

# Zwischenbericht über die ersten drei Monate 2017

1. Januar bis 31. März 2017



## Inhalt

---

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE .....	3
KONZERNKENNZAHLEN .....	4
KONZERNLAGEBERICHT .....	5
Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten 2017 .....	5
Umsatzentwicklung.....	6
Ergebnisentwicklung .....	7
Finanz- und Vermögenslage .....	7
Forschung und Entwicklung .....	7
Personal .....	8
Ausblick.....	8
KONZERNBILANZ .....	9
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG .....	10
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.....	11
KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG .....	12
KONZERNANHANG ZUM 31. MÄRZ 2017 .....	13
Allgemeine Angaben .....	13
Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance statement) .....	13
Konsolidierungskreis.....	13
Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.....	13
Eigenkapital.....	13
Segmentberichterstattung .....	14
Anteilsbesitz von Organmitgliedern .....	15
INTERSHOP-AKTIE.....	16
KONTAKT.....	17

## Brief an die Aktionäre

---



Dr. Jochen Wiechen Axel Köhler

Sehr geehrte Aktionäre und Geschäftsfreunde,

der Start ins neue Geschäftsjahr 2017 ist gut gelungen. Dank einer positiven Entwicklung in allen Bereichen konnten wir im ersten Quartal einen starken Umsatzzuwachs verzeichnen. Insbesondere die wichtigen Lizenzerlöse legten zu. Auch wurde ein Gewinn erzielt. Die Resultate des ersten Quartals sind zwar nur ein erster Gradmesser für das laufende Geschäftsjahr. Aber nach einem sehr schwachen Vorjahresquartal sind wir zufrieden, dass wir dieses Mal in den ersten drei Monaten eine solide Basis geschaffen haben, um im weiteren Jahresverlauf die für 2017 gesteckten Ziele zu erreichen.

Zudem lassen die Resultate erkennen, dass die Maßnahmen des „Lighthouse 2020“-Strategieprogramms sukzessive greifen. Im Markt wird unsere neue Fokussierung auf Cloud-Lösungen und die Großhandelsbranche positiv aufgenommen. So haben wir die Zahl unserer Kundenleads seit dem Start von „Lighthouse“ deutlich erhöht.

Zusätzlichen Rückenwind erhalten wir durch die neuesten Analysen von Forrester Research zum Markt für E-Commerce-Plattformen. Hier konnten wir uns erneut als einer der führenden Anbieter positionieren, sowohl im B2B- als auch im B2C-Segment. Dieser Erfolg ist eine wertvolle Unterstützung in der Neukundenansprache. Darüber hinaus festigen die Forrester-Bewertungen die Kundenbindung und stärken das Vertrauen unserer Partner in unser Unternehmen.

Nun gilt es, die positive Entwicklung der ersten Monate fortzuführen. Die Partnerschaft mit Microsoft werden wir kontinuierlich ausbauen und das gemeinsame Cloud-Angebot weiterentwickeln. In den Bereichen Marketing und Vertrieb werden wir unseren Auftritt und unser Angebot weiter auf unsere Schwerpunkte zuspitzen. Durch die fokussierte, effiziente Nutzung von Ressourcen wollen wir so kontinuierlich neue Lizenz- und Serviceerlöse generieren.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Mit besten Grüßen

Handwritten signature of Dr. Jochen Wiechen in blue ink.

Dr. Jochen Wiechen

Handwritten signature of Axel Köhler in blue ink.

Axel Köhler

## Konzernkennzahlen

in TEUR	Q1 2017	Q1 2016	Veränderung
<b>Umsatz</b>			
Umsatzerlöse	9.142	7.266	26 %
Produktumsätze	4.070	2.727	49 %
Serviceumsätze	5.072	4.539	12 %
Umsatz Europa	6.993	5.265	33 %
Umsatz USA	904	692	31 %
Umsatz Asien/Pazifik	1.245	1.309	-5 %
<b>Ergebnis</b>			
Umsatzkosten	4.689	4.087	15 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	4.453	3.179	40 %
Bruttomarge	49 %	44 %	
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	4.263	4.569	-7 %
Forschung und Entwicklung	1.308	1.670	-22 %
Vertrieb und Marketing	2.102	1.811	16 %
Allgemeine Verwaltungskosten	885	966	-8 %
Sonstige betriebliche Erträge	-47	-40	18 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	15	162	-91 %
EBIT	190	-1.390	114 %
EBIT-Marge	2 %	-19 %	
EBITDA	793	-780	202 %
EBITDA-Marge	9 %	-11 %	
Periodenergebnis	95	-1.487	106 %
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,00	-0,05	100 %
<b>Vermögenslage</b>			
Eigenkapital	16.187	17.590	-8 %
Eigenkapitalquote	58 %	57 %	
Bilanzsumme	28.101	30.918	-9 %
Langfristige Vermögenswerte	10.494	11.498	-9 %
Kurzfristige Vermögenswerte	17.607	19.420	-9 %
Langfristige Schulden	3.075	5.271	-42 %
Kurzfristige Schulden	8.839	8.057	10 %
<b>Finanzlage</b>			
Liquide Mittel	13.114	14.158	-7 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.755	-856	422 %
Abschreibungen	603	610	-1 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-584	-196	-198 %
<b>Mitarbeiter</b>	331	381	-13 %

# Konzernlagebericht

---

## Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten 2017

Der Intershop-Konzern erzielte in den ersten drei Monaten des Jahres 2017 einen Umsatz von 9,1 Mio. Euro (Vorjahr: 7,3 Mio. Euro) sowie ein positives operatives Ergebnis (EBIT) von 0,2 Mio. Euro (Vorjahr: -1,4 Mio. Euro). Gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres war sowohl bei den Produkt- als auch bei den Serviceerlösen ein deutlicher Anstieg zu verzeichnen. Insgesamt entfielen von den Gesamterlösen 4,1 Mio. Euro (45 %) auf den Produkt- und 5,1 Mio. Euro (55 %) auf den Servicebereich.

### **Intershop erneut als führender Anbieter von B2B- und B2C-Commerce-Lösungen bestätigt**

Zwei im März 2017 veröffentlichte Studien des renommierten IT-Analystenhauses Forrester Research haben Intershop zum wiederholten Mal als führenden Anbieter von Omni-Channel-Commerce-Lösungen eingestuft. So erreichte Intershop im neuen „The Forrester Wave“-Report für B2B-Commerce Suites hinsichtlich des aktuellen Gesamtangebots den zweiten und bei der Lösungsarchitektur den ersten Platz. Insgesamt wurde Intershop als einer von weltweit drei „Leadern“ im B2B-Segment klassifiziert. Besondere Betonung fanden in der Beurteilung die „starke technische Roadmap“ und das „ausgesuchte Partnernetzwerk“. Zudem würden „zentrale Commerce-Funktionalitäten auf gleichbleibend hohem Niveau“ bereitgestellt. Die starke Bewertung bestätigt erneut die führende Rolle von Intershop im Markt für B2B-Commerce Suites und verdeutlicht die großen Chancen, die mit der „Lighthouse“-Strategie und der Konzentration auf Kunden aus der Großhandelsbranche verbunden sind. Der Report liefert außerdem starke Argumente in der Kundenansprache und ist somit ein vielversprechender Katalysator für den Erfolg der neuen Branchenfokussierung.

In der neuesten Forrester-Analyse für B2C-Commerce Suites schnitt Intershop ebenfalls hervorragend ab. So befindet sich das Unternehmen mit seinem aktuellen Angebot unter den drei besten B2C-Anbietern und bei der B2C-Lösungsarchitektur auf dem ersten Platz. Die Studie führt an, dass Intershop als „Strong Performer“ aufgrund der Skalierbarkeit und der hohen Qualität seines Lösungsangebots „ideal für Markenhersteller geeignet ist, die komplexe Anforderungen im Bereich Channel Support haben, besonders gut entwickelte Commerce-Funktionalitäten benötigen und Flexibilität bei der gesamten Preisgestaltung und Lizenzierung suchen.“ Intershop stellt somit eine auch für den B2C-Markt bestens geeignete Lösung bereit, die Unternehmen alle Möglichkeiten (Cloud, Managed, Enterprise) bietet, um im Omni-Channel-Handel erfolgreich zu agieren.

### **Fortschreitende Fokussierung auf Großhandel und Ausbau des Cloud-Angebots**

Im ersten Quartal 2017 führte Intershop die Umsetzung der „Lighthouse 2020“-Roadmap fort. Dazu gehörte die Erarbeitung und Implementierung eines branchenspezifischen Marketings für Kunden aus dem Großhandelssegment, das die Teilnahme an zielgruppenrelevanten Veranstaltungen, die Erstellung entsprechender Vertriebs- und Marketingmaterialien sowie verstärktes Referenzmarketing mit Kunden aus dem Zielmarkt beinhaltet.

Auch der Ausbau der Partnerschaft mit Microsoft wurde fortgesetzt. Dazu gehört die technische Weiterentwicklung des gemeinsamen Cloud-Angebots, damit alle beteiligten Lösungen inklusive ERP-, Marketing-, CRM- und OMS-Tools reibungslos miteinander verknüpft und das Zusammenspiel der Intershop Commerce Suite mit Microsoft NAV auf der Cloud-Plattform Microsoft Azure perfektioniert werden.

Mit dem neuen Branchen- und Cloud-Fokus ist außerdem eine Erweiterung der Business- und Technologie-Partnerlandschaft um entsprechende Spezialisten verbunden. So wurde im ersten Quartal 2017 beispielsweise die Partnerschaft mit MAC IT-Solutions GmbH ausgebaut. MAC ist ein IT-Lösungsanbieter für E-Commerce und Multichannel-Software. Intershop und

MAC bieten nun eine integrierte Microsoft Dynamics NAV- und Commerce-Lösung auf Microsofts Cloud-Lösung Azure an.

Zu den Neukunden im ersten Quartal gehörten vor allem mittelständische Unternehmen. Zudem entschied sich der langjährige Intershop-Kunde Lechler GmbH, auf die aktuelle Plattform-Version von Intershop zu migrieren. Die Fortsetzung der langjährigen Zusammenarbeit belegt, dass Intershop die Herausforderungen des Mittelstands versteht und passgenaue Lösungen für erfolgreiche Commerce-Strategien bietet. Zu den Intershop-Kunden zählt mittlerweile auch das weltweit tätige Risikomanagement-Unternehmen SAI Global, das im Rahmen einer umfassenden Digitalisierungsstrategie seinen Produktkatalog digitalisiert hat. Basierend auf der Software-as-a-Service (SaaS)-Plattform von Intershop mit Managed Service Support können Kunden Produkte jetzt über ein mit der Intershop-Plattform verbundenes Web-Content-Managementsystem lokalisieren, um Produktdaten aufzurufen und entsprechende Einkäufe zu tätigen.

## Umsatzentwicklung

Der Intershop-Konzern erzielte im ersten Quartal 2017 einen deutlichen Umsatzzanstieg von 26 % auf 9,1 Mio. Euro. Im schwachen ersten Quartal des Vorjahres waren Erlöse in Höhe von 7,3 Mio. Euro generiert worden. Die gute Umsatzentwicklung zum Jahresauftakt 2017 ist auf einen positiven Geschäftsverlauf in allen Umsatzbereichen des Konzerns zurückzuführen.

Im Berichtszeitraum erhöhten sich insbesondere die strategisch wichtigen Produktumsätze von 2,7 Mio. Euro auf 4,1 Mio. Euro, ein Anstieg um 49 %. Im Servicebereich betrug der Erlöszuwachs 12 %, von 4,5 Mio. Euro auf 5,1 Mio. Euro. Der Anteil der Produktumsätze am Gesamtumsatz stieg von 38 % auf 45 %.

Im Produktsegment steigerte Intershop die Erlöse mit Lizenzen um 171 % von 0,7 Mio. Euro im Vorjahr auf 2,0 Mio. Euro. Bei den ebenfalls unter den Produktumsätzen aufgeführten Wartungserlösen war ein Anstieg um 5 % auf 2,1 Mio. Euro zu verzeichnen.

Die Beratungs- und Schulungserlöse, mit einem Anteil von 38 % an den Gesamterlösen als weiterhin wichtigste Umsatzgruppe, stiegen leicht um 1 % auf 3,5 Mio. Euro. Die Full-Service-Erlöse erhöhten sich von 1,1 Mio. Euro um 46 % auf 1,6 Mio. Euro.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Umsatzerlöse nach Bereichen (in TEUR):

1. Januar bis 31. März	2017	2016	Veränderung
<b>Produktumsätze</b>	<b>4.070</b>	<b>2.727</b>	<b>49 %</b>
Lizenzen	1.968	727	171 %
Wartung	2.102	2.000	5 %
<b>Serviceumsätze</b>	<b>5.072</b>	<b>4.539</b>	<b>12 %</b>
Beratung/Schulung	3.517	3.471	1 %
Full Service	1.555	1.068	46 %
<b>Gesamtumsatzerlöse</b>	<b>9.142</b>	<b>7.266</b>	<b>26 %</b>

Hauptverantwortlich für den Umsatzzanstieg im ersten Quartal 2017 war das Geschäft mit europäischen Kunden. In dieser Geschäftsregion stiegen die Umsätze von 5,3 Mio. Euro um 33 % auf 7,0 Mio. Euro, wodurch sich der Anteil europäischer Kunden am Gesamtumsatz auf 76 % erhöhte. Im US-Markt stiegen die Erlöse um 31 % auf 0,9 Mio. Euro (Vorjahr: 0,7 Mio. Euro). Dies entspricht einem Umsatzanteil von 10 %. In der Region Asien-Pazifik sanken die Umsätze von 1,3 Mio. Euro auf 1,2 Mio. Euro. Der Erlösanteil betrug 14 %.

## Ergebnisentwicklung

Intershop erwirtschaftete in den ersten drei Monaten 2017 ein Bruttoergebnis vom Umsatz in Höhe von 4,5 Mio. Euro (Vorjahr: 3,2 Mio. Euro). Die Bruttomarge verbesserte sich dadurch von 44 % auf 49 %. Die betrieblichen Aufwendungen sanken um 7 % von 4,6 Mio. Euro auf 4,3 Mio. Euro. Die Kostenreduktion wurde entsprechend des „Lighthouse 2020“-Programms durch Personalanpassungen und Effizienzsteigerungen in administrativen Funktionen in allen Geschäftsbereichen erzielt. So sanken die Verwaltungskosten um 8 % auf 0,9 Mio. Euro. Die Kosten für Forschung und Entwicklung betrugen 1,3 Mio. Euro im Vergleich zu 1,7 Mio. Euro im Vorjahresquartal. Der durch die Einsparungen erzielte finanzielle Spielraum wurde zudem wie angekündigt genutzt, um den neuen Branchen- und Cloud-Fokus in neue marktkonforme Vertriebs- und Marketingmaßnahmen zu übersetzen. Folglich stiegen in diesem Bereich die Kosten um 16 % auf 2,1 Mio. Euro.

Bedingt durch die angepasste Umsatz- und Kostenbasis konnte Intershop im Berichtszeitraum seine Ergebnissituation verbessern. Intershop erwirtschaftete im ersten Quartal 2017 ein leicht positives operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von 0,2 Mio. Euro (Vorjahr: -1,4 Mio. Euro). Dies entspricht einer EBIT-Marge von 2 % (Vorjahr -19 %). Das Ergebnis vor Abzug der Abschreibungen (EBITDA) betrug nach -0,8 Mio. Euro im ersten Quartal 2016 nun 0,8 Mio. Euro. Die Abschreibungen lagen wie in der Vorperiode bei 0,6 Mio. Euro. Das Periodenergebnis belief sich auf 0,1 Mio. Euro (Vorjahr: -1,5 Mio. Euro), woraus sich ein Quartalsergebnis je Aktie von 0,00 Euro (Vorjahr: -0,05 Euro) ergibt.

## Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Intershop-Konzerns betrug zum Zwischenbilanzstichtag 28,1 Mio. Euro und lag damit um 4 % höher gegenüber dem 31. Dezember 2016. Auf der Aktivseite sanken die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stichtagsbedingt von 5,1 Mio. Euro auf 3,8 Mio. Euro. Die liquiden Mittel stiegen deutlich von 10,9 Mio. Euro auf 13,1 Mio. Euro. Das Unternehmen verfügt damit über ein gutes finanzielles Fundament, um Flexibilität im laufenden Geschäft zu gewährleisten und gleichzeitig die Umsetzung der „Lighthouse 2020“-Roadmap voranzutreiben. Auf der Passivseite erhöhten sich die kurzfristigen Schulden um 11 % auf 8,8 Mio. Euro. Dies ist zurückzuführen auf einen Anstieg der Umsatzabgrenzungsposten von 1,9 Mio. Euro auf 3,3 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote des Intershop-Konzerns lag mit 58 % weiterhin auf einem komfortablen Niveau (31. Dezember 2016: 59 %).

Der operative Cashflow war mit 2,8 Mio. Euro im Berichtszeitraum deutlich positiv (Vorjahr: -0,9 Mio. Euro). Dies resultiert vor allem auf dem verbesserten Quartalsergebnis sowie dem Abbau von Forderungen. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug 0,6 Mio. Euro (Vorjahr: 0,2 Mio. Euro). Insgesamt erhöhten sich die liquiden Mittel um 2,2 Mio. Euro gegenüber Ende 2016.

## Forschung und Entwicklung

Im Mittelpunkt der Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) steht die permanente Weiterentwicklung der Omni-Commerce-Plattform Intershop Commerce Suite. Im Dezember 2016 hatte Intershop die neue Version 7.8 veröffentlicht, die eine Weiterentwicklung des Content Management Systems und erweiterte SEO-Funktionen zur Orchestrierung von Marketing-Kampagnen beinhaltet. Mit der neuen Version 7.8 wurde zudem ein erweitertes Cloud-Angebot geschaffen, das jetzt die komplette Infrastruktur des Intershop-Commerce-Systems in Microsofts Cloud-Plattform Azure bereithält. So kann Intershop seinen Kunden ein durchgängiges, branchenorientiertes Cloud-Angebot als skalierbare Lösung anbieten.

Neben den laufenden Updates steht im Geschäftsjahr 2017 die fortschreitende enge Verzahnung des Cloud-Angebots und der damit verbundenen Systeme im Mittelpunkt. Ziel ist es, das Zusammenspiel aller Bestandteile des neuen Angebots – der Intershop Commerce Suite, des Intershop Order Managements, der ERP- und CRM-Lösungen von Microsoft (Dynamics CRM und Dynamics NAV), der Adobe Marketing Cloud und des Business Intelligence Tools Power BI – zu perfektionieren.

## Personal

Intershop beschäftigte per Ende März 2017 weltweit 331 Vollzeitkräfte. Gegenüber dem Vorjahresstichtag bedeutet dies einen Rückgang um 50 Mitarbeiter. Im Vergleich zum Jahresende 2016 sank die Zahl der Mitarbeiter um 24 Vollzeitkräfte. Die Reduzierung ist unter anderem in der Umsetzung des im Oktober 2016 verabschiedeten Strategieprogramms „Lighthouse 2020“ begründet, das auch mit Personalanpassungen verbunden war.

Die folgende Übersicht zeigt die Aufteilung der Vollzeitkräfte nach Unternehmensbereichen:

Mitarbeiter nach Bereichen*	31.03.2017	31.12.2016	31.03.2016
Technische Abteilungen (Servicebereiche und F&E-Bereich)	248	268	291
Vertrieb und Marketing	43	45	48
Allgemeine Verwaltung	40	42	42
	331	355	381

\*auf Basis Vollzeitkräfte inklusive Studenten und Auszubildende

In den europäischen Niederlassungen waren zum Zwischenbilanzstichtag mit 285 Mitarbeitern 86 % der Belegschaft beschäftigt. Der Anteil der in der Region Asien-Pazifik beschäftigten Mitarbeiter betrug 9 % (31 Mitarbeiter), in den USA lag der Anteil bei 5 % (15 Mitarbeiter).

## Ausblick

Die Digitalisierung der globalen Wirtschaft bietet für Anbieter von E-Commerce-Lösungen in den kommenden Jahren erhebliche Chancen. Die größten Potentiale verspricht dabei das B2B-Segment, da die Transformation in diesem Sektor zum einen vielfach noch in den Anfängen steckt und zum anderen deutlich komplexere Prozesse beinhaltet als im Einzelhandel. Intershop bietet für diese Herausforderungen dank des Synaptic Commerce®-Ansatzes die passenden Lösungen und hat daher im Oktober 2016 entschieden, sich auf diesen Markt, insbesondere den Großhandel, zu fokussieren. Zudem setzt Intershop auf den Ausbau des Geschäfts mit Cloud-Lösungen. Das neue durchgängige Cloud-Angebot in Partnerschaft mit Microsoft bietet nun B2B- wie B2C-Unternehmen eine ideale Option, schnell und kostengünstig die Digitalisierung im Unternehmen voranzutreiben und auf eine hochleistungsfähige Commerce-Plattform umzusteigen, die sich nahtlos in die Systeme des Kunden und der beteiligten Partner einfügt. Das hervorragende Abschneiden von Intershop sowohl in der B2B- als auch der B2C-Analyse von Forrester Research ist eine Bestätigung und Triebfeder für den Erfolg des neuen Strategieprogramms. Die Forrester-Bewertungen festigen die Kundenbindung und stärken das Vertrauen der Partner. Darüber hinaus wird Intershop im laufenden Jahr die Ergebnisse aktiv in der Neukundenansprache nutzen.

Die Resultate des ersten Quartals sind eine solide Basis, um im weiteren Jahresverlauf die für 2017 gesteckten Ziele zu erreichen. Die in allen Geschäftssegmenten positive Umsatzentwicklung, das Erreichen der Gewinnzone und der deutlich positive Cashflow zeigen, dass die Maßnahmen der „Lighthouse“-Strategie sukzessive greifen. Nun gilt es, die Vielzahl neuer Kundenleads durch eine fokussierte, effiziente Nutzung von Ressourcen und eine intelligente Marktbearbeitung in neue Lizenz- und Serviceverträge zu überführen. Der Intershop-Vorstand ist zuversichtlich, die im Geschäftsbericht 2016 aufgestellte Prognose für das Gesamtjahr 2017 zu erfüllen. Demnach rechnet Intershop im Konzern mit leicht steigenden Umsatzerlösen. Zudem wird bei einem leichten Anstieg des Bruttoergebnisses und der Bruttomarge ein ausgeglichenes operatives Ergebnis (EBIT) erwartet.

## Konzernbilanz

in TEUR	31. März 2017	31. Dezember 2016
<b>AKTIVA</b>		
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	8.807	8.806
Sachanlagen	547	567
Sonstige langfristige Vermögenswerte	68	52
Latente Steuern	1.072	1.068
	<b>10.494</b>	<b>10.493</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.760	5.129
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	733	591
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13.114	10.898
	<b>17.607</b>	<b>16.618</b>
<b>Summe AKTIVA</b>	<b>28.101</b>	<b>27.111</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	31.683	31.683
Kapitalrücklagen	7.806	7.806
Andere Rücklagen	-23.302	-23.434
	<b>16.187</b>	<b>16.055</b>
<b>Langfristige Schulden</b>		
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	2.755	2.772
Umsatzabgrenzungsposten	320	348
	<b>3.075</b>	<b>3.120</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	668	690
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.000	1.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.038	1.350
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	53	71
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.802	2.911
Umsatzabgrenzungsposten	3.278	1.914
	<b>8.839</b>	<b>7.936</b>
<b>Summe PASSIVA</b>	<b>28.101</b>	<b>27.111</b>

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in TEUR	1. Januar bis 31. März	
	2017	2016
<b>Umsatzerlöse</b>		
Produktumsätze	4.070	2.727
Serviceumsätze	5.072	4.539
	<b>9.142</b>	<b>7.266</b>
<b>Umsatzkosten</b>		
Produktumsatzkosten	-1.004	-387
Serviceumsatzkosten	-3.685	-3.700
	<b>-4.689</b>	<b>-4.087</b>
Bruttoergebnis vom Umsatz	4.453	3.179
<b>Betriebliche Aufwendungen und Erträge</b>		
Forschung und Entwicklung	-1.308	-1.670
Vertrieb und Marketing	-2.102	-1.811
Allgemeine Verwaltungskosten	-885	-966
Sonstige betriebliche Erträge	47	40
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-15	-162
	<b>-4.263</b>	<b>-4.569</b>
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	190	-1.390
Zinserträge	1	7
Zinsaufwendungen	-55	-85
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-54</b>	<b>-78</b>
Ergebnis vor Steuern	136	-1.468
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<b>-41</b>	<b>-19</b>
Ergebnis nach Steuern	95	-1.487
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen:		
Veränderung aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaft	37	-4
<b>Sonstiges Ergebnis aus Währungsumrechnung</b>	<b>37</b>	<b>-4</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>132</b>	<b>-1.491</b>
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	0,00	-0,05
Durchschnittlich in Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, verwässert)	31.683	31.683

## Konzern-Kapitalflussrechnung

in TEUR	1. Januar bis 31. März	
	2017	2016
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Ergebnis vor Steuern	136	-1.468
<i>Anpassungen zur Überleitung Periodenergebnis</i>		
Finanzergebnis	54	78
Abschreibungen	603	610
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	0	12
<i>Veränderung der operativen Vermögenswerte und Schulden</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.389	744
Sonstige Vermögenswerte	-162	-217
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-463	-986
Umsatzabgrenzungsposten	1.326	608
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern und Zinsen</b>	<b>2.883</b>	<b>-619</b>
Erhaltene Zinsen	1	7
Gezahlte Zinsen	-73	-115
Erhaltene Ertragsteuern	4	0
Gezahlte Ertragsteuern	-60	-129
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>2.755</b>	<b>-856</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	0	375
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-543	-514
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen	0	1
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-41	-58
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-584</b>	<b>-196</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Wechselkursbedingte Änderungen	45	-22
<b>Netto-Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>2.216</b>	<b>-1.074</b>
Liquide Mittel zu Beginn des Berichtszeitraumes	10.898	15.232
<b>Liquide Mittel am Ende des Berichtszeitraumes</b>	<b>13.114</b>	<b>14.158</b>

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TEUR				Andere Rücklage			Summe Eigenkapital
	Stammaktien (Anzahl Aktien)	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Umstellungs- rücklage	Kumulierte Gewinne/ Verluste	Kumulierte Währungsdifferenzen	
<b>Stand 01.01.2017</b>	<b>31.683.484</b>	<b>31.683</b>	<b>7.806</b>	<b>-93</b>	<b>-25.421</b>	<b>2.080</b>	<b>16.055</b>
Gesamtergebnis					95	37	132
Stand 31.03.2017	31.683.484	31.683	7.806	-93	-25.326	2.117	16.187
<b>Stand 01.01.2016</b>	<b>31.683.484</b>	<b>31.683</b>	<b>7.806</b>	<b>-93</b>	<b>-22.433</b>	<b>2.118</b>	<b>19.081</b>
Gesamtergebnis					-1.487	-4	-1.491
Stand 31.03.2016	31.683.484	31.683	7.806	-93	-23.920	2.114	17.590

## Konzernanhang zum 31. März 2017

---

### Allgemeine Angaben

Der Konzernzwischenbericht zum 31. März 2017 ist ungeprüft und ist im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss und dem dazugehörigen Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2016 zu lesen. Der Konzernabschluss und der Konzernanhang sind im Geschäftsbericht des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2016 enthalten. Der Geschäftsbericht 2016 ist auf der Internetseite des Unternehmens unter <http://www.intershop.de/investoren-finanzberichte> verfügbar.

### Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance statement)

Der Konzernzwischenabschluss der INTERSHOP Communications AG wurde in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS), die die vom IASB verabschiedeten Standards (IFRS, IAS) und die Interpretationen (IFRIC, SIC) des International Financial Reporting Standard Interpretations Committee (IFRS IC) umfassen, erstellt, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind. Der Konzernzwischenabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in tausend Euro (TEUR) angegeben. Es wird kaufmännisch gerundet. Hierdurch kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

### Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen der INTERSHOP Communications AG umfasste zum 31. März 2017 unverändert neben der Muttergesellschaft die Tochterunternehmen Intershop Communications, Inc., Intershop Communications Australia Pty Ltd, Intershop Communications Asia Limited, The Bakery GmbH, Intershop Communications Ventures GmbH, Intershop Communications SARL sowie die Intershop Communications LTD.

### Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bei der Aufstellung des Konzernzwischenberichts wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie beim Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 verwendet. Die angewandten Methoden sind im Geschäftsbericht 2016 auf den Seiten 48 bis 54 detailliert beschrieben.

### Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals der INTERSHOP Communications AG ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Das gezeichnete Kapital beträgt unverändert 31.683.484 Euro zum 31. März 2017 und ist eingeteilt in 31.683.484 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien.

## Segmentberichterstattung

## Segmentbericht Quartal zum 31. März 2017

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
<b>Umsätze mit externen Kunden</b>					
<b>Produktumsätze</b>	<b>3.563</b>	<b>218</b>	<b>289</b>	<b>0</b>	<b>4.070</b>
Lizenzen	1.815	47	106	0	1.968
Wartung	1.748	171	183	0	2.102
<b>Serviceumsätze</b>	<b>3.430</b>	<b>686</b>	<b>956</b>	<b>0</b>	<b>5.072</b>
Beratung und Schulung	2.392	571	554	0	3.517
Full Service	1.038	115	402	0	1.555
<b>Gesamtumsätze mit externen Kunden</b>	<b>6.993</b>	<b>904</b>	<b>1.245</b>	<b>0</b>	<b>9.142</b>
Zwischensegmentumsätze	31	0	18	-49	0
<b>Gesamtumsätze</b>	<b>7.024</b>	<b>904</b>	<b>1.263</b>	<b>-49</b>	<b>9.142</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>145</b>	<b>18</b>	<b>27</b>	<b>0</b>	<b>190</b>
<b>Finanzergebnis</b>					<b>-54</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					<b>136</b>
<b>Steuern</b>					<b>-41</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>					<b>95</b>

## Segmentbericht Quartal zum 31. März 2016

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
<b>Umsätze mit externen Kunden</b>					
<b>Produktumsätze</b>	<b>2.343</b>	<b>141</b>	<b>243</b>	<b>0</b>	<b>2.727</b>
Lizenzen	667	0	60	0	727
Wartung	1.676	141	183	0	2.000
<b>Serviceumsätze</b>	<b>2.922</b>	<b>551</b>	<b>1.066</b>	<b>0</b>	<b>4.539</b>
Beratung und Schulung	2.262	470	739	0	3.471
Full Service	660	81	327	0	1.068
<b>Gesamtumsätze mit externen Kunden</b>	<b>5.265</b>	<b>692</b>	<b>1.309</b>	<b>0</b>	<b>7.266</b>
Zwischensegmentumsätze	0	0	0	0	0
<b>Gesamtumsätze</b>	<b>5.265</b>	<b>692</b>	<b>1.309</b>	<b>0</b>	<b>7.266</b>
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>-1.011</b>	<b>-130</b>	<b>-249</b>	<b>0</b>	<b>-1.390</b>
<b>Finanzergebnis</b>					<b>-78</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>					<b>-1.468</b>
<b>Steuern</b>					<b>-19</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>					<b>-1.487</b>

## Anteilsbesitz von Organmitgliedern

Per 31. März 2017 hielten die Organmitglieder der Gesellschaft folgende Anzahl an Intershop-Inhaberstammaktien:

Name	Funktion	Aktien
Christian Oecking	Aufsichtsratsvorsitzender	20.000
Ulrich Prädel	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	8.000
Prof. Dr. Louis Velthuis	Aufsichtsratsmitglied	5.000
Dr. Jochen Wiechen	Vorstandsvorsitzender	60.000
Axel Köhler	Vorstandsmitglied	6.500

In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2017 wurden folgende Wertpapiergeschäfte von Intershop-Inhaberstammaktien durch Organmitglieder der Gesellschaft getätigt:

Name	Datum	Geschäftsart	Stück	Gesamtwert (EUR)
Christian Oecking	06.02.2017	Kauf	10.000	11.700
Ulrich Prädel	01.02.2017	Kauf	8.000	9.288

## Intershop-Aktie

Börsendaten zur Intershop-Aktie	
ISIN	DE000A0EPUH1
WKN	A0EPUH
Börsenkürzel	ISH2
Zulassungssegment	Prime Standard/Geregelter Markt
Branche	Software
Zugehörigkeit zu Börsen-Indizes	CDAX, Prime All Share, Technology All Share

Kennzahlen zur Intershop-Aktie		Q1 2017	2016	Q1 2016
Stichtagsschlusskurs <sup>1</sup>	in EUR	1,13	1,10	1,35
Anzahl der ausgegebenen Aktien (per Stichtag)	in Mio. Stück	31,68	31,68	31,68
Marktkapitalisierung	in Mio. EUR	35,80	34,85	42,77
Ergebnis je Aktie	in EUR	0,00	-0,09	-0,05
Cashflow pro Aktie	in EUR	0,09	-0,03	-0,03
Buchwert je Aktie	in EUR	0,51	0,51	0,56
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag <sup>2</sup>	in Stück	29.390	39.139	41.282
Streubesitz	in %	66	66	66

<sup>1</sup> Basis: Xetra

<sup>2</sup> Basis: alle Börsenplätze

## Kontakt

---



### **Investor Relations Kontakt**

INTERSHOP Communications AG

Intershop Tower

D-07740 Jena

Tel. +49 3641 50 1000

Fax +49 3641 50 1309

E-Mail [ir@intershop.de](mailto:ir@intershop.de)

[www.intershop.de](http://www.intershop.de)

Dieser Zwischenbericht enthält Aussagen über zukünftige Ereignisse bzw. die zukünftige finanzielle und operative Entwicklung von Intershop. Die tatsächlichen Ereignisse und Ergebnisse können von den in diesen zukunftsbezogenen Aussagen dargestellten bzw. von den nach diesen Aussagen zu erwartenden Ergebnissen signifikant abweichen. Risiken und Unsicherheiten, die zu diesen Abweichungen führen können, umfassen unter anderem die begrenzte Dauer der bisherigen Geschäftstätigkeit von Intershop, die geringe Vorhersehbarkeit von Umsätzen und Kosten sowie die möglichen Schwankungen von Umsätzen und Betriebsergebnissen, die erhebliche Abhängigkeit von einzelnen großen Kundenaufträgen, Kundentrends, den Grad des Wettbewerbs, saisonale Schwankungen, Risiken aus elektronischer Sicherheit, mögliche staatliche Regulierung und die allgemeine Wirtschaftslage.