



...anywhere,
anytime!

Vom Wandel profitieren- Benefiting from change

8. ordentliche Hauptversammlung

Portland Forum / Leimen
27. Mai 2008

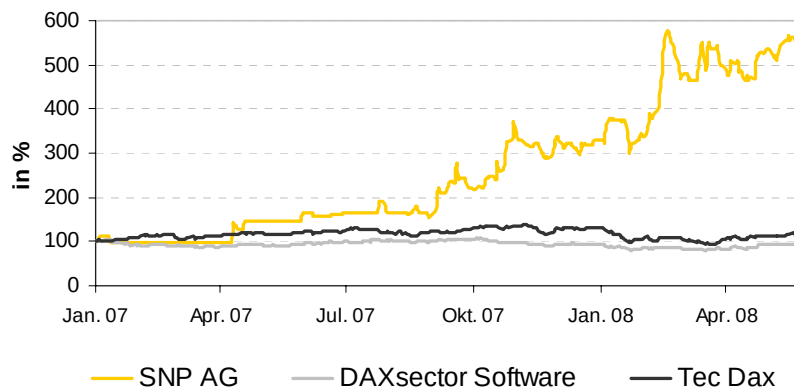
- **SNP Kurzprofil**
- Geschäftsmodell und Marktposition
- Wachstumsstrategie
- Finanzen 2007 und Q1/2008
- Ausblick 2008

SNP auf einen Blick

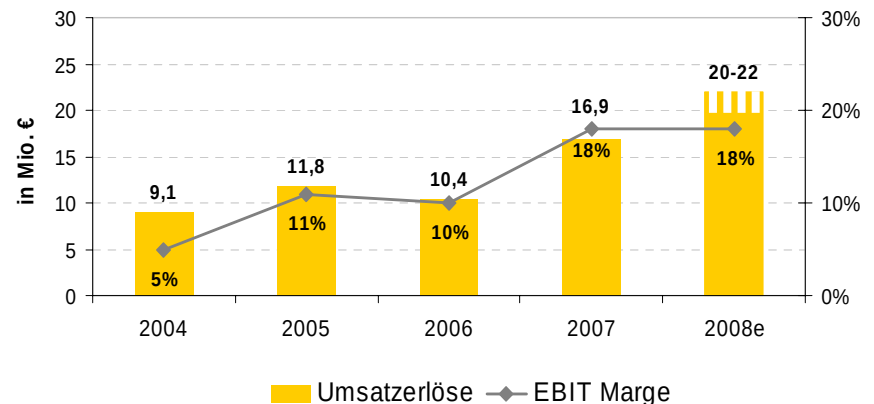


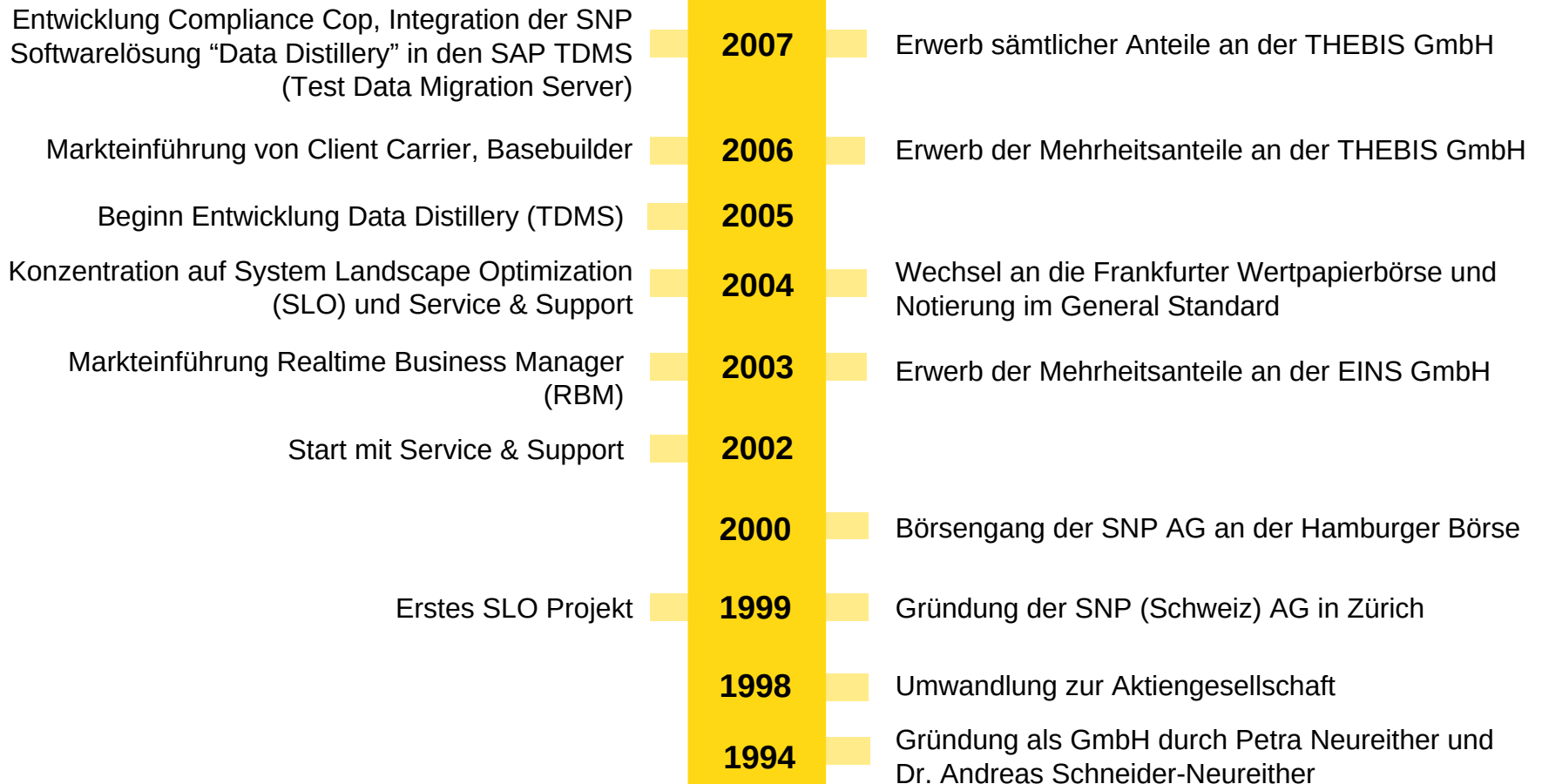
- SNP verändert und passt SAP-Systemlandschaften **internationaler Konzerne** an, die **Veränderungsprozessen** im Zuge von M&A, Auslagerungen, Prozessoptimierungen und Kostenreduktionsprogrammen ausgesetzt sind (SHK-Markt).
- SNP bietet beginnend mit der Strategie bis hin zur Implementierung die Betreuung aller Stationen eines Projektes im Sinne eines **ganzheitlichen Serviceangebotes**.
- SNP hat mit seinen derzeit 140 Mitarbeitern in den vergangenen 14 Jahren **über 800 Projekte** betreut und erfolgreich abgeschlossen.
- SNP entwickelt und vertreibt erfolgreich **eigene** Software Produkte
- SNP ist OEM-Partner von SAP
- SNP hat sich in einem **konjunkturunabhängigen** Markt mit nachhaltigen und **hohen Wachstumspotentialen** eine hervorragende Ausgangsposition erarbeitet.

Aktienkursentwicklung



Umsatz- und EBIT-Marge





- SNP Kurzprofil
- **Geschäftsmodell und Marktposition**
- Wachstumsstrategie
- Finanzen 2007 und Q1/2008
- Ausblick 2008

Historische Wachstumsmärkte

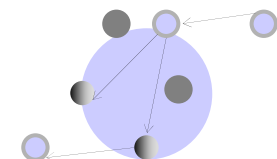
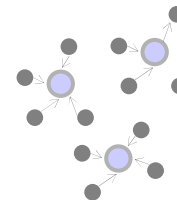
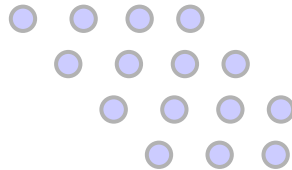
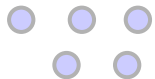
Zukünftiges Wachstum im SAP CHANGE MARKT (SNP Fokus)

Installation

Betrieb

SHK

Reorganisation



- Implementierung von SAP-Software
- Management einer fragmentierten SAP-Systemlandschaft
- Anpassung individueller Systeme auf spezifische Anforderungen und Bedürfnisse
- Standardisierung von Geschäftsprozessen
- Harmonisierung von Daten
- Konsolidierung von IT-Landschaften durch Zusammenlegung von Systemen und Einrichten von systemübergreifenden Funktionen
- Kontinuierliche Anpassung der SAP-Landschaften an sich verändernde Unternehmensbedingungen
 - M&A
 - Restrukturierung
 - Auflösung von Geschäftsbereichen
 - Spin-offs

SNP Software- und Software-related Services

Software-related Services

- SLO
(System Landscape Optimization)
- Service & Support
- TDMS Consulting

Software

- Technical Conversion Workbench
(TCW)
- Client Carrier
- Base Builder
- Service & Support Suite
- Data Distillery (TDMS)

SNP Data Distillery integriert in SAP TDMS



Data Distillery (TDMS) Lösungsansatz

- Aufbau und Refresh von nicht-produktiven Systemen mit reduziertem Datenvolumen
- Extraktion von definierten Business Objekten und Geschäftsprozessen zur Qualitätssicherung und für Tests
- Bereitstellung von aktuellen Testdaten in Test und Entwicklungsumgebungen
- Aktualisieren der Testumgebung ohne Nacharbeiten
- Aktualisierung von Einzelmandanten in Mehrmandanten Umgebungen

Vorteile

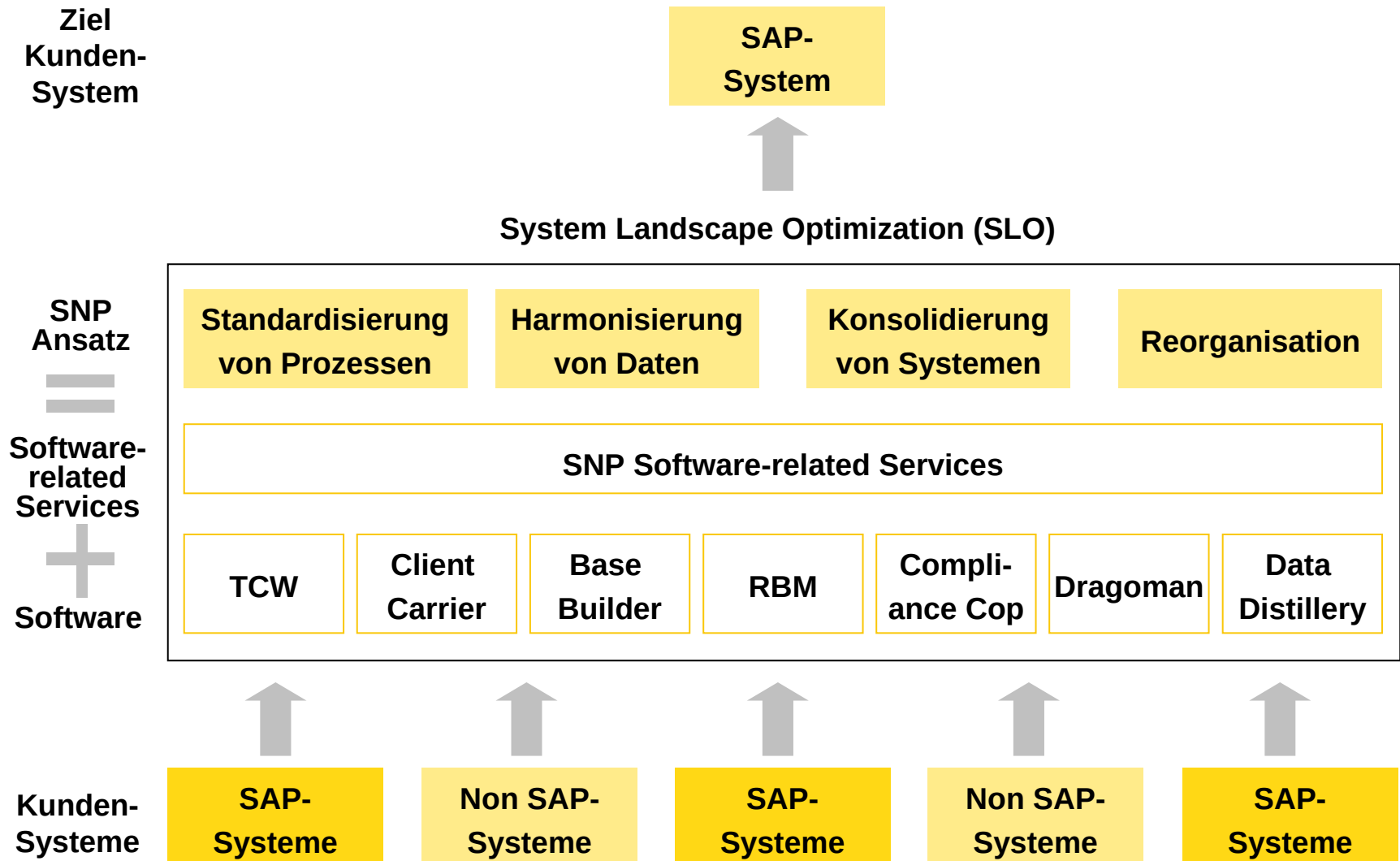
- Qualitäts- und Effizienzverbesserung der Change Prozesse
- Kosteneinsparungen bei System-Infrastruktur und Outsourcing Partner
- Zeiteinsparung beim Aufbau von Mandanten
- Beschleunigung von Entwicklungsprojekten durch Reduktion von Softwarelogistik
- Anonymisierung von Testdaten
- Einfache Bedienung



Software-Partnerschaft zwischen SAP und SNP

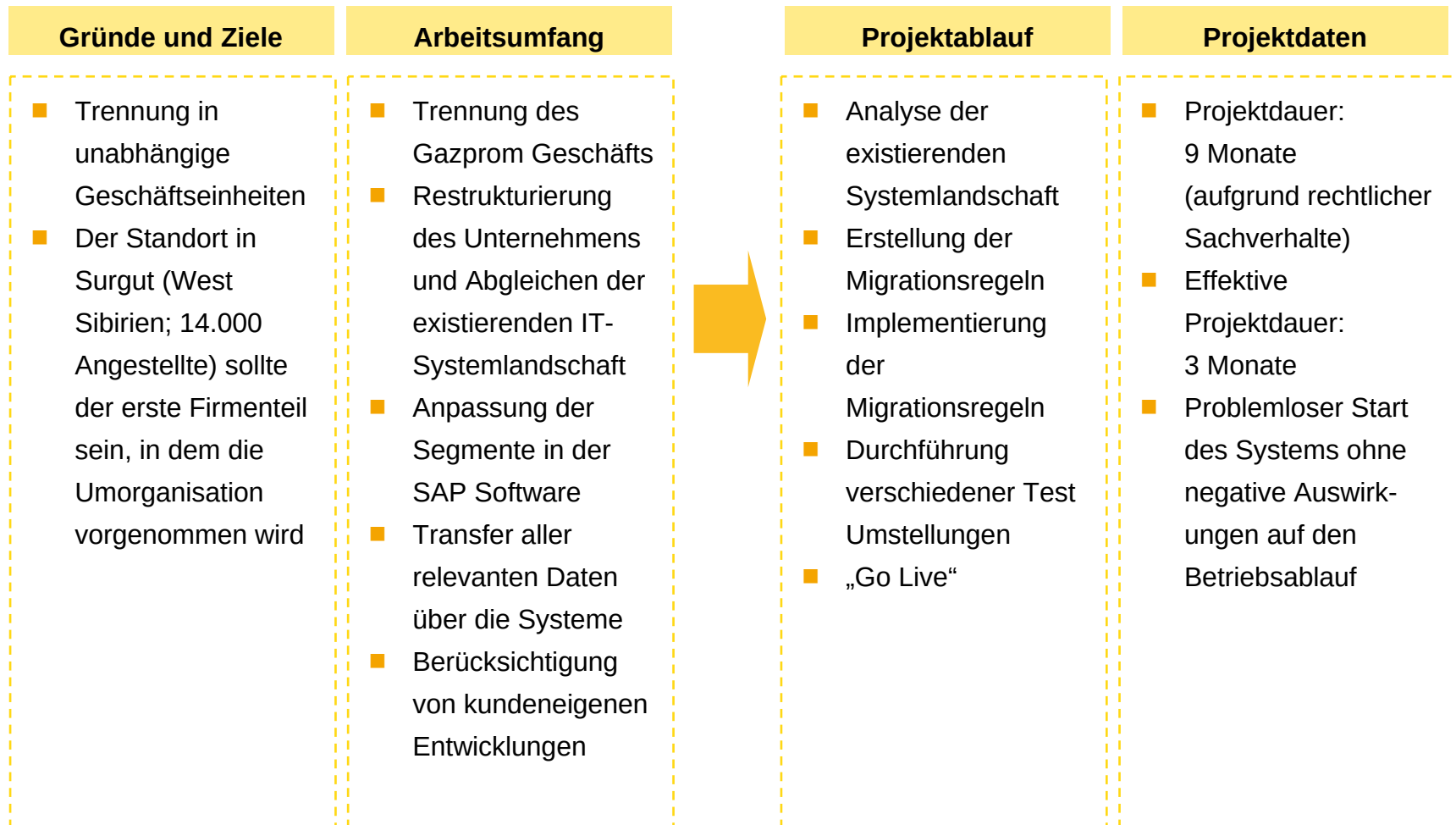
- Seit Oktober 2007 besteht ein Kooperationsvertrag
 - Weltweite Vermarktung des TDMS-Software-Produkts
 - Qualifizierung von SNP als Premium Partner für die SAP AG im Bereich TDMS
 - Exklusivität für SAP
- Durchschnittspreis einer SAP-TDMS Lizenz ca. 40 T€

SNP Geschäftsmodell



Fallbeispiel – Aufspaltung in Segmente

Organisatorische Trennung der Gazprom Geschäftsbereiche in zwei separate Segmente Förderung und Verarbeitung



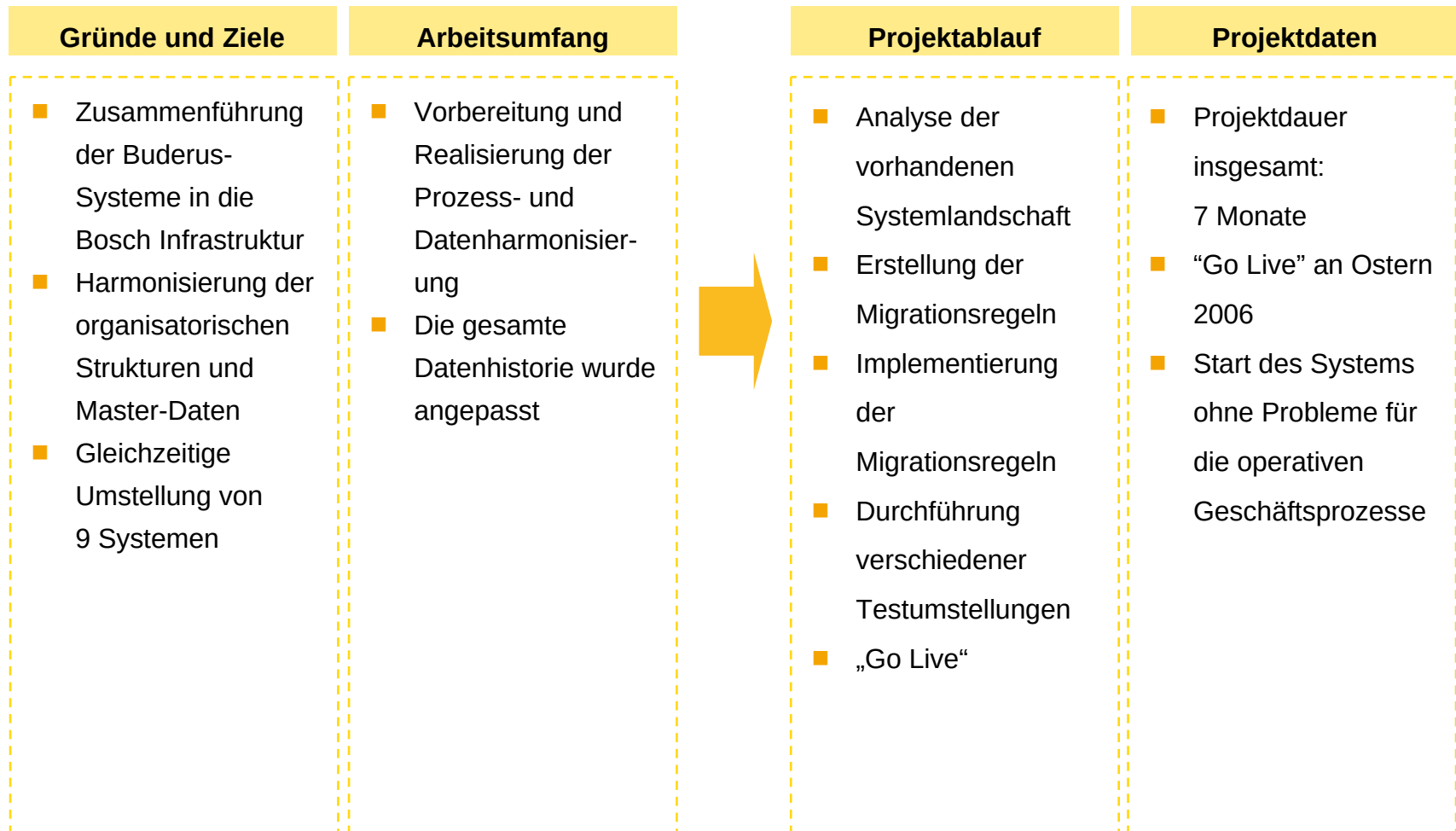
Fallbeispiel – Restrukturierung und Umorganisation

Zusammenlegung der SAP Systeme für L'Oréal mit SNP SLO

L'ORÉAL

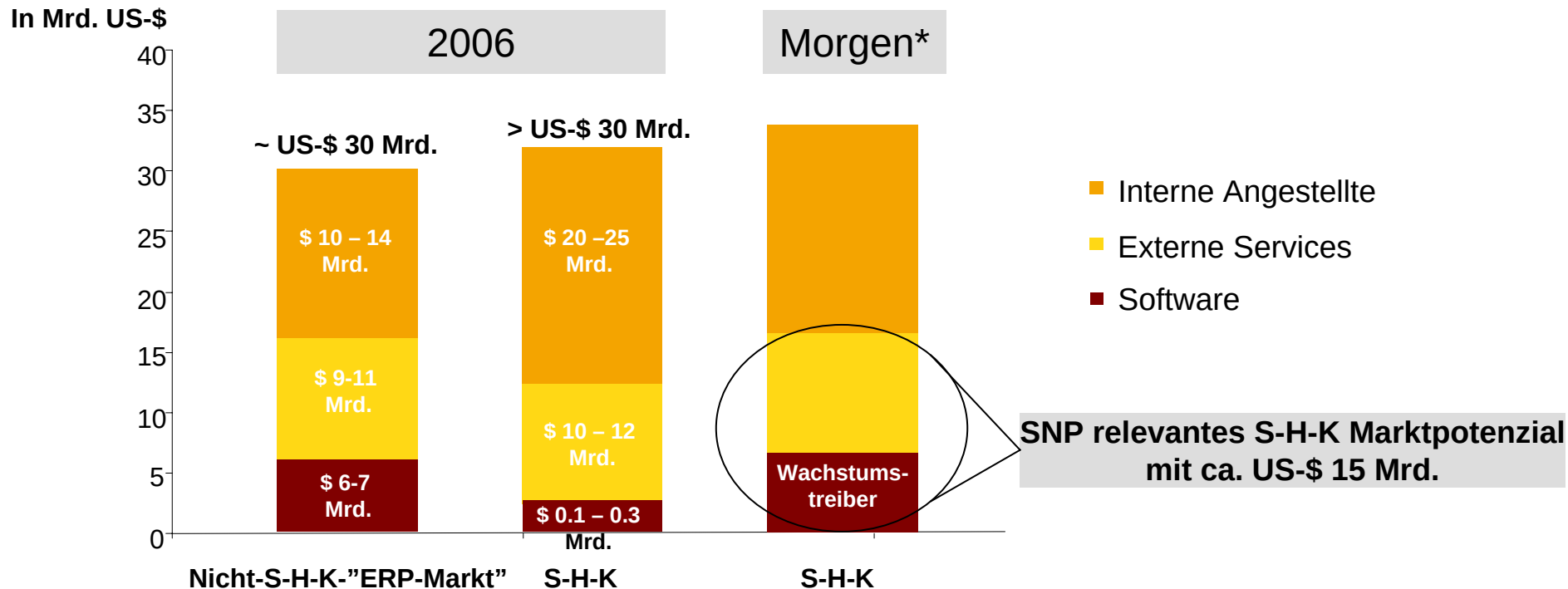


Konsolidierung der IT-Systemlandschaft aufgrund von M&A-Transaktionen



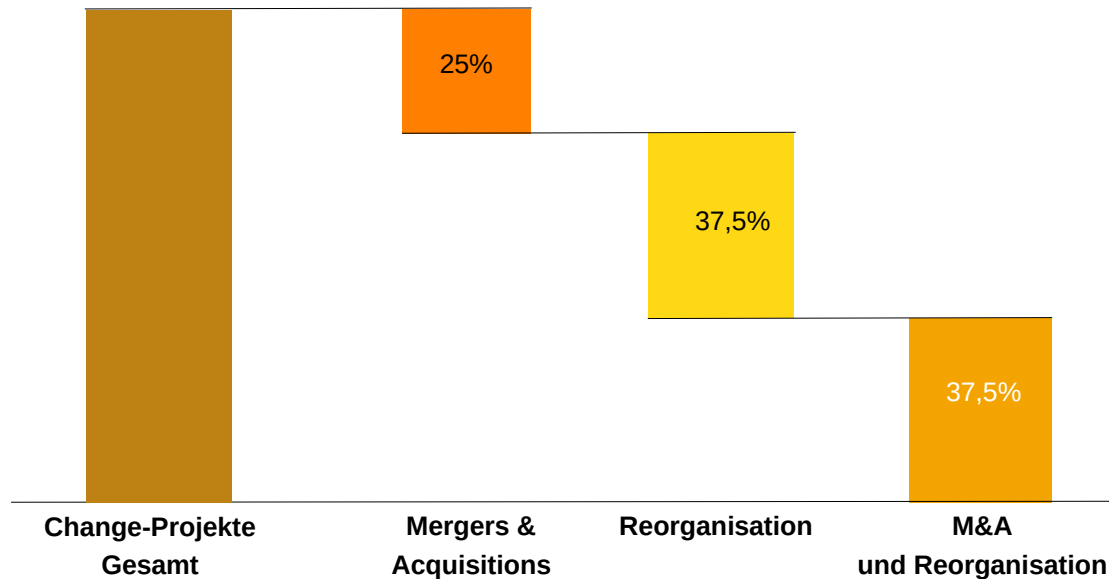
Marktpotenzial

Marktgröße: Gesamte SAP-bezogene Budgets (2006 in Mrd. US-\$)



- Ausgaben für SAP-Systeme in Höhe von ca. \$ 30 Mrd. p. a.
- Über 91% der SAP-Kunden sind von kontinuierlichen Reorganisationsprozessen oder M&A-Transaktionen betroffen
- US-\$ 10-12 Mrd. der Ausgaben sind externen Services und Software (SNP-Markt) zuzuordnen
- Überdurchschnittliches Wachstumspotenzial auf über US-\$ 15 Mrd.

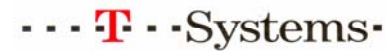
Anteil der Unternehmen mit Change-Projekten



- Change-Management hat große Bedeutung für große und mittelgroße SAP-Kunden
- Fokus liegt vielmehr auf Geschäftsprozessoptimierung als auf Reduzierung der IT-Kosten

Quelle: SAP AG, Boston Consulting Group

Kunden



- SNP Kurzprofil
- Geschäftsmodell und Marktposition
- **Wachstumsstrategie**
- Finanzen 2007 und Q1/2008
- Ausblick 2008

**Full Service Portfolio /
„Alles aus einer Hand“**

**„Data Distillery“
Implementiert in
SAP TDMS**

Internationalisierung

**Bevorzugter Strategie-
partner im SLO Markt**

Neue Produkte

Starkes Umsatzwachstum

**Strategische Partnerschaft
mit SAP**

Hohe operative Marge

USP

Produkt- strategie

- Change Management Suite: Strategie- , Projektmanagement und Implementierungssoftware für ganzheitliche Change-Prozesse

Markt- entwicklung

- Osteuropäische Länder
- Expansion im russischen Markt
- US-Markt

M&A targets sind Unter- nehmen mit

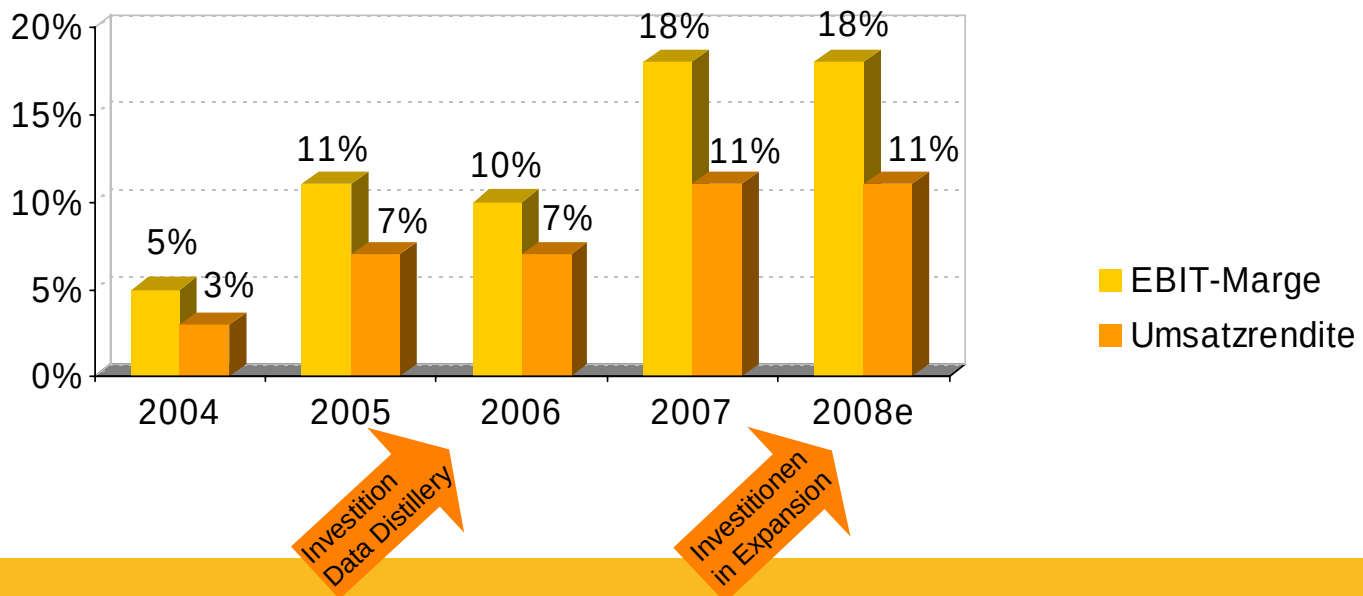
- Attraktivem Zugang zum SAP Change-Markt
- Tiefgründigem Prozess Know-how
- Stabiler Kundenbasis

- SNP Kurzprofil
- Geschäftsmodell und Marktposition
- Wachstumsstrategie
- **Finanzen 2007 und Q1/2008**
- Ausblick 2008

Konzern Gewinn und Verlustrechnung

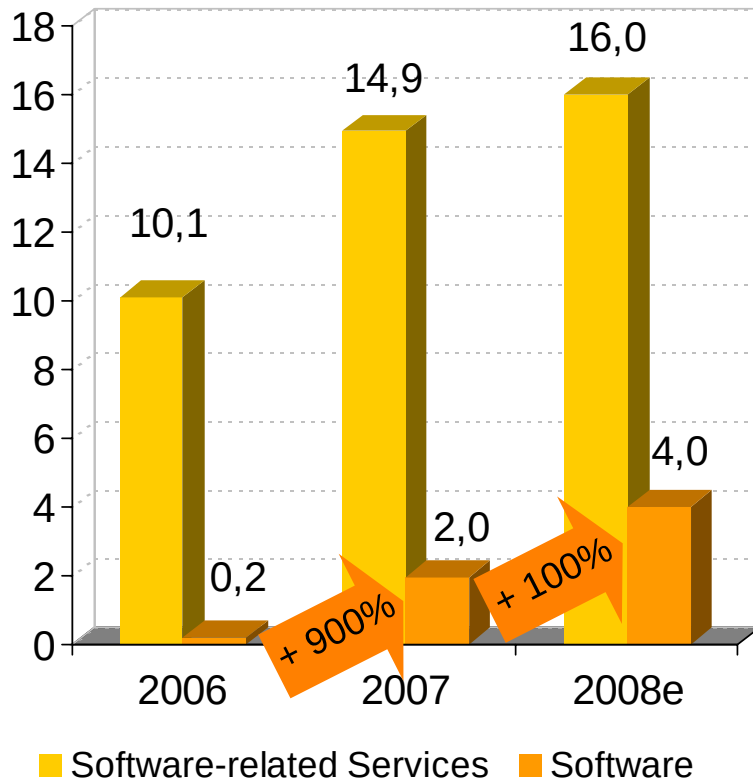
für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

SNP (konsolidiert nach IFRS)	2003	2004	2005	2006	2007	Q1/2008
Gewinn und Verlust Mio. €						
Umsatzerlöse	6,30	9,08	11,85	10,38	16,88	4,64
Wachstumsrate		45%	31%	-12%	63%	31%
EBITDA	-0,36	0,68	1,50	1,26	3,42	0,77
EBITDA-Marge	N/A	8%	13%	12%	20%	48%
EBIT	-0,59	0,46	1,32	0,99	2,97	0,67
EBIT-Marge	N/A	5%	11%	10%	18%	15%
JÜ (vor Anteilen anderer Gesellschafter)	-0,47	0,24	0,86	0,74	1,89	0,47
Umsatzrendite	N/A	3%	7%	7%	11%	10%
JÜ (nach Anteilen anderer Gesellschafter)	N/A	0,19	0,58	0,67	1,56	0,47

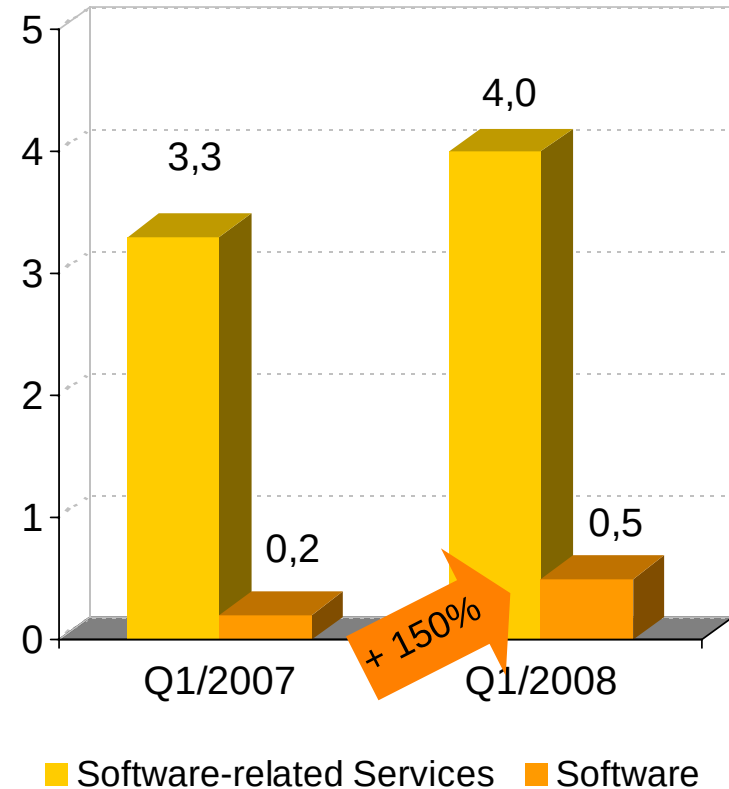


Konzern-Finanzen: Umsätze nach Segment

In Mio. €



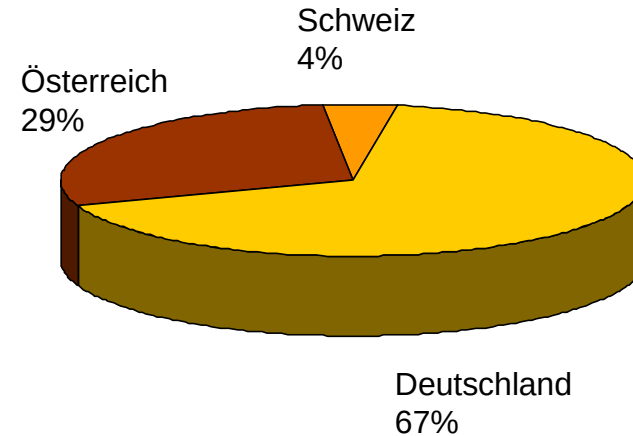
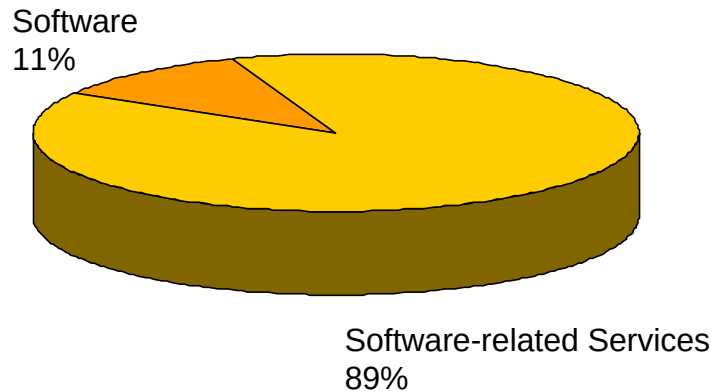
In Mio. €



Umsatz nach Segment 2007

Umsatz nach Land 2007

Summe der Verkäufe: 16,9 Mio. €



- Umsatz der Software-related Services stieg um 47% von 10,1 Mio.€ (2006) auf 15,0 Mio. € (2007)
- Unabhängiges Produktportfolio
- Umsatzanstieg bei Software-related Services führte auch zu einer Erhöhung der Softwareabsätze
- Umsatz nach Hauptsitz des Unternehmens - enthalten somit auch internationale Projekte/Kunden
- Umsatz wird überwiegend im Euro-Raum generiert
- Starkes Wachstum im osteuropäischen Markt

Bilanz

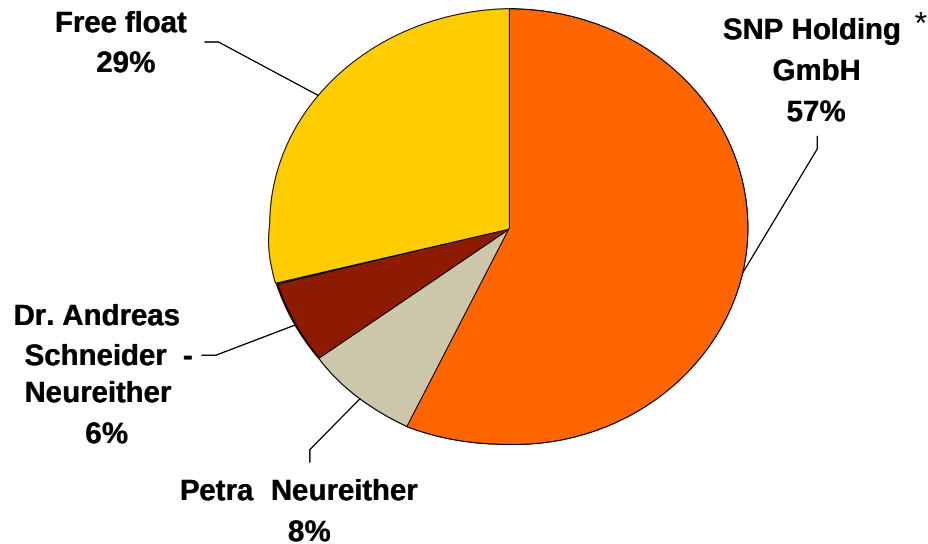
(konsolidiert nach IFRS)	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.3.2008
Bilanz Mio. €					
Umlaufvermögen	5,22	6,96	7,79	9,73	N/A
Anlagevermögen	1,25	1,03	1,70	3,49	N/A
kurzfristige Verbindlichkeiten	1,71	2,45	2,93	6,09	N/A
langfristige Verbindlichkeiten	0,27	0,31	0,62	0,65	N/A
Eigenkapital	4,49	5,24	5,94	6,48	N/A
Bilanz Total	6,47	7,99	9,49	13,22	N/A

Mitarbeiter

(konsolidiert)	2004	2005	2006	2007	2008
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	60	61	71	100	126

Konzern-Finanzen: Kapitalflussrechnung

(IFRS konsolidiert)	31.12.2006	31.12.2007
Mio. €		
Jahresergebnis nach Steuern (vor Anteilen anderer Gesellschafter)	0,74	1,89
Abschreibungen	0,27	0,47
Veränderung Pensionsrückstellungen	0,04	0,04
Übrige zahlungswirksame Aufwendungen	0,14	- 0,03
Forderungen, sonstige Vermögenswerte	- 0,40	- 1,60
Veränderungen Verbindlichkeiten, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden	- 0,74	1,78
Cash-flow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	0,05	2,55
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	- 0,15	1,23
Auszahlungen für Investitionen in das sonst. Anlagevermögen (immaterielles Anlagevermögen und Finanz Anlagevermögen)	- 0,01	- 0,04
Einzahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen	0,64	0,00
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sach-AV	0,00	0,06
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit (2)	485	-262
Gewinnausschüttungen	- 0,34	- 1,23
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	- 0,34	- 1,24
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands (1)+(2)+(3)	0,19	0,32
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	2,98	3,17
	3,17	3,50
Zusammensetzung des Finanzmittelbestands:		
Liquide Mittel	3,17	3,50



Aktiengattung: Auf den Inhaber lautende Stammaktien
(nennwertlose Stückaktien)

ISIN: DE0007203705

Bloomberg ticker: SHF.GR

Reuters ticker: SHFG.DE

Designated Sponsor: BankM - biw AG

* 100% Dr. A. Schneider-Neureither und P. Neureither

Daten zur Aktie



In € bzw. Mio. Stück zum 31.12. eines Jahres	2004	2005	2006	2007
EPS	0,17	0,51	0,59	1,38
EPS (verwässert)	0,17	0,51	0,59	1,36
Ausstehende Aktien (gewichteter Ø)	1,125	1,125	1,125	1,125
Ausstehende Aktien (gewichteter Ø, verwässert)	1,132	1,132	1,132	1,132
Dividende pro Aktie (DPS)	0,10	0,30	0,50	1,00*
In € bzw. Stück (Handelsvolumen)	Date			
Ø monatliches Handelsvol. (XETRA)	Sep 07–Apr 08			41.610
Aktienkurs	Mai 07			24,40
52 Wochen hoch	Feb 08			27,00
52 Wochen tief	Apr 07			6,03
Market Cap in Mio. €	Mai 08			27,5

* TOP 2 der heutigen Hauptversammlung: Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Beschlussfassung

- SNP Kurzprofil
- Marktposition
- Wachstumsstrategie
- Finanzen 2007 und Q1/2008
- **Ausblick 2008**

- Umsatz: 20-22 Mio. € in 2008
 - Auftragssituation für 2008 nahezu dreimal besser als vor einem Jahr
 - 8,9 Mio. € Auftragsbestand im März (2007: 3,4 Mio. €)
- Software-Umsatz: Wachstum auf ca. 4 Mio. €
- EBIT: Erwartete EBIT-Marge für 2008 liegt bei 18%

Technologie & Methode

- Marktführer im deutschsprachigem Wirtschaftsraum
- Eigene SAP-Software und standardisierte Projektvorgehensweise
- Kundenzugang operativ und strategisch

Full Service Portfolio

- Alles aus einer Hand
- Produktisierung von Beratungsleistung für typische Prozessszenarien
- TDMS Kooperation mit SAP

Expertenwissen

- Über 14 Jahre Erfahrung
- Mehr als 800 erfolgreich abgeschlossene Projekte, substantielle Referenzen
- Erfahrenes Management Team

Markt-positionierung

- Marktpotenzial von \$ ca.15 Mrd.
- Konjunkturunabhängig
- Hohe Eintrittsbarrieren aufgrund technologischer Marktführerschaft

Finanzen

- Umsatzwachstum von 31% in Q1 2008 und 63% in 2007
- Erwartete EBIT Marge 18%
- Weiteres Umsatzwachstum für die kommenden zwei Jahre erwartet
- Steigender Auftragsbestand

Wachstums-strategie

- Nukleus für die Internationalisierung im SAP Change Marktes
- Organische Akquisitionen
- Partner

- Verwendung des Bilanzgewinns
- Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2007
- Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2007
- Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2008
- Änderung der Satzung in § 7a betreffend Informationsübermittlung
- Wahl zum Aufsichtsrat

- Halbjahresfinanzbericht
 - 23. Juli 2008
- SCC Small Cap Conference, Frankfurt
 - 25. - 27. August 2008
- Zwischenmitteilung 9-Monate
 - 23. Oktober 2008

Kein Angebot

Dieses Dokument stellt kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder zur Zeichnung von Aktien der SNP AG dar, sondern dient ausschließlich Informationszwecken.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen richten sich ausschließlich an Personen, die ihren Wohnsitz bzw. Gesellschaftssitz in Deutschland haben. Nur diesen Interessenten ist der Zugriff auf die nachfolgenden Informationen gestattet. In bestimmten Rechtsordnungen außerhalb Deutschlands, unter anderem in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien und Japan, kann die Zugänglichmachung von derartigen Informationen gesetzlich eingeschränkt oder verboten sein. Leser dieser Seiten werden gebeten, sich über die für sie geltenden Rechtsvorschriften zu informieren und diese zu befolgen. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr und stellen keine Anlageberatung dar.

Die Einstellung dieses Dokuments bzw. der darin enthaltenen Informationen ins Internet stellt kein Angebot zum Kauf von Aktien der SNP AG dar. Die Aktien der SNP AG dürfen in den Vereinigten Staaten oder für Rechnung einer „U.S. Person“ (wie sie in Regulation S des U.S. Securities Act von 1933 definiert ist) nur nach vorheriger Registrierung nach den Vorschriften des U.S. Securities Act in derzeit gültiger Fassung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung von dem Registrierungserfordernis verkauft oder zum Kauf angeboten werden. Die Aktien wurden und werden nicht unter dem U.S. Securities Act registriert. Dieses Dokument darf nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien oder Japan verbreitet werden.

Zukunftsaussagen

Soweit in den nachfolgenden Informationen Prognosen, Einschätzungen, Meinungen oder Erwartungen geäußert oder Zukunftsaussagen getroffen werden, können diese Aussagen mit bekannten sowie unbekannten Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren behaftet sein, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die finanzielle Lage, die Wertentwicklung oder die Erfolge der SNP AG wesentlich abweichen von den prognostizierten Ergebnissen, Wertentwicklungen und Erfolgen.

Risiko

Aktien von Wachstumsunternehmen können große Chancen aufweisen, aber zwangsläufig auch die hiermit verbundenen Risiken. Aktien von Wachstumsunternehmen stellen somit prinzipiell eine risikobehaftete Geldanlage dar. Ein Verlust des Investments kann nicht ausgeschlossen werden. Deshalb eignet sich diese Anlageform generell eher zur Diversifizierung im Rahmen einer Portfoliostrategie.

Die in diesem Dokument enthaltene Information ist Eigentum der SNP AG. Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung durch die SNP AG gestattet.

Die SNP AG übernimmt keine Haftung für Fehler oder Auslassungen in diesem Dokument. Des Weiteren übernimmt SNP keine Garantie für die Exaktheit oder Vollständigkeit der Informationen, Texte, Grafiken, Links und sonstigen in dieser Publikation enthaltenen Elementen. Dieses Dokument wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. a., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

Die SNP AG haftet nicht für entstandene Schäden. Dies gilt u. a. und uneingeschränkt für konkrete, besondere und mittelbare Schäden oder Folgeschäden, die aus der Nutzung dieses Dokuments entstehen können. Diese Einschränkung gilt nicht bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit.