



## Quartalsbericht 03/2008

TECHNOLOGIE | QUALITÄT | SERVICE  

---

SKALIERBARES INTERNATIONALES WACHSTUM



## Inhalt

- 2** Grußwort des Vorstands
- 4** Geschäftsentwicklung
- 6** Finanzen
- 10** Impressum/Kontakt



## Grußwort des Vorstands

### Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

„Die Krise und ihre Chance“

überschreibt am besten die momentane Situation für den eCommerce. Die Finanzkrise und ihre Auswirkungen auf die Realwirtschaft sind das beherrschende Thema der Makroökonomie. Dass die Finanzkrise auch auf Ausgaben für Informationstechnologie Auswirkungen haben wird, bezweifelt in Analystenkreisen niemand. Trotzdem haben gerade Internet und Online-Handel gute Aussichten, den insgesamt trüben Perspektiven für die Wirtschaft mehr abzugewinnen als fast alle anderen Wirtschaftszweige.

Einen deutlichen Beleg dafür liefern zum Beispiel die Analysten von Collins Stewart. Sie erklären zwar, dass die Makroökonomie gerade in Amerika unter der Bankenkrise, faulen Krediten und Jobverlusten leide, was das Vertrauen der Verbraucher massiv schmälert. Dessen ungeachtet sagt Collins Stewart selbst dem amerikanischen Markt für eCommerce ein Wachstum von 14 % für 2008 und 12 % für 2009 voraus.

Das B2B-Segment sieht dagegen Goldman Sachs weniger positiv. Ausgaben für IT, so die Analysen, werden auf ein Maß schrumpfen, das bestenfalls noch im Positiven liegt.

Folglich steht der B2B-Markt – aber auch das B2C-Segment – unter ständig wachsendem Kostendruck. Genau hierin könnte für asknet eine Chance liegen, dauerhaft zu profitieren. B2C-Anbieter dürften sich verstärkt auf den Online-Kanal konzentrieren und weniger auf Reseller und Retail-Distributoren setzen. Auch der B2B-Markt ist für asknet ein Wachstumsfeld: Collins Stewart analysiert trocken, dass eine Struktur mit hohen Fixkosten nichts Gutes erwarten lässt, wenn der Umsatz sinkt. Umso attraktiver wird der Online-Handel, weil er deutlich niedrigere Fixkosten verursacht als hohe Vertriebskapazitäten und wartungsintensive „Inhouse“-Lösungen, den Kundenservice aber eher verbessert. Davon profitiert jetzt zum Beispiel auch unser Neukunde CollabNet. Mit mehr als 1,5 Millionen Terminals und mehr als 2 Millionen Entwicklern ist die CollabNet Plattform die am häufigsten genutzte Plattform dieser Art. Sie ermöglicht den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eines Projekts, als Team zusammenzuarbeiten, über alle Orts- und Landesgrenzen hinweg.

Gerade für Kunden aus dem Mittelsegment mit ca. 5-50 Millionen Euro Umsatz im Jahr ist asknet ideal aufgestellt. Wir bieten mit unseren hochwertigen Lösungen eine wirtschaftliche Alternative zum hauseigenen Vertrieb, dafür steht unsere umfassende globale Plattform mit inzwischen 21 verschiedenen Sprachen, 34 Währungen und 25 Bezahl- und Abrechnungsmethoden. Damit kann jeder internationale Anbieter

innerhalb kurzer Zeit eine Präsenz im Internet etablieren, die für jedes einzelne Land den passenden Shop bietet und durch hervorragenden Kunden-Service besticht.

Bestes Beispiel dafür ist der neue Internet-Shop unseres Großkunden PANDA Security, der seit dem 20. Oktober 2008 online ist. In diesem Shop bietet PANDA mehr als 2.500 Produkte online an, attraktiv präsentiert und nicht einfach in wenig aussagekräftigen Tabellen gelistet. Weil der Shop auf Web 2.0 Elementen basiert, ist die Benutzerfreundlichkeit deutlich höher als bei Shops der konventionellen Technologien. So können zum Beispiel Adressfelder ohne Zeitverzögerungen dargestellt und ausgefüllt werden, Wartezeiten aufgrund von Datenübertragungen entstehen praktisch nicht. Überzeugend ist auch die einfache Benutzerführung in diversen Sprachen. Wie bei asknet üblich, sind die Shops an das jeweilige Land nicht nur sprachlich angepasst, sondern zum Beispiel auch was die regionalen Bezahlmethoden betrifft oder Adress-Registrierung. Die perfekte Verzahnung des Shops mit PANDAs eigenen Back-End Systemen senkt für PANDA die Prozesskosten.

Nicht nur wegen PANDA blicken wir auf ein erfolgreiches Quartal zurück. Kunden wie Nero, pi-consult und Ipswitch bauen ihr Engagement bei asknet kontinuierlich aus. In der nationalen und in der internationalen Wahrnehmung etabliert sich asknet immer besser. So hat Oracle gerade asknet als SaaS-Partner gelistet und beginnt, uns in seinen Pressemitteilungen und im Oracle Magazine hervorzuheben.

Unsere Wachstumsrate liegt für die ersten drei Quartale bei rund 28 % und damit deutlich über dem allgemeinen Trend der von Rezessionsangst gekennzeichneten Märkte. Der Ausblick auf das vierte Quartal ist verhalten positiv. Zwar ist noch nicht klar, welche Strategie die Mehrheit der Softwarehersteller einschlagen wird, um auf die makroökonomischen Verwerfungen zu reagieren. Dessen ungeachtet verzeichnen wir zahlreiche positive Indikatoren: die Live-Schaltung des PANDA-Shops, das saisonal starke Jahresendgeschäft im Geschäftsfeld Education und die verringerten Strukturkosten auf der Personalseite. Trotz schwieriger ökonomischer Rahmenbedingungen gehen wir daher von leicht verbesserten Unternehmenskennzahlen für das vierte Quartal aus.

Wir bedanken uns bei Ihnen für das entgegengebrachte Vertrauen,  
herzliche Grüße

Ihr Vorstand der asknet AG

  
Gerald Prior

  
Dr. Dietmar Waudig

  
Michael Konrad

### Geschäftsentwicklung im 3. Quartal 2008

#### Ertragslage

Die Umsatzerlöse der asknet Gruppe liegen im dritten Quartal 2008 bei 17,1 Mio. Euro. Gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres verzeichnen wir damit einen Anstieg um 1,4 Mio. Euro bzw. 9 %. Trotz der allgemeinen massiven Konjunkturunbrüche – besonders in Nordamerika – verzeichnen wir also ein solides Wachstum.

Als international aufgestelltes Unternehmen erzielte die asknet Gruppe im letzten Quartal 63 % außerhalb Deutschlands, der Anteil des amerikanischen Marktes betrug dabei 25 %.

Der Konzernfehlbetrag im dritten Quartal 2008 belief sich auf – 0,64 Mio. Euro und war damit identisch mit der Vergleichszahl des Vorjahres. Im Hinblick auf den EBT liegen wir mit ca. –2,42 Mio. Euro schlechter als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Ursache dafür sind Margenverschlechterungen bei Großkunden, personelle Veränderungen und der im dritten Quartal 2008 hohe Kurs des Euro gegenüber dem Dollar. Allerdings wird der Euro im Zuge der makroökonomischen Entwicklung momentan schwächer, was sich im vierten Quartal positiv auswirken könnte.

Die Anzahl der bezahlten Transaktionen stieg, im Vergleich zum Vorjahr, in den ersten neun Monaten 2008 um 32 % von 851 Tsd. auf 1,123 Mio.

#### Vermögens- und Finanzlage

Die liquiden Mittel beliefen sich zum Stichtag 30. September 2008 auf 7,1 Mio. €. Die Eigenkapitalausstattung verringerte sich von 9,0 Mio. € zum Ende des Jahres 2007 auf 6,6 Mio. € zum Ablauf der Berichtsperiode. Dies entspricht einer Eigenkapitalquote zum 30. September 2008 von soliden 52 %.

Der operative Cashflow im Konzern war negativ und betrug – 2,8 Mio. €, was im Wesentlichen auf den operativen Verlust zurückzuführen ist.

#### Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Hinsichtlich der Entwicklung bei der Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bestätigt sich die Skalierbarkeit von asknets Geschäftsmodell: Der deutlich steigende Umsatz hat weder Auswirkungen auf die Zahl der benötigten Kapazitäten noch auf die Höhe der verbundenen Strukturkosten. Das belegt die Mitarbeiterentwicklung deutlich:

Zum Stichtag 30. September 2008 beschäftigte der asknet-Konzern 99 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind exakt genauso viele wie am 30. September des Vorjahres. Davon waren 89 Angestellte bei der asknet AG (am 30. September 2007: 91) und 8 bei der Tochtergesellschaft asknet Inc. in den USA (30. September 2007: 8). Die Tochtergesellschaft asknet K. K. in Japan

beschäftigt am Stichtag 2 Mitarbeiter, beim Joint Venture asknet B.B. in Japan waren 3 Mitarbeiter tätig. Rechnet man für die Gesamtbetrachtung den Vorstand, die Auszubildenden und die Aushilfen hinzu, dann war der asknet-Konzern zum 30. September 2008 Arbeitgeber von 128 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, zum gleichen Zeitpunkt 2007 waren es 129 Mitarbeiter/-innen.

### **Entwicklung und Ausblick**

PANDA Security ist seit Ende Juni 2008 Großkunde von asknet, der Online-Shop wurde am 20. Oktober 2008 live geschaltet. Angesichts PANDAs Marktstellung erwarten wir besonders für 2009 stark steigende Umsätze.

Ungeachtet der Krise schätzen Analysten, dass der Markt für eCommerce allein in Amerika um das Sechs- bis Siebenfache dessen wachsen wird, was für den allgemeinen Konsum prognostiziert wird. Die Aussichten für das B2C-Segment sind also – gerade im Vergleich zur sonstigen Konjunktur – nach wie vor verhalten positiv.

Besonders bei einer allgemeinen Konjunkturabkühlung wird das Segment B2B für asknet zum Wachstumsfeld. Momentan stammen rund 80 % unserer Kunden aus dem B2C-Markt. Angesichts der wirtschaftlichen Entwicklung werden aber auch die B2B-Anbieter nicht umhinkommen, ihren Vertrieb hinsichtlich der Strukturkosten zu überprüfen. asknet bietet mit seiner internationalen Aufstellung eine sehr interessante Alter-

native zum klassischen Sales. Für asknets Attraktivität im B2B-Markt spricht die Gewinnung verschiedener B2B-Hersteller als Neukunden, zum Beispiel CollabNet, mit deren Plattform für verteilte Softwareentwicklung mehr als 600 internationale Unternehmen arbeiten. Weitere B2B-Neukunden sind visionapp und Steinberg.

Bei den Bestandskunden hat besonders Nero mit ganz neuen Produkten das bestehende Geschäftsverhältnis erweitert.

Für das vierte Quartal erwarten wir einen saisonal bedingten Anstieg der Abschlüsse im Bereich Education. Als unangefochtener Marktführer bei den eProcurement-Portalen für Forschungs- und Lehreinrichtungen profitieren wir stark von den – üblicherweise zum Jahresende eingehenden – Softwarebestellungen der Institute.

Unser solides Wachstum begleitet unser Kostenbewusstsein, mit dem wir Strukturkosten konsequent niedrig halten. Wir erwarten, trotz schwieriger ökonomischer Rahmenbedingungen, eine leicht positive Entwicklung für das vierte Quartal.

## Finanzen

### Konzernbilanz zum 30. September 2008

AKTIVA	30.09.2008 in €	31.12.2007 in €
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	130.061,45	125.411,86
II. Sachanlagen Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	162.365,93	202.492,85
III. Finanzanlagen Anteile an assoziierten Unternehmen	71.446,48	91.526,30
	<b>363.873,86</b>	<b>419.431,01</b>
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte Waren	438.864,06	371.056,02
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.784.248,11	5.437.313,87
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0,00	0,00
3. Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	23.751,65	10.736,00
4. Sonstige Vermögensgegenstände	754.879,14	685.274,43
	<b>4.562.878,90</b>	<b>6.133.324,30</b>
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks	7.073.849,67	9.945.112,90
	<b>12.075.592,63</b>	<b>16.449.493,22</b>
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	234.509,13	136.196,66
	<b>12.673.975,62</b>	<b>17.005.120,89</b>



<b>PASSIVA</b>	<b>30.09.2008 in €</b>	<b>31.12.2007 in €</b>
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	5.040.000,00	5.040.000,00
II. Kapitalrücklage	4.318.076,15	4.318.076,15
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	31.320,42	20.050,66
IV. Konzernbilanzverlust	- 2.788.968,35	- 373.404,35
	<b>6.600.428,22</b>	<b>9.004.722,46</b>
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Sonstige Rückstellungen	<b>1.668.531,00</b>	<b>1.601.187,64</b>
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	721,63	2.183,02
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.043.615,36	5.711.559,36
3. Sonstige Verbindlichkeiten	359.429,38	661.718,41
	<b>4.403.766,37</b>	<b>6.375.460,79</b>
<b>D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>		
	1.250,03	23.750,00
	<b>12.673.975,62</b>	<b>17.005.120,89</b>

### Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 30. September 2008

	30.09.2008 in €	30.09.2007 in €
1. Umsatzerlöse	53.436.468,13	41.886.346,43
2. Sonstige betriebliche Erträge	457.433,11	186.556,22
	<b>53.893.901,24</b>	<b>42.072.902,65</b>
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	– 46.905.848,50	– 36.131.699,47
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	– 114.289,14	– 98.256,43
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	– 4.139.686,84	– 3.707.390,16
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	– 623.543,12	– 569.071,79
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	– 134.207,29	– 143.552,99
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 4.564.449,32	– 3.757.341,57
	<b>– 56.482.024,21</b>	<b>– 44.407.312,41</b>
7. Zinsen und ähnliche Erträge	216.996,68	241.370,06
8. Aufwendungen aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	– 28.880,72	– 59.757,82
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	– 481,52	– 3.395,84
	<b>187.634,44</b>	<b>178.216,40</b>
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	– 2.400.488,53	– 2.156.193,36
11. Außerordentlicher Aufwand	0,00	0,00
12. Sonstige Steuern	– 15.075,47	– 7.256,79
13. Konzernjahresfehlbetrag	– 2.415.564,00	– 2.163.450,15
14. Verlustvortrag	– 373.404,35	– 516.412,40
15. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	0,00
16. Konzernbilanzverlust	<b>– 2.788.968,35</b>	<b>– 2.679.862,55</b>

## Konzern-Kapitalflussrechnung zum 30. September 2008

	30.09.2008 in T€	30.09.2007 in T€
<b>1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>		
Konzernjahresergebnis vor gezahlten Zinsen und vor außerordentlichen Posten	- 2.416	- 2.160
Gezahlte Zinsen	0	- 3
Jahresergebnis vor außerordentlichen Posten	<b>- 2.416</b>	<b>- 2.163</b>
Abschreibungen	163	204
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	1	0
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	66	- 126
Zunahme/Abnahme der Forderungen sowie anderer Aktiva	1.414	- 1.556
Abnahme der Verbindlichkeiten	- 2.005	- 590
Wechselkursbedingte Bestandsveränderungen	0	0
	<b>- 2.777</b>	<b>- 4.231</b>
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	- 73	- 23
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	- 25	- 52
	<b>- 98</b>	<b>- 75</b>
<b>3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		
Eigenkapitalzuführungen der Gesellschafter	0	0
Eigenkapitalzuführungen durch Börsengang	0	0
Kosten des Börsengangs (außerordentlicher Posten)	0	0
Tilgung von Schuldverschreibungen und Krediten	- 1	0
	<b>- 1</b>	<b>0</b>
<b>4. Finanzmittelfond am Ende der Periode</b>		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1 - 3)	- 2.876	- 4.306
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	6	- 2
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	9.943	12.912
	<b>7.073</b>	<b>8.604</b>
<b>5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds</b>		
Liquide Mittel	7.074	8.604
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 1	0
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>7.073</b>	<b>8.604</b>

**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)

**Vorstand**

Gerald Prior (CEO)  
Dr. Dietmar Waudig (COO)  
Michael Konrad (CFO)

**Aufsichtsratsvorsitzender**

Dr. Joachim Bernecker

**Investor-Relations-Kontakt**

Kirsten Neiningen  
asknet AG  
Telefon: +49 (0) 7 21 / 9 64 58 - 63 99  
E-Mail: [kirsten.neiningen@asknet.de](mailto:kirsten.neiningen@asknet.de)

**Handelsregister**

Amtsgericht Mannheim HRB 108713

**Konzept, Gestaltung und Realisation**

DigitalAgentur mpm, Mainz  
[www.digitalagentur-mpm.de](http://www.digitalagentur-mpm.de)

**Text**

asknet AG, Karlsruhe

**Fotonachweis**

Fotoarchiv asknet AG



**asknet AG**

Vincenz-Priessnitz-Str. 3  
76131 Karlsruhe

Telefon: +49 (0) 721/96458-0

Telefax: +49 (0) 721/96458-99

E-Mail: [info@asknet.de](mailto:info@asknet.de)

Internet: [www.asknet.de](http://www.asknet.de)