



Accelerate your eSales in the Digital Marketplace.

Quartalsbericht 3/2010

Quartalsbericht 3/2010

Inhalt

110911

04 Unternehmen

04 Brief des Vorstandes

06 Geschäftsentwicklung

09 Finanzen

11 Konzernbilanz

13 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

14 Konzern-Kapitalflussrechnung

15 Impressum



Brief des Vorstandes

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Im letzten Halbjahresbericht hatten wir angekündigt bei einigen Schweizer Hochschulen unmittelbar vor Vertragsabschlüssen zu stehen. Inzwischen freuen wir uns Ihnen mitteilen zu können, dass asknet jetzt die Schweizer Universitäten Basel und Bern zu den Kunden des Geschäftsbereichs ePortals zählt. Dieser Geschäftsbereich sorgt 2010 für kräftig wachsende Roherträge, nachdem wir auch in Deutschland an zahlreichen Universitäten und Hochschulen neue Portalkunden gewonnen haben, unter anderem die Freie Universität Berlin, die Beuth Hochschule für Technik in Berlin, das Konrad-Zuse-Zentrum für Informationstechnik in Berlin, die Betriebswirtschaftliche Akademie für Weiterbildung in Berlin, die Universität Greifswald sowie die Universität Rostock. Wir werten die positive Entwicklung bei ePortals auch als Bestätigung des Marktes für unsere interne funktionale Neuaufteilung. In deren Folge haben die Kunden aus wissenschaftlichen Instituten bei asknet

Ansprechpartnerinnen und -partner, die sich ausschließlich auf diese Zielgruppe konzentrieren und mit deren speziellen Anforderungen bestens vertraut sind.

Neukundenabschlüsse verzeichnen wir auch im Geschäftsbereich eDistribution. Nach Security-Software-Anbieter iS3 und NORMAN ASA, dem Weltmarktführer für proaktive Content-Sicherheitslösungen und forensische Malware-Tools, begrüßt asknet die Dolphin media AG und Seagate als neue Kunden. Dolphin Media ist Hersteller der Kinderschutzsoftware „Dolphin Secure“, mit der Eltern mitbestimmen können, auf welchen Seiten ihre Kinder surfen und mit wem sie im Internet kommunizieren.

Seagate Technology LLC ist einer der weltweit größten Festplatten-Hersteller mit Sitz in den USA. asknet hat für Seagate eine Lösung realisiert, mit der Backup-Software für

Festplatten diverser Marken vertrieben wird. Dieses Angebot richtet sich an gewerbliche Kunden wie Systembildner und Partner.

Nicht nur von den Neukunden, auch von den Bestandskunden gibt es im dritten Quartal 2010 einiges zu berichten: so hat Panda Security mit einem neuen Release für steigende Umsätze gesorgt. Im September brachte Steinberg Software mit WaveLab 7 ein neues Produktrelease auf den Markt. Außerdem übertrug Steinberg im Juni 2010 das Box-Geschäft und den logistischen Versand von CDs und DVDs für den gesamten US-amerikanischen Raum an asknet.

Insgesamt setzte sich im dritten Quartal die positive Entwicklung fort, die sich bereits im ersten Halbjahr abgezeichnet hatte. Die Roherträge stiegen damit in den ersten neun Monaten 2010 um 10% auf 7,6 Mio. € gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009 und der Konzernfehlbetrag betrug -0,74 Mio. € in den ersten 3 Quartalen 2010 gegenüber -1,15 Mio. € im Vergleichszeitraum 2009.

Um dauerhaftes Wachstum zu generieren, rücken zur Neukundenakquise in beiden Geschäftsbereichen und zum Ausbau des Bestandskundengeschäfts zusätzlich neue Business Opportunities in unseren Fokus, also Möglichkeiten, aus unserer bestehenden Expertise heraus weitere Angebote abzuleiten. Eine solche Möglichkeit haben wir bereits bei

unserem Neukunden Norman ASA realisiert. Dort wird auch der Reseller-Vertrieb in den Online-Shop integriert und damit ein klassischer, bislang nicht digitaler Vertriebskanal abgebildet. Im Sinne der automatisierten Abwicklung werden die spezifischen Konditionen je Reseller im System hinterlegt. Diese Automatisierung trägt dazu bei, den klassischen Vertriebskanal "Reseller-Vertrieb" für Norman kostensenkend und mit minimalem Fehler-Risiko im Online-Shop abzubilden.

Generell ist es für die Softwarehersteller eine attraktive Option, auch den Reseller-Vertrieb in den eShop zu integrieren, da die digitale Abbildung dieses Kanals für ein Maximum an Transparenz sorgt, da Kundendaten für den Hersteller verfügbar werden.

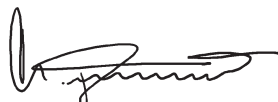
Ein Maximum an Transparenz schafft in Geschäftsbeziehungen Vertrauen, sei es intern, gegenüber Kunden oder den Aktionärinnen und Aktionären. Deshalb gehört es bei asknet schon zur Tradition, über die Berichtspflicht des Entry Standards hinaus zu informieren, etwa mit diesem Quartalsbericht oder mit der Deklaration aller Director's Dealings. Diese - freiwillige - Offenheit ist uns wichtig, weil wir es für entscheidend halten, ständig mit denjenigen in Kontakt zu bleiben, die uns Ihr Vertrauen schenken: mit Ihnen.

Herzliche Grüße,

Ihr Vorstand der asknet AG



Michael Scheib



Michael Konrad



Dr. Dietmar Waudig

Geschäftsentwicklung

Ertragslage

In den ersten neun Monaten 2010 lagen die Umsatzerlöse der asknet Gruppe bei 51,6 Mio. €, wovon 35,1 Mio. € auf den Bereich eDistribution und 16,5 Mio. € auf den Bereich ePortals zurückzuführen sind. Das Gesamtunternehmen erzielte ein Umsatzwachstum von 4,4% bzw. 2,2 Mio. € gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009. Bei der Bewertung der Entwicklung der Umsätze eDistribution gilt es grundsätzlich zu berücksichtigen, dass ein Teil des Umsatzvolumens über Service Provider Verträge abgewickelt wird, bei denen lediglich die Roherträge als Umsätze in der asknet Gewinn- und-Verlustrechnung ausgewiesen werden. Daher ist die Rohertragsentwicklung zur Beurteilung der Wachstumsdynamik aussagekräftiger.

Bei den Roherträgen verzeichnet der asknet Konzern in den ersten neun Monaten ein Wachstum von 10,3% auf 7,6 Mio. €, wovon 5,5 Mio. € auf den Bereich eDistribution und 2,1 Mio. € auf den Bereich ePortals zurückzuführen sind.

Von den Endkundenumsätzen erzielt die asknet Gruppe im Berichtszeitraum 58% außerhalb Deutschlands, wobei die USA mit einem Umsatzanteil von 18% den größten Markt außerhalb Deutschlands darstellt.

Der Konzernfehlbetrag in den ersten neun Monaten verringerte sich von -1,15 Mio. € 2009 auf -0,74 Mio. € im Jahr 2010. Im dritten Quartal 2010 lag der Verlust bei -0,15 Mio. € gegenüber -0,27 Mio. € in der Vergleichsperiode 2009.

Vermögens- und Finanzlage

Die liquiden Mittel beliefen sich zum Stichtag 30. September 2010 auf 6,1 Mio. €. Die Eigenkapitalausstattung verringerte sich leicht von 4,4 Mio. € zum Ende des ersten Halbjahres 2010 auf 4,3 Mio. € zum Ablauf der Berichtsperiode. Zum 30. September 2010 hat sich die Eigenkapitalquote des asknet Konzerns um 4% auf 38 % gegenüber dem Halbjahresabschluss 2010 verbessert.

Der operative Cashflow im Konzern in den ersten neun Monaten war negativ und lag mit -1,7 Mio. € auf dem Niveau des Halbjahresergebnisses 2010. Die Gründe für den negativen operativen Cashflow liegen im Wesentlichen bei dem operativen Verlust und Veränderungen im Working Capital.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Zum Stichtag 30. September 2010 beschäftigte der asknet-Konzern inklusive Vorstand 99 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 88 bei der asknet AG und 11 bei den Tochtergesellschaften asknet Inc. in den USA und asknet K.K. in Japan. Rechnet man die Auszubildenden und Aushilfen dazu, dann war der asknet-Konzern zum 30. September 2010 Arbeitgeber von insgesamt 125 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Entwicklung und Ausblick

Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung wird zwar im Herbst 2010 in Deutschland positiv beurteilt, allerdings war das Bruttosozialprodukt 2009 um 5% gesunken. Selbst ein Wirtschaftswachstum von mehr als 3% relativiert sich daher durch die Vorjahresentwicklung. Inwieweit sich die USA von der Rezession erholt, bleibt abzuwarten, die weitere Entwicklung dürfte stark davon abhängen, ob der Arbeitsmarkt wieder anzieht.

Ungeachtet der verhaltenen und gegensätzlichen Erwartungen an die Gesamtkonjunktur ist und bleibt der eCommerce ein interessanter Markt. Nachdem der eCommerce-Umsatz in Deutschland selbst im Krisenjahr 2009 noch zweistellige Zuwächse verzeichnete, gilt das Internet in der Branche als Vertriebskanal mit hoher Wachstumsdynamik. Was speziell den Onlinehandel mit Software anbelangt, so scheint die Nachfrage nach bestimmten Segmenten weitestgehend konjunkturunabhängig zu sein: als krisenfest erwies sich beispielsweise der Bedarf an Sicherheitssoftware. Marktforschungsinstitute in den USA sprechen von weltweiten Investitionen in zweistelliger Milliardenhöhe, mit denen die Anwenderinnen und Anwender 2009 ihre Rechner sicherer gemacht haben, 2010 soll der Betrag weiter steigen.

Wenn vom Internet als Bezugsquelle die Rede ist, dann beziehen sich diese Aussagen zunehmend nicht mehr auf den klassischen Internetzugang über den PC, sondern mehr und mehr auf den Zugang via mobiler Geräte wie Mobiltelefone und Smartphones. Das gilt besonders für die Schwellen- und Entwicklungsländer, in denen die gerade in ländlichen Gegenden oft schwache Infrastruktur gar keine andere Möglichkeit des Internetzugangs lässt. Dementsprechend boomt die Nachfrage nach

mobilen Geräten, die Branche geht davon aus, dass es bald weltweit mehr als 5 Milliarden Handyanschlüsse geben könnte. Umso wichtiger wird es für die Softwarehersteller, sich das Potential des mobilen Marktes zu erschließen und entsprechende Angebote bereit zu halten, etwa über asknets Mobile Shopping Cart.

Unabhängig von der Art des Zugangs zum Internet zeichnet sich ein weiterer deutlicher Trend ab: die Diversifizierung der Verkaufskanäle, die sich beispielsweise darin äussert, dass die Softwarehersteller ihren Online-Vertrieb durch verkaufsfördernde Maßnahmen stärken. Hier wird zusätzliche Nachfrage über Affiliate Marketing, Partner, Suchmaschinen, Preisvergleichsportale und Interessengruppen generiert. Dazu kommen die unterschiedlichen Verkaufs- und Angebotsmodelle. So wird der klassische Lizenzverkauf gerade im Bereich der Securitysoftware-Hersteller zunehmend um Subscription-Modelle erweitert. In der Folge steigt die Komplexität des Vertriebs-Handlings massiv an. Dem lässt sich begegnen, in dem die Softwarehersteller ihre Vertriebskanäle so weit wie möglich automatisieren und damit die operative Effizienz steigern. „Automatisieren“ ist hier häufig ein Synonym für „online abbilden“, wie es asknet mit der Integration des Reseller-Shops in den eShop gerade für einen Neukunden aus Skandinavien getan hat. Das bestehende Shop-Angebot zu erweitern, indem weitere Vertriebskanal-Partner integriert werden, bringt den Herstellern signifikante Vorteile: sie bekommen volle Transparenz über die Umsätze und Kunden, sparen Logstikkosten, erhöhen die Durchlaufzeiten und senken den administrativen Aufwand.

Auch die Reseller profitieren, weil sich die Bestellzeiten verringern und die Bestellvorgänge transparenter werden.

Die Abbildung zusätzlicher Vertriebskanäle im eShop ist ein Beispiel dafür, wie asknet das eigene Angebot kontinuierlich erweitert. Natürlich werden auch die eShops selbst ständig weiterentwickelt, besonders im Hinblick auf die Internationalisierung. Inzwischen beschäftigt asknet beispielsweise russische und chinesische Customer Service Agents und hat mit Multibanco, der wichtigsten Bezahlmethode im Onlinebanking in Portugal, ein weiteres lokal bevorzugtes Payment-System in das Angebot aufgenommen. Dass diese Anpassung an regionale Vorlieben eine wichtige Rolle für die Akzeptanz eines eShops spielt, zeigen bereits die jüngsten Umsätze von NORMAN im skandinavischen Heimatmarkt. Die dortigen hohen Konversionsraten und die geringe Anzahl an Abbrüchen des Bestellvorgangs belegt, dass die Kunden einen Online-Shop in ihrer Sprache, mit ihrer Währung und mit ihrer präferierten Bezahlmethode wünschen.

Bei asknet haben die Kunden inzwischen die Auswahl aus 31 Sprachen, können in 37 Währungen ihre Rechnung begleichen und dazu aus 36 regionalen Bezahlmethoden wählen. Und sollten sie Fragen haben, stehen ihnen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner zur Verfügung, die ihrerseits 11 Sprachen sprechen. Anders gesagt entwickelt sich asknets Angebot dahingehend, den Kunden exakt den Service zu bieten, den sie sich wünschen. Überall.

Finanzen

Finanzen

11 Konzernbilanz

13 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

14 Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzernbilanz

zum 30. September 2010

AKTIVA	30.09.2010	31.12.2009
	in €	in €
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	46.586	65.872
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	236.659	183.586
III. Finanzanlagen		
Anteile an assoziierten Unternehmen	0	0
	283.245	249.457
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
Waren	219.323	192.992
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.909.423	4.559.647
2. Sonstige Vermögensgegenstände	441.225	277.265
	4.350.648	4.836.912
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	6.128.219	7.960.498
	10.698.190	12.990.402
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	171.381	184.387
	11.152.816	13.424.246

PASSIVA	30.09.2010	31.12.2009
	in €	in €
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	5.040.000	5.040.000
II. Kapitalrücklage	35.977	35.977
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	69.508	57.013
IV. Konzernbilanzverlust	-874.694	- 135.068
	4.270.790	4.997.921
B. RÜCKSTELLUNEN		
I. Sonstige Rückstellungen	1.525.674	1.404.163
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.893.474	6.324.678
2. Sonstige Verbindlichkeiten	426.462	648.797
	5.319.936	6.973.475
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	36.417	48.688
	11.152.816	13.424.246

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

zum 30. September 2010

	30.09.2010	30.09.2009
	in €	in €
1. Umsatzerlöse	51.609.811	49.423.954
2. Sonstige betriebliche Erträge	226.136	438.941
	51.835.948	49.862.895
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	-44.032.900	-42.556.821
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-201.687	-155.074
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-3.721.363	-3.689.270
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-551.861	-558.665
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-93.846	-104.873
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.008.649	-4.010.451
	-52.610.306	-51.075.155
7. Zinsen und ähnliche Erträge	63.211	81.203
8. Aufwendungen aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	0	0
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.110	-3.331
	62.101	77.872
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-712.257	-1.134.387
11. Sonstige Steuern	-27.369	-17.850
12. Konzernjahresfehlbetrag	-739.626	-1.152.237
13. Verlustvortrag	-135.068	-227.261
14. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0	0
15. Konzernbilanzverlust	-874.694	-1.379.499

Konzern-Kapitalflussrechnung

zum 30. September 2010

	30.09.2010	30.09.2009
	in €	in €
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Konzernjahresergebnis vor gezahlten Zinsen	-738.516	- 1.148.906
Gezahlte Zinsen	-1.110	- 3.331
Konzernjahresergebnis	-739.626	- 1.152.237
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-)	93.846	104.873
Gewinn (-) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	- 119.932	- 1.374
Verlust (+) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	119.932	0
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	119.392	106.220
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen sowie anderer Aktiva	486.461	1.293.407
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten	- 1.694.098	- 1.733.047
	- 1.734.025	- 1.382.158
2. Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	119.932	76.745
Auszahlungen(-) für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	- 3.160	- 23.629
Auszahlungen(-) für Investitionen in das Sachanlagevermögen	- 239.251	- 72.003
	- 122.479	- 18.887
3. Finanzmittelfond am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Zwischensumme 1 – 2)	- 1.856.504	- 1.401.045
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	24.225	- 27.642
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	7.960.498	8.181.101
	6.128.219	6.752.414
4. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel	6.128.219	6.752.414
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	6.128.219	6.752.414

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
eMail: info@asknet.com
Internet: www.asknet.com

Investor-Relations-Kontakt
Michael Konrad
asknet AG
Telefon: + 49 (0) 7 21 / 9 64 58 - 0
eMail: investorrelations@asknet.com

Handelsregister
Amtsgericht Mannheim HRB 108713

Gestaltung und Realisation
asknet AG, Karlsruhe

Text
asknet AG, Karlsruhe

Fotonachweis
Fotoarchiv asknet AG





Accelerate your eSales in the Digital Marketplace.
info@asknet.com | www.asknet.com

asknet AG
Company Headquarters

Vincenz-Priessnitz-Str. 3
76131 Karlsruhe
Germany

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 1025
San Francisco, CA 94104
USA

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

asknet K.K.

3F AIG Kabutocho Bldg.
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