



Zwischenbericht über die ersten neun Monate 2018

1. Januar bis 30. September 2018

Inhalt

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	3
KONZERNKENNZAHLEN	4
KONZERNLAGEBERICHT	5
Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2018	5
Umsatzentwicklung.....	6
Ergebnisentwicklung	7
Finanz- und Vermögenslage	8
Forschung und Entwicklung	8
Vorstand	9
Personal	9
Ausblick.....	10
KONZERNBILANZ	11
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG	12
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.....	13
KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	14
KONZERNANHANG ZUM 30. SEPTEMBER 2018	15
Allgemeine Angaben	15
Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance statement).....	15
Konsolidierungskreis.....	15
Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.....	15
Eigenkapital.....	16
Ergebnis je Aktie	16
Segmentberichterstattung	17
Meldepflichtige Wertpapierbestände und Wertpapiergeschäfte	19
INTERSHOP-AKTIE.....	20
KONTAKT.....	21

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre und Geschäftsfreunde,

das dritte Quartal war geprägt von vielen positiven Impulsen für die strategische Weiterentwicklung von Intershop: Unser zweiter Intershop Impulse Summit im September 2018 in Berlin, der mit 200 hochkarätigen Vertretern der Branche sowie unserer Kunden und Partner zu einem wichtigen Event rund um die neuesten Entwicklungen im Omnichannel Commerce avanciert. Anfang September vereinbarten wir mit unserem strategischen Partner Microsoft einen Ausbau unserer Partnerschaft. Intershop wird künftig von einem Team direkt am Firmensitz in Redmond betreut und unsere Commerce-Lösung wird fester Bestandteil des Lösungsportfolios der Microsoft Azure Cloud. Dies wird unsere globale Sichtbarkeit vor allem bei US-Kunden deutlich erhöhen. Die renommierten Branchenanalysten von Forrester Research haben in ihrer jüngsten „Forrester Wave-Studie“ unsere B2B-Lösung zum besten Produktangebot weltweit gekürt – eine Auszeichnung, die vor allem an unsere Entwickler geht, die täglich mit einem großen Engagement an der Optimierung unserer Intershop Suite arbeiten. Viele gute Nachrichten also, die unseren strategischen Kurs stützen und für weiteren Schwung bei der Transformation in Richtung Cloudgeschäft sorgen. Die Zahlen der ersten neun Monate spiegeln die strategische Umstellung unseres Geschäfts wieder. Die Umsatzverschiebung von sofort vereinnahmten Lizenz- auf monatlich wiederkehrende Cloud-Erlöse sorgt für insgesamt geringere Umsätze im Vergleich zum Vorjahr und vorübergehend für negative Ergebniseffekte. Deutlich wachsende Auftragseingänge und ein um 16 % gestiegenes Cloud-Geschäft weisen jedoch in die richtige Richtung. Hierauf wollen wir aufsetzen und den Jahresendspurt mit weiteren Erfolgen im Cloudgeschäft untermauern.

Mit besten Grüßen


Dr. Jochen Wiechen


Markus Klahn

Konzernkennzahlen

in TEUR	9-Monate 2018	9-Monate 2017	Veränderung
Umsatz			
Umsatzerlöse	23.921	26.374	-9 %
Software und Cloud Umsätze	11.775	13.241	-11 %
Serviceumsätze	12.146	13.134	-8 %
Umsatz Europa	17.670	19.608	-10 %
Umsatz USA	2.787	2.897	-4 %
Umsatz Asien/Pazifik	3.464	3.869	-10 %
Cloud-Auftragseingang	3.179	2.077	53 %
Ergebnis			
Umsatzkosten	14.231	13.455	6 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	9.690	12.920	-25 %
Bruttomarge	41 %	49 %	
Betriebliche Aufwendungen und Erträge	13.403	12.704	6 %
Forschung und Entwicklung	3.508	3.870	-9 %
Vertrieb und Marketing	7.185	6.138	17 %
Allgemeine Verwaltungskosten	2.690	2.673	1 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	20	23	-13 %
EBIT	-3.713	215	++
EBIT-Marge	-16 %	1 %	
EBITDA	-2.146	2.090	++
EBITDA-Marge	-9 %	8 %	
Periodenergebnis	-3.918	-16	++
Ergebnis je Aktie (in EUR)	-0,12	0,00	++
Vermögenslage			
Eigenkapital	16.460	15.991	3 %
Eigenkapitalquote	63 %	63 %	
Bilanzsumme	26.178	25.204	4 %
Langfristige Vermögenswerte	10.918	10.373	5 %
Kurzfristige Vermögenswerte	15.260	14.831	3 %
Langfristige Schulden	1.956	2.025	-3 %
Kurzfristige Schulden	7.762	7.188	8 %
Finanzlage			
Liquide Mittel	9.701	9.646	1 %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-2.458	1.507	++
Abschreibungen	1.567	1.875	-16 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2.208	-1.719	-28 %
Cashflow auf Finanzierungstätigkeit	5.476	-1.000	++
Mitarbeiter	343	330	4 %

Konzernlagebericht

Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2018

Der Intershop-Konzern erzielte in den ersten neun Monaten 2018 Umsatzerlöse in Höhe von 23,9 Mio. Euro (Vorjahr: 26,4 Mio. Euro), ein Rückgang um 9 %. Die Lizenz- und Wartungserlöse sanken um 20 % auf 7,9 Mio. Euro, während sich die Cloud- und Subscriptionumsätze um 16 % auf 3,9 Mio. Euro erhöhten. Darüber hinaus verzeichnete die Gesellschaft in den ersten neun Monaten einen Auftragseingang im Cloud-Geschäft von 3,2 Mio. Euro (Vorjahr: 2,1 Mio. Euro). Im Servicesegment war ein Rückgang um 8 % auf 12,1 Mio. Euro zu verzeichnen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug -3,7 Mio. Euro.

„Cloud first“-Strategie wird konsequent fortgesetzt

Im Frühjahr 2018 kündigte Intershop an, sowohl bei Investitionen in Forschung und Entwicklung wie auch in Marketing und Vertrieb den Cloud-Ansatz in den Mittelpunkt der Aktivitäten zu stellen. Grundlage für die Entscheidung ist die stark wachsende Bereitschaft der Unternehmen, auf Cloud-basierte Systeme und Programme zu setzen. Allein in Deutschland nutzen Studien zufolge bereits mehr als zwei Drittel der Unternehmen Cloud-Dienste. Die steigende Marktakzeptanz resultiert aus strategischen Vorteilen wie Verfügbarkeit, Sicherheit durch automatische Updates und Ressourceneffizienz. Gleichzeitig wächst im Handel der Druck auf kleine und mittlere Unternehmen, eigene digitale Vertriebswege aufzubauen oder auszuweiten. Und gerade für diese Kundengruppe sind Cloud-Anwendungen oftmals die beste Option, weil diese eine schnelle, flexible und skalierbare Lösung mit geringen Investitionsrisiken darstellen. Mit seiner neuen, im März vorgestellten Commerce-as-a-Service-Komplettlösung (CaaS) verfügt Intershop über eine vollumfängliche und leistungsfähige Standard-Cloud-Lösung. Das hat zu einem deutlichen Anstieg des Cloud-Auftragseingangs geführt, der in den ersten neun Monaten um 53 % auf 3,2 Mio. Euro wuchs.

Strategische Partnerschaft mit Microsoft auf neuer Ebene

Ein Kernbestandteil der neuen Cloud-Strategie ist die seit 2016 bestehende Partnerschaft mit Microsoft. Die Zusammenarbeit vereint die hohe Leistungsfähigkeit der Intershop-Commerce-Lösung mit den höchsten Sicherheitsstandards der Microsoft Azure-Plattform. Die Partnerschaft wurde im Juli 2018 durch den Gewinn des „Runner up of the Year“-Awards auf der Microsoft-Partnerkonferenz Inspire in Las Vegas, untermauert. Anfang September vereinbarten Microsoft und Intershop eine weitere Intensivierung ihrer Partnerschaft mit direkter Anbindung an ein Microsoft-Team in der Unternehmenszentrale in Redmond (USA). Zudem wird die Intershop Commerce-Lösung in das Lösungsportfolio für die Microsoft Azure Cloud („Microsoft Global Solution Maps“) eingebunden sowie in die Geschäftsanwendungen der Microsoft Dynamics 365 Produktfamilie integriert. Auf dieser neuen Ebene der Partnerschaft wird die internationale Sichtbarkeit des Intershop-Angebots deutlich steigen.

Forrester-Analysten küren Intershop zum „Leader“ der Branche

Zum ersten Mal seit Beginn der international renommierten Forrester Wave-Studie wurde Intershop mit seiner B2B-Plattform an der Spitze des internationalen Wettbewerbs in die Kategorie „Leader“ eingestuft. „Intershop hat eine fundierte Vision von der Zukunft des B2B-Handels und das Rüstzeug des Unternehmens zur Umsetzung dieser Vision ist besonders beeindruckend.“ Dieses positive Urteil basiert auf der von den Analysten konstatierten hohen Kundenzufriedenheit der Intershop-Nutzer vor allem wegen der Flexibilität der B2B-Lösung bei komplexen Unternehmensstrukturen. Die Einstufung der E-Commerce-Experten gibt den Vertriebs- und Marketinginitiativen des Unternehmens weiteren Auftrieb und stärkt insbesondere die internationale Reputation der Intershop Omni-Commerce Suite.

Neue CaaS-Kunden und verstärkte Partner-Einbindung beim Cloud-Vertrieb

Der Produkt-Launch der neuen CaaS-Lösung im März 2018 markiert einen wichtigen strategischen Meilenstein und ist in Kombination mit der Microsoft-Partnerschaft ein Katalysator für die Umsetzung des neuen „Cloud first“-Ansatzes und für die Generierung von Wachstum im Cloud-Sektor. Bereits in den ersten neun Monaten 2018 konnte Intershop mehrere Neukunden für seine CaaS-Lösung gewinnen. Dazu gehört der führende rumänische Einzelhändler *elefant.ro*, der mit der cloud-basierten Lösung seine bereits umfangreiche Marktpräsenz regional und international ausbauen möchte. *Elefant.ro* ist einer der ersten Kunden, die sich für das flexible und umfassende CaaS-Leistungspaket entschieden haben. Anfang September gab Intershop den Gewinn des deutschen Traditionsunternehmens *Trumpf* als Neukunden für seine Cloud-Lösung bekannt: *Trumpf*, bekannt für Hochtechnologie vom Laser bis zur digital vernetzten Werkzeugmaschine (Umsatzvolumen von 3,6 Mrd. Euro – vorl. Zahlen 2017/18), setzt bei seinem neuen Customer Experience Management System auf die Intershop-Softwarelösung. Weitere Neukunden waren die *elero GmbH*, B2B-Kunde im Bereich Antriebe und Steuerungen der Gebäudeautomatisierung sowie die *Spinner GmbH*, traditionsreicher Technologiekonzern aus Süddeutschland. Der Onlineshop des Lebensmittel-Discounters *Netto* wurde auf die Version Intershop 7, die mit dem Partner *dotSource* in einer Rekordzeit von drei Monaten erfolgreich umgesetzt wurde, migriert. Neben *Netto* gingen im Berichtszeitraum noch weitere Kunden mit der neuesten Version der Intershop Commerce Suite live, darunter der langjährige Bestandskunde *Häfele* sowie die *Block Foods AG*.

Auch in der Zusammenarbeit mit Partnern verschiebt sich der Fokus hin zu cloud-basierten Anwendungen. So haben Intershop und der Platinum-Partner *ModusLink* ein neues gemeinsames Angebot namens „eStarter Storefront“ gelauncht. Basierend auf der marktführenden Intershop Commerce Suite bietet *ModusLink* mit der „eStarter Storefront“ eine sichere, skalierbare und kostengünstige Cloud-Lösung für Unternehmen, die ihren digitalen Vertriebskanal in nur vier Wochen aufbauen wollen. Die Lösung läuft auf Microsoft Azure und wird in Rechenzentren mit höchsten Sicherheitsstandards gehostet.

Darüber hinaus eröffnet Intershop seit August 2018 Digitalagenturen über seinen API-Ansatz die Möglichkeit, sein Commerce-as-a-Service Angebot ihren Kunden zur Verfügung zu stellen.

Umsatzentwicklung

Neugliederung der Umsatzerlöse in Software und Cloud Umsätze und Serviceumsätze

Da Intershop ab dem Geschäftsjahr 2018 verstärkt Cloud und dessen Standardisierung in den Mittelpunkt aller Geschäftsaktivitäten stellt, wurden mit dem Beginn des Geschäftsjahres 2018 die Umsatzerlöse in die Hauptgruppen Software und Cloud Umsätze sowie Serviceumsätze neu untergliedert. Zu den Software und Cloud Umsätzen werden die Lizenzumsätze sowie die dazugehörigen Wartungserlöse und die Cloud- und Subscriptionumsätze zugeordnet. Die angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bleiben von dieser Änderung unberührt.

Die Umsatzentwicklung in den ersten neun Monaten 2018

Der Intershop-Konzern erzielte in den ersten neun Monaten 2018 Umsatzerlöse in Höhe von 23,9 Mio. Euro, ein Rückgang von 9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Wesentliche Ursache für den niedrigeren Umsatz ist die strategische Umstellung auf das Cloud-Geschäft und die damit verbundene Umsatzverschiebung von sofort vereinnahmten Lizenz- auf monatlich wiederkehrende Cloud-Erlöse. So fallen bei einer Cloud-Installation Umsätze auf Basis mehrjähriger Kundenverträge kontinuierlich an, wohingegen bei Abschluss eines Lizenzvertrages der komplette Umsatz in der Regel einmalig verbucht wird. Die dem „Cloud-First“-Ansatz geschuldete neue Umsatzstruktur führt zwar kurzfristig zu Umsatz- und Ergebnisschwankungen, sorgt aber durch die wiederkehrenden Cloud-Umsätze in den Folgequartalen insgesamt für mehr Stetigkeit.

Insgesamt sanken die Lizenz- und Wartungserlöse um 20 % auf 7,9 Mio. Euro, während sich die Cloud- und Subscriptionumsätze um 16 % auf 3,9 Mio. Euro erhöhten. Der Anteil der Cloud- und Subscriptionumsätze am Gesamtumsatz betrug 16 % (Vorjahr: 13 %) und wird zukünftig steigen. Darüber hinaus verzeichnete die Gesellschaft in den ersten neun Monaten einen Auftragseingang im Cloud-Geschäft von 3,2 Mio. Euro (Vorjahr: 2,1 Mio. Euro). Im Servicesegment war ein Rückgang um 8 % auf 12,1 Mio. Euro zu verzeichnen.

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

1. Januar bis 30. September	2018	2017	Veränderung
Software und Cloud Umsätze	11.775	13.240	-11 %
Lizenzen und Wartung	7.898	9.907	-20 %
Lizenzen	1.926	3.889	-50 %
Wartung	5.972	6.018	-1 %
Cloud und Subscription	3.877	3.333	16 %
Serviceumsätze	12.146	13.134	-8 %
Gesamtumsatzerlöse	23.921	26.374	-9 %

In der regionalen Umsatzverteilung gab es gegenüber dem Vorjahreszeitraum nur leichte Verschiebungen. Dominierende Geschäftsregion bleibt mit Abstand der europäische Markt. Der Umsatz in dieser Region verringerte sich zwar um 10 % auf 17,7 Mio. Euro (Vorjahr: 19,6 Mio. Euro), der Anteil europäischer Kunden am Gesamtumsatz blieb mit 74 % jedoch auf Vorjahresniveau. Die im US-Markt erzielten Erlöse blieben im Vergleich zum Vorjahr mit 2,8 Mio. Euro nahezu stabil, der Umsatzanteil stieg um einen Prozentpunkt auf 12 %. In der Region Asien-Pazifik erzielte Intershop verminderte Erlöse in Höhe von 3,5 Mio. Euro (Vorjahr: 3,9 Mio. Euro), was einem Anteil von 14 % entspricht.

Ergebnisentwicklung

Im Zuge des Transformationsprozesses waren die ersten neun Monate durch negative Ergebniseffekte geprägt. Insgesamt verbuchte Intershop in den ersten neun Monaten 2018 ein Bruttoergebnis vom Umsatz in Höhe von 9,7 Mio. Euro, ein Rückgang um 25 % gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 12,9 Mio. Euro. Die Bruttomarge verringerte sich um acht Prozentpunkte auf 41 %. Ursache für den Rückgang sind die deutlich gesunkenen Lizenz Erlöse, denen nur schrittweise steigende Cloud-Erlöse gegenüber stehen. Insgesamt wird die Gewichtung der Lizenz Erlöse durch die zusätzlichen Cloud-Umsätze künftig abnehmen. Die betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich leicht um 6 % auf 13,4 Mio. Euro. Im Bereich Vertrieb und Marketing stiegen die Kosten um 17 % auf 7,2 Mio. Euro. Darin enthalten sind Einmalaufwendungen von 0,5 Mio. Euro für den Umbau des Vertriebs im Zusammenhang mit der „Cloud first“-Strategie. Die Kosten für Forschung und Entwicklung verringerten sich um 9 % auf 3,5 Mio. Euro. Die Verwaltungskosten lagen mit 2,7 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Das operative Ergebnis (EBIT) belief sich nach neun Monaten auf -3,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,2 Mio. Euro). Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) kam auf -2,1 Mio. Euro (Vorjahr: 2,1 Mio. Euro). Die Abschreibungen lagen mit 1,6 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 1,9 Mio. Euro. Das Periodenergebnis nach Steuern belief sich auf -3,9 Mio. Euro (Vorjahr: -16 TEUR), was einem Ergebnis je Aktie vom -0,12 EUR (Vorjahr: 0,00 Euro) entspricht.

Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Intershop-Konzerns lag zum Zwischenbilanzstichtag, dem 30. September 2018, bei 26,2 Mio. Euro und damit 5 % höher als zu Jahresende 2017.

Auf der Aktivseite stiegen die langfristigen Vermögenswerte um 7 % auf 10,9 Mio. Euro. Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um 3 % auf 15,3 Mio. Euro. Die liquiden Mittel erhöhten sich um 8 % auf 9,7 Mio. Euro (31. Dezember 2017: 8,9 Mio. Euro). Auf der Passivseite stieg das Eigenkapital gegenüber Jahresende 2017 um 7 % auf 16,5 Mio. Euro zum Zwischenbilanzstichtag. Darüber hinaus stand der planmäßigen jährlichen Tilgungsrate in Höhe von 1,0 Mio. Euro eines bestehenden Bankdarlehens der Abschluss eines neuen Kredits in Höhe von 1,5 Mio. Euro gegenüber. Davon wurden 1,0 Mio. Euro in den langfristigen und 0,5 Mio. Euro abzüglich der bereits geleisteten monatlichen Tilgungsraten in den kurzfristigen Schulden erfasst. Gleichzeitig schlugen im Berichtszeitraum erhöhte Umsatzabgrenzungsposten zu Buche. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken von 3,0 Mio. Euro auf 2,2 Mio. Euro. Insgesamt lagen die kurzfristigen Schulden mit 7,8 Mio. Euro nahezu auf dem Niveau Ende Dezember 2017.

Die Eigenkapitalquote stieg von 61 % zum 31. Dezember 2017 auf 63 % zum 30. September 2018. Insgesamt weist Intershop zum Zwischenbilanzstichtag somit eine solide Vermögens- und Kapitalstruktur auf.

Im Hinblick auf die Finanzlage verbuchte Intershop im Berichtszeitraum einen operativen Cashflow in Höhe von -2,5 Mio. Euro (Vorjahr: 1,5 Mio. Euro). Der negative Cashflow resultiert primär aus dem Periodenergebnis vor Steuern in Höhe von -3,8 Mio. Euro. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug 2,2 Mio. Euro (Vorjahr: Mittelabfluss von 1,7 Mio. Euro). Der Mittelzufluss aus Finanzierungsaktivitäten bezifferte sich in den ersten neun Monaten auf 5,5 Mio. Euro (Vorjahr: Mittelabfluss von 1,0 Mio. Euro). Der Mittelzufluss ist im Wesentlichen auf eine im Mai 2018 durchgeführte Barkapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital um knapp 10 % des bestehenden Grundkapitals zurückzuführen. Der Ausgabebetrag für die neuen Aktien betrug 1,62 Euro. Der Gesamtemissionserlös vor Kosten belief sich auf rund 5,133 Mio. Euro. Insgesamt stiegen die liquiden Mittel zum 30. September 2018 auf 9,7 Mio. Euro, nach 8,9 Mio. Euro zum Jahresende 2017.

Forschung und Entwicklung

Im Zuge des Ausbaus der Partnerschaft mit Microsoft konzentrieren sich im laufenden Geschäftsjahr die Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) auf die fortschreitende enge Verzahnung des Cloud-Angebots mit den Microsoft-Lösungen und den damit verbundenen Systemen. Ziel ist es, das Zusammenspiel aller Bestandteile des neuen Angebots zu perfektionieren und die Einrichtungskosten neuer Shops durch eine Schaffung von Standardintegrationen zu reduzieren.

Im September 2018 wurde mit Intershop Commerce Management 7.10 die neueste Version der Intershop-Standardlösung vorgestellt. Auch für das Intershop Order Management wurde eine neue Version gelauncht. Das aktuelle Release steht konsequent im Zeichen der Cloud-Strategie und der Partnerschaft mit Microsoft. So ist ein Highlight der jüngsten Version die Integration der Intershop Commerce Suite in die Anwendungen von Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations. Ermöglicht wird dies durch Intershop Standard-Konnektoren, welche für eine nahtlose Integration der Intershop Commerce Suite in das ERP-System von Microsoft Dynamics 365 verantwortlich sind. Die dabei verwendete Microservice-Architektur schafft eine flexible Anpassung an Kundenprojekte und gewährleistet die schnelle Integration. Damit können Aufträge und Bestandsdaten zwischen der Intershop Commerce Suite und Microsoft Dynamics 365 einfach und schnell synchronisiert werden, sodass wiederholte Dateneingaben oder inkonsistente Lagerbestände der Vergangenheit angehören.

Einen neuen Maßstab im modernen E-Commerce setzt zudem die Intershop Progressive Web App (PWA). In einer „Mobile-First-Welt“, in welcher Online-Zugriffe immer häufiger über mobile Geräte erfolgen und Suchmaschinen mobile Seiten im SEO-Ranking begünstigen,

besteht für viele Shopbetreiber das Problem, sowohl einen mobilen Online-Shop als auch eine zusätzliche native App entwickeln zu müssen. Die Intershop Progressive Web Application stellt die Symbiose zwischen einer responsiven Website und einer mobilen App dar.

Vorstand

Zum 9. April 2018 wurde Markus Klahn als weiteres Vorstandsmitglied (Chief Operating Officer) der INTERSHOP Communications AG berufen. Die Verstärkung des Vorstands mit Ressortzuständigkeit für das Service-Geschäft reflektiert nicht nur die gewachsene Bedeutung des Cloud-Geschäfts, sondern soll auch den Transformationsprozess des Unternehmens weiter beschleunigen. Markus Klahn ist ein erfahrener Vertriebsexperte und Marktkenner, insbesondere in Sachen Marktpositionierung von Software-Lösungen. Vor seinem Engagement bei der INTERSHOP Communications AG stand er im Top-Management bei dem ERP-Anbieter Proalpha und zuletzt bei Jaggaer, einem reinen SaaS-Anbieter im Procurement-Bereich in Verantwortung.

Mit Wirkung zum 16. August 2018 legte Axel Köhler seine Funktion als Vorstandsmitglied und Chief Sales Officer (CSO) nieder. Axel Köhler verantwortete als CSO die Bereiche Sales und Marketing. Seine Aufgaben wurden von Markus Klahn (COO) übernommen, der an der Seite von CEO Dr. Jochen Wiechen den künftig zweiköpfigen Intershop-Vorstand bildet.

Personal

Zum 30. September 2018 beschäftigte Intershop weltweit 343 Vollzeitkräfte. Gegenüber dem Vorjahresstichtag bedeutet dies einen Zuwachs um 13 Mitarbeiter. Zusätzlicher Personalbedarf besteht vor allem bei Consultants und Entwicklern. Hier steht Intershop in einem hart geführten Wettbewerb um IT-Fachkräfte, der branchenweit ein zunehmendes Wachstumshemmnis darstellt. Intershop begegnet dem Mangel an Fachkräften durch eine Intensivierung der bestehenden Hochschulpartnerschaften und Teilnahme an Recruiting-Events.

Die folgende Übersicht zeigt die Aufteilung der Vollzeitkräfte nach Unternehmensbereichen:

Mitarbeiter nach Bereichen*	30.09.2018	31.12.2017	30.09.2017
Technische Abteilungen (Servicebereiche und F&E-Bereich)	248	251	247
Vertrieb und Marketing	58	49	45
Allgemeine Verwaltung	37	38	38
	343	338	330

*auf Basis Vollzeitkräfte inklusive Studenten und Auszubildende

In Europa waren zum Zwischenbilanzstichtag mit 294 Mitarbeitern 86 % der Belegschaft beschäftigt. In der Region Asien-Pazifik waren für Intershop 31 Mitarbeiter (9 %) tätig. In den USA betrug der Anteil an der Gesamtbelegschaft mit 18 Mitarbeitern knapp 5 %.

Ausblick

Die Rahmenbedingungen im B2C- und B2B-E-Commerce Markt sind weiterhin positiv. Erhebliche Chancen verspricht sich Intershop durch den weiteren Ausbau des Geschäfts mit Cloud-Lösungen, die seit Frühjahr 2018 im Mittelpunkt aller Geschäftsaktivitäten stehen. Das im März eingeführte CaaS-Lösungsangebot stieß in den ersten Monaten des Vertriebs auf positive Resonanz und Intershop verzeichnete mehrere vielversprechende Kundengewinne, deren Zahl mit wachsender Sichtbarkeit im Markt deutlich ausgebaut werden soll.

Dabei hilft die Partnerschaft mit Microsoft, die im dritten Quartal noch einmal intensiviert wurde. Durch die Aufnahme in das Lösungsportfolio der Microsoft Azure Cloud („Microsoft Global Solution Maps“) nimmt die globale Sichtbarkeit des Intershop-Angebots weiter zu und die internationalen Vertriebsaktivitäten der Gesellschaft werden deutlich gestärkt.

Um die Chancen im Cloud-Segment zu nutzen und das Neukundenwachstum zu beschleunigen, werden in den nächsten Monaten weiterhin Investitionen in Vertrieb und Marketing getätigt. Dies geht zwar vorübergehend zu Lasten der Profitabilität, ist aber unerlässlich um die strategische Umstellung vom Lizenz- zum Cloud-Geschäft erfolgreich zu meistern. Mittelfristig wird die aktuelle Transformation durch die wiederkehrenden Cloud-Umsätze zu deutlich mehr Stetigkeit sowohl in der Planung als auch in der tatsächlichen Geschäftsperformance führen. Der deutlich gestiegene Auftragseingang in den ersten neun Monaten in Höhe von 3,2 Mio. Euro (Vorjahr: 2,1 Mio. Euro) weist in die richtige Richtung.

Für das Gesamtjahr 2018 bestätigt das Management seine Prognose eines leicht geringeren Umsatzes gegenüber dem Vorjahr sowie eines negativen operativen Ergebnisses (EBIT) im niedrigen einstelligen Millionen Euro-Bereich. Das im Rahmen des Lighthouse-Strategieprogramms ausgegebene mittelfristige Ziel einer Umsatzmarke von 50 Mio. Euro und einer EBIT-Marge von 5 % im Jahr 2020 bleibt weiterhin fester Bestandteil der Planung des Managements.

Konzernbilanz

in TEUR	30. September 2018	31. Dezember 2017
AKTIVA		
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	9.648	8.933
Sachanlagen	612	637
Sonstige langfristige Vermögenswerte	23	14
Latente Steuern	635	637
	10.918	10.221
Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.747	5.181
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	812	698
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9.701	8.949
	15.260	14.828
Summe AKTIVA	26.178	25.049
PASSIVA		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	34.852	31.683
Kapitalrücklagen	9.738	7.806
Andere Rücklagen	-28.130	-24.159
	16.460	15.330
Langfristige Schulden		
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.791	1.787
Umsatzabgrenzungsposten	165	223
	1.956	2.010
Kurzfristige Schulden		
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	220	289
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.375	1.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.585	1.527
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	19	230
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.186	2.993
Umsatzabgrenzungsposten	2.377	1.670
	7.762	7.709
Summe PASSIVA	26.178	25.049

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in TEUR	1. Juli bis 30. September		1. Januar bis 30. September	
	2018	2017	2018	2017
Umsatzerlöse				
Software und Cloud Umsätze	4.021	3.825	11.775	13.240
Serviceumsätze	3.887	4.593	12.146	13.134
	7.908	8.418	23.921	26.374
Umsatzkosten				
Software und Cloud Umsatzkosten	-1.678	-1.782	-5.018	-5.282
Serviceumsatzkosten	-3.163	-2.663	-9.213	-8.172
	-4.841	-4.445	-14.231	-13.455
Bruttoergebnis vom Umsatz	3.067	3.973	9.690	12.919
Betriebliche Aufwendungen und Erträge				
Forschung und Entwicklung	-1.080	-1.183	-3.508	-3.870
Vertrieb und Marketing	-2.855	-1.936	-7.185	-6.138
Allgemeine Verwaltungskosten	-847	-845	-2.690	-2.673
Sonstige betriebliche Erträge	38	46	124	136
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-35	-37	-144	-159
	-4.779	-3.955	-13.403	-12.704
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	-1.712	18	-3.713	215
Zinserträge	0	1	4	4
Zinsaufwendungen	-36	-41	-122	-152
Finanzergebnis	-36	-40	-118	-148
Ergebnis vor Steuern	-1.748	-22	-3.831	67
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-19	-22	-87	-83
Ergebnis nach Steuern	-1.767	-44	-3.918	-16
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen:				
Veränderung aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaft	-23	-14	-53	-47
Sonstiges Ergebnis aus Währungsumrechnung	-23	-14	-53	-47
Gesamtergebnis	-1.790	-58	-3.970	-63
Ergebnis je Aktie in EUR (unverwässert, verwässert)	-0,05	0,00	-0,12	0,00
Durchschnittlich in Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, verwässert)	34.852	34.852	32.872	32.872

Konzern-Kapitalflussrechnung

in TEUR	1. Januar bis 30. September	
	2018	2017
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Ergebnis vor Steuern	-3.831	67
<i>Anpassungen zur Überleitung Periodenergebnis</i>		
Finanzergebnis	118	148
Abschreibungen	1.567	1.875
<i>Veränderung der operativen Vermögenswerte und Schulden</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	434	511
Sonstige Vermögenswerte	-121	-63
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	-726	-910
Umsatzabgrenzungsposten	648	154
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern und Zinsen	-1.911	1.782
Erhaltene Zinsen	4	5
Gezahlte Zinsen	-256	-147
Erhaltene Ertragsteuern	3	4
Gezahlte Ertragsteuern	-298	-137
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-2.458	1.507
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-1.983	-1.536
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen	2	8
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-227	-191
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2.208	-1.719
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	1.500	0
Auszahlung aus der Tilgung von Krediten	-1.125	-1.000
Einzahlungen aus der Ausgabe von Stammaktien	5.133	0
Kosten aus der Ausgabe von Stammaktien	-32	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.476	-1.000
Wechselkursbedingte Änderungen	-58	-40
Netto-Veränderung der liquiden Mittel	752	-1.252
Liquide Mittel zu Beginn des Berichtszeitraumes	8.949	10.898
Liquide Mittel am Ende des Berichtszeitraumes	9.701	9.646

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TEUR				Andere Rücklage			Summe Eigenkapital
	Stammaktien (Anzahl Aktien)	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Umstellungs- rücklage	Kumulierte Gewinne/ Verluste	Kumulierte Währungsdifferenzen	
Stand 01.01.2018	31.683.484	31.683	7.806	-93	-26.085	2.019	15.330
Gesamtergebnis					-3.918	-53	-3.971
Ausgabe neuer Aktien	3.168.347	3.168	1.932				5.100
Stand 30.09.2018	34.851.831	34.852	9.738	-93	-30.003	1.966	16.460
Stand 01.01.2017	31.683.484	31.683	7.806	-93	-25.421	2.080	16.055
Gesamtergebnis					-16	-47	-63
Stand 30.09.2017	31.683.484	31.683	7.806	-93	-25.437	2.032	15.991

Konzernanhang zum 30. September 2018

Allgemeine Angaben

Der Konzernzwischenbericht zum 30. September 2018 ist ungeprüft und ist im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss und dem dazugehörigen Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2017 zu lesen. Der Konzernabschluss und der Konzernanhang sind im Geschäftsbericht des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2017 enthalten. Der Geschäftsbericht 2017 ist auf der Internetseite des Unternehmens unter <https://www.intershop.de/finanzberichte> verfügbar.

Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance statement)

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

Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen der INTERSHOP Communications AG umfasste zum 30. September 2018 unverändert neben der Muttergesellschaft die Tochterunternehmen Intershop Communications, Inc., Intershop Communications Australia Pty Ltd, Intershop Communications Asia Limited, The Bakery GmbH, Intershop Communications Ventures GmbH, Intershop Communications SARL sowie die Intershop Communications LTD.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bei der Aufstellung des Konzernzwischenberichts wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie beim Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 verwendet. Die angewandten Methoden sind im Geschäftsbericht 2017 auf den Seiten 44 bis 51 detailliert beschrieben.

Ab dem Geschäftsjahr 2018 werden die Umsatzerlöse in die Hauptgruppen Software und Cloud Umsätze sowie Serviceumsätze neu untergliedert. Zu den Software und Cloud Umsätzen gehören die Lizenzumsätze und die dazugehörigen Wartungserlöse sowie die Cloud- und Subscriptionumsätze. Der Ausweis der Erlöse aus der Bereitstellung von SaaS-Produkten erfolgte bisher in den Lizenzerlösen. In der neuen Umsatzstruktur sind diese in der Position „Cloud und Subscription“ dargestellt. Bisher enthielten die Full-Service-Umsätze wiederkehrende und einmalige Erlöse sowie Umsätze aus Cloud-Angeboten. Die regelmäßig wiederkehrenden Erlöse sowie die Umsätze aus Cloud-Angeboten sind in „Cloud und Subscription“ umgegliedert. Die Serviceumsätze beinhalten die Beratungs- und Schulungsleistungen sowie die einmaligen Erlöse aus dem Full-Service-Bereich. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Die folgende Tabelle stellt die Umgliederung der Vorjahreszahlen dar:

Umsatzstruktur bisher	9M-2017 bisher	Umgliederung Lizenzen	Umgliederung Full Service	9M-2017 neu	Umsatzstruktur neu
Produktumsätze	10.549	0	2.691	13.240	Software und Cloud Umsätze
Lizenzen	4.531	-642		3.889	Lizenzen
Wartung	6.018			6.018	Wartung
		642	2.691	3.333	Cloud und Subscription
Serviceumsätze	15.825	0	-2.691	13.134	Serviceumsätze
Beratung/Schulung	11.045			11.045	
Full Service	4.780		-2.691	2.089	
Gesamtumsatzerlöse	26.374	0	0	26.374	Gesamtumsatzerlöse

Ansatz und Bewertung von Posten der Bilanz bleiben unberührt.

Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals der INTERSHOP Communications AG ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Das gezeichnete Kapital erhöhte sich zum 30. September 2018 um 3.168.347 Euro auf 34.851.831 Euro und ist eingeteilt in 34.851.831 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien. Die Veränderung ist auf eine Kapitalerhöhung aus Genehmigten Kapital I zurückzuführen.

Zum 30. September 2018 verringerte sich das Genehmigte Kapital I von 6.336.000 Euro um 3.168.347 Euro auf 3.167.653 Euro. Im Mai 2018 wurde eine Barkapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre durch die Ausgabe von 3.168.347 neuer auf den Inhaber lautenden Stückaktien durchgeführt. Diese wurde am 15. Mai 2018 mit der Eintragung ins Handelsregister rechtlich wirksam. Auf der Hauptversammlung am 9. Mai 2018 wurde zudem ein neues Genehmigtes Kapital II in Höhe von 9.500.000 Euro geschaffen. Danach ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats berechtigt, das Grundkapital durch die Ausgabe neuer auf den Inhaber lautende Stückaktien einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 9.500.000 Euro gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen. Die Ermächtigung des Vorstands gilt bis 8. Juni 2023. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen auszuschließen. Die Eintragung in das Handelsregister des neuen Genehmigten Kapital II mit der Satzungsänderung erfolgte am 8. Juni 2018.

Ergebnis je Aktie

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

In TEUR	Quartal zum		9-Monatszeitraum	
	30.09.2018	30.09.2017	30.09.2018	30.09.2017
Basis für das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie (Ergebnis nach Steuern)	-1.767	-44	-3.918	-16
Gewichteter Durchschnitt der Anzahl von Stammaktien für das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie	34.852	34.852	32.872	32.872
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert) (in EUR)	-0,05	0,00	-0,12	0,00

Wenn das verwässerte Ergebnis den Verlust je Aktie reduziert bzw. das Ergebnis je Aktie erhöht, erfolgt eine Anpassung auf 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.

Segmentberichterstattung

Segmentbericht Quartal zum 30. September 2018

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
Umsätze mit externen Kunden					
Software und Cloud Umsätze	2.986	427	608	0	4.021
Lizenz- und Wartungsumsatz	2.340	162	161	0	2.663
Lizenzen	628	2	0	0	630
Wartung	1.712	160	161	0	2.033
Cloud und Subscription	646	265	447	0	1.358
Serviceumsätze	3.033	292	562	0	3.887
Gesamtumsätze mit externen Kunden					
Zwischensegmentumsätze	19	0	4	-23	0
Gesamtumsätze	6.038	719	1.174	-23	7.908
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	-1.316	-274	-122	0	-1.712
Finanzergebnis					
Ergebnis vor Steuern					-1.748
Steuern					-19
Ergebnis nach Steuern					-1.767

Segmentbericht Quartal zum 30. September 2017

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
Umsätze mit externen Kunden					
Software und Cloud Umsätze	2.645	441	739	0	3.825
Lizenz- und Wartungsumsatz	2.200	259	235	0	2.694
Lizenzen	594	63	63	0	720
Wartung	1.606	196	172	0	1.974
Cloud und Subscription	445	182	504	0	1.131
Serviceumsätze	3.644	366	583	0	4.593
Gesamtumsätze mit externen Kunden					
Zwischensegmentumsätze	11	0	13	-24	0
Gesamtumsätze	6.300	807	1.335	-24	8.418
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	20	-4	2	0	18
Finanzergebnis					
Ergebnis vor Steuern					-22
Steuern					-22
Ergebnis nach Steuern					-44

Segmentbericht 9-Monatszeitraum zum 30. September 2018

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
Umsätze mit externen Kunden					
Software und Cloud Umsätze	8.567	1.379	1.829	0	11.775
Lizenz- und Wartungsumsatz	6.784	612	502	0	7.898
Lizenzen	1.769	151	6	0	1.926
Wartung	5.015	461	496	0	5.972
Cloud und Subscription	1.783	767	1.327	0	3.877
Serviceumsätze	9.103	1.408	1.635	0	12.146
Gesamtumsätze mit externen Kunden	17.670	2.787	3.464	0	23.921
Zwischensegmentumsätze	44	0	12	-56	0
Gesamtumsätze	17.714	2.787	3.476	-56	23.921
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	-2.780	-529	-404	0	-3.713
Finanzergebnis					-118
Ergebnis vor Steuern					-3.831
Steuern					-87
Ergebnis nach Steuern					-3.918

Segmentbericht 9-Monatszeitraum zum 30. September 2017

in TEUR	Europa	USA	Asien/ Pazifik	Konsolidierung	Konzern
Umsätze mit externen Kunden					
Software und Cloud Umsätze	9.625	1.446	2.169	0	13.240
Lizenz- und Wartungsumsatz	8.308	982	617	0	9.907
Lizenzen	3.376	450	63	0	3.889
Wartung	4.932	532	554	0	6.018
Cloud und Subscription	1.317	464	1.552	0	3.333
Serviceumsätze	9.983	1.451	1.700	0	13.134
Gesamtumsätze mit externen Kunden	19.608	2.897	3.869	0	26.374
Zwischensegmentumsätze	163	0	127	-290	0
Gesamtumsätze	19.771	2.897	3.996	-290	26.374
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	166	15	34	0	215
Finanzergebnis					-148
Ergebnis vor Steuern					67
Steuern					-83
Ergebnis nach Steuern					-16

Die Umsatzgliederung der berichtspflichtigen Geschäftssegmente wurde entsprechend der Umsatzdarstellung des Konzerns angepasst. Wir verweisen auf den Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

Meldepflichtige Wertpapierbestände und Wertpapiergeschäfte

Per 30. September 2018 hielten die Organmitglieder der Gesellschaft folgende Anzahl an Intershop-Inhaberstammaktien:

Name	Funktion	Aktien
Christian Oecking	Aufsichtsratsvorsitzender	20.000
Ulrich Prädel	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	8.000
Univ.-Prof. Dr. Louis Velthuis	Aufsichtsratsmitglied	10.000
Dr. Jochen Wiechen	Vorstandsvorsitzender	90.000
Markus Klahn	Vorstandsmitglied	30.311

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2018 wurden folgende Wertpapiergeschäfte von Intershop-Inhaberstammaktien durch Organmitglieder der Gesellschaft getätigt:

Name	Datum	Geschäftsart	Stück	Gesamtwert (EUR)
Dr. Jochen Wiechen	08.05.2018	Kauf	30.000	51.900
Univ.-Prof. Dr. Louis Velthuis	06.08.2018	Kauf	5.000	8.342

Intershop-Aktie

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

Kennzahlen zur Intershop-Aktie		9M 2018	2017	9M 2017
Stichtagsschlusskurs ¹	in EUR	1,69	1,78	1,72
Anzahl der ausgegebenen Aktien (per Stichtag)	in Mio. Stück	34,85	31,68	31,68
Marktkapitalisierung	in Mio. EUR	58,90	56,40	54,50
Ergebnis je Aktie	in EUR	-0,12	-0,02	0,00
Cashflow pro Aktie	in EUR	-0,07	0,05	0,05
Buchwert je Aktie	in EUR	0,47	0,48	0,50
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag ²	in Stück	38.224	53.028	47.383
Streubesitz	in %	62	66	66

¹ Basis: Xetra

² Basis: alle Börsenplätze

Kontakt



Investor Relations Kontakt

INTERSHOP Communications AG

Intershop Tower

D-07740 Jena

Tel. +49 3641 50 1000

Fax +49 3641 50 1309

E-Mail ir@intershop.de

www.intershop.de

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