

## Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2009 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (im Folgenden SNP genannt)

### Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

#### Märkte und Potenziale

##### In der Wirtschaftskrise erfolgreich

Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise des Jahres 2009 hat auch vor der IT-Branche nicht haltgemacht. Selbst die klassischen Wachstumssektoren Software und IT-Services mussten im Berichtsjahr Umsatzrückgänge hinnehmen. Auch die SNP hat 2009 ihr Umsatzziel knapp verfehlt. Dennoch wurden beim operativen Ergebnis (EBIT), dem Jahresüberschuss und dem Auftragsbestand neue Rekordmarken erreicht.

##### Finanzmarktkrise mündet in Rezession

Der Ausbruch der Finanzmarktkrise im Jahr 2008 zog 2009 eine weltweite Konjunkturkrise nach sich. Von der tiefsten Rezession der Nachkriegszeit waren alle Branchen betroffen. Besonders heftig waren die Auswirkungen der Wirtschaftskrise in den westlichen Industrienationen, wo die Wirtschaftsleistung nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) im Durchschnitt um 3,2 % sank. In der Euro-Zone betrug der Rückgang der Wirtschaftsleistung rund 4 %<sup>1)</sup>. In Deutschland fiel das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes um 5 %<sup>2)</sup>. Selbst massive Stützungsprogramme der Regierungen konnten dem konjunkturellen Einbruch nur bedingt Einhalt gebieten.

Seit Mitte des Jahres 2009 ist weltweit eine Erholung der Weltwirtschaft zu beobachten. Diese wird vor allem durch die vergleichsweise robuste Entwicklung in Schwellenländern wie China oder Indien und deren Importnachfrage angetrieben. Für Deutschland, Europa und Nordamerika erwarten Konjunkturforscher für das Jahr 2010 wieder eine Rückkehr auf den Wachstumspfad. Die Einschätzungen sind jedoch sehr unterschiedlich und reichen allein für die BIP-Wachstumsrate in Deutschland von 0,5 bis 2,0 %. Einigkeit herrscht in der Ansicht, dass der Tiefpunkt der Krise überschritten wurde. Aufgrund der noch immer nicht wiederhergestellten Stabilität der Finanzsysteme und der gestiegenen Staatsverschuldung ist das Risiko von konjunkturellen Rückschlägen jedoch nach wie vor präsent.

##### IT-Markt zeigt sich vergleichsweise robust

Der Markt für Güter und Dienstleistungen im Informationstechnologiebereich hat sich 2009 deutlich besser als die Gesamtwirtschaft entwickelt. In Deutschland errechnete der Branchenverband BITKOM für den Softwarebereich einen Umsatzrückgang von 3,2 %, während IT-Services mit minus 0,2 % nahezu stabil blieben<sup>3)</sup>. Für diese vergleichsweise positive Entwicklung im IT-Services-Bereich werden vor allem zwei Aspekte verantwortlich gemacht: Erstens sind in modernen Ökonomien funktionierende IT-Infrastrukturen Grundvoraussetzung für die Abläufe in Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen. Zweitens dienen Investitionen in IT häufig der Effizienzsteigerung bzw. Kostensenkung. Beide Faktoren stützen die Nachfrage auch in konjunkturell schwächeren Phasen.

##### Stetiger Wandel verursacht Anpassungsbedarf für IT-Strukturen

Von den oben beschriebenen Faktoren profitiert mittelbar auch die SNP. Die Unternehmenslandschaft von heute ist einem stetigen Wandlungsprozess unterworfen. Firmen schließen sich zusammen, Konzerne trennen sich von einzelnen Geschäftsbereichen oder strukturieren sich intern neu. Solche Veränderungen rufen jeweils den Bedarf nach zeitnaher Anpassung bzw. Zusammenführung von vorhandenen IT-Strukturen nach sich. Umstrukturierungen sind dabei nicht oder nur bedingt vom konjunkturellen Umfeld abhängig. Zum Teil werden sie durch Abschwungphasen sogar forciert, weil Unternehmen durch Umsatzrückgänge zu Rationalisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen gezwungen werden.

Jede Strukturierungsmaßnahme von Unternehmen bedingt gleichzeitig auch die Anpassung ihrer IT-Systeme. Von besonderer Bedeutung für Unternehmen ist hier die Transformation von Business Process Management (BPM) und Enterprise Resource Planning (ERP) Systemen. Diese Anpassungen werden bei SNP unter dem Begriff der Business Landscape Transformation (BLT) zusammengefasst.

<sup>1)</sup> International Monetary Fund: World Economic Outlook (WEO), Sustaining the Recovery, October 2009

<sup>2)</sup> Laut Pressemitteilung Nr. 012 des Statistischen Bundesamtes vom 13.01.2010

<sup>3)</sup> Laut Pressekonferenz der BITKOM am 21.10.2009 in München

Die Boston Consulting Group (BCG) hat in einer Erhebung im Jahre 2006, die im Auftrag der SAP AG erstellt wurde, ein jährliches Marktvolumen von 30 Mrd. \$ für den weltweiten BLT-Markt ermittelt <sup>4)</sup>. 10 bis 12 Mrd. \$ Auftragsvolumen gehen an externe Dienstleister und nur ein geringer Anteil von etwa 100 bis 300 Mio. \$ wird davon aktuell in spezielle Software-Werkzeuge investiert. Zwei Drittel der im Rahmen einer infas-Studie befragten Unternehmen gaben jedoch an, dass sie bereits bei einem Einsparpotenzial der Projektkosten um 10 bis 30 % in solche Software investieren würden <sup>5)</sup>. Deshalb ist bei entsprechendem Software-Angebot, wie von der SNP im Rahmen ihres BLT-Produktportfolios offeriert, ein deutlicher Ausbau dieses Anteils zu erwarten.

Unterstützt wird diese Erwartung auch durch die Aussage der Analysten von Gartner <sup>6)</sup>, welche bis ins Jahr 2014 die Notwendigkeit für Unternehmen und Anbieter zu mehr Dynamik im Business Process Management (BPM) sehen. Zielvorgabe sei, die benötigten Reaktionszeiten für eine Prozessänderung mittels Softwareunterstützung deutlich zu verkürzen, um sich über eine schnelle und flexible Anpassung an veränderte Marktbedingungen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Damit nimmt die Informationstechnologie heute und in Zukunft vermehrt eine entscheidende Rolle als strategischer Wachstumstreiber und Wettbewerbsfaktor im Unternehmen ein.

### Herausforderung SAP-Transformationen

Die Hauptaufgabe bei SAP-Transformationen besteht darin, Daten mitsamt ihrer Historie vollständig und korrekt in einer neuen IT-Systemumgebung abzubilden, zu integrieren oder herauszulösen. Häufig handelt es sich dabei um geschäftskritische Vorgänge oder hochsensible Daten, etwa aus dem Bereich der Finanzbuchhaltung. Entsprechend könnte ein Verlust dieser Daten gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen haben.

Zur Bewältigung dieser Aufgabe wurde SNP T-Bone entwickelt. Mit seiner Hilfe können Anwender ihre SAP-Systemlandschaften flexibel an veränderte Rahmenbedingungen anpassen und optimieren.

Gegenüber den herkömmlichen Transformationsmethoden bleiben bei einer Software-gestützten Transformation die Datenhistorie und sämtliche Prozessabhängigkeiten erhalten. Auf diese Weise können Systemtransformationen unterjährig stattfinden und müssen sich nicht auf Quartals- oder Bilanzstichtage beschränken. Darüber hinaus ist es den Anwendern durch den Erhalt der kompletten Historie möglich, die Arbeit im konvertierten System so fortzusetzen, wie sie im Ursprungssystem beendet wurde (Transformationsgedächtnis). Schulungen und Einarbeitungen sind damit nahezu überflüssig. Ein weiterer Vorteil ist, dass SNP T-Bone die einzige Software ist, welche eine vollautomatische Umstellung beliebig großer SAP-Datenmengen möglich macht. Durch die automatisierten Tabellenzugriffe können die Transformationsprojekte zeitnah durchgeführt und die Stillstandzeiten des Systems auf ein Minimum reduziert werden. Damit steht unseren Kunden mit SNP T-Bone ein Werkzeug zur Verfügung, welches den herkömmlichen Verfahren deutlich an Tempo, Flexibilität und Stabilität voraus ist und nahezu unbegrenzte Einsatzmöglichkeiten bietet. Zusätzlich kann durch die Automatisierung der Beratungsaufwand erheblich verringert werden, was zu einer Reduktion der internen und externen Projektlaufzeit und -kosten führt.

Die hohe Komplexität der Transformationsprozesse sowie deren Anspruch an Schnelligkeit, Flexibilität und Mehrdimensionalität in der Durchführung machen zunehmend eine Software-unterstützte und automatisierte Durchführung über sämtliche Geschäftsabläufe notwendig. Komplexität kann nur durch den Einsatz von Informationstechnologie effizient reduziert und gesteuert werden. Mit SNP T-Bone adressiert die SNP als Innovationsführer genau diesen Bedarf. Die im Jahr 2009 auf den Markt gebrachte Software unterstützt durch Modellierung und Automatisierung die Transformationsprozesse von Unternehmen. SNP T-Bone erhöht die Sicherheit der Projektrealisation und hilft so, die Herausforderung der SAP-Transformation erfolgreich zu meistern.

<sup>4)</sup> Interne Grafik der BCG, 2006

<sup>5)</sup> infas Managementbefragung: Automatisierung von IT-Transformationen als Zukunftstrend, August 2009

<sup>6)</sup> Laut Pressemitteilung von Gartner Inc. vom 19.01.2010

## Marktposition und Geschäftsmodell der SNP AG

### Führend in der Business Landscape Transformation®

Die Kernkompetenz der SNP liegt in der Anpassung von SAP-Systemen von national und international tätigen Unternehmen und Institutionen. Dabei kann die SNP auf das Wissen und die Erfahrung ihrer Mitarbeiter aus über 1.000 erfolgreich durchgeführten Transformationsprojekten zurückgreifen.

### Der SNP-Konzern

SNP ist führender Anbieter von Software und Software-related-Services für die verschiedenen Szenarien der Business Landscape Transformation (BLT). SNP unterstützt Kunden bei der Umsetzung von Transformationsprojekten und der Änderung von SAP-Systemen sowie ganzer Systemlandschaften, welche sich aus organisatorischen oder strukturellen Veränderungen eines Unternehmens ergeben. Seit der Gründung 1994 hat SNP zahlreiche Unternehmen bei ihren Anpassungen und Veränderungen individuell begleitet und erfolgreich über 1.000 Transformationsprojekte durchgeführt. Das Unternehmen hat derzeit 145 Mitarbeiter an fünf Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zu den Kunden zählen namhafte Großkonzerne im In- und Ausland.

### Produktportfolio der SNP

Mit ihrem Software- und Software-related-Service-Portfolio unterstützt die SNP ihre Kunden, schnell und effektiv auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren und ihre SAP-IT-Systeme zeitnah und kosteneffizient anzupassen. Diese Veränderungen der IT-gestützten Geschäftsabläufe werden Business Landscape Transformation (BLT) genannt und bestimmen in zunehmendem Maße die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. SNP führt ihren Erfolg im BLT-Markt auf zwei Faktoren zurück: Zum einen sind es die erfolgreich abgeschlossenen Projekte und die damit einhergehende Reputation und Projekterfahrung im BLT-Umfeld. Zum anderen sind es die ausgereiften Werkzeuge und Methoden, welche regelmäßig optimiert und um Funktionalitäten erweitert werden. Dabei richten sich die Aktivitäten auf die zwei Segmente Software-related-

Services und Software aus. Diese Segmentierung wird dementsprechend auch im internen Berichtswesen abgebildet. Für eine detaillierte Erläuterung dieser zwei Segmente soll auch auf die Ausführung Nr. 9, Segmentinformationen, im Konzernanhang Seite 54 hingewiesen werden.

### Software-related-Services

Zusätzlich zu unseren Softwarelösungen bieten wir unseren Kunden ein auf ihre Bedürfnisse maßgeschneidertes und angepasstes Beratungs- und Schulungsdienstleistungsprogramm an. Dies hat bisher das Kerngeschäft der SNP ausgemacht, welches sich mit der Einführung von SNP T-Bone in den folgenden Jahren zunehmend in Richtung Softwarelizenz- und Wartungserlöse verlagern soll. Die im Rahmen dieser Beratungsdienstleistungen gesammelten Erfahrungen dienen der SNP als Innovationstreiber für die Entwicklung neuer Transformationswerkzeuge und die Verfeinerung bereits bestehender Tools und Prozesse. Mithilfe der Beratungsprojekte kann zukünftig der Wissenstransfer zwischen den Beratern, Partnern und Kunden noch verstärkt und zu einer kontinuierlichen Verbesserung unserer Produkte und Optimierung unseres Produktportfolios genutzt werden. Um diesen Wissenstransfer zu gewährleisten, wurde im Berichtsjahr auch ein Kunden- (SNP Service Portal) und ein Partnerportal (SNP Partner Portal) eingeführt, welches als Kommunikations- und Interaktionsplattform zwischen SNP-Berater, SNP-Entwickler und SNP-Manager sowie Partnern und Kunden dient.

Die von SNP angebotenen Beratungsdienstleistungen gliedern sich in SNP Business Landscape Transformation (SNP BLT) und Business Landscape Management (SNP BLM):

- Die **SNP Business Landscape Transformation (BLT)** umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, welche im Rahmen von BLT-Projekten benötigt oder durch den Kunden zusätzlich angefordert werden. Da durch den Einsatz von SNP T-Bone die reine Transformationsberatung reduziert werden kann, fokussiert die BLT-Beratung zukünftig auf eine langfristige Befähigung der Partner und Kunden, zukünftige Transformationsprojekte in Eigenregie oder mit Unterstützung eines SNP-Partnerunternehmens durchzuführen.

- Die **SNP Business Landscape Management (BLM)** stellt ein ganzheitliches Beratungskonzept von SNP für Service- und Supportprozesse in SAP-Systemen oder SAP-Systemlandschaften dar. Das SNP BLM strukturiert den Beratungsprozess mit standardisierten Modulen und umfasst alle Aktivitäten von der gründlichen Analyse der SAP-Prozesse bis hin zu Konzeption und Implementierung von maßgeschneiderten Optimierungen für Service- und Supportprozesse mit dem SAP Solution Manager. Als zentralisiertes Toolset für die Lösungsverwaltung ermöglicht der SAP Solution Manager die Implementierung, Betrieb, Überwachung und Unterstützung von SAP-Lösungen im Unternehmen. SNP übernimmt im Rahmen der BLM-Beratung sowohl die Implementierung des SAP Solution Managers als auch die Optimierung von bereits bestehenden Prozessen. Die Standardfunktionen des SAP Solution Managers ergänzt und erweitert die SNP mit eigens entwickelten Tools, welche auf die jeweiligen kundenspezifischen Anforderungen zugeschnitten werden.

#### Software

Das SNP Software-Portfolio ist auf die ganzheitliche Unterstützung von BLT Prozessen ausgerichtet. Mit SNP T-Bone hat SNP seit Oktober 2009 den weltweit ersten softwaregestützten, ganzheitlichen, standardisierten und automatisierten Ansatz zur Transformation von SAP-Systemlandschaften auf den Markt gebracht. SNP T-Bone unterstützt Unternehmen bei den unterschiedlichsten Transformationsszenarien, wie Harmonisierung, Merge, Split oder Upgrade. Als Erweiterung für international verteilte SAP-Systeme und deren sprachliche Anpassung bietet SNP den Kunden zudem auch eine Übersetzungshilfe, SNP Dragoman, an.

Durch den Einsatz von SNP T-Bone im Rahmen eines Transformationsprojektes können Projektlaufzeit und Projektkosten gegenüber herkömmlichen und beratungsfokussierten Transformationsprozessen stark reduziert werden. Zudem bietet der Software-gestützte und automatisierte Transformationsprozess eine größtmögliche Prozesssicherheit und Durchführungsqualität. Diese Sicherheit spielt insbesondere vor dem Hintergrund immer stärker Einzug haltender Regulierungen und damit einhergehender Gesetzesverschärfungen eine entscheidende Rolle. Nicht zuletzt wird gerade hier

die Bedeutung Software-gestützter und automatisierter Transformationsprojekte durch ihre Nachvollziehbarkeit und Prüfbarkeit gestärkt. SNP T-Bone ist daher auch im Jahr 2009 von einer der vier weltweit größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zertifiziert worden. Bei der Vermarktung des Produktportfolios arbeitet SNP eng mit unabhängigen Partnern zusammen. Entsprechend wird das Kerngeschäft über die Partner sowohl national als auch international weiter ausgebaut. Die Internationalisierungsstrategie basiert dabei auf einem neuen Partner-, Lizenz- und Wartungsmodell sowie auf der guten Reputation durch zahlreiche internationale Projekte und namhafte Kunden. SNP hat 2009 begonnen, dieses Partner- und Lizenzprogramm zu etablieren, welches im Jahr 2010 erste positive Impulse zeigen wird und in den kommenden Jahren noch weiter verfeinert und ausgebaut werden soll.

#### Angaben nach § 289a Abs. 1 HGB: Erklärung zur Unternehmensführung

Der Vorstand und zugleich auch der Aufsichtsrat der SNP AG legen die gemäß § 289a Abs. 1 HGB geforderte „Erklärung zur Unternehmensführung“ ab und berichten in einem gesonderten Dokument über die Befolgung der Unternehmensführungskodizes (§ 289a Abs. 2 Nr. 1), die tatsächlich angewendeten Unternehmensführungspraktiken (§ 289a Abs. 2 Nr. 2) sowie über die Arbeitsweise und Struktur der Geschäftsführungs- und Überwachungsorgane der Gesellschaft (§ 289a Abs. 2 Nr. 3). Das Dokument ist auf der Internetseite unter <http://www.snp.de/de/hauptversammlung-2010> als gesondertes Dokument veröffentlicht. Die SNP AG nutzt somit die nach § 289a Abs. 1 Satz 2 HGB gebotene Gestaltungsmöglichkeit, die Erklärung in einem gesonderten Dokument abzugeben, und dieses auf ihrer Internetseite zu veröffentlichen.

## Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung

### SNP AG erneut mit Rekord-EBIT

Das schwierige gesamtwirtschaftliche Umfeld führte bei der SNP AG 2009 zu einem leichten Umsatzrückgang. Dennoch wurde das Ergebnis durch Kosteneinsparungen und gesteigerte Effizienz sowohl relativ als auch absolut verbessert.

Steuerungsinstrumente für das operative Geschäft sind Deckungsbeiträge, EBIT und EBT. Des Weiteren beziehen wir uns auf Informationen zu den Auftragsbeständen. Gemäß unseren Grundsätzen für den Ausweis von Auftragsbeständen erfassen wir diese grundsätzlich zu dem Zeitpunkt, an dem wir einen Vertrag eingehen, der aus unserer Sicht rechtswirksam ist. Der Auftragsbestand weist im Gegensatz zum Auftragszugang die vertraglich noch zu erbringenden Leistungen aus.

Für Leistungs- und Wartungsvereinbarungen mit einer Dauer von mehr als einem Jahr wird das vereinbarte Vertragsvolumen für die nächsten zwölf Monate aufrevolvierender Basis erfasst. Stornierungen werden zum Zeitpunkt des Bekanntwerdens erfasst, indem der Auftragsbestand entsprechend modifiziert wird. Es findet keine rückwirkende Anpassung statt.

### Auftragsbestand und Umsätze

Bezogen auf das Geschäftsjahr 2010 mit Stichtag Anfang März konnten wir den Auftragsbestand auf 12,037 Mio. € steigern, was einem prozentualen Anstieg von 27 % entspricht.

		2010	2009	2008	2007
Auftragsbestand*	T€	12.037	9.488	8.862	3.446
Umsatz	T€		20.166	20.714	16.883
EBIT	T€		4.726	4.403	2.949
EBITDA	T€		5.263	4.889	3.418
Mitarbeiteranzahl			145	137	100

\* Stichtag ist März des jeweiligen Jahres

### Margen verbessert trotz Umsatzrückgang

Für das Geschäftsjahr 2009 hatte das Management mit einem im Vergleich zum Vorjahr stabilen Umsatz gerechnet. Aufgrund des schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds wurde dieses Ziel nicht ganz erreicht. Gegenüber 2008 gingen die Erlöse um 3 % auf 20,166 (i. Vj. 20,714) Mio. € zurück.

Der Umsatz aus dem Bereich Software-related Services ging auf 15,952 (i. Vj. 16,570) Mio. € zurück. Der Anteil am Gesamtumsatz lag bei rund 79 (i. Vj. 80) %. Hervorzuheben ist die Entwicklung im Bereich der Softwareerlöse, in dem wir wie im vergangenen Jahr gewachsen sind. In diesem Bereich sind ebenfalls die Umsatzerlöse aus Wartung mit ca. 22 (i. Vj. ca. 11) % an den

Lizenzern enthalten. Der Softwarebereich stieg im Berichtsjahr von 4,144 Mio. € auf 4,214 Mio. €, das entspricht einem Umsatzanteil von 21 % am Gesamtumsatz. SAP TDMS wird seit September 2007 in Kooperation mit der SAP vertrieben. Das im Oktober 2009 neu im Markt eingeführte Produkt SNP T-Bone lieferte im Berichtsjahr noch keinen Umsatz ab. Da die Kosten für die Entwicklung der neuen Software komplett im zweiten Halbjahr als Aufwand verbucht wurden, wurde das Ergebnis im Geschäftsjahr 2009 belastet.

### **Mitarbeiterzahl nur leicht erhöht**

Aufgrund des schwachen wirtschaftlichen Umfelds wurde die Mitarbeiterzahl nicht so intensiv wie in den Vorjahren ausgebaut, sondern mit 145 (i. Vj. 137) Angestellten am Bilanzstichtag um 5 % erhöht. Parallel wurde der Anteil der in den Projekten beschäftigten freien Mitarbeiter deutlich eingeschränkt. Dass der Personalaufwand dennoch um 2 % auf 10,314 (i. Vj. 10,138) Mio. € stieg, ist vor allem auf den Entwicklungsaufwand für die Einführung von SNP T-Bone zurückzuführen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen wurden gegenüber dem Vorjahr auf 3,868 (i. Vj. 4,063) Mio. € gesenkt. Kosteneinsparungen und eine gesteigerte Effizienz bei den Projektabläufen sorgten für einen relativen und absoluten Ergebnisanstieg.

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter tragen entscheidend zum Erfolg der SNP AG bei. Deshalb bietet das Unternehmen allen Mitarbeitern die Teilnahme an umfassenden Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen an. Zu den Programmbestandteilen gehören hierbei sowohl interne als auch externe Schulungsmaßnahmen. Ziel ist dabei nicht nur die Vermittlung fachlichen Wissens, sondern auch sogenannter Soft Skills.

Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im SAP-Umfeld ungebrochen ist, engagieren wir uns auch in der Ausbildung junger Mitarbeiter. Im Rahmen unserer Angebote für Werkstudenten und Traineeprogramme wollen wir früh die besten Absolventen für uns gewinnen und an uns binden. Einen Teil des Bedarfs an Hochschulabsolventen decken wir traditionell durch duale Studiengänge in Zusammenarbeit mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim ab. Durch die Kombination aus Blockstudium und Praxiseinsätzen im Unternehmen ziehen wir exzellente Absolventen heran.

### **EBIT-Marge erreicht 23%-Marke**

Beim operativen Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) hat das Unternehmen die Marke des Vorjahres um 7 % übertroffen, es stieg auf eine neue Rekordhöhe von 4,7 (i. Vj. 4,4) Mio. €. Die EBIT-Marge von 23 (i. Vj. 21) % erreichte ebenfalls ein neues Höchstniveau.

Der Ergebnisbeitrag aus dem Bereich der Software-related Services erhöhte sich von 1,846 Mio. € auf 2,192 Mio. € und damit von 11,1 % auf 13,7 %. Zurückzuführen ist dies zum einen auf Investitionen in neue Mitarbeiter, die nun, nach anfänglichen gründlichen Qualifizierungs- und Schulungsmaßnahmen, ihren Umsatz- und Ergebnisbeitrag erbringen konnten. Zum anderen wirkten sich die Einsparmaßnahmen direkt in diesem Segment aus.

Die Reduzierung der Aufwendungen im Berichtsjahr belief sich somit auf 18,1 % und resultierte insbesondere aus der deutlichen Reduktion der Kosten fremder Dienstleister (-49,6 %), was in der Folge zu einer nennenswerten Erhöhung der Auslastung der eigenen Mitarbeiter führte. Die Reduzierung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist die Folge der Einhaltung strikter Kostenvorgaben. Das EBIT stieg um 7,3 % auf 4,726 Mio. € gegenüber 4,403 Mio. € im Vorjahr.

Das Finanzergebnis des Berichtsjahres in Höhe von T€ 24 spiegelt das gesunkene Zinsniveau auf dem Geld- und Kapitalmarkt wider. Es ist im Vergleich zum Vorjahr um T€ 82 gesunken. Das EBT (Ergebnis vor Steuern) stieg um 5,3 % von 4,509 Mio. € auf 4,750 Mio. €. Die Steuern vom Einkommen und Ertrag betragen 1,408 (i. Vj. 1,490) Mio. €, was einer Steuerquote von 29,6 (i. Vj. 33) % entspricht.

Der nach den IFRS-Regeln ermittelte Konzernjahresüberschuss der SNP AG betrug im Berichtsjahr 3,342 Mio. € nach 3,019 Mio. € im Vorjahr und konnte aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung um 10,7 % gesteigert werden.

Wird hiervon der auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallende Verlust in Höhe von T€ 75 abgezogen, ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten von 3,417 Mio. €, bzw. ein um 14,3 % von 2,65 € auf 3,03 € erhöhtes Ergebnis je Aktie. Dies ist der höchste Wert, den die SNP AG seit ihrem Bestehen als Ergebnis je Aktie erwirtschaftet hat.

### Ergebnis je Aktie

		2009	2008
<b>Den Aktionären der SNP AG zustehendes Ergebnis</b>	€	<b>3.417.342</b>	<b>2.978.398</b>
Durchschnittlich in Umlauf befindliche Stammaktien	Stück	1.128.886	1.125.000
Eigene Anteile	Stück	-641**	-641
Gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien	Stück	1.128.245	1.124.359
Effekt aus ausübenden Aktienoptionen	Stück	0	7.158*
Gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien (verwässert)	Stück	1.128.245	1.131.517
<b>Ergebnis je Aktie</b>			
- Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€/ Stück	3,03	2,65
- Verwässertes Ergebnis je Aktie	€/ Stück	3,03	2,63

\* Wert angepasst

\*\* zum März 2010 veräußert

### Stabile Dividende

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2009 einen Jahresüberschuss von 2,816 (i. Vj. 2,505) Mio. € aus.

Vorstand und Aufsichtsrat der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (ISIN DE0007203705) schlagen der am 20. Mai 2010 stattfindenden Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 1,30 € je Aktie plus 0,40 € Sonderdividende vor. Im Vorjahr belief sich die Dividende auf 1,15 €. Trotz eines Gewinnsprungs (bemessen am Konzernjahresüberschuss) von rund 60% im Jahr 2008 war die Dividende aufgrund der durch die Konjunkturkrise getrübbten Aussichten nur um 15% angehoben worden. Nachdem im Geschäftsjahr 2009 jedoch erneut ein um 11% auf 3,342 Mio. € verbesserter Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter erzielt worden ist und auch für das Geschäftsjahr 2010 eine Umsatz- und Ergebnisverbesserung erwartet wird, hat der Vorstand neben der Anhebung der Basisdividende eine Ausschüttung in Form einer Sonderdividende beschlossen.

Die Gesamtdividende von 1,70 € je Anteil entspricht auf Grundlage der zum 31. Dezember 2009 dividendenberechtigten Aktien einem Ausschüttungsvolumen von rund 1,926 Mio. €, bzw. rund 56 % des erzielten Konzernjahresüberschusses. Die Dividende ist im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2009 nicht als Schuld erfasst.

## Finanz- und Vermögenslage

### Solide Bilanzstruktur

Die Finanz- und Vermögenslage der SNP hat sich im Berichtsjahr erneut verbessert. Die hohe Eigenkapitalquote und ein starker Cash-Flow geben dem Unternehmen Spielraum für künftiges Wachstum.

### Zunahme der Vermögenswerte

Bei den kurzfristigen Vermögenswerten sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aufgrund verkürzter Zahlungsziele und einem effizienteren Forderungsmanagement um 16 % auf 4,428 (i. Vj. 5,273) Mio. € zurückgegangen. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen reduzierten sich auf T€ 2 (i. Vj. 619); ursächlich hierfür ist die vollständige Tilgung des Darlehens seitens der SNP Holding GmbH.

Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich von 4,112 Mio. € auf 3,850 Mio. €. Bei den Investitionen in Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um die Anschaffung von Kraftfahrzeugen, Büroausstattungen sowie EDV-Equipment.

### Frei von Bankverbindlichkeiten

Die SNP ist weiterhin frei von Bankverbindlichkeiten. Die kurzfristigen Schulden reduzierten sich von 4,748 Mio. € auf 3,782 Mio. €. Darüber hinaus sind die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um T€ 157 zurückgegangen.

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 2,054 (i. Vj. 2,351) Mio. € enthalten im Wesentlichen abgegrenzte Personalverpflichtungen für Urlaub, Boni und sonstige Personalverpflichtungen sowie Verpflichtungen aus Lohnsteuer und sonstigen Steuern. Steuerschulden enthalten die Verpflichtungen aus den Ertragsteuern für das laufende Geschäftsjahr sowie für noch nicht veranlagte Vorjahre.

#### **Eigenkapitalquote steigt auf 67,8 %**

Das Eigenkapital hat sich zum Ende des Geschäftsjahres mit 10,052 (i. Vj. 8,277) Mio. € im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2009 um 1,775 Mio. € erhöht. Dieser Anstieg resultiert aus dem Jahresüberschuss 2009, saldiert durch die im Berichtsjahr erfolgte Dividendenausschüttung in Höhe von insgesamt 1,293 Mio. €. Die Eigenkapitalquote stieg von 61,1 % auf 67,8 %. Die Eigenkapitalrendite beläuft sich auf 37,3 (i. Vj. 40,9) %, bezogen auf das durchschnittlich zur Verfügung stehende Eigenkapital.

Zum 31. Dezember 2009 stieg unsere Bilanzsumme von 13,556 Mio. € auf 14,818 Mio. €.

#### **Cash-Flow verbessert**

Die wesentliche Quelle zur Unternehmensfinanzierung ist der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit. Die liquiden Mittel bzw. Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum 31. Dezember 2009 auf 6,096 (i. Vj. 3,325) Mio. €; eine Zunahme um 83 %.

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres entspricht der Bilanzposition „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

Innerhalb der operativen Geschäftstätigkeit ergab sich im Berichtsjahr eine Steigerung des Mittelzuflusses um 28 % gegenüber dem Vorjahr, er beträgt nunmehr 4,766 (i. Vj. 3,723) Mio. €. Wesentlich ist dies auf die Reduzierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber fremden Dritten sowie auf die vollständige Tilgung des Darlehens der SNP Holding GmbH zurückzuführen.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit reduzierte sich um 0,9 Mio. €. Die Ursachen hierfür liegen in den reduzierten Investitionen in Sachanlagen.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit lag mit 1,768 Mio. € um 1,012 Mio. € unter dem Vorjahresniveau (2,780 Mio. €). Ursache sind hier die Anfang 2008 bedienten Zahlungsverpflichtungen aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der SNP Thebis GmbH; Anfang 2009 wurden weitere T€ 196 an die Altgesellschafter der SNP Thebis GmbH ausgezahlt. Im Geschäftsjahr 2009 wurden weitere 33,41 % der Anteile an der SNP EINS GmbH in Linz, Österreich, erworben; der Mittelabfluss betrug T€ 290. Darüber hinaus wurden im laufenden Jahr Dividendenzahlungen in Höhe von 1,293 (i. Vj. 1,222) Mio. € geleistet.

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2010 alle Zahlungsverpflichtungen aus der normalen betrieblichen Tätigkeit mit den Mittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit gedeckt werden können. Eventuell auftretende Liquiditätsschwankungen innerhalb einzelner Monate können durch den Bestand an liquiden Mitteln aufgefangen werden.

#### **Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB**

Das Grundkapital beträgt zum 31. Dezember 2009 1.132.750,00 € und besteht aus 1.132.750 auf den Inhaber lautenden, stimmberechtigten Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von 1,00 €. An der Gesellschaft ist die SNP Holding GmbH, Heidelberg, mit einem Aktienanteil in Höhe von 620.350 Stück beteiligt.

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2005 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu T € 200 gegen Bareinlage durch die Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender, stimmberechtigter Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital).

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben.

Für die Durchführung von Satzungsänderungen sowie die Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern gelten die Regelungen der §§ 84, 85 sowie 113, 19 AktG und §§ 3 Abs. 8 und 5 Abs. 2 der Satzung.



## Risikobericht

**Das Management hat drei verschiedene Kategorien von wesentlichen Risiken identifiziert, diese sind nachfolgend ausführlich beschrieben. Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2009 nicht eingetreten. Sollten solche Risiken im Verlauf eines Geschäftsjahres eintreten, wird die SNP den Markt über die Regelberichterstattung hinaus durch Ad-hoc-Informationen informieren.**

Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage der SNP AG. Allen Risiken stehen angemessene Chancen gegenüber, die wir systematisch identifizieren, bewerten und kontrollieren. Diese Chancen werden im Chancen- und Prognosebericht auf Seite 31 detailliert dargestellt.

### Modifiziertes Risikomanagementsystem

Die SNP AG strebt ein nachhaltiges Wachstum und eine stetige Steigerung des Unternehmenswertes an. Diese Strategie spiegelt sich in der Risikopolitik der SNP AG wider. Die Grundlage des Risikomanagements umfasst die Überwachung und Bewertung der finanziellen, konjunkturellen und marktbedingten Risiken. Ein entscheidender Bestandteil der Planung und Ausführung der Geschäftsstrategie ist das IT-gestützte Risikomanagement, in dem sowohl qualitative als auch quantitative Methoden auf allen Ebenen des Konzerns Anwendung finden. Die ständige Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems ist eine wichtige Voraussetzung für die Möglichkeit der zeitnahen Reaktion auf sich ändernde Rahmenbedingungen, die direkt oder indirekt einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SNP AG haben können. Zur Verbesserung des Risikomanagements wurde 2009 zusätzlich eine neue Software eingeführt, die in den Teilbereichen der Risikodatenerhebung die Qualität der Informationsinhalte erhöht. Projekte werden von der SNP AG fortlaufend auf ihre Machbarkeit und Rentabilität überprüft.

### Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im SNP-Konzern

Das interne Kontrollsystem im SNP-Konzern umfasst alle Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherung der Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und der Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sowie zur Sicherheit der Einhaltung der maßgeblichen Vorschriften.

Im SNP-Konzern besteht das interne Kontrollsystem aus dem internen Steuerungs- und dem internen Überwachungssystem. Der Vorstand der SNP AG – mit seiner Organfunktion zur Führung der Geschäfte – hat hierfür insbesondere die in der SNP AG geführten Bereiche Konzern-Controlling, Konzern-Accounting & Financial Reporting, Konzern-Finanz sowie Konzern-Personal die Verantwortung für das interne Steuerungssystem im SNP-Konzern zugewiesen.

Prozessintegrierte und prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen bilden die Elemente des internen Überwachungssystems im SNP-Konzern. Neben manuellen Prozesskontrollen – wie zum Beispiel dem "Vier-Augen-Prinzip" – sind auch die maschinellen IT-Prozesskontrollen ein wesentlicher Teil der prozessintegrierten Maßnahmen.

Der Aufsichtsrat, hier insbesondere der Prüfungsausschuss der SNP AG, ist mit prozessunabhängigen Prüfungstätigkeiten in das interne Überwachungssystem im SNP-Konzern eingebunden.

Das Risikomanagementsystem als Bestandteil des internen Kontrollsystems ist in Bezug auf die Konzernrechnungslegung auf das Risiko der Falschaussage in der Konzernbuchführung sowie in der externen Berichterstattung ausgerichtet. Im SNP-Konzern umfasst das Risikomanagementsystem neben dem operativen Risikomanagement, das auch den Risikotransfer auf Versicherungsgesellschaften durch die Absicherung von Schadens- oder Haftungsrisiken (sowie den Abschluss geeigneter Sicherungsgeschäfte zur Begrenzung von Fremdwährungs- und Rohstoffpreissrisiken) beinhaltet, konzernweit auch die systematische Risikofrüherkennung, -steuerung und -überwachung. Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung ist im SNP-Konzern ein "Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken" gemäß § 317 Abs. 4 HGB installiert. Das Risikofrüherkennungssystem gewährleistet, dass der SNP-Konzern sich jeweils zeitnah an Veränderungen seines Umfelds anpasst.

Generell umfassen das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem auch die rechnungslegungsbezogenen Prozesse sowie sämtliche Risiken und Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung. Dies bezieht sich auf alle Teile des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems, die den Konzernabschluss wesentlich beeinflussen können.

Ziel des Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die dem Ziel der Regelungskonformität des Konzernabschlusses entgegenstehen könnten. Erkannte Risiken sind hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzernabschluss zu bewerten. Hierfür werden gegebenenfalls auch externe Spezialisten hinzugezogen. Zielsetzung des internen Kontrollsystems in diesem Zusammenhang ist, durch Implementierung von entsprechenden Kontrollen hinreichende Sicherheit zu gewährleisten, dass trotz der identifizierten Risiken ein regelungskonformer Konzernabschluss erstellt wird.

Sowohl das Risikomanagementsystem als auch das interne Kontrollsystem umfassen sämtliche für die Abschlusserstellung relevanten Prozesse. Die für die Rechnungslegung relevanten Kontrollen richten sich insbesondere auf Risiken wesentlicher Fehlaussagen in der Finanzberichterstattung. Die Beurteilung der Wesentlichkeit von Fehlaussagen basiert auf der Eintrittswahrscheinlichkeit sowie der finanziellen Auswirkung auf die Kennzahlen der Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung.

Wesentliche Elemente zur Risikosteuerung und Kontrolle in der Rechnungslegung sind die klare Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Kontrollen bei der Abschlusserstellung, transparente Vorgaben zur Bilanzierung und Abschlusserstellung, angemessene Zugriffsregelungen in den abschlussrelevanten EDV-Systemen sowie die eindeutige Regelung von Verantwortlichkeiten. Das "Vier-Augen-Prinzip" und die Funktionstrennung sind auch im Rechnungslegungsprozess wichtige Kontrollprinzipien.

Die identifizierten Risiken und entsprechend ergriffenen Maßnahmen werden regelmäßig an den Vorstand und Aufsichtsrat der SNP AG berichtet. Die Effektivität von internen Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung wird mindestens einmal jährlich vorwiegend im Rahmen des Abschlusserstellungsprozesses beurteilt.

Der Abschlussprüfer ist im Rahmen seiner Abschlussprüfung zudem verpflichtet, dem Aufsichtsrat über rechnungslegungsrelevante Risiken oder Kontrollschwächen sowie sonstige im Rahmen seiner Prüfungstätigkeit erkannte wesentliche Schwächen des Risikomanagementsystems und internen Kontrollsystems zu berichten.

## **Einsatz von IT-Systemen**

Die Erfassung buchhalterischer Vorgänge erfolgt in den Einzelabschlüssen der Tochterunternehmen der SNP AG im Wesentlichen durch lokale Buchhaltungssysteme der Hersteller SAP und Oracle. Zur Aufstellung des Konzernabschlusses der SNP AG werden durch die Tochterunternehmen die jeweiligen Einzelabschlüsse durch weitere Informationen zu standardisierten Berichtspaketen in MS Excel ergänzt. In MS Excel werden sämtliche Konsolidierungsvorgänge zur Erstellung des Konzernabschlusses der SNP AG, wie zum Beispiel die Kapitalkonsolidierung, die Vermögens- und Schuldenkonsolidierung oder die Aufwands- und Ertragseliminierung, generiert und vollständig dokumentiert. Sämtliche Bestandteile des Konzernabschlusses der SNP AG einschließlich der Angaben im Anhang werden aus MS Excel und SAP entwickelt.

## **Spezifische konzernrechnungslegungsbezogene Risiken**

Spezifische konzernrechnungslegungsbezogene Risiken können zum Beispiel aus dem Abschluss ungewöhnlicher oder komplexer Geschäfte, insbesondere zeitkritisch zum Ende des Geschäftsjahres, auftreten. Weiterhin sind Geschäftsvorfälle, die nicht routinemäßig verarbeitet werden, mit einem latenten Risiko behaftet. Aus den Mitarbeitern notwendigerweise eingeräumten Ermessensspielräumen bei Ansatz und Bewertung von Vermögensgegenständen und Schulden können weitere konzernrechnungslegungsbezogene Risiken resultieren.

## **Wesentliche Regelungs- und Kontrollaktivitäten zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Konzernrechnungslegung**

Die auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Konzernrechnungslegung ausgerichteten Maßnahmen des internen Kontrollsystems stellen sicher, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsmäßigen Vorschriften vollständig und zeitnah erfasst werden. Weiterhin ist gewährleistet, dass Inventuren ordnungsgemäß durchgeführt werden, Vermögensgegenstände und Schulden im Konzernabschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen werden. Die Regelungsaktivitäten stellen ebenfalls sicher, dass durch die Buchungsunterlagen verlässliche und nachvollziehbare Informationen zur Verfügung gestellt werden.

Die Kontrollaktivitäten zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung umfassen beispielhaft die Analyse von Sachverhalten und Entwicklungen anhand spezifischer Kennzahlenanalysen. Die organisatorischen Maßnahmen sind auch darauf ausgerichtet, unternehmens- und konzernweite Umstrukturierungen oder Veränderungen in der Geschäftstätigkeit einzelner Geschäftsbereiche zeitnah und sachgerecht in der Konzernrechnungslegung zu erfassen. Weiterhin ist zum Beispiel sichergestellt, dass bei Veränderungen in den eingesetzten IT-Systemen der zugrunde liegenden Buchführungen in den Konzerngesellschaften eine periodengerechte und vollständige Erfassung buchhalterischer Vorgänge erfolgt. Das interne Kontrollsystem gewährleistet auch die Abbildung von Veränderungen im wirtschaftlichen oder rechtlichen Umfeld des SNP Konzern und stellt die Anwendung neuer oder geänderter gesetzlicher Vorschriften zur Konzernrechnungslegung sicher.

Die Bilanzierungsvorschriften im SNP-Konzern regeln die einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die in den SNP-Konzernabschluss einbezogenen inländischen und ausländischen Unternehmen, einschließlich der Vorschriften zur Rechnungslegung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Neben allgemeinen Bilanzierungsgrundsätzen und –methoden sind vor allem Regelungen zur Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Lagebericht, Cashflow-Rechnung und Segmentberichterstattung bei Einhaltung der in der EU geltenden Rechtslage getroffen.

Die SNP-Bilanzierungsvorschriften regeln auch konkrete formale Anforderungen an den Konzernabschluss. Neben der Festlegung des Konsolidierungskreises sind auch die Bestandteile der durch die Konzerngesellschaften zu erstellenden Berichtspakete im Detail festgelegt. Die SNP-Bilanzierungsvorschriften enthalten weiterhin zum Beispiel konkrete Vorgaben zur Abbildung und Abwicklung des Konzern-Verrechnungsverkehrs und der darauf aufbauenden Saldenabstimmungen oder zur Ermittlung des beizulegenden Wertes von Beteiligungen.

Auf Konzernebene umfassen die spezifischen Kontrollaktivitäten zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Konzernrechnungslegung die Analyse und ggf. Korrektur der durch die Konzerngesellschaften vorgelegten Einzelabschlüsse unter Beachtung der von den Abschlussprüfern erstellten Berichte bzw. der hierzu geführten Abschlussbesprechungen. Mit der zentralen Durchführung sogenannter Werthaltigkeitstests für die aus Konzernsicht spezifischen Zahlungsmittel generierenden Geschäftseinheiten (so

genannte CGUs) wird die Anwendung einheitlicher und standardisierter Bewertungskriterien sichergestellt. Der Regelungsumfang erstreckt sich auf Konzernebene unter anderem auch auf die zentrale Festlegung der für die Bewertung von Pensions- oder sonstigen Rückstellungen anzuwendenden Parameter. Weiterhin erfolgt auf Konzernebene auch die Aufbereitung und Aggregation weiterer Daten für die Erstellung externer Informationen im Anhang und Lagebericht (einschließlich wesentlicher Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

#### Einschränkende Hinweise

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht durch die im SNP-Konzern festgelegten Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstrukturen die vollständige Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmensbezogenen Sachverhalten sowie deren sachgerechte Darstellung in der Konzernrechnungslegung.

Insbesondere persönliche Ermessensentscheidungen, fehlerbehaftete Kontrollen, kriminelle Handlungen oder sonstige Umstände können allerdings der Natur der Sache nach nicht ausgeschlossen werden und führen dann zur eingeschränkten Wirksamkeit und Verlässlichkeit des eingesetzten internen Kontroll- und Risikomanagementsystems, sodass auch die konzernweite Anwendung der eingesetzten Systeme nicht die absolute Sicherheit hinsichtlich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Erfassung von Sachverhalten in der Konzernrechnungslegung gewährleisten kann.

#### Marktrisiken

**Konjunkturrisiken:** Die Kunden der SNP sind überwiegend Großunternehmen und weltweit operierende Konzerne. Die konjunkturellen Zyklen haben Einfluss auf das Geschäfts- und Investitionsverhalten dieser Konzerne, deshalb kann der geschäftliche Erfolg von der weltweiten Konjunktur- und Wirtschaftsentwicklung beeinflusst werden. Kostensenkungsmaßnahmen und Investitionsstopps auf Kundenseite können zu Projektverschiebungen und/oder -stornierungen führen. Die SNP versucht dieses Marktrisiko durch regionale Diversifizierung zu mindern. Der Diversifizierungseffekt greift bei einer weltweit auftretenden Krise, wie sie in den Jahren 2008 und 2009 aufgetreten ist, allerdings nur beschränkt. Die Unternehmensführung versucht deshalb diesen Risiken ferner durch Marktbeobachtung zu begegnen, um gegebenenfalls durch rasche Anpassung der Unternehmens- und Kostenstruktur auf gravierende Veränderungen reagieren zu können.

Darüber hinaus unterliegt die SNP im Jahresverlauf den für die IT-Branche typischen Zyklen. Dazu gehört ein in der Regel signifikant starkes 4. Quartal. Weil die Kapazitäten im Unternehmen zu großen Teilen ganzjährig auf die erwarteten Nachfragespitzen ausgerichtet werden, besteht hier ein erhöhtes Risiko, wenn es zu kurzfristigen Änderungen im Investitionsverhalten kommt. Dies war beispielsweise in den Jahren 2008 und 2009 zu beobachten. Die SNP versucht, diese Risiken durch den Einsatz freier Mitarbeiter zu vermindern.

**Risiken der technologischen Entwicklung:** Die SNP bietet mit ihren Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von SAP-Landschaften und konzentriert sich damit auf eine Marktnische. Es besteht die Möglichkeit, dass ein anderer Anbieter bessere oder kostengünstigere Lösungsansätze anbietet und SNP dadurch Marktanteile verliert oder vom Markt verdrängt wird. Die SNP begegnet diesem Risiko durch laufende Entwicklung neuer Produkte und ständige Verbesserung der Prozessabläufe. Die Innovationskraft des Unternehmens wird unter anderem durch die im Jahr 2009 erfolgte Einführung der weltweit ersten Standardsoftware für SAP-Transformation belegt. Aufgrund der Komplexität der SNP-Produkte und -Prozesse konnte bislang ein Innovationsvorsprung erreicht und die generelle Möglichkeit der Nachahmung eingeschränkt werden.

#### **Operative Risiken**

**Projektrisiken:** Die Umsetzung von Projekten im SAP Transformationsmarkt ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens der SNP-Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, die oftmals außerhalb des eigenen Einflussbereichs liegen. Hierzu zählen unter anderem Ressourcenmangel, Systemverfügbarkeit und Reorganisation in bestehenden Projekten. Um Projektrisiken zu minimieren, wählt die SNP mit ihren Kunden den Ansatz des modularen Aufbaus und gliedert Projekte in abgeschlossene Teilprojekte. Verbleibende Risiken durch übliche Haftungsszenarien werden durch Versicherungen gemindert.

**Produkttrisiken:** Die SNP entwickelt eigene Softwareprodukte, um wiederkehrende Beratungsaufgaben für bestehende und potenzielle Kunden durch automatisierte Lösungen schneller, sicherer und kostengünstiger bearbeiten zu können. Hierbei unterliegt die Gesellschaft diversen Risiken: Die Ertragslage der SNP hängt ganz wesentlich davon ab, ob es gelingt, die Pro-

dukte erfolgreich an Änderungen der Märkte anzupassen und einen schnellen Return on Investment (ROI) bei der Herstellung qualitativ hochwertiger neuer Produkte und Serviceleistungen zu erzielen. Des Weiteren können Umsätze und Erträge negativ beeinflusst werden, wenn sich die Investitionen in Technologien als nicht funktionsfähig erweisen, nicht die erwartete Marktakzeptanz finden oder nicht rechtzeitig am Markt eingeführt werden.

Durch die Vernetzung des Vertriebs mit dem Bereich Forschung & Entwicklung (F & E) war das Unternehmen bislang in der Lage, Veränderungen am Markt zeitnah zu erkennen und marktgetriebene und somit auch marktrelevante Produktneuerungen zu entwickeln.

**Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP:** Der Erfolg der SNP-Produkte und -Beratungsleistungen ist in hohem Maße an die Akzeptanz und Marktdurchdringung der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware der SAP AG gebunden. Es besteht das Risiko, dass die Lösungen der SAP durch Wettbewerbsprodukte verdrängt werden. Auf Basis der bestehenden SAP-Installationen hat die BCG im Jahre 2006 das jährliche Marktvolumen für SAP-Transformationen auf 30 Mrd. \$ geschätzt. Deshalb wird die Gefahr eines kurzfristigen Wegbrechens der Marktgrundlage als gering eingeschätzt. Aufgrund des hohen Zeit- und Kostenaufwands, der mit einer Neuinstallation betriebswirtschaftlicher Standardsoftware verbunden ist, geht die Unternehmensführung davon aus, bei Veränderungen im Markt ausreichend Zeit für eine Neuausrichtung des eigenen Angebots zur Verfügung zu haben.

**Wachstumsrisiken:** Die SNP AG ist weiterhin auf organisches und anorganisches Wachstum ausgerichtet. Akquisitionen von Unternehmen können zu einem erheblichen Anstieg des eigenen Unternehmenswertes der SNP AG führen. Es besteht jedoch das Risiko, dass ein akquiriertes Unternehmen nicht erfolgreich in den SNP-Konzern integriert werden kann. Es könnte außerdem passieren, dass erworbene Unternehmen bzw. Geschäftsbereiche sich nach der Integration nicht gemäß den gesetzten Erwartungen entwickeln. Insofern könnten Abschreibungen auf solche Vermögenswerte das Ergebnis belasten. Ebenso besteht das Risiko, dass bestimmte Märkte oder Branchen anders als angenommen nur ein begrenztes Wachstumspotenzial besitzen.

**Personalrisiken:** Die SNP-Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten sind für den Erfolg des Unternehmens von grundlegender Bedeutung. Der Verlust wichtiger Mitarbeiter in strategischen Positionen ist daher ein bedeutender Risikofaktor. Des Weiteren ist der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte ungebrochen und könnte zu Engpässen führen. Um dieses Risiko zu mindern, ist die SNP bestrebt, eine motivierende Arbeitsumgebung zu bieten und den bestehenden Mitarbeitern zu ermöglichen, sich zu entwickeln und ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Dazu gehört das Angebot individueller Weiterbildung und attraktiver Bonusprogramme. Darüber hinaus versucht das Unternehmen stetig, geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, sie einzustellen und zu binden. Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich.

**Versicherungsrisiken:** Die SNP hat mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken mit entsprechenden Versicherungen abgesichert. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird laufend geprüft und bei Bedarf angepasst.

**Rechtliche Risiken:** Rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden im Geschäftsjahr 2009 nicht.

**Vertriebsrisiken:** Im Geschäftsjahr 2007 wurde SNP Data Distillery, ein Software-Produkt für die systematische, datenbankbasierte Generierung von Testdaten, in Zusammenarbeit mit der SAP AG in deren Software „SAP TDMS“ (Test Data Migration Server) eingebettet. Das Produkt wird durch die SAP vertrieben.

Für das im Oktober 2009 im Markt eingeführte Softwareprodukt SNP T-Bone wurde ein Partnerprogramm für den Vertrieb über Systemintegratoren, Wirtschaftsprüfer und Berater initiiert.

Der Vertrieb über Dritte beinhaltet das Risiko, dass das Produkt nicht mit dem von SNP erwarteten Engagement verkauft wird. Es besteht zudem das Risiko, dass Distributoren die Partnerschaft gegen den Wunsch der SNP beenden. Dies könnte zu mittelfristigen Substitutionsproblemen und zu einem deutlich erhöhten Vertriebsaufwand führen. Die SNP versucht, dieses Risiko durch die sorgfältige Auswahl der Partner sowie attraktive Vertriebskonditionen zu reduzieren.

**Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden:** Im Geschäftsjahr 2009 hat SNP Projekte mit über 200 Kunden durchgeführt. Mit den beiden größten Kunden wurden jeweils rund 10% des Gesamtumsatzes erwirtschaftet. Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden schätzt das Management daher als relativ gering ein. Tendenziell wird sich die Abhängigkeit von einzelnen Kunden oder Projekten künftig durch den größer werdenden Anteil der Softwareumsätze verringern.

#### Finanzwirtschaftliche Risiken

**Kreditrisiko (Ausfallrisiko):** Ein Kreditrisiko entsteht, wenn ein Kunde oder die Gegenpartei eines Finanzinstruments nicht den vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. Die SNP arbeitet stetig an der Verbesserung des Forderungsmanagements und beobachtet intensiv die Bonität der Großkunden. Infolge der Wirtschaftskrise besteht die erhöhte Gefahr von Unternehmensinsolvenzen betroffen zu werden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden für Projekte Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über eine Restforderung. Im Geschäftsjahr 2009 belief sich der Forderungsausfall auf 762,85 € (1.151,90CHF), was einer Rate von 0,0038 % des Gesamtumsatzes entspricht.

**Liquiditätsrisiko:** Die SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu 30 Tagen in Euro angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, bei denen wir Einlagen tätigen oder mit denen derivative Finanzkontrakte abgeschlossen werden, wird durch laufende Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert.

**Währungsrisiko:** Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Der Großteil der Umsätze stammt aus der Euro-Zone. Wechselkursrisiken, die durch Aufträge außerhalb des Euroraums entstehen, beziehen sich im Wesentlichen auf die absolute Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen.

### **Fazit: Risiken begrenzt und kalkulierbar**

Insgesamt sind die Risiken begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und in absehbarer Zukunft keine wesentlichen Einzelrisiken, die als existenziell einzustufen wären. Aufgrund der Cashflow-Stärke des Geschäfts und der soliden Finanzierungsstruktur sieht die Unternehmensführung in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken oder durch das Andauern der weltweiten Wirtschaftskrise den Fortbestand der SNP nicht gefährdet.

## **Chancen und Prognosebericht**

### **SNP auf Wachstum programmiert**

**Mit einem gut gefüllten Auftragsbuch und den Aus-sichten auf ein sich weiter aufhellendes konjunkturelles Umfeld erwartet die SNP AG auch in den kommenden Jahren 2010/ 2011 zu wachsen.**

Die SNP AG verfügte zum Anfang März 2010 über einen Auftragsbestand in Höhe von 12,04 Mio. €. Damit lag das Ordervolumen um 27 % über dem Vergleichswert des Vorjahres (9,49 Mio. €). Die Book-to-Bill-Ratio, welche das Verhältnis des Auftragseingangs zum gebuchten Umsatz beschreibt, wies im Geschäftsjahr 2009 mit einem Durchschnitt von 1,3 einen Wert größer eins auf. Als Indikator für den mittelfristigen Trendverlauf indiziert dieser Wert Wachstum.

Des Weiteren sprechen auch die Prognosen der Konjunktexperten für ein verbessertes wirtschaftliches Klima in den wichtigsten Absatzregionen der SNP, Zentraleuropa und Nordamerika. Vor diesem Hintergrund geht der Vorstand für das laufende Geschäftsjahr von einem Umsatzanstieg im unteren zweistelligen Prozentbereich aus. Bezüglich der Profitabilität ist es das Ziel, das erreichte Niveau der operativen Marge nahe 24 % zu halten, beziehungsweise den absoluten Gewinn in Relation zum Umsatzwachstum auszubauen. Über das organische Wachstum hinaus verfügt die SNP über die notwendigen Mittel und Finanzierungsspielräume, um bei auftretenden Gelegenheiten auch akquisitorisch tätig zu werden. Hieraus könnten sich weitere Wachschancen ergeben, konkrete Übernahmeziele oder -strategien gibt es derzeit jedoch noch nicht.

### **Wachstumsreiber BLT und BLM**

Mit der Abrundung des Portfolios im Business Landscape Transformation (SNP BLT) und der Business Landscape Management (SNP BLM) erwartet die SNP weitere Wachstums- und Umsatzmöglichkeiten. Insgesamt sieht der Vorstand gute Chancen, durch einen steigenden Anteil der Softwareverkäufe am Gesamtumsatz längerfristig den eigenen Marktanteil weiter auszubauen. Gleichzeitig soll durch Investitionen in Entwicklung, Marketing und Vertrieb der technologische Vorsprung gegenüber Wettbewerbern sowie der Marktvorsprung beibehalten werden.

Das jährliche Marktvolumen im SAP-Transformations-Bereich wurde von der Boston Consulting Group (BCG) im Jahr 2006 auf rund 30 Mrd. \$ geschätzt. Davon wurde bislang rund ein Drittel durch externe Berater abgedeckt. Durch den verstärkten Einsatz von Software in der Business Landscape Transformation kann dieser Anteil gemäß den Erwartungen der Branchenexperten auf rund die Hälfte des Gesamtmarktvolumens steigen. Mit der Einführung von SNP T-Bone, der weltweit ersten Standardsoftware für automatisierte und ganzheitliche SAP-Transformationen, geht die Unternehmensführung davon aus, dass sich das Umsatzwachstum im Jahr 2011 weiter beschleunigen könnte. Das Ergebnis sollte dabei im Gleichschritt mitwachsen. Die beim Softwareverkauf erzielbaren Skaleneffekte sollten längerfristig bei einem höheren Softwareanteil am Gesamtumsatz eine weitere Verbesserung der Margen mit sich bringen. In den Jahren 2010 und 2011 dürfte dieser Effekt jedoch noch nicht signifikant in Erscheinung treten, da der Aufbau des Vertriebs von SNP T-Bone mit spürbaren Anfangsinvestitionen verbunden sein wird.

## Vergütungsbericht der SNP AG

Der Vergütungsbericht hat als wesentliches Element guter Corporate Governance den Anspruch, die Vergütung des Vorstands und Aufsichtsrats transparent und verständlich gegenüber unseren Aktionären darzustellen. Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze zusammen, welche auf die Festlegung der Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats der SNP Anwendung finden. Er erläutert zum einen Höhe und Struktur des Vorstandseinkommens und zeigt auf, dass mit den variablen Lohnbestandteilen auch eine regelmäßige Anpassung an die aktuellen Marktgegebenheiten erfolgt. Zum anderen legt der Vergütungsbericht Rechenschaft über die Vergütung des Aufsichtsrats ab.

### Allgemeine Erläuterungen zur Vorstandsvergütung

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist gemäß dem am 5. August 2009 in Kraft getretenen Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung ("VorstAG") künftig der Gesamtaufwirtsrat zuständig. Dies ist bereits bislang Praxis der SNP AG. Die Struktur des Vergütungssystems sowie dessen konkrete Ausgestaltung wird vom Aufsichtsrat regelmäßig beraten und überprüft. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung des Vorstands bilden insbesondere die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands insgesamt sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung seines Vergleichsumfeldes. Damit kommt die SNP AG bereits derzeit den neuen Anforderungen des VorstAG nach.

Bislang erfolgt die Festlegung der variablen Vergütung jährlich auf Grundlage der Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Da die aktuellen Dienstverträge des Vorstands der SNP AG vor Inkrafttreten des VorstAG abgeschlossen wurden, wird der Gesamtaufwirtsrat die Vorstandsvergütung an die neuen Erfordernisse des VorstAG erst mit Ablauf der bestehenden Dienstverträge am 30. September 2012 anpassen. Entsprechend § 87 Abs. 1 Satz 2 und 3 AktG wird somit künftig die variable Komponente der Vorstandsvergütung auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage umgestellt.

### Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand

Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder haben eine Laufzeit von 3 Jahren. Sie können von den Vorstandsmitgliedern innerhalb einer Frist von 6 Monaten auf Monatsende ordentlich gekündigt werden. Im Falle eines vorzeitigen Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds be-

stehen keine gesonderten Regelungen. Sofern ein Vorstandsmitglied unterjährig ausscheidet, gilt folgende Regelung:

- Bei Ablauf des Geschäftsjahres, innerhalb dessen das Vorstandsmitglied ausgeschieden ist, wird zunächst festgestellt, ob im Hinblick auf den EBIT des SNP-Konzerns mindestens eine 80 %ige Zielerreichung erfolgt ist, so dass dem Grunde nach ein Bonus-Anspruch besteht.
- Sofern dies der Fall ist, wird der dem Grunde nach bestehende Bonus-Anspruch an das unterjährig ausgeschiedene Vorstandsmitglied in zeitanteilter Höhe bis zum Datum seines Ausscheidens ermittelt.
- Der nach diesem Verfahren festgestellte Bonus-Betrag ist sodann im März des darauffolgenden Jahres an das ausgeschiedene Vorstandsmitglied zu zahlen.

Die vorstehenden Regelungen gelten nicht, sofern aus Anlass des Ausscheidens des Vorstandsmitglieds in einer Aufhebungsvereinbarung eine abschließende Regelung der Vergütungsansprüche erfolgt, durch welche auch ein etwaiger Bonus-Anspruch des Vorstandsmitglieds erfasst wird.

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus mehreren Vergütungsbestandteilen und setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen und Pensionszusagen, während die erfolgsbezogenen Komponenten auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens beruhen. Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil sind diese Nebenleistungen vom einzelnen Vorstandsmitglied zu versteuern. Sie stehen allen Vorstandsmitgliedern prinzipiell in gleicher Weise zu.

Die Höhe der variablen Vergütung ist von der Entwicklung des Konzern-EBIT abhängig. Beide Vorstände erhalten die gleiche variable Vergütung auf Grundlage des Konzern-EBIT. Der variable Vergütungsanteil lag im Geschäftsjahr 2009 bei 3,25 % je Vorstand (i. Vj. 2,95 %) des erreichten EBIT im SNP-Konzern. Dazu zählen die SNP AG, die SNP (Schweiz) AG, die SNP Thebis GmbH und die SNP EINS GmbH in Österreich. Unterhalb 80 % Zielerreichung erhalten die Vorstände keine variable Vergütung.

## Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2009

Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2009 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

### Gehaltsbestandteile der Vorstände in der Periode vom 01.01.2009 bis 31.12.2009

Vorstand	Grundgehalt in €	variables Gehalt in €	Summe der Sachbezüge in €	Summe aller Gehalts- bestandteile in €
Dr. A. Schneider-Neureither	152.499,00	153.512,00	35.289,35	341.300,35
Petra Neureither	114.999,03	153.512,00	21.165,93	289.676,96
<b>Gesamt</b>	<b>267.498,03</b>	<b>307.024,00</b>	<b>56.455,28</b>	<b>630.977,31</b>

### Sachbezüge als Gehaltsbestandteile der Vorstände in der Periode vom 01.01.2009 bis 31.12.2009

Vorstand	Sachbezug Kfz in €	AGA zur SV in €	Summe Versiche- rungsleistungen in €	Summe der Sachbezüge in €
Dr. A. Schneider-Neureither	18.042,90	3.301,74	13.944,71	35.289,35
Petra Neureither	8.256,48	2.443,80	10.465,65	21.165,93
<b>Gesamt</b>	<b>26.299,38</b>	<b>5.745,54</b>	<b>24.410,36</b>	<b>56.455,28</b>

### Versicherungsleistungen als Gehaltsbestandteile der Vorstände in der Periode vom 01.01. 2009 bis 31.12.2009

Vorstand	Gruppenunfall- versicherung in €	D&O- Versicherung in €	Direkt- versicherung in €	Pensions- kassen in €	Lebens- versicherung in €	Summe der Versiche- rungsleistungen in €
Dr. A. Schneider-Neureither	185,09	1.404,20	1.742,48	9.564,24	1.048,70	13.944,71
Petra Neureither	85,09	1.404,20	2.147,43	6.393,00	335,93	10.465,65
<b>Gesamt</b>	<b>370,18</b>	<b>2.808,40</b>	<b>3.889,91</b>	<b>15.957,24</b>	<b>1.384,63</b>	<b>24.410,36</b>

### Gehaltsbestandteile der Vorstände in Prozent

Vorstand	Festgehalt	variable Vergütung	Sachbezüge	<b>Gesamt</b>
Dr. A. Schneider-Neureither	44,68 %	44,98 %	10,34 %	<b>100,00 %</b>
Petra Neureither	39,70 %	52,99 %	7,31 %	<b>100,00 %</b>



Die Gesellschaft hat zugunsten der Vorstandsmitglieder eine Directors and Officers Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19 % Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Aufsichtsratsmitglieder. Daher ergibt sich für das Geschäftsjahr 2009 eine Versicherungsprämie pro Person in Höhe von 1.404,20 € (1.180,00 € zuzüglich 19 % Versicherungssteuer).

**Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse**

Im Geschäftsjahr 2009 wurde dem Vorstand Dr. Andreas Schneider-Neureither aufgrund Beschlusses des Aufsichtsrats vom 25. August 2009 ein Darlehen in Höhe von 100 T€ gewährt, welches am 14. September 2009 ausgezahlt und noch im gleichen Geschäftsjahr am 23. November 2009 zurückbezahlt wurde. Der Zinssatz betrug auf 6 Monate EURIBOR +1 % Weitere wesentliche Vertragsbedingungen bestanden nicht. Weitere Kredite oder Vorschüsse wurden den Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr nicht gewährt. Auch ging die SNP AG keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Jahr 2009 ein.

**Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern**

Für die Pensionszusagen gegenüber den Vorstandsmitgliedern hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gem. IFRS in Höhe von 87 (i.Vj. 93) T€ gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

**Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat**

Die Vergütung des Aufsichtsrats wird, soweit sie nicht durch die Satzung vorgegeben ist, durch Beschluss der Hauptversammlung festgelegt. Sie orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Die Vergütung ist nach Maßgabe von § 6 Abs. 20 der Satzung der SNP AG zu gewähren. Danach erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für ihre Tätigkeit neben der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000,00 € je Aufsichtsratsitzung einen Festbetrag in Höhe von 6.000,00 € je Geschäftsjahr. Der Vorsitzende erhält das Doppelte, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieses Betrages. Im Geschäftsjahr 2009 hat sich die Zusammensetzung des Aufsichtsrats der SNP AG nicht geändert.

**Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2009**

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2009 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 46.386,00 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt einen Überblick über die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

**Bezüge des Aufsichtsrats in der Periode vom 01.01.2009 bis 31.12.2009**

Aufsichtsratsmitglied	Festbetrag in €	Sitzungsgeld in €	sonstige Auslagen in €	Gesamtvergütung in €	D&O- Versicherung in €
Dieter Matheis (Vorsitzender)	12.000,00	6.000,00	1.386,00	19.386,00	1.404,20
Martin Boll	9.000,00	6.000,00	-	15.000,00	1.404,20
Rainer Kaiser	6.000,00	6.000,00	-	12.000,00	1.404,20
<b>Gesamt</b>	<b>27.000,00</b>	<b>18.000,00</b>	<b>1.386,00</b>	<b>46.386,00</b>	<b>4.212,60</b>

Die Gesellschaft hat zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder eine Directors and Officers Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19 % Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung

der Vorstandsmitglieder. Daher ergibt sich für das Geschäftsjahr 2009 eine Versicherungsprämie pro Person in Höhe von 1.404,20 € (1.180,00 € zuzüglich 19 % Versicherungssteuer).

#### **Nachtragsbericht**

Nach Ende des Geschäftsjahres bis zur Fertigstellung des Berichts traten keine besonderen Ereignisse auf, die

für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung sind.

Heidelberg, 17. März 2010

***Der Vorstand***

***Der Aufsichtsrat***