



GESCHÄFTSBERICHT

2015



A decorative background pattern consisting of a grid of small, light gray squares that curve upwards from the bottom left towards the top right, creating a sense of motion and depth.

GESCHÄFTSBERICHT 2015



Inhaltsverzeichnis



5	KONZERNKENNZAHLEN
7	VORWORT

01 **ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT UND KONZERNLAGEBERICHT**

11	Der Intershop-Konzern
14	Das Geschäftsjahr 2015
22	Vergütungsbericht
24	Chancen- und Risikobericht
30	Angaben nach § 289 Absatz 4 HGB bzw. § 315 Absatz 4 HGB nebst erläuterndem Bericht
31	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB
31	Abhängigkeitsbericht
31	Nachtragsbericht
31	Prognosebericht

02 **KONZERNABSCHLUSS**

37	Konzernbilanz
38	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
39	Konzern-Kapitalflussrechnung
40	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

03 **KONZERNANHANG**

45	Allgemeine Angaben
49	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
56	Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Bilanz
62	Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Gesamtergebnisrechnung
66	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
67	Sonstige Angaben
76	VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER
77	BESTÄTIGUNGSVERMERK KONZERN

04 **JAHRESABSCHLUSS INTERSHOP COMMUNICATIONS AG**

81	Bilanz INTERSHOP Communications AG
82	Gewinn- und Verlustrechnung INTERSHOP Communications AG
83	ANHANG INTERSHOP COMMUNICATIONS AG
91	BESTÄTIGUNGSVERMERK INTERSHOP COMMUNICATIONS AG

05

94	BERICHT DES AUFSICHTSRATS
98	BERICHT ÜBER DIE UNTERNEHMENSFÜHRUNG
102	INTERSHOP-AKTIE
103	AKTIONÄRSSTRUKTUR
104	FINANZKALENDER 2016

Im Überblick

UMSATZ

42,7
Mio. Euro
in 2015

LIQUIDE
MITTEL

15,2
Mio. Euro
per 31.12.2015

EBITDA

3,5
Mio. Euro
in 2015

MITARBEITER

380
per 31.12.2015

BILANZ
SUMME

33,0
Mio. Euro
per 31.12.2015

EIGENKAPITAL
QUOTE

58%
per 31.12.2015

Konzernkennzahlen

in TEUR	2015	2014	Veränderung
Umsatz			
Umsatzerlöse	42.721	46.175	-7%
Produktumsätze	17.399	13.667	27%
Serviceumsätze	25.322	32.508	-22%
Umsatz Europa	27.942	29.451	-5%
Umsatz USA	9.026	10.793	-16%
Umsatz Asien/Pazifik	5.753	5.931	-3%
Ergebnis			
Umsatzkosten	23.616	29.462	-20%
Bruttoergebnis vom Umsatz	19.105	16.713	14%
Bruttomarge	45 %	36 %	
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	18.937	22.988	-18%
Forschung und Entwicklung	5.801	5.113	13%
Vertrieb und Marketing	8.504	11.872	-28%
Allgemeine Verwaltungskosten	4.962	5.698	-13%
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	-330	305	-208%
EBIT	168	-6.275	103%
EBIT-Marge	0 %	-14 %	
EBITDA	3.464	-2.129	263%
EBITDA-Marge	8 %	-5 %	
Periodenergebnis	5	-6.642	100%
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,00	-0,22	100%
Vermögenslage			
Eigenkapital	19.081	17.577	9%
Eigenkapitalquote	58 %	70 %	
Bilanzsumme	32.968	25.280	30%
Langfristige Vermögenswerte	11.539	11.077	4%
Kurzfristige Vermögenswerte	21.429	14.203	51%
Langfristige Schulden	5.316	0	
Kurzfristige Schulden	8.571	7.703	11%
Finanzlage			
Liquide Mittel	15.232	6.358	140%
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	4.967	387	-1183%
Abschreibungen	3.296	4.146	-21%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2.303	-1.417	-63%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	6.258	0	
Mitarbeiter	380	415	-8%



Der **Vorstand**



◀ **Dr. Jochen Wiechen**
Vorstandsvorsitzender



◀ **Axel Köhler**

Sehr geehrte **Aktionäre** und **Geschäftsfreunde**,

die wichtigste Botschaft vorweg: Unser Kernziel für das Geschäftsjahr 2015 haben wir eingehalten und die schwarze Null erreicht. Ausschlaggebend dafür war, dass wir bei den Produkterlösen ein starkes Plus verzeichnen und auf Basis einer deutlich optimierten Kostenstruktur unsere Bruttomarge erhöhen konnten. Dank der gesteigerten Profitabilität sowie der durchgeführten Fremd- und Eigenkapitalmaßnahmen verbesserte sich auch unsere Liquiditätssituation nachhaltig. Dies führt zu einer guten finanziellen Ausgangsbasis für das laufende Geschäftsjahr 2016. Hier wollen wir unseren erfolgreichen Kurs fortsetzen, bleiben jedoch in unseren Planungen konservativ. Wir haben unsere Prognosen in den letzten Jahren häufig revidiert und wollen verlässlicher in der Kommunikation mit unseren Stakeholdern werden. Daher planen wir, im laufenden Jahr das Umsatzniveau des Vorjahres zu bestätigen und in Bezug auf das Ergebnis den positiven Trend weiter fortzusetzen. Unser Fokus in 2016 bleibt somit weiterhin auf Profitabilität bei gleichzeitigem Ausbau des Produktgeschäfts gerichtet.

Wir sehen in einigen Bereichen vielversprechendes Potenzial, das wir in 2016 verstärkt bearbeiten werden. Ganz oben auf unserer Liste steht, unser Wachstum im Mittelstand zu beschleunigen. Besonders Cloud-Lösungen werden hier stark nachgefragt, da sie den schnellen und effektiven Einstieg für kleine und mittelgroße Kunden ermöglichen. Daher werden wir im Verlauf dieses Jahres ein erweitertes Cloud-Angebot präsentieren und versprechen uns davon mittelfristig überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten.

In unserem umfangreichen Partnernetzwerk werden wir uns weiterhin verstärkt um eine qualitativ hochwertige und effiziente Betreuung und Zusammenarbeit kümmern. Zudem sehen wir in möglichen strategischen Partnerschaften weitere Wachstumschancen für Intershop, die wir aktuell aktiv vorantreiben. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Technologiepartnern ist ein wichtiger Baustein das Thema Synaptic Commerce. Hier haben wir mit dem jüngst erfolgten Produktupdate auf Version 7.6 einen wichtigen Schritt getan. Mit der weiter verbesserten Intershop Synaptic Commerce API wird unsere Plattform noch offener für Drittlösungen, was unser Angebot noch skalierbarer und vor allem wettbewerbsfähiger macht. Händler profitieren zusätzlich von der Offenheit unserer Lösung, da unser System dadurch schnell und effizient in bestehende Systemlandschaften eingebunden werden kann. Besonders wichtig ist dieser Aspekt im B2B-Markt, auf den wir uns noch stärker als bisher fokussieren werden. Wir haben hier gegenüber vielen Mitbewerbern, die primär auf das B2C-Geschäft setzen, einen Know-how- und Technologie-Vorsprung erlangt, den wir nutzen und weiter ausbauen wollen. Insbesondere Hersteller und Großhandelsunternehmen werden von Intershop gezielt angesprochen und Produktupdates wie die neue Intershop Commerce Management Edition B2X 7.6 mit spezifischen B2B-Funktionalitäten angereichert. Darüber hinaus wollen wir uns verstärkt auf einzelne Zielbranchen konzentrieren.

Sie sehen, wir entwickeln uns weiter, arbeiten an der Identifizierung und Besetzung von Wachstumsfeldern, ohne dabei unsere Ertragskraft und unsere Kosten aus dem Blick zu verlieren. Auch die Gespräche mit unseren bestehenden Großaktionären werden im laufenden Jahr intensiviert, um im Sinne aller Stakeholder für Intershop den Weg in eine erfolgversprechende Zukunft zu ebnen.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

Mit besten Grüßen



Dr. Jochen Wiechen



Axel Köhler

01



Zusammengefasster **Lagebericht** und Konzernlagebericht

11	Der Intershop-Konzern
14	Das Geschäftsjahr 2015
22	Vergütungsbericht
24	Chancen- und Risikobericht
30	Angaben nach § 289 Absatz 4 HGB bzw. § 315 Absatz 4 HGB nebst erläuterndem Bericht
31	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB
31	Abhängigkeitsbericht
31	Nachtragsbericht
31	Prognosebericht



LAGEBERICHT

01

DER INTERSHOP-KONZERN

Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

Die INTERSHOP Communications AG¹ ist ein global ausgerichteter Anbieter integrierter Enterprise-Lösungen für den Omni-Channel-Commerce. Im Mittelpunkt des Leistungsspektrums steht die Intershop Commerce-Software, die 1996 als weltweit erste Standardsoftware für den elektronischen Handel auf den Markt gebracht wurde. Das Geschäftsmodell von Intershop umfasst die Orchestrierung der gesamten Prozesskette im Omni-Channel-Commerce – angefangen bei der Konzeption von Online-Kanälen über die Implementierung der Software-Plattform bis hin zur Koordinierung der Auslieferung der Ware, dem Fulfillment. Das Geschäft von Intershop gliedert sich in die zwei Hauptgeschäftsbereiche „Produkte“ und „Service“. Das Produktgeschäft umfasst die Lizenzumsätze und die Wartungserlöse. Das Servicegeschäft beinhaltet die Umsätze aus Beratung und Schulung sowie Full-Service-Erlöse.

Intershop ist unter den konzernunabhängigen Anbietern von Omni-Channel-Commerce-Lösungen weltweit führend. Über 300 Intershop-Kunden vertreiben ihre Produkte mit Hilfe der Software-Plattform von Intershop in mehr als 75 Ländern und in 50 verschiedenen Sprachen. Durch die Expertise aus über 20 Jahren Softwareentwicklung für den Internethandel verfügt Intershop über eine außerordentlich leistungsfähige und skalierbare Plattform für den Online-Handel. Die eigene Software wird kontinuierlich verbessert und die Leistungstiefe des Unternehmens über eigene Entwicklungen systematisch erweitert und ergänzt. Im November 2015 wurde mit Intershop 7.6 die neueste Version der Intershop Commerce-Plattform vorgestellt. Zu den Kunden zählen große und mittelständische Unternehmen, unter anderem HP, BMW, Bosch und die Deutsche Telekom. Intershop ist in Europa, in den USA sowie im asiatisch-pazifischen Raum, dort vorwiegend in Australien, tätig. Der Umsatz mit Kunden außerhalb Europas lag im Jahr 2015 bei rund 35 % des Gesamtumsatzes.

Die INTERSHOP Communications AG mit Sitz in Jena ist die Muttergesellschaft des Intershop-Konzerns. Sie hält zum Stichtag 31. Dezember 2015 unmittelbar 100 % der Anteile an der Intershop Communications Inc., San Francisco, USA, der Intershop Communications Australia Pty Ltd., Melbourne, Australien, der Intershop Communications Asia Ltd., Hongkong, China, der Intershop Communications SARL, Paris, Frankreich, sowie der Intershop Communications Ltd., Romsey, Großbritannien. Hinzu kommen weitere, nicht operativ tätige ehemalige Vertriebsgesellschaften. Die INTERSHOP Communications AG hat in Deutschland Zweigniederlassungen in Stuttgart, Nürnberg, Hamburg, Berlin, Frankfurt am Main sowie in Ilmenau. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über Vertriebsvertretungen in den Niederlanden, Italien und Schweden.

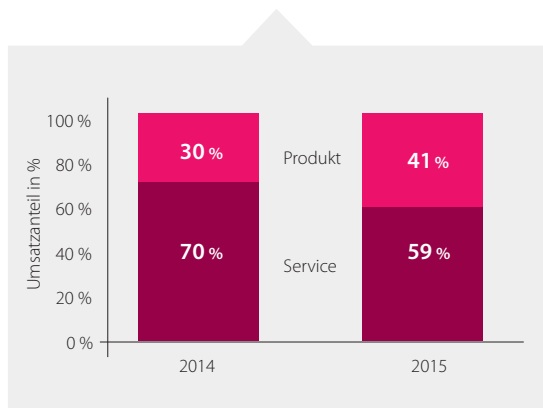
FORTSETZUNG DER TRANSFORMATION ZUM OMNI-CHANNEL-COMMERCE-LÖSUNGSANBIETER BEI DEUTLICH VERBESSERTER PROFITABILITÄT

Intershop hat im Geschäftsjahr 2015 die Transformation vom Serviceunternehmen zum Omni-Channel-Commerce-Lösungsanbieter mit Fokus auf Produktangeboten erfolgreich fortgesetzt. Die Fortschritte bei der Transformation werden unter anderem sichtbar an einer deutlichen Steigerung der Produkterlöse. Gleichzeitig wurde eine erhebliche Verbesserung der Ergebniskennzahlen mit dem Resultat eines positiven Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreicht. Auch im Geschäftsjahr 2016 legt Intershop weiterhin einen klaren Fokus auf Profitabilität bei gleichzeitigem Ausbau des Produktgeschäfts. Langfristiges Ziel von Intershop ist es, auf Basis einer kundenorientierten Omni-Channel-Commerce-Lösung eine globale Marktpräsenz mit Fokus auf Europa, Asien und Amerika zu erreichen, Intershop als führenden Innovator im E-Commerce-Markt zu positionieren und dabei nachhaltig profitabel zu wachsen.

¹ „Intershop“, das „Unternehmen“, die „Gesellschaft“, „Intershop-Konzern“

Durch die stärkere Fokussierung auf das Produktgeschäft wird zum einen die Abhängigkeit von Serviceumsätzen mit Großkunden zurückgefahren, da über das Lizenzgeschäft margenstarke Umsätze mit entsprechendem Folgegeschäft generiert werden können, die dem Unternehmen eine verbesserte Profitabilität ermöglichen. Zum anderen eröffnet die strategische Neuausrichtung die Möglichkeit einer höheren Marktdurchdringung. Mit einem stärkeren Fokus auf das Produktgeschäft geht eine Erweiterung des Zielmarktes um kleinere und mittlere Kunden einher. In Zukunft sollen Kunden in diesem Segment gezielt von der hohen Skalierbarkeit der Intershop7-Plattform-Technologie profitieren, die es ihnen ermöglicht, mit einer kostengünstigen Lösung zu starten, bei Bedarf die Technologie an steigende Umsätze anzupassen und so langfristig gemeinsam mit Intershop zu wachsen. Um das Wachstum im Mittelstand zu beschleunigen, wird Intershop seine Cloud-Lösung weiter ausbauen, die den schnellen und effektiven Einstieg für kleine und mittelgroße Kunden weiter vereinfacht und zur Skalierbarkeit der Intershop Commerce Suite beiträgt. Damit trägt Intershop den überdurchschnittlichen Wachstumsraten des Cloud-Segments (SAAS) gegenüber den herkömmlichen, lokal installierten Commerce-Plattformen Rechnung.

**Fokussierung auf Produktgeschäft
zeigt sich am Umsatzanteil**



Regionale Schwerpunkte der Vertriebstätigkeit von Intershop sind die entwickelten E-Commerce-Märkte in Europa, Nordamerika und Asien, da dort ein hohes Potenzial für Produkt- und Servicegeschäft vorhanden ist. Verstärkte Vertriebsmaßnahmen finden aktuell vor allem in den Regionen statt, wo Intershop bereits in den vergangenen Jahren erfolgreich agieren konnte. Dies dient einem gezielten und effizienten Einsatz der Vertriebs- und Marketingausgaben. Neben Deutschland sind das die Benelux-Staaten, Frankreich, Großbritannien und die USA. In diesen Märkten ist Intershop mit einer eigenen Tochtergesellschaft vor Ort oder verfügt dort über flexible

Vertriebseinheiten und ein großes Partnernetzwerk. Im erweiterten Fokus stehen Zukunftsmärkte mit dem Potenzial, sich zu einem strategisch bedeutenden Markt zu entwickeln. Dort setzt Intershop vor allem auf die Gewinnung von Lizenzkunden über Partner.

Die Ergänzung der eigenen Entwicklungs- und Vertriebskapazitäten um kompetente Partner in den jeweiligen Zielmärkten ist ein entscheidender Hebel. Da Intershop mittlerweile über ein großes, schlagkräftiges Partnernetzwerk verfügt, rücken der Ausbau und die qualitative Verbesserung der bestehenden Partnerschaften immer mehr in den Mittelpunkt. Der Kernnutzen des Partnernetzwerks liegt in einer optimierten Kundenansprache sowie einer erhöhten Skalierung im Bereich des Vertriebs. Die Zusammenarbeit mit Partnern verbindet das Know-how und die Erfahrung von Intershop mit dem spezifischen Wissen der Unternehmen im Partnernetzwerk. Mit Hilfe der Partner können heterogene Märkte und Kunden unterschiedlicher Branchen und Kulturen kontinuierlich mit „State of the Art“-Technologien bedient werden. Neben der Bereitstellung der entsprechenden Shop-Software-Lösungen unterstützt Intershop zudem seine Partner in einer qualitativ hochwertigen Umsetzung eines Shops und ist anschließend für Wartung und Support zuständig.

Ein wichtiger Baustein für eine erfolgreiche Partnerstrategie ist der Ausbau der Intershop Commerce Suite zu einer Synaptic-Commerce-Lösung. Dabei werden Drittsysteme und Serviceprovider über klar definierte Schnittstellen angebunden, die die projektspezifischen Kosten und Risiken minimieren. Durch ihre Stabilität werden die dabei getätigten Investitionen langfristig geschützt. Mit der Intershop Synaptic Commerce API können kundenspezifische Anpassungen oder neue Touchpoints zudem in die Systemumgebung der Kunden nahtlos eingebettet werden. Die Weiterentwicklung dieser Funktionalitäten ist ein wesentliches strategisches Ziel in 2016. Darüber hinaus wird Intershop verstärkt einzelne Zielbranchen bearbeiten. Aktuell steht vor allem der vielversprechende B2B-Markt im Fokus, da Intershop hier gegenüber vielen Mitbewerbern, die primär auf Einzelhandelsportale setzen, einen Know-how- und Technologie-Vorsprung hat. Insbesondere Hersteller und Großhandelsunternehmen werden von Intershop gezielt angesprochen und Produkt-Updates wie die neue Intershop Commerce Management Edition B2X 7.6 mit spezifischen B2B-Funktionalitäten angereichert.

Forschung und Entwicklung

Im Mittelpunkt der Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) steht die stetige Weiterentwicklung der Intershop-Plattform. Da sich die Innovationszyklen im boomenden Commerce-Sektor deutlich verkürzt haben und der Wettbewerb sich verschärft hat, gilt es, zum einen innerhalb der bestehenden Produktzyklen innovative Funktionen und Erweiterungen bereitzustellen, um die eigene Marktposition zu verteidigen und auszubauen. Zum anderen bedarf es regelmäßiger Plattform-Updates. Intershop verfügt über ein schlagkräftiges und erfahrenes Entwicklerteam, das beständig am weiteren Erfolg der Produkte des Unternehmens arbeitet.

Im Berichtszeitraum stellte Intershop mit dem Intershop Commerce Management 7.6 die neueste Version des Kernstücks der Intershop Commerce Suite vor. Die neue Commerce-Software ist nun in zwei Editionen erhältlich, in der Edition Intershop Commerce Management B2C 7.6 für Shop-Lösungen mit Fokus auf Privatkunden sowie in der Edition B2X 7.6 mit zusätzlichen Erweiterungen für Geschäftskunden. Die B2X-Edition adressiert dabei die zunehmende Annäherung der Kundenerwartungen und des Einkaufsverhaltens von B2C- und B2B-Kunden. Zudem sind verschiedene auf Geschäftskunden abgestimmte Features enthalten, wie ein Rahmenvertragsmanagement oder ein Kostenstellen- und Budget-Management-Tool. Ein weiteres wichtiges Element bei den neuen Editionen ist die Erweiterung der Intershop Synaptic Commerce API, die Händlern die größtmögliche Flexibilität bei der Anbindung von Drittlösungen in ihr Shopsystem eröffnet, ohne sich von diesen abhängig zu machen. Zusätzlich zu Intershop Commerce Management 7.6 wurden im Zuge des Updates weitere Applikationen überarbeitet. Dazu gehört ein neues Intershop Order Management Tool, das die Bestellprozesse verschiedener Kanäle wie Web, Mobile und Call-Center mit den unterschiedlichen Möglichkeiten der Bestellabwicklung und des Retouren-Managements verbindet. Komplettiert wird die neue Intershop Commerce Suite durch eine neue Version der Intershop Commerce Insight-Applikation, die eine umfangreiche und schlüssige Analyse von Kunden- und Systemdaten ermöglicht. Darüber hinaus wurde die Gesamtperformance der Plattform optimiert, um außergewöhnliche Spitzenlasten noch besser zu bewältigen.

Die F&E-Ausgaben beliefen sich in 2015 auf 7,9 Mio. Euro, ein Anstieg von rund 3% im Vergleich zum Vorjahr. Unter Berücksichtigung der Aktivierung von Softwareentwicklungskosten betragen die F&E-Aufwendungen 5,8 Mio. Euro im Vergleich zu 5,1 Mio. Euro in 2014. Das entspricht einem Anteil von 14 % am Gesamtumsatz (2014: 11 %). Die Erhöhung der Aufwendungen ist primär darauf zurückzuführen, dass im Geschäftsjahr 2015 mit größerem Aufwand eigene Entwicklungsprojekte vorangetrieben wurden.

Steuerungssystem

Die Steigerung der Umsatzerlöse und damit die Gewinnung weiterer Marktanteile in einem wettbewerbsintensiven, dynamischen Markt bleibt weiterhin das oberste Ziel des Unternehmens. Aus diesem Grund wird auf allen Managementebenen beobachtet, wie sich die Umsätze über den Zeitverlauf entwickeln. Die Umsatzentwicklung wird gleichzeitig als Frühindikator für die Liquiditätsentwicklung genutzt, da bei rückläufigen oder steigenden Umsätzen in der Folge die liquiden Mittel sinken oder steigen. Somit kann frühzeitig durch Gegenmaßnahmen, zum Beispiel auf der Kostenseite, die Liquiditätsentwicklung gesteuert werden. Zur Steuerung der Profitabilität sind die wichtigsten Kennzahlen das Bruttoergebnis (Gesamtumsatz abzüglich Umsatzkosten) und die dazugehörige Bruttomarge (Bruttoergebnis im Verhältnis zum Umsatz), die die Gesellschaft nachhaltig zu steigern beabsichtigt, um einen höheren Deckungsbeitrag zu erwirtschaften. Darüber hinaus zählt das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) zu den wichtigen Erfolgskennzahlen. Das Steuerungssystem ist unverändert zum Vorjahr.

DAS GESCHÄFTSJAHR 2015**Gesamtwirtschaft und Branche**

Die Weltwirtschaft hat in den letzten Monaten deutlich an Dynamik verloren und wuchs nach ersten Schätzungen des Internationalen Währungsfonds in 2015 insgesamt nur um 3,1%. Anfang des Jahres 2015 war noch mit einer Steigerung um 3,5% gerechnet worden. Vor allem in den Schwellen- und Entwicklungsländern stieg die Wirtschaftsleistung mit 4,0% deutlich schwächer als in den zurückliegenden Jahren. In der Gruppe der Industriestaaten, darunter wichtige Zielmärkte von Intershop, wurde mit 1,9% ein solides Wachstum verbucht. Dabei wuchs die US-Wirtschaft mit 2,5% überdurchschnittlich stark. Die Eurogruppen-Länder steigerten ihre Wirtschaftsleistung um 1,5%. In Deutschland lag nach IWF-Angaben der Zuwachs ebenfalls bei 1,5%, während in Frankreich das Wachstum 1,1% betrug. Großbritanniens Wirtschaft wuchs um 2,2%.

Für Intershop sind zwei Märkte für eine Branchenbetrachtung von besonderer Bedeutung: zum einen die Nachfrageentwicklung der Endkunden im Online-Handel (E-Commerce-Markt) als Treiber für den Ausbau der E-Commerce-Infrastruktur und zum anderen die Bereitschaft der Unternehmen, in neue Softwarelösungen zu investieren (Softwaremarkt und IT-Dienstleistungen).

Der globale E-Commerce-Markt verzeichnete in 2015 weiterhin ein dynamisches Wachstum. Nach Schätzungen des US-Marktforschungsunternehmens eMarketer stieg das weltweite Marktvolumen im Online-Einzelhandel um 25% auf rund 1,7 Billionen US-Dollar. Dabei verzeichnete die Region Asien-Pazifik mit Umsätzen von 878 Mrd. US-Dollar erstmals mehr als die Hälfte des weltweiten B2C-E-Commerce-Volumens. Der weitaus größte Teil entfällt dabei auf den chinesischen Markt, der in 2015 mit 42% deutlich gegenüber dem Vorjahr zulegte und ein Marktvolumen von rund 672 Mrd. US-Dollar erreichte. Der Umsatz im reiferen US-Markt für B2C-Online-Handel stieg in 2015 lediglich um 7,6% auf ein Volumen von 329 Mrd. Euro. Die Umsätze in den fünf wichtigsten europäischen Märkten Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien erhöhten sich in Summe um rund 13% auf rund 233 Mrd. US-Dollar.

Der globale Markt für Informationstechnologie (IT) legte laut Schätzungen des European Information Technology Observatory (EITO) in 2015 um 3,1% auf 1,19 Billionen Euro zu. Während die Umsätze mit IT-Hardware bei 339 Mrd. Euro stagnierten, legten die Umsätze mit Software um starke 6,8% auf ein Marktvolumen von 331 Mrd. Euro zu. Bei den IT-Dienstleistungen wurde mit 515 Mrd. Euro ein Plus von 2,8% erwirtschaftet. In Deutschland wuchs die IT-Branche im vergangenen Jahr nach Schätzungen des Branchenverbands BITKOM um 3,5% auf ein Marktvolumen von rund 80 Mrd. Euro. Auch hier stiegen die Umsätze mit Software am deutlichsten (+5,4%). Für das Geschäft mit IT-Dienstleistungen geht BITKOM von einem Zuwachs von 3,0% aus.

Die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2015

Intershop hat in 2015 seine Geschäftsentwicklung gegenüber dem Vorjahr wesentlich verbessert und erzielte gegenüber dem Vorjahr ein deutlich gestiegenes und seit 2011 wieder positives operatives Ergebnis (EBIT). Ausschlaggebend für diese verbesserte Entwicklung waren im Wesentlichen der Erfolg der strategischen Neuausrichtung, die verbesserte Kostenstruktur sowie insgesamt die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Intershop-Lösungen sowohl im B2C- als auch im B2B-Omni-Channel-Commerce.

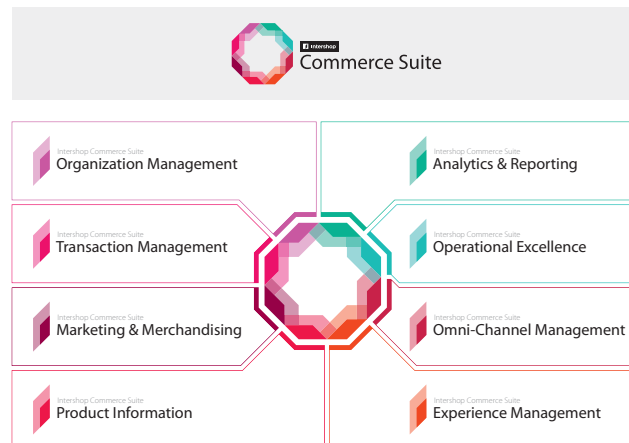
KUNDENORIENTIERTES LÖSUNGSPORTFOLIO MIT HOHER ATTRAKTIVITÄT FÜR PARTNER: INTERSHOP COMMERCE SUITE UND INTERSHOP COMMERCE SERVICES

Intershop hat in 2015 seinen Umbau vom Serviceunternehmen zu einem ganzheitlichen Omni-Channel-Commerce-Lösungsanbieter mit Fokus auf Produktangeboten fortgesetzt. Ein wichtiger Baustein war dabei die Überarbeitung des Software-Produkt-Angebots, das im Februar 2015 in der Vorstellung eines neuen Lösungsportfolios mündete. Das neue Portfolio erleichtert Anwendern den Überblick zu Komponenten und Betriebsmodellen im Intershop-Leistungsportfolio und bringt zudem die Stärken der Intershop-Lösungen und -Services besser zur Geltung. Alle technischen Lösungsangebote von Intershop sind nun unter dem Dach Intershop Commerce Suite gebündelt und werden entsprechend vermarktet. Unter dem Bereich Commerce Services subsumieren nun alle angebotenen Serviceleistungen von der ersten Ideenentwicklung über fundierte Consulting-Leistungen bis zur Inbetriebnahme, Wartung und Weiterentwicklung einer Handelsplattform.

Zur Vermarktung der neuen Lösungsangebote präsentierte sich Intershop im Berichtszeitraum auf zahlreichen Messen und Veranstaltungen, darunter die Internet World in München sowie die deutsche Leitmesse für Energie und Wasserwirtschaft E-World in Essen oder der Gartner Customer Strategies & Technologies Summit in London. Im Herbst 2015 fanden in mehreren deutschen Großstädten Kundenveranstaltungen unter dem Titel Intershop Commerce Circle statt. Dort berichteten

Intershop-Kunden über Erfahrungen und Erfolgsfaktoren im B2B- und B2C-Commerce und gaben Praxistipps zum Thema Shop-Umstellung und Anbieterwechsel. Intershop präsentierte seinerseits anhand von Produktdemos die Vorteile der Commerce Suite für Unternehmen.

Intershops Partnerprogramm beinhaltet ein attraktives Angebot rund um Zertifizierung, Schulungen, Beratung und Wissenstransfer und ermöglicht beiden Seiten zusätzliches Projekt- und Kundengeschäft. So konnten Partner bereits vor Veröffentlichung des neuen Plattform-Updates auf die Version 7.6 Mitte Oktober in Jena die Intershop Partner Developer Conference besuchen und dort in Präsentationen, Live-Demos und Workshops eine exklusive Vorschau auf die neuen Funktionalitäten des bevorstehenden Updates erhalten. Zudem hatten sie die Möglichkeit, in direkten Dialog mit dem Entwicklerteam von Intershop zu treten. Intershop plant für das laufende Geschäftsjahr, das bestehende Partnernetzwerk weiter zu intensivieren und den gemeinsam generierten Umsatz, welcher in 2015 gesteigert werden konnte, weiter zu erhöhen. Zudem soll das Partnernetzwerk auch in Zukunft punktuell ausgebaut werden.



Im Jahr 2015 konnte Intershop den Neukundenumsatz weiter steigern. Zu den Neukunden gehörten überwiegend mittelständische Unternehmen. Darüber hinaus erhielt die Gesellschaft einen umfangreichen Lizenzauftrag von einem langjährigen strategischen Großkunden. Im dynamischen Online-Lebensmittelhandel wurden mit dem schwedischen Unternehmen Martin & Servera und der niederländischen Daily Fresh Food zwei Neukunden gewonnen, die auf diesen Zukunftsmarkt setzen. Mit dem Partner ModusLink implementierte Intershop die europäischen Ländershops der Marke Tassimo, die auch in Deutschland eine hohe Bekanntheit genießt. Tassimo ist ein Heißgetränkessystem (Kapselmaschinen) von Mondeléz International, einem der weltweit führenden Anbieter von Süßwaren, Nahrungsmitteln und Getränken. Zudem ging in 2015 der neue Online-Shop des indischen Ablegers des weltweit renommierten Anbieters von Büroartikeln Staples an den Start. Die B2B-Lösung des US-Konzerns setzt vor allem auf die steigende Zahl von Unternehmen im nach China bevölkerungsreichsten Land der Welt. Neben dem Marketing über das Partnernetzwerk und den eigenen Vertriebs- und Marketingaktivitäten sind erfolgreiche Kundenprojekte der Haupttreiber für die Generierung von Neugeschäft. Hier spielen auch Preise und Auszeichnungen eine wichtige Rolle. Der Online-Optiker Mister Spex konnte im Berichtszeitraum in Großbritannien gleich zwei Preise für den Relaunch seines britischen Online-Shops auf Basis der Intershop Suite entgegennehmen. Der renommierte ECMOD Direct Commerce Award würdigt herausragende Leistungen in den Bereichen Direktvertrieb und Multichannel-Geschäft. Der eCommerce Award for Excellence belohnt bahnbrechende Innovationen ebenso wie innovatives Marketing, erstklassigen Kundenservice und erzieltes Umsatzwachstum. In Deutschland wurde Mitte September 2015 die 4care GmbH mit ihrem Shop Lensbest.de mit dem Shop Usability Award ausgezeichnet. Lensbest.de überzeugte insbesondere in den sechs Bewertungskriterien Look & Feel, vertrauensschaffende Elemente, Kundeninformationen zum Shop, Navigation und Produktauffindbarkeit, Informationsgehalt auf den Produktdetailseiten sowie Bestellprozess und Bezahlung.

INTERSHOP ALS FÜHRENDER ANBIETER VON B2B- UND B2C-LÖSUNGEN IM OMNI-CHANNEL-COMMERCE

Intershop wurde im Berichtszeitraum erneut als einer der weltweit führenden Anbieter von Omni-Channel-Commerce-Lösungen durch zwei Studien des US-Marktforschungsinstituts Forrester Research ausgezeichnet. Im Januar 2015 erreichte Intershop in der „Forrester Wave“-Studie im B2C-Sektor als „Strong Performer“ einen Platz unter den Top-5-Anbietern weltweit. In der im Juni 2015 veröffentlichten Forrester-Studie zu B2B-Lösungen wurde die Intershop-Lösung zudem als „Leader“ und damit als stärkste Alternative zu den Produkten der drei großen globalen Softwarehäuser IBM, Oracle und SAP deklariert. Das wiederholt gute Abschneiden unterstreicht, dass Intershop mit seinen Produktinnovationen und der frühzeitigen Fokussierung auf den B2B-Bereich eine international führende Lösung offeriert und sich gleichzeitig im hart umkämpften B2C-Bereich als global konkurrenzfähiger Anbieter etabliert hat.

Um die Top-Marktpositionierung weiter auszubauen und weitere Erkenntnisse über das noch junge Marktsegment für B2B-Omni-Commerce zu gewinnen, führte das unabhängige Marktforschungsinstitut Vanson Bourne im Juni 2015 im Auftrag von Intershop eine Umfrage unter 400 im Bereich E-Commerce tätigen B2B-Entscheidern in den Benelux-Ländern sowie Deutschland, Frankreich, Großbritannien, den USA und Skandinavien durch. Die Studie hat deutlich gezeigt, dass die B2B-E-Commerce-Landschaft sich derzeit rasant weiterentwickelt und sich die Marktmacht hin zum Kunden verschiebt. Daher wächst die Erkenntnis bei den Entscheidern, dass Unternehmen im B2B-Online-Handel stärker auf Kundenorientierung setzen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Zudem sollten Unternehmen zeitnah agieren, bevor wertvolle Marktanteile an Konkurrenten oder neue Akteure verlorengehen. Aus Sicht von Intershop bestätigt die Studie: Aus den Herausforderungen für B2B-Händler ergeben sich vielfältige Chancen zur Neukundengewinnung für die Unternehmen und damit auch für Intershop.

Auf Basis der nachweislich guten Positionierung der Commerce Suite im B2B-Sektor wird Intershop sich verstärkt diesem vielversprechenden Markt zuwenden. Insbesondere Hersteller und Großhandelsunternehmen sollen vermehrt als Kunden gewonnen werden. Die Ergänzung des Lösungsprofils um spezifische B2B-Features im aktuellen Produktupdate, der Intershop Commerce Management Edition B2X 7.6, wird dabei die herausragende Wettbewerbsposition in diesem Einsatzgebiet weiter erhöhen.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

TATSÄCHLICHE ENTWICKLUNG DER WICHTIGSTEN KENNZAHLEN IM VERGLEICH ZUR URSPRÜNGLICHEN PROGNOSE

Intershop ist mit der Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2015 sehr zufrieden, denn es ist gelungen, die ursprünglich gesetzten Umsatz- und Ergebnisziele zu übertreffen. Im Geschäftsbericht 2014 hatte das Unternehmen für 2015 einen Rückgang der um den Verkauf der Online-Marketing-Tochtergesellschaft bereinigten Umsatzerlöse im niedrigen zweistelligen Prozentbereich sowie eine leicht steigende Bruttomarge und ein annähernd ausgeglichenes operatives Ergebnis prognostiziert. Aufgrund der Gewinnung eines großen Lizenzauftrages hob Intershop im August 2015 seine Umsatz- und Ergebnisprognose für das Gesamtjahr an. Das Unternehmen erwartete nun Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau, bereinigt um den Verkauf der Online-Marketing-Aktivitäten, sowie ein leicht positives operatives EBIT. Auf Basis des starken dritten Quartals erzielte Intershop nun im gesamten Berichtszeitraum 2015 ein EBIT von 0,2 Mio. Euro sowie mit 42,7 Mio. Euro bereinigte Umsätze in etwa auf Vorjahresniveau. Die Bruttomarge wurde um neun Prozentpunkte auf 45 % gesteigert. In den folgenden Abschnitten wird die Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage detailliert dargestellt.

NEUGLIEDERUNG DER UMSATZERLÖSE IN PRODUKT- UND SERVICEUMSÄTZE

Intershop hat mit dem Beginn des Geschäftsjahres 2015 die Umsatzerlöse in die Hauptgruppen Produktumsätze und Serviceumsätze neu untergliedert. Zu den Produktumsätzen gehören sowohl Lizenzumsätze als auch die Umsatzerlöse aus dem Bereich Wartung. Die Serviceumsätze beinhalten die Umsätze aus Beratung und Schulung, Full-Service-Erlöse sowie sonstige Erlöse. In den sonstigen Erlösen sind die im Vorjahr erzielten Online-Marketing-Umsätze der in 2014 verkaufte Tochtergesellschaft SoQuero GmbH und die Umsätze aus dem ausgelagerten operativen Geschäft der Tochtergesellschaft The Bakery GmbH aufgeführt. Die Änderung basiert auf der in 2014 erfolgten Refokussierung auf das Produktgeschäft. Da der Verkauf von Lizenzen üblicherweise auch Wartungskosten nach sich zieht, bildet die Neugliederung die tatsächliche Geschäftstätigkeit und die erfolgte Überarbeitung des Produktangebots besser ab. Die angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bleiben von dieser Änderung vollständig unberührt.

Umsatzentwicklung

Der Intershop-Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2015 Umsätze in Höhe von 42,7 Mio. Euro, was einem Rückgang um 7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Zwei Effekte sind für diese Entwicklung maßgeblich: der Verkauf der Online-Marketing-Tochter SoQuero GmbH im Vorjahr sowie die Beendigung von Projekten mit zwei Großkunden. Bereinigt um die Erlöse aus dem Verkauf der SoQuero GmbH lagen die Konzernumsätze in etwa auf Vorjahresniveau (42,9 Mio. Euro). Das macht deutlich, dass die strategische Fokussierung auf das Produktgeschäft greift und das Servicegeschäft sich schrittweise stabilisiert.

Zusammengefasst stiegen die Produktumsätze im Berichtszeitraum um 27 % auf 17,4 Mio. Euro. Die dazugehörigen Lizenz Erlöse wuchsen um 51 % auf 9,3 Mio. Euro, wozu auch ein Großauftrag beitrug. Die Wartungserlöse erhöhten sich ebenfalls und beliefen sich auf 8,1 Mio. Euro, was einem Anstieg um 8 % entspricht.

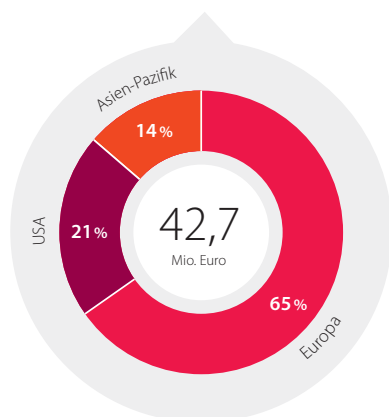
Die Serviceumsätze verringerten sich im Gegensatz dazu im Geschäftsjahr 2015 um 22 % auf 25,3 Mio. Euro. Hierfür waren im Wesentlichen die Rückgänge bei zwei Großkunden im Bereich Beratung sowie der Wegfall der Online-Marketing-Umsätze verantwortlich. Die Beratungs- und Schulungsumsätze sanken um 16 % auf 19,3 Mio. Euro. Bereinigt um die Erlöse der zwei Großkunden stieg der Umsatz aus Beratungsprojekten um 2 %. Nach wie vor bleibt dieser Bereich mit 44 % der Gesamtumsätze größter Umsatzträger von Intershop. Die Full-Service-Erlöse entwickelten sich positiv und erhöhten sich um 6 % auf rund 6,0 Mio. Euro. Sonstige Erlöse sind im Geschäftsjahr 2015 nicht entstanden, im Vorjahr betragen die Online-Marketing-Umsätze und die Umsätze aus dem Bakery-Geschäft 3,9 Mio. Euro.

Mit 41 % hat sich der Anteil der Produktumsätze innerhalb eines Jahres um 11 Prozentpunkte erhöht. Die Serviceumsätze mit einem Anteil von 59 % bleiben der wichtigste Umsatzträger im Intershop-Konzern. Jedoch unterstreicht die Verschiebung der Umsatzanteile zugunsten der Produktumsätze den nachhaltigen Wandel zu einem ganzheitlichen Omni-Channel-Commerce-Lösungsanbieter, den das Unternehmen derzeit vollzieht. Die veränderte Umsatzverteilung trägt maßgeblich zu einer Erhöhung der Bruttomarge bei und ist die Grundlage für einen nachhaltigen Wachstumskurs.

Die folgende Übersicht zeigt die Entwicklung der Umsatzerlöse:

in TEUR	2015	2014	Veränderung
Produktumsätze	17.399	13.667	27 %
Lizenzen	9.328	6.174	51 %
Wartung	8.071	7.493	8 %
Serviceumsätze	25.322	32.508	-22 %
Beratung/Schulung	19.340	22.986	-16 %
Full Service	5.982	5.630	6 %
Sonstige Erlöse	0	3.892	-100 %
Gesamtumsatzerlöse	42.721	46.175	-7 %

Umsätze nach Regionen



Die wichtigste Geschäftsregion von Intershop ist der europäische Markt. Im Berichtszeitraum betrug der Erlösanteil mit europäischen Kunden 65 % am Gesamtumsatz (Vorjahr 64 %). Dabei reduzierte sich der Umsatz von 29,5 Mio. Euro in 2014, auf 27,9 Mio. Euro im laufenden Geschäftsjahr. Dieser Rückgang von 5 % resultiert ausschließlich aus den weggefallenen Online-Marketing-Erlösen. Nach Bereinigung um diese Umsätze erzielte die Region Europa insgesamt einen Umsatzanstieg von 7 %, die europäischen Produktumsätze erhöhten sich dabei um 8 % sowie die Serviceumsätze um 5 %. Die Umsätze in den USA mit einem Erlösanteil von 21 % (2014: 23 %) sanken um 16 % auf 9,0 Mio. Euro. Der Rückgang ist auf die Beendigung der Projekte mit Großkunden zurückzuführen. In der Region Asien-Pazifik reduzierten sich die Erlöse um 3 % auf 5,8 Mio. Euro, wobei sich der Produktumsatz um 32 % erhöhte und der Serviceumsatz um 9 % sank. Der Erlösanteil betrug 14 % (2014: 13 %).

Die handelsrechtlichen Umsatzerlöse der INTERSHOP Communications AG als Einzelgesellschaft stiegen um 6 % auf 33,5 Mio. Euro. Die Produktumsätze stiegen dabei um 37 % auf 16,6 Mio. Euro. Dagegen reduzierten sich die Serviceerlöse um 14 % auf 16,9 Mio. Euro aufgrund des Umsatzrückgangs mit zwei Großkunden im Beratungsbereich.

Ergebnisentwicklung

In der folgenden Übersicht sind die wichtigsten Konzernergebnis-Kennzahlen dargestellt:

	2015	2014	Veränderung
EBIT (in TEUR)	168	-6.275	103 %
EBIT-Marge	0 %	-14 %	103 %
EBITDA (in TEUR)	3.464	-2.129	263 %
EBITDA-Marge	8 %	-5 %	262 %
Konzernjahresergebnis (in TEUR)	5	-6.642	100 %

Intershop hat im Geschäftsjahr 2015 eine positive Ergebnisentwicklung vollzogen. Die Basis dafür bilden der höhere Anteil margenstarker Produktumsätze sowie eine insgesamt verbesserte Kostenstruktur. Dadurch steigerte der Konzern im Berichtszeitraum sein Bruttoergebnis vom Umsatz deutlich von 16,7 Mio. Euro um 14 % auf 19,1 Mio. Euro. Die Bruttomarge erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um neun Prozentpunkte auf 45 %. Die betrieblichen Aufwendungen und Erträge sanken um 18 % auf 18,9 Mio. Euro, was einer Betriebskostenquote von 44 % entspricht (Vorjahr: 50 %). Vor allem die Kosten für Vertrieb und Marketing wurden deutlich reduziert und lagen im Berichtszeitraum mit 8,5 Mio. Euro 28 % unter dem Vorjahreswert. Die Verwaltungskosten sanken gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 13 % auf 5,0 Mio. Euro. Die Kosten für Forschung und Entwicklung stiegen um 13 % auf 5,8 Mio. Euro.

Insgesamt reduzierten sich die Gesamtkosten (Umsatzkosten und betriebliche Aufwendungen/Erträge) um 19 % auf 42,6 Mio. Euro. Das operative Ergebnis vor Abzug der Abschreibungen (EBITDA) machte in der Folge einen deutlichen Sprung von -2,1 Mio. Euro im Vorjahr auf 3,5 Mio. Euro in 2015. Die EBITDA-Marge erhöhte sich von -5 % auf 8 %. Die Abschreibungen sanken im Berichtszeitraum von 4,1 Mio. Euro auf 3,3 Mio. Euro. Dementsprechend deutlich verbesserte sich das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) und betrug insgesamt 0,2 Mio. Euro nach -6,3 Mio. Euro im Vorjahr. Das Finanzergebnis betrug -0,1 Mio. Euro. Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sanken auf 14 TEUR im Vergleich zu 373 TEUR im Vorjahr. Nach Steuern wurde ein leicht positives Konzernjahresergebnis von 5 TEUR erzielt. Das Ergebnis je Aktie betrug 0,00 Euro nach -0,22 Euro im Vorjahr.

Die INTERSHOP Communications AG als Einzelgesellschaft erzielte einen handelsrechtlichen Jahresüberschuss von 0,4 Mio. Euro in 2015 nach einem Jahresfehlbetrag von 5,5 Mio. Euro im Vorjahr. Diese positive Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der Umsatzerlöse sowie der Reduzierung der Personalkosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Der Personalaufwand sank aufgrund von Personalarückgang um 11 % auf 21,0 Mio. Euro im Vergleich zu 23,5 Mio. Euro im Vorjahr. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verringerten sich um 20 % auf 10,3 Mio. Euro, was auf die Optimierung der Kostenstrukturen zurückzuführen ist. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen leicht von 2,2 Mio. Euro auf 2,3 Mio. Euro. Die sonstigen Zinserträge in Höhe von 0,2 Mio. Euro resultierten im Wesentlichen aus verbundenen Unternehmen und die Zinsaufwendungen in Höhe von 0,1 Mio. Euro aus dem in 2015 aufgenommenen Bankdarlehen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit belief sich auf 0,5 Mio. Euro nach -5,3 Mio. Euro in 2014. Insgesamt verringerte sich der handelsrechtliche Bilanzverlust auf 19,1 Mio. Euro gegenüber 19,6 Mio. Euro im Vorjahr.

Darstellung der Vermögens- und Finanzlage

Die Vermögens- und Finanzlage des Intershop Konzerns war im Geschäftsjahr 2015 stark geprägt von der Finanzierungstätigkeit des Unternehmens. Zum einen wurde im Juli 2015 das zuvor vereinbarte Darlehen mit der Sparkasse Jena-Saale-Holzland über ein Kreditvolumen von 6 Mio. Euro, das mit einer Bürgschaft des Landes Thüringen abgesichert ist, ausgereicht. Das Darlehen dient in erster Linie dem Ausgleich saisonaler Schwankungen im laufenden Geschäft und der Vorfinanzierung von Projekten sowie zu Marketing- und Vertriebszwecken. Zum anderen führte Intershop im September im Rahmen einer Privatplatzierung eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital um knapp 5 % des bestehenden Grundkapitals durch. Dadurch stieg das Grundkapital der Gesellschaft um 1.500.000 auf 31.683.484 Euro. Der Platzierungspreis für die neuen Aktien betrug 1,10 Euro je Aktie. Damit belief sich der Bruttoemissionserlös aus der Kapitalerhöhung auf 1,65 Mio. Euro. Die Mittel aus der Kapitalerhöhung wird Intershop für zusätzliche Investitionen in strategische Wachstumsfelder, wie den Ausbau des Cloud-Angebots und der B2B-Lösung, verwenden.

Infolge der Finanzierungstätigkeit von Intershop stieg die Bilanzsumme des Intershop-Konzerns zum 31. Dezember 2015 um 30 % auf 33,0 Mio. Euro. Auf der Aktivseite erhöhten sich im Wesentlichen aufgrund der durchgeführten Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungsmaßnahmen die liquiden Mittel von 6,4 Mio. Euro auf 15,2 Mio. Euro. Insgesamt stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte um rund 51 % auf 21,4 Mio. Euro. Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich leicht um 4 % auf 11,5 Mio. Euro. Dem Rückgang der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen um 1,0 Mio. Euro auf 9,1 Mio. Euro steht eine Zuführung von Zahlungsmitteln mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von 1,2 Mio. Euro gegenüber. Diese verfügbaren Zahlungsmittel sind der verpfändete Betrag des Bankdarlehens. Auf der Passivseite stieg das Eigenkapital durch die Kapitalerhöhung gegenüber dem Jahresende 2014 um 9 % auf 19,1 Mio. Euro. Die langfristigen Schulden beliefen sich auf 5,3 Mio. Euro. Darin sind erstmals durch das gewährte Darlehen, welches jährlich in gleichen Raten zu tilgen ist, langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 4,9 Mio. Euro enthalten. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich zum Bilanzstichtag um rund 11 % auf 8,6 Mio. Euro, was im Wesentlichen aus den kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 1 Mio. Euro resultiert. Die Eigenkapitalquote des Intershop-Konzerns sank im Zuge der Fremdkapitalaufnahme von 70 % auf weiterhin komfortable 58 %.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit verbesserte sich im Berichtszeitraum deutlich von 0,4 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf 5,0 Mio. Euro im Berichtszeitraum 2015. Die Erhöhung ist hauptsächlich auf das verbesserte Ergebnis zurückzuführen. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit stieg von 1,4 Mio. Euro auf 2,3 Mio. Euro. Die darin enthaltenen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte reduzierten sich um 0,5 Mio. Euro auf 2,2 Mio. Euro. Dagegen gab es im Vorjahreszeitraum einen Mittelzufluss durch Einzahlungen aus dem Verkauf der Tochtergesellschaft SoQuero GmbH. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 6,3 Mio. Euro und resultiert zum einen aus der Aufnahme des Bankdarlehens und zum anderen aus der Kapitalerhöhung. Insgesamt ergab sich im Geschäftsjahr 2015 ein Nettozufluss von 8,9 Mio. Euro gegenüber einem Mittelabfluss im Vorjahr von 1,0 Mio. Euro. Zum Bilanzstichtag verfügte Intershop über frei verfügbare liquide Mittel von 15,2 Mio. Euro gegenüber 6,4 Mio. Euro zum 31. Dezember 2014.

Die Bilanzsumme der Einzelgesellschaft im handelsrechtlichen Jahresabschluss stieg um 42 % von 22,1 Mio. Euro auf 31,5 Mio. Euro, da die Vermögens- und Finanzlage im Geschäftsjahr stark geprägt war durch die Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungstätigkeit. Durch die Aufnahme eines Bankdarlehens von 6,0 Mio. Euro Mitte des Jahres sowie durch die Durchführung einer Kapitalerhöhung um 1,5 Mio. Aktien mit einem Bruttoemissionserlös von 1,65 Mio. Euro im September erhöhten sich auf der Aktivseite der Bilanz die flüssigen Mittel und auf der Passivseite das Eigenkapital sowie die Verbindlichkeiten.

Das Umlaufvermögen stieg um 80 % auf 22,0 Mio. Euro. Die darin enthaltenen flüssigen Mittel erhöhten sich von 5,1 Mio. Euro auf 11,7 Mio. Euro. Das Eigenkapital erhöhte sich von 17,1 Mio. Euro auf 19,1 Mio. Euro durch die Kapitalerhöhung sowie den Jahresüberschuss. Die Verbindlichkeiten stiegen von 1,0 Mio. Euro auf 7,4 Mio. Euro, vor allem durch die erstmalig auszuweisenden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 6,0 Mio. Euro.

Personal

Intershop beschäftigte zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2015 weltweit insgesamt 380 Mitarbeiter. Dies entspricht einer Reduzierung der Vollzeitarbeitskräfte um 35 Personen im Vergleich zum Vorjahresstichtag. Aufgegliedert nach Unternehmensbereichen sank in den Technischen Abteilungen die Zahl der Mitarbeiter von 322 auf 293 Mitarbeiter. In den Verwaltungsabteilungen verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter von 46 auf 42 Vollzeitkräfte. Die Zahl der Mitarbeiter in den Abteilungen Vertrieb und Marketing sank von 47 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2014 auf 45 Mitarbeiter zum Bilanzstichtag 2015. Im Geschäftsjahr plant Intershop auf Basis der derzeitigen Mitarbeiterstruktur seine Transformation fortzusetzen. Gezielte Neueinstellungen in einzelnen Bereichen sind ebenfalls möglich. Insgesamt soll aber die schlanke Kostenstruktur vorerst weiter beibehalten werden, bis die neue Strategie vollständig greift und aus dem Cash-Flow zusätzliche Investitionen in Personal dauerhaft finanzierbar sind.

Intershop setzt im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter auf Kooperationen mit Forschungseinrichtungen und Lehrstühlen anerkannter Hochschulen, um sich talentierte Nachwuchskräfte zu sichern. Der Anteil der Hochschulabsolventen an der Gesamtbelegschaft ist mit 81 % überdurchschnittlich hoch. Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter betrug wie im Vorjahr 38 Jahre.

Die folgende Übersicht zeigt die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen im Geschäftsjahr:

Mitarbeiter nach Bereichen (Vollzeitkräfte)	31.12.2015	31.12.2014
Technische Abteilungen (Servicebereiche und F&E-Bereich)	293	322
Vertrieb und Marketing	45	47
Allgemeine Verwaltung	42	46
	380	415

Der Anteil der Beschäftigten in den europäischen Niederlassungen an der Gesamtbelegschaft hat sich 2015 leicht erhöht und betrug mit 334 Mitarbeitern zum Bilanzstichtag 88 %. Im Vorjahreszeitraum waren es mit 360 Mitarbeitern noch 87 % gewesen. Auf die Niederlassung in San Francisco, USA, entfielen mit 19 Beschäftigten 5 % der Belegschaft (Vorjahr: 27 Mitarbeiter, 6 %). Die Zahl der Beschäftigten in der asiatisch-pazifischen Region verringerte sich minimal von 28 auf 27 Mitarbeiter. Der Anteil der Beschäftigten in dieser Region lag weiterhin bei 7 % der Gesamtbelegschaft.

Die AG als Einzelgesellschaft beschäftigte zum Bilanzstichtag 330 Mitarbeiter (31. Dezember 2014: 352 Mitarbeiter).

Vorstand und Aufsichtsrat

Im Berichtszeitraum gab es bei der INTERSHOP Communications AG mehrere Organänderungen, davon eine Änderung im Aufsichtsrat und drei Änderungen im Vorstand.

Das Aufsichtsratsmitglied Prof. Dr. Nikolaus Mohr legte sein Amt zum 30. April 2015 aus beruflichen Gründen nieder. Das Amtsgericht Jena bestellte Dr.-Ing. Harald Schrimpf, Vorstandsvorsitzender der PSI AG, mit Wirkung zum 1. Mai 2015 als Aufsichtsrat bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung am 26. August 2015. Die Hauptversammlung wählte Herrn Dr.-Ing. Schrimpf für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016 Beschluss fasst, als Aufsichtsratsmitglied der Gesellschaft.

Finanzvorstand Ludwig Lutter legte im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat sein Amt zum 30. Juni 2015 nieder und schied Ende Juli 2015 aus der Gesellschaft aus. Vorstandssprecher Jochen Moll legte auf eigenen Wunsch vorzeitig mit Wirkung zum 31. August 2015 sein Amt als Vorstand nieder und schied Ende September 2015 aus dem Unternehmen aus. Im Zuge der Neubesetzung wurde der Vorstand auf zwei Mitglieder verkleinert und Dr. Jochen Wiechen, bisher Chief Technical Officer (CTO), mit Wirkung zum 1. September 2015 zum Vorstandsvorsitzenden (CEO) ernannt. Dr. Jochen Wiechen verantwortet seitdem zusätzlich zu den technischen Abteilungen die Verwaltung des Unternehmens, inklusive des Finanzbereiches, sowie die Bereiche Investor Relations und Kommunikation. Zudem rückte Axel Köhler, bisher Senior Vice President Sales & Marketing bei Intershop, zum 1. September 2015 in den Vorstand auf. Seine Aufgaben umfassen die Bereiche Vertrieb, Marketing sowie Professional Services.

VERGÜTUNGSBERICHT**VERGÜTUNG VORSTAND**

Die Vergütung des Vorstands umfasst fixe und variable Bestandteile. Die fixen Bestandteile sind das Festgehalt sowie Nebenleistungen wie geldwerter Vorteil aus der Nutzung von Dienstwagen und werden monatlich ausgezahlt. Die variable, jährlich wiederkehrende Vergütung ist im Grundsatz an unterschiedliche jährliche und mehrjährige qualitative Ziele, bezogen auf das Ressort des jeweiligen Vorstandsmitglieds, und quantitative Ziele, bezogen auf das finanzielle Ergebnis, gebunden, deren Bemessung in Abhängigkeit vom Grad der Zielerreichung erfolgt. Etwa ein Drittel der Gesamtvergütung ist variabel. Bei der variablen Vergütung hängen 55 % der Vergütung von der Erreichung langfristiger und 45 % von der Erreichung kurzfristiger Ziele ab. Bemessungsgrundlagen für die quantitativen Ziele sind das Konzern-EBIT, Net Working Capital sowie der Aktienkurs. Qualitative Ziele beziehen sich auf strategische Vorgaben.

Die Gesamtbezüge des Vorstands für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich auf 838 TEUR (2014: 831 TEUR), davon entfielen 637 TEUR (2014: 736 TEUR) auf die feste Vergütung und 201 TEUR (2014: 95 TEUR) auf die variablen Bestandteile. Die festen Vergütungsbestandteile umfassen 565 TEUR Festgehalt und 72 TEUR Nebenleistungen (2014: 670 TEUR Festgehalt, 66 TEUR Nebenleistungen). Herr Dr. Wiechen und Herr Moll verzichteten in 2015 auf ihre Ansprüche aus variabler Vergütung aus dem Geschäftsjahr 2014.

Die Bezüge teilen sich wie folgt auf die Vorstandsmitglieder auf:

in TEUR	Fixe Vergütung		Variable Vergütung		Gesamtbezüge	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Dr. Jochen Wiechen	236	220	94	36*	330	256
Axel Köhler (ab 01.09.2015)	81	-	32	-	113	-
Jochen Moll (bis 31.08.2015)	202	282	76	28*	278	309
Ludwig Lutter (bis 30.06.2015)	117	234	0	31	117	266
	637	736	201	95	838	831

* Das Vorstandsmitglied hat in 2015 den Verzicht auf seine variable Vergütung für 2014 erklärt.

Aktienoptionen wurden den Vorstandsmitgliedern nicht gewährt. Im Fall einer Umwandlung des Unternehmens (Verschmelzung, Aufspaltung oder Formwechsel) enden die Vorstandsmandate. Der Vorstand erhält dann als Entschädigung eine Abfindung von zwölf Monatsgehältern; ist die Restlaufzeit des Vorstandsvertrages kleiner als ein Jahr, verringert sich die Abfindung entsprechend. Mit den Vorstandsmitgliedern wurde ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart, das eine von der Gesellschaft zu zahlende Entschädigung für ein Jahr vorsieht. Die Entschädigung umfasst 75 % der zuletzt bezogenen (Grund-)Vergütung ausschließlich Nebenleistungen. Die Entschädigungszahlung entfällt, wenn Intershop auf das Wettbewerbsverbot innerhalb einer bestimmten Frist verzichtet. Die Vorstandsverträge beinhalten im Krankheitsfall einen Anspruch auf sechsmonatige Fortzahlung der festen Grundbezüge bis maximal zum Ende der Laufzeit der Verträge. Im Falle des Todes eines Vorstandsmitglieds haben die Hinterbliebenen einen Anspruch auf die feste monatliche Grundvergütung für den Sterbemonat sowie für die sechs folgenden Monate. Weitere Leistungen für den Fall der Beendigung der Tätigkeit sind keinem Vorstandsmitglied zugesagt worden. Kredite oder ähnliche Leistungen wurden Mitgliedern des Vorstands nicht gewährt. Die Vorstände haben im Geschäftsjahr keine Leistungen Dritter erhalten, die im Hinblick auf die Tätigkeit als Vorstand zugesagt oder gewährt worden sind.

Mit dem Vorstandsmitglied Ludwig Lutter, das im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat sein Amt zum 30. Juni 2015 niederlegte und zum 31. Juli 2015 aus dem Unternehmen ausschied, wurde eine Aufhebungsvereinbarung über die vorzeitige Beendigung seines Vorstandsdiensvertrages getroffen. Die Vereinbarung beinhaltet die Zahlung einer Abfindung in Höhe von 272 TEUR zur Abgeltung aller Ansprüche aus noch ausstehender variabler Vergütung und aller Ansprüche für die Restlaufzeit des noch bis zum 31. März 2017 laufenden Vorstandsdiensvertrages. Im Geschäftsjahr 2015 wurden davon 215 TEUR ausbezahlt. Von der Amtsniederlegung bis zum Zeitpunkt des Ausscheidens erhielt Herr Lutter zudem seine zeitanteiligen festen Bezüge inklusive Nebenleistungen in Höhe von 25 TEUR. Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot wurde einvernehmlich entschädigungslos aufgehoben.

Der Aufsichtsrat vereinbarte mit dem Vorstandssprecher Jochen Moll eine vorzeitige Vertragsaufhebung seines Vorstandsdiensvertrages ohne Abfindungsanspruch, da dieser auf eigenen Wunsch mit Wirkung zum 31. August 2015 sein Amt als Vorstand niederlegte und zum 30. September 2015 aus dem Unternehmen ausschied. Herr Moll erhielt von der Amtsniederlegung bis zum Zeitpunkt des Ausscheidens seine zeitanteiligen festen Bezüge inklusive Nebenleistungen in Höhe von 22 TEUR. Auf die Entschädigung für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot hat Herr Moll verzichtet.

VERGÜTUNG AUFSICHTSRAT

Die Vergütung des Aufsichtsrats beinhaltet fixe und variable Bestandteile. Die fixe Vergütung besteht aus einer festen Vergütung in Höhe von 12.500 Euro pro Jahr sowie einem Sitzungsgeld von 2.500 Euro pro Sitzung bzw. in Höhe von 500 Euro, sofern anstelle einer Sitzung eine Telefonkonferenz abgehalten wird. Zusätzlich erhalten die Aufsichtsratsmitglieder eine erfolgsabhängige Vergütung, sofern das im gebilligten Konzernabschluss ausgewiesene Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) der Gesellschaft für das betreffende Geschäftsjahr positiv war und festgelegte quantitative Ziele erreicht wurden: 5.000 Euro werden jeweils gewährt, wenn a) das Vorjahres-EBIT erreicht wird, b) das EBIT gegenüber dem Vorjahr um mehr als 10% gesteigert wurde, c) das EBIT gegenüber dem Vorjahr um mehr als 20% gesteigert wurde sowie d) bei einer Steigerung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahr um mehr als 20%. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Doppelte der sich ergebenden fixen und variablen Vergütung. Gehören Aufsichtsratsmitglieder nur einen Teil des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat an, erhalten sie eine zeitanteilige Vergütung. Die den Aufsichtsratsmitgliedern für ihre Aufsichtsrats Tätigkeit entstehenden Auslagen werden von der Gesellschaft ersetzt.

Den Aufsichtsratsmitgliedern stand im Geschäftsjahr 2015 eine Gesamtvergütung in Höhe von 180 TEUR (2014: 150 TEUR) zu, davon entfielen 120 TEUR (2014: 150 TEUR) auf die fixe Vergütung und 60 TEUR (2014: 0 TEUR) auf den erfolgsabhängigen variablen Anteil. Die fixe Vergütung setzt sich aus 50 TEUR (2014: 50 TEUR) Festvergütung und 70 TEUR (2014: 100 TEUR) Sitzungsgeldern zusammen. Die tatsächlich gezahlte Aufsichtsratsvergütung für 2014 belief sich auf 120 TEUR, da die Aufsichtsratsmitglieder in 2015 auf 20% ihrer Vergütung verzichteten (gesamt 30 TEUR). Für 2015 verzichtete der Aufsichtsrat auf 2/3 seiner variablen Vergütung (gesamt 40 TEUR).

Der Vergütungsanspruch teilt sich wie folgt auf die Aufsichtsratsmitglieder auf:

in TEUR	Fixe Vergütung		Variable Vergütung		Gesamtbezüge	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Dr. Herbert May	62	77	30	0	92*	77*
Dr. Kai Hudetz	29	37	15	0	44*	37*
Dr. Harald Schrimpf (ab 01.05.2015)	20	-	10	-	30*	-
Prof. Dr. Nikolaus Mohr (bis 30.04.2015)	9	37	5	0	14*	37*
	120	150	60	0	180	150

* Der Aufsichtsrat verzichtete auf 20 % seiner nach der Satzung zustehenden Vergütung für 2014 sowie auf 2/3 seiner variablen Vergütung für 2015.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT**RISIKOMANAGEMENTSYSTEM**

Intershop agiert in einem dynamischen Markt, der von kontinuierlichen Veränderungen und damit behafteten Umfeldrisiken unterschiedlichster Natur geprägt ist. Gleichzeitig unterliegt die Gesellschaft Risiken, die aus der Geschäftspolitik, der Struktur des Unternehmens oder der Organisation der internen Prozesse heraus entstehen und die Ziele des Unternehmens gefährden können. Intershop bekennt sich zum Schutz des Eigentums der und zur Existenzsicherung als Grundlage seiner unternehmerischen Tätigkeit. Zur frühzeitigen Erkennung unbekannter Risiken (Frühwarnfunktion) sowie zur Steuerung der Risiken hat der Vorstand eine Risikopolitik verabschiedet, in der die Methoden und Prozesse des unternehmensweiten Risikomanagements beschrieben und festgelegt wurden. Dazu wurde ein Risikohandbuch mit der Beschreibung

des Risikomanagementsystems erstellt, welches regelmäßig überprüft und angepasst wird. Risiken sind darin definiert als die Möglichkeit, von geplanten Zielen abzuweichen, und umfassen sowohl positive Abweichungen (Chancen) wie auch negative Abweichungen (Risiken). Im Fokus des Risikomanagementsystems stehen besonders gravierende mögliche negative Abweichungen, die die Unternehmensentwicklung beeinflussen und das Eigenkapital stark belasten können. Der Vorstand hat einen Risikomanager ernannt, der ihn quartalsweise über die Risikosituation des Unternehmens informiert. Die weitere Ausgestaltung der Risikomanagementorganisation ist dezentral. Die Bereichsleiter der einzelnen Unternehmensbereiche sind für die Identifizierung und Bewältigung der Risiken ihrer Bereiche verantwortlich. Im Falle von bedeutenden und insbesondere bestandsgefährdenden Risiken sind die Bereichsleiter verpflichtet, den Vorstand sofort und umfassend zu informieren. Flache Hierarchien, kurze Kommunikationswege und eine offene Kommunikationskultur stellen sicher, dass auch darüber hinaus wichtige Risikoinformationen umgehend an den Vorstand gelangen. Der Aufsichtsrat wird vom Vorstand mindestens einmal im Quartal, in der Regel aber häufiger, über wichtige Entwicklungen im Unternehmen informiert.

Der operative Prozess des Risikomanagements umfasst die Risikoidentifikation, Risikobewertung, Risikoaggregation und Risikobewältigung.

Zur Risikoidentifikation erfolgt eine kontinuierliche Beobachtung des Umfelds in Bezug auf definierte Risikofelder und Risiken durch Risikoeigner (in der Regel die Intershop-Bereichsleiter), denen klar abgegrenzte Unternehmensbereiche und alle daraus entstandenen möglichen Risiken operativ zugeordnet sind. Zusätzlich wird eine jährliche Risikoinventur mit quartalsweiser Aktualisierung durchgeführt, in deren Rahmen die Relevanzskala und die Risikoeigner festgelegt, bereits identifizierte Risiken überprüft sowie neue Risiken erfasst werden. Zusätzlich findet eine Abweichungsanalyse des Controllings zur Identifikation von Planabweichungen statt. Dazu wird auf die Finanzbuchhaltungs- und Controllingsoftware von SAP sowie die Konsolidierungs- und Controllingsoftware von LucaNet zurückgegriffen. Wenn möglich oder sinnvoll, werden alle Risiken mit Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe bewertet. Der Umfang des Gesamtrisikos von Intershop wird durch eine Risikoaggregation bestimmt. Intershop wendet zur Risikobewältigung je nach Stadium Maßnahmen an, die die Eintrittswahrscheinlichkeiten senken oder die Schadenshöhe vermindern. Intershop hat im Zuge der Risikoinventuren in allen Bereichen des Unternehmens Risiken identifiziert, die die Entwicklung des Unternehmens beeinflussen können.

UMFELDRISIKEN UND BRANCHENRISIKEN

Intershop agiert als einer der führenden Anbieter innovativer und umfassender Lösungen für den Omni-Channel-Commerce in einem sehr dynamischen Markt. Dieser Markt ist kontinuierlichen Veränderungen etwa durch technologischen Fortschritt, Veränderungen in der IT-Landschaft von Unternehmen, der Konsolidierung der Anbieterlandschaft oder durch neue Strategien oder Verhaltensmuster von Akteuren im Online-Handel unterworfen. Prinzipiell besteht das Risiko, dass Intershop Produkte und Dienstleistungen anbietet, die nicht den Kundenbedürfnissen und Markterwartungen entsprechen, sowie dass neue Technologien den heutigen Internethandel stark verändern oder sogar ersetzen. Gelingt es nicht, die Zielmärkte adäquat zu beobachten, die Mitbewerber einzuschätzen und neue innovative Produkt- und Lösungsstrategien anzubieten, kann dies zu einer zukünftigen negativen Umsatzentwicklung führen, weil Kunden zu Wettbewerbern wechseln und die Neukundengewinnung erschwert wird. Intershop begegnet diesem Risiko durch eine ständige Marktbeobachtung und Analyse der Kundenbedürfnisse in Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und Marktanalysten. So fließt in die neuen Produktversionen regelmäßig das Kunden- und Partner-Feedback mit ein. Zudem gibt es Gespräche mit Industrieanalysten wie Forrester. Im Januar 2015 erreichte Intershop in der „Forrester Wave“-Studie im B2C-Sektor als „Strong Performer“ einen Platz unter den Top 5-Anbietern weltweit. In der im Juni 2015 veröffentlichten Forrester-Studie zu B2B-Lösungen wurde die Intershop-Lösung zudem als „Leader“ deklariert.

Insgesamt schätzt Intershop diese Risiken als strategische Risiken ein, die auf lange Sicht erhebliche Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens haben können. Im Moment werden jedoch keine bzw. nur schwache Indikatoren gesehen, die auf einen Eintritt der Risiken hinweisen.

UNTERNEHMENSSTRATEGISCHE RISIKEN

Übergeordnetes strategisches Ziel von Intershop ist die Entwicklung der Gesellschaft vom reinen Technologieanbieter zu einem ganzheitlichen Anbieter von Omni-Channel-Commerce-Lösungen.

Die Markenbekanntheit spielt für Intershop eine zentrale Rolle, da sonst potenzielle Kunden das Unternehmen nicht als möglichen Lösungspartner wahrnehmen. Intershop setzte dazu in den vergangenen Jahren im Rahmen seiner Markenstrategie auf ein Re-Branding und eine Re-Positionierung unter Beachtung eines Added-Value-Ansatzes, um den bestehenden Markenwert nicht zu gefährden und insbesondere in wichtigen europäischen und außereuropäischen Absatzmärkten die Markenbekanntheit zu erhöhen. Parallel dazu erfolgten Gründungen von europäischen Tochtergesellschaften sowie der erweiterte Ausbau eines Netzes von internationalen Vertriebspartnern, die mit unterschiedlichsten Vertriebs- und Werbemaßnahmen zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Marke Intershop in der jeweiligen Region beitragen werden. Im Geschäftsjahr 2015 wurde das Intershop-Software-Produkt-Angebot unter dem Dach Intershop Commerce Suite gebündelt sowie alle angebotenen Serviceleistungen unter den Bereich Commerce Services subsumiert. Zur Vermarktung der neuen Intershop-Lösungsangebote nutzt das Unternehmen verschiedene Messeauftritte, wie die Internet World, eigene Kundenveranstaltungen oder Partnerprogramme.

Ein großer Geschäftsbereich von Intershop sind die Beratungsdienstleistungen, welche vor allem im Rahmen von Projekten erbracht werden. Dabei ist die Kundenbindung ein sehr wichtiger Faktor. Um diese gewährleisten zu können, ist es von Bedeutung, die vom Kunden geforderte Qualität zu erbringen, aber auch den Kostenrahmen zu beachten. Gelingt dies nicht, so hat dies Auswirkungen auf das Kundenvertrauen. Zukünftige Aufträge könnten verloren gehen oder die Gewinnspanne der Projekte würde sich dauerhaft reduzieren. Um diesen Entwicklungen entgegenzuwirken, werden zu den Projekten Ressourcenplanungen durchgeführt. Regelmäßige Berichte dokumentieren die aktuellen Projektstände. Intershop begegnet diesem Risiko auch durch ein permanentes Monitoring der Kundenzufriedenheit. Risiken, welche sich aus den Projekten ergeben, sind somit für Intershop besser beherrschbar.

Hinsichtlich der Intershop-Software besteht ein für Software typisches Produktmangelrisiko. Durch Fehler in der Entwicklung kann es möglich sein, dass das Produkt mangelhaft ist und insbesondere hinsichtlich der Produktsicherheit nicht den Kunden- und Marktanforderungen entspricht. Produktmängel könnten zu einer potenziellen oder tatsächlichen Beeinträchtigung des Betriebs beim Kunden führen und bei schweren Mängeln die Akzeptanz der Produkte von Intershop erheblich mindern. Für Intershop fielen infolge dessen Zusatzkosten zur Mängelbeseitigung und/oder Kosten für mögliche juristische Auseinandersetzungen und/oder Schadenersatz beim Kunden an. Außerdem ist ein Umsatzrückgang möglich. Das Risiko wird jedoch als gering angesehen, weil ein aufwendiger Qualitätssicherungsprozess die Möglichkeit des Auftretens signifikanter Produktfehler minimiert.

Neben dem Produktmangelrisiko besteht grundsätzlich auch das Risiko, dass die Intershop-Software durch neue disruptive Technologien ganz oder teilweise verdrängt wird. Derzeit sind jedoch keine Anzeichen für derartige Entwicklungen zu erkennen.

Zusammengefasst schätzt Intershop diese Risiken als strategische Risiken ein, die auf lange Sicht die Ertragslage spürbar bis stark mindern oder erhebliche Auswirkungen auf die Finanzlage haben können. Gegenwärtig sieht Intershop den Eintritt dieser Risiken als eher unwahrscheinlich an.

LEISTUNGSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Für Intershop sind Abweichungen von geplanten Zielen durch die Nichtgenerierung einer ausreichenden Anzahl von Neukunden, den Wegfall von Bestandskunden oder nicht-zielführende Marketing- und Vertriebsaktivitäten nicht auszuschließen. Diesem Risiko wird durch entsprechende Zielmodelle im Vertrieb, eine deutlich erweiterte Vertriebsstruktur und Maßnahmen zur Kundenbindung entgegengesteuert. Wichtigste Maßnahmen sind eine vorausschauende Produktpolitik, die Angebotserweiterung über mehrere Märkte sowie die kontinuierliche Produktentwicklung, um die technologische Leistungsfähigkeit zu fokussieren. Dazu greift Intershop auf hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter und Partner zurück.

Auch wenn das Risiko insgesamt als gering eingeschätzt wird, ist es generell nicht auszuschließen, wie vergangene Geschäftsjahre dies gezeigt haben. Aufgrund der Komplexität der Produkte gestaltet sich der Vertrieb über Partner als anspruchsvoll. Intershop setzt vor allem in ausländischen Märkten zwangsläufig auf Vertriebspartner, da der Aufbau eigener Vertriebsstrukturen zu hohe Kosten nach sich zieht. Um Risiken aus einer fehlerhaften Beratung potenzieller Kunden durch Partner zu vermeiden, setzt Intershop auf gezielte Schulungen, Weiterentwicklung der Partnerprogramme, eine verbesserte Partnerbetreuung durch Partnermanager, einen Auswahlprozess der Partner, die einem umfangreichen Anforderungskatalog genügen müssen, sowie regelmäßige Partnerveranstaltungen.

Die leistungswirtschaftlichen Risiken werden insgesamt als unwahrscheinlich eingeschätzt. Sollten sie eintreten, können sie jedoch erhebliche Auswirkungen auf die Ertrags- und Finanzlage von Intershop haben.

PERSONALRISIKEN

Die Leistungen und das Know-how der Mitarbeiter und Führungskräfte sind entscheidend für den Erfolg des Unternehmens. Dabei besteht insbesondere bei Personal in Schlüsselpositionen das Risiko, dass das spezifische Wissen dieser Mitarbeiter bei einem Wechsel zu einem Wettbewerbsunternehmen dort eingesetzt wird. Ferner ist es grundsätzlich schwieriger, diese Mitarbeiter zu ersetzen. Ein Verlust von Schlüsselpersonen könnte die Wettbewerbsfähigkeit und die wirtschaftliche Entwicklung von Intershop beeinträchtigen. Durch den Einsatz eines modernen Personalmanagements mit individuellen Personalentwicklungsmaßnahmen in Verbindung mit der offenen Unternehmenskultur und flachen Hierarchien wird diesen Risiken entgegengewirkt. Intershop hat bereits in der Vergangenheit gezeigt, dass durch die genannten Maßnahmen, die hohe Qualifikation der Mitarbeiter und auch durch ein ausgeprägtes Netz an externen Dienstleistern Personalabgänge aufgefangen werden können, sodass dieses Risiko grundsätzlich als gering einzuschätzen ist. Die im Geschäftsjahr 2014 aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens erhöhte Mitarbeiterfluktuation reduzierte sich im Geschäftsjahr 2015 wieder deutlich, nachdem die Geschäftsentwicklung sich verbesserte und die Gegenmaßnahmen wie zum Beispiel das neu eingeführte Mitarbeiterbindungsprogramm Wirkung zeigten.

Zusammenfassend stuft Intershop die Personalrisiken als eher unwahrscheinliche, mittlere Risiken ein, die bei Eintritt die Ertragslage spürbar mindern können.

INFORMATIONSTECHNISCHE RISIKEN

Die Geschäftsprozesse bei Intershop basieren auf Informationstechnologien. Dabei besteht ein typisches inhärentes Datenverlustrisiko. Ferner ist Intershop dem Risiko von Angriffen auf die Software ausgesetzt, was den Funktionsumfang und die Verfügbarkeit beim Kunden einschränken kann. Zusätzlich besteht das Risiko, dass Informationen an Wettbewerber abfließen, die ihnen Wettbewerbsvorteile verschaffen. Laufend werden dabei die schon bestehenden Maßnahmen zur Informationssicherheit sowie Datensicherungsverfahren weiterentwickelt, damit die mit der IT-gestützten Integration verbundenen Risiken begrenzt werden. Sicherheitsrichtlinien und Sicherheitsprozesse werden regelmäßig aktualisiert. Intershop schätzt die Wahrscheinlichkeit, dass sich dieses Risiko realisiert, daher als gering ein.

Ein weiteres Risiko stellt die Verfügbarkeit von Drittsoftware dar, welche den Markt- und Kundenanforderungen entsprechen muss. Ist eingesetzte Drittsoftware nicht rechtzeitig verfügbar oder schadhaft, kann dies das Betriebsergebnis beeinflussen. Um dieser Herausforderung zu begegnen, werden langfristige Lieferverträge mit Drittsoftwareanbietern geschlossen und deren Qualität wird kontinuierlich überprüft. Wo möglich und sinnvoll, wird Open-Source-Software verwendet. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, auf alternative Anbieter zurückzugreifen.

Insgesamt schätzt Intershop die informationstechnischen Risiken als eher unwahrscheinliche Risiken ein, die je nach Risikoeintritt die Ertragslage unwesentlich bis stark mindern können.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Intershop verfügt zum Bilanzstichtag mit einer Gesamtliquidität von 16,8 Mio. Euro über eine komfortable Liquiditätssituation und finanzielle Stärke. Ein Zinsrisiko aus der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 6,0 Mio. Euro in 2015 besteht durch die Vereinbarung eines festen Zinssatzes über die Laufzeit nicht. Ein Liquiditätsrisiko aufgrund der Rückzahlung der finanziellen Verbindlichkeiten wird als sehr gering eingeschätzt, da die Darlehenstilgung über eine Laufzeit von sechs Jahren mit einer festen jährlichen Rate vereinbart ist. Zusätzlich hat das Unternehmen die Möglichkeit einer jährlichen Sondertilgung ohne Vorfälligkeitsentschädigung.

Währungsrisiken aus dem Engagement im Ausland treten durch die Umsätze in US-Dollar und in Australischem Dollar auf. Maßnahmen zur Absicherung von Währungsrisiken werden getroffen.

Darüber hinaus besteht das Risiko von Forderungsausfällen. Um das Risiko von Zahlungsausfällen zumindest einzugrenzen, führt Intershop regelmäßig Kreditwürdigkeitsprüfungen bei Kunden durch. Bei größeren Aufträgen wird das Risiko zusätzlich durch die Vereinbarung von Anzahlungen oder Teilzahlungen nach Projektfortschritt verringert. Es wird hierzu zusätzlich auf den Konzernanhang, Abschnitt „Angaben zu den Finanzinstrumenten“ verwiesen.

Insgesamt schätzt Intershop die finanzwirtschaftlichen Risiken als eher unwahrscheinliche Risiken ein, die bei Eintritt die Ertragslage unwesentlich bis spürbar negativ oder positiv beeinflussen können.

SONSTIGE RISIKEN

Die Gesellschaft ist Beklagte in verschiedenen aus der normalen Geschäftstätigkeit resultierenden Prozessen. Aktuell geht der Vorstand davon aus, dass, über die im Konzernanhang angegebenen Rechtsstreitigkeiten hinaus, aus laufenden Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen finanziellen Verpflichtungen auf die Gesellschaft zukommen. Diese Risiken werden zudem durch Versicherungen abgesichert bzw. es wurden vorsorglich Rückstellungen gebildet. Es wird auf den Konzernanhang, Abschnitt „Rechtsstreitigkeiten/Eventualverbindlichkeiten“ verwiesen.

Dritte könnten Intershop der Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum, wie zum Beispiel Patenten oder Urheberrechten, bezichtigen und Schadenersatzforderungen geltend machen oder auch versuchen, den Vertrieb der Intershop-Software zukünftig zu beschränken. Dies gilt vornehmlich für die Staaten, in denen Softwareverfahrenspatente existieren. Intershop prüft zur generellen Risikominimierung daher insbesondere und regelmäßig die Einhaltung von Lizenzbestimmungen Dritter bereits im Entwicklungsprozess.

Für den Vertrieb von Intershop-Produkten werden spezialisierte und standardisierte Verträge und AGB benutzt. Es kann vorkommen, dass von diesen Verträgen, zum Beispiel auf Kundenwunsch, abgewichen werden muss. In diesen Fällen besteht das Risiko, dass die abweichende vertragliche Regelung von Nachteil für das Unternehmen ist. Dieses Risiko wird begrenzt, indem grundsätzlich alle Verträge, die von der Standardvorlage bzw. von den Standards-AGB abweichen, durch die Rechtsabteilung zu prüfen sind.

CHANCEN

Intershop agiert in einem sehr dynamischen und wachsenden Marktumfeld. Im E-Commerce-Sektor ergeben sich ständig neue Chancen. Diese zu identifizieren und zu nutzen, ohne dabei unnötige Risiken einzugehen, ist ein wesentlicher Treiber für das nachhaltige Wachstum des Unternehmens. Deshalb sind bei Intershop das Chancen- und Risikomanagement eng miteinander verknüpft. Das Chancenmanagement ist Teil des strategischen Planungsprozesses bei Intershop – hier werden regelmäßig interne und externe Potenziale evaluiert, die sich positiv auf die Weiterentwicklung und Wertsteigerung des Unternehmens auswirken können.

Hervorzuheben sind im Wesentlichen die folgenden Chancen: Intershop-Kunden sind sehr zufrieden, wie regelmäßige Befragungen und die langjährige Kundenbindung bei Intershop bestätigen. Daraus können sich auch kurzfristig und außerhalb von Wettbewerbsverfahren nennenswerte Nachfolgaufträge ergeben. Die Kundenstruktur von Intershop, bestehend aus großen und mittelständischen Unternehmen, bietet die Chance ohne erneuten Akquiseaufwand weitere Umsätze mit diesen Kunden und deren verbundenen Unternehmen zu realisieren. Nach erfolgreicher Einführung der Intershop-Software sind die Kunden in der Regel aufgrund der finanziellen und zeitlichen Wechselhürden weniger geneigt, den Anbieter zu wechseln. Als Pionier der Branche mit der längsten Erfahrung im Marktsegment hat Intershop zudem den Ruf, ein besonders verlässlicher Projektpartner zu sein, der auch unter schwierigen Voraussetzungen Projekte im vereinbarten Zeit- und Budgetrahmen zum Erfolg führt. Dies kann zu kurzfristigen Kundengewinnen führen, insbesondere, wenn Kunden zuvor mit anderen Anbietern in einem Projekt gescheitert sind. Weiterhin sieht Intershop erhebliche Chancen bei der Erweiterung der Partnerstruktur, insbesondere durch strategische Partnerschaften. Dadurch können der Zugang zu bisher nicht erreichbaren Kundensegmenten geöffnet und zusätzliche Umsatzpotenziale ausgeschöpft werden. Durch die Vermarktung von neuen Preismodellen können sich erweiterte Umsatzchancen ergeben, da neue potenzielle Kundenkreise angesprochen werden.

GESAMTRISIKOPOSITION

Unter der Gesamtrisikoposition sind alle Einzelrisiken zu verstehen, welchen Intershop in der Gesamtheit ausgesetzt ist. Es sind keine Risiken zu erkennen, die allein den Fortbestand von Intershop gefährden können. Insgesamt verbesserte sich die Gesamtrisikoposition im Vergleich zum Vorjahr.

BESCHREIBUNG DER WESENTLICHEN MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND DES RISIKO-MANAGEMENTSYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Das interne Kontrollsystem von Intershop umfasst die vom Vorstand eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur organisatorischen Umsetzung von dessen Entscheidungen zur Sicherung der Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sowie der Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Der Intershop-Konzern ist entsprechend der Vorstandsressorts gegliedert, deren verschiedene Abteilungen zu dem jeweils verantwortlichen Vorstand berichten. Die Abteilungen sind unterteilt in verschiedene Kostenstellen bzw. Profitcenter, für die je ein Abteilungsleiter verantwortlich ist. Die Abteilungsleiter haben entweder Gewinn- und Kostenverantwortung oder ausschließlich Kostenverantwortung.

Die geschäftlichen Bestell- und Genehmigungsprozesse einschließlich Zeichnungsberechtigungen und Wertgrenzen sind in einer vom Vorstand eingeführten Genehmigungsrichtlinie („Global Authorization Policy“) geregelt, welche regelmäßig überprüft und wenn notwendig angepasst wird. Die Genehmigungsrichtlinie beinhaltet drei Regelungsfelder: den Einkauf von Waren und Dienstleistungen, Angebote an und Verträge mit Kunden sowie Personalangelegenheiten. Bevor Aktivitäten ausgeführt werden, sind festgelegte Abläufe einzuhalten. Werden beispielsweise Waren bestellt oder Dienstleistungen beauftragt, bestehende Verträge verändert oder gekündigt, sind verschiedene Genehmigungen in Form von Unterschriften einzuholen. Deren Umfang ist abhängig von der Art des Vertrages und vom Auftragsvolumen. Es sind Angaben über finanzielle und bilanzielle Auswirkungen sowie Budgeteffekte darzulegen und Alternativen (z. B. Angebote weiterer Lieferanten oder Dienstleister) zu erläutern. Alle Bestellungen bzw. Beauftragungen dürfen nur erfolgen, wenn die jeweils entsprechend der Richtlinie notwendigen Genehmigungen der Fachabteilungen, Abteilungsleiter und/oder Vorstände vorliegen. Neben der Genehmigungsrichtlinie existieren bei Intershop weitere Richtlinien für verschiedene Geltungsbereiche, zum Beispiel die Reisekostenrichtlinie, die Mobiltelefonrichtlinie oder die Firmenwagenrichtlinie. Diese werden ebenfalls regelmäßig überprüft und entsprechend angepasst. In den mindestens zweiwöchentlichen Vorstandsbesprechungen werden neben anderen Themen auch externe Beauftragungen diskutiert und überwacht.

Die buchhalterischen Vorgänge werden in den jeweiligen Einzelabschlüssen der Tochtergesellschaften im zentralen SAP-System des Konzerns erfasst. Die Konsolidierung und Aufstellung des Konzernabschlusses von Intershop wird mit der Konsolidierungssoftware von LucaNet auf Basis der im SAP erfassten Einzelabschlüsse zentral durchgeführt. Die Bilanzierungsvorschriften des Konzerns berücksichtigen die Anforderungen der IFRS, HGB, AktG und die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung. Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgen interne Kontrollen unter Wahrung des Vier-Augen-Systems zur Sicherstellung der Verlässlichkeit der eingehenden Einzelabschlüsse und des Konzernabschlusses. Vom Konzerncontrolling werden monatlich Detailauswertungen erstellt, um die Entwicklung des Konzerns, der Einzelgesellschaften sowie der Kostenstellen und Profitcenter aufzuzeigen. Die Werthaltigkeitstests für zahlungsmittelgenerierende Einheiten werden zentral auf Konzernebene durchgeführt, um einheitliche Bewertungskriterien sicherzustellen. Auf Konzernebene erfolgt durch das Konzerncontrolling die Aufbereitung und Zusammenfassung der Daten für die Erstellung des Anhangs und des Lageberichts, welche durch die Finanzabteilung überprüft werden.

ANGABEN NACH § 289 ABSATZ 4 HGB BZW. § 315 ABSATZ 4 HGB NEBST ERLÄUTERNDEN BERICHT

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft betrug zum Bilanzstichtag 31.683.484 Euro und ist eingeteilt in 31.683.484 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien. Eine Aktie hat einen Anteil am Grundkapital von 1 Euro. Es existieren keine Beschränkungen, welche die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen.

Die eBay Enterprise Inc. (ehemals GSI Commerce Solutions Inc.), King of Prussia, Pennsylvania, USA, ist zum Bilanzstichtag mit 24,90 % am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt. Die Gesellschaften Sterling Partners IV, LLC, SC Partners IV, L.P., Sterling Capital Partners IV, L.P., Blue Eagle GP, LLC, Blue Eagle Holdings, L.P., Blue Eagle II GP, LLC, Blue Eagle Holdings II, L.P., Blue Eagle III GP, LLC, Blue Eagle Holdings III, L.P. und GSI Commerce, Inc., sind über die eBay Enterprise Inc. indirekt mit 24,90 % an der INTERSHOP Communications AG beteiligt. Die Sterling Fund Management, LLC, Delaware, USA, hält über die von ihr kontrollierten Gesellschaften Sterling Partners IV, LLC, SC Partners IV, L.P., Sterling Capital Partners IV, L.P., Blue Eagle GP, LLC, Blue Eagle Holdings, L.P., Blue Eagle II GP, LLC, Blue Eagle Holdings II, L.P., Blue Eagle III GP, LLC, Blue Eagle Holdings III, L.P. und GSI Commerce, Inc. und eBay Enterprise Inc. indirekt 24,90 % der Stimmrechtsanteile an der INTERSHOP Communications AG.

Weitere direkte oder indirekte Beteiligungen zum Bilanzstichtag am Grundkapital der Gesellschaft, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, wurden der INTERSHOP Communications AG nicht mitgeteilt. Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, also insbesondere Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat, gibt es nicht. Es gibt keine Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, sodass eine Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital, ohne dass sie gleichzeitig die Kontrollrechte unmittelbar ausüben können, ebenfalls nicht existiert.

Die Ernennung und Abberufung des Vorstands ist in den §§ 84, 85 AktG sowie in § 6 der Satzung der Gesellschaft geregelt. Gemäß Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Satzungsänderungen erfolgen nach den §§ 179 ff. AktG sowie nach § 28 der Satzung. Nach letztgenannter Vorschrift ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen, insbesondere auch Änderungen der Angaben über das Grundkapital, entsprechend dem jeweiligen Umfang von Kapitalerhöhungen aus bedingtem Kapital und genehmigtem Kapital sowie von Kapitalherabsetzungen aufgrund der Einziehung von Aktien zu beschließen.

Hinsichtlich der Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe von Aktien verweisen wir auf den Konzernanhang, Abschnitt „Eigenkapital“, bzw. auf den Anhang des Einzelabschlusses der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft. Die Gesellschaft unterhält keine wesentlichen Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen. Zudem gibt es keine verbindlichen Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG GEMÄSS § 289A HGB

Vorstand und Aufsichtsrat haben mit Datum vom 24. Februar 2016 die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB abgegeben und diese zusammen mit dem Bericht über die Unternehmensführung (Corporate-Governance-Bericht) auf der Internetseite des Unternehmens unter <http://www.intershop.de/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung> öffentlich zugänglich gemacht.

ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Der Vorstand der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft hat rein vorsorglich für das Geschäftsjahr 2015 einen Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen nach § 312 AktG aufgestellt. In diesem Bericht werden auch die Beziehungen zu eBay Enterprise Inc. (ehemals GSI Commerce Solutions Inc.) dargestellt. Der Vorstand geht zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht von dem Bestehen eines Abhängigkeitsverhältnisses zur eBay Enterprise Inc. aus. Der Vorstand ist sich jedoch bewusst, dass diese Einschätzung von Unwägbarkeiten und Unsicherheiten abhängt, insbesondere von der Prognose zukünftiger Hauptversammlungsmehrheiten, die sich nicht sicher vorhersehen lassen. Daher wurde der Abhängigkeitsbericht vorsorglich und freiwillig erstattet. Er enthält die folgende Schlusserklärung: „Die INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft hat für die in dem Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäfte nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen oder die Maßnahmen getroffen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden.“

NACHTRAGSBERICHT

Wesentliche berichtspflichtige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind nicht eingetreten.

PROGNOSEBERICHT

RAHMENBEDINGUNGEN

Die Experten des IWF rechnen in ihrer aktuellen Prognose mit einer Ausweitung der Weltwirtschaftsleistung in 2016 um 3,4%. Das Wachstum in der Gruppe der Industriestaaten wird sich dabei auf einem soliden Niveau von 2,1% bewegen. In den Schwellen- und Entwicklungsländern geht der IWF von einem Anstieg der Wirtschaftsleistung um 4,3% aus. In der Eurozone wird mit einem Zuwachs von 1,7% gerechnet. Auch für die deutsche Wirtschaft wird ein Wachstum in Höhe von 1,7% prognostiziert.

Weiterhin im Aufwind befindet sich der weltweite E-Commerce-Markt. Allein im Einzelhandel prognostiziert eMarketer für 2016 ein globales Wachstum von rund 23%. Bis 2019 wird der B2C-Online-Handel insgesamt jährlich um durchschnittlich 22% wachsen. Dabei wird der Anteil des Online-Handels am globalen Einzelhandel von rund 7% in 2015 auf 13% im Jahr 2019 anwachsen. Der Handelsverband Deutschland (HDE) geht in seiner aktuellen Prognose für 2016 von einem Anstieg der Online-Umsätze im deutschen Einzelhandel um 11% auf ein Volumen von 46,3 Mrd. Euro aus.

Auch der B2B-Online-Handel wird in den kommenden Jahren sein Potenzial stärker entfalten. Aus Sicht der Experten von Frost & Sullivan gehört der B2B-Online-Handel zu den attraktivsten und innovativsten Märkten der Zukunft. So soll in den nächsten Jahren der Druck auf B2B-Unternehmen erheblich wachsen, ihre Aktivitäten weiter ins Netz zu verlagern. In der Folge werden die weltweiten Umsätze im B2B-E-Commerce bis 2020 auf 12 Billionen US-Dollar anwachsen, was einer jährlichen Wachstumsrate von rund 8% entspräche. Forrester Research geht in einer anderen Studie davon aus, dass alleine der US-Markt für B2B-E-Commerce in 2020 ein Volumen von über einer Billion US-Dollar und damit rund das Doppelte des B2C-Marktes erreichen wird.

Insgesamt sorgt die sektorübergreifende digitale Transformation der Wirtschaft weltweit für anhaltendes Wachstum auf den IT-Märkten. Der Marktanalyst IDC rechnet für 2016 mit einem globalen IT-Wachstum von 3,6%. Dabei wird der Markt für Paketsoftware um 6,8%, der Markt für Anwendungssoftware um 7,1% steigen. Das Geschäft mit IT-Services wird um 3,5% zulegen. Die zunehmende Dynamik bei der Einführung von Cloud-Infrastrukturen sowie die steigende Käuferakzeptanz für entsprechende Bezahlmodelle sind Haupttreiber im IT-Markt. So soll der Markt für Cloud-Softwarelösungen im Bereich Customer Relationship Management (CRM), dazu gehören auch E-Commerce-Plattformen, laut IDC bis 2018 jährlich um rund 20% zulegen.

Auch in Deutschland wird der IT-Markt ein Wachstumsmotor bleiben. Laut BITKOM wird 2016 der Umsatz mit Software, IT-Dienstleistungen und IT-Hardware um 3,1% auf 82,9 Mrd. Euro wachsen. Dabei laufen analog zu den internationalen Märkten die Geschäfte mit Software und IT-Dienstleistungen besonders gut. Dementsprechend positiv startet die Branche ins Jahr. Laut aktuellem BITKOM-Branchenbarometer erwarten jeweils acht von zehn Softwareanbietern (81%) und IT-Dienstleistern (80%) in den kommenden sechs Monaten steigende Umsätze, nur 4% rechnen mit einem Rückgang.

UNTERNEHMENSAUSBLICK

Der E-Commerce-Markt verspricht auch in den kommenden Jahren kräftiges Wachstum. Hohes Potenzial ist vor allem im B2B-Markt sowie dort vorhanden, wo Händler ihre Online-Shops an wachsende Umsätze anpassen oder technologisch überarbeiten wollen. Der Markt für E-Commerce-Software ist jedoch hart umkämpft und die Gewinnung von Neukunden erfordert von Commerce-Plattform-Anbietern eine hohe Marktpräsenz, die Bereitstellung eines wettbewerbsfähigen Angebots sowie eine stabile Unternehmensentwicklung.

Ein wichtiger Schritt für Intershop, um global wettbewerbsfähig zu bleiben, war die Refokussierung auf das Produktgeschäft. Der Erfolg dieses Strategiewechsels zeigt sich am mittlerweile maßgeblichen Umsatzanteil dieses Segments, der in 2015 bei 41% lag (Vorjahr: 30%). Intershop sieht sich durch den Strategiewechsel und die angepasste Kostenstruktur in einem sehr dynamischen Wettbewerbsumfeld gut positioniert. Die Maßnahmen zur Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung und der deutlich verbesserte operative Cashflow schaffen zusätzlichen Spielraum für Produktinnovationen, insbesondere im B2B-Segment und im Bereich Cloud-Lösungen und erhöhen die mittelfristige Planungssicherheit in der Unternehmensfinanzierung. In 2016 sind hierfür weitere Investitionen in die Produktentwicklung sowie Vertrieb und Marketing geplant. Langfristiges Ziel von Intershop ist es, auf Basis einer kundenzentrierten Omni-Channel-Commerce-Lösung eine globale Marktpräsenz mit Fokus auf Europa, Asien und Amerika zu erreichen, Intershop als führenden Innovator im E-Commerce-Markt zu positionieren und dabei nachhaltig profitabel zu wachsen. Im Geschäftsjahr 2016 wird Intershop den Konsolidierungskurs fortsetzen und die Fortschritte des abgelauften Geschäftsjahres bestätigen.

Für das laufende Geschäftsjahr 2016 erwartet der Vorstand im Produktgeschäft weiter steigende Lizenzumsätze und eine Erhöhung der nachgelagerten Wartungsumsätze. Die Beratungserlöse werden im laufenden Jahr voraussichtlich weiter leicht sinken. Im Full-Service-Bereich erwartet Intershop ein stabiles Umsatzniveau. Bei der Umsatzentwicklung der Segmente Europa, USA und Asien/Pazifik geht das Unternehmen von einer leichten Erhöhung der Verteilung des Umsatzanteils am Gesamtumsatz zugunsten von Europa und Asien/Pazifik aus.

GESAMTAUSSAGE FÜR DAS JAHR 2016

Basierend auf den Annahmen für die jeweiligen Geschäftsbereiche erwartet Intershop in 2016 Gesamtumsatzerlöse auf Vorjahresniveau. Auf Basis eines weiteren leichten Anstiegs des Bruttoergebnisses sowie der Bruttomarge und der optimierten Kostenstrukturen geht der Vorstand für das laufende Geschäftsjahr zudem von einer leichten Steigerung des operativen Ergebnisses (EBIT) aus.

Jena, 1. März 2016

Der Vorstand der INTERSHOP Communications AG



Dr. Jochen Wiechen



Axel Köhler



02



Konzernabschluss

- 37 Konzernbilanz
- 38 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 39 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 40 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung



KONZERNABSCHLUSS

02

KONZERNBILANZ

in TEUR	Anhang Nr.	31. Dezember 2015	31. Dezember 2014
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	(1)	8.697	9.451
Sachanlagen	(2)	362	631
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(4)	50	45
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung	(5)	1.200	0
Latente Steuern	(20)	1.230	950
		11.539	11.077
Kurzfristige Vermögenswerte			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(3)	5.338	6.737
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(4)	484	733
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung	(5)	375	375
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(5)	15.232	6.358
		21.429	14.203
SUMME AKTIVA		32.968	25.280
PASSIVA			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	(6)	31.683	30.183
Kapitalrücklage	(6.1)	7.806	7.751
Andere Rücklagen	(6.2)	-20.408	-20.357
		19.081	17.577
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	(8)	4.949	0
Umsatzabgrenzungsposten	(10)	367	0
		5.316	0
Kurzfristige Schulden			
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	(11)	497	344
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	(8)	1.000	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(7)	2.066	1.670
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	(20)	141	150
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(9)	2.653	2.867
Umsatzabgrenzungsposten	(10)	2.214	2.672
		8.571	7.703
SUMME PASSIVA		32.968	25.280

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in TEUR	Anhang Nr.	1. Januar bis 31. Dezember	
		2015	2014
Umsatzerlöse	(12)		
Produktumsätze		17.399	13.667
Serviceumsätze		25.322	32.508
		42.721	46.175
Umsatzkosten	(13)		
Produktumsatzkosten		-5.255	-5.222
Serviceumsatzkosten		-18.361	-24.240
		-23.616	-29.462
Bruttoergebnis vom Umsatz		19.105	16.713
Betriebliche Aufwendungen und Erträge			
Forschung und Entwicklung	(14)	-5.801	-5.113
Vertrieb und Marketing	(15)	-8.504	-11.872
Allgemeine Verwaltungskosten	(16)	-4.962	-5.698
Sonstige betriebliche Erträge	(17)	689	1.510
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(18)	-359	-1.815
		-18.937	-22.988
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit		168	-6.275
Zinserträge	(19)	30	37
Zinsaufwendungen	(19)	-179	-31
Finanzergebnis		-149	6
Ergebnis vor Steuern		19	-6.269
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(20)	-14	-373
Ergebnis nach Steuern		5	-6.642
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen:			
Veränderung aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften		-56	-133
In die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliederter Betrag		0	170
Sonstiges Ergebnis aus Währungsumrechnung		-56	37
Gesamtergebnis		-51	-6.605
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	(21)	0,00	-0,22
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, verwässert)		30.588	30.588

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

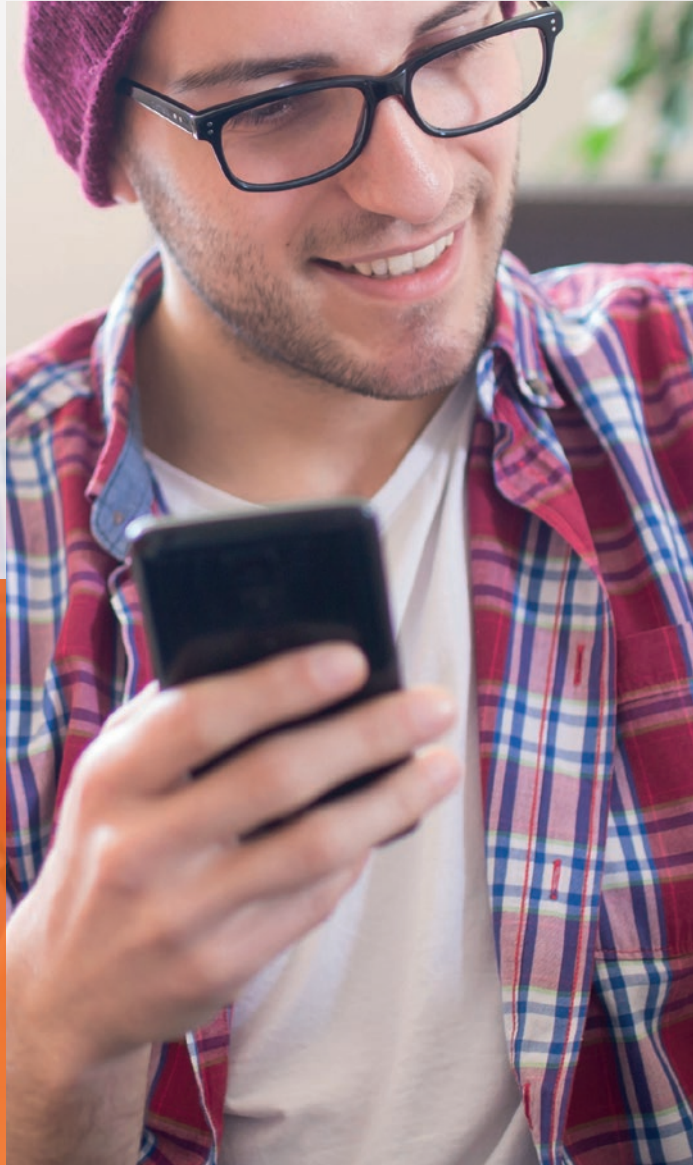
in TEUR	Anhang Nr.	1. Januar bis 31. Dezember	
		2015	2014
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT			
Ergebnis vor Steuern		19	-6.269
<i>Anpassungen zur Überleitung Periodenergebnis</i>			
Finanzergebnis		149	-6
Abschreibungen		3.296	4.146
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		0	514
<i>Veränderung der operativen Vermögenswerte und Schulden</i>			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		1.577	3.142
Sonstige Vermögenswerte		198	-21
Verbindlichkeiten und Rückstellungen		251	-446
Umsatzabgrenzungsposten		-180	-461
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern und Zinsen		5.310	599
Erhaltene Zinsen		30	37
Gezahlte Zinsen		-132	0
Erhaltene Ertragsteuern		66	0
Gezahlte Ertragsteuern		-307	-249
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		4.967	387
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT			
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung		0	-375
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten		41	8
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-2.168	-2.708
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen		4	32
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-147	-275
Aus-/Einzahlungen aus dem Abgang von konsolidierten Unternehmen		-33	1.901
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-2.303	-1.417
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT			
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten		5.902	0
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung		-1.200	0
Einzahlungen aus der Ausgabe von Stammaktien		1.650	0
Kosten aus der Ausgabe von Stammaktien		-94	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		6.258	0
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands		-48	-1
Netto-Veränderung der liquiden Mittel		8.874	-1.031
Liquide Mittel zu Beginn des Berichtszeitraumes	(5)	6.358	7.389
Liquide Mittel am Ende des Berichtszeitraumes		15.232	6.358

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in TEUR	Stammaktien (Anzahl Aktien)	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
Stand 1. Januar 2015	30.183.484	30.183	7.751
Gesamtergebnis			
Ausgabe neuer Aktien	1.500.000	1.500	55
Stand 31. Dezember 2015	31.683.484	31.683	7.806
Stand 1. Januar 2014	30.183.484	30.183	7.751
Gesamtergebnis			
Stand 31. Dezember 2014	30.183.484	30.183	7.751

ANDERE RÜCKLAGEN

Umstellungs- rücklage	Kumulierte Gewinne/Verluste	Kumulierte Währungsdifferenzen	Summe Eigenkapital
-93	-22.438	2.174	17.577
	5	-56	-51
			1.555
-93	-22.433	2.118	19.081
-93	-15.796	2.137	24.182
	-6.642	37	-6.605
-93	-22.438	2.174	17.577



03



Konzernanhang

- 45** Allgemeine Angaben
- 49** Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
- 56** Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Bilanz
- 62** Erläuterungen zu den einzelnen Posten der Gesamtergebnisrechnung
- 66** Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 67** Sonstige Angaben



KONZERNANHANG

03

ALLGEMEINE ANGABEN

Die Gesellschaft

Die INTERSHOP Communications AG („Intershop“, das „Unternehmen“, die „Gesellschaft“, der „Konzern“ oder der „Intershop-Konzern“) ist eine eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Der Sitz der Gesellschaft befindet sich im Intershop Tower, Leutragraben 1 in 07743 Jena. Die Gesellschaft ist an der Deutschen Börse in Frankfurt notiert und wird im Prime Standard geführt. Die INTERSHOP Communications AG ist im Handelsregister des Amtsgerichtes Jena unter der Nummer HRB 209419 eingetragen.

Intershop ist ein führender Anbieter innovativer und umfassender Lösungen für den Omni-Channel-Commerce. Das Unternehmen bietet leistungsstarke Standardsoftware für den Vertrieb über das Internet sowie alle zugehörigen Dienstleistungen. Darüber hinaus übernimmt Intershop im Auftrag seiner Kunden die gesamte Prozesskette des Online-Handels einschließlich Fulfillment.

Die Gesellschaft hat ihren Konzernabschluss unter Annahme der Unternehmensfortführung aufgestellt. Zum 31. Dezember 2015 verfügte die Gesellschaft über frei verfügbare liquide Mittel im Wert von 15,2 Mio. Euro (31. Dezember 2014: 6,4 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote betrug zum Bilanzstichtag 58% (Vorjahr: 70%). Die Gesellschaft hat Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 5,9 Mio. Euro zum Bilanzstichtag (Vorjahr: 0 Mio. Euro). Wir verweisen auf die Aussagen im Konzernlagebericht.

Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance Statement)

Der Konzernabschluss der INTERSHOP Communications AG zum 31. Dezember 2015 wurde in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board (IASB), den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den nach § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) anzuwendenden Vorschriften aufgestellt.

Der Konzernabschluss der Gesellschaft wurde erstellt für das Jahr 2015 (1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015) 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 Standards Interpretations Committee (IFRS IC) umfassen, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind.

Für das Geschäftsjahr 2015 waren folgende Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals verpflichtend anzuwenden:

- IFRIC 21 „Abgaben“
- Verbesserungen an IFRSs 2011–2013

IFRIC 21 stellt klar, zu welchem Zeitpunkt ein Unternehmen eine Verbindlichkeit zur Leistung einer öffentlichen Abgabe als Schuld anzusetzen hat. Die Erstanwendung erfolgt für Berichtsperioden ab dem 17. Juni 2014. Für Intershop ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Die jährlichen Verbesserungen an den IFRS für den Zyklus 2011–2013 beinhalten Änderungen zu IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13 und IAS 40. Die Anwendung dieser Änderungen hatte keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat weiterhin nachfolgende Standards, Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards herausgegeben, deren Anwendung noch nicht verpflichtend ist bzw. deren Übernahme von der Europäischen Union in europäisches Recht teilweise noch aussteht. Von einer vorzeitigen Anwendung dieser Standards wurde kein Gebrauch gemacht und auch künftig ist keine vorzeitige Anwendung geplant:

IFRS	Änderung	Änderung für Geschäftsjahr ab
IAS 19	Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge	01.02.2015
Verbesserungen	Verbesserungen an IFRSs 2010–2012	01.02.2015
	Verbesserungen an IFRSs 2012–2014	01.01.2016
IAS 1	Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten	01.01.2016
IFRS 11	Bilanzierung des Erwerbs von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	01.01.2016
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	
IAS 16, IAS 38	Klarstellung der zulässigen Abschreibungsmethoden	01.01.2016
Amendments IFRS 10, 12, IAS 28	Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme, Einbringungen in ein assoziiertes Unternehmen	01.01.2016
Amendment IAS 27	Equity-Methode	01.01.2016
IAS 7	Kapitalflussrechnung	01.01.2017
IAS 12	Ertragsteuern	01.01.2017
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2018
IFRS 9	Finanzinstrumente	01.01.2018
IFRS 16	Leasingverhältnisse	01.01.2019

Die Änderungen des IAS 1 „Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten“ sollen Hürden beseitigen, die Ersteller in Bezug auf die Ausübung von Ermessen bei der Darstellung des Abschlusses wahrnehmen. Es werden sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben, aber die Änderungen können zukünftig zu Änderungen bei den Anhangsangaben führen. Intershop prüft zurzeit die Auswirkungen des Standards. Der veröffentlichte IFRS 15 „Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden“ ersetzt die bisherigen IFRS-Vorschriften zur Umsatzrealisierung IAS 18 und IAS 11 mit dem Ziel, die Vielzahl der bisher in diversen Standards und Interpretationen enthaltenen Regelungen in einem einheitlichen Modell für die Umsatzrealisierung zusammenzuführen. Der Standard sieht ein Fünf-Schritte-Modell vor, mit Hilfe dessen die Höhe der Umsätze und der Zeitpunkt der Realisierung bestimmt werden sollen. Die konkreten Auswirkungen des IFRS 15 sowie der anderen genannten Standards für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns sind noch zu überprüfen.

Die Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2015 erfolgt nach den verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen und vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Intershop-Konzerns.

Vermögenswerte und Schulden werden grundsätzlich zu ihren fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet.

Der Konzernabschluss 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.

Das Geschäftsjahr der INTERSHOP Communications AG und ihrer in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften entspricht dem Kalenderjahr. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Umsatzkostenverfahren erstellt. Die Bilanzgliederung erfolgt nach der Fristigkeit der Vermögenswerte und Schulden. Als kurzfristig werden Vermögenswerte und Schulden angesehen, wenn sie innerhalb eines Jahres fällig sind oder veräußert werden sollen.

Der Vorstand der INTERSHOP Communications AG hat den vorliegenden IFRS-Konzernabschluss am 1. März 2016 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses macht es erforderlich, dass der Vorstand Schätzungen und Annahmen trifft, welche die Beträge, die im Konzernabschluss und im dazugehörigen Anhang ausgewiesen werden, beeinflussen. Die Schätzungen basieren auf Erfahrungen der Vergangenheit und anderen Kenntnissen der zu bilanzierenden Geschäftsvorfälle. Die tatsächlichen Ergebnisse können von solchen Schätzungen abweichen. Daher werden Schätzungen und diesen zugrunde liegende Annahmen regelmäßig überprüft und auf mögliche Auswirkungen auf die Bilanzierung beurteilt. Der Ansatz und die Bewertung der Rückstellungen erfolgt auf Basis von finanziellen Schätzungen und Daten, anhand von Erfahrungswerten und der zum Bilanzstichtag bekannten Umstände. Die Eintrittswahrscheinlichkeit für die Verpflichtung gegenüber Dritten muss hinreichend wahrscheinlich sein. Die tatsächliche Verpflichtung kann von den zurückgestellten Beträgen abweichen. Eine entsprechende Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden ergäbe sich innerhalb des nächsten Geschäftsjahres. Schätzungen sind insbesondere erforderlich bei dem Ansatz und der Bemessung der Rückstellungen für Rechtskosten und Prozessrisiken, Gewährleistungsrückstellungen und Ertragsteuerrückstellungen sowie bei der Beurteilung der Notwendigkeit sowie der Bemessung einer außerplanmäßigen Abschreibung bzw. Wertberichtigung. Bei den Umsatzerlösen für Beratungs- und Full-Service-Leistungen ist eine Schätzung für den Erfüllungsgrad von Verträgen aus Festpreisprojekten erforderlich. Die sonstigen Rückstellungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2015 insgesamt auf 497 TEUR (Vorjahr: 344 TEUR). Die entsprechenden Aufwandsbuchungen wurden in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung unter Allgemeine Verwaltungskosten sowie unter Umsatzkosten erfasst. Die Prüfung der Werthaltigkeit des Firmenwertes erfolgt nach dem im Abschnitt „Wertminderungen von Vermögenswerten“ beschriebenen Werthaltigkeitstest. In den Geschäftsjahren 2015 und 2014 bestand kein Wertminderungsbedarf. Zur Schätzung bei Umsatzerlösen verweisen wir auf das Kapitel „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“, Abschnitt „(12) Umsatzerlöse“.

Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis umfasste zum 31. Dezember 2015 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 Intershop Communications LTD.

Die nicht operativ tätige Tochtergesellschaft Intershop Communications Nordics AB wurde im Dezember 2015 liquidiert und entkonsolidiert. Aus der Entkonsolidierung ergab sich ein Aufwand von 1 TEUR, welcher unter Sonstige betriebliche Aufwendungen ausgewiesen wurde.

Der Anteilsbesitz der INTERSHOP Communications AG am 31. Dezember 2015 gliedert sich wie folgt:

	Anteil in %	Eigenkapital* in TEUR	Jahresergebnis** in TEUR
Intershop Communications, Inc., San Francisco, USA	100	-1.266	264
Intershop Communications Australia Pty Ltd., Melbourne, Australien	100	606	196
Intershop Communications Asia Limited, Hongkong, China	100	44	6
The Bakery GmbH, Berlin, Deutschland	100	-3.843	-118
Intershop Communications Ventures GmbH, Jena, Deutschland	100	-1.311	970
Intershop Communications SARL, Paris, Frankreich	100	-263	-7
Intershop Communications LTD, Romsey, Großbritannien	100	-174	6

* Eigenkapital zum 31.12.2015, umgerechnet zum Stichtagskurs

** Jahresergebnis für das Geschäftsjahr 2015, umgerechnet zum Jahresdurchschnittskurs

Die Tochtergesellschaft Intershop Communications LTD aus Großbritannien hat die Regelung zur Befreiung der Prüfung des Jahresabschlusses nach 479A des Companies Act 2006 in Anspruch genommen.

Konsolidierungsmethoden

In den Konzernabschluss der INTERSHOP Communications AG sind die konsolidierten Ergebnisse der Muttergesellschaft und aller in- und ausländischen Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die INTERSHOP Communications AG direkt oder indirekt die Möglichkeit zur Beherrschung der Finanz- und Geschäftspolitik der jeweiligen Gesellschaft hat. Die INTERSHOP Communications AG beherrscht ein Unternehmen, wenn sie schwankenden Renditen aus ihrem Engagement in dem Unternehmen ausgesetzt ist, bzw. Anrechte auf diese besitzt und diese Renditen mittels ihrer Verfügungsgewalt über das Unternehmen beeinflussen kann. Der Einbezug der Gesellschaft erfolgt ab dem Zeitpunkt des Kontrollübergangs auf den Intershop-Konzern. Eine Entkonsolidierung wird in der Regel zum Zeitpunkt des Kontrollübergangs auf Dritte bzw. zum Zeitpunkt der Liquidation des Tochterunternehmens durchgeführt.

TOCHTERUNTERNEHMEN

Die Kapitalkonsolidierung für von fremden Dritten erworbene Unternehmen erfolgt zum Erwerbszeitpunkt nach der Erwerbsmethode. Hierbei werden die erworbenen Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Ein verbleibender positiver Unterschiedsbetrag aus Kaufpreis und ermittelten Zeitwerten wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Negative Unterschiedsbeträge werden sofort erfolgswirksam aufgelöst. Anschaffungsnebenkosten werden als Aufwand erfasst. Bei Folgekonsolidierungen werden die im Rahmen der Erstkonsolidierung aufgedeckten stillen Reserven und Lasten entsprechend der Behandlung der korrespondierenden Vermögenswerte und Schulden fortgeführt, abgeschrieben oder aufgelöst. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird in den Folgeperioden hinsichtlich seiner Werthaltigkeit mindestens einmal jährlich überprüft und bei Vorliegen einer Wertminderung außerplanmäßig auf den niedrigeren erzielbaren Betrag abgeschrieben. Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Schulden zwischen konsolidierten Unternehmen werden eliminiert.

Währungsumrechnung

In den in lokalen Währungen aufgestellten Einzelabschlüssen der konsolidierten Gesellschaften und im Abschluss der Muttergesellschaft werden monetäre Positionen in fremder Währung zum Stichtagskurs bewertet. Die Währungsumrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Die funktionale Währung einer Tochtergesellschaft ist die lokale Währung des Landes, in dem die Tochtergesellschaft ansässig ist. Die funktionale Währung der Gesellschaft ist der Euro. Die Umrechnung der in ausländischer Währung aufgestellten Abschlüsse der Tochtergesellschaften außerhalb der Euro-Zone erfolgt nach der modifizierten Stichtagskursmethode. Da die Tochtergesellschaften ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbstständig betreiben, ist grundsätzlich die funktionale Währung identisch mit der jeweiligen Landeswährung der Gesellschaft. Die Vermögenswerte und Schulden werden zum Stichtagskurs, die Erlöse und Aufwendungen mit dem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Der sich aus der Währungsumrechnung ergebende Unterschiedsbetrag wird erfolgsneutral verrechnet und im Eigenkapital gesondert unter Andere Rücklagen (kumulierte Währungsdifferenzen) ausgewiesen. Zum Zeitpunkt des Ausscheidens eines Tochterunternehmens aus dem Konsolidierungskreis werden die Umrechnungsdifferenzen erfolgswirksam aufgelöst.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zu dem am Datum der Transaktion gültigen Umtauschkurs umgerechnet. Nicht-monetäre Positionen in fremder Währung sind mit den historischen Kursen angesetzt. Differenzen im Umtauschkurs zwischen dem Datum, an dem ein auf eine Fremdwährung lautendes Geschäft getätigt wird, und dem Datum, an dem es ab- oder umgerechnet wird, sind in der Gesamtergebnisrechnung unter Sonstige betriebliche Erträge bzw. Sonstige betriebliche Aufwendungen ausgewiesen. Die kumulierten Gewinne und Verluste aus Währungsumrechnungen betragen im Geschäftsjahr 180 TEUR (2014: 75 TEUR).

Die für die Umrechnung verwendeten Kurse wichtiger Währungen ergeben sich aus folgender Tabelle:

Land	Währung 1 EUR =	Stichtagskurs		Jahresdurchschnittskurs	
		2015	2014	2015	2014
USA	USD	1,09	1,22	1,11	1,33
Australien	AUD	1,49	1,49	1,48	1,47
Hongkong	HKD	8,45	9,43	8,59	10,33
Großbritannien	GBP	0,74	0,78	0,72	0,81

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden im gesamten Intershop-Konzern und für alle im Konzernabschluss dargestellten Perioden einheitlich angewendet.

Immaterielle Vermögenswerte

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte wie Software, Patente und Kundenbeziehungen werden zu Anschaffungskosten bilanziert. Immaterielle Vermögenswerte mit einer bestimmten wirtschaftlichen Nutzungsdauer werden zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger kumulierter Abschreibungen unter Berücksichtigung kumulierter Wertminderungen und Wertaufholungen bewertet und linear abgeschrieben. Die Nutzungsdauer liegt zwischen zwei und drei Jahren.

Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer wie Geschäfts- und Firmenwerte werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet und sowohl jährlich als auch bei vorliegenden Anhaltspunkten auf Wertminderung geprüft. Es wird hierzu auf den Abschnitt „Wertminderungen von Vermögenswerten“ verwiesen.

Geschäfts- und Firmenwert

Der im Rahmen der Konsolidierung entstehende Geschäfts- oder Firmenwert stellt nach IFRS 3 den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den Konzernanteil am beizulegenden Zeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden eines Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird als Vermögenswert erfasst und mindestens jährlich auf Werthaltigkeit gemäß IAS 36 überprüft. Die Werthaltigkeit des Geschäfts- und Firmenwertes wird auf Basis von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten überprüft. Dabei wird der Geschäfts- oder Firmenwert auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten aufgeteilt. Soweit der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, der den höheren Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert repräsentiert, den Buchwert unterschreitet, wird eine Wertminderung vorgenommen (ausführliche Erläuterung im Abschnitt „Wertminderungen von Vermögenswerten“). Eine Wertminderung wird sofort als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und in Folgeperioden nicht wieder aufgeholt.

Softwareentwicklungskosten

Entwicklungskosten für neu entwickelte (Software-)Produkte werden nach IAS 38 mit den Herstellungskosten aktiviert, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: die technische Realisierbarkeit, die Verwertungs- oder Verkaufsabsicht, die Sicherstellung der Vermarktung der neu entwickelten Produkte, das zukünftige Nutzenpotenzial, die Verfügbarkeit ausreichender technischer, finanzieller und sonstiger Ressourcen sowie eine eindeutige Aufwandszuordnung. Die Aktivierung von Softwareentwicklungskosten erfolgt dann grundsätzlich ab dem Erreichen der technologischen Realisierbarkeit des Produkts, welches die Gesell-

schaft als Entwicklung eines Prototyps und zusätzlich als Entwicklung einer Betaversion des Softwareprodukts definiert. Die aktivierten Softwareentwicklungskosten enthalten die direkten Personalkosten der Mitarbeiter, die Personalnebenkosten sowie direkt zurechenbare Fremdleistungen und angemessene Teile der vernünftig abgrenzbaren Gemeinkosten. Die Abschreibung beginnt mit dem Zeitpunkt der Verfügbarkeit des jeweils neuen Software-Releases für den Kunden und erfolgt leistungsorientiert über die geplante Nutzungsdauer von drei Jahren. Die aktivierten Kosten unterliegen dem Wertminderungstest. Forschungskosten sind gemäß IAS 38 nicht aktivierungsfähig und werden somit unmittelbar als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet, vermindert um planmäßige kumulierte Abschreibungen unter Berücksichtigung kumulierter Wertminderungen und Wertaufholungen. Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Anlagegegenstände berechnet. Den planmäßigen Abschreibungen liegt hauptsächlich folgende Nutzungsdauer zugrunde:

Computer	3 Jahre
Büromöbel/Präsentationsgeräte	4–5 Jahre

Mietereinbauten werden linear über den jeweils kürzeren Zeitraum entweder der Laufzeit des Mietvertrages oder der geschätzten gewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben. Wenn Sachanlagen stillgelegt, verkauft oder aufgegeben werden, wird der Gewinn oder Verlust aus der Differenz zwischen dem Verkaufserlös und dem Restbuchwert unter Sonstige betriebliche Erträge bzw. Aufwendungen erfasst.

Wertminderungen von Vermögenswerten

Für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter und unbestimmter Nutzungsdauer wird an jedem Abschlussstichtag eingeschätzt, ob für die entsprechenden Vermögenswerte Anhaltspunkte für mögliche Wertminderungen nach IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“ vorliegen. Liegen solche Anhaltspunkte vor, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes ermittelt, um die Höhe des entsprechenden Wertminderungsaufwandes zu bestimmen. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert eines Vermögenswertes. Als beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wird der Betrag bezeichnet, der durch den Verkauf eines Vermögenswertes in einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen vertragswilligen Parteien erzielt werden könnte. Die Bestimmung des Nutzungswerts erfolgt anhand der abgezinsten zukünftigen Zahlungsmittelzuflüsse unter Zugrundelegung eines marktgerechten Zinssatzes, der die Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, die sich noch nicht in den geschätzten zukünftigen Zahlungsmittelzuflüssen niederschlagen. Ist der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes niedriger als sein Buchwert, so ist dieser auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Die außerplanmäßigen Abschreibungen werden sofort ergebniswirksam erfasst. In den Jahren 2015 und 2014 gab es keine außerplanmäßigen Abschreibungen. Bei Wertaufholung in einer Folgeperiode wird der Buchwert des Vermögenswertes entsprechend dem festgestellten erzielbaren Betrag angepasst, es ist jedoch höchstens bis zu dem Betrag zuzuschreiben, der sich als Buchwert ergeben würde, wenn zuvor keine Abwertung stattgefunden hätte. Die Zuschreibung ist sofort erfolgswirksam zu erfassen. In den Jahren 2015 und 2014 wurden keine derartigen Zuschreibungen vorgenommen.

Die Überprüfung der Werthaltigkeit des Firmenwertes wird auf der Ebene zahlungsmittelgenerierender Einheiten durchgeführt. Der Firmenwert wird diesen zugeordnet. Der Firmenwert beinhaltet das Know-how an der Software, die aus früheren Unternehmenskäufen erworben wurde (Nettobuchwert zum 31. Dezember 2015: 4.473 TEUR, erzielbarer Betrag: 15.451 TEUR). Die zahlungsmittelgenerierende Einheit ent-

spricht dem Segment Europa abzüglich des Bereichs Full Service. Es wird im ersten Schritt der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit mit dem Nutzungswert verglichen. Zusätzlich wird der Buchwert mit dem Marktwert des Unternehmens verglichen. Der Marktwert wird dabei aus der Börsenkapitalisierung der Gesellschaft abgeleitet. Nur wenn der Nutzungswert oder Marktwert unter dem Buchwert liegt, wird in einem zweiten Schritt der Abwertungsbedarf für den Firmenwert ermittelt. Zur Bestimmung des Nutzungswerts für die zahlungsmittelgenerierende Einheit wurden die Net-Cashflows für die Jahre 2016 bis 2019 und für die Zeit ab 2020 eine „Ewige Rente“ (ohne Wachstumsrate) ermittelt. Die Berechnungen basieren auf der vom Intershop-Management genehmigten Unternehmensplanung für den Zeitraum von 2016 bis 2019, die auf einer Marktprognose unter Berücksichtigung von Parametern wie u. a. Kundenbindung, Marktanteile und Branchenwachstum aufbaut. Bei der Nutzungswertermittlung wurden Barwerte auf der Grundlage eines Diskontierungszinssatzes nach Steuern von 10,96 % (WACC) errechnet (WACC vor Steuern: 16,02 %). In 2015 und 2014 waren keine Wertminderungen auf Firmenwerte zu berücksichtigen. Wertberichtigungen von Firmenwerten werden nicht zurückgenommen (keine Zuschreibungen). Eine Änderung des Diskontierungszinssatzes um einen Prozentpunkt oder eine Reduzierung der Cashflows um bis zu 50 % gegenüber der Planung hätte keine Auswirkungen auf das Ergebnis des Tests.

Leasingverhältnisse

Gemäß IAS 17 sind Leasingverträge in Finanzierungsleasing- und Operating-Leasing-Verhältnisse zu klassifizieren. Leasingverhältnisse werden als Finanzierungsleasing klassifiziert, wenn durch die Leasingbedingungen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Leasingnehmer übertragen werden. Alle anderen Leasingverhältnisse werden als Operating-Leasing-Verhältnis klassifiziert. Beim Finanzierungsleasing werden die gemieteten Anlagen zum Zeitpunkt des Zugangs zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Die Abschreibungen erfolgen planmäßig über die Nutzungsdauer. Leasingzahlungen innerhalb des Operating-Leasings werden als Aufwand linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst. Intershop hat ausschließlich Operating-Leasing-Verhältnisse.

Finanzinstrumente

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, zu denen Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkungen gehören, werden zu dem Zeitpunkt in der Konzernbilanz berücksichtigt, an dem der Konzern Vertragspartei des Finanzinstruments wird. Erwerbe oder Verkäufe erfolgen in der Regel zum Handelstag.

Finanzinstrumente werden bei ihrem Erwerb mit ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert. Finanzielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung mit ihrem beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten angesetzt. Die Folgebewertung richtet sich nach der folgenden Kategorisierung der Finanzinstrumente: a) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, unterschieden nach „zu Handelszwecken gehalten“ und „designiert“, b) Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte, c) Kredite und Forderungen, d) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sowie e) Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Die Zuordnung zur Kategorie **„Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“** erfolgt, wenn ein finanzieller Vermögenswert mit kurzfristiger Absicht der Veräußerung erworben wurde bzw. zu Handelszwecken gehalten wird. Derivate werden als zu „Handelszwecken gehalten“ kategorisiert, wenn sie nicht in eine Sicherungsbeziehung designiert sind. Ist deren Marktwert negativ, führt dies zu einer finanziellen Verbindlichkeit. In dieser Kategorie werden im Rahmen der Folgebewertung die finanziellen Vermögenswerte mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Transaktionskosten werden erfolgswirksam erfasst. Ein aus der Folgebewertung resultierender Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam in den Sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. **Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte** sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, die das Unternehmen bis zur Endfälligkeit halten will und kann. Diese werden nach der erstmaligen

Erfassung zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn dieser Vermögenswert ausgebucht oder wertgemindert wird. **Kredite und Forderungen** sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Die Folgebewertung erfolgt in dieser Kategorie zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. **Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte** sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder dieser Kategorie zuzuordnen sind oder keiner der anderen dargestellten Kategorien zugeordnet wurden. Hier erfolgt die Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert, wobei die nicht realisierten Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital erfasst werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden nach der erstmaligen Erfassung grundsätzlich unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, mit Ausnahme von finanziellen Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Bei Intershop bestehen derzeit als finanzielle Vermögenswerte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Als finanzielle Verbindlichkeiten bestehen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten als verzinsliche Bankdarlehen. Zum Bilanzstichtag hält Intershop keine Finanzinstrumente, die nach IAS 39 als „bis zur Endfälligkeit gehalten“ oder bei erstmaligem Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft sind, sowie keine Wertpapiere, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert sind.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen und Vermögenswerte

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum Zeitpunkt der Realisierung zum beizulegenden Zeitwert, der in der Regel den Anschaffungskosten entspricht, ausgewiesen. Die Folgebewertung erfolgt mit fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung notwendiger Wertberichtigungen. Forderungen aus der Vergabe von Softwarelizenzen werden erst dann bilanziert, wenn ein unterzeichneter Vertrag mit dem Kunden vorliegt, eventuell eingeräumte Rückgaberechte verstrichen sind, die Software entsprechend dem Vertrag zur Verfügung gestellt wurde und die Realisierung der Forderung hinreichend wahrscheinlich ist.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Nennwert angesetzt, der zum Zeitpunkt der Realisation dem beizulegenden Zeitwert entspricht. Längerfristige Fälligkeiten (> 1 Jahr) sind durch marktübliche Abzinsungen berücksichtigt.

Sonstige Forderungen und Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Allen erkennbaren Ausfallrisiken wird durch entsprechende Abwertung Rechnung getragen.

Die Gesellschaft bewertet ihre Fähigkeit, ausstehende Forderungen einzuziehen, und bildet Wertberichtigungen für den Teil der Forderungen, bei dem der Zahlungseingang zweifelhaft ist. Wertberichtigungen werden nach einer gesonderten Prüfung aller größeren noch offenstehenden Rechnungen durchgeführt. Für die Rechnungen, die nicht im Einzelnen untersucht werden, werden Wertberichtigungen je nach Alter der jeweiligen Forderungen in unterschiedlichem Umfang gebildet. Bei der Festsetzung dieser Prozentzahlen berücksichtigt Intershop Erfahrungen mit dem Einzug in der Vergangenheit und die aktuellen Tendenzen in der Wirtschaft. Falls die historischen Daten, die das Unternehmen zur Berechnung der Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen ansetzt, nicht die Fähigkeit widerspiegeln, die ausstehenden Forderungen in der Zukunft einzuziehen zu können, sind möglicherweise zusätzliche Wertberichtigungen für zweifelhafte Forderungen nötig, wodurch die künftige Ertragslage der Gesellschaft wesentlich beeinflusst werden könnte.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind Kassenbestände, Schecks und sofort verfügbare Bankguthaben bei Kreditinstituten, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu 90 Tagen beträgt und die zum Nennwert bilanziert werden. Nicht frei verfügbare Zahlungsmittel werden gesondert angegeben (siehe Abschnitt „Liquide Mittel“).

Sonstige Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten

Gemäß IAS 37 werden Rückstellungen gebildet, soweit gegenüber Dritten eine gegenwärtige Verpflichtung (rechtlich oder faktisch) aus einem vergangenen Ereignis besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen führt und deren Höhe zuverlässig geschätzt werden kann. Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Ressourcenabfluss führen, werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Der Abzinsung liegen Marktzinssätze zugrunde. Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die erwarteten Kostensteigerungen. Rückstellungen werden nicht mit Rückgriffsansprüchen verrechnet.

Eventualverbindlichkeiten stellen zum einen mögliche Verpflichtungen dar, deren tatsächliche Existenz aber erst noch durch das Eintreten eines oder mehrerer ungewisser zukünftiger Ereignisse, die nicht vollständig beeinflusst werden können, bestätigt werden muss. Zum anderen sind darunter bestehende Verpflichtungen zu verstehen, die aber wahrscheinlich zu keinem Vermögensabfluss führen oder deren Vermögensabfluss sich nicht zuverlässig quantifizieren lässt. Die Eventualverbindlichkeiten sind gemäß IAS 37 nicht in der Bilanz zu erfassen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten ausgewiesen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden in kurzfristige und langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen unterteilt. Als kurzfristig werden alle Verbindlichkeiten betrachtet, deren Restlaufzeit kleiner als ein Jahr ist. Langfristige Verbindlichkeiten sind dementsprechend Verbindlichkeiten, deren Restlaufzeit größer als ein Jahr ist.

Finanzverbindlichkeiten

Finanzverbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Transaktionskosten angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

Umsatzerlöse

Ab dem Geschäftsjahr 2015 werden die Umsatzerlöse in die Hauptgruppen Produktumsätze und Serviceumsätze untergliedert. Zu den Produktumsätzen gehören die Lizenzumsätze und die Umsatzerlöse aus Wartung. Die Serviceumsätze beinhalten die Umsätze aus Beratung und Schulung, die Full-Service-Erlöse sowie Sonstige Erlöse. Zu den Sonstigen Erlösen sind die nur in den Vorjahren entstandenen Online-Marketing-Umsätze aus der in 2014 verkauften Tochtergesellschaft SoQuero GmbH sowie die Umsätze aus dem TheBakery-Geschäft der Tochtergesellschaft The Bakery GmbH zugeordnet. Bisher waren die Umsatzerlöse der Gesellschaft in folgende Hauptgruppen untergliedert: Erlöse aus Softwarelizenzen und Umsatzerlöse aus Serviceleistungen, die die Umsätze aus Wartung, Beratung und Schulung, Online Marketing, Full Service und TheBakery-Geschäft beinhalten. Die Änderung basiert auf der in 2014 erfolgten Refokussierung auf das Produktgeschäft. Da der Verkauf von Lizenzen üblicherweise auch Wartungskosten nach sich zieht, bildet die Neugliederung die tatsächliche Geschäftstätigkeit und die erfolgte Überarbeitung des Produktangebots besser ab.

Die Gesellschaft beurteilt, ob vereinbarte Lizenzgebühren zum Zeitpunkt des Verkaufs festgelegt oder bestimmbar sind, und realisiert diese dann als Umsatz, wenn alle anderen Bedingungen für eine Umsatzrealisierung gegeben sind. Bei Lizenzvereinbarungen, die keine wesentliche Änderung oder Anpassung der zugrunde liegenden Software erfordern, weist die Gesellschaft ihre erbrachten Leistungen als Umsatz aus, wenn: (1) sie mit einem Kunden für die Lizenz der Software eine rechtlich verbindliche Vereinbarung eingeht, (2) sie die Produkte liefert und (3) die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Im Wesentlichen werden alle Lizenz Erlöse der Gesellschaft auf diese Weise ausgewiesen. Intershop weist außerdem Erlöse aus der Bereitstellung von SaaS-Produkten (Software-as-a-Service-Produkten) als Lizenz Erlöse aus. Der Kunde darf in diesen Fällen die Software nur über die vertraglich vereinbarte Vertragslaufzeit nutzen. Erlöse daraus werden über den Zeitraum der Vertragslaufzeit realisiert.

Einige der Softwarevereinbarungen der Gesellschaft beinhalten zusätzlich Installationsdienste, die über Beraterverträge separat verkauft werden. Umsatzerlöse aus diesen Vereinbarungen werden in der Regel getrennt von den Lizenzerlösen ausgewiesen. Zu den wesentlicheren Faktoren, die bei der Entscheidung berücksichtigt werden, ob Umsatzerlöse getrennt auszuweisen sind, gehören die Art der Dienstleistung (d. h., es wird berücksichtigt, ob die Serviceleistungen für die Funktionalität des lizenzierten Produktes notwendig sind), die Höhe des Risikos, die Verfügbarkeit von Serviceleistungen von anderen Anbietern, die Zahlungsziele und der Einfluss von Meilensteinen oder Akzeptanzkriterien auf die Realisierbarkeit der Lizenzgebühr.

Intershops Lizenzvereinbarungen beinhalten in der Regel keine Akzeptanzbestimmungen. Wenn jedoch Akzeptanzbestimmungen innerhalb von zuvor festgelegten Geschäftsbedingungen, auf die in der vorliegenden Vereinbarung Bezug genommen wird, bestehen, bewertet die Gesellschaft die Bedeutung dieser Bestimmung. Wenn die Gesellschaft davon ausgeht, dass die Wahrscheinlichkeit einer Nichtakzeptanz in diesen Vereinbarungen gering ist, wird der Umsatz realisiert, wenn alle oben stehenden beschriebenen Kriterien erfüllt sind. Falls eine solche Feststellung nicht getroffen werden kann, werden die Umsätze zum früheren Zeitpunkt der Zustimmung oder des Ablaufs des Zustimmungszeitraums realisiert.

Umsatzerlöse aus Beratungsleistungen werden in der Regel zum Zeitpunkt der Erbringung der Serviceleistung realisiert. Wenn es beträchtliche Zweifel an der Vollendung eines Projekts oder am Erhalt der Zahlung für die Beratertätigkeiten gibt, wird der Umsatz so lange abgegrenzt, bis diese Unsicherheit in ausreichendem Maße beseitigt ist.

Die Bestimmung der zu realisierenden Umsatzerlöse basiert teilweise auf Schätzungen und Annahmen. So schätzt die Gesellschaft beispielsweise den prozentualen Grad der Erfüllung von Verträgen (Percentage-of-Completion) mit fixen oder „nicht zu übersteigenden“ Gebühren auf monatlicher Basis, indem sie die Stunden ansetzt, die bisher als prozentualer Anteil der gesamten geschätzten Stunden für die Fertigstellung des Projektes geleistet worden sind. Dies findet Anwendung im Beratungs- und Full-Service-Bereich bei Festpreisprojekten. Falls Intershop keine ausreichende Grundlage hat, um den Fortschritt hin zur Vollendung des Projektes zu messen, wird der Umsatz realisiert, wenn Intershop die endgültige Zustimmung von Seiten des Kunden erhält. Wenn die geschätzten Gesamtkosten die vertraglich vereinbarten Erlöse übersteigen, bildet Intershop für den geschätzten Fehlbetrag Wertberichtigungen bzw. Rückstellungen auf Basis des durchschnittlichen Tagessatzes und sämtlicher Aufwendungen von Dritten.

Die Komplexität der Schätzungen und der Fragen in Zusammenhang mit den Annahmen, Risiken und Unsicherheiten, die mit der Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode in Verbindung stehen, beeinflussen die Höhe der Umsätze und die damit in Zusammenhang stehenden Aufwendungen, die im Konzernabschluss der Gesellschaft ausgewiesen werden. Eine Reihe interner und externer Faktoren können Intershops Schätzungen beeinträchtigen, einschließlich der Kosten für Arbeitskräfte, Schwankungen in der Auslastung und Effizienz sowie Veränderungen der Spezifikations- und Testanforderungen.

Umsatzerlöse aus Wartung werden ratierlich über den Leistungszeitraum realisiert.

Im Bereich Full Service werden umsatzbasierte Abrechnungsmodelle verwendet. Die Umsatzrealisierung erfolgt auf Basis vereinbarter Prozentsätze am Warenumsatz des entsprechenden Online-Shops.

Umsatzkosten

In den Umsatzkosten sind die zur Erzielung der Umsatzerlöse angefallenen Kosten ausgewiesen. Das betrifft insbesondere alle Kosten der Bereiche Beratung, Wartung, Schulung und Full Service sowie in den Vorjahren ferner The Bakery und Online Marketing. In den Umsatzkosten der Lizenzen sind zusätzlich die Abschreibungen auf die aktivierten Softwareentwicklungskosten enthalten. Vor dem Geschäftsjahr 2015 wurden die Umsatzkosten als Herstellungskosten bezeichnet.

Fremdkapitalkosten

Zinsaufwendungen werden in der Periode aufwandswirksam erfasst, in der sie entstehen. Bei Erstellung qualifizierter Vermögenswerte werden grundsätzlich die Zinsen dafür aktiviert.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden gemäß IAS 20 nur erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden. IAS 20 sieht grundsätzlich eine ergebniswirksame und periodengerechte Behandlung der Zuwendungen vor. Die Gesellschaft weist, wenn alle Auflagen erfüllt sind, Ertragszuschüsse ohne Rückzahlungsforderung als Sonstige betriebliche Erträge aus.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Gemäß IAS 12 werden unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der IFRS-Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz latente Steuern gebildet. Für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften werden latente Steueransprüche in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können.

Latente Steuern werden zu den Steuersätzen bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, zu erwarten ist. Die Wirkung von Steuersatzänderungen auf latente Steuern wird mit Inkrafttreten der gesetzlichen Änderung erfasst.

Geschäftssegmente

Die Segmente werden nach IFRS 8 „Geschäftssegmente“ dargestellt. Die Segmentberichterstattung erfolgt strukturell und inhaltlich entsprechend der internen Berichterstattung an das Management. Ein Geschäftssegment ist ein Unternehmensbereich, der Geschäftstätigkeiten mit Erträgen und Aufwendungen betreibt, dessen Ergebnisse vom Management regelmäßig überprüft werden und für den Finanzinformationen vorliegen. Das Geschäftssegment wird zum berichtspflichtigen Segment, wenn es abgegrenzt werden kann und bestimmte quantitative Schwellenwerte übersteigt. Die Zurechnung von Aufwendungen erfolgt grundsätzlich prozentual zur Umsatzverteilung.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird nach IAS 33 „Ergebnis je Aktie“ für alle dargestellten Zeiträume ermittelt. Dabei wird das Ergebnis unter Berücksichtigung der gewichteten durchschnittlichen Zahl der ausgegebenen Stammaktien ermittelt.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie wird unter Berücksichtigung der gewichteten durchschnittlichen Zahl der ausgegebenen Stammaktien und der noch nicht ausgegebenen Stammaktien und der möglichen Zahl von Stammaktien aufgrund von Optionen oder Garantien, solche Aktien zu erwerben, dargestellt. Bei wandelbaren Wertpapieren wird das verwässerte Ergebnis je Aktie unter der Annahme einer Wandlung („if-converted method“) berechnet. Alle möglicherweise noch entstehenden Stammaktien sind nicht in die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie einbezogen worden, da dies ansonsten dem Verwässerungseffekt entgegenwirken würde.

ERLÄUTERUNGEN ZU DEN EINZELNEN POSTEN DER BILANZ

(1) IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

in TEUR	Software	Selbst erstellte Software	Sonstige immaterielle Vermögens- werte	Firmenwert	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten					
Stand am 01.01.2014	1.099	15.375	1.812	24.851	43.137
Zugänge	74	2.601	33	0	2.708
Abgänge	-37	0	0	-754	-791
Abgänge im Konsolidierungskreis	-2	0	-33	0	-35
Währungsänderungen	0	0	0	0	0
Stand am 31.12.2014	1.134	17.976	1.812	24.097	45.019
Zugänge	35	2.133	0	0	2.168
Abgänge	-42	0	0	0	-42
Währungsänderungen	0	0	0	0	0
Stand am 31.12.2015	1.127	20.109	1.812	24.097	47.145
Abschreibungen					
Stand am 01.01.2014	952	9.645	1.812	19.624	32.033
Zugänge	109	3.456	1	0	3.566
Abgänge	-29	0	0	0	-29
Abgänge im Konsolidierungskreis	-1	0	-1	0	-2
Währungsänderungen	0	0	0	0	0
Stand am 31.12.2014	1.031	13.101	1.812	19.624	35.568
Zugänge	55	2.826	0	0	2.881
Abgänge	-1	0	0	0	-1
Währungsänderungen	0	0	0	0	0
Stand am 31.12.2015	1.085	15.927	1.812	19.624	38.448
Nettobuchwert am 31.12.2014	103	4.875	0	4.473	9.451
Nettobuchwert am 31.12.2015	42	4.182	0	4.473	8.697

Zur „Selbst erstellten Software“ gehören die aktivierten Softwareentwicklungskosten für die Fortentwicklung der Intershop-Software. In die Gesamtergebnisrechnung gehen die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit 2.834 TEUR (2014: 3.482 TEUR) in die Herstellungskosten, mit 22 TEUR (2014: 33 TEUR) in die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, mit 1 TEUR (2014: 6 TEUR) in die Marketing- und Vertriebsaufwendungen sowie mit 24 TEUR (2014: 45 TEUR) in die allgemeinen Verwaltungskosten ein. Mit Ausnahme des Firmenwerts sind keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer vorhanden.

(2) SACHANLAGEN

in TEUR	Computer	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Mieter- einbauten	Summe
Anschaffungskosten				
Stand am 01.01.2014	2.564	1.646	281	4.491
Zugänge	150	124	0	274
Abgänge	-230	-37	0	-267
Abgänge im Konsolidierungskreis	-77	-102	0	-179
Währungsänderungen	16	6	1	23
Stand am 31.12.2014	2.423	1.637	282	4.342
Zugänge	129	18	0	147
Abgänge	-125	-60	0	-185
Währungsänderungen	15	5	0	20
Stand am 31.12.2015	2.442	1.600	282	4.324
Abschreibungen				
Stand am 01.01.2014	2.032	1.170	263	3.465
Zugänge	367	211	1	579
Abgänge	-213	-23	0	-236
Abgänge im Konsolidierungskreis	-52	-62	0	-114
Währungsänderungen	13	4	0	17
Stand am 31.12.2014	2.147	1.300	264	3.711
Zugänge	222	178	15	415
Abgänge	-122	-59	0	-181
Währungsänderungen	13	4	0	17
Stand am 31.12.2015	2.260	1.423	279	3.962
Nettobuchwert am 31.12.2014	276	337	18	631
Nettobuchwert am 31.12.2015	182	177	3	362

In die Gesamtergebnisrechnung gehen die Abschreibungen auf Sachanlagen mit 171 TEUR (2014: 252 TEUR) in die Herstellungskosten, mit 96 TEUR (2014: 146 TEUR) in die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, mit 36 TEUR (2014: 44 TEUR) in die Marketing- und Vertriebsaufwendungen sowie mit 112 TEUR (2014: 137 TEUR) in die allgemeinen Verwaltungskosten ein.

(3) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umfassen zum Bilanzstichtag Forderungen aus dem Verkauf von Softwarelizenzen und der Erbringung von Serviceleistungen in Höhe von 5.338 TEUR (2014: 6.737 TEUR) mit einer Restlaufzeit kleiner als ein Jahr (kurzfristige Vermögenswerte). Davon sind insgesamt Forderungen in Höhe von 4.477 TEUR (2014: 5.317 TEUR) noch nicht fällig. Die folgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsstruktur der noch nicht fälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Fällig bis 30 Tage	2.776	4.392
Fällig 31 bis 60 Tage	1.059	329
Fällig 61 Tage bis 1 Jahr	642	596
	4.477	5.317

Zum 31. Dezember 2015 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 166 TEUR überfällig, aber nicht wertgemindert (31.12.2014: 879 TEUR). Die folgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsstruktur der überfälligen, nicht wertgeminderten Forderungen:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verzug bis 30 Tage	75	226
Verzug 31 bis 60 Tage	29	481
Verzug 61 bis 90 Tage	62	172
	166	879

Einzelwertberichtigungen erfolgen nach 90 Tagen. Bezüglich der zum Bilanzstichtag fälligen und nicht fälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist nicht zu erwarten, dass die Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Zum 31. Dezember 2015 wurden Wertminderungen in Höhe von 41 TEUR (2014: 82 TEUR) berücksichtigt. Die Wertminderungen veränderten sich wie folgt:

in TEUR	2015	2014
Stand zu Beginn des Jahres	82	1.096
Wertminderungen von Forderungen	24	-20
Aufgrund von Uneinbringlichkeit ausgebuchte Beträge	-19	-1.029
Während des Geschäftsjahres eingegangene Beträge aus abgeschriebenen Forderungen	-46	35
Wertaufholung	0	0
Stand zum Ende des Jahres	41	82

(4) SONSTIGE FORDERUNGEN UND VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte in Höhe von 50 TEUR (2014: 45 TEUR) beinhalten Mietkautionen.

Die sonstigen kurzfristigen Forderungen und kurzfristigen Vermögenswerte enthalten:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Vorauszahlungen	320	469
Sonstige Steuerforderungen	33	99
Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo gegenüber Kunden	9	0
Forderungen an Agentur für Arbeit	0	84
Forderungen gegen Mitarbeiter und ehemalige Mitarbeiter	1	5
Sonstige	121	76
	484	733

Bei der Position „Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo gegenüber Kunden“ handelt es sich um einen Auftrag mit einem Gesamtauftragsvolumen von 25 TEUR. In 2015 wurde mit diesem Projekt ein Umsatz von 22 TEUR realisiert. Die Bewertung erfolgte gemäß dem Projektfortschritt unter Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode. Die Kosten betragen 17 TEUR. Es resultiert aus diesem Festpreisprojekt ein Ergebnisbeitrag von 5 TEUR. Geleistete Anzahlungen in Höhe von 13 TEUR wurden mit dem Fertigungsauftrag verrechnet.

(5) LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel beinhalten kurzfristige Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige und langfristige Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung – langfristig	1.200	0
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung – kurzfristig	375	375
	1.575	375
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15.232	6.358
Liquide Mittel	16.807	6.733

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten die Guthabenbestände bei verschiedenen Kreditinstituten, die jederzeit verfügbar sind, sowie Kassenbestände und Schecks. In den kurzfristigen Zahlungsmitteln mit Verfügungsbeschränkung sind freiwerdende Barmittel aus einem Sicherheitenbetrag im Zusammenhang mit dem Verkauf der Tochtergesellschaft SoQuero GmbH enthalten. Die langfristigen Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung sind der verpfändete Betrag aus der Gewährung des Bankdarlehens. Die Verpfändung verringert sich anteilig mit der Rückzahlung des Darlehens.

(6) EIGENKAPITAL

Die Entwicklung des Eigenkapitals der INTERSHOP Communications AG ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Kapital beträgt 31.683.484 Euro zum 31. Dezember 2015 und ist eingeteilt in 31.683.484 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien, welche voll eingezahlt sind. Es bestehen keine Beschränkungen der Stimmrechte. Zum 31. Dezember 2014 betrug das gezeichnete Kapital 30.183.484 Euro.

Die Veränderung des gezeichneten Kapitals um insgesamt 1.500.000 Euro ist auf die Ausgabe von neuen Aktien aus Genehmigtem Kapital I zurückzuführen und stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2015	2014
Stand 1. Januar	30.183.484	30.183.484
Kapitalerhöhungen aus Genehmigtem Kapital	1.500.000	0
Stand 31. Dezember	31.683.484	30.183.484

Zum Bilanzstichtag hielten die Sterling Fund Management, LLC, über die von ihr kontrollierten Unternehmen Sterling Partners IV, LLC, SC Partners IV, L.P., Sterling Capital Partners IV, L.P., Blue Eagle GP, LLC, Blue Eagle Holdings, L.P., Blue Eagle II GP, LLC, Blue Eagle Holdings II, L.P., Blue Eagle III GP, LLC, Blue Eagle Holdings III, L.P., GSI Commerce, Inc. und eBay Enterprise Inc. (ehemals GSI Commerce Solutions Inc.) 24,90%, die Axxion S.A. 6,13% sowie die Shareholder Value Management AG 3,05% der Anteile an der INTERSHOP Communications AG. Den Angaben zu den Beteiligungen liegen die von der Gesellschaft gemäß § 26 Abs. 1 WpHG bekanntgemachten Mitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG über Stimmrechtsveränderungen im Geschäftsjahr 2015 zugrunde. Der Streubesitz der INTERSHOP Communications AG beträgt zum Bilanzstichtag 65,92%.

GENEHMIGTES KAPITAL

Zum 31. Dezember 2015 verfügte die Gesellschaft über Genehmigtes Kapital von 6.000.000 Euro (31. Dezember 2014: 7.500.000 Euro). Gemäß der Satzung der INTERSHOP Communications AG ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats berechtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer Stammaktien wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 6.000.000 Euro gegen Bareinlagen (Genehmigtes Kapital I). Die Ermächtigung des Vorstands gilt bis zum 21. Juli 2016. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen. Aufgrund einer Barkapitalerhöhung verringerte sich das Genehmigte Kapital I um 1.500.000 Euro im Geschäftsjahr 2015.

BEDINGTES KAPITAL

Zum Bilanzstichtag verfügte die Gesellschaft über kein Bedingtes Kapital.

KAPITALERHÖHUNG IM GESCHÄFTSJAHRE 2015

Im Geschäftsjahr 2015 hat die Gesellschaft eine Kapitalerhöhung unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals I durchgeführt. Unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre wurden 1.500.000 neue auf den Inhaber lautende Stückaktien zum Preis von 1,10 Euro an institutionelle Investoren ausgegeben. Die Eintragung ins Handelsregister erfolgte am 24. September 2015. Die ausgegebenen Aktien haben die gleichen Rechte wie die anderen emittierten Aktien. Intershop flossen durch die Kapitalerhöhung liquide Mittel von 1.650 TEUR zu. Die Transaktionskosten betragen 94 TEUR. Im Vorjahr gab es keine Kapitalerhöhungen.

(6.1) KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage enthält den Aufwand aus den Aktienoptionen aus Vorjahren sowie die bei der Ausgabe von Aktien über den Nennbetrag hinaus erzielten Beträge abzüglich der Transaktionskosten von Kapitalerhöhungen. Es wird auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen.

(6.2) ANDERE RÜCKLAGEN

In den anderen Rücklagen sind eine Umstellungsrücklage, Rücklagen aus kumulierten Gewinnen/Verlusten sowie kumulierte Währungsdifferenzen enthalten. Die Umstellungsrücklage beinhaltet den Aufwand aus Aktienoptionen, welcher im Rahmen der erstmaligen Anwendung von IFRS zu erfassen war. Die Rücklage aus kumulierten Währungsdifferenzen zeigt die Differenzen, die aus der Währungsumrechnung von Abschlüssen mit den Tochtergesellschaften in Euro resultieren.

(7) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen umfassen offene Verpflichtungen aus Lieferungs- und Leistungsverkehr und beliefen sich auf 2.066 TEUR (2014: 1.670 TEUR).

(8) VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten – langfristig	4.949	0
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten – kurzfristig	1.000	0
	5.949	0

Die Gesellschaft hat im Juni 2015 einen Darlehensvertrag in Höhe von 6.000 TEUR mit der Sparkasse Jena-Saale-Holzland abgeschlossen, welcher im Juli ausgereicht wurde. Die Laufzeit des Darlehens beträgt sechs Jahre und wird mit einem festen Zinssatz über die gesamte Laufzeit von 4,5 % p. a. verzinst. Die vertraglich vereinbarte Rückzahlungssumme beträgt 1.000 TEUR jährlich. Es wurde zusätzlich ein jährliches Sonderstilgungsrecht ohne Vorfälligkeitsentschädigung vereinbart. Das Darlehen ist mit einer Ausfallbürgschaft über 80% des Darlehensbetrages durch das Land Thüringen, einer Globalzession der Kundenforderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Einräumung einer Vertriebslizenz der Intershop-Software abgesichert. Zusätzlich sind 1,2 Mio. Euro der Darlehenssumme verpfändet. Die Verpfändung verringert sich anteilig mit der Rückzahlung des Darlehens.

(9) SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen Verbindlichkeiten bestehen nur aus kurzfristigen Verbindlichkeiten und enthalten:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten gegen Mitarbeiter	1.095	1.028
Verbindlichkeiten aus ausstehendem Urlaubsanspruch	559	540
Sonstige Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer und Lohnsteuer	465	756
Verbindlichkeiten Berufsgenossenschaft	104	132
Sonstige Verbindlichkeiten soziale Sicherheit	87	84
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen	36	0
Übrige Verbindlichkeiten	307	327
	2.653	2.867

Die Verbindlichkeiten gegen Mitarbeiter beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Provisionen und erfolgsabhängigen Vergütungen.

(10) UMSATZABGRENZUNGSPOSTEN

Die Umsatzabgrenzungsposten betreffen Vorauszahlungen von Kunden, im Wesentlichen im Zusammenhang mit Erlösen aus Wartungsverträgen. Die Auflösung der Umsatzabgrenzungsposten und die Umsatzrealisierung erfolgen in der Periode, in der die Leistung von Intershop erbracht wird. Bei den kurzfristigen Umsatzabgrenzungsposten erfolgt die Auflösung und Umsatzrealisierung innerhalb eines Jahres.

(11) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Die sonstigen Rückstellungen sind kurzfristig und beliefen sich auf 497 TEUR (2014: 344 TEUR).

Die Entwicklung der sonstigen kurzfristigen Rückstellungen ist im Folgenden dargestellt.

in TEUR	Prozessrisiken	Übrige	Summe
Stand 01.01.2015	18	326	344
Zuführung	0	460	460
Inanspruchnahme	0	-285	-285
Auflösung	-18	-8	-26
Währungsanpassungen	0	4	4
Stand 31.12.2015	0	497	497

Die übrigen Rückstellungen betreffen Rückstellungen für die Hauptversammlung, Drohverluste aus Projekten sowie Gewährleistungsrückstellungen.

ERLÄUTERUNGEN ZU DEN EINZELNEN POSTEN DER GESAMTERGEBNISRECHNUNG

(12) UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse in Höhe von 42.721 TEUR (2014: 46.175 TEUR) werden in Produktumsätze und Serviceumsätze unterteilt. Diese setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2015	2014
Lizenzen	9.328	6.174
Wartung	8.071	7.493
Produktumsätze	17.399	13.667
Beratung/Schulung	19.340	22.986
Full Service	5.982	5.630
Sonstige Erlöse	0	3.892
Serviceumsätze	25.322	32.508
Umsatzerlöse gesamt	42.721	46.175

Die Sonstigen Erlöse im Vorjahr beinhalten die Online-Marketing-Umsätze (3.232 TEUR) der in 2014 verkauften Tochtergesellschaft SoQuero GmbH sowie die Erlöse der Tochtergesellschaft The Bakery GmbH, deren operatives Geschäft in 2014 verkauft wurde.

(13) UMSATZKOSTEN

Die Umsatzkosten werden analog zu den Umsätzen unterteilt in Produkt- und Serviceumsatzkosten und teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	2015	2014
Lizenzen	3.444	3.468
Wartung	1.811	1.754
Produktumsatzkosten	5.255	5.222
Beratung/Schulung	12.843	16.088
Full Service	5.518	4.956
Sonstige Umsatzkosten	0	3.196
Serviceumsatzkosten	18.361	24.240
Umsatzerlöse gesamt	23.616	29.462

Die Umsatzkosten für Lizenzen in Höhe von 3.444 TEUR (2014: 3.468 TEUR) beinhalten im Wesentlichen die Abschreibungen auf die Softwareentwicklungskosten. Zu den sonstigen Umsatzkosten im Vorjahr gehören die Umsatzkosten der verkauften Tochtergesellschaft SoQuero GmbH (1.760 TEUR) sowie der Tochtergesellschaft The Bakery GmbH.

(14) FORSCHUNG- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die Forschungs- und Entwicklungskosten umfassen sämtliche den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zurechenbare Aufwendungen, wobei der wesentliche Teil Personalaufwand ist. Die Erhöhung der Forschungs- und Entwicklungskosten von 5.113 TEUR auf 5.801 TEUR ist primär darauf zurückzuführen, dass im Geschäftsjahr 2015 mit größerem Aufwand eigene Entwicklungsprojekte vorangetrieben wurden. Wir verweisen auf die Ausführungen im Konzernlagebericht im Abschnitt „Forschung und Entwicklung“.

(15) AUFWENDUNGEN FÜR VERTRIEB UND MARKETING

Zu den Vertriebs- und Marketingaufwendungen gehören im Wesentlichen Personalkosten für Vertriebs- und Marketingmitarbeiter, Vertriebsprovisionen, Aufwendungen für Vertriebspartner, Werbung und Ausstellungskosten für verschiedene Messen. Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen reduzierten sich um 28% von 11.872 TEUR auf 8.504 TEUR durch geringere Personalaufwendungen sowie optimierte Marketingaktivitäten. Der Anteil der Aufwendungen für Vertrieb und Marketing am Gesamtumsatz betrug 20% (2014: 26%).

(16) ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten vor allem Personal- und Sachkosten sowie Abschreibungen, die auf den Verwaltungsbereich entfallen. Hierin enthalten sind u. a. Kosten für Investor Relations, wie Kosten der Hauptversammlung, sowie sämtliche Rechtsberatungskosten. Die allgemeinen Verwaltungskosten sanken um 13% von 5.698 TEUR auf 4.962 TEUR.

(17) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2015	2014
Erträge aus Währungsgewinnen	346	230
Erträge aus dem Abgang von konsolidierten Unternehmen	0	1.017
Erträge aus Zuwendungen der öffentlichen Hand	0	11
Übrige	343	252
	689	1.510

Aus den Erträgen aus Währungsgewinnen resultieren 346 TEUR aus Finanzinstrumenten.

(18) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultieren aus folgenden Positionen:

in TEUR	2015	2014
Währungsverluste	166	155
Sonstige Steuern	62	90
Aufwendungen aus dem Abgang von konsolidierten Unternehmen	1	0
Aufwendungen aus Forderungsausfällen/Wertberichtigungen	0	1.516
Übrige	130	54
	359	1.815

Die Aufwendungen aus Währungsverlusten resultieren mit 166 TEUR aus Finanzinstrumenten.

(19) ZINSERTRÄGE UND ZINSAUFWENDUNGEN

Die Zinserträge in Höhe von 30 TEUR (2014: 37 TEUR) beinhalten im Wesentlichen Zinsen aus Bankguthaben. Die Zinsaufwendungen betragen 179 TEUR (2014: 31 TEUR) und resultieren im Wesentlichen aus Zinsaufwendungen für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten für das Geschäftsjahr 2015 sowie aus Steuernachzahlungen.

(20) STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Die Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 141 TEUR (2014: 150 TEUR) und betreffen inländische Ertragsteuern aus Vorjahren sowie ausländische Ertragsteuern für das Jahr 2015.

Die Gesellschaft bilanziert und bewertet Ertragsteuern unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (sog. Liability-Methode) nach IAS 12. Latente Steuern werden mit den jeweiligen nationalen Ertragsteuersätzen berechnet. Bei der Berechnung der latenten Steuern der inländischen Gesellschaften wurde zum 31. Dezember 2015 ein Körperschaftsteuersatz von 15 % (2014: 15%) zzgl. des Solidaritätszuschlages von 5,5 % (2014: 5,5 %) sowie eines effektiven zu erwartenden Gewerbesteuersatzes von 15,76 % (2014: 15,76%) zugrunde gelegt.

Die Ertragsteuern des Konzerns teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	2015	2014
Laufende Steuern		
Ausland	292	243
Inland	2	186
Latente Steuern		
Ausland	-19	-63
Inland	-261	7
	14	373

Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wurde der im Geschäftsjahr 2015 gültige Konzernsteuersatz von 31,584 % (2014: 31,584%) mit dem IFRS-Ergebnis vor Steuern multipliziert. Für die ausländischen Tochtergesellschaften wurden Steuersätze in einer Bandbreite von 16 bis 40 % berücksichtigt.

Die steuerliche Überleitungsrechnung stellt sich im Detail wie folgt dar:

in TEUR	2015	2014
IFRS-Ergebnis vor Steuern	19	-6.269
Konzernsteuersatz	31,584 %	31,584 %
Erwarteter Steueraufwand/-ertrag	6	-1.980
Effekte aus Steuersatzänderung und unterschiedlichen ausländischen Steuersätzen	214	34
Effekte aus dem Nichtansatz von latenten Steuern bzw. Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen	-601	2.067
Permanente Effekte, Steuererstattungen	374	227
Steuern Vorjahre	30	27
Effekte aus Veränderung des Konsolidierungskreises und übrige	-9	-2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	14	373

Die latenten Steuern setzen sich folgendermaßen zusammen:

in TEUR	2015	2014
Steuern auf anrechenbare Verlustvorträge	2.402	2.393
Rückstellungen/Verbindlichkeiten	149	114
	2.551	2.507
Saldierung	-1.321	-1.557
Aktive latente Steuern nach Saldierung	1.230	950
Immaterielle Vermögenswerte	1.321	1.540
Vorräte	0	17
	1.321	1.557
Saldierung	-1.321	-1.557
Passive latente Steuern nach Saldierung	0	0
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	1.230	950

Latente Steueransprüche für temporäre Differenzen und für steuerliche Verlustvorträge werden in der Höhe der voraussichtlichen Steuerentlastung nachfolgender Geschäftsjahre gebildet, sofern deren Nutzung wahrscheinlich ist. Zum 31. Dezember 2015 wurden aktive latente Steuern gem. IAS 12.24 nur in Höhe des Betrages angesetzt, in dem hinreichend wahrscheinlich ein zu versteuerndes Ergebnis künftig verfügbar sein wird. Die latenten Steuern sind überwiegend als langfristig anzusehen. Latente Steuerverbindlichkeiten für anfallende Kapitalertragsteuern für Tochterunternehmen waren nicht anzusetzen.

Zum 31. Dezember 2015 hatte die Gesellschaft folgende steuerliche Verlustvorträge unter verschiedenen Steuerhoheiten:

in TEUR	2015	2014
US-Bundessteuern	110.616	101.654
US-Landessteuern	99.220	92.160
Deutsche Körperschaftsteuer	179.509	182.658
Deutsche Gewerbesteuer	173.629	177.795
Sonstige	425	424

Die Verlustvorträge für US-Bundes- und Landessteuern verfallen in verschiedenen Geschäftsjahren bis zum Jahr 2034. Die Veränderung resultiert überwiegend aus der Währungsumrechnung sowie der Inanspruchnahme. Die Verlustvorträge für deutsche Ertragsteuern betreffen die Körperschaft- und Gewerbesteuer und sind unbegrenzt vortragsfähig. Die Veränderung der deutschen Verlustvorträge resultiert aus Feststellungen der Betriebsprüfung 2007–2012 und aus der Inanspruchnahme des Jahres 2015. Hinsichtlich der verbleibenden Verlustvorträge werden für körperschaftsteuerliche Zwecke in Höhe von 171.932 TEUR (2014: 175.082 TEUR) und für gewerbesteuerliche Zwecke in Höhe von 166.053 TEUR (2014: 170.218 TEUR) keine aktiven latenten Steuern bilanziert. Latente Steuern auf ausländische Verlustvorträge wurden nicht angesetzt.

(21) ERGEBNIS JE AKTIE

Die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie basiert auf folgenden Daten:

in TEUR	2015	2014
Basis für das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie (Ergebnis nach Steuern)	5	-6.642
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl von Stammaktien für das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie	30.588	30.588
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert) (in EUR)	0,00	-0,22

Wenn das verwässerte Ergebnis den Verlust je Aktie reduziert bzw. das Ergebnis je Aktie erhöht, erfolgt eine Anpassung an den Betrag des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie (Verwässerungsschutz) gemäß IAS 33.43. Stimmen unverwässertes und verwässertes Ergebnis überein, kann der Ausweis gemäß IAS 33.67 in einer Zeile erfolgen. Gemäß IAS 33.64 wurde die Ermittlung der Aktienanzahl rückwirkend für den Vorjahreswert angepasst.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die liquiden Mittel umfassen ausschließlich die in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Die Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung wurden nicht mit einbezogen. In der Kapitalflussrechnung werden die Zahlungsströme getrennt nach Mittelzuflüssen und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit erläutert.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit wird ausgehend vom Ergebnis vor Steuern, welches um die nicht zahlungswirksamen Aufwendungen und Erträge bereinigt wird, und aus der Veränderung der operativen Vermögenswerte und Schulden im Vergleich zur Bilanz des Vorjahres abgeleitet.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit verbesserte sich deutlich auf 4.967 TEUR in 2015 im Vergleich zu einem Mittelzufluss von 387 TEUR in 2014. Die Erhöhung ist hauptsächlich auf das verbesserte Ergebnis zurückzuführen. Die zahlungsunwirksamen Abschreibungen reduzierten sich auf 3.296 TEUR (2014: 4.146 TEUR). Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit stieg von 1.417 TEUR im Vorjahr auf 2.302 TEUR. Die darin enthaltenen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte reduzierten sich um 540 TEUR auf 2.168 TEUR. Dagegen gab es im Vorjahreszeitraum einen Mittelzufluss durch Einzahlungen aus dem Verkauf der Tochtergesellschaft SoQuero GmbH. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug 6.258 TEUR (2014: 0 TEUR) und resultiert zum einen aus der Aufnahme eines Bankdarlehens und zum anderen aus einer Kapitalerhöhung. Wir verweisen auf die Ausführungen in den Abschnitten „(6) Eigenkapital“ sowie „(8) Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“. Insgesamt ergab sich im Geschäftsjahr 2015 ein Nettozufluss von 8.874 TEUR gegenüber einem Mittelabfluss im Vorjahr von 1.031 TEUR. Zum Bilanzstichtag verfügte Intershop über frei verfügbare liquide Mittel von 15.232 TEUR (31. Dezember 2014: 6.358 TEUR).

Die Veränderungen der Bilanzpositionen, die für die Entwicklung der Kapitalflussrechnung herangezogen werden, sind nicht unmittelbar aus der Bilanz ableitbar, da Effekte aus der Währungsumrechnung nicht zahlungswirksam sind und eliminiert werden.

SONSTIGE ANGABEN

Segmentberichterstattung

Segmentbericht zum 31. Dezember 2015

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsoli- dierung	Konzern
Umsätze mit externen Kunden					
Produktumsätze	11.948	4.250	1.201	0	17.399
Lizenzen	5.703	3.068	557	0	9.328
Wartung	6.245	1.182	644	0	8.071
Serviceumsätze	15.994	4.776	4.552	0	25.322
Beratung und Schulung	11.738	4.249	3.353	0	19.340
Full Service	4.256	527	1.199	0	5.982
Gesamtumsätze mit externen Kunden	27.942	9.026	5.753	0	42.721
Zwischensegmentumsätze	310	82	484	-876	0
Gesamtumsätze	28.252	9.108	6.237	-876	42.721
Umsatzkosten	15.445	4.983	3.188	0	23.616
Bruttoergebnis vom Umsatz	12.497	4.043	2.565	0	19.105
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	12.385	3.996	2.556	0	18.937
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	112	47	9	0	168
Finanzergebnis					-149
Ergebnis vor Steuern					19
Steuern					-14
Ergebnis nach Steuern					5
Vermögen	21.561	6.956	4.451	0	32.968
Planmäßige Abschreibung	2.156	695	445	0	3.296

Segmentbericht zum 31. Dezember 2014

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsoli- dierung	Konzern
Umsätze mit externen Kunden					
Produktumsätze	11.043	1.714	910	0	13.667
Lizenzen	5.007	789	378	0	6.174
Wartung	6.036	925	532	0	7.493
Serviceumsätze	18.408	9.079	5.021	0	32.508
Beratung und Schulung	10.741	8.180	4.065	0	22.986
Full Service	3.775	899	956	0	5.630
Sonstige Erlöse	3.892	0	0	0	3.892
Gesamtumsätze mit externen Kunden	29.451	10.793	5.931	0	46.175
Zwischensegmentsätze	723	60	266	-1.049	0
Gesamtumsätze	30.174	10.853	6.197	-1.049	46.175
Umsatzkosten	18.797	6.894	3.771	0	29.462
Bruttoergebnis vom Umsatz	10.654	3.899	2.160	0	16.713
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	14.667	5.379	2.942	0	22.988
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	-4.013	-1.480	-782	0	-6.275
Finanzergebnis					6
Ergebnis vor Steuern					-6.269
Steuern					-373
Ergebnis nach Steuern					-6.642
Vermögen	16.128	5.916	3.236	0	25.280
Planmäßige Abschreibung	2.645	970	531	0	4.146
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen	977	358	196	0	1.531
Nicht zahlungswirksame Erträge	649	238	130	0	1.017

Die Segmentberichterstattung ist nach IFRS 8 „Geschäftssegmente“ aufgestellt. Die Segmentierung folgt der internen Steuerung und Berichterstattung des Managements. Das Geschäftssegment wurde vor allem durch den Faktor bestimmt, dass unternehmerische Tätigkeiten in unterschiedlichen geografischen Regionen erbracht werden. Intershop unterscheidet hierbei zwischen den Segmenten „Europa“, „USA“ und „Asien/Pazifik“. Die berichtspflichtigen Geschäftssegmente erzielen ihre Umsätze zum einen aus den Produktumsätzen, zu denen der Verkauf von Softwarelizenzen (Lizenzen) und der entsprechenden Wartung gehört.

Zum anderen erzielen sie Serviceumsätze aus der Erbringung verschiedener Dienstleistungen, die unterteilt werden in Beratung und Schulung sowie Full Service. Im Vorjahr umfassten die Serviceumsätze zusätzlich sonstige Erlöse (Online-Marketing-Umsätze und TheBakery-Geschäft). Die Umsatzgliederung der berichtspflichtigen Geschäftssegmente wurde entsprechend der Umsatzdarstellung des Konzerns angepasst. Wir verweisen auf den Abschnitt „Umsatzerlöse“ im Kapitel „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

Die Geschäftssegmente setzen sich wie folgt zusammen:

Das Segment „Europa“ beinhaltet die vertrieblichen Aktivitäten der INTERSHOP Communications AG, Intershop Communications LTD sowie Intershop Communications SARL, im Vorjahr zusätzlich der SoQuero GmbH (bis 30. September 2014) sowie der The Bakery GmbH in Europa. Zum Segment „USA“ gehören der Vertrieb der Intershop Communications, Inc., der sich hauptsächlich auf Nordamerika erstreckt, sowie die vertrieblichen Aktivitäten der INTERSHOP Communications AG in dieser Region. Zum Segment „Asien/Pazifik“ gehört der Vertrieb des Konzerns, der in dieser Region erfolgt, inklusive der vertrieblichen Aktivitäten der Intershop Communications Australia Pty Ltd. sowie der Intershop Communications Asia Limited. Das Segment „Konsolidierung“ beinhaltet alle Geschäftsvorfälle innerhalb der einzelnen Segmente.

Erläuterungen zu den Inhalten der einzelnen Berichtszeilen:

- Die Umsatzerlöse mit externen Kunden repräsentieren den Umsatz der Segmente mit Konzern-Externen.
- Die Zwischensegmentsätze beinhalten die Umsätze aus den intersegmentiellen Beziehungen. Dabei werden die Umsätze wie auch bei fremden Dritten abgerechnet.
- Die Umsatzkosten beinhalten die Kosten, die jedem Geschäftssegment für die Erzielung seiner Segmentumsätze zugeordnet werden.
- Das Bruttoergebnis vom Umsatz, das sich aus der Differenz der Segmentumsätze und der Umsatzkosten ermittelt, stellt die erste Beurteilungsstufe für Managemententscheidungen dar.
- Die betrieblichen Aufwendungen und Erträge beinhalten die Forschungs- und Entwicklungskosten, die Kosten für Vertrieb und Marketing, allgemeine Verwaltungskosten sowie sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge, die auf die Segmente entsprechend entfallen. In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen sind auch Effekte aus Einmalaufwendungen bzw. -erträgen wie Wertberichtigungen sowie Währungsverluste bzw. -gewinne berücksichtigt.
- Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) ist das Bruttoergebnis abzüglich der betrieblichen Aufwendungen und Erträge als Basis für die Leistungsbeurteilung der Segmente.
- Zinseinkünfte und Zinserträge sowie Ertragsteuern werden nicht auf die Segmente verteilt, da die Steuerung dieser Geschäftsvorfälle vom Konzern erfolgt.
- Das Segmentvermögen setzt sich aus den langfristigen Vermögenswerten und den kurzfristigen Vermögenswerten des Intershop-Konzerns zusammen, welche dem jeweiligen Segment anhand der prozentualen Umsatzverteilung zugeordnet werden. Es wird keine andere Bewertung des Segmentvermögens angewandt.
- Die Abschreibungen betreffen die Abschreibungen auf die den einzelnen Regionen zugeordneten Segmentvermögen.
- Zu den nicht zahlungswirksamen Aufwendungen in 2014 gehören die Wertberichtigungen. Die nicht zahlungswirksamen Erträge in 2014 beinhalten den Ertrag aus der Veräußerung der Tochtergesellschaft SoQuero GmbH. In 2015 gab es keine wesentlichen zahlungsunwirksamen Erträge und Aufwendungen.

Sämtliche im Segmentbericht ausgewiesenen Beträge der Spalte „Konzern“ spiegeln die Konzernzahlen aus der Gesamtergebnisrechnung bzw. der Bilanz wider. Die Addition der Geschäftssegmente ergibt die Konzernwerte.

Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Deutschland. Die Umsätze mit externen Kunden, die in Deutschland erzielt wurden, betragen 16.279 TEUR (2014: 20.635 TEUR). Mit externen Kunden in anderen Ländern wurden Umsätze von 26.442 TEUR (2014: 25.540 TEUR) erwirtschaftet. Davon entfielen 8.853 TEUR (2014:

10.717 TEUR) der Umsätze auf Kunden in den USA. Die Summe der langfristigen Vermögenswerte, ausgenommen latente Steuern, beträgt 10.214 TEUR (2014: 9.999 TEUR) in Deutschland sowie 95 TEUR (2014: 128 TEUR) in den anderen Ländern. Vermögenswerte aus Finanzinstrumenten im Zusammenhang mit Pensionen oder Rechte aufgrund von Versicherungsverträgen existieren nicht. Im Geschäftsjahr und Vorjahr existierten keine Beziehungen zu einzelnen Kunden, deren Umsatzanteil mindestens 10% am Gesamtkonzernumsatz betrug.

Operating-Leasing

Im Rahmen eines Operating-Leasings werden Büroräume und Geschäftsausstattungen gemietet. Die langfristigen Mindestleasingraten betreffen im Wesentlichen die Mietverpflichtungen für das Gebäude des Firmensitzes in Jena.

Die zukünftig zu zahlenden kumulierten Mindestleasingraten aus unkündbaren Operating-Leasing-Verhältnissen stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014
bis 1 Jahr	2.438	2.912
1 bis 5 Jahre	1.906	2.839
über 5 Jahre	7	0
Gesamt	4.351	5.751

Die Summe aus künftigen Mindestzahlungen aus Untermietverhältnissen beträgt zum Bilanzstichtag 319 TEUR (2014: 441 TEUR). Es wurden 2.454 TEUR an Mietaufwendungen (2014: 2.675 TEUR) aufwandswirksam berücksichtigt. Die Mieterträge beliefen sich auf 796 TEUR (2014: 701 TEUR) und wurden komplett mit den Mietaufwendungen verrechnet.

Rechtsstreitigkeiten/Eventualverbindlichkeiten

Die Gesellschaft ist Beklagte in verschiedenen aus der normalen Geschäftstätigkeit resultierenden Prozessen. Ein negatives Urteil in einem solchen Rechtsstreit bzw. in mehreren oder allen solchen Rechtsstreiten könnte die Ertragslage der Gesellschaft nachteilig beeinflussen. Sämtliche Rechtskosten in Verbindung mit einer Niederlage werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens aufwandswirksam berücksichtigt.

Aus einer vertraglichen Vereinbarung aus dem Jahr 2013 macht die Gesellschaft Zahlungsansprüche geltend. Der Vertragspartner hat Widerklage erhoben. Die Gesellschaft verteidigt sich hiergegen und geht derzeit davon aus, dass die vom Vertragspartner geltend gemachten Ansprüche schon dem Grunde nach nicht bestehen und im Übrigen auch der Höhe nach nicht gerechtfertigt sind. Derzeit ist das Verfahren wegen Insolvenz des Vertragspartners nach § 240 ZPO unterbrochen. Die Forderungen wurden in den Vorjahren vollständig ausgebucht.

Im Juli 2014 wurde der Gesellschaft eine Anfechtungs- und Nichtigkeitsklage der Aktionärin GSI Commerce Solutions, Inc. zugestellt, welche diese gegen den auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Juni 2014 zu TOP 6 (Sonderprüfung) gefassten Beschluss vor dem Landgericht Gera erhoben hat. Das Verfahren wurde durch einen gerichtlichen Vergleich im güterichterlichen Verfahren gemäß § 278 Abs. 6 ZPO am 13. Juli 2015 beendet. Eine Streithelferin hat sich nunmehr gegen die Wirksamkeit des durch gerichtlichen Beschluss festgestellten Vergleichs gewandt und beantragt, das Verfahren vor dem Landgericht Gera fortzusetzen. Ein zunächst anberaumter Termin zur Güteverhandlung wurde aufgehoben, ein neuer Termin noch nicht festgesetzt. Die Gesellschaft geht davon aus, dass das Gericht die Wirksamkeit des Vergleichs bestätigen wird.

Neben den im Einzelnen aufgeführten Rechtsstreitigkeiten ist die Gesellschaft darüber hinaus Beklagte in verschiedenen weiteren Prozessen, die aus der normalen Geschäftstätigkeit resultieren. Obwohl der Ausgang dieser Verfahren nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden kann, ist die Gesellschaft der Auffassung, dass der Ausgang der Verfahren keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft hat.

Angaben zu Finanzinstrumenten

Intershop unterliegt hinsichtlich der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie der Transaktionen gewissen Risiken, insbesondere Liquiditäts- und Ausfallrisiken. Das Risikomanagementsystem der Gesellschaft wird im Lagebericht näher erläutert.

Die Gesellschaft steuert ihre Kapitalstruktur mit dem Ziel, durch finanzielle Flexibilität ihre Unternehmensziele zu erreichen. Die Kenngröße ist dabei die Eigenkapitalquote. Die Gesamtstrategie des Konzerns ist zum Vorjahr unverändert. Durch die Aufnahme von Fremdkapital hat sich die Eigenkapitalquote im Vergleich zum Vorjahr um zwölf Prozentpunkte reduziert. Insgesamt hat sich die Kapitalstruktur wie folgt verändert und liegt im Planbereich:

in TEUR	31.12.2015	31.12.2014	Veränderung
Eigenkapital	19.081	17.577	9%
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	5.949	0	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.066	1.670	24%
Sonstige Schulden	5.872	6.033	-3%
Eigenkapitalquote	58%	70%	

Die Eigenkapitalquote wurde aus dem Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme ermittelt.

KATEGORIEN VON FINANZINSTRUMENTEN

Die folgende Tabelle zeigt die Umsetzung der nach IFRS 7 geforderten Klassifizierung von Finanzinstrumenten sowie die beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bilanz angesetzt werden, und deren Buchwerte:

in TEUR		31.12.2015	31.12.2014
Bewertung	Kategorien	Buchwert	Buchwert
Bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten			
AKTIVA			
Sonstige langfristige Vermögenswerte	Kredite und Forderungen	50	45
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Kredite und Forderungen	5.338	6.737
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung	Kredite und Forderungen	1.575	375
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Kredite und Forderungen	15.232	6.358
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		484	733
Davon Fertigungsaufträge mit aktivischem Saldo ggü. Kunden		9	0

in TEUR		31.12.2015	31.12.2014
Bewertung	Kategorien	Buchwert	Buchwert
PASSIVA			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	2.066	1.670
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	5.949	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		2.653	2.867
Davon finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten		1.275	150
Buchwert aggregiert nach Bewertungskategorien		2015	2014
Kredite und Forderungen		22.195	13.515
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten		9.290	1.820
Nettoergebnis pro Bewertungskategorie		2015	2014
Kredite und Forderungen		18	6
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten		-170	0

Für die vorhandenen Finanzinstrumente, ausgenommen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, liegen die vertraglich vereinbarten Fälligkeitstermine im Wesentlichen innerhalb eines Jahres nach dem Bilanzstichtag. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Bilanzstichtag den beizulegenden Zeitwerten. Für die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden die beizulegenden Zeitwerte als Barwerte der mit den Verbindlichkeiten verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung von marktüblichen Zinssätzen ermittelt (zum 31.12.2015: 6.098 TEUR). Die Ermittlung des Zeitwertes der finanziellen Verbindlichkeit zum Zwecke der Anhangsangabe erfolgte auf Basis der Stufe 2 der Fair-Value-Hierarchie (anerkanntes DCF-Bewertungsverfahren, unter Verwendung von beobachtbaren Marktparametern, insbesondere von Marktzinssätzen).

AUSFALLRISIKEN

Einem möglichen Ausfallrisiko ist die Gesellschaft hauptsächlich bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgesetzt. Die Gesellschaft führt fortlaufend Kreditwürdigkeitsprüfungen bezüglich ihrer Kunden durch. Außerdem wird das Ausfallrisiko hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dadurch begrenzt, dass die Gesellschaft über eine breit gestreute Kundenstruktur verfügt. Die Gesellschaft verlangt darüber hinaus keine Besicherung ihrer Forderungen. Bei größeren Aufträgen wird das Risiko durch Vereinbarungen von Anzahlungen oder Teilzahlungen nach Projektfortschritt verringert. Es werden außerdem angemessene Wertberichtigungen gebildet. Gründe für Wertberichtigungen sind insbesondere verspätete Zahlungen oder Bonitätsschwierigkeiten des Kunden sowie Rechtsstreitigkeiten mit dem Kunden. Anhand der Einschätzung und Beurteilung der Erfolgsaussichten wird die Wertberichtigung bemessen. Insbesondere bei Rechtsstreitigkeiten mit Kunden besteht ein erhöhtes Restrisiko zur Bil-

derung weiterer Wertberichtigungen in den folgenden Geschäftsjahren, da die Einschätzung des Managements über den Prozessausgang von der gerichtlichen Entscheidung abweichen kann.

Die liquiden Mittel sind im Wesentlichen bei deutschen, US-amerikanischen und australischen Banken in sicheren Anlagen angelegt. Es besteht hier kein wesentliches Ausfallrisiko. Die laufende und zukünftige Rendite wird von der Gesellschaft regelmäßig überwacht. Das maximale Ausfallrisiko finanzieller Vermögenswerte entspricht den in der Bilanz angesetzten Buchwerten.

LIQUIDITÄTSRISIKO

Das Liquiditätsrisiko überwacht die Gesellschaft durch regelmäßig aktualisierte kurz- und mittelfristige Finanzplanungen. Intershop hat im Geschäftsjahr 2015 ein Bankdarlehen in Höhe von 6.000 TEUR aufgenommen, in erster Linie zum Ausgleich saisonaler Schwankungen im laufenden Geschäft und der Vorfinanzierung von Projekten sowie für Marketing- und Vertriebszwecke. Die Bankguthaben betragen am Bilanzstichtag 16.807 TEUR, davon sind 1.575 TEUR verfügungsbeschränkt und 15.232 TEUR frei verfügbar. Wir verweisen auch auf Abschnitt „(5) Liquide Mittel“.

Die folgende Tabelle zeigt den künftigen undiskontierten Cashflow der finanziellen Verbindlichkeiten, die Auswirkungen auf die künftige Liquiditätslage haben:

Finanzverbindlichkeiten in TEUR	Buchwert zum 31.12.2014	Cashflow in 2014	Buchwert zum 31.12.2015	Cashflow in 2016	Cashflow nach 2016
Langfristige Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	0	0	4.949	0	5.683
kurzfristige Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	0	0	1.000	1.296	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.670	1.670	2.064	2.064	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.867	2.327	1.275	1.275	0

ZINSRISIKEN

Ein Zinsrisiko kann grundsätzlich aufgrund der Änderung von Marktzinssätzen mittel- und langfristiger Verbindlichkeiten bestehen. Da die Gesellschaft ein Bankdarlehen mit einem festen Zinssatz über die Laufzeit des Darlehens hat, besteht für Intershop kein Zinsrisiko.

WÄHRUNGSRISIKEN

Im Intershop-Konzern lauten bestimmte Geschäftsvorfälle auf fremde Währungen. Es entstehen daher Risiken aus Wechselkursschwankungen. Intershop sichert Rechnungen in ausländischer Währung in der Regel mit Währungsoptionen. Zum Bilanzstichtag bestanden keine Währungsoptionen. Intershop ist hauptsächlich dem Wechselkursrisiko von US-Dollar und Australischem Dollar ausgesetzt.

Der Buchwert der auf diese Währungen lautenden monetären Vermögenswerte und Schulden des Konzerns am Bilanzstichtag ist wie folgt:

in TEUR	Vermögenswerte		Schulden	
	2015	2014	2015	2014
in USD	968	717	23	117
in AUD	0	0	0	0

In der folgenden Tabelle wird aus Konzernsicht die Sensitivität eines 10%igen Anstiegs oder Falls des Euros gegenüber den beiden Währungen dargestellt. Die Sensitivitätsanalyse beinhaltet lediglich ausstehende, auf fremde Währung lautende monetäre Posten und passt deren Umrechnung zum Periodenende gemäß einer 10%igen Änderung der Wechselkurse an.

in TEUR	Ergebnis nach Steuern USD		Ergebnis nach Steuern AUD	
	2015	2014	2015	2014
Veränderung durch 10%ige Aufwertung des Euros	-11	-13	0	0
Veränderung durch 10%ige Abwertung des Euros	14	16	0	0

Angaben zu nahe stehenden Personen

Neben den Geschäftsbeziehungen zu den konsolidierten Tochterunternehmen existieren Beziehungen zu einem Unternehmen, welches an Intershop beteiligt ist. Die eBay Enterprise Inc. als größter Einzelaktionär der Gesellschaft besaß zum Bilanzstichtag 24,90% der Anteile an der Gesellschaft. Wir verweisen auf den Lagebericht, Abschnitt „Angaben nach § 289 Absatz 4 HGB bzw. § 315 Absatz 4 HGB nebst erläuterndem Bericht“. Die mit dem beteiligten Unternehmen erzielten Umsätze beliefen sich auf 351 TEUR (2014: 1.874 TEUR). Die Erlöse enthalten Beratungs- und Wartungsumsätze. Zum 31. Dezember 2015 bestanden keine Forderungen und Verbindlichkeiten (2014: 117 TEUR offene Forderungen). Es wurden in 2014 und 2015 keine Lieferungen und Leistungen von dem beteiligten Unternehmen bezogen.

Bezüglich der Vergütungen für Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands verweisen wir auch auf den Vergütungsbericht im Lagebericht.

Lokale Offenlegungserfordernisse

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Vorstand bestand in 2015 aus folgenden Mitgliedern:

Name	Vorstandsfunktion	Mitgliedszeitraum
Dr. Jochen Wiechen	Vorstandsvorsitzender	seit 01.08.2013, (Vorsitzender seit 01.09.2015)
Axel Köhler	Vorstandsmitglied	seit 01.09.2015
Jochen Moll	Sprecher des Vorstands	01.04.2012 bis 31.08.2015
Ludwig Lutter	Vorstandsmitglied	01.04.2011 bis 30.06.2015

Folgende Mitglieder gehörten im Geschäftsjahr 2015 dem Aufsichtsrat an:

Name	Aufsichtsratsfunktion	Mitgliedszeitraum
Dr. Herbert May	Aufsichtsratsvorsitzender	seit 19.10.2010 (Vorsitz seit 17.11.2010)
Dr. Kai Hudetz	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 12.06.2013 (Stellvertreter seit 13.05.2015)
Dr. Harald Schrimpf	Aufsichtsratsmitglied	seit 01.05.2015
Prof. Dr. Nikolaus Mohr	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	12.06.2013 bis 30.04.2015

Die Gesamtbezüge des Vorstands für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich auf 838 TEUR (2014: 831 TEUR), davon entfielen 637 TEUR (2014: 736 TEUR) auf die feste Vergütung und 201 TEUR (2014: 95 TEUR) auf die variablen Bestandteile. Die Leistungen für die vorzeitige Beendigung der Vorstandstätigkeit für die im Geschäftsjahr 2015 ausgeschiedenen Vorstände betrug 272 TEUR. Den Aufsichtsratsmitgliedern stand im Geschäftsjahr 2015 eine Gesamtvergütung in Höhe von 180 TEUR (2014: 150 TEUR, tatsächlich gezahlte Vergütung 120 TEUR aufgrund von Vergütungsverzicht) zu, die fixe Vergütung von 120 TEUR und variable Vergütung von 60 TEUR beinhaltet (im Vorjahr ausschließlich fixe Vergütung). Für 2015 verzichtete der Aufsichtsrat auf 2/3 seiner variablen Vergütung (gesamt 40 TEUR). Die Bezüge von Vorstand und Aufsichtsrat sind ausschließlich kurzfristig fällige Leistungen. Einzelheiten zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte werden im Vergütungsbericht als Bestandteil des zusammengefassten Konzernlageberichts und Lageberichts der INTERSHOP Communications AG dargestellt.

MELDEPFLICHTIGE WERTPAPIERBESTÄNDE UND WERTPAPIERGESCHÄFTE

Zum 31. Dezember 2015 hielten die folgenden Organmitglieder der Gesellschaft Intershop-Inhaberstammaktien:

Name	Funktion	Aktien
Dr. Herbert May	Aufsichtsratsvorsitzender	18.000
Dr. Kai Hudetz	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	4.000
Dr. Jochen Wiechen	Vorstandsvorsitzender	30.000

Im Geschäftsjahr 2015 wurden keine Wertpapiergeschäfte von Intershop-Inhaberstammaktien durch Organmitglieder der Gesellschaft getätigt.

MITARBEITER

Im Geschäftsjahr 2015 hatte der Intershop-Konzern durchschnittlich 385 Vollzeitmitarbeiter, davon waren 382 Angestellte und 3 Organmitglieder (2014: 499 Vollzeitmitarbeiter, davon 496 Angestellte und 3 Organmitglieder).

PERSONAL- UND MATERIALAUFWAND

Die Personalaufwendungen betragen 26.931 TEUR (2014: 32.812 TEUR). Die davon von der Gesellschaft geleisteten Rentenversicherungsbeiträge an die gesetzliche Rentenversicherung beliefen sich auf 1.380 TEUR (2014: 1.861 TEUR). Der Materialaufwand betrug 5.443 TEUR (2014: 5.849 TEUR), davon entfielen 4.783 TEUR (2014: 5.702 TEUR) auf bezogene Leistungen.

HONORARE DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die für die Dienstleistungen des Abschlussprüfers angefallenen Honorare im Geschäftsjahr 2015 betragen für Abschlussprüfungsleistungen 106 TEUR (2014: 108 TEUR), für Steuerberatungsleistungen 78 TEUR (2014: 64 TEUR) sowie für sonstige Leistungen 1 TEUR (2014: 0 TEUR).

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Die Gesellschaft hat die nach § 161 Aktiengesetz erforderliche Entsprechenserklärung am 22. Januar 2016 abgegeben und den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht.

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Jena, 1. März 2016

Der Vorstand der INTERSHOP Communications AG



Dr. Jochen Wiechen



Axel Köhler

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft, Jena, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft, Jena, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden 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 zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

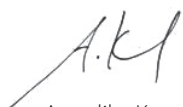
Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld 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 im zusammengefassten Lagebericht 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 zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht 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.

Erfurt, den 2. März 2016

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Angelika Kraus
Wirtschaftsprüferin



ppa. Carl Erik Daum
Wirtschaftsprüfer





04



Jahresabschluss

- 81** Bilanz INTERSHOP Communications AG
- 82** Gewinn- und Verlustrechnung
INTERSHOP Communications AG
- 83** Anhang



JAHRESABSCHLUSS

04

BILANZ INTERSHOP COMMUNICATIONS AG

in EUR	31. Dezember 2015	31. Dezember 2014
AKTIVA		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Softwarelizenzen	41.196	102.389
Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	317.043	545.231
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	8.873.962	8.879.535
	9.232.201	9.527.155
Umlaufvermögen		
Vorräte		
Unfertige Leistungen	15.598	135.274
Geleistete Anzahlungen	9.600	3.143
	25.198	138.417
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.902.111	3.383.497
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	6.214.672	3.324.199
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0	117.162
Sonstige Vermögensgegenstände	116.506	233.978
	10.233.289	7.058.836
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	11.734.090	5.046.599
	21.992.577	12.243.852
Rechnungsabgrenzungsposten	275.613	341.719
AKTIVA, insgesamt	31.500.391	22.112.726
PASSIVA		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	31.683.484	30.183.484
Kapitalrücklage	6.595.281	6.445.281
Bilanzverlust	-19.148.281	-19.550.986
	19.130.484	17.077.779
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	17.300	79.100
Sonstige Rückstellungen	3.458.457	2.445.253
	3.475.757	2.524.353
Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.000.000	0
Erhaltene Anzahlungen	48.100	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	145.743	299.334
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	770.110	76
Sonstige Verbindlichkeiten	387.709	723.884
davon aus Steuern: 277.446 Euro (Vorjahr: 480.073 Euro)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 18.569 Euro (Vorjahr: 26.635 Euro)		
	7.351.662	1.023.294
Rechnungsabgrenzungsposten	1.542.488	1.487.300
PASSIVA, insgesamt	31.500.391	22.112.726

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG INTERSHOP COMMUNICATIONS AG

in EUR	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Umsatzerlöse	33.468.980	31.668.660
Verminderung oder Erhöhung des Bestands an unfertigen Leistungen	-119.677	135.274
Sonstige betriebliche Erträge	2.357.292	2.240.499
Materialaufwand		
Aufwendungen für bezogene Waren	-692.267	-74.599
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-2.973.720	-2.777.949
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-18.038.090	-20.121.134
Soziale Abgaben	-2.948.783	-3.359.457
Abschreibungen		
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-400.508	-597.105
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-10.254.070	-12.790.947
Erträge aus Gewinnabführungsvertrag	0	243.180
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	190.793	144.155
davon aus verbundenen Unternehmen: 172.846 Euro (Vorjahr: 134.224 Euro)		
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-131.054	-30.605
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	458.896	-5.320.028
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-56.191	-161.289
Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag	402.705	-5.481.317
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-19.550.986	-14.069.669
Bilanzverlust	-19.148.281	-19.550.986

Der Jahresabschluss der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft (Intershop), Jena, für das Geschäftsjahr 2015 wird nach den Vorschriften des HGB sowie des AktG aufgestellt. Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden unverändert zum Vorjahr angewendet.

Die entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände und das Sachanlagevermögen werden zu Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um planmäßige lineare und gegebenenfalls erforderliche außerplanmäßige Abschreibungen. Die planmäßigen Abschreibungen werden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände vorgenommen.

Für geringwertige Wirtschaftsgüter mit einem Wert in Höhe von 150 Euro bis 1.000 Euro wird ein Sammelposten gebildet, der über eine Laufzeit von fünf Jahren abgeschrieben wird. Diese steuerliche Regelung wurde vereinfachend aufgrund untergeordneter Bedeutung auch im Handelsrecht übernommen.

Von dem Wahlrecht der Aktivierung von Entwicklungskosten hat Intershop keinen Gebrauch gemacht.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um erforderliche Wertberichtigungen für voraussichtlich dauernde Wertminderungen.

Die Vorräte (unfertige Leistungen) werden mit den Herstellungskosten bewertet. Dabei werden neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten einbezogen.

Die Bewertung der flüssigen Mittel erfolgt zu ihrem Nennwert bzw. zum Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden grundsätzlich zum Nennwert bilanziert, vermindert um gegebenenfalls erforderliche Wertberichtigungen (Einzel- und Pauschalwertberichtigungen).

Die Rechnungsabgrenzungsposten sind mit dem Anteil der Ausgaben/Einnahmen vor dem Bilanzstichtag angesetzt, die Aufwendungen/Erträge für einen bestimmten Zeitraum nach dem Bilanzstichtag darstellen.

Das gezeichnete Kapital ist zum Nennwert angesetzt.

Die Rückstellungen decken sämtliche erkennbaren Risiken. Die Bewertung erfolgte in der Höhe des Erfüllungsbetrages, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig erscheint. Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem von der Deutschen Bundesbank ermittelten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre für entsprechende Laufzeiten diskontiert. Bei der Rückstellungsbewertung werden zukünftige Preis- und Kostensteigerungen berücksichtigt.

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt.

Kurzfristige Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung werden zum Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet.

Abweichungen zwischen Handelsbilanz und Steuerbilanz sowie bestehende Verlustvorträge führen zu einem Überhang an aktiven latenten Steuern. Auf die Bilanzierung der aktiven latenten Steuern wird entsprechend des Wahlrechts nach § 274 Absatz 1 Satz 2 HGB verzichtet.

ERLÄUTERUNGEN ZU DEN POSTEN DES JAHRESABSCHLUSSES

Bilanz

Die Entwicklung des Anlagevermögens stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	Immaterielle	Sachanlagen	Finanzanlagen	Gesamt
	Vermögensgegenstände			
	Entgeltlich erworbene Softwarelizenzen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anteile an verbunde- nen Unternehmen	
Anschaffungskosten				
Stand zum 01.01.2015	1.877	4.025	44.452	50.354
Zugänge	35	118	0	153
Abgänge	-42	-105	-3.248	-3.395
Stand zum 31.12.2015	1.870	4.038	41.204	47.112
Abschreibungen				
Stand zum 01.01.2015	1.775	3.480	35.572	40.827
Zugänge	55	346	0	401
Abgänge	-1	-105	-3.242	-3.348
Stand zum 31.12.2015	1.829	3.721	32.330	37.880
Nettobuchwert zum 31.12.2014	102	545	8.880	9.527
Nettobuchwert zum 31.12.2015	41	317	8.874	9.232

Von den Finanzanlagen entfallen 8.863 TEUR auf die Intershop Communications Inc. Auf die Anteile an der Intershop Communications Inc. wurden in Vorjahren außerplanmäßige Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert vorgenommen. Aufgrund der Ergebnisse in der Folgezeit sowie nach der aktuellen Unternehmensplanung liegen derzeit keine Anhaltspunkte für einen weiteren Wertberichtigungsbedarf bei Intershop Communications Inc. vor.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren mit 2.200 TEUR (Vorjahr: 1.431 TEUR) aus der Konzernfinanzierung, davon Forderungen von 1.100 TEUR mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr (Vorjahr: 1.423 TEUR), und im Übrigen aus laufenden Leistungsbeziehungen. Die übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben, analog zum Vorjahr, eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

In den ausgewiesenen liquiden Mitteln der Bilanzposition Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten ist ein Betrag von 1.200 TEUR mit einem Pfandrecht besichert und nicht frei verfügbar.

Das Grundkapital in Höhe von 31.683.484 Euro besteht aus 31.683.484 Stück auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien.

Die Kapitalrücklage entwickelte sich im Geschäftsjahr 2015 wie folgt (in TEUR):

Stand 31.12.2014	6.445
Zuführung Agio aus Barkapitalerhöhung	150
Stand 31.12.2015	6.595

Im Bilanzverlust ist ein Verlustvortrag aus den Vorjahren in Höhe von 19.551 TEUR enthalten.

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen (878 TEUR; Vorjahr: 618 TEUR) und Provisionen (880 TEUR; Vorjahr: 845 TEUR). Die übrigen Rückstellungen betreffen Kosten des Jahresabschlusses und der Hauptversammlung, Urlaubsansprüche, drohende Verluste aus Dauerschuldverhältnissen und schwebenden Geschäften, Prozessrisiken sowie Lizenzgebühren.

Die Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	Restlaufzeit bis ein Jahr	Restlaufzeit über ein Jahr	Restlaufzeit über fünf Jahre	Insgesamt 31.12.2015	Insgesamt 31.12.2014
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.000	4.000	1.000	6.000	0
Erhaltene Anzahlungen	48	–	–	48	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	146	–	–	146	299
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	770	–	–	770	0
Sonstige Verbindlichkeiten	388	–	–	388	724
	2.351	4.000	1.000	7.352	1.023

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind mit einer Ausfallbürgschaft über 80% des Darlehensbetrages durch das Land Thüringen, einer Globalzession der Kundenforderungen aus Lieferungen und Leistungen, der Einräumung einer Vertriebslizenz der Intershop-Software sowie der Guthabenverpfändung besichert.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus der laufenden Personalabrechnung.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren, analog zum Vorjahr, aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr.

Gewinn- und Verlustrechnung

Die Umsatzerlöse nach Regionen gliedern sich wie folgt:

in TEUR	2015	2014
Inland	16.394	16.171
Europäisches Ausland	11.810	8.741
Außereuropäisches Ausland	5.265	6.757
	33.469	31.669

Die Umsatzerlöse resultieren mit 16.564 TEUR (Vorjahr: 12.068 TEUR) aus Produkterlösen (Lizenzen und Wartung) und mit 16.905 TEUR (Vorjahr: 19.601 TEUR) aus Serviceerlösen (Beratung, Full Service und Sonstige).

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus Währungsumrechnung von 77 TEUR (Vorjahr: 113 TEUR) enthalten.

Von den sonstigen betrieblichen Erträgen betreffen 858 TEUR vorhergehende Perioden. Diese resultieren im Wesentlichen aus der Auflösung von Rückstellungen sowie aus Zahlungseingängen abgeschriebener Forderungen gegen verbundene Unternehmen.

Die Aufwendungen für bezogene Waren beinhalten im Wesentlichen Softwarelizenzgebühren an Dritte.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Abschreibungen auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 81 TEUR (Vorjahr: 776 TEUR) sowie Aufwendungen aus Währungsumrechnung von 58 TEUR (Vorjahr: 118 TEUR).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag enthalten 2 TEUR aus Vorjahren.

SONSTIGE ANGABEN

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2015 verfügte die Gesellschaft über Genehmigtes Kapital von 6.000.000 Euro (31. Dezember 2014: 7.500.000 Euro). Gemäß der Satzung der INTERSHOP Communications AG ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats berechtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer Stammaktien wie folgt zu erhöhen:

- Um bis zu insgesamt 6.000.000 Euro gegen Bareinlagen (Genehmigtes Kapital I). Die Ermächtigung des Vorstands gilt bis zum 21. Juli 2016. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen. Aufgrund einer Barkapitalerhöhung verringerte sich das Genehmigte Kapital I um 1.500.000 Euro im Geschäftsjahr 2015.

Bedingtes Kapital

Zum Bilanzstichtag verfügte die Gesellschaft über kein Bedingtes Kapital.

Zum Bilanzstichtag hielten die Sterling Fund Management, LLC, über die von ihr kontrollierten Unternehmen Sterling Partners IV, LLC, SC Partners IV, L.P., Sterling Capital Partners IV, L.P., Blue Eagle GP, LLC, Blue Eagle Holdings, L.P., Blue Eagle II GP, LLC, Blue Eagle Holdings II, L.P., Blue Eagle III GP, LLC, Blue Eagle Holdings III, L.P., GSI Commerce, Inc. und eBay Enterprise Inc. (ehemals GSI Commerce Solutions Inc.) 24,90%, die Axxion S.A. 6,13% sowie die Shareholder Value Management AG 3,05% der Anteile an der INTERSHOP Communications AG. Den Angaben zu den Beteiligungen liegen die von der Gesellschaft gemäß § 26 Abs. 1 WpHG bekanntgemachten Mitteilungen nach § 21 Abs. 1 WpHG über Stimmrechtsveränderungen im Geschäftsjahr 2015 zugrunde. Der Streubesitz der INTERSHOP Communications AG beträgt zum Bilanzstichtag 65,92%.

Angaben nach § 285 Nr. 3 HGB, Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus Mietverträgen sowie aus Leasingverhältnissen zu Fahrzeugen und Büroausstattung bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 3.917 TEUR (Vorjahr: 5.196 TEUR). Für die Ermittlung wurden die Vertragslaufzeit oder die frühestmöglichen Kündigungstermine zugrunde gelegt. Die finanziellen Verpflichtungen aus Mietverträgen betreffen im Wesentlichen den Mietvertrag für die Geschäftsräume der Gesellschaft am Firmensitz. Die Miet- und Leasingverhältnisse enthalten die vertragstypischen Vorteile und Risiken. Die Fälligkeiten der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	fällig 2016	fällig 2017–2020	fällig nach 2020	Gesamt
Mietverträge	2.146	1.442	0	3.588
Leasingverträge	126	196	7	329
Gesamt	2.272	1.638	7	3.917

Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr 2015 waren durchschnittlich 332 Mitarbeiter (im Vorjahr: 389 Mitarbeiter) beschäftigt (ausschließlich Angestellte).

Organe der Gesellschaft

Dem Aufsichtsrat gehörten an:

DR. HERBERT MAY

Aufsichtsratsvorsitzender seit 17.11.2010

Mitglied seit 19.10.2010

Dipl.-Ingenieur, Geschäftsführender Gesellschafter der Dr. May Management – Beratungs- und Beteiligungs GmbH

Weiteres Aufsichtsratsmandat:

brainloop AG, München

DR. KAI HUDETZ

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender seit 13.05.2015

Mitglied seit 12.06.2013

Geschäftsführer der IFH Institut für Handelsforschung GmbH

DR.-ING. HARALD SCHRIMPF

Mitglied seit 01.05.2015

Vorstandsvorsitzender der PSI AG

Weiteres Aufsichtsratsmandat:

Kontron AG, Augsburg

PROF. DR. NIKOLAUS MOHR

Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender vom 12.06.2013 bis 30.04.2015

Partner bei McKinsey & Company, Düsseldorf

Honorarprofessor am Lehrstuhl für Innovations- und Technologiemanagement der Universität Regensburg

Dem Vorstand gehörten an:

DR. JOCHEN WIECHEN

Vorstandsvorsitzender seit 01.09.2015

Vorstandsmitglied seit 01.08.2013

AXEL KÖHLER

Vorstandsmitglied seit 01.09.2015

JOCHEN MOLL

Sprecher des Vorstands und Vorstandsmitglied vom 01.04.2012 bis 31.08.2015

LUDWIG LUTTER

Vorstandsmitglied vom 01.04.2011 bis 30.06.2015

BEZÜGE DER MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Die Gesamtbezüge des Vorstands für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich auf 838 TEUR (2014: 831 TEUR), davon entfielen 637 TEUR (2014: 736 TEUR) auf die feste Vergütung und 201 TEUR (2014: 95 TEUR) auf die variablen Bestandteile. Den Aufsichtsratsmitgliedern stand im Geschäftsjahr 2015 eine Gesamtvergütung in Höhe von 180 TEUR (2014: 150 TEUR, tatsächlich gezahlte Vergütung 120 TEUR aufgrund von Vergütungsverzicht) zu, die fixe Vergütung von 120 TEUR und variable Vergütung von 60 TEUR beinhaltet (im Vorjahr ausschließlich fixe Vergütung). Für 2015 verzichtete der Aufsichtsrat auf 2/3 seiner variablen Vergütung (gesamt 40 TEUR). Die Bezüge von Vorstand und Aufsichtsrat sind ausschließlich kurzfristig fällige Leistungen. Einzelheiten zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte werden im Vergütungsbericht als Bestandteil des zusammengefassten Konzernlageberichts und Lageberichts der INTERSHOP Communications AG dargestellt.

Konzernzugehörigkeit

Als börsennotiertes Unternehmen stellt die INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft gemäß § 315a HGB einen Konzernabschluss nach IFRS auf. Der Konzernabschluss wird beim Bundesanzeiger eingereicht. Der Konsolidierungskreis umfasste zum 31. Dezember 2015 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 Intershop Communications LTD.

Der Anteilsbesitz der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft am 31. Dezember 2015 gliedert sich wie folgt:

	Anteil in %	Eigenkapital* in TEUR	Jahresergebnis** in TEUR
Intershop Communications, Inc., San Francisco, USA	100	-1.266	264
Intershop Communications Australia Pty Ltd., Melbourne, Australien	100	606	196
Intershop Communications Asia Limited, Hongkong, China	100	44	6
The Bakery GmbH, Berlin, Deutschland	100	-3.843	-118
Intershop Communications Ventures GmbH, Jena, Deutschland	100	-1.311	970
Intershop Communications SARL, Paris, Frankreich	100	-263	-7
Intershop Communications LTD, Romsey, Großbritannien	100	-174	6

* Eigenkapital zum 31.12.2015, umgerechnet zum Stichtagskurs

**Jahresergebnis für das Geschäftsjahr 2015, umgerechnet zum Jahresdurchschnittskurs

Die Aufwendungen für Honorare des Abschlussprüfers sind im Konzernanhang der Gesellschaft enthalten.

Entsprechenserklärung nach § 161 Aktiengesetz

Die Gesellschaft hat die nach § 161 Aktiengesetz erforderliche Entsprechenserklärung am 22. Januar 2016 abgegeben und auf der Unternehmensinternetseite unter <http://www.intershop.de/investoren-corporate-governance> öffentlich zugänglich gemacht.

Verwendung des Jahresergebnisses

Der Vorstand der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft schlägt vor, den Bilanzverlust von 19.148.281 Euro auf neue Rechnung vorzutragen.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Jena, 1. März 2016

Der Vorstand der INTERSHOP Communications AG



Dr. Jochen Wiechen



Axel Köhler

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft, Jena, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und zusammengefasstem 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 zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und zusammengefasstem Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Erfurt, den 2. März 2016

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Angelika Kraus
Wirtschaftsprüferin



ppa. Carl Erik Daum
Wirtschaftsprüfer



05





Bericht des
Aufsichtsrats

Bericht über
die **Unternehmensführung**

- 94 Bericht des Aufsichtsrats
- 98 Bericht über die Unternehmensführung
(mit Erklärung zur Unternehmensführung)

Der Aufsichtsrat nahm im Geschäftsjahr 2015 seine ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung übertragenen Aufgaben wahr. Er hat kontinuierlich die Führung der Geschäfte durch den Vorstand überwacht und begleitet und sich von der Ordnungs- und Rechtmäßigkeit der Unternehmensführung überzeugt. Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand in alle Unternehmensentscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Geschäftsentwicklung, bedeutende Geschäftsvorfälle und die aktuelle Ertrags- und Finanzsituation des Unternehmens.

AUFSICHTSRATSSITZUNGEN UND INHALTE

Im Geschäftsjahr 2015 fanden sechs Präsenzsitzungen des Aufsichtsrats statt und es wurden acht Telefonkonferenzen für Beschlussfassungen abgehalten. Der Aufsichtsrat war in allen Sitzungen vollständig vertreten. Der Vorstand nahm an den Sitzungen nur insoweit teil, als es die Erfüllung seiner Berichtspflichten erforderte. Inhaltliche Schwerpunkte der Sitzungen waren die aktuelle finanzielle Situation des Unternehmens verbunden mit der Entscheidungsfindung von Finanzierungsmöglichkeiten sowie personellen Themen.

In der ersten Aufsichtsratssitzung des Jahres am 19. Januar 2015 stand der Bericht des Vorstands über die aktuelle und zu erwartende Geschäftsentwicklung im Mittelpunkt, zudem genehmigte der Aufsichtsrat das Budget für das Geschäftsjahr 2015. In der Sitzung am 11. März 2015 wurde in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer der Jahres- und Konzernabschluss 2014 gebilligt und neben der aktuellen Geschäftsentwicklung das Risikomanagement nebst Risikojahresbericht erörtert. In den Sitzungen am 6. März, 20. März sowie 29. April 2015 diskutierte und prüfte der Aufsichtsrat verschiedene Möglichkeiten der Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung. In der Sitzung am 13. Mai 2015 wählte der Aufsichtsrat Dr. Kai Hudetz als seinen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden. Schwerpunkte der Sitzung am 24. Juni 2015 waren die Beschlussfassung über die Tagesordnungspunkte der ordentlichen Hauptversammlung 2015 sowie der abzuschließende Darlehensvertrag über ein Kreditvolumen von 6 Mio. Euro. Dieser wurde anschließend in der Sitzung am 29. Juni 2015 genehmigt. In den übrigen Sitzungen (22. Juli, 20. August, 25. August, 17. und 18. September sowie 2. November 2015) wurden u. a. Beschlüsse zur Kapitalerhöhung und zur Änderung der Geschäftsordnung des Vorstands gefasst sowie Themen zu Vorstandspersonalien erörtert. Außerdem stellte der Vorstand in der Sitzung am 2. November 2015 das Budget für 2016 vor. Zusätzlich zu den in den Sitzungen gefassten Beschlüssen gab es auch Beschlüsse zu Verträgen und Personalthemen im Wege des Umlaufverfahrens, u. a. zur Festlegung der Frauenzielquote für Vorstand und Aufsichtsrat und, nach Evaluierung verschiedener Anbieter, zu einer Beauftragung der IFH Institut für Handelsforschung GmbH zur strategischen Weiterentwicklung und zur Fokussierung auf Marktsegmente mit einem Auftragsvolumen in Höhe von 15 TEUR.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat Geschäfte, die nach der Geschäftsordnung des Vorstands vom Aufsichtsrat zustimmungspflichtig sind, stets zur Zustimmung vorgelegt. Der Aufsichtsrat hat die Beschlussvorlagen dazu gründlich geprüft und entsprechende Entscheidungen getroffen. Bedeutende Geschäftsvorgänge für das Unternehmen wurden anhand der Berichte des Vorstands vom Aufsichtsrat ausführlich diskutiert und kritisch begleitet. Der Aufsichtsrat stand neben den Aufsichtsratssitzungen mit dem Vorstand im regelmäßigen Kontakt und wurde über die aktuellen Entwicklungen der Gesellschaft sowie der Risikolage und des Risikomanagements und die damit verbundenen notwendigen Maßnahmen informiert.

Ausschüsse wurden nicht gebildet, da nur ein dreiköpfiger Aufsichtsrat besteht.

CORPORATE GOVERNANCE

Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern im Sinne von Ziff. 5.5 des Deutschen Corporate Governance Kodex, die dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung informiert werden soll, hat es im Geschäftsjahr 2015 mit folgender Ausnahme nicht gegeben: Bei der Beschlussfassung zur Zustimmung der Beauftragung der IFH Institut für Handelsforschung GmbH, bei der das Aufsichtsratsmitglied Dr. Kai Hudetz Geschäftsführer ist, hat sich dieser der Stimme enthalten.

Die Entsprechenserklärung 2015 zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde im Januar 2016 vom Vorstand und vom Aufsichtsrat abgegeben. Die Vergütungen der jeweiligen Aufsichtsratsmitglieder, individualisiert und nach Bestandteilen untergliedert, sind im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht der INTERSHOP Communications AG ausgewiesen.

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN IM AUFSICHTSRAT UND IM VORSTAND

Im Berichtszeitraum gab es bei der INTERSHOP Communications AG vier Organänderungen, davon eine Änderung im Aufsichtsrat und drei Änderungen im Vorstand.

Das Aufsichtsratsmitglied Prof. Dr. Nikolaus Mohr hat sein Amt zum 30. April 2015 aus beruflichen Gründen niedergelegt. Der Aufsichtsrat bedankt sich bei Herrn Prof. Dr. Mohr für seinen Einsatz für das Unternehmen. Das Amtsgericht Jena bestellte Dr.-Ing. Harald Schrimpf, Vorstandsvorsitzender der PSI AG, mit Wirkung zum 1. Mai 2015 als Aufsichtsrat bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung. Auf der Hauptversammlung am 26. August 2015 wurde Herr Dr.-Ing. Schrimpf mit großer Mehrheit als Aufsichtsratsmitglied für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016 Beschluss fasst, gewählt.

Der Finanzvorstand Ludwig Lutter legte im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat sein Amt zum 30. Juni 2015 nieder und schied Ende Juli aus der Gesellschaft aus. Vorstandssprecher Jochen Moll legte auf eigenen Wunsch vorzeitig mit Wirkung zum 31. August 2015 sein Amt als Vorstand nieder und schied Ende September 2015 aus dem Unternehmen aus. Der Aufsichtsrat bedankt sich bei Herrn Lutter und Herrn Moll für ihr verdienstvolles Engagement für die Gesellschaft.

Im Zuge der Neubesetzung wurde der Vorstand auf zwei Mitglieder verkleinert und Dr. Jochen Wiechen, bisher Chief Technical Officer (CTO), mit Wirkung zum 1. September 2015 zum Vorstandsvorsitzenden (CEO) ernannt. Dr. Jochen Wiechen verantwortet seitdem zusätzlich zu den technischen Abteilungen die Verwaltung des Unternehmens, inklusive des Finanzbereiches, sowie die Bereiche Investor Relations und Kommunikation. Zudem rückte Axel Köhler, bisher Senior Vice President Sales & Marketing bei Intershop, zum 1. September 2015 in den Vorstand auf. Seine Aufgaben umfassen die Bereiche Vertrieb, Marketing sowie Professional Services.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS, ABHÄNGIGKEITSBERICHT, ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Jahres- und Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Lagebericht der INTERSHOP Communications AG sind von der durch die Hauptversammlung am 26. August 2015 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015 gewählten und vom Aufsichtsrat beauftragten PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft eingehend geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen worden.

Außerdem wurde von den Abschlussprüfern der von der Gesellschaft nach § 312 AktG erstellte Abhängigkeitsbericht geprüft und darüber gemäß § 313 Abs. 3 AktG berichtet sowie der folgende uneingeschränkte Vermerk erteilt:

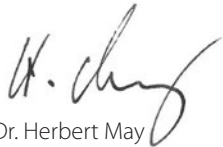
„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass 1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und 2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Nach eingehender eigener Prüfung, insbesondere nach Einsicht der Berichte des Abschlussprüfers sowie der detaillierten Erörterung mit dem Abschlussprüfer über die Prüfungsschwerpunkte und die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung, erhebt der Aufsichtsrat gegen die Abschlüsse und den Abhängigkeitsbericht keine Einwendungen. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Ergebnis der Abschlussprüfung und der Prüfung des Abhängigkeitsberichts an. Der Aufsichtsrat erhebt keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Abhängigkeitsberichts und hat den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss in seiner Sitzung am 9. März 2016 gebilligt. Der Jahresabschluss der INTERSHOP Communications AG wurde damit festgestellt. Da die Gesellschaft infolge der noch bestehenden handelsrechtlichen Verlustvorträge im Geschäftsjahr 2015 keinen Bilanzgewinn erzielt hat, bedurfte es keiner Prüfung eines Gewinnverwendungsvorschlags.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Intershop-Konzerns für ihre geleistete Arbeit. Den Aktionärinnen und Aktionären gilt ein besonderer Dank für das erneut entgegengebrachte Vertrauen im Geschäftsjahr 2015.

Jena, im März 2016

Für den Aufsichtsrat



Dr. Herbert May
Aufsichtsratsvorsitzender

Das Handeln von Vorstand und Aufsichtsrat wird durch die Grundsätze einer verantwortungsvollen Unternehmensführung bestimmt. Dieser Bericht enthält den Bericht über die Unternehmensführung (Corporate-Governance-Bericht) gemäß Kodex-Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB.

1. ERKLÄRUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS GEM. § 161 AKTG

Vorstand und Aufsichtsrat der INTERSHOP Communications AG („Intershop“) begrüßen den von der Regierungskommission vorgelegten und zuletzt im Mai 2015 aktualisierten Deutschen Corporate Governance Kodex. Den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex wurde im Geschäftsjahr 2015 weitgehend entsprochen; Abweichungen wurden in der Entsprechenserklärung erläutert. Der Aufsichtsrat und der Vorstand gaben am 22. Januar 2016 gemeinschaftlich die folgende Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG) ab:

Die INTERSHOP Communications AG hat seit der Entsprechenserklärung vom 3. Dezember 2014 bis zum 11. Juni 2015 den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 24. Juni 2014 und ab dem 12. Juni 2015 bis zum heutigen Tag den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 5. Mai 2015 („Kodex“) mit folgenden Ausnahmen entsprochen und wird ihnen auch zukünftig mit folgenden Ausnahmen entsprechen:

- a) Der bestehende D&O-Versicherungsschutz sieht für Aufsichtsratsmitglieder keinen Selbstbehalt vor (Kodex-Ziffer 3.8), da der Gesellschaft eine solche nicht zu vergleichsweise günstigeren Konditionen angeboten worden ist. Ferner sind der Vorstand und der Aufsichtsrat der Auffassung, dass die Aufsichtsratsmitglieder ihre Pflichten auch ohne Selbstbehalt verantwortungsbewusst ausüben.
- b) In den Vergütungsberichten wurde und wird die Vorstandsvergütung weiterhin entsprechend den anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches individualisiert und nach fixen und variablen Bestandteilen differenziert ausgewiesen. Eine darüber hinausgehende Aufschlüsselung von Vergütungsbestandteilen und -aufwand oder die Angabe der insgesamt erreichbaren variablen Vergütung gemäß Kodex-Ziff. 4.2.5 ist nach Auffassung von Vorstand und Aufsichtsrat nicht geboten, da die gesetzlichen individualisierten Angaben bereits umfassend Aufschluss über die Vergütungsstruktur und -höhe bieten und die Nennung lediglich eines maximalen und minimalen Betrages der variablen Vergütung in der geforderten Form – ohne den Kontext der dahinterstehenden Vergütungsregelungen – irreführend ist und zu unzutreffenden Schlussfolgerungen führen kann.
- c) Bei der Zusammensetzung des Vorstands soll der Aufsichtsrat auch auf Vielfalt (diversity) achten und dabei bis zur Änderung des Kodex insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben (Kodex-Ziffer 5.1.2, Satz 1 a.F.). Nach Auffassung des Aufsichtsrats ist dieses Kriterium nicht geeignet, für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern den alleinigen Ausschlag zu geben. Bei der Zusammensetzung des Vorstands sollten die fachlichen und persönlichen Qualifikationen der Bewerberin oder des Bewerbers für die Auswahl eines geeigneten Kandidaten vorrangig maßgeblich sein, weil nur hierdurch die Interessen der Gesellschaft bestmöglich gewahrt werden können.

- d) Für seine Zusammensetzung hat der Aufsichtsrat keine konkreten Ziele benannt, die die Vielfalt (diversity) berücksichtigen und eine angemessene Beteiligung von Frauen vorsehen (Kodex-Ziffer 5.4.1 Abs. 2 a.F.). Der Aufsichtsrat hat nach der Änderung des Kodex keine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat (Kodex-Ziffer 5.4.1 n.F.) festgelegt. Der Aufsichtsrat hält die Festlegung einer Regelgrenze für die Zugehörigkeit nicht für angemessen, da kein zwingender genereller Zusammenhang zwischen der Amtsdauer und dem Auftreten etwaiger Interessenkonflikte bzw. der Unabhängigkeit des Aufsichtsratsmitglieds besteht. Der Aufsichtsrat berücksichtigt die Dauer der Zugehörigkeit der Mitglieder bei seinen Wahlvorschlägen im Einzelfall.
- e) Der Aufsichtsrat hat keine Anzahl von unabhängigen Aufsichtsratsmitgliedern im Sinne von Kodex-Ziffer 5.4.2 festgelegt. Der Aufsichtsrat ist auch vor dem Hintergrund der geringen Zahl der Aufsichtsratsmitglieder der Ansicht, dass die konkrete Festlegung von Zielen die Auswahl von geeigneten Aufsichtsratsmitgliedern beschränkt. Vielmehr möchte der Aufsichtsrat über Vorschläge zu seiner Zusammensetzung in der entsprechenden Situation individuell frei entscheiden. Gegenwärtig sind jedoch alle drei Aufsichtsratsmitglieder unabhängig.

Diese Entsprechenserklärung sowie alle bisherigen Erklärungen sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter <http://www.intershop.de/investoren-corporate-governance> dauerhaft zugänglich gemacht worden.

2. UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

Weitere **Unternehmensführungspraktiken**, z. B. einen eigenen Code of Conduct, befolgt die Gesellschaft über die Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex hinaus nicht. Anregungen des Corporate Governance Kodex berücksichtigt die Gesellschaft weitestgehend.

3. ANGABEN ZUR ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT SOWIE IHRER ZUSAMMENSETZUNG

Entsprechend dem Grundprinzip des deutschen Aktienrechts unterliegt Intershop dem dualen Führungssystem mit der Trennung von Leitungsorgan (Vorstand) und Überwachungsorgan (Aufsichtsrat). Beide Organe arbeiten bei der Führung und Überwachung des Unternehmens zusammen.

Der **Vorstand** leitet das Unternehmen mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in eigener Verantwortung. Der Vorstand entwickelt gemeinsam die Unternehmensstrategie und sorgt in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat für deren Umsetzung. Der Vorstand hat die Geschäfte der Gesellschaft nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und der Geschäftsordnung zu führen. Grundsätzlich gilt der Grundsatz der Gesamtverantwortung, das heißt, die Mitglieder des Vorstands tragen gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung. Die Grundsätze der Zusammenarbeit des Vorstands der Gesellschaft sind in der Geschäftsordnung des Vorstands zusammengefasst. Diese regelt insbesondere die Beschlussfassung und Geschäftsverteilung. Zudem enthält die Geschäftsordnung des Vorstands einen Katalog von Geschäften, für die der Vorstand der Zustimmung des Aufsichtsrats bedarf.

Der Vorstand besteht derzeit aus zwei Mitgliedern. Es gibt einen Vorstandsvorsitzenden. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat, welcher auch einen Vorstandsvorsitzenden oder einen Sprecher des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden ernennen kann.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen wesentlichen Aspekte der Geschäftsentwicklung, bedeutende Geschäftsvorfälle sowie die aktuelle Ertragssituation einschließlich der Risikolage und des Risikomanagements. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von früher aufgestellten Planungen und Zielen werden ausführlich erläutert und begründet. Außerdem berichtet der Vorstand regelmäßig über das Thema Compliance, also die Maßnahmen zur Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien, das gleichfalls im Verantwortungsbereich des Vorstands liegt.

Der **Aufsichtsrat** berät den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens und überwacht seine Tätigkeit. Er bestellt und entlässt die Mitglieder des Vorstands, beschließt das Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder und setzt deren jeweilige Gesamtvergütung fest. Er wird in alle Entscheidungen eingebunden, die für die Gesellschaft von grundlegender Bedeutung sind.

Der Aufsichtsrat setzt sich laut Satzung aus drei Mitgliedern zusammen. Die reguläre Amtszeit beträgt fünf Jahre und endet mit der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt. Der Aufsichtsrat überwacht und berät regelmäßig den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens. Er hat seine Amtsführung nach den Vorschriften der Gesetze, des Deutschen Corporate Governance Kodex, der Satzung und seiner Geschäftsordnung auszurichten. Bei Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen ist der Aufsichtsrat einzubinden. Für gewisse Geschäftsvorgänge – wie zum Beispiel große Investitionsvorhaben, Unternehmenskäufe, Anstellungsverträge ab einer bestimmten Höhe – bestimmt die Geschäftsordnung des Vorstands daher Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsratsvorsitzende vertritt den Aufsichtsrat nach außen und dem Vorstand gegenüber. Er leitet die Aufsichtsratssitzungen. Ausschüsse wurden nicht gebildet, da nur ein dreiköpfiger Aufsichtsrat besteht. Der Aufsichtsrat wird regelmäßig vom Vorstand neben den Berichten in den Aufsichtsratssitzungen über wichtige aktuelle Entwicklungen der Gesellschaft und die damit verbundenen notwendigen Maßnahmen sowie über die Vorschau auf zukünftige Quartale informiert.

Für alle Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder wurde eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) abgeschlossen; für den Vorstand wurde dabei ein Selbstbehalt gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG in Höhe von 10 % vereinbart.

4. ANGABEN ZU FESTLEGUNGEN DER FRAUENQUOTE

Die Zielgrößen für den Frauenanteil in Vorstand und Aufsichtsrat wurden vom Aufsichtsrat nach § 111 Abs. 5 AktG bis zum 30. Juni 2017 entsprechend dem bestehenden Anteil jeweils in Höhe von 0 % festgelegt. Jedoch ist der Aufsichtsrat bemüht, Frauen bei gleicher Qualifikation den Vorzug zu geben, um den Anteil von Frauen sowohl im Aufsichtsrat als auch im Vorstand zu erhöhen. Angesichts der Zielgröße von 0 % wurde diese im Berichtsjahr auch erreicht.

Die Zielgrößen für den Frauenanteil in den beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands wurden vom Vorstand nach § 76 Abs. 4 AktG bis zum 30. Juni 2017 entsprechend dem bestehenden Anteil von 29,63 % festgelegt und auch im Berichtsjahr erreicht. Intershop verfügt nur über eine Führungsebene unter dem Vorstand, weshalb nur eine Zielgröße für diese Führungsebene insgesamt festgelegt wurde.

5. WEITERE ANGABEN ALS CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Da Vorstand und Aufsichtsrat in ihrer Entsprechung erklärt haben, den Kodex-Empfehlungen zu ihrer Besetzung bzgl. der festzulegenden Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer und Besetzung mit unabhängigen Mitgliedern nicht zu folgen, erübrigen sich in diesem Bericht auch Angaben zur Umsetzung dieser Zielsetzungen im Sinne der Ziff. 5.4.1 des Kodex. Jedoch ist darauf hinzuweisen, dass seit der ordentlichen Hauptversammlung 2013 alle drei Aufsichtsratsmitglieder unabhängig sind.

Der Gesamtbesitz an Intershop-Aktien aller Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder liegt unter 1 % der von Intershop ausgegebenen Aktien. Einzelheiten zu den Wertpapierbeständen der Organmitglieder werden im Konzernanhang gezeigt.

Aktioptionsprogramme bestehen nicht; als wertpapierorientiertes Anreizsystem mag allein angesehen werden, dass eines von mehreren mit den Vorstandsmitgliedern vereinbarten Zielen für ihre variable Vergütung auch auf die Kursentwicklung der Intershop-Aktien abstellt.

Einzelheiten zur Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte werden im Vergütungsbericht als Bestandteil des zusammengefassten Konzernlageberichts und Lageberichts der INTERSHOP Communications AG dargestellt.

Jena, 24. Februar 2016

INTERSHOP Communications AG

Der Vorstand



Dr. Jochen Wiechen



Axel Köhler

Für den Aufsichtsrat



Dr. Herbert May
Aufsichtsratsvorsitzender

Die **Aktie**

Kennzahlen zur Intershop-Aktie		2015	2014
Stichtagsschlusskurs*	in EUR	1,24	1,07
Anzahl der ausgegebenen Aktien (per Stichtag)	in Mio. Stück	31,68	30,18
Marktkapitalisierung	in Mio. EUR	39,29	32,30
Ergebnis je Aktie	in EUR	0,00	-0,22
Cashflow pro Aktie	in EUR	0,16	0,01
Buchwert je Aktie	in EUR	0,60	0,58
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag**	in Stück	43.764	41.358
Streubesitz	in %	66	69

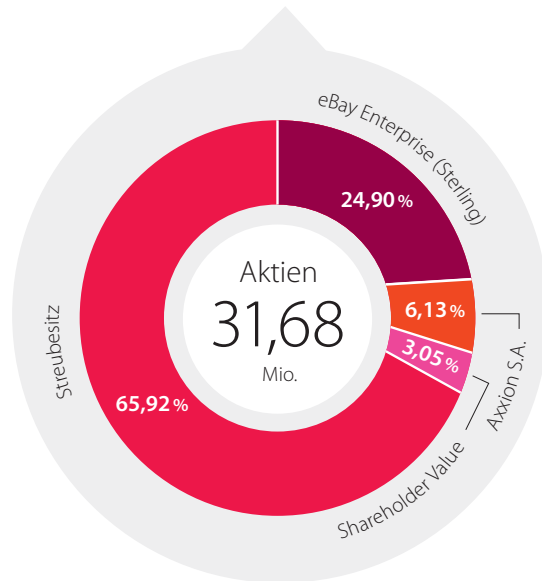
* Basis: Xetra

** Basis: alle Börsenplätze

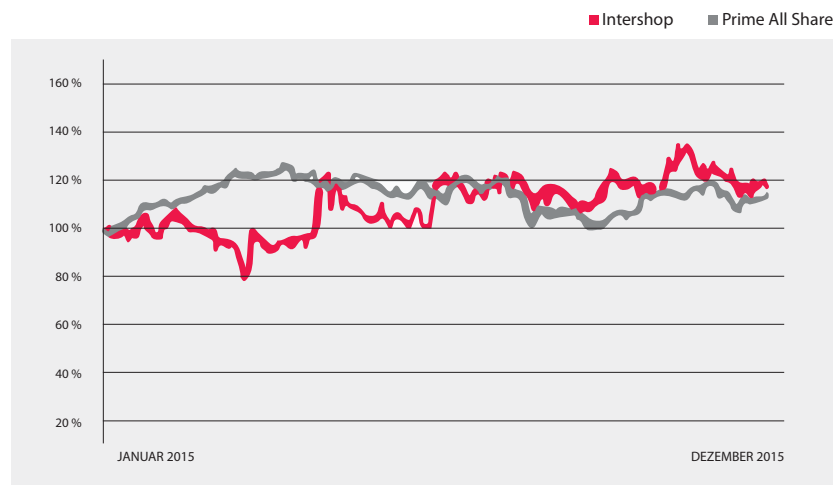
Börsendaten zur Intershop-Aktie

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

Aktionärsstruktur



Der Intershop-Aktienkurs



Finanzkalender 2016

Datum	Ereignis
17. Februar 2016	Veröffentlichung der Q4- und GJ-Zahlen 2015
4. Mai 2016	Veröffentlichung der Q1-Zahlen 2016
2. Juni 2016	Ordentliche Hauptversammlung 2016
3. August 2016	Veröffentlichung der Q2- und 6-Monats-Zahlen 2016
2. November 2016	Veröffentlichung der Q3- und 9-Monats-Zahlen 2016

Auf unserer Investor-Relations-Webseite unter <http://www.intershop.de/investoren> haben Sie die Möglichkeit, sich in unseren Verteiler für IR-relevante Informationen wie Finanzberichte, Pressemitteilungen und unseren IR-Newsletter einzutragen.

Dieser Geschäftsbericht 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.



Investor Relations Kontakt:

INTERSHOP Communications AG
Investor Relations
Intershop Tower
07740 Jena
Telefon: +49 3641 50-1000
Telefax: +49 3641 50-1309
E-Mail: ir@intershop.de
www.intershop.de/investoren

Layout & Design:

timespin
Digital Communication GmbH
www.timespin.de

WWW.**INTERSHOP**.DE

INTERSHOP

Communications AG
Intershop Tower
07740 Jena

Telefon +49 3641 50-0

Fax +49 3641 50-1111

info@intershop.de