Software und IT-Dienstleistungen). Durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf Onlineshops für Merchandising-Produkte rückt auch dieser Markt in den Fokus der asknet.

Unabhängig von der Entwicklung der Weltwirtschaft haben eCommerce-Technologien in den vergangenen Jahren die weltweiten Einzelhandelsmärkte revolutioniert und Onlinehändler rund um den Globus ihre Umsätze vervielfacht. Auch in 2014 setzte sich der Siegeszug des Onlinehandels fort. Nach Angaben der Marktforscher von eMarketer wuchs der weltweite eCommerce-Markt in 2014 mit 22,2 Prozent weiter überaus dynamisch.

Die globalen IT-Märkte, die sich im Vergleich zu den eCommerce-Märkten in einem deutlich fortgeschrittenen Reifegrad befinden, schlossen das Jahr 2014 erfolgreich ab. Das US-Marktforschungsunternehmen Gartner ermittelte in 2014 eine Erhöhung der weltweiten IT-Ausgaben um 1,9 Prozent. Die Ausgaben für Unternehmenssoftware stiegen mit einem Plus von 5,8 Prozent besonders stark und erreichten ein Gesamtvolumen von 317 Mrd. USD. Das Geschäft mit IT-Dienstleistungen wuchs um 2,7 Prozent auf ein Marktvolumen von 956 Mrd. USD. Auch der deutsche IT-Markt verzeichnete ein erfolgreiches Jahr 2014. Nach Angaben des Branchenverbands BITKOM stiegen die IT-Umsätze in Deutschland um 4,3 Prozent auf ein Volumen von 77,8 Mrd. EUR. Die Softwareumsätze entwickelten sich mit einem Plus von 5,6 Prozent analog zur weltweiten Entwicklung besonders erfolgreich. Das Geschäft mit IT-Dienstleistungen verlief mit einem Plus von 2,7 Prozent ebenfalls positiv.

Im Markt für Merchandising-Produkte stiegen laut einer Studie des US-amerikanischen Licensing Spezialisten epm von Juni 2014 die weltweiten Umsätze in 2013 um 1,7 Prozent auf 155,8 Mrd. USD. Der größte Markt für Lizenzprodukte ist Nordamerika. Hier werden über 60 Prozent der weltweiten Umsätze getätigt. Zweitgrößter und für asknet aktuell relevantester Markt in diesem Segment ist Westeuropa mit einem Marktanteil von rund 20 Prozent. Zahlen für 2014 lagen zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts noch nicht vor.

#### **Auswirkungen der Rahmenbedingungen auf die asknet AG**

Die beschriebenen positiven Marktentwicklungen in den Bereichen eCommerce und IT (Software und IT-Dienstleistungen) wirken sich grundsätzlich positiv auf die Geschäftstätigkeit der asknet aus. Allerdings verfügt die Gesellschaft in den verschiedenen Märkten und Branchen, in denen sie ihre Technologien und Dienstleistungen anbietet, über unterschiedliche Marktstellungen und sieht sich unterschiedlichen Herausforderungen gegenüber.

Als globaler Anbieter von Softwarelösungen und IT-Dienstleistungen für den Onlinevertrieb von physischen und digitalen Produkten bietet die Verlage-

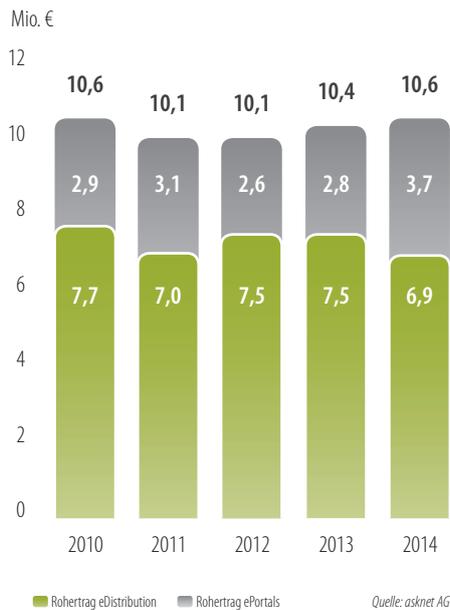
Die Verlagerung der Handelsumsätze ins Internet eine wesentliche Chance für asknet, weitere in den wachstumsstarken eCommerce-Märkten tätige Handelsunternehmen als Kunden zu gewinnen. Bei der Bereitstellung von Softwarelösungen für den Vertrieb von digitalen Produkten verfügt asknet über langjährige Kundenbeziehungen mit großen Softwarehäusern. Allerdings befindet sich dieses Marktsegment in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium, bei dem die vorhandenen Anbieter sich in einem intensiven Verdrängungs- und Preiswettbewerb befinden. Im Geschäftsbereich ePortals bietet asknet ein umfassendes Angebot an Software-Lizenzen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung und Verteilung von Software für Kunden aus Forschung und Lehre an. Hier verfügt die Gesellschaft über hohe Marktanteile in der DACH-Region. In Deutschland ist die Gesellschaft einer der Marktführer. Allerdings sind im Handel von Software-Lizenzen nur niedrige Margen zu erzielen. Mit der Erweiterung der Geschäftstätigkeit um den Verkauf rein physischer Produkte erschließt asknet neue Kundengruppen im dynamischen eCommerce-Markt.

## **Geschäftsentwicklung**

### **Umsatz- und Ertragslage**

Im Geschäftsjahr 2014 verzeichnete die asknet AG eine positive Umsatz- und Rohertragsentwicklung. Erstmals wurden über die asknet Shops und Portale Transaktionserlöse von über 100 Mio. EUR erzielt. Im Geschäftsbericht 2013 war für das Geschäftsjahr 2014 ein moderates Rohertragswachstum bei einem leichten Anstieg der auf die Transaktionserlöse bezogenen Rohertragsmarge und ein Gesamtjahresergebnis auf Vorjahresniveau prognostiziert worden. Eine leichte Steigerung der Roherträge um rund 3 Prozent wurde zwar erreicht, aber die Rohertragsmarge sowie das operative Ergebnis blieben hinter den ursprünglichen Planungen zurück. Grund hierfür ist das rückläufige Geschäftsvolumen bei einigen umsatzstarken Bestandskunden aus dem Geschäftsbereich eDistribution und einem damit einhergehenden Umsatz- und Rohertragsrückgang in diesem Bereich. Deshalb musste asknet im Oktober 2014 seine Jahresprognose für das Ergebnis anpassen. Auf Basis der aktualisierten Planungen wurde die Ergebniserwartung für das Gesamtjahr 2014 reduziert und ein negatives Jahresergebnis im unteren bis mittleren sechsstelligen Euro-Bereich prognostiziert. Ein starkes Schlussquartal führte schließlich im Geschäftsjahr 2014 zu einem Jahresüberschuss in Höhe von 0,08 Mio. EUR. Die auf die Transaktionserlöse bezogene Rohertragsmarge der asknet AG fiel aufgrund des höheren Anteils des niedrigmargigeren Geschäftsbereichs ePortals am Gesamtertrag mit 10,5 Prozent etwas geringer als im Vorjahr aus. Im folgenden Abschnitt findet sich die detaillierte Darstellung der Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im Berichtszeitraum.

Entwicklung des Rohertrages (in Mio. €)



Die Umsatzerlöse der asknet AG stiegen im Berichtsjahr um rund 9 Prozent auf 89,38 Mio. EUR, wovon 52,49 Mio. EUR im Geschäftsbereich eDistribution und 36,89 Mio. EUR im Bereich ePortals erwirtschaftet wurden. Im Vergleichszeitraum 2013 hatte der Umsatz der Gesellschaft 82,21 Mio. EUR betragen. Dabei ist zu beachten, dass ein Teil des Umsatzvolumens über Service Provider Verträge abgewickelt wurde, bei denen lediglich die Service Fee als Umsatz in der asknet Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen wird. Die Transaktionserlöse erhöhten sich im Berichtszeitraum auf 101,80 Mio. EUR nach 95,72 Mio. EUR im Vorjahr.

Die Roherträge lagen im Berichtszeitraum bei 10,64 Mio. EUR und damit rund 3 Prozent über dem Vorjahreswert von 10,38 Mio. EUR. 6,88 Mio. EUR entfielen auf den Bereich eDistribution und 3,76 Mio. EUR auf den Bereich ePortals. Der Geschäftsbereich eDistribution lag rund 9 Prozent unter dem Vorjahresniveau, während der Geschäftsbereich ePortals einen deutlichen Zuwachs von rund 33 Prozent respektive 0,92 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr verzeichnete. Die Rohertragsmarge der asknet AG bezogen auf die Transaktionserlöse betrug 10,5 Prozent (2013: 10,8 Prozent).

Der Materialaufwand erhöhte sich im Geschäftsjahr 2014 auf 79,15 Mio. EUR nach 72,07 Mio. EUR im Vorjahr. Der Zuwachs von rund 10 Prozent entspricht in etwa der Umsatzsteigerung im Gesamtjahr.

Der Personalaufwand lag mit 5,19 Mio. EUR über dem Vorjahresniveau (4,74 Mio. EUR). Inklusiv des Vorstands und ohne Auszubildende und Aushilfen waren zum Jahresende 2014 entsprechend dem Vorjahr 92 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der asknet AG beschäftigt. Der Anteil der Personalkosten an den Transaktionserlösen erhöhte sich leicht von 4,9 Prozent auf 5,1 Prozent.

Für sonstige betriebliche Aufwendungen fielen bei der asknet AG im Berichtszeitraum nur noch 5,44 Mio. EUR an, nach 5,61 Mio. EUR in 2013. Der Rückgang basiert im Wesentlichen auf einer Reduzierung der enthaltenen Aufwendungen aus der Währungsumrechnung dank eines verbesserten Währungsmanagements. In Folge dessen sank dieser Posten von 0,95 Mio. EUR im Vorjahr auf 0,77 Mio. EUR in 2014.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 0,61 Mio. EUR wurden gegenüber dem Vorjahr um 0,05 Mio. EUR gesteigert. Im Wesentlichen geschah dies durch eine Steigerung der beinhaltenen Erträge aus der Währungsumrechnung.

Das operative Ergebnis (EBIT) der asknet AG belief sich auf 0,09 Mio. EUR. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag für das Gesamtjahr ebenfalls bei 0,09 Mio. EUR. Nach Zinsen und Steuern wies die Gesellschaft einen Jahresüberschuss in Höhe von 0,08 Mio. EUR aus und war damit auf Jahresbasis erneut in der Gewinnzone. 2013 war ein Jahresüberschuss bei der AG von 0,22 Mio. EUR angefallen.

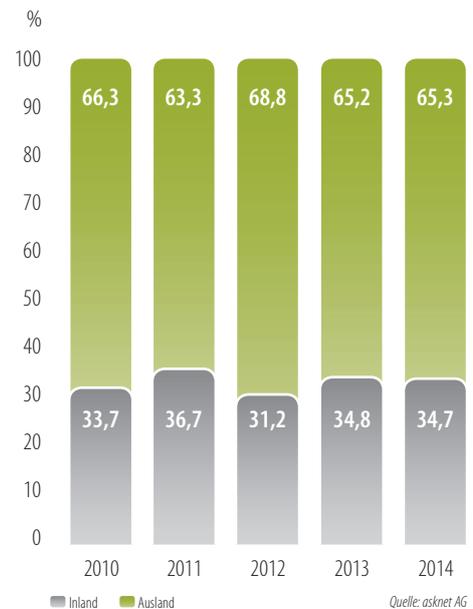
Die internationale Ausrichtung der asknet spiegelt sich im hohen Auslandsanteil der Endkundenumsätze deutlich wider. So wurden im Berichtszeitraum 65,3 Prozent der Transaktionserlöse außerhalb Deutschlands erzielt, wobei die USA mit einem Anteil von 14,9 Prozent nach Deutschland (34,7 Prozent) den größten Markt darstellen.

### Entwicklung der Geschäftsbereiche

Die positive Umsatz- und Rohertragsentwicklung der asknet AG im Berichtszeitraum resultierte aus einem starken Wachstum im Geschäftsbereich ePortals, in dem die Gesellschaft ein umfassendes Angebot an Software-Lizenzen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung und Verteilung von Software für Kunden aus Forschung und Lehre bietet. Hier profitierte asknet auch von der strategischen Partnerschaft mit IBM im Bereich Forschung und Lehre, die einen entscheidenden Zugang zu Neukunden eröffnete und das Angebotsportfolio für Bestandskunden ideal ergänzte. Insgesamt verzeichnete asknet im Geschäftsbereich ePortals ein deutliches Umsatz- und Rohertragswachstum im Geschäftsjahr 2014. Das Umsatzplus belief sich im Gesamtjahr auf rund 48 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Roherträge stiegen um rund 33 Prozent gegenüber dem Niveau des Geschäftsjahres 2013. Die Differenz zwischen Umsatz- und Rohertragswachstum ist eine segmenttypische Folge der engen Margen in diesem Geschäftsbereich.

Im Geschäftsbereich eDistribution dagegen verzeichnete die asknet AG im Berichtszeitraum einen Umsatzrückgang von 8 Prozent und einen Rohertragsrückgang um rund 9 Prozent. Negativ wirkte sich innerhalb dieses Geschäftsfelds die schwächere Performance bei einigen umsatzstarken Bestandskunden aus, positiv dagegen die europäischen eCommerce-Aktivitäten des HBO Shops, die asknet zum Jahresbeginn 2014 übernommen hatte. asknet treibt die Internationalisierung des HBO Shops weiterhin erfolgreich voran und steht als fachkundiger Berater seinem Kunden auf dessen Expansionskurs zur Seite. Die Gewinnung namhafter Kunden wie HBO unterstreicht einmal mehr die Kompetenz der asknet im Vertrieb physischer Güter.

Verteilung der Endkundenumsätze nach Regionen (in %)



Die Komplexität im weltweiten Online-Handel steigt aufgrund einer Vielzahl nationaler und internationaler Richtlinien stetig und damit auch die Herausforderungen für die Unternehmen, die einen Online-Shop betreiben. Die asknet bietet ihren Kunden nicht nur eine zeitgemäße Shop-Technologie, um weltweit zu verkaufen, sondern übernimmt als Reseller auch alle Prozesse und Services rund um den Kauf unter Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben. So hat asknet im Berichtszeitraum ihre Kunden bereits auf die neuen Anforderungen der VAT-Richtlinie vorbereitet und bei der richtlinienkonformen Gestaltung ihrer internationalen Online-Shops unterstützt. Die geänderten Umsatzsteuer-Regularien der Europäischen Union zur Besteuerung einzelner Bereiche des Internethandels innerhalb EU-Mitgliedsstaaten sind nach dem Berichtszeitraum zum 1. Januar 2015 in Kraft getreten. Demnach wird bei Online-Käufen von elektronisch erbrachten Leistungen, wie beispielsweise Software-Downloads, durch Privatpersonen der Mehrwertsteuersatz des Landes berechnet, in dem der Käufer lebt und nicht wie bisher des Landes, in dem das verkaufende Unternehmen registriert ist. Die Besteuerung am Wohnsitz des Leistungsempfängers gilt nur für Leistungen, die an Privatpersonen erbracht werden, Leistungen an Gewerbebetreibende unterliegen weiterhin in der EU dem Reverse-Charge-Verfahren

### **Vermögens- und Finanzlage**

Die Bilanzsumme der asknet AG erhöhte sich zum 31. Dezember 2014 auf 17,65 Mio. EUR. Im Vorjahr hatte die Summe der Vermögenswerte der AG 13,03 Mio. EUR betragen. Vor allem aufgrund eines erhöhten Geschäftsvolumens im vierten Quartal bei gleichzeitig noch nicht vollständig abgeschlossenen Handelstransaktionen stiegen kurzfristig im Stichtagsvergleich sowohl die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen als auch die liquiden Mittel.

Die Eigenkapitalausstattung erhöhte sich in der Berichtsperiode von 3,73 Mio. EUR auf 3,82 Mio. EUR, was einer Eigenkapitalquote von rund 22 Prozent entspricht. Die liquiden Mittel der asknet AG beliefen sich zum Stichtag 31. Dezember 2014 auf 6,74 Mio. EUR nach 4,31 Mio. EUR Ende 2013.

Die immateriellen Vermögensgegenstände in der AG erhöhten sich von 0,01 Mio. EUR auf 1,06 Mio. EUR, was im Wesentlichen auf die zur Vermietung erworbenen Software-Lizenzen im Geschäftsbereich ePortals zurückzuführen ist. Die bereits fakturierten Mieteinnahmen werden auf ihre Laufzeit verteilt und erhöhen dadurch den passiven Rechnungsabgrenzungsposten um 0,42 Mio. EUR. Die Verbindlichkeiten der Gesellschaft stiegen um

3,93 Mio. EUR auf 10,21 Mio. EUR, wovon rund 71 Prozent aus Lieferungen und Leistungen resultierten. Zum Bilanzstichtag hatte die asknet AG keine Finanzverbindlichkeiten. Der operative Cashflow in der AG war positiv und betrug 3,16 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 nur sehr geringfügig in Anspruch genommen wurden. Im Berichtsjahr stand somit jederzeit ausreichend Liquidität zur Verfügung.

### **Gremien**

Seit Anfang Juli 2014 verantwortet Ute Imhof als Chief Operating Officer (COO) im asknet Vorstand die Bereiche Business Operations, Professional Services und Produktentwicklung.

Anfang November 2014 trat Tobias Kaulfuss seine Tätigkeit als neuer Vorstandsvorsitzender/CEO der asknet AG an. Er verantwortet seitdem die Bereiche Business Development, Vertrieb, Marketing, Finanzen, Personal und Investor Relations. Er übernimmt damit die Nachfolge von Michael Konrad, der auf eigenen Wunsch Ende Februar 2015 aus dem Unternehmen ausschied. Nach mehr als elf Jahren bei asknet widmet sich Michael Konrad künftig neuen Herausforderungen.

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

### **Mitarbeiter**

Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte die asknet AG 92 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit Einbeziehung aller Auszubildenden und Aushilfen war die asknet AG zum Jahresende Arbeitgeber von insgesamt 105 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

### **Nachtragsbericht**

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

## Chancen- und Risikobericht

### Chancen

Die asknet AG ist auf dem stark wachsenden eCommerce-Markt tätig. Die beträchtlichen Chancen im Geschäftsbereich eDistribution hebt asknet über die Ausweitung und stetige Verbesserung des Angebotsspektrums. Hierzu zählen auch Self Service-Lösungen für kleine bis mittelgroße Software-Hersteller, die technologische Adaptierung von Markttrends insbesondere im Bereich Mobile sowie die Nutzung der ePayment Expertise für Cloud-/SaaS-Anwendungen in Verbindung mit dem Ausbau des Subscription-Angebots. Im Geschäftsjahr 2014 hat asknet zudem den Geschäftsbereich eDistribution um die Bereitstellung von Onlineshops für den Verkauf physischer Güter erweitert. In diesem Segment sieht asknet gute Chancen für die weitere Positionierung ihres Geschäftsmodells. asknet wandelt sich somit zum Anbieter einer hochmodernen Vertriebsplattform von digitalen und physischen Gütern sowie Produkten für den Bereich Forschung und Lehre.

Kern der Strategie im Geschäftsbereich ePortals ist die bestehende Marktführerschaft bei akademischen Institutionen durch erweiterte Servicedienstleistungen und Lösungsgeschäft noch stärker zu nutzen und Mehrwerte für Kunden zu schaffen. Parallel verfolgt asknet den Ausbau der Marktanteile in den europäischen Nachbarländern Schweiz und Österreich. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeitet asknet an der kontinuierlichen Erweiterung der Funktionalitäten der eigenen Software-Portale. Hier sind insbesondere zukunftsorientierte, marktgerechte Vertriebsmodelle über die Cloud im Fokus. Durch Kooperationen mit namhaften Soft- und Hardwareherstellern wird gezielt Neukundenpotenzial für die asknet erschlossen. Insbesondere die Kernkompetenz des Vertriebs von Produkten direkt an Endkunden ist ein Wettbewerbsvorteil im akademischen Umfeld. Um diesen Vorteil gewinnbringend einzusetzen, betreibt asknet für den Direktvertrieb von Software an Studierende sowie ausgewiesene Hochschul- und Universitätsmitarbeiter unter anderem die eigene Plattform [studyhouse.de](http://studyhouse.de).

Durch die fortschreitende Expansion im Markt für Hochschul- und Forschungseinrichtungen in der Schweiz und Österreich sowie aus dem Betrieb der Studentenplattform ergeben sich für die Gesellschaft im ePortals-Geschäftsbereich attraktive Perspektiven. Für die Hebung dieses Potenzials sieht sich asknet gut positioniert. Mit ca. 2,6 Mio. Studenten allein in Deutschland birgt insbesondere das studentische Kundensegment ein weiterhin großes Potenzial – nicht zuletzt auch für Kunden des Bereichs eDistribution. Gleichzeitig wird asknet sich künftig stärker als Lösungsanbieter statt als transaktionsorientierter Anbieter positionieren, um gegen

die engen Margen des Softwarehandelsgeschäfts anzugehen. Kunden, die ihre Produkte über unterschiedliche Kanäle verkaufen möchten, finden bei asknet umfassende Lösungen, die neben eCommerce auch Mobile Commerce und InApp-Verkäufe – der Verkauf zusätzlicher Produkte aus einer Software/App heraus – integrieren. Neben eigenen individuellen eCommerce-Lösungen für Kunden werden auch SaaS-Modelle (Cloud) angeboten. Die Vermarktung dieser unterschiedlichen Lösungsangebote soll stärker in den Vertrieb einfließen. Um die Ausweitung der Geschäftstätigkeit erfolgreich zu gestalten, wird asknet gezielt in den Aufbau neuer Vertriebskapazitäten investieren. Zudem wurde mit Beginn des Geschäftsjahres 2015 für den Absatz von Produkten im Bereich physischer Güter ein weiteres Geschäftsfeld eröffnet. Seit 2015 ist die Geschäftstätigkeit der asknet daher in die drei Geschäftsfelder Digital Goods, Physical Goods (vormals gemeinsam eDistribution) sowie Academics (vormals ePortals) unterteilt. Durch diese Maßnahme stellt sich asknet fokussiert auf die spezifischen Bedürfnisse der Kundengruppen in den jeweiligen Segmenten auf. Dadurch sollen die beträchtlichen Marktchancen noch besser genutzt werden. Gleichzeitig sollen die Potenziale im bewährten elektronischen Vertrieb von digitalen Produkten sowie im Segment Academics effektiver gehoben werden. Dabei setzt asknet auf stärkere Kundenzentrierung und Produktdiversifizierung.

## Risiken

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

Um die Abhängigkeit von einzelnen Kunden zu verringern, strebt asknet kontinuierlich danach, die Kundenbasis mittels neuer Kundengruppen, neuer Produktbereiche und erfolgreicher Einzelkundenakquisitionen zu verbreitern. Dies ist in 2014 nur in geringfügigem Maße gelungen, ablesbar an der leichten Reduktion des Rohertragsanteils der zehn wichtigsten Kunden von etwa zwei Drittel auf knapp unter 60 Prozent. asknet pflegt seit jeher sehr enge und langjährige Kundenbeziehungen. Sollten dennoch einer oder mehrere der wichtigen Kunden den Vertrag mit asknet kündigen oder nicht verlängern, würde sich dies nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken. Weniger Risiken bestehen

für asknet im Hinblick auf kleinere Wettbewerber, von denen sich die asknet mit ihrem Angebotsportfolio besonders hinsichtlich der Abdeckung internationaler Märkte und der Flexibilität individueller Shop-Anpassungen abgrenzt.

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

Damit die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells der asknet ihr volles Potenzial entfalten kann, sind Umsatzsteigerungen unabhängig von Einmaleffekten oder saisonalen Schwankungen nach wie vor erforderlich. Ob solche Umsatzsteigerungen 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 Hindernissen im Zusammenhang mit der Tätigkeit in einem sich schnell wandelnden Branchenumfeld bewertet werden müssen. Generell ist in den Märkten der asknet eine verstärkte Wettbewerbsintensität festzustellen. Gelingt es der Gesellschaft nicht, sich auf diese Entwicklungen und Veränderungen einzustellen, könnte es wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von asknet haben.

Die Eigenkapitalquote ist nach wie vor solide, daher ist für 2015 nicht von Finanzierungsengpässen auszugehen. Die Bilanz- und Unternehmenswährung von asknet ist der Euro. Ein Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Daher können sich die periodischen Schwankungen einzelner Währungen auf die Erlöse und Ergebnisse von asknet auswirken. Potenzielle Währungskursrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen werden von der

Gesellschaft kontinuierlich überwacht und bei Bedarf mit risikoarmen Instrumentarien des Devisenhandels gesichert.

Zu asknets gesunder Basis zählen die hoch qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die starke Identifikation mit dem Unternehmen 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 die asknet AG. Eine Fluktuation birgt das Risiko, diese Kompetenzen zu verlieren und damit Vorteile gegenüber den Wettbewerbern einzubüßen.

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

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

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

Mit Einspruchsentscheidung vom 27.10.2014 hatte die Finanzbehörde absprachegemäß 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 aufwandmäßige Erfassung im Jahresabschluss 2014 wie in den Vorjahren verzichtet. Diese Einschätzung stützt sich auch auf eine Bewertung des steuerlichen Beraters Ernst & Young GmbH sowie ein zwischenzeitlich anhängiges Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof.

Ungeachtet dessen besteht ein Risiko, dass das Unternehmen auch nach Ausschöpfen aller rechtlichen Möglichkeiten den Aufwand letztlich tragen muss.

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

Die Unternehmensleitung geht davon aus, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch in 2015 erfolgreich begegnen zu können.

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

### **Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem**

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

### **Prognosebericht**

#### **Voraussichtliche Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen**

In seiner Prognose für das Jahr 2015 erwartet der IWF derzeit einen Anstieg der Weltwirtschaftsleistung von 3,5 Prozent und damit eine mäßige globale Wachstumsdynamik. Für die Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer geht der IWF derzeit von einem Wachstum von 4,3 Prozent aus. In den Industrieländern wird ein Anstieg um 2,4 Prozent prognostiziert. Die Wirtschaft in den Ländern der Eurogruppe soll sich mit einem Wachstum von 1,2 Prozent weiter erholen. Für die deutsche Wirtschaft veranschlagt der IWF in 2015 ein Plus von 1,3 Prozent.

In 2015 wird der eCommerce-Sektor weiterhin von einem grundsätzlichen Strukturwandel im Einzelhandel profitieren, der mit einer deutlichen Verlagerung der Einzelhandelsumsätze ins Internet einhergeht. Das Marktforschungsinstitut eMarketer prognostiziert für das Jahr 2015 einen Anstieg der globalen eCommerce-Umsätze um 20,9 Prozent auf ein Marktvolumen von 1,6 Billionen USD, dem ein Anstieg der globalen Einzelhandelsumsätze in Höhe von „nur“ 6,4 Prozent auf ein Marktvolumen von 23,9 Billionen USD gegenübersteht. Bis 2018 soll der globale eCommerce-Markt um jährlich durchschnittlich 17 Prozent wachsen und der Anteil der eCommerce-Umsätze am weltweiten Einzelhandel von 5,9 Prozent in 2014 auf 8,8 Prozent im Jahr 2018 ansteigen.

In der IT-Branche stehen die Zeichen in 2015 ebenfalls auf Wachstum. So rechnet der Marktforschungsspezialist Gartner in 2015 mit einem Anstieg der globalen Investitionen in IT-Lösungen um 2,4 Prozent auf ein Gesamtvolumen von rund 3,8 Billionen USD. Die Umsätze mit IT-Dienstleistungen sollen um 2,5 Prozent auf ein Marktvolumen von 981 Mrd. USD zulegen. Die größte Dynamik wird im Markt für Enterprise Software prognostiziert. Hier sollen die Investitionen weltweit um 5,5 Prozent auf ein Volumen von 335 Mrd. USD steigen.

Der deutsche ITK-Mittelstand blickt ebenfalls positiv ins Jahr 2015. In einer Konjunkturumfrage des Branchenverbands BITKOM von Februar 2015 erwarten acht von zehn Unternehmen (81 Prozent) in den kommenden sechs Monaten steigende Umsätze. Nur 6 Prozent rechnen mit Umsatzeinbußen. Besonders positive Aussichten vermeldet BITKOM für IT-Dienstleistungen und Software. So erwarten 87 Prozent aller IT-Dienstleister und 83 Prozent aller Softwareanbieter ein Umsatzplus in 2015. In seiner Jahresprognose stellt BITKOM einen Anstieg der Softwareumsätze in Deutschland um 5,5 Prozent auf ein Marktvolumen von 20,2 Mrd. EUR in Aussicht. Bei den IT-Dienstleistungen wird ein Umsatzplus von 3,0 Prozent prognostiziert, was einem Marktvolumen von 37,4 Mrd. EUR entspricht. Größte Wachstumstreiber sind sowohl auf dem deutschen als auch auf den internationalen IT-Märkten die Themen Big Data und Cloud Computing. Dabei erwarten die Experten von Gartner in 2015 vor allem im Enterprise Software Markt einen hohen Wettbewerbsdruck. Dort werde sich der Preiskampf zwischen reinen Cloud-Anbietern und Anbietern von On-Premise-Lösungen im Bereich Customer Relationship Management (CRM) weiter verschärfen.

## Unternehmensausblick

Die asknet bietet eCommerce-Lösungen und Dienstleistungen für digitale und physische Güter an. Dabei profitiert das Unternehmen mittelbar von den positiven Rahmenbedingungen in diesen Märkten. Gleichzeitig ist der Wettbewerbsdruck unter den Anbietern von Softwarelösungen und Dienstleistungen für den eCommerce in den letzten Jahren erheblich gestiegen. Um die Wettbewerbsvorteile der asknet besser zum Tragen zu bringen und eine nachhaltige positive Unternehmensentwicklung zu gewährleisten, wird künftig der Fokus der asknet vor allem auf der Ausweitung und stetigen Verbesserung ihres Angebotsspektrums liegen. Auf Basis des langjährigen und umfassenden Know-hows werden neue Märkte, vor allem im Bereich der physischen Güter erschlossen und die Potenziale im Bereich der digitalen Produkte sowie der akademischen Beschaffungsportale durch eine stärkere Kundenzentrierung und höhere Produktdiversifizierung effektiver gehoben. asknet wandelt sich somit zum Anbieter einer hochmodernen Vertriebsplattform von digitalen und physischen Gütern sowie Produkten für den Bereich Forschung und Lehre. Die Ausweitung und stetige Verbesserung des Angebotsspektrums ermöglicht es asknet mittelfristig neue Wachstumsfelder zu erschließen. Damit verbunden sind gezielte Investitionen in den Aufbau neuer Vertriebskapazitäten, um die Neukundengewinnung in allen Geschäftsbereichen zu unterstützen. Um die Neufokussierung zu unterstützen, hat asknet mit Beginn des Geschäftsjahres 2015 den Anstrengungen für den Vertrieb von physischen Gütern durch die Eröffnung eines weiteren Geschäftsfelds Rechnung getragen. Seit 1. Januar 2015 ist die Geschäftstätigkeit der asknet in die drei Geschäftsfelder Digital Goods, Physical Goods (vormals gemeinsam eDistribution) sowie Academics (vormals ePortals) unterteilt. Diese Entscheidung fußt auf der Überzeugung, durch separat agierende Unternehmensteile den unterschiedlichen Herausforderungen in diesen spezifischen Märkten gerecht zu werden und den jeweiligen Geschäftsfeldleitern und dem Vertrieb größere unternehmerische Freiheit zu ermöglichen. Für jedes Geschäftsfeld bestehen individuelle Marktchancen und Marktherausforderungen, die asknet nun fokussierter angehen wird. So bestehen im neuen Geschäftsfeld Physical Goods nur wenige integrierte internationale Lösungen, wie sie asknet bereithält. Aufgrund dieses Wettbewerbsvorteils sind weitere Zielkunden in diesem Geschäftsbereich bereits identifiziert worden und befinden sich in Vertragsverhandlungen mit asknet. Insgesamt gilt es in diesem Geschäftsfeld zunächst die Visibilität im Markt herzustellen, um in Zukunft nachhaltiges Wachstum zu generieren.

Die Ausweitung der Geschäfts- und Vertriebstätigkeit wird aufgrund längerer Verkaufszyklen voraussichtlich ab dem Jahr 2016 stärker zum Tragen kommen. Für das laufende Geschäftsjahr 2015 erwartet der Vorstand

auf Basis ansteigender Aufwendungen im Vertrieb und Investitionen in die technologischen Plattformen trotz starken Wettbewerbsdrucks einen nahezu gleichbleibenden Rohertrag, einen leichten Anstieg der auf die Transaktionserlöse bezogenen Rohertragsmarge sowie ein ausgeglichenes Ergebnis vor Steuern (EBT).

Die asknet wird ihre Tradition weiterführen, alle Stakeholder des Unternehmens über die Reporting-Pflichten des Entry Standard hinaus zu informieren. Neben der Publikation von Geschäfts- und Halbjahresberichten möchte die Gesellschaft mit der freiwilligen Auferlegung zur Veröffentlichung von Zwischenmitteilungen zum Geschäftsverlauf der ersten drei Monate und der ersten neun Monate eines Jahres sowie Directors' Dealings-Mitteilung auch in Zukunft ein hohes Maß an Transparenz beibehalten.

Der Vorstand der asknet AG bedankt sich bei allen Kunden für ihr Vertrauen sowie bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihr Engagement in 2014.

Karlsruhe, 6. März 2015

asknet AG  
Der Vorstand

gez. Tobias Kaulfuss (CEO)      gez. Ute Imhof (COO)

asknet Aktiengesellschaft, Karlsruhe

# Konzernlagebericht für 2014

## Grundlagen des Konzerns

### Geschäftsmodell

asknet ist ein Pionier des eCommerce und hat als eines der ersten Unternehmen in Deutschland Software über das Internet verkauft. Die Gesellschaft hat nahezu 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung globaler eCommerce-Lösungen und verfügt heute über bewährte wettbewerbsfähige Plattformen, die den weltweiten elektronischen Vertrieb von Produkten aller Art ermöglichen. Das Unternehmen ist in zwei Geschäftsbereichen aktiv. Im Bereich eDistribution entwickelt asknet für Hersteller digitaler und physischer Produkte Online-Shops, die sowohl optisch als auch technisch vollständig in deren Webauftritt integriert sind. Darüber hinaus übernimmt asknet die Abwicklung des Kaufprozesses von der Produktauswahl über die Zahlungsabwicklung bis zur Lieferung der Ware an den Endkunden. Ein mehrsprachiger Customer Service sowie Online-Marketing Dienste in Zusammenarbeit mit führenden Anbietern der Branche komplettieren das Leistungsspektrum. Zusätzlich zu den individuellen Lösungen für seine Kunden bietet das Unternehmen mit dem Geschäftsbereich ePortals ein umfassendes Angebot an Software-Lizenzen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung und Verteilung von Software für Kunden aus Forschung und Lehre. Die Gesellschaft unterhält Geschäftsbeziehungen über Software-Einkaufsportale und Rahmenverträge zu über 80 Prozent der deutschen Hochschulen.

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

Die asknet AG mit Sitz in Karlsruhe ist die Muttergesellschaft des asknet Konzerns. Auf der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 4. Juli 2014 wurde auf Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand der Name der Muttergesellschaft von asknet Aktiengesellschaft Electronic Business Solutions in asknet AG geändert. Die Gesellschaft hält zum Stichtag 31. Dezember 2014 unmittelbar jeweils 100 Prozent der Anteile an der asknet Inc.,

San Francisco, USA, und an der asknet K.K., Tokyo, Japan. Die Tochtergesellschaften sind in erster Linie verantwortlich für die Endkundenbetreuung in den jeweiligen Regionen.

### **Steuerungssystem**

Die Konzernplanung und -steuerung erfolgt im Wesentlichen auf Basis der Kennzahlen Rohertrag, Rohertragsmarge sowie Ergebnis vor Steuern (EBT). Die Rohertragsmarge wird aus dem Verhältnis vom Rohertrag zu den Transaktionserlösen berechnet. Der Umsatz ist als Kennzahl nur bedingt aussagekräftig, da ein Teil des Umsatzvolumens über Service Provider Verträge abgewickelt wird. In diesen Fällen wird lediglich die Service Fee als Umsatz in der asknet Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

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

## **Wirtschaftsbericht**

### **Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen**

Die Weltwirtschaft wuchs nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) in 2014 mit 3,3 Prozent langsamer als ursprünglich erwartet. Hauptgrund dafür war eine mäßige Entwicklung sowohl in den Schwellen- und Entwicklungsländern, deren zusammengefasstes Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 4,4 Prozent zulegen, als auch in den Industriestaaten, die ein Wachstum von 1,8 Prozent verzeichneten. In den Ländern der Eurozone erholte sich die Wirtschaft nur langsam. Hier stieg das BIP gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Prozent. Die deutsche Wirtschaft verbuchte nach Angaben des Statistischen Bundesamts im Gesamtjahr 2014 einen Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,6 Prozent.

Die für den asknet Konzern relevanten Branchen sind die internationalen eCommerce-Märkte und die globalen IT-Märkte (Software und IT-Dienstleistungen). Durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf Onlineshops für Merchandising-Produkte rückt auch dieser Markt in den Fokus der asknet.

Unabhängig von der Entwicklung der Weltwirtschaft haben eCommerce-Technologien in den vergangenen Jahren die weltweiten Einzelhandelsmärkte revolutioniert und Onlinehändler rund um den Globus ihre Umsätze vervielfacht. Auch in 2014 setzte sich der Siegeszug des Onlinehandels fort. Nach Angaben der Marktforscher von eMarketer wuchs der weltweite eCommerce-Markt in 2014 mit 22,2 Prozent weiter überaus dynamisch.

Die globalen IT-Märkte, die sich im Vergleich zu den eCommerce-Märkten in einem deutlich fortgeschrittenen Reifegrad befinden, schlossen das Jahr 2014 erfolgreich ab. Das US-Marktforschungsunternehmen Gartner ermittelte in 2014 eine Erhöhung der weltweiten IT-Ausgaben um 1,9 Prozent. Die Ausgaben für Unternehmenssoftware stiegen mit einem Plus von 5,8 Prozent besonders stark und erreichten ein Gesamtvolumen von 317 Mrd. USD. Das Geschäft mit IT-Dienstleistungen wuchs um 2,7 Prozent auf ein Marktvolumen von 956 Mrd. USD. Auch der deutsche IT-Markt verzeichnete ein erfolgreiches Jahr 2014. Nach Angaben des Branchenverbands BITKOM stiegen die IT-Umsätze in Deutschland um 4,3 Prozent auf ein Volumen von 77,8 Mrd. EUR. Die Softwareumsätze entwickelten sich mit einem Plus von 5,6 Prozent analog zur weltweiten Entwicklung besonders erfolgreich. Das Geschäft mit IT-Dienstleistungen verlief mit einem Plus von 2,7 Prozent ebenfalls positiv.

Im Markt für Merchandising-Produkte stiegen laut einer Studie des US-amerikanischen Licensing Spezialisten epm von Juni 2014 die weltweiten Umsätze in 2013 um 1,7 Prozent auf 155,8 Mrd. USD. Der größte Markt für Lizenzprodukte ist Nordamerika. Hier werden über 60 Prozent der weltweiten Umsätze getätigt. Zweitgrößter und für asknet aktuell relevantester Markt in diesem Segment ist Westeuropa mit einem Marktanteil von rund 20 Prozent. Zahlen für 2014 lagen zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts noch nicht vor.

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

Die beschriebenen positiven Marktentwicklungen in den Bereichen eCommerce und IT (Software und IT-Dienstleistungen) wirken sich grundsätzlich positiv auf die Geschäftstätigkeit der asknet aus. Allerdings verfügt der Konzern in den verschiedenen Märkten und Branchen, in denen er seine Technologien und Dienstleistungen anbietet, über unterschiedliche Marktstellungen und sieht sich unterschiedlichen Herausforderungen gegenüber.

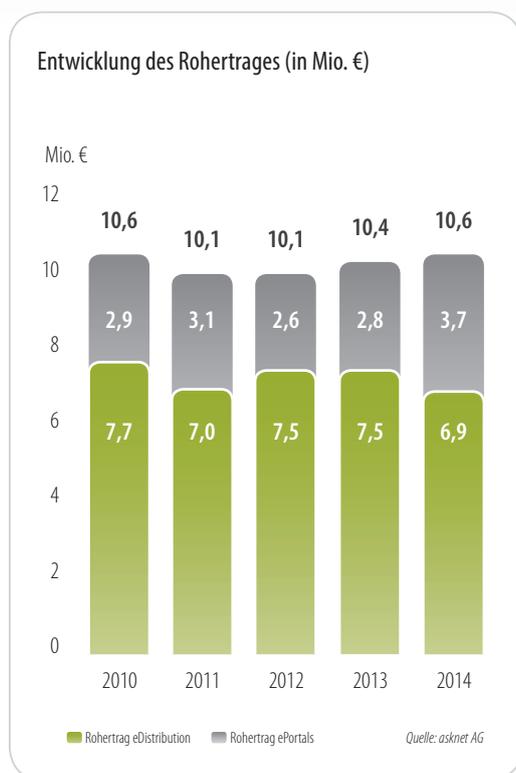
Als globaler Anbieter von Softwarelösungen und IT-Dienstleistungen für den Onlinevertrieb von physischen und digitalen Produkten bietet die Verlage-

Die Verlagerung der Handelsumsätze ins Internet eine wesentliche Chance für asknet, weitere in den wachstumsstarken eCommerce-Märkten tätige Handelsunternehmen als Kunden zu gewinnen. Bei der Bereitstellung von Softwarelösungen für den Vertrieb von digitalen Produkten verfügt asknet über langjährige Kundenbeziehungen mit großen Softwarehäusern. Allerdings befindet sich dieses Marktsegment in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium, bei dem die vorhandenen Anbieter sich in einem intensiven Verdrängungs- und Preiswettbewerb befinden. Im Geschäftsbereich ePortals bietet asknet ein umfassendes Angebot an Software-Lizenzen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung und Verteilung von Software für Kunden aus Forschung und Lehre an. Hier verfügt die Gesellschaft über hohe Marktanteile in der DACH-Region. In Deutschland ist die Gesellschaft einer der Marktführer. Allerdings sind im Handel von Software-Lizenzen nur niedrige Margen zu erzielen. Mit der Erweiterung der Geschäftstätigkeit um den Verkauf rein physischer Produkte erschließt asknet neue Kundengruppen im dynamischen eCommerce-Markt.

## Geschäftsentwicklung

### Umsatz- und Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2014 verzeichnete der asknet Konzern eine positive Umsatz- und Rohertragsentwicklung. Erstmals wurden über die asknet Shops und Portale Transaktionserlöse von über 100 Mio. EUR erzielt. Im Geschäftsbericht 2013 war für das Geschäftsjahr 2014 ein moderates Rohertragswachstum bei einem leichten Anstieg der auf die Transaktionserlöse bezogenen Rohertragsmarge und ein Gesamtjahresergebnis auf Vorjahresniveau prognostiziert worden. Eine leichte Steigerung der Roherträge um rund 3 Prozent wurde zwar erreicht, aber die Rohertragsmarge sowie das operative Ergebnis blieben hinter den ursprünglichen Planungen zurück. Grund hierfür ist das rückläufige Geschäftsvolumen bei einigen umsatzstarken Bestandskunden aus dem Geschäftsbereich eDistribution und einem damit einhergehenden Umsatz- und Rohertragsrückgang in diesem Bereich. Deshalb musste asknet im Oktober 2014 seine Jahresprognose für das Ergebnis anpassen. Auf Basis der aktualisierten Planungen wurde die Ergebniserwartung für das Gesamtjahr 2014 reduziert und ein negatives Konzernjahresergebnis im unteren bis mittleren sechsstelligen Euro-Bereich prognostiziert. Ein starkes Schlussquartal führte schließlich im Geschäftsjahr 2014 zu einem Jahresüberschuss in Höhe von 0,10 Mio. EUR. Die auf die Transaktionserlöse bezogene Rohertragsmarge des asknet Konzerns fiel aufgrund des höheren Anteils des niedrigmargigeren Geschäftsbereichs ePortals am Gesamtertrag mit 10,5 Prozent etwas geringer als im Vorjahr aus. Im folgenden Abschnitt findet sich die detaillierte



Darstellung der Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im Berichtszeitraum.

Die Umsatzerlöse des asknet Konzerns stiegen im Berichtsjahr um rund 9 Prozent auf 89,38 Mio. EUR, wovon 52,49 Mio. EUR im Geschäftsbereich eDistribution und 36,89 Mio. EUR im Bereich ePortals erwirtschaftet wurden. Im Vergleichszeitraum 2013 hatte der Umsatz des Gesamtunternehmens 82,21 Mio. EUR betragen. Dabei ist zu beachten, dass ein Teil des Umsatzvolumens über Service Provider Verträge abgewickelt wurde, bei denen lediglich die Service Fee als Umsatz in der asknet Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen wird. Die Transaktionserlöse erhöhten sich im Berichtszeitraum auf 101,80 Mio. EUR nach 95,72 Mio. EUR im Vorjahr.

Die Roherträge lagen im Berichtszeitraum bei 10,64 Mio. EUR und damit rund 3 Prozent über dem Vorjahreswert von 10,38 Mio. EUR. 6,88 Mio. EUR entfielen auf den Bereich eDistribution und 3,76 Mio. EUR auf den Bereich ePortals. Der Geschäftsbereich eDistribution lag rund 9 Prozent unter dem Vorjahresniveau, während der Geschäftsbereich ePortals einen deutlichen Zuwachs von rund 33 Prozent respektive 0,92 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr verzeichnete. Die Rohertragsmarge des asknet Konzerns bezogen auf die Transaktionserlöse betrug 10,5 Prozent (2013: 10,8 Prozent).

Der Materialaufwand erhöhte sich im Geschäftsjahr 2014 auf 79,15 Mio. EUR nach 72,07 Mio. EUR im Vorjahr. Der Zuwachs von rund 10 Prozent entspricht in etwa der Umsatzsteigerung im Gesamtjahr.

Der Personalaufwand lag mit 5,41 Mio. EUR über dem Vorjahresniveau (4,98 Mio. EUR). Inklusiv des Vorstands und ohne Auszubildende und Aushilfen waren entsprechend dem Vorjahr 97 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern zum Jahresende 2014 beschäftigt. Der Anteil der Personalkosten an den Transaktionserlösen blieb mit 5,3 Prozent jedoch in etwa auf Vorjahresniveau.

Für sonstige betriebliche Aufwendungen fielen im asknet Konzern im Berichtszeitraum nur noch 5,18 Mio. EUR an, nach 5,35 Mio. EUR in 2013. Der Rückgang basiert im Wesentlichen auf einer Reduzierung der enthaltenen Aufwendungen aus der Währungsumrechnung dank eines verbesserten Währungsmanagements. In Folge dessen sank dieser Posten von 0,95 Mio. EUR im Vorjahr auf 0,77 Mio. EUR in 2014.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 0,61 Mio. EUR wurden gegenüber dem Vorjahr um 0,05 Mio. EUR gesteigert. Im Wesentlichen geschah dies durch eine Steigerung der beinhalteten Erträge aus der Währungsumrechnung.

Das operative Ergebnis (EBIT) belief sich für den asknet Konzern auf 0,11 Mio. EUR. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag für das Gesamtjahr ebenfalls bei 0,11 Mio. EUR. Nach Zinsen und Steuern wies der asknet Konzern einen Jahresüberschuss in Höhe von 0,10 Mio. EUR aus und war damit auf Jahresbasis erneut in der Gewinnzone. 2013 war ein Jahresüberschuss im Konzern von 0,23 Mio. EUR angefallen.

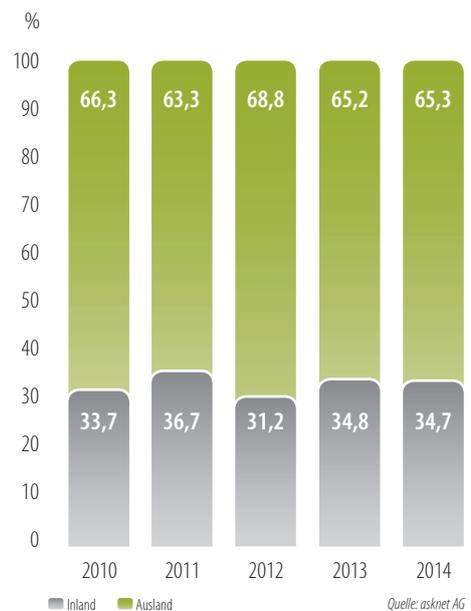
Die internationale Ausrichtung der asknet spiegelt sich im hohen Auslandsanteil der Endkundenumsätze deutlich wider. So wurden im Berichtszeitraum 65,3 Prozent der Transaktionserlöse außerhalb Deutschlands erzielt, wobei die USA mit einem Anteil von 14,9 Prozent nach Deutschland (34,7 Prozent) den größten Markt darstellen.

### Entwicklung der Geschäftsbereiche

Die positive Umsatz- und Rohertragsentwicklung des asknet Konzerns im Berichtszeitraum resultierte aus einem starken Wachstum im Geschäftsbereich ePortals, in dem der Konzern ein umfassendes Angebot an Software-Lizenzen und Dienstleistungen rund um die Beschaffung und Verteilung von Software für Kunden aus Forschung und Lehre bietet. Hier profitierte asknet auch von der strategischen Partnerschaft mit IBM im Bereich Forschung und Lehre, die einen entscheidenden Zugang zu Neukunden eröffnete und das Angebotsportfolio für Bestandskunden ideal ergänzte. Insgesamt verzeichnete asknet im Geschäftsbereich ePortals ein deutliches Umsatz- und Rohertragswachstum im Geschäftsjahr 2014. Das Umsatzplus belief sich im Gesamtjahr auf rund 48 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Roherträge stiegen um rund 33 Prozent gegenüber dem Niveau des Geschäftsjahres 2013. Die Differenz zwischen Umsatz- und Rohertragswachstum ist eine segmenttypische Folge der engen Margen in diesem Geschäftsbereich.

Im Geschäftsbereich eDistribution dagegen verzeichnete der asknet Konzern im Berichtszeitraum einen Umsatzrückgang von 8 Prozent und einen Rohertragsrückgang um rund 9 Prozent. Negativ wirkte sich innerhalb dieses Geschäftsfelds die schwächere Performance bei einigen umsatzstarken Bestandskunden aus, positiv dagegen die europäischen eCommerce-Aktivitäten des HBO Shops, die asknet zum Jahresbeginn 2014 übernommen hatte. asknet treibt die Internationalisierung des HBO Shops weiterhin erfolgreich voran und steht als fachkundiger Berater seinem Kunden auf dessen Expansionskurs zur Seite. Die Gewinnung namhafter Kunden wie HBO unterstreicht einmal mehr die Kompetenz der asknet im Vertrieb physischer Güter.

Verteilung der Endkundenumsätze nach Regionen (in %)



Die Komplexität im weltweiten Online-Handel steigt aufgrund einer Vielzahl nationaler und internationaler Richtlinien stetig und damit auch die Herausforderungen für die Unternehmen, die einen Online-Shop betreiben. Die asknet bietet ihren Kunden nicht nur eine zeitgemäße Shop-Technologie, um weltweit zu verkaufen, sondern übernimmt als Reseller auch alle Prozesse und Services rund um den Kauf unter Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben. So hat asknet im Berichtszeitraum ihre Kunden bereits auf die neuen Anforderungen der VAT-Richtlinie vorbereitet und bei der richtlinienkonformen Gestaltung ihrer internationalen Online-Shops unterstützt. Die geänderten Umsatzsteuer-Regularien der Europäischen Union zur Besteuerung einzelner Bereiche des Internethandels innerhalb EU-Mitgliedsstaaten sind nach dem Berichtszeitraum zum 1. Januar 2015 in Kraft getreten. Demnach wird bei Online-Käufen von elektronisch erbrachten Leistungen, wie beispielsweise Software-Downloads, durch Privatpersonen der Mehrwertsteuersatz des Landes berechnet, in dem der Käufer lebt und nicht wie bisher des Landes, in dem das verkaufende Unternehmen registriert ist. Die Besteuerung am Wohnsitz des Leistungsempfängers gilt nur für Leistungen, die an Privatpersonen erbracht werden, Leistungen an Gewerbebetreibende unterliegen weiterhin in der EU dem Reverse-Charge-Verfahren.

### **Vermögens- und Finanzlage**

Die Bilanzsumme des asknet Konzerns erhöhte sich zum 31. Dezember 2014 auf 17,72 Mio. EUR. Im Vorjahr hatte die Summe der Vermögenswerte des Konzerns 13,07 Mio. EUR betragen. Vor allem aufgrund eines erhöhten Geschäftsvolumens im vierten Quartal bei gleichzeitig noch nicht vollständig abgeschlossenen Handelstransaktionen stiegen kurzfristig im Stichtagsvergleich sowohl die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen als auch die liquiden Mittel.

Die Eigenkapitalausstattung erhöhte sich in der Berichtsperiode von 3,80 Mio. EUR auf 3,92 Mio. EUR, was einer Eigenkapitalquote von rund 22 Prozent entspricht. Die liquiden Mittel des asknet Konzerns beliefen sich zum Stichtag 31. Dezember 2014 auf 7,47 Mio. EUR nach 4,90 Mio. EUR Ende 2013.

Die immateriellen Vermögensgegenstände im Konzern erhöhten sich von 0,01 Mio. EUR auf 1,06 Mio. EUR, was im Wesentlichen auf die zur Vermietung erworbenen Software-Lizenzen im Geschäftsbereich ePortals zurückzuführen ist. Die bereits fakturierten Mieteinnahmen werden auf ihre Laufzeit verteilt und erhöhen dadurch den passiven Rechnungsabgrenzungsposten um 0,42 Mio. EUR. Die Verbindlichkeiten des asknet Konzerns stiegen um

3,93 Mio. EUR auf 10,17 Mio. EUR, wovon rund 72 Prozent aus Lieferungen und Leistungen resultierten. Zum Bilanzstichtag hatte der asknet Konzern keine Finanzverbindlichkeiten. Der operative Cashflow im Konzern war positiv und betrug 3,68 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 nur sehr geringfügig in Anspruch genommen wurden. Im Berichtsjahr stand somit jederzeit ausreichend Liquidität zur Verfügung.

### **Gremien**

Seit Anfang Juli 2014 verantwortet Ute Imhof als Chief Operating Officer (COO) im asknet Vorstand die Bereiche Business Operations, Professional Services und Produktentwicklung.

Anfang November 2014 trat Tobias Kaulfuss seine Tätigkeit als neuer Vorstandsvorsitzender/CEO der asknet AG an. Er verantwortet seitdem die Bereiche Business Development, Vertrieb, Marketing, Finanzen, Personal und Investor Relations. Er übernimmt damit die Nachfolge von Michael Konrad, der auf eigenen Wunsch Ende Februar 2015 aus dem Unternehmen ausschied. Nach mehr als elf Jahren bei asknet widmet sich Michael Konrad künftig neuen Herausforderungen.

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

### **Mitarbeiter**

Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte der asknet Konzern inklusive des Vorstands 97 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 92 bei der asknet AG und 5 bei den Tochtergesellschaften asknet Inc. in den USA und asknet K.K. in Japan. Mit Einbeziehung aller Auszubildenden und Aushilfen war der asknet Konzern zum Jahresende Arbeitgeber von insgesamt 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

### **Nachtragsbericht**

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

## Chancen- und Risikobericht

### Chancen

Der asknet Konzern ist auf dem stark wachsenden eCommerce-Markt tätig. Die beträchtlichen Chancen im Geschäftsbereich eDistribution hebt asknet über die Ausweitung und stetige Verbesserung des Angebotsspektrums. Hierzu zählen auch Self Service-Lösungen für kleine bis mittelgroße Software-Hersteller, die technologische Adaptierung von Markttrends insbesondere im Bereich Mobile sowie die Nutzung der ePayment Expertise für Cloud-/SaaS-Anwendungen in Verbindung mit dem Ausbau des Subscription-Angebots. Im Geschäftsjahr 2014 hat asknet zudem den Geschäftsbereich eDistribution um die Bereitstellung von Onlineshops für den Verkauf physischer Güter erweitert. In diesem Segment sieht asknet gute Chancen für die weitere Positionierung ihres Geschäftsmodells. asknet wandelt sich somit zum Anbieter einer hochmodernen Vertriebsplattform von digitalen und physischen Gütern sowie Produkten für den Bereich Forschung und Lehre.

Kern der Strategie im Geschäftsbereich ePortals ist die bestehende Marktführerschaft bei akademischen Institutionen durch erweiterte Servicedienstleistungen und Lösungsgeschäft noch stärker zu nutzen und Mehrwerte für Kunden zu schaffen. Parallel verfolgt asknet den Ausbau der Marktanteile in den europäischen Nachbarländern Schweiz und Österreich. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeitet asknet an der kontinuierlichen Erweiterung der Funktionalitäten der eigenen Software-Portale. Hier sind insbesondere zukunftsorientierte, marktgerechte Vertriebsmodelle über die Cloud im Fokus. Durch Kooperationen mit namhaften Soft- und Hardwareherstellern wird gezielt Neukundenpotenzial für die asknet erschlossen. Insbesondere die Kernkompetenz des Vertriebs von Produkten direkt an Endkunden ist ein Wettbewerbsvorteil im akademischen Umfeld. Um diesen Vorteil gewinnbringend einzusetzen, betreibt asknet für den Direktvertrieb von Software an Studierende sowie ausgewiesene Hochschul- und Universitätsmitarbeiter unter anderem die eigene Plattform [studyhouse.de](http://studyhouse.de).

Durch die fortschreitende Expansion im Markt für Hochschul- und Forschungseinrichtungen in der Schweiz und Österreich sowie aus dem Betrieb der Studentenplattform ergeben sich für die Gesellschaft im ePortals-Geschäftsbereich attraktive Perspektiven. Für die Hebung dieses Potenzials sieht sich asknet gut positioniert. Mit ca. 2,6 Mio. Studenten allein in Deutschland birgt insbesondere das studentische Kundensegment ein weiterhin großes Potenzial – nicht zuletzt auch für Kunden des Bereichs eDistribution. Gleichzeitig wird asknet sich künftig stärker als Lösungsanbieter statt als transaktionsorientierter Anbieter positionieren, um gegen

die engen Margen des Softwarehandelsgeschäfts anzugehen. Kunden, die ihre Produkte über unterschiedliche Kanäle verkaufen möchten, finden bei asknet umfassende Lösungen, die neben eCommerce auch Mobile Commerce und InApp-Verkäufe – der Verkauf zusätzlicher Produkte aus einer Software/App heraus – integrieren. Neben eigenen individuellen eCommerce-Lösungen für Kunden werden auch SaaS-Modelle (Cloud) angeboten. Die Vermarktung dieser unterschiedlichen Lösungsangebote soll stärker in den Vertrieb einfließen. Um die Ausweitung der Geschäftstätigkeit erfolgreich zu gestalten, wird asknet gezielt in den Aufbau neuer Vertriebskapazitäten investieren. Zudem wurde mit Beginn des Geschäftsjahres 2015 für den Absatz von Produkten im Bereich physischer Güter ein weiteres Geschäftsfeld eröffnet. Seit 2015 ist die Geschäftstätigkeit der asknet daher in die drei Geschäftsfelder Digital Goods, Physical Goods (vormals gemeinsam eDistribution) sowie Academics (vormals ePortals) unterteilt. Durch diese Maßnahme stellt sich asknet fokussiert auf die spezifischen Bedürfnisse der Kundengruppen in den jeweiligen Segmenten auf. Dadurch sollen die beträchtlichen Marktchancen noch besser genutzt werden. Gleichzeitig sollen die Potenziale im bewährten elektronischen Vertrieb von digitalen Produkten sowie im Segment Academics effektiver gehoben werden. Dabei setzt asknet auf stärkere Kundenzentrierung und Produktdiversifizierung.

## Risiken

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

Um die Abhängigkeit von einzelnen Kunden zu verringern, strebt asknet kontinuierlich danach, die Kundenbasis mittels neuer Kundengruppen, neuer Produktbereiche und erfolgreicher Einzelkundenakquisitionen zu verbreitern. Dies ist in 2014 nur in geringfügigem Maße gelungen, ablesbar an der leichten Reduktion des Rohertragsanteils der zehn wichtigsten Kunden von etwa zwei Drittel auf knapp unter 60 Prozent. asknet pflegt seit jeher sehr enge und langjährige Kundenbeziehungen. Sollten dennoch einer oder mehrere der wichtigen Kunden den Vertrag mit asknet kündigen oder nicht verlängern, würde sich dies nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken. Weniger Risiken beste-

hen für asknet im Hinblick auf kleinere Wettbewerber, von denen sich die asknet mit ihrem Angebotsportfolio besonders hinsichtlich der Abdeckung internationaler Märkte und der Flexibilität individueller Shop-Anpassungen abgrenzt.

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

Damit die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells der asknet ihr volles Potenzial entfalten kann, sind Umsatzsteigerungen unabhängig von Einmaleffekten oder saisonalen Schwankungen nach wie vor erforderlich. Ob solche Umsatzsteigerungen 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 Hindernissen im Zusammenhang mit der Tätigkeit in einem sich schnell wandelnden Branchenumfeld bewertet werden müssen. Generell ist in den Märkten des asknet Konzerns eine verstärkte Wettbewerbsintensität festzustellen. Gelingt es der Gesellschaft nicht, sich auf diese Entwicklungen und Veränderungen einzustellen, könnte es wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von asknet haben.

Die Eigenkapitalquote ist nach wie vor solide, daher ist für 2015 nicht von Finanzierungsengpässen auszugehen. Die Bilanz- und Konzernwährung von asknet ist der Euro. Ein Teil der Geschäfte wird jedoch in anderen Währungen abgewickelt. Daher können sich die periodischen Schwankungen einzelner Währungen auf die Erlöse und Ergebnisse von asknet auswirken. Potenzielle Währungskursrisiken auf der Basis von Bilanzpositionen sowie erwarteten Zahlungsströmen werden von der Gesellschaft kontinuierlich

überwacht und bei Bedarf mit risikoarmen Instrumentarien des Devisenhandels gesichert.

Zu asknets gesunder Basis zählen die hoch qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die der Konzern beschäftigt. Die starke Identifikation mit dem Konzern und daraus folgenden langen Betriebszugehörigkeiten der Belegschaft garantieren höchste Motivation und Produktivität. Die persönlichen Fähigkeiten und das Wissen der asknet Mitarbeiter sind ein entscheidender Erfolgsfaktor für den asknet Konzern. Eine Fluktuation birgt das Risiko, diese Kompetenzen zu verlieren und damit Vorteile gegenüber den Wettbewerbern einzubüßen.

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

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

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

Mit Einspruchsentscheidung vom 27.10.2014 hatte die Finanzbehörde absprachegemäß 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 aufwandmäßige Erfassung im Jahresabschluss 2014 wie in den Vorjahren verzichtet. Diese Einschätzung stützt sich auch auf eine Bewertung des steuerlichen Beraters Ernst & Young GmbH sowie ein

zwischenzeitlich anhängiges Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof. Ungeachtet dessen besteht ein Risiko, dass das Unternehmen auch nach Ausschöpfen aller rechtlichen Möglichkeiten den Aufwand letztlich tragen muss.

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

Die Unternehmensleitung geht davon aus, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch in 2015 erfolgreich begegnen zu können.

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

### Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem

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

### Prognosebericht

#### Voraussichtliche Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen

In seiner Prognose für das Jahr 2015 erwartet der IWF derzeit einen Anstieg der Weltwirtschaftsleistung von 3,5 Prozent und damit eine mäßige globale Wachstumsdynamik. Für die Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer geht der IWF derzeit von einem Wachstum von 4,3 Prozent aus. In den Industrieländern wird ein Anstieg um 2,4 Prozent prognostiziert. Die Wirtschaft in den Ländern der Eurogruppe soll sich mit einem Wachstum von

1,2 Prozent weiter erholen. Für die deutsche Wirtschaft veranschlagt der IWF in 2015 ein Plus von 1,3 Prozent.

In 2015 wird der eCommerce-Sektor weiterhin von einem grundsätzlichen Strukturwandel im Einzelhandel profitieren, der mit einer deutlichen Verlagerung der Einzelhandelsumsätze ins Internet einhergeht. Das Marktforschungsinstitut eMarketer prognostiziert für das Jahr 2015 einen Anstieg der globalen eCommerce-Umsätze um 20,9 Prozent auf ein Marktvolumen von 1,6 Billionen USD, dem ein Anstieg der globalen Einzelhandelsumsätze in Höhe von „nur“ 6,4 Prozent auf ein Marktvolumen von 23,9 Billionen USD gegenübersteht. Bis 2018 soll der globale eCommerce-Markt um jährlich durchschnittlich 17 Prozent wachsen und der Anteil der eCommerce-Umsätze am weltweiten Einzelhandel von 5,9 Prozent in 2014 auf 8,8 Prozent im Jahr 2018 ansteigen.

In der IT-Branche stehen die Zeichen in 2015 ebenfalls auf Wachstum. So rechnet der Marktforschungsspezialist Gartner in 2015 mit einem Anstieg der globalen Investitionen in IT-Lösungen um 2,4 Prozent auf ein Gesamtvolumen von rund 3,8 Billionen USD. Die Umsätze mit IT-Dienstleistungen sollen um 2,5 Prozent auf ein Marktvolumen von 981 Mrd. USD zulegen. Die größte Dynamik wird im Markt für Enterprise Software prognostiziert. Hier sollen die Investitionen weltweit um 5,5 Prozent auf ein Volumen von 335 Mrd. USD steigen.

Der deutsche ITK-Mittelstand blickt ebenfalls positiv ins Jahr 2015. In einer Konjunkturumfrage des Branchenverbands BITKOM von Februar 2015 erwarten acht von zehn Unternehmen (81 Prozent) in den kommenden sechs Monaten steigende Umsätze. Nur 6 Prozent rechnen mit Umsatzeinbußen. Besonders positive Aussichten vermeldet BITKOM für IT-Dienstleistungen und Software. So erwarten 87 Prozent aller IT-Dienstleister und 83 Prozent aller Softwareanbieter ein Umsatzplus in 2015. In seiner Jahresprognose stellt BITKOM einen Anstieg der Softwareumsätze in Deutschland um 5,5 Prozent auf ein Marktvolumen von 20,2 Mrd. EUR in Aussicht. Bei den IT-Dienstleistungen wird ein Umsatzplus von 3,0 Prozent prognostiziert, was einem Marktvolumen von 37,4 Mrd. EUR entspricht. Größte Wachstumstreiber sind sowohl auf dem deutschen als auch auf den internationalen IT-Märkten die Themen Big Data und Cloud Computing. Dabei erwarten die Experten von Gartner in 2015 vor allem im Enterprise Software Markt einen hohen Wettbewerbsdruck. Dort werde sich der Preiskampf zwischen reinen Cloud-Anbietern und Anbietern von On-Premise-Lösungen im Bereich Customer Relationship Management (CRM) weiter verschärfen.

## Unternehmensausblick

Die asknet bietet eCommerce-Lösungen und Dienstleistungen für digitale und physische Güter an. Dabei profitiert das Unternehmen mittelbar von den positiven Rahmenbedingungen in diesen Märkten. Gleichzeitig ist der Wettbewerbsdruck unter den Anbietern von Softwarelösungen und Dienstleistungen für den eCommerce in den letzten Jahren erheblich gestiegen. Um die Wettbewerbsvorteile der asknet besser zum Tragen zu bringen und eine nachhaltige positive Unternehmensentwicklung zu gewährleisten, wird künftig der Fokus der asknet vor allem auf der Ausweitung und stetigen Verbesserung ihres Angebotsspektrums liegen. Auf Basis des langjährigen und umfassenden Know-hows werden neue Märkte, vor allem im Bereich der physischen Güter erschlossen und die Potenziale im Bereich der digitalen Produkte sowie der akademischen Beschaffungsportale durch eine stärkere Kundenzentrierung und höhere Produktdiversifizierung effektiver gehoben. asknet wandelt sich somit zum Anbieter einer hochmodernen Vertriebsplattform von digitalen und physischen Gütern sowie Produkten für den Bereich Forschung und Lehre. Die Ausweitung und stetige Verbesserung des Angebotsspektrums ermöglicht es dem asknet Konzern mittelfristig neue Wachstumsfelder zu erschließen. Damit verbunden sind gezielte Investitionen in den Aufbau neuer Vertriebskapazitäten, um die Neukundengewinnung in allen Geschäftsbereichen zu unterstützen. Um die Neufokussierung zu unterstützen, hat asknet mit Beginn des Geschäftsjahres 2015 den Anstrengungen für den Vertrieb von physischen Gütern durch die Eröffnung eines weiteren Geschäftsfelds Rechnung getragen. Seit 1. Januar 2015 ist die Geschäftstätigkeit der asknet in die drei Geschäftsfelder Digital Goods, Physical Goods (vormals gemeinsam eDistribution) sowie Academics (vormals ePortals) unterteilt. Diese Entscheidung fußt auf der Überzeugung, durch separat agierende Unternehmensteile den unterschiedlichen Herausforderungen in diesen spezifischen Märkten gerecht zu werden und den jeweiligen Geschäftsfeldleitern und dem Vertrieb größere unternehmerische Freiheit zu ermöglichen. Für jedes Geschäftsfeld bestehen individuelle Marktchancen und Marktherausforderungen, die asknet nun fokussierter angehen wird. So bestehen im neuen Geschäftsfeld Physical Goods nur wenige integrierte internationale Lösungen, wie sie asknet bereithält. Aufgrund dieses Wettbewerbsvorteils sind weitere Zielkunden in diesem Geschäftsbereich bereits identifiziert worden und befinden sich in Vertragsverhandlungen mit asknet. Insgesamt gilt es in diesem Geschäftsfeld zunächst die Visibilität im Markt herzustellen, um in Zukunft nachhaltiges Wachstum zu generieren.

Die Ausweitung der Geschäfts- und Vertriebstätigkeit wird aufgrund längerer Verkaufszyklen voraussichtlich ab dem Jahr 2016 stärker zum Tragen kommen. Für das laufende Geschäftsjahr 2015 erwartet der Vorstand auf

Basis ansteigender Aufwendungen im Vertrieb und Investitionen in die technologischen Plattformen trotz starken Wettbewerbsdrucks einen nahezu gleichbleibenden Rohertrag, einen leichten Anstieg der auf die Transaktionserlöse bezogenen Rohertragsmarge sowie ein ausgeglichenes Ergebnis vor Steuern (EBT).

asknet wird ihre Tradition weiterführen, alle Stakeholder des Unternehmens über die Reporting-Pflichten des Entry Standard hinaus zu informieren. Neben der Publikation von Geschäfts- und Halbjahresberichten möchte die Gesellschaft mit der freiwilligen Auferlegung zur Veröffentlichung von Zwischenmitteilungen zum Geschäftsverlauf der ersten drei Monate und der ersten neun Monate eines Jahres sowie Directors' Dealings-Mitteilung auch in Zukunft ein hohes Maß an Transparenz beibehalten.

Der Vorstand des asknet Konzerns bedankt sich bei allen Kunden für ihr Vertrauen sowie bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihr Engagement in 2014.

Karlsruhe, 6. März 2015

asknet AG  
Der Vorstand

gez. Tobias Kaulfuss (CEO)      gez. Ute Imhof (COO)

# Konzernabschluss

## 40 Konzernabschluss

- 42 Konzernbilanz
- 44 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 45 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 46 Konzern-Eigenkapitalpiegel
- 47 Konzernanhang
- 54 Entwicklung des Konzernanlagevermögens
- 56 Bestätigungsvermerk

# Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2014

AKTIVA	31.12.2014	31.12.2013
	in €	in €
<b>A. Anlagevermögen</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.060.253,51	13.992,79
II. Sachanlagen		
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	309.450,49	328.655,56
2. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0,00	0,00
	<b>1.369.704,00</b>	<b>342.648,35</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
I. Vorräte		
1. Waren	988.031,40	1.012.871,13
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.561.044,04	6.359.131,72
2. Sonstige Vermögensgegenstände	183.153,47	236.029,73
		6.595.161,45
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	7.467.158,59	4.896.414,87
	<b>16.199.387,50</b>	<b>12.504.447,45</b>
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	151.353,18	221.112,71
	<b>17.720.444,68</b>	<b>13.068.208,51</b>

PASSIVA	31.12.2014	31.12.2013
	in €	in €
<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Gezeichnetes Kapital		
Bedingtes Kapital € 145.717,00 (Vj. T€ 146)	5.044.283,00	5.044.283,00
II. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	49.838,31	36.818,69
III. Konzernbilanzverlust	- 1.176.430,02	- 1.280.513,61
	<b>3.917.691,29</b>	<b>3.800.588,08</b>
<b>B. Rückstellungen</b>		
1. Sonstige Rückstellungen	3.171.119,98	2.977.465,88
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.289.280,99	5.153.897,01
2. Sonstige Verbindlichkeiten		
davon aus Steuern € 2.705.734,58 (Vj. € 955.000,70)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 7.128,04 (Vj. € 7.640,69)	2.884.105,34	1.093.076,78
	<b>10.173.386,33</b>	<b>6.246.973,79</b>
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	458.247,08	43.180,76
	<b>17.720.444,68</b>	<b>13.068.208,51</b>

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Geschäftsjahr 2014

	2014 in T€	2013 in T€
1. Umsatzerlöse	89.378.112,31	82.214.753,61
2. Sonstige betriebliche Erträge	609.430,44	555.952,12
	<b>89.987.542,75</b>	<b>82.770.705,73</b>
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	– 78.739.338,99	– 71.838.119,27
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	– 408.859,07	– 228.631,39
	<b>– 79.148.198,06</b>	
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	– 4.668.786,78	– 4.258.909,96
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung € 3.453,30 (Vj. T€ 3)	– 745.894,67	– 716.142,75
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	– 126.605,86	– 140.207,92
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 5.184.407,29	– 5.351.183,90
	<b>– 89.873.892,66</b>	<b>– 82.533.195,19</b>
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.579,11	5.539,77
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	– 2.755,61	– 2.765,30
	<b>– 176,50</b>	<b>2.774,47</b>
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>113.473,59</b>	<b>240.285,01</b>
10. Sonstige Steuern	– 9.390,00	– 10.041,35
11. Konzernjahresüberschuss	104.083,59	230.243,66
12. Verlustvortrag aus dem Vorjahr	– 1.280.513,61	– 1.510.757,27
13. Konzernbilanzverlust	<b>– 1.176.430,02</b>	<b>– 1.280.513,61</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung

Geschäftsjahr 2014

	2014 in T€	2013 in T€
<b>1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Konzernjahresergebnis vor gezahlten Zinsen	107	233
Zinsaufwand	-3	-3
Konzernjahresergebnis	<b>104</b>	<b>230</b>
Abschreibungen von Gegenständen des Anlagevermögens	127	140
Verlust aus dem Abgang von Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	0	0
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	193	1.576
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Forderungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.052	-837
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	4.309	-2.516
	<b>3.681</b>	<b>-1.407</b>
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.049	-2
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-103	-177
	<b>-1.152</b>	<b>-179</b>
<b>3. Cashflow auf Finanzierungstätigkeit</b>		
	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1 – 3)	2.529	-1.586
Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	42	-97
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	4.896	6.579
	<b>7.467</b>	<b>4.896</b>
<b>5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds</b>		
Liquide Mittel	7.467	4.896
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>7.467</b>	<b>4.896</b>

# Konzern-Eigenkapitalspiegel

Geschäftsjahr 2014

	Gezeichnetes Kapital (Stammaktien) in €	Bilanzverlust in €	Eigenkapital- differenz aus Währungs- umrechnung in €	Konzern- eigenkapital in €
<b>01.01.2013</b>	<b>5.044.283,00</b>	<b>- 1.510.757,27</b>	<b>- 71.803,28</b>	<b>3.605.329,01</b>
Konzernjahresüberschuss	0,00	230.243,66	0,00	230.243,66
Übriges Konzernergebnis	0,00	0,00	34.984,59	- 34.984,59
Konzerngesamtergebnis	0,00	230.243,66	34.984,59	195.259,07
<b>31.12.2013</b>	<b>5.044.283,00</b>	<b>- 1.280.513,61</b>	<b>- 36.818,69</b>	<b>3.800.588,08</b>
<b>01.01.2014</b>	<b>5.044.283,00</b>	<b>- 1.280.513,61</b>	<b>- 36.818,69</b>	<b>3.800.588,08</b>
Konzernjahresüberschuss	0,00	104.083,59	0,00	104.083,59
Übriges Konzernergebnis	0,00	0,00	- 13.019,62	13.019,62
Konzerngesamtergebnis	0,00	104.083,59	- 13.019,62	117.103,21
<b>31.12.2014</b>	<b>5.044.283,00</b>	<b>- 1.176.430,02</b>	<b>- 49.838,31</b>	<b>3.917.691,29</b>

asknet Aktiengesellschaft, Karlsruhe

## Konzernanhang für 2014

### Allgemeine Hinweise

Der vorliegende Konzernabschluss wurde gemäß §§ 290 ff. HGB aufgestellt. Diese Posten sind im Anhang gesondert erläutert. Die für einzelne Positionen geforderten Zusatzangaben haben wir ebenfalls in den Anhang übernommen. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung stellen wir nach dem Gesamtkostenverfahren auf.

### Konsolidierungskreis

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

### Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

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

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

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

Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von € 410,00 sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Netto-Einzelwert von mehr als € 150,00 bis € 1.000,00, die nach dem 31. Dezember 2007 angeschafft worden sind, wurde der jährlich steuerlich zu bildende Sammelposten aus Vereinfachungsgründen in die Handelsbilanz übernom-

men und pauschalierend jeweils 20 Prozent p. a. im Zugangsjahr und den vier darauf folgenden Jahren abgeschrieben. Seit dem 1. Januar 2010 werden geringwertige Wirtschaftsgüter im Jahr des Zugangs wieder voll abgeschrieben.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Währungsumrechnung

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

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

## Konsolidierungsgrundsätze

Die Kapitalerstkonsolidierungen für Erstkonsolidierungen vor 2010 erfolgten nach der Buchwertmethode zum Zeitpunkt der erstmaligen Konsolidierung für Erstkonsolidierungen vor 2010.

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

Latente Steuern ergaben sich nicht.

## Erläuterungen zur Konzernbilanz

### Anlagevermögen

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

### Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

**Der Konzernbilanzverlust entwickelte sich wie folgt:**

	in T €
01.01.2014	– 1.280,5
Konzernjahresüberschuss	<b>104,0</b>
31.12.2014	– 1.176,4

**Guthaben bei Kreditinstituten**

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

**Eigenkapital**

Das gezeichnete Kapital in Höhe von T€ 5.044 entspricht dem bei der Muttergesellschaft ausgewiesenen Bilanzposten.

**Sonstige Rückstellungen**

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

**Verbindlichkeiten**

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

**Sonstige finanzielle Verpflichtungen**

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von T€ 980.

	<b>Miete</b>	<b>Leasing</b>	<b>Total</b>
	in €	in €	in €
fällig 1 Jahr	295.542,41	53.897,99	349.440,40
fällig nach 1 bis 5 Jahren	600.341,92	30.567,60	630.909,52
fällig nach 5 Jahren	–	–	–
	<b>895.884,33</b>	<b>84.465,59</b>	<b>980.349,92</b>

Die Verträge enden 2017.

#### Angaben zu nicht in der Konzernbilanz enthaltenen Geschäften

Die Mietverhältnisse für Immobilien betreffen den Hauptsitz der Gesellschaft in Deutschland, 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, wofür es derzeit jedoch keine Anzeichen gibt.

#### Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

##### Sonstige betriebliche Aufwendungen / Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Geschäftsjahres 2014 i. H. v. T€ 5.184 beinhalten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung (T€ 773). Die sonstigen betrieblichen Erträge i. H. v. T€ 609 beinhalten Erträge aus der Währungsumrechnung (T€ 522).

#### Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung

Der Finanzmittelfonds setzt sich wie im Vorjahr aus dem Bilanzposten Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten zusammen. Von dem Finanzmittelfonds unterliegen T€ 150 (Vj. T€ 474) Verfügungsbeschränkungen.

#### Umsatzerlöse

	2014	2013
<b>Umsatzerlöse nach Sparten</b>	<b>in T€</b>	<b>in T€</b>
eDistribution	52.492	57.302
ePortals	36.886	24.913
	<b>89.378</b>	<b>82.215</b>
<b>Umsatzerlöse nach Regionen</b>		
Inland	42.187	32.477
USA	12.424	13.058
Übrige Länder	34.857	36.680
	<b>89.378</b>	<b>82.215</b>

## Sonstige Angaben

### Organe der Aktiengesellschaft

#### Vorstand

Im Geschäftsjahr waren zum Vorstand bestellt:

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

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

**Herr Michael Konrad**, Wirtschaftsingenieur, Karlsruhe

Bezüge des Vorstands betragen für 2014 T€ 419.

#### Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen

**Dr. Joachim Bernecker**, Unternehmensberater, Straubenhardt,

– Vorsitzender –

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

– stellvertretender Vorsitzender –

**Marc Wurster**, Rechtsanwalt/Steuerberater, Karlsruhe

### Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Die Bezüge des Aufsichtsrats beliefen sich für 2014 auf T€ 49.

### Prüfungs- und Beratungsgebühren

Das von dem Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr berechnete Gesamthonorar belief sich auf T€ 35.

## Mitarbeiter

Die Zahl der durchschnittlich Beschäftigten (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen) betrug im Geschäftsjahr 89 Angestellte im Inland und 5 Angestellte im Ausland.

Karlsruhe, 6. März 2015

asknet Aktiengesellschaft  
– Der Vorstand –

Tobias Kaulfuss

Ute Imhof

## Entwicklung des Konzernanlagevermögens

2014

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31.12.2014 in €
	01.01.2014 historisch in €	Währungs- änderung in €	Zugänge in €	Abgänge in €	Umbuch- ungen in €	
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>						
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	684.922,54	0,00	1.048.780,40	0,00	0,00	1.733.702,94
<b>II. Sachanlagen</b>						
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.054.659,05	0,00	104.774,56	355,18	0,00	1.159.078,43
2. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>1.739.581,59</b>	<b>0,00</b>	<b>1.153.554,96</b>	<b>355,18</b>	<b>0,00</b>	<b>2.892.781,37</b>

Abschreibungen					Buchwert	
01.01.2014 historisch in €	Währungs- änderung in €	Zugänge in €	Abgänge in €	31.12.2014 in €	31.12.2014 in €	31.12.2013 in €
670.929,75	0,00	2.519,68	0,00	673.449,43	1.060.253,51	13.992,79
726.003,49	- 106,55	124.086,18	355,18	849.627,94	309.450,49	328.655,56
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>1.396.933,24</b>	<b>- 106,55</b>	<b>126.605,86</b>	<b>355,18</b>	<b>1.523.077,37</b>	<b>1.369.704,00</b>	<b>342.648,35</b>

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

### An die asknet AG, Karlsruhe

Wir haben den von der asknet AG, Karlsruhe aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalpiegel – und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung 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 Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht 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 des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlage-

bericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. 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 Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Karlsruhe, den 16. März 2015  
PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Oliver Striebel  
Wirtschaftsprüfer



ppa. Carmen Burger  
Wirtschaftsprüferin



Jahresabschluss

## 58 Jahresabschluss

- 60 Bilanz
- 62 Gewinn- und Verlustrechnung
- 63 Anhang
- 70 Entwicklung des Anlagevermögens
- 72 Bestätigungsvermerk

# Bilanz

zum 31. Dezember 2014

AKTIVA	31.12.2014	31.12.2013
	in €	in €
<b>A. Anlagevermögen</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.060.253,51	13.992,79
II. Sachanlagen		
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	307.168,40	326.614,40
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	143.204,04	143.204,04
	<b>1.510.625,95</b>	<b>483.811,23</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
I. Vorräte		
1. Waren	988.031,40	1.012.871,13
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.561.044,04	6.359.131,72
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	542.086,51	421.149,69
3. Sonstige Vermögensgegenstände	164.872,11	220.994,92
	8.268.002,66	7.001.276,33
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	6.735.519,89	4.313.630,18
	<b>15.991.553,95</b>	<b>12.327.777,64</b>
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	148.287,44	216.207,53
	<b>17.650.467,34</b>	<b>13.027.796,40</b>

PASSIVA	31.12.2014	31.12.2013
	in €	in €
<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	5.044.283,00	5.044.283,00
II. Bilanzverlust	- 1.226.859,24	- 1.311.564,25
	<b>3.817.423,76</b>	<b>3.732.718,75</b>
<b>B. Rückstellungen</b>		
1. Sonstige Rückstellungen	3.161.389,84	2.970.695,02
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.289.280,99	5.153.897,01
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	44.221,31	40.933,26
Sonstige Verbindlichkeiten		
davon aus Steuern € 2.705.734,58 (Vj. T€ 952.174,79)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 7.128,04 (Vj. T€ 7.640,69)	2.879.904,36	1.086.371,60
	<b>10.213.406,66</b>	<b>6.281.201,87</b>
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	458.247,08	43.180,76
	<b>17.650.467,34</b>	<b>13.027.796,40</b>

# Gewinn- und Verlustrechnung

## Geschäftsjahr 2014

	2014 in T€	2013 in T€
1. Umsatzerlöse	89.378.112,31	82.214.753,61
2. Sonstige betriebliche Erträge	605.444,27	554.794,63
	<b>89.983.556,58</b>	<b>82.769.548,24</b>
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	– 78.739.338,99	– 71.838.119,27
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	– 408.859,07	– 228.631,39
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	– 4.450.520,32	– 4.027.839,23
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung 3.453,30 € (Vj. 3.321,00 €)	– 739.226,94	– 709.946,12
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	– 124.764,57	– 138.536,57
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 5.434.568,28	– 5.609.344,49
	<b>– 89.897.278,17</b>	<b>– 82.552.417,07</b>
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge davon aus verbundenen Unternehmen 0 € (Vj. 0 €)	2.551,21	5.448,79
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	– 2.755,61	– 2.765,30
	<b>– 204,40</b>	<b>2.683,49</b>
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>86.074,01</b>	<b>219.814,66</b>
10. Sonstige Steuern	– 1.369,00	– 1.624,00
11. Jahresüberschuss	84.705,01	218.190,66
12. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	0,00
13. Verlustvortrag	– 1.311.564,25	– 1.529.754,91
14. Bilanzverlust	<b>– 1.226.859,24</b>	<b>– 1.311.564,25</b>

asknet Aktiengesellschaft, Karlsruhe

## Anhang zum 31. Dezember 2014

### Allgemeine Hinweise

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG aufgestellt. Die Gesellschaft erfüllt zum 31. Dezember 2014 die Größenmerkmale einer mittelgroßen Kapitalgesellschaft. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

### Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

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

Das **Sachanlagevermögen** ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und wird um planmäßige Abschreibungen (lineare Methode) vermindert. Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von € 150,00 (bis zum 31. Dezember 2007 € 410,00) sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Netto-Einzelwert von mehr als € 150,00 bis € 1.000,00, die nach dem 31. Dezember 2007 angeschafft worden sind, wurde der jährlich steuerlich zu bildende Sammelposten aus Vereinfachungsgründen in die Handelsbilanz übernommen und pauschalierend jeweils 20 Prozent p. a. im Zugangsjahr und den vier darauf folgenden Jahren abgeschrieben. Seit dem 1. Januar 2010 werden geringwertige Wirtschaftsgüter im Jahr des Zugangs wieder voll abgeschrieben.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Verbindlichkeiten** sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

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

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

## Erläuterungen zur Bilanz

### Anlagevermögen

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

### Angaben zum Anteilsbesitz

#### Angaben zum Anteilsbesitz

	Datum des Abschlusses	Währung	Beteiligung in %	Eigenkapital in Landes- währung	Ergebnis in Landes- währung
asknet Inc., San Francisco, USA	31.12.2014	TSD US\$	100,0	142	8
asknet K.K. Tokyo, Japan	31.12.2014	TSD Yen	100,0	18.228	1.235

### Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben, bis auf die Solidarbürgschaft der Eidgenössischen Steuerverwaltung (23.000 CHF), eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr. Die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren in vollem Umfang aus dem Finanzverkehr

### Guthaben bei Kreditinstituten

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

## Eigenkapital

### Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital beträgt € 5.044.283,00 und ist in nennwertlose, auf den Namen lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Jede Stückaktie gewährt eine Stimme. Das Grundkapital wurde in voller Höhe einbezahlt.

### Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juli 2011 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 28. Juli 2016 das Grundkapital der Gesellschaft einmal oder mehrmals um bis zu € 2.520.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann ausgeschlossen werden.

### Bedingtes Kapital um bis zu € 150.000,00

Der Vorstand und der Aufsichtsrat wurden auf der Hauptversammlung vom 27. Juli 2005 zu einer bedingten Kapitalerhöhung um bis zu € 150.000,00 auf den Namen lautender nennwertloser Stückaktien ermächtigt. Diese dient der Bedienung von Bezugsrechten. Das bedingte Kapital hat sich nach der Ausübung von Bezugsrechten im Geschäftsjahr 2010 um € 4.283,00 auf € 145.717,00 reduziert.

### Sonstige Rückstellungen

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

### Verbindlichkeiten

Sämtliche Verbindlichkeiten haben wie im Vorjahr Restlaufzeiten bis zu einem Jahr und sind nicht besichert. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren in vollem Umfang aus dem Finanzverkehr.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von T€ 792.

	<b>Miete</b>	<b>Leasing</b>	<b>Total</b>
	<b>in €</b>	<b>in €</b>	<b>in €</b>
fällig 1 Jahr	256.474,56	52.945,04	309.419,60
fällig nach 1 bis 5 Jahren	448.830,48	33.795,18	482.625,66
fällig nach 5 Jahren	–	–	–
	<b>705.305,04</b>	<b>86.740,22</b>	<b>792.045,26</b>

Die Verträge enden 2017.

## Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

### Sonstige betriebliche Aufwendungen / Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Geschäftsjahres 2014 i.H.v. 5.435 T€ beinhalten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung (773 T€).

Die sonstigen betrieblichen Erträge i.H.v. 605 T€ beinhalten Erträge aus der Währungsumrechnung (522 T€).

## Sonstige Angaben

### Organe der Aktiengesellschaft

#### Vorstand

Im Geschäftsjahr waren zum Vorstand bestellt:

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

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

**Herr Michael Konrad**, Wirtschaftsingenieur, Karlsruhe

Bezüge des Vorstands betragen für 2014 T€ 419.

#### Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen

**Dr. Joachim Bernecker**, Unternehmensberater, Straubenhardt,

– Vorsitzender –

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

– stellvertretender Vorsitzender –

**Marc Wurster**, Rechtsanwalt/Steuerberater, Karlsruhe

### Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Die Bezüge des Aufsichtsrats beliefen sich für 2014 auf T€ 49.

### Konzernverhältnisse

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

## Mitarbeiter

Die Gesellschaft beschäftigte während des Geschäftsjahres durchschnittlich 89 Angestellte (ohne Vorstände, Auszubildende und Aushilfen).

Karlsruhe, 6. März 2015

asknet Aktiengesellschaft  
– Der Vorstand –

Tobias Kaulfuss

Ute Imhof

## Entwicklung des Anlagevermögens

2014

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2014 in €
	01.01.2014 in €	Zugänge in €	Abgänge in €	Umbuch- ungen in €	
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	683.693,67	1.048.780,40	0,00	0,00	1.732.474,07
<b>II. Sachanlagen</b>					
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.039.318,75	102.798,89	355,18	0,00	1.141.762,46
2. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>III. Finanzanlagen</b>					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	143.204,04	0,00	0,00	0,00	143.204,04
	<b>1.866.216,46</b>	<b>1.151.579,29</b>	<b>355,18</b>	<b>0,00</b>	<b>3.017.440,57</b>

Kummulierte Abschreibungen				Buchwert	
01.01.2014 in €	Zugänge in €	Abgänge in €	31.12.2014 in €	31.12.2014 in €	31.12.2013 in €
669.700,88	2.519,68	0,00	672.220,56	1.060.253,51	13.992,79
712.704,35	122.244,89	355,18	834.594,06	307.168,40	326.614,40
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	143.204,04	143.204,04
<b>1.382.405,23</b>	<b>124.764,57</b>	<b>355,18</b>	<b>1.506.814,62</b>	<b>1.510.625,95</b>	<b>483.811,23</b>

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der asknet AG, Karlsruhe, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den 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 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 Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die

Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des 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 Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Karlsruhe, den 16. März 2015  
PrincewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Oliver Striebel  
Wirtschaftsprüfer



ppa. Carmen Burger  
Wirtschaftsprüferin

# Bericht des Aufsichtsrates

## **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2014 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen. Er hat sich in kontinuierlichem und intensivem Dialog mit dem Vorstand der Gesellschaft regelmäßig, zeitnah und umfassend über den Geschäftsverlauf, die Lage, die Perspektiven und wesentliche Investitionsvorhaben der asknet AG sowie einzelne Sonderthemen unterrichtet. Der Aufsichtsrat hat sich zudem vom ordnungsgemäßen Risikomanagement des Vorstands gemäß § 91 Abs. 2 AktG und der Leistungsfähigkeit des Systems sowie von der Recht- und Ordnungsmäßigkeit der Unternehmensführung überzeugt. Im Ergebnis ist der Vorstand seinen Informationspflichten aus Gesetz und Geschäftsordnung vollständig und zeitgerecht nachgekommen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei Fragen der Geschäftspolitik beraten und überwacht. Hierbei haben sich Vorstand und Aufsichtsrat auch über die geplanten Vorhaben sowie die strategische Ausrichtung der asknet AG abgestimmt.

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

Traditionell pflegen der Vorstand und der Aufsichtsrat eine enge Zusammenarbeit und einen offenen, vertrauensvollen Dialog. Im Geschäftsjahr 2014 fanden insgesamt fünf 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. Ferner wurden einige Beschlüsse mit Zustimmung sämtlicher Aufsichtsratsmitglieder im Umlaufverfahren gefasst.

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

### Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

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

In der Sitzung vom 2. April 2014 wurde neben den üblichen Themen wie Geschäftslage und Ausblick insbesondere der Bericht über den Jahresabschluss 2013 behandelt. Es erfolgte die einstimmige Feststellung des Jahresabschlusses 2013 und die einstimmige Billigung des Konzernabschlusses 2013 nach ausführlicher Befragung des Wirtschaftsprüfers durch den Aufsichtsrat. Weitere Punkte der Sitzung am 2. April 2014 waren die Entwicklung des neuen Geschäfts mit IBM SPSS-Lizenzen, die Eignung der neuen Technologieplattform für das ePortals-Geschäft, die mögliche Wahl von Ersatzmitgliedern in den Aufsichtsrat der asknet AG, der Beschluss des Tagesordnungsvorschlags für die Hauptversammlung im Juli 2014, der Beschluss des Aufsichtsrats zum Vorschlag des Wirtschaftsprüfers für das Geschäftsjahr 2014, der Beschluss des Aufsichtsrats zur Feststellung der Erreichung der Vorstandsziele für das Geschäftsjahr 2013 und der Beschluss des Aufsichtsrats zur Festlegung der Vorstandsziele für das Geschäftsjahr 2014.

In der Aufsichtsratssitzung vom 25. Juni 2014 wurde neben der Geschäftslage (Geschäftsentwicklung bis Ende Mai 2014) die Hochrechnung für das Gesamtjahr (Forecast 5+7) besprochen. Weiter wurde die Geschäftsstrategie, und hier insbesondere das Thema eMerchandising, erörtert und es fand die Vorbereitung der für den 4. Juli 2014 festgesetzten ordentlichen Hauptversammlung statt.

In der Sitzung vom 26. September 2014 wurden neben der Geschäftsentwicklung (Ergebnisse bis Ende Juli 2014) sowie dem Forecast 7+5 / 2014 über die Geschäftsaussichten mit einigen größeren asknet-Kunden gesprochen. An dieser Sitzung nahmen auch erstmals die beiden neuen Vorstände Ute Imhof (Vorstand ab 2. Juli 2014) und Tobias Kaulfuss als Gast (Vorstand/CEO ab 1. November 2014) teil.

In der Sitzung vom 3. Dezember 2014 wurden die Geschäftsergebnisse der ersten zehn Monate 2014 erörtert sowie das voraussichtliche Ergebnis 2014 (Forecast 10+2) besprochen. Tobias Kaulfuss hat in seinen ersten Wochen bei asknet eine Initialanalyse durchgeführt. Er stellte seine Erkenntnisse und die resultierenden Strategieoptionen vor, die erörtert wurden. Weiter wurde beschlossen, das asknet Geschäft zukünftig in die drei Business Units „Digital Goods“ (Vertrieb digitaler Produkte), „Physical Goods“ (Vertrieb physischer Güter, wie z. B. Merchandising) und „Academics“ (Geschäft im universitären Umfeld) zu gliedern. Darüber hinaus wurde vom Vorstand eine Grobplanung für 2015 vorgestellt und nach Erörterung vom Aufsichtsrat als vorläufige Planung für 2015 beschlossen.

Weiter hat der Aufsichtsrat in mehreren Terminen Gespräche mit Kandidaten für die Nachfolge von Michael Konrad als CEO geführt.

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:

- Verabschiedung der Planung für 2014
- Bestellung von Ute Imhof zum Vorstand
- Einstellung von Tobias Kaulfuss und Bestellung zum Vorstand / CEO
- Verlängerung des Vertrags und der Vorstandsbestellung von Michael Konrad bis zum 30.6.2015
- Satzungsänderung auf Grund gesetzlicher Erfordernisse sowie wegen der Änderung des Firmennamens in „asknet AG“
- Geschäfte, die für asknet von besonderer Bedeutung sind, wie zum Beispiel die Beschaffung von SPSS-Lizenzen von IBM für den Schweizer Markt
- Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013

Im Besonderen ist im Hinblick auf die Geschäftsentwicklung 2014 zu erwähnen, dass es Vorstand und Mitarbeitern trotz rückläufiger Geschäftsentwicklung bei einigen Bestandskunden gelang, das Jahr 2014 mit einem positiven Ergebnis abzuschließen.

## Ordentliche Hauptversammlung

Am 4. Juli 2014 fand die ordentliche Hauptversammlung der asknet AG statt. Wesentliche Punkte der Agenda waren neben den Entlastungen von Vorstand und Aufsichtsrat und der Wahl des Wirtschaftsprüfers für das Geschäftsjahr 2014 die Wahl aller Aufsichtsratsmitglieder sowie die Wahl von drei Ersatzmitgliedern für den Aufsichtsrat und Satzungsänderungen auf Grund gesetzlicher Erfordernisse sowie wegen der Änderung der Firma der Gesellschaft. Die bisherigen Aufsichtsräte Dr. Joachim Bernecker, Thomas Krüger und Marc Wurster wurden in der Hauptversammlung wiedergewählt. Zu Ersatzmitgliedern für den Aufsichtsrat wurden gewählt: Tim Stracke (Frankfurt), Ulrich Clemm (Aufkirchen/Berg bei München) und Michael Neises (Frankfurt). 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.

## Jahresabschlussprüfung 2014

In der Hauptversammlung vom 4. Juli 2014 wurde die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Karlsruhe, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 gewählt. Die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Karlsruhe, hat den Jahresabschluss der asknet AG zum 31. Dezember 2014 sowie den Lagebericht für die asknet AG geprüft und mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehen. Der Jahresabschluss der asknet AG sowie der Konzernjahresabschluss sind nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches aufgestellt.

Der Jahresabschluss der asknet AG, der Konzernabschluss und die Lageberichte sowie der Prüfungsbericht der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Karlsruhe, wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zugeleitet. Der Aufsichtsrat der asknet AG hat sich in einer Sitzung am 25. März 2015 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 2014 sowie die Lageberichte wurden vom Aufsichtsrat eingehend geprüft. Aufgrund des abschließenden Ergebnisses eigener

Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen erhoben und den Prüfungsergebnissen der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Karlsruhe, zugestimmt. Der Aufsichtsrat der asknet AG hat daher mit Beschluss vom 25. März 2015 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

Nach langjähriger Tätigkeit für die asknet AG erklärte der Alleinvorstand Michael Konrad, dass er sich neuen beruflichen Herausforderungen zuwenden möchte und seinen Vertrag deshalb nicht um eine weitere Amtsperiode verlängern wird. Der Aufsichtsrat entschied sich für einen 2-köpfigen Vorstand, um eine ausgewogene Kombination durch eine interne Nachbesetzung sowie einen neuen Vorstand von Extern zu haben. Als langjähriges Mitglied des Management-Boards rückte am 2. Juli 2014 Ute Imhof in den Vorstand auf. Zum 1. November 2014 nahm Tobias Kaulfuss seine Tätigkeit bei der asknet AG als Vorstand und CEO auf. Tobias Kaulfuss verfügt über umfangreiche Vertriebs-, Operations- und Strategieerfahrung auf Basis seiner langjährigen Führungstätigkeit in einem weltweit tätigen Logistikunternehmen.

Der Aufsichtsrat der asknet AG bedankt sich an dieser Stelle bei Michael Konrad für seine langjährige und erfolgreiche Tätigkeit als Vorstand der asknet AG. Weiterer Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für den im Geschäftsjahr 2014 geleisteten Einsatz sowie die erfolgreiche Arbeit und die erzielten Ergebnisse. Der Aufsichtsrat wünscht der asknet AG für das Geschäftsjahr 2015 viel Erfolg.

Karlsruhe, den 25. März 2015

Der Aufsichtsrat

Dr. Joachim Bernecker

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Joachim Bernecker', with a large, sweeping flourish extending to the right.

(Vorsitzender des Aufsichtsrats)

## Impressum

asknet AG  
Vincenz-Priessnitz-Str. 3  
76131 Karlsruhe

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

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

Handelsregister  
Amtsregister Mannheim HRB 108713

Fotonachweis  
Fotoarchiv asknet AG

## Finanzkalender 2015

15. Mai 2015	Veröffentlichung Zwischenbericht Q1/2015
18. Juni 2015	Ordentliche Hauptversammlung
14. August 2015	Veröffentlichung des Halbjahresberichtes 2015
13. November 2015	Veröffentlichung Zwischenbericht Q3/2015

**Accelerate your eSales in the Digital Marketplace.**

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

**asknet AG**  
**Company Headquarters**

Vincenz-Priessnitz-Str. 3  
76131 Karlsruhe  
Deutschland

phone: +49 (0) 7 21 9 64 58-0  
fax: +49 (0) 7 21 9 64 58-99

**asknet Inc.**  
**US Headquarters**

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

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

**asknet K.K.**

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

phone: +81 (0)3 68 68-49 00  
fax: +81 (0)3 68 68-49 50

