

Konzernlagebericht

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2011 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

Marktposition und Geschäftsmodell der SNP AG

Führender Anbieter von Software und Beratung für ERP-Transformationen

Die SNP AG mit Hauptsitz in Heidelberg ist führender Anbieter von Software und Software-related-Services für Transformationen von ERP-Systemen, wie sie im Zuge von Unternehmensumstrukturierungen oder technischen Neuerungen notwendig werden. Für die Anpassung der IT-Landschaft bietet SNP mit SNP Transformation Backbone® (SNP T-Bone) die weltweit erste Standardsoftware an. Die SNP AG wurde 1994 in Heidelberg gegründet und beschäftigt derzeit rund 185 Mitarbeiter an zehn Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den USA und Südafrika. SNP bedient internationale wie nationale Kunden und verfügt über die Erfahrung aus über 1.300 erfolgreich durchgeführten Projekten.

Herausforderung ERP-Transformationen

Unternehmenstransformationen gehören heute zum Geschäftsalltag. Nicht nur die Geschäftseinheiten der Unternehmen, sondern gerade deren IT-Organisationen geraten im Zeitalter des zunehmenden wirtschaftlichen und technischen Wandels immer stärker unter Druck. Zum einen nehmen Anzahl und Geschwindigkeit von Veränderungsprozessen zu (Beteiligungen, Übernahmen, Optimierung von Organisationsstrukturen). Gleichzeitig sehen sich Unternehmen aber auch immer kürzeren Markteinführungszeiten für Produkte und Services auf Unternehmensseite gegenüber. Nicht zuletzt stehen auch neue Technologien oder Betriebskonzepte (Cloud-Services, SaaS-Modelle u. a.) auf der Tagesordnung.

Wer in Zukunft den Markt bestimmen will, darf sich folglich nicht mit einfachen Renovierungs- und Optimierungsmaßnahmen zufriedengeben. In der Verantwortung moderner IT-Organisationen liegt es heute, eine Systemumgebung zu schaffen, die immer kürzer werdende Veränderungszyklen ermöglicht. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind dabei der systematische Umbau der Unternehmensplattformen, die Optimierung der Unternehmensprozesse und die Verbesserung der Datenqualität – mit dem Ziel, die Business Performance signifikant zu verbessern.

Die Hauptaufgabe bei ERP-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 oder aus HR-Systemen. Entsprechend könnte ein Verlust dieser Daten gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen haben.

SNP kennt das Transformationsgeschäft aus jahrelanger Tätigkeit als Berater und Dienstleister bei Veränderungen in den IT-Landschaften. Mit der Zeit sammelte sich ein großer Schatz an Erfahrungen und Wissen – und reifte der Entschluss, diese besondere Kompetenz in einer Software zu bündeln, die Unternehmen ermöglicht, ihre ERP-Systemlandschaften flexibel an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen und zu optimieren.

Mit SNP T-Bone hat die SNP seit Oktober 2009 einen ersten softwaregestützten, ganzheitlichen, integrierten und automatisierten Ansatz zur Transformation von ERP-Systemlandschaften auf den Markt gebracht.

Produktportfolio der SNP

Mit einer Produktkombination aus erprobten Softwarelösungen und begleitenden Services unterstützt SNP ihre Kunden, schnell und effektiv auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren und ihre ERP-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. Die 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.

Diese Segmentierung in Software und Software-related-Services wird dementsprechend auch im internen Berichtswesen abgebildet. Weiterführende Erläuterungen dieser zwei Segmente finden Sie im Rahmen der Segmentinformationen im Konzernanhang.

Software-related-Services

Zusätzlich zu unseren Softwarelösungen bietet die SNP AG ihren Kunden ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Beratungs- und Schulungsdienstleistungsprogramm an. Dies hat bisher das Kerngeschäft der SNP ausgemacht, welches sich mit der Einführung von SNP T-Bone in den kommenden Jahren zunehmend in Richtung kontinuierlicher Software-Lizenzumsätze und Wartungserlöse verlagern soll.

Die im Rahmen dieser Beratungsdienstleistungen gesammelten Erfahrungen dienen SNP als Innovationstreiber für die Entwicklung neuer Transformationswerkzeuge und die Verfeinerung bereits bestehender Tools und Prozesse. Mithilfe der Beratungsprojekte kann der Wissenstransfer zwischen den Beratern, Partnern und Kunden weiter verstärkt und zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Produkte und Optimierung des Produktportfolios genutzt werden.

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

- SNP Business Landscape Transformation® (BLT) umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, welche im Rahmen von Transformations-

projekten benötigt oder durch den Kunden zusätzlich angefordert werden. Durch den Einsatz der von SNP entwickelten Standardsoftware SNP T-Bone kann die reine Transformationsberatung reduziert werden. Deshalb wird die BLT-Beratung künftig auf eine langfristige Befähigung der Partner und Kunden fokussiert, damit diese auf Basis einer erprobten Methodik Transformationsprojekte in Eigenregie oder mit Unterstützung eines SNP-Partnerunternehmens durchführen können.

- Business Landscape Management (BLM) stellt ein ganzheitliches Beratungskonzept von SNP für Application Lifecycle Management (ALM) Prozesse in ERP-Systemen oder ERP-Systemlandschaften dar.

Das BLM strukturiert den Beratungsprozess mit Best Practices und umfasst alle Aktivitäten, von der gründlichen Analyse der ERP-Prozesse bis hin zu Konzeption und Implementierung von maßgeschneiderten Prozessen für das Application Lifecycle Management auf Basis des SAP® Solution Managers.

Für die Umsetzung der ALM-Prozesse ist der SAP® Solution Manager die zentrale Plattform für Implementierung, Betrieb, Überwachung und Unterstützung von Lösungen der SAP AG. SNP übernimmt im Rahmen der BLM-Beratung sowohl die Implementierung des SAP® Solution Managers als auch die Optimierung von bereits bestehenden Prozessen und Funktionen. Aus den Erfahrungen von über 350 BLM-Projekten hat die SNP AG eine Vielzahl von Best Practices, Methoden und Erweiterungen zur Optimierung von Service- und Supportprozessen mit dem SAP® Solution Manager entwickelt.

Die standardisierte Vorgehensweise von SNP-BLM

- garantiert eine schnelle Implementierung des SAP® Solution Managers
- optimiert dessen Einsatz durch Erweiterungen
- erhöht den Return-on-Invest
- unterstützt die erfolgreiche Umsetzung der ITIL-Prozesse der Kunden.

Software

Das SNP Softwareportfolio ist auf die ganzheitliche Unterstützung von Transformationen von ERP-Landschaften und -Prozessen (Business Landscape Transformation® (BLT)) ausgerichtet. Mit SNP T-Bone hat die SNP seit Oktober 2009 einen ersten softwaregestützten, ganzheitlichen, integrierten und automatisierten Ansatz zur Transformation von ERP-Systemlandschaften auf den Markt gebracht.

Als zentraler Dreh- und Angelpunkt für den gesamten IT-Betrieb tragen Softwarelösungen der SNP AG maßgeblich zur Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit bei. SNP T-Bone unterstützt Unternehmen bei den unterschiedlichsten Transformationsszenarien, wie Split und Carve-Out, Mergers & Acquisitions, Reorganisation und Harmonisierung, Upgrade.

Gegenüber den herkömmlichen Transformationsmethoden bleiben bei einer softwaregestützten 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. Schulungen und Einarbeitungen sind damit nahezu überflüssig. Ein weiterer Vorteil ist, dass SNP T-Bone die bislang einzige Software ist, welche eine vollautomatische Umstellung beliebig großer Datenmengen möglich macht. Transformationsprojekte können zeitnah durchgeführt und die System-Stillstandzeiten auf ein Minimum reduziert werden.

Zudem bietet SNP T-Bone größtmögliche Prozesssicherheit und Durchführungsqualität. Diese Mechanismen spielen insbesondere vor dem Hintergrund immer stärker Einzug haltender Regulierungen und Gesetzesverschärfungen eine entscheidende Rolle. Integrierte Funktionalitäten zur Über-

prüfung der Regelkonformität (Compliance) runden den universalen Charakter des SNP T-Bone ab.

Weiterhin bietet SNP dem Anwender mit SNP T-Bone Data Provisioning and Masking – als konsequente Weiterentwicklung der „SNP Data Distillery“ – eine ausgereifte, leistungsstarke und agile Technologie zur Migration und sicheren Maskierung von produktiven SAP® ERP-Daten für den Test-, Qualitätssicherungs- oder Trainingseinsatz.

Mit SNP T-Bone steht eine Software zur Verfügung, welche 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 erfolgreiche Zertifizierung durch eine der vier weltweit größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bestätigt die Funktionalität von SNP T-Bone und ist ein wesentliches Argument am Markt.

SNP Dragoman

Betreiben international aufgestellte Firmen Systeme der SAP AG, müssen diese häufig sprachlich angepasst werden. Dafür bietet SNP ihren Kunden die Software SNP Dragoman an. SNP Dragoman ist ein leistungsfähiges Werkzeug, das den gesamten Übersetzungsprozess automatisiert, vereinfacht und so die Kosten erheblich reduziert. Fehlerquellen werden auf ein Minimum reduziert. SNP Dragoman deckt dabei alle nötigen Schritte ab: von der Ermittlung der zu übersetzenden Objekte über die Bereitstellung von Offline-Bearbeitungspaketen bis hin zur vollautomatischen Übersetzung der Objekte in die Zielsprache.

Bei der Vermarktung ihres Produktportfolios arbeitet die SNP eng mit unabhängigen Partnern zusammen. Bereits 2009 wurde damit begonnen, ein Partner- und Lizenzprogramm zu etablieren, welches im Jahr 2010 erste positive Impulse geliefert hat und in den kommenden Jahren noch weiter ausgebaut und verfeinert werden soll. Ziel ist, das Kerngeschäft über die Partner sowohl national als auch international weiter auszubauen.

Die verfolgte Internationalisierungsstrategie des SNP Konzerns basiert maßgeblich auf einem neuen Partner-, Lizenz- und Wartungsmodell sowie auf der guten Reputation durch zahlreiche internationale Projekte und namhafte Kunden.

Märkte und Potenziale

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Nach einem guten Start war im Verlauf des Jahres 2011 eine zunehmende Abschwächung des globalen Wirtschaftswachstums zu beobachten. Laut Berechnungen des Internationalen Währungsfonds (IMF)¹ reduzierte sich die Wachstumsrate für das Jahr 2011 im Vergleich zum Vorjahr von 5,2% auf 3,8%. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die ausufernde Schuldenkrise des Euroraums und der USA zurückzuführen. Zusätzlich dämpften temporäre Faktoren wie der Reaktorunfall in Fukushima und der starke Anstieg der Rohstoffpreise in der ersten Jahreshälfte die Entwicklung. Insbesondere in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum deutlich und das Geschäftsklima verschlechterte sich im Laufe des Jahres zunehmend. Aber auch die Wachstumsdynamik der Schwellenländer verlor deutlich an Moment. Einerseits verringerte sich das Exportvolumen infolge der geringeren Nachfrage, andererseits waren die Geld- und die Fiskalpolitik darauf ausgerichtet, Überhitzungen und inflationäre Tendenzen zu vermeiden.

Die hohe Unsicherheit im Zusammenhang mit der Schuldenkrise sowie die unerlässlich gewordenen Einsparungen der Krisenländer führten im Eu-

ropaum nach Berechnungen des IMF im Jahr 2011 zu einem eher mäßigen Wirtschaftswachstum von 1,6% (nach 1,9% im Vorjahr). Der europäische Wirtschaftsraum zeigte jedoch ein sehr heterogenes Bild. Während Staaten wie Italien (0,4%), Spanien (0,7%) und Großbritannien (0,9%) nur noch ein marginales Wirtschaftswachstum zu verzeichnen hatten und Griechenland (-5,0%) sowie Portugal (-2,2%) sogar einen Rückgang der Wirtschaftsleistung hinnehmen mussten, zeigte sich die Konjunktur insbesondere in Deutschland weiterhin sehr robust.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes² wuchs die deutsche Wirtschaft im Jahr 2011 um 3,0% (i. Vj. 3,7%).

Die konjunkturelle Entwicklung in den Vereinigten Staaten hat sich nach einem schlechten Start im Laufe des Jahres zunehmend verbessert. Der private Konsum, die Beschäftigung und die Investitionen stiegen zum Jahresende wieder deutlich an. Trotzdem verringerte sich laut IMF das Wirtschaftswachstum im Vergleich zum Vorjahr von 3,0% auf 1,8%.

Die südafrikanische Volkswirtschaft entwickelt sich weiterhin gut und wuchs laut IMF im Jahr 2011 um 3,1% (i. Vj. 2,9%).

ITK-Markt robust in 2011 – Wachstumstreiber in 2012 bleibt der IT-Sektor

Der deutsche ITK-Markt zeigte sich im Jahr 2011 trotz der Tsunami-Katastrophe in Japan, dem Zusammenbruch der Festplattenproduktion aufgrund der Überschwemmungen in Thailand und der Marktverwerfungen in Folge der europäischen Staatsschuldenkrise als krisenresistent. Laut BITKOM³ erzielten die ITK-Unternehmen im Jahr 2011 in Deutschland insgesamt einen Umsatz von 148 Mrd. €. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs von 0,7%.

Da jedoch die Umsätze in den Bereichen Telekommunikation und Digital Consumer Electronics

1 International Monetary Fund: World Economic Outlook (WEO) Update, Januar 2012

2 Statistisches Bundesamt Deutschland: Pressemitteilung Nr. 053 vom 15.02.2012

3 Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM): Pressekonferenz vom 15. Dezember 2011: Jahresrückblick 2011 – Ausblick 2012

(CE) leicht rückläufig waren, war der IT-Sektor allein verantwortlich für das Wachstum. Der Umsatz im deutschen IT-Markt stieg laut BITKOM im Vergleich zum Vorjahr um 3,2% auf 70,0 Mrd. €. Insbesondere die dynamische Entwicklung des App-Markts (Anwendungen für Smartphones und Tablet PCs) sorgte im Jahr 2011 für einen Zuwachs der Softwareumsätze von 5,1%. Die Umsätze im Bereich IT-Services legten im gleichen Zeitraum aufgrund einer vermehrten Inanspruchnahme von Outsourcing- und Cloud Computing-Dienstleistungen um 3,1% zu. Die Umsätze im Bereich IT-Hardware stiegen nach einem Zuwachs von 20,4% im Jahr 2010 im Jahr 2011 nur noch um 1,1%.

Für das Jahr 2012 erwarten die BITKOM-Analysten einen Anstieg des ITK-Marktes um 2,2% auf 151,3 Mrd. € Umsatz. Mit einem Umsatzwachstum von 4,5% auf ca. 73,2 Mrd. € wird der IT-Markt laut BITKOM weiterhin der Wachstumstreiber bleiben. Dabei wird ein Anstieg im Bereich Software und IT-Service von je 5,2% erwartet und im Bereich IT-Hardware von 3,8%.

Zunehmende Dynamik und Komplexität verursachen Anpassungsbedarf der IT-Strukturen

Aufgrund der strikten Fokussierung auf standardisierte Software für ERP-Transformationen war SNP in den vergangenen Jahren in der Lage, jeweils eine bessere Umsatzentwicklung als der Durchschnitt des IT-Marktes zu erzielen. Transformationen von ihren ERP-Systemen werden von Konzernen in jeder Konjunkturphase nachgefragt, da jede unternehmerische Entscheidung aufgrund geänderter Rahmenbedingungen bestimmte Änderungen in der IT-Struktur der Organisationen bedingt.

Die heutige Unternehmenslandschaft ist infolge eines immer dynamischer und komplexer werdenden ökonomischen Umfelds einem stetigen Wandlungsprozess unterworfen. Firmen schließen sich zusammen, Konzerne trennen sich von einzelnen Geschäftsbereichen oder strukturieren sich intern

neu. Solche Veränderungen ziehen 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 in konjunkturell schwierigeren Zeiten sogar forciert, weil Unternehmen durch Umsatzrückgänge zu Rationalisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen gezwungen werden. Wesentliche Triebkraft für die Veränderung ist das Streben nach stetiger Effizienzverbesserung, um als Unternehmen im Wettbewerb um globalisierte Märkte bestehen zu können.

Jede Umstrukturierung auf Business-Seite muss auf IT-Seite in der ERP-Systemlandschaft abgebildet werden. Für diese Transformation von ERP-Landschaften hat SNP mit dem Beratungsansatz Business Landscape Transformation® (BLT) und der Software SNP Transformation Backbone® (SNP T-Bone) ein Lösungsportfolio erstellt.

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. US-Dollar für den weltweiten ERP-Transformationsmarkt ermittelt.⁴ 10 Mrd. bis 12 Mrd. US-Dollar Auftragsvolumen gehen an externe Dienstleister, und nur ein geringer Anteil von etwa 100 Mio. bis 300 Mio. US-Dollar wird davon aktuell in spezielle Softwarewerkzeuge investiert. Zwei Drittel der im Rahmen einer Studie des Marktforschungsinstitutes infas befragten Unternehmen gaben jedoch an, dass sie bereits bei einem Einsparpotenzial der Projektkosten um 10 bis 30% in solche Software investieren würden.⁵ Deshalb ist bei einem entsprechenden Softwareangebot, wie SNP es mit SNP T-Bone im Portfolio hat, ein deutlicher Ausbau dieses Anteils zu erwarten.

Unterstützt wird diese Erwartung durch die Analysen der Gartner Research-Gruppe⁶, welche für Unternehmen die Notwendigkeit zu mehr Dynamik im Business Process Management (BPM) sieht. Zielvorgabe sei, die benötigten Reaktions-

⁴ Boston Consulting Group, 2006

⁵ infas Managementbefragung: Automatisierung von IT-Transformationen als Zukunftstrend, August 2009

⁶ Gartner Inc., Gartner EXP Worldwide Survey, Januar 2010

zeiten für eine Prozessänderung mittels Softwareunterstützung deutlich zu verkürzen, um sich über eine schnelle und flexible Anpassung an veränderte Marktbedingungen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Die Bedeutung der Informationstechnologie als strategischer Wachstumstreiber und Wettbewerbsfaktor im Unternehmen wird entsprechend weiter zunehmen.

Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung

Wachstumsziele erreicht – Konzernumsatz um 20,6% gesteigert

Gemäß der ambitionierten Planung konnte der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um 20,6% gesteigert werden. Mit einer EBIT-Marge von 17,5% blieb der Gewinn allerdings etwas hinter den Erwartungen zurück.

Bei den Software-Lizenzumsätzen hat die SNP AG im Geschäftsjahr 2011 erneut einen deutlichen Erlösanstieg erzielt. Durch Investitionen in Personal sowie Marketing- und Vertriebsaktivitäten wurde die Basis für künftiges Umsatz- und Ergebniswachstum erweitert.

Umsatzentwicklung

Die SNP AG erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2011 einen Konzernumsatz von 26,631 Mio. € (i. Vj. 22,077 Mio. €). Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerung von rund 20,6%. Dabei erhöhten sich die Umsätze im Bereich „Software-related-Services“ (Consulting) um 17,9% auf 19,1 Mio. € (i. Vj. 16,2 Mio. €) und im Bereich „Software“ um 27,1% auf 7,5 Mio. € (i. Vj. 5,9 Mio. €). Die dem Bereich „Software“ zuzuordnenden Lizenzumsätze stiegen im Berichtszeitraum um 19,6% auf 5,5 Mio. € (i. Vj. 4,6 Mio. €), die Wartungsumsätze erhöhten sich auf 2,0 Mio. € (i. Vj. 1,4 Mio. €). Die Erlöse aus dem Vertrieb von SNP Transformation Backbone® (SNPT-Bone) steigerten sich um rund 100% auf 2,6 Mio. € (i. Vj. 1,3 Mio. €)

und bestätigten damit erneut die eingeschlagene Strategie.

Investitionen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr

- Übernahme Geschäftsbetrieb der HPC-CAS Solutions GmbH
- Vertriebsgesellschaften in den USA und in Südafrika
- Weitere Investitionen in Marketing und Vertrieb

Die oben erwähnten Investitionen in Marketing & Vertrieb des neu eingeführten SNP T-Bone spiegeln sich im Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen wider, die um 27,4% auf 5,793 Mio. € (i. Vj. 4,547 Mio. €) stiegen und somit den eingeschlagenen Weg unterstützten.

Finanzergebnis

Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus auf dem Geld- und Kapitalmarkt und der geringen Verschuldung beträgt das Finanzergebnis 12 T€ (i. Vj. 13 T€).

Ergebnisbeitrag

Die noch mit Vorlage des Neunmonatsberichts prognostizierte EBIT-Marge von 20% für das Geschäftsjahr 2011 wurde aufgrund von Umsatzverschiebungen aus dem Verkauf von Lizenzen für des SNP T-Bone in das Geschäftsjahr 2012 sowie Verzögerungen bei Verkaufsabschlüssen in Amerika nicht ganz erreicht. Die EBIT-Marge lag im Berichtsjahr bei 17,5% (18,6% ohne Sondereffekte; i. Vj. 20,9%). Absolut wurde ein EBIT in Höhe von 4,649 Mio. € (i. Vj. 4,622 Mio. €) erzielt. Belastungen des diesjährigen Ergebnisses stehen in Zusammenhang mit der internationalen Expansion und Ausweitung der Mitarbeiterbasis sowie Sondereffekten im Rahmen der Änderungen im Vorstand.

Der Ergebnisbeitrag aus dem Bereich Software-related-Services ging wegen der Personalinvestitionen und der oben erläuterten Effekte auf 1,557 Mio. € (i. Vj. 2,110 Mio. €) zurück. Die operative Marge reduzierte sich auf 8,1% (i. Vj. 13,1%). Der Ergebnisbeitrag aus dem Bereich Software stieg hingegen mit 4,549 Mio. € (i. Vj. 3,566 Mio. €) trotz erhöhter Aufwendungen für Marketing- und Vertriebsaktivitäten deutlich an. Die im Geschäftsbereich Software erwirtschaftete operative Marge erhöhte sich auf 60,7% (i. Vj. 60,2%). Im Konzern werden aufgrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit in den zurückliegenden Jahren und zusätzlich durch die aktuell verstärkte internationale Ausrichtung der Unternehmensgruppe in größerem Umfang Aktivitäten notwendig, die in keinem direkten Zusammenhang mit den berichtspflichtigen Segmenten der SNP AG stehen. Aufgrund dessen wurde im Geschäftsjahr 2011 das interne Berichtswesen an die neuen Anforderungen angepasst. Die Anpassung betrifft die Überleitungsrechnung, in der die den Segmenten nicht zurechenbaren Kosten separat ausgewiesen wurden. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden entsprechend an die neue Berichterstattungsform angepasst.

Das EBT (Ergebnis vor Steuern) blieb mit 4,661 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 4,636 Mio. €).

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 1,566 Mio. € (i. Vj. 1,416 Mio. €), was einer Steuerquote von 33,6% (i. Vj. 30,5%) entspricht. Der Konzernjahresüberschuss reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug 3,095 Mio. € (i. Vj. 3,219 Mio. €).

Nach Abzug des auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Gewinns in Höhe von 106 T€ ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten von 2,989 Mio. € (i. Vj. 3,188 Mio. €) und ein Ergebnis pro Aktie von 2,64 € (i. Vj. 2,81 €); jeweils sowohl unverwässert als auch verwässert.

Dividendenvorschlag

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2011 einen Jahresüberschuss von 3,213 Mio. € (i. Vj. 2,959 Mio. €) aus.

Vorstand und Aufsichtsrat der SNP Schneider-Neureither & Partner AG haben beschlossen, der am 24. Mai 2012 stattfindenden Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 1,75 € je dividendenberechtigter Aktie vorzuschlagen. Im Vorjahr wurde eine Dividende in Höhe von 1,70 € je Aktie bezahlt.

Auftragsbestand

Zum Stichtag 31. Dezember 2011 betrug der Auftragsbestand rund 8,6 Mio. € (i. Vj. 9,5 Mio. €). Wesentlich hierfür ist der planmäßige Rückgang der Wartungserlöse aus dem mit der SAP AG in 2012 auslaufenden Kooperationsvertrag. Jedoch zeigt ein um 20% gestiegener Auftragsbestand im Segment Software-related-Services die weiterhin hohe Nachfrage nach den Dienstleistungen der SNP AG.

Mitarbeiter

Im Zuge der internationalen Expansion in den USA und Südafrika sowie des Asset Deals mit der HPC-CAS Solutions GmbH und der Eingliederung der Mitarbeiter in den SNP Konzern erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2011 auf 185 Mitarbeiter (i. Vj. 171), darunter je 5 (i. Vj. 4) Vorstands- und Geschäftsführungsmitglieder sowie 8 (i. Vj. 7) Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten.

Der nominale Personalaufwand stieg um 24,6% auf 14,102 Mio. € (i. Vj. 11,322 Mio. €). Grund für den Anstieg waren die erweiterte Mitarbeiterbasis sowie höhere Auszahlungen für Gratifikationen infolge der Umsatzausweitung im Vergleich zum

Vorjahr. Die Personalaufwandsquote liegt bei 53,0% (i. Vj. 51,3%).

Die Qualifikation und Motivation der 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 sowohl interne als auch externe Schulungsmaßnahmen. Ziel ist dabei nicht nur die Vermittlung fachlichen Wissens, sondern auch von Soft Skills.

Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld ungebrochen ist, engagiert sich SNP stark bei der Ausbildung junger Mitarbeiter. Durch die Kombination von Studium und Praxis bietet SNP talentierten Nachwuchskräften über das Angebot eines dualen Studiengangs in Zusammenarbeit mit der Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim, über Trainee-Programme und über die Beschäftigung als Werkstudent ein äußerst attraktives Arbeitsumfeld.

		2012	2011	2010	2009	2008
Auftragsbestand*	T€	9.865	8.603	9.520	9.488	8.862
Umsatz	T€		26.631	22.077	20.166	20.714
EBIT**	T€		4.649	4.622	4.726	4.403
EBITDA**	T€		5.345	5.283	5.263	4.889
Mitarbeiteranzahl			185	171	145	137

* Zum März 2012

** 2010 ohne außerordentliches Ergebnis

Finanz- und Vermögenslage

Solide Unternehmensfinanzierung

SNP verfügt weiterhin über eine solide Kapital- und Finanzierungsstruktur. Durch den starken Cashflow konnten die liquiden Mittel weiter erhöht werden. Das Unternehmen ist zudem frei von Bankschulden und somit nicht von den verschärften Kreditbedingungen der Banken abhängig. Die Eigenkapitalquote bleibt mit rd. 69% auf einem sehr hohen Niveau. Diese Bedingungen ermöglichen SNP den nötigen unternehmerischen Freiraum für zukünftig erwartetes Wachstum. Die Bilanzrelationen zeigen keine signifikanten Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr.

Kurzfristiges Vermögen

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Berichtszeitraum von 11,601 Mio. € auf 13,621 Mio. €. Gründe dafür waren der Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 5,121 Mio. € auf 6,695 Mio. € sowie die Zunahme der Forderungen aus Lieferung und Leistung von 6,008 Mio. € auf 6,387 Mio. €.

Langfristiges Vermögen

Insbesondere aufgrund der Zunahme der immateriellen Vermögenswerte von 0,06 Mio. € auf 0,210 Mio. € erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte um 0,166 Mio. € auf 4,288 Mio. € (i. Vj. 4,122 Mio. €).

Fremdkapital

Im Berichtszeitraum stiegen die kurzfristigen Verbindlichkeiten von 3,432 Mio. € auf 4,714 Mio. € an. Darunter hatten die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten den stärksten Anstieg zu verzeichnen und erhöhten sich von 2,365 Mio. € auf 3,274 Mio. €. Diese enthalten im Wesentlichen abgegrenzte Personalverpflichtungen für Urlaub, Bonus und sonstige Personalverpflichtungen sowie Verpflichtungen aus Lohnsteuer und sonstigen Steuern. Die Steuerschulden in Höhe von 0,589 Mio. € (i. Vj. 0,241 Mio. €) enthalten die Verpflichtungen aus den Ertragsteuern für das laufende Geschäftsjahr sowie für noch nicht veranlagte Vorjahre.

Eigenkapital

Das Eigenkapital hat sich zum Ende des Geschäftsjahres mit 12,345 Mio. € (i. Vj. 11,407 Mio. €) im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2010 um 0,938 Mio. € erhöht. Die Gewinnrücklagen stiegen um 1,063 Mio. € auf 8,982 Mio. € (i. Vj. 7,919 Mio. €). Dieser Anstieg resultiert aus dem Jahresüberschuss 2011, saldiert um die im Berichtsjahr erfolgte Dividendenausschüttung in Höhe von insgesamt 1,926 Mio. €. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich von 72,6% auf 68,9%. Die Eigenkapitalrendite beläuft sich auf 25,3% (i. Vj. 29,7%), bezogen auf das durchschnittlich zur Verfügung stehende Eigenkapital.

Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2011 hat sich im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres von 15,722 Mio. € auf 17,908 Mio. € erhöht.

Cashflow

Die wesentliche Quelle zur Unternehmensfinanzierung ist der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit. Die liquiden Mittel bzw. Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum 31. Dezember 2011 auf 6,695 Mio. € (i. Vj. 5,121 Mio. €).

Innerhalb der operativen Geschäftstätigkeit ergab sich im Berichtsjahr eine deutliche Zunahme des Mittelzuflusses um 141% gegenüber dem Vorjahr, der operative Cashflow belief sich auf 4,508 Mio. € (i. Vj. 1,867 Mio. €). Wesentlich hierfür ist die Veränderung der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie die Erhöhung der Steuerschulden.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit reduzierte sich um 0,154 Mio. €. Die Ursachen hierfür liegen im Wesentlichen in reduzierten Investitionen in das Sachanlagevermögen.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit lag mit 2,136 Mio. € um 0,246 Mio. € über dem Vorjahresniveau (i. Vj. 1,890 Mio. €). Wesentliche Ursache hierfür sind Auszahlungen aus dem Erwerb eigener Aktien.

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2012 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

Zum 31. Dezember 2011 betrug das Grundkapital 1.132.750,00 €, eingeteilt in 1.132.750 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Im August 2011 hat der Vorstand ein Aktienrückkaufprogramm von zunächst bis zu 4.000 Aktien beschlossen, was ca. 0,35% des Grundkapitals der Gesellschaft entspricht. Im Geschäftsjahr 2011 wurden insgesamt 3.472 Aktien zu einem Wert von 210.398 € erworben.

Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zu stehen.

Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

Beschränkungen des Stimmrechts der Aktien können sich aus gesetzlichen Regelungen ergeben (§§ 71b, 136 AktG). Dem Vorstand sind daneben keine Beschränkungen für die Ausübung des Stimmrechts oder die Übertragung der Aktien bekannt.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Vereinbarungen, die bestimmte Rechte vonseiten eines Vertragspartners für den Fall vorsehen, dass ein Wechsel im Aktionärs-, Gesellschafter- oder Inhaberkreis der Gesellschaft eintritt, bestehen nicht.

Es bestehen weder mit den Mitgliedern des Vorstands noch mit den Arbeitnehmern Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots.

Für die SNP Schneider-Neureither & Partner AG besteht derzeit kein Mitarbeiteraktienprogramm.

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu 562.500,00 € gegen Sach- oder Bareinlagen 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 20. Mai 2010 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. In Ausübung dieser Ermächtigung hat der Vorstand, wie oben erwähnt, am 12. August 2011 ein Aktienrückkaufprogramm beschlossen. Der Aktienrückkauf sollte zunächst bis zu 4.000 Stückaktien umfassen; das entspricht bis zu ca. 0,35% des Grundkapitals der Gesellschaft und – auf Basis des XETRA-Schlusskurses vom 11. August 2011 – einem Rückkaufvolumen (ohne Erwerbsnebenkosten) von bis zu ca. 236.000 €. Der Aktienrückkauf startete ab dem 15. August 2011 und war auf sechs Monate zeitlich befristet. Der Rückkauf erfolgte ausschließlich über die Börse und in Übereinstimmung mit der Verordnung (EG) Nr. 2273/2003 der Kommission vom 22. Dezember 2003 (Safe Harbour) zur Durchführung der Richtlinie 2003/6/EG des Europäischen Parlaments und des Rates – Ausnahmeregelungen für Rückkaufprogramme und Kursstabilisierungsmaßnahmen (Abl. EU Nr. L 336/33 vom 23. Dezember 2003). Der Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) durfte den am Handelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs einer SNP-Aktie im XETRA-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an der Wertpapierbörse Frankfurt am Main um nicht mehr als 10% überschreiten und um nicht mehr als 10% unterschreiten. Der Kauf erfolgte außerdem nicht zu einem Kurs, der über dem des letzten unabhängig getätigten Abschlusses oder (sollte dieser höher gewesen sein) über dem des höchsten unabhängigen Angebots auf den Handelsplätzen, auf denen der Kauf stattfindet, lag. Das zulässige Rückkaufvolumen wurde für die Dauer des Aktienrückkaufprogramms auf täglich maximal 262 Stückaktien festgelegt. Die Transaktionen wurden in einer den Anforderungen des Art. 4 Abs. 4 EG-VO entsprechenden Weise spätestens am Ende des siebten Handelstages nach deren Ausführung auf der Internetseite der SNP

Schneider-Neureither & Partner AG bekannt gegeben. Zum 31. Dezember 2011 wurden insgesamt 3.472 Stück eigene Aktien zu einem Durchschnittskurs von 60,5985 € zurückgekauft.

Für die Durchführung von Satzungsänderungen sowie die Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern gelten die Regelungen der §§ 84, 85 sowie 113 und 119 AktG und § 3 Abs. 8 und § 5 Abs. 2 der Satzung.

Die Angaben zu den Aktionären, die direkt oder indirekt am Kapital der Muttergesellschaft mit mehr als 10% der Stimmrechte beteiligt sind, erfolgt im Konzernanhang.

Risikomanagement und Risikobericht

Die Geschäftstätigkeit der SNP AG ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt SNP wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein; diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst, das nachfolgend dargestellt wird.

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 systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert werden.

Risikomanagementsysteme (Bericht und Erläuterungen gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 5 und § 289 Abs. 5 HGB)

Die SNP AG strebt ein nachhaltiges Wachstum und eine stetige Steigerung des Unternehmenswertes an. Diese Strategie spiegelt sich in der Risikopolitik wider. Die Grundlage des Risikomanagements umfasst die Überwachung und Bewertung der finanziellen, konjunkturellen und marktbedingten Risiken. Ein entscheidender Bestandteil der Pla-

nung und Ausführung der Geschäftsstrategie ist ein IT-gestütztes 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. Projekte werden fortlaufend auf ihre Machbarkeit und Rentabilität überprüft.

Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung ist bei SNP ein „Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken“ gemäß § 91 Abs. 2 AktG installiert. Das Risikofrüherkennungssystem gewährleistet, dass der SNP-Konzern sich jeweils zeitnah an Veränderungen seines Umfelds anpasst.

Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken

Das Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken ist in das wertorientierte Führungs- und Planungssystem der SNP AG integriert und ein wichtiger Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses in allen relevanten rechtlichen Einheiten, Geschäftsfeldern und Zentralfunktionen. Es zielt darauf ab, wesentliche und bestandsgefährdende Risiken systematisch zu identifizieren, zu beurteilen, zu kontrollieren und zu dokumentieren. Die Risikoeinschätzung erfolgt prinzipiell für einen mehrjährigen Planungszeitraum.

Im Rahmen der operativen Planung werden die Risiken der Geschäftsfelder identifiziert und soweit möglich bezüglich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe bewertet. Aufgabe der Verantwortlichen ist es auch, Maßnahmen zu entwickeln und gegebenenfalls einzuleiten, die dazu dienen, Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Im Rahmen unter-

jähriger Prozesse werden die wesentlichen Risiken sowie eingeleitete Gegenmaßnahmen überwacht. Zusätzlich zur Regelberichterstattung gibt es für unerwartet auftretende Risiken eine konzerninterne Berichterstattungspflicht. Vorstand und Aufsichtsrat werden regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken informiert.

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf die Rechnungslegung

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess hat zum Ziel, die Ordnungsmäßigkeit und Wirksamkeit der Rechnungslegung und Finanzberichterstattung sicherzustellen. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und ist integraler Bestandteil der Rechnungslegungs- und Finanzberichterstattungsprozesse in allen relevanten rechtlichen Einheiten und Zentralfunktionen.

Das System beinhaltet Grundsätze, Verfahren sowie präventive und aufdeckende Kontrollen. Unter anderem wird regelmäßig geprüft, dass konzern einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und angabepflichtige Sachverhalte aus getroffenen Vereinbarungen erkannt und entsprechend abgebildet werden; Prozesse existieren, die die Vollständigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten; Prozesse zur Funktionstrennung und zum Vier-Augen-Prinzip im Rahmen der Abschlusserstellung bestehen und Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungslegungssystemen vorhanden sind.

Die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wird systematisch bewertet. Um die Wirksamkeit der Kontrollen zu beurteilen, werden regelmäßig Tests auf Basis von Stichproben durchgeführt. Diese bilden die Grundlage für eine Selbsteinschätzung, ob die Kontrollen angemessen ausgestaltet und wirksam sind. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden regelmäßig

über wesentliche Kontrollschwächen sowie die Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen informiert. Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür bieten, dass wesentliche Falschaussagen in der Rechnungslegung vermieden werden.

Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

Die Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems obliegt dem Aufsichtsrat. Der Abschlussprüfer prüft das in das Risikomanagementsystem integrierte Risikofrüherkennungssystem auf seine grundsätzliche Eignung, bestandsgefährdende Risiken frühzeitig erkennen zu können; zudem berichtet er dem Aufsichtsrat über wesentliche festgestellte Schwächen des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems.

Marktrisiken

Konjunkturrisiken

Die Kunden von 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 Kunden-seite können zu Projektverschiebungen und/oder -stornierungen führen. SNP versucht dieses Marktrisiko durch regionale Diversifizierung zu mindern.

Der Diversifizierungseffekt greift bei einer weltweiten 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 SNP im Jahresverlauf den der 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. SNP versucht diese Risiken durch den Einsatz freier Mitarbeiter zu vermindern.

Risiken der technologischen Entwicklung

SNP bietet mit ihren Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von ERP-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. SNP begegnet diesem Risiko durch laufende Entwicklung neuer sowie Verbessern bestehender Produkte und Prozessabläufe. Die Innovationskraft des Unternehmens wird unter anderem durch die im Jahr 2009 erfolgte Einführung der weltweit ersten Standardsoftware für die Transformation von Systemen der SAP AG 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 ERP-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 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

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 von SNP hängt ganz wesentlich davon ab, ob es gelingt, die Produkte 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 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 zur SAP AG

Der Erfolg der SNP-Produkte und -Beratungsleistungen ist derzeit noch in hohem Maße an die Akzeptanz und Marktdurchdringung der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware der SAP AG gebunden. Es besteht das Risiko, dass die Lösungen der SAP AG durch Wettbewerbsprodukte verdrängt werden. Auf Basis der bestehenden Installationen von Systemen der SAP AG hat die BCG im Jahre 2006 jedoch das jährliche Marktvolumen für solche Transformationen auf 30 Mrd. US\$ geschätzt.

Vor diesem Hintergrund 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. Die SNP AG entwickelt ihr Produktportfolio stetig fort und richtet es immer mehr auf Lösungen für den gesamten ERP-Markt aus. So erschließt sich das Unternehmen weiteres Umsatzpotenzial und verringert gleichzeitig Abhängigkeiten zur SAP AG.

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 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

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 2011 nicht.

Vertriebsrisiken

Im Geschäftsjahr 2007 wurde SNP Data Distillery, ein Softwareprodukt 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 im Rahmen einer Vertriebskooperation durch die SAP AG vertrieben. Diese Kooperation läuft im September 2012 aus. Die Funktionalität der SNP Data Distillery wird derzeit in SNP T-Bone integriert. Damit wird die Software noch weiter aufgeladen und attraktiver.

Für das im Oktober 2009 im Markt eingeführte Softwareprodukt SNP T-Bone wurde bereits ein Partnerprogramm für den Vertrieb über Systemintegratoren, Wirtschaftsprüfer und Berater initiiert, durch das die aus der Beendigung der Vertriebskooperation mit der SAP AG wegfallenden Erlöse zumindest wettgemacht werden sollen. Das Gelingen dieses Vorhabens ist insbesondere durch Marktbedingungen wie Wettbewerbsprodukte, allgemeine Marktverfassung und Nachfrage sowie die Positionierung der eigenen Produkte im Markt bestimmt.

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

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Im Geschäftsjahr 2011 wurden Umsatzerlöse mit drei (i. Vj. zwei) Kunden bzw. Partnern erzielt, die jeweils 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit einem Kunden wurden 2011 insgesamt 4,215 Mio. € (i. Vj. 4,121 Mio. €), mit dem anderen Kunden 3,430 Mio. € (i. Vj. 3,040 Mio. €) und mit einem weiteren Kunden 2,851 Mio. € (i. V. 1,012 Mio. €) an Umsatzerlösen erzielt.

Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden schätzt das Management als relativ gering ein. Tendenziell wird sich die Abhängigkeit von einzelnen Kunden oder Projekten künftig durch den größeren werden Anteil der Softwareumsätze verringern.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Kreditrisiko (Ausfallrisiko)

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn ein Kunde oder die Gegenpartei eines Finanzinstruments nicht den vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. SNP arbeitet stetig an der Verbesserung des Forderungsmanagements und beobachtet intensiv die Bonität der Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden für Projekte Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung. Im Geschäftsjahr 2011 war kein Forderungsausfall zu verzeichnen.

Liquiditätsrisiko

SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu 90 Tagen in € angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, bei denen SNP Einlagen tätigt oder mit denen derivative Finanzkontrakte abgeschlossen werden, wird durch laufende Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert.

Verträge über Derivate wurden im Geschäftsjahr keine abgeschlossen.

Währungsrisiko

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

Gesamtaussage zum Risikobericht

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 auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand von SNP nicht gefährdet.

Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2011 nicht eingetreten.

Chancen- und Prognosebericht

Trotz der zunehmend schwieriger zu prognostizierenden allgemeinen konjunkturellen Entwicklung erwartet SNP eine weitere Steigerung von Umsatz und Ertrag im laufenden Geschäftsjahr. Durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für standardisierte ERP-Transformationen ist SNP weniger stark im Falle eines gesamtwirtschaftlichen Abschwungs betroffen, da Unternehmen Anpassungen von IT-Umfeldern generell unabhängig von den konjunkturellen Verhältnissen vornehmen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die erwartete Beschleunigung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung wird nach Erwartung des Vorstands aufgrund der bislang erfolgreich eingeführten neuen Softwareprodukte und den damit in Zusammenhang stehenden Dienstleistungen erzielt werden. Dabei erwartet der Vorstand sowohl für den Bereich Software-related-Services als auch für den Bereich Software einen Anstieg. Der zunehmende Anteil der Lizenzerlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte sollten mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Internationalisierung schreitet voran

Mit der Gründung der Tochtergesellschaften in den USA und Südafrika hat SNP im letzten Jahr bereits die Weichen für die internationale Expansion auf wachsenden ERP-Transformationsmärkten außerhalb Europas gestellt. Aufgrund vorliegender initialer Referenzprojekte wurden diese Märkte als günstige Gelegenheit für einen gezielten Markteintritt auserwählt. Die konsequente Positionierung von SNP als leistungsstarkem Partner für die effiziente Durchführung von ERP-Transformationen ist für den Markterfolg in diesen Regionen von entscheidender Bedeutung. Für das Geschäftsjahr 2012 werden wesentliche Umsatz- und Ergebnisbeiträge dieser Tochtergesellschaften erwartet.

SNP T-Bone verzeichnet hohe Nachfrage

Nach wie vor beobachtet der Vorstand eine hohe Nachfrage nach SNP-Produkten und SNP-Lösungen. Der Absatz von SNP T-Bone stieg auch nach Ende des Berichtszeitraums in den letzten Monaten weiter an. SNP T-Bone ist das Kernprodukt von SNP und wird sich in den nächsten Monaten nach Auffassung des Vorstands zum Hauptumsatzträger im Bereich Software entwickeln. Die im vierten Quartal 2011 von Kunden verschobenen Aufträge gingen teilweise bereits im ersten Quartal ein.

SNP verfügt über weiteres Wachstumspotenzial

Der Mitarbeiterstamm bei SNP soll bedarfsgerecht weiter ausgebaut werden, um die geplante Umsatzerweiterung bewältigen zu können. SNP beabsichtigt dabei weiterhin, Gelegenheiten zur Ergänzung der Berater um qualifizierte IT-Fachkräfte wahrzunehmen. Dabei wird weiterhin auf Qualität im Ausbau des Mitarbeiterstamms gesetzt und werden die Recruiting-Anstrengungen zur Mitarbeitergewinnung intensiviert.

Die Ziele der Unternehmensführung im laufenden Geschäftsjahr sind auf die Optimierung der in den letzten Jahren erfolgten Investitionen ausgerichtet. SNP T-Bone und ergänzende Produkte werden fortlaufend weiterentwickelt werden, um potenziell neuen Marktanforderungen gerecht zu bleiben. Auch neue Produktideen, -ergänzungen und -lösungen werden im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungsstrategie verfolgt.

SNP ist bankenunabhängig und verfügt über die notwendigen Eigenmittel und Finanzierungsspielräume, um bei sich ergebenden Gelegenheiten weitere strategische Investitionen zu tätigen. Der Erwerb von Unternehmen kann dabei auch im laufenden Geschäftsjahr wieder eine Methode zur Realisierung von anorganischem Wachstumspotenzial darstellen.

Umsatz- und Ergebnisprognose

Aufgrund der bereits jetzt vorhandenen Auftragslage sowie der konjunkturellen und branchenspezifischen Erwartungen geht der Vorstand von einem Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2012 gegenüber dem Vorjahr von über 20% bei einer EBIT-Marge in Höhe von ebenfalls über 20% aus. Für das Geschäftsjahr 2013 wird mit einer Umsatzentwicklung auf gleichem Niveau bei einer gesteigerten EBIT-Marge gerechnet.

Vergütungsbericht der SNP AG

Der nachfolgende Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts. Er hat als wesentliches Element guter Corporate Governance den Anspruch, die Vergütung des Vorstands und Aufsichtsrats transparent und verständlich gegenüber den Aktionären und unternehmerischen Anspruchsgruppen darzustellen. Dabei fasst der Vergütungsbericht 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“) der Gesamtaufwandsrat zuständig, was auch zuvor schon Praxis der SNP AG war. 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.

Für das Geschäftsjahr 2011 erfolgte die Festlegung der variablen Vorstandsvergütung teilweise noch auf Grundlage der jährlichen Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Mit den Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat im Berichtsjahr wurden auch die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder der SNP AG an die neuen Erfordernisse des VorstAG angepasst. Entsprechend § 87 Abs. 1 Satz 2 und 3 AktG wurde in den neuen Vorstandsverträgen die variable Komponente der Vorstandsvergütung auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage umgestellt. Der Dienstvertrag von Herrn Andrew Watson wurde bereits auf Basis dieser Erfordernisse abgeschlossen. Der bestehende Dienstvertrag von Herrn Dr. Schneider-Neureither läuft in diesem Jahr aus. Der Aufsichtsrat hat Herrn Dr. Schneider-Neureither in seiner Sitzung vom 25. November 2011 für eine weitere Amtszeit zum Vorstand bestellt und mit Wirkung ab 1. Oktober 2012 einen neuen Dienstvertrag abgeschlossen, der die Erfordernisse des VorstAG berücksichtigt.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand

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 ausbezahlt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagenutzung bestehen. Als

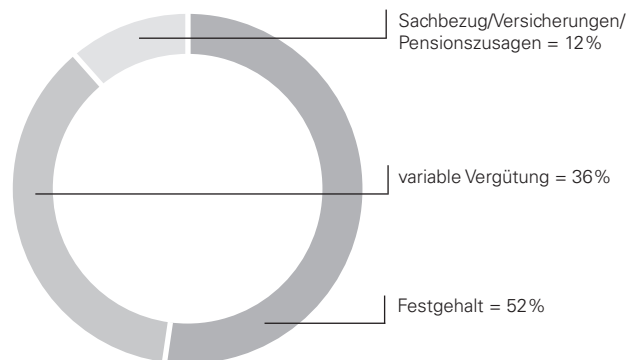
Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen Vorstandsmitgliedern prinzipiell in gleicher Weise zu, sind vom einzelnen Vorstandsmitglied jedoch individuell zu versteuern.

- Die Höhe der **variablen Vergütung** ist von der Entwicklung des Konzern-EBIT abhängig. Im Geschäftsjahr 2011 lag die variable Vergütung bei 2,4% bzw. 1,3% des erreichten EBIT im SNP-Konzern. Im Vorjahr wurde kein Bonus für die Vorstände entrichtet, da die Zielerreichung unterhalb der für eine variable Vergütung ausschlaggebenden Grenze von 80% lag.

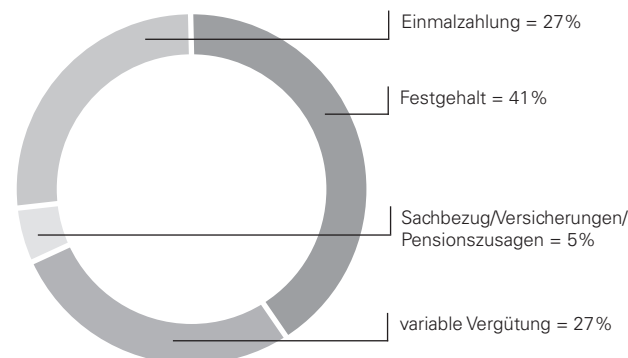
- Die im Geschäftsjahr 2011 neu geschlossenen Dienstverträge enthalten darüber hinaus eine variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung (**Long-term Incentive**). Grundlage dieser Komponente sind die an einem festgelegten Ziel gemessenen Earnings before tax (EBT) pro Aktie über die Laufzeit von drei Jahren. Die Festlegung des Zieles erfolgt durch den Gesamtaufsichtsrat. Die Auszahlungen sind auf 150 T€ für ein Vorstandsmitglied begrenzt.

Die Zusammensetzung der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2011 ergibt sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Schaubildern:

Dr. Andreas Schneider-Neureither CEO SNP AG



Andrew Watson CFO/COO SNP AG



Regelungen bei vorzeitigem Ausscheiden eines Vorstandsmitgliedes

Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder haben eine Laufzeit von 3 Jahren. Sie können von den Vorstandsmitgliedern innerhalb einer Frist von 6 Monaten bzw. im Rahmen der neuen Dienstverträge innerhalb einer Frist von 18 Monaten auf Monatsende ordentlich gekündigt werden. Im Falle eines vorzeitigen Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds bestehen keine gesonderten Regelungen außer für die Bemessung der variablen Vergütung. 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 bzw. im Rahmen des neuen Dienstvertrages mindestens eine 70%-ige Zielerreichung erfolgt ist, sodass dem Grunde nach ein Bonusanspruch besteht.
- Sofern dies der Fall ist, wird der dem Grunde nach bestehende Bonusanspruch an das unter-

jährig ausgeschiedene Vorstandsmitglied in zeitanteiliger Höhe bis zum Datum seines Ausscheidens ermittelt.

- Der nach diesem Verfahren festgestellte Bonusbetrag 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 Bonusanspruch des Vorstandsmitglieds erfasst wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2011

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2011 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 899.698,59 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2011 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

		Grundgehalt €	Variables Gehalt €	Einmalzahlungen €	Summe I €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.1.2011-31.12.2011	159.996,00	111.800,00	0,00	271.796,00
Andrew Watson	11.7.2011-31.12.2011	92.808,96	60.750,00	60.000,00	213.558,96
Petra Neureither	1.1.2011-19.5.2011	50.225,73	0,00	307.300,10	357.525,83
Summe		303.030,69	172.550,00	367.300,10	842.880,79

		Sachbezüge €	Pensionskasse €	Versicherungsleistungen €	Summe II €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.1.2011-31.12.2011	22.040,04	9.564,81	4.180,95	35.785,80
Andrew Watson	11.7.2011-31.12.2011	7.720,05	0,00	3.545,38	11.265,43
Petra Neureither	1.1.2011-19.5.2011	5.032,29	0,00	574,41	5.606,70
Summe		34.792,38	9.564,81	8.300,74	52.657,93

		Sonstige Bezüge €	Summe I €	Summe II €	Gesamtsumme €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.1.2011-31.12.2011	0,00	271.796,00	35.785,80	307.581,80
Andrew Watson	11.7.2011-31.12.2011	0,00	213.558,96	11.265,43	224.824,39
Petra Neureither	1.1.2011-19.5.2011	4.159,87	357.525,83	5.606,70	367.292,40
Summe		4.159,87	842.880,79	52.657,93	899.698,59

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zu Gunsten der Vorstandsmitglieder eine Directors and Officers (D&O)-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. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Im Geschäftsjahr 2011 wurde dem Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither ein Vorschuss für Reisekosten in Höhe von 4.000,00 € gewährt. Darüber hinaus wurden keinem der Vorstände ein Darlehen, Kredit oder Vorschuss gewährt. Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

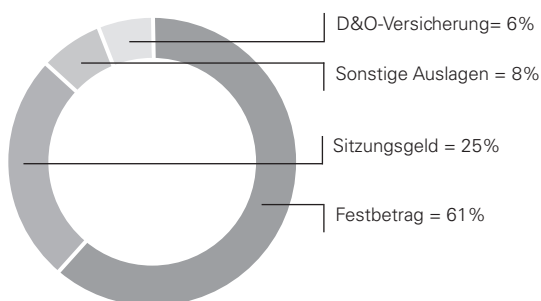
Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 74 T€ (i. Vj. 81 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Sie setzt sich nach § 6 Abs. 20 der Satzung aus einer festen jährlichen Vergütung, dem Sitzungsgeld, und dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen zusammen. Eine erfolgsbezogene Komponente

der Vergütung existiert nicht. Da das kontinuierliche Firmenwachstum auch den Arbeitsaufwand für die Aufsichtsratsmitglieder deutlich erhöht hat, wurde im Rahmen der 10. ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2010 die Aufsichtsratsvergütung neu festgesetzt. Seit dem Geschäftsjahr 2010 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für ihre Tätigkeit neben der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000,00 € je Aufsichtsratssitzung einen Festbetrag in Höhe von 10.000,00 € je Geschäftsjahr. Entsprechend der Maßgabe des Deutschen Corporate Governance erhält der Vorsitzende das Doppelte, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieses Betrages. Zusätzlich wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O)-Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 5.000.000,00 € je Aufsichtsratsmitglied einbezogen. Daraus ergibt sich die Zusammensetzung der Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2011 in aggregierter Form wie folgt:



Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2011

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2011 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 71.259,73 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die Änderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2011 und die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Aufsichtsratsmitglied	Zeitraum	Festbetrag €	Sitzungsgeld €	Summe I €
Thomas Volk (Vorsitzender)	19.5.2011- 31.12.2011	12.278,00	3.000,00	15.278,00
Dr. Michael R. Drill (Stellvertretender Vorsitzender)	4.4.2011- 31.12.2011	11.700,00	4.000,00	15.700,00
Klaus Weinman (Mitglied des Aufsichtsrates)	26.4.2011- 31.12.2011	6.750,00	3.000,00	9.750,00
Dr. Thomas Heidel (Mitglied des Aufsichtsrates vom 4. April bis 19. Mai 2011)	4.4.2011- 19.5.2011	1.250,00	1.000,00	2.250,00
Dieter Matheis (Vorsitzender bis 6. April 2011)	1.1.2011- 6.4.2011	5.300,00	3.000,00	8.300,00
Martin Boll (Stellvertretender Vorsitzender bis 31. März 2011)	1.1.2011- 31.3.2011	3.750,00	2.000,00	5.750,00
Rainer Kaiser (Mitglied des Aufsichtsrates bis 31. März 2011)	1.1.2011- 31.3.2011	2.500,00	2.000,00	4.500,00
Summe		43.528,00	18.000,00	61.528,00

Aufsichtsratsmitglied	Summe I €	Sonstige Auslagen €	D&O-Versicherung €	Gesamtvergütung €
Thomas Volk (Vorsitzender)	15.278,00	272,92	913,27	16.464,19
Dr. Michael R. Drill (stellvertretender Vorsitzender)	15.700,00	284,43	1.099,23	17.083,66
Klaus Weinman (Mitglied des Aufsichtsrates)	9.750,00	139,00	1.008,31	10.897,31
Dr. Thomas Heidel (Mitglied des Aufsichtsrats vom 4. April bis 19. Mai 2011)	2.250,00	674,32	185,96	3.110,28
Dieter Matheis (Vorsitzender bis 6. April 2011)	8.300,00	4.022,00	388,45	12.710,45
Martin Boll (stellvertretender Vorsitzender bis 31. März 2011)	5.750,00	0,00	371,92	6.121,92
Rainer Kaiser (Mitglied des Aufsichtsrats bis 31. März 2011)	4.500,00	0,00	371,92	4.871,92
Summe	61.528,00	5.392,67	4.339,06	71.259,73

Die Gesellschaft hat zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder eine Directors and Officers (D&O) 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. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Herr Thomas Volk hat im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund eines Beratungsvertrags vom 6. Juni 2011, dem der Aufsichtsrat der SNP AG am selben Tag zugestimmt hatte, Beratungsleistungen für die SNP AG erbracht. Für die erbrachten Beratungsleistungen hat Herr Volk im Geschäftsjahr 2011 eine Vergütung in Höhe von insgesamt 16,5 T€ zuzüglich Umsatzsteuer erhalten.

Erklärung zur Unternehmensführung nach §289a HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §289a des Handelsgesetzbuchs umfasst die Entsprechenserklärung gemäß §161 des Aktiengesetzes („Entsprechenserklärung“), relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen.

Der Corporate Governance Bericht auf den Seiten 32ff. des Geschäftsberichts enthält die Erklärung zur Unternehmensführung. Der Corporate Governance Bericht steht auch im Internet unter www.snp-ag.com unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance zur Verfügung.

Nachtragsbericht

Der Vorstand der SNP AG hat am 20. Februar 2012 beschlossen, das im August 2011 begonnene und damals auf zunächst 4.000 Stückaktien begrenzte Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen. Es sollen nun bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse erworben werden, das entspricht weiteren bis zu ca. 0,35% des Grundkapitals der Gesellschaft und – auf Basis des XETRA-Schlusskurses vom 17. Februar 2012 – einem Rückkaufvolumen (ohne Erwerbsnebenkosten) von bis zu ca. 242.000 €. Der Aktienrückkauf begann am 21. Februar 2012 und ist auf 12 Monate zeitlich befristet.

Nach Ende des Geschäftsjahres bis zur Fertigstellung des Berichts traten keine weiteren besonderen Ereignisse auf, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung sind.

Heidelberg, 8. März 2012

Der Vorstand



Konzernabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2011

Aktiva	Anhang	31.12.2011 €	31.12.2010 €
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.	6.694.702,22	5.121.412,70
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.	6.387.394,36	6.007.507,87
Steuererstattungsansprüche	17.	239.233,97	209.070,80
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	13.	299.360,62	262.802,33
		13.620.691,17	11.600.793,70
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	14.	2.067.605,00	1.993.000,00
Immaterielle Vermögenswerte	14.	210.336,00	56.587,00
Sachanlagen	15.	1.819.931,49	1.895.649,88
Sonstige langfristige Vermögenswerte	13.	24.262,24	7.163,39
Steuererstattungsansprüche	17.	15.040,93	17.709,31
Latente Steuern	32.	150.348,24	151.441,00
		4.287.523,90	4.121.550,58
		17.908.215,07	15.722.344,28
Passiva			
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.	785.899,33	703.862,25
Rückstellungen	16.	65.000,00	122.066,40
Steuerschulden	17.	589.083,27	240.856,24
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	18.	3.273.938,73	2.365.409,75
		4.713.921,33	3.432.194,64
Langfristige Schulden			
Rückstellungen für Pensionen	19.	447.555,00	420.814,99
Latente Steuern	32.	401.928,00	462.141,00
		849.483,00	882.955,99
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	20./21.	1.132.750,00	1.132.750,00
Kapitalrücklage	23.	2.294.897,70	2.294.897,70
Gewinnrücklagen	23.	8.982.320,88	7.918.812,40
Sonstige Rücklagen		9.287,59	30.837,59
Eigene Anteile	22.	-210.398,00	0,00
Aktionären zustehendes Kapital		12.208.858,17	11.377.297,69
Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter		135.952,57	29.895,96
		12.344.810,74	11.407.193,65
		17.908.215,07	15.722.344,28

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

	Anhang	2011 €	2010 €
Umsatzerlöse	26.	26.631.235,63	22.077.130,91
Sonstige betriebliche Erträge	27.	334.046,09	118.853,36
Materialaufwand	28.	-1.700.057,72	-1.022.613,66
Personalaufwand	29.	-14.101.857,14	-11.322.208,82
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30.	-5.793.123,89	-4.547.208,80
Sonstige Steuern		-25.333,04	-20.307,52
EBITDA		5.344.909,93	5.283.645,47
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-695.779,38	-661.573,55
EBIT		4.649.130,55	4.622.071,92
Sonstige finanzielle Erträge		35.377,51	31.594,12
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-23.743,40	-18.042,00
Finanzerfolg	31.	11.634,11	13.552,12
EBT		4.660.764,66	4.635.624,04
Steuern vom Einkommen und Ertrag	32.	-1.565.524,57	-1.416.467,18
Konzernjahresüberschuss		3.095.240,09	3.219.156,86
Davon:			
Ergebnisanteil nicht kontrollierender Gesellschafter		106.056,61	31.521,55
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG		2.989.183,48	3.187.635,31
Ergebnis je Aktie	9.	€	€
- Unverwässert		2,64	2,81
- Verwässert		2,64	2,81

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzern-Kapitalflussrechnung

zum 31. Dezember 2011

	2011 €	2010 €
Konzernjahresüberschuss	3.095.240,09	3.219.156,86
Abschreibungen	695.779,38	661.573,55
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	26.740,01	20.651,99
Übrige zahlungsunwirksame Aufwendungen	-54.269,09	-79.007,59
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	-459.038,42	-1.605.674,72
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.203.121,69	-349.584,95
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	4.507.573,66	1.867.115,14
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-590.726,20	-908.738,32
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-106.039,05	-57.072,51
Auszahlung für Erwerb Geschäftsbetrieb	-135.000,00	0,00
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	33.554,11	13.760,26
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-798.211,14	-952.050,57
Gewinnausschüttungen	-1.925.675,00	-1.925.675,00
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile	0,00	35.604,00
Auszahlung für den Kauf eigener Anteile	-210.398,00	0,00
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	-2.136.073,00	-1.890.071,00
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3)	1.573.289,52	-975.006,43
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	5.121.412,70	6.096.419,13
Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres	6.694.702,22	5.121.412,70
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:	2011 €	2010 €
Liquide Mittel	6.694.702,22	5.121.412,70
Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres	6.694.702,22	5.121.412,70

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum Geschäftsjahresende 31. Dezember 2011

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Sonstige Rücklagen Währungs- umrechnung	Eigene Anteile	Aktionären der SNP AG zustehendes Kapital	Anteile nicht kontrollieren- der Gesell- schafter	Gesamtes Eigenkapital
	€	€	€	€	€	€	€	€
Stand 01.01.2010	1.132.750,00	2.260.383,40	6.655.762,39	5.100,66	0,00	10.053.996,45	-1.625,59	10.052.370,86
Verkauf eigener Anteile		34.514,30	1.089,70			35.604,00		35.604,00
Gewinnausschüttungen			-1.925.675,00			-1.925.675,00		-1.925.675,00
Gesamtergebnis			3.187.635,31	25.736,93		3.213.372,24	31.521,55	3.244.893,79
Stand 31.12.2010	1.132.750,00	2.294.897,70	7.918.812,40	30.837,59	0,00	11.377.297,69	29.895,96	11.407.193,65
Kauf eigener Anteile					-210.398,00	-210.398,00		-210.398,00
Gewinnausschüttungen			-1.925.675,00			-1.925.675,00		-1.925.675,00
Gesamtergebnis			2.989.183,48	-21.550,00		2.967.633,48	106.056,61	3.073.690,09
Stand 31.12.2011	1.132.750,00	2.294.897,70	8.982.320,88	9.287,59	-210.398,00	12.208.858,17	135.952,57	12.344.810,74

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

	2011 €	2010 €
Periodenergebnis	3.095.240,09	3.219.156,86
Unrealisierte Veränderung		
Ergebniswirksame Reklassifizierung		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-21.550,00	25.736,93
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	-21.550,00	25.736,93
Gesamtergebnis	3.073.690,09	3.244.893,79
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern am Gesamtergebnis	106.056,61	31.521,55
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG am Gesamtergebnis	2.967.633,48	3.213.372,24

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

	Anschaffungs-/ Herstellungs kosten 01.01.2011	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Anschaffungs-/ Herstellungs- kosten 31.12.2011
	€	€	€	€	€
I. Immaterielle Vermögenswerte					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Li- zenzen an solchen Rechten und Werten	863.275,91	0,00	243.039,05	-56.100,00	1.050.214,96
2. Geschäfts- und Firmenwert	1.993.000,00	0,00	74.605,00	0,00	2.067.605,00
	2.856.275,91	0,00	317.644,05	-56.100,00	3.117.819,96
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	60.897,53	0,00	45.101,20	0,00	105.998,73
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.702.451,27	5.074,32	545.625,00	-434.196,24	3.818.954,35
	3.763.348,80	5.074,32	590.726,20	-434.196,24	3.924.953,08
Anlagevermögen insgesamt	6.619.624,71	5.074,32	908.370,25	-490.296,24	7.042.773,04

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010

	Anschaffungs-/ Herstellungs kosten 01.01.2010	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Anschaffungs-/ Herstellungs- kosten 31.12.2010
	€	€	€	€	€
I. Immaterielle Vermögenswerte					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Li- zenzen an solchen Rechten und Werten	1.007.803,40	0,00	57.072,51	-201.600,00	863.275,91
2. Geschäfts- und Firmenwert	1.993.000,00	0,00	0,00	0,00	1.993.000,00
	3.000.803,40	0,00	57.072,51	-201.600,00	2.856.275,91
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	18.050,65	0,00	42.846,88	0,00	60.897,53
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.043.980,93	14.032,38	865.891,44	-221.453,47	3.702.451,27
	3.062.031,58	14.032,38	908.738,32	-221.453,47	3.763.348,80
Anlagevermögen insgesamt	6.062.834,98	14.032,38	965.810,83	-423.053,47	6.619.624,71

Abschreibungen u. Wertminderungen kumuliert 01.01.2011	Währungs-differenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibungen u. Wertminderungen kumuliert 31.12.2011	Buchwert 31.12.2011	Buchwert 31.12.2010
€	€	€	€	€	€	€
806.688,91	0,00	89.289,05	-56.099,00	839.878,96	210.336,00	56.587,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.067.605,00	1.993.000,00
806.688,91	0,00	89.289,05	-56.099,00	839.878,96	2.277.941,00	2.049.587,00
6.472,53	0,00	3.744,76	0,00	10.217,29	95.781,44	54.425,00
1.861.226,39	2.463,50	602.745,57	-371.631,24	2.094.804,22	1.724.150,13	1.841.224,88
1.867.698,92	2.463,50	606.490,33	-371.631,24	2.105.021,51	1.819.931,57	1.895.649,88
2.674.387,83	2.463,50	695.779,38	-427.730,24	2.944.900,47	4.097.872,57	3.945.236,88

Abschreibungen u. Wertminderungen kumuliert 01.01.2010	Währungs-differenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibungen u. Wertminderungen kumuliert 31.12.2010	Buchwert 31.12.2010	Buchwert 31.12.2009
€	€	€	€	€	€	€
871.984,40	0,00	136.304,51	-201.600,00	806.688,91	56.587,00	135.819,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.993.000,00	1.993.000,00
871.984,40	0,00	136.304,51	-201.600,00	806.688,91	2.049.587,00	2.128.819,00
3.788,65	0,00	2.683,88	0,00	6.472,53	54.425,00	14.262,00
1.521.275,59	13.137,26	522.585,16	-195.771,62	1.861.226,39	1.841.224,88	1.522.705,34
1.525.064,24	13.137,26	525.269,04	-195.771,62	1.867.698,92	1.895.649,88	1.536.967,34
2.397.048,64	13.137,26	661.573,55	-397.371,62	2.674.387,83	3.945.236,88	3.665.786,34

Anhang zum Konzernabschluss

Anhang zum Konzernabschluss
für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011

1. Wirtschaftliche Grundlagen

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG ist im Wege einer Umwandlung mit anschließender Umfirmierung aus der SNP Schneider-Neureither & Partner GmbH hervorgegangen. Die Umwandlung in eine AG wurde im Handelsregister am 28. Dezember 1998 eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist Heidelberg/Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Amtsgericht Heidelberg unter der Nummer HRB 335155 eingetragen.

Die Aktien der SNP Schneider-Neureither & Partner AG werden am General Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der Wertpapierkennnummer ISIN DE007203705 gehandelt.

SNP ist der führende Anbieter von Software und Software-related-Services für die verschiedenen Szenarien der Business Landscape Transformation (BLT). Die SNP unterstützt ihre Kunden bei der Umsetzung von Transformationsprojekten und der Änderung von ERP-Systemen sowie ganzer Systemlandschaften, welche sich aus organisatorischen oder strukturellen Veränderungen eines Unternehmens ergeben.

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011 wurde am 8. März 2012 durch Beschluss des Vorstandes nach Abstimmung mit dem Aufsichtsrat zur Veröffentlichung freigegeben.

2. Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und ihrer Tochterunternehmen wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) gemäß § 315a Abs. 1 HGB aufgestellt.

Die IFRS umfassen die vom International Accounting Standards Board (IASB) neu erlassenen IFRS, die International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC), wie sie von der EU übernommen wurden. Zugleich erfüllt der Konzernabschluss die handelsrechtlichen Anforderungen nach § 315a Abs. 1 HGB.

Der Konzernabschluss wurde in €, der funktionalen Währung des Mutterunternehmens, aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in den Erläuterungen zum Konzernabschluss in Tausend € (T€) angegeben.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG macht von dem Wahlrecht einer separaten Darstellung von Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung Gebrauch.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten, mit Ausnahme der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte, die mit ihrem Marktwert bewertet werden.

Während des Geschäftsjahres 2011 wurden die Änderungen nachfolgender Standards und Interpretationen verbindlich, ohne dass dies wesentliche Änderungen auf die Darstellung im Konzernabschluss hatte:

Vorschrift	Bezeichnung
Änderungen von IAS 32	Einstufung von Bezugsrechten
Änderungen nach IFRS 1	Begrenzte Befreiung erstmaliger Anwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“
IFRIC 14	Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen
IFRIC 19	Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente
IAS 24	Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Personen
Verbesserungen an IFRS 2010	Diverse

Die Überarbeitung der übrigen Standards und Interpretationen hat zu keinen wesentlichen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethode geführt. Nachfolgender Standard wurde in 2011 in das EU-Recht übernommen, der in den Folgejahren verbindlich anzuwenden ist. Es wurde keine frühzeitige Anwendung folgenden Standards vorgenommen:

Standard/Interpretation	Zeitpunkt des Inkrafttretens	Geplante Anwendung
Von der EU ratifiziert: Änderungen an IFRS 7, Finanzinstrumente: Angaben über die Übertragung von finanziellen Vermögenswerten	22. November 2011	Geschäftsjahr 2012

Weiterhin hat das IASB eine Reihe weiterer Verlautbarungen in der Berichtsperiode veröffentlicht, die noch nicht verpflichtend anzuwenden sind und bisher von der SNP AG auch noch nicht angewen-

det wurden. Derzeit wird geprüft, welche Auswirkungen diese auf den Konzernabschluss der SNP AG haben. Zu erwähnen sind hierbei:

Standard/Interpretation	Erwarteter Zeitraum des Inkrafttretens	Geplante Anwendung
Änderung IFRS 1, Schwerviegender Hochinflation und Beseitigung fixer Daten	Q 2/2012	Geschäftsjahr 2012
Änderung IAS 12, Latente Steuern: Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte	Q 2/2012	Geschäftsjahr 2012
IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer (überarbeitet 2011)	Q 1/2012	Geschäftsjahr 2013
IFRS 10 Konzernabschluss	Q 3/2012	Geschäftsjahr 2013
IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen	Q 3/2012	Geschäftsjahr 2013

Der geänderte IAS 19 schafft den Korridoransatz ab und verlangt eine Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste im sonstigen Ergebnis. Die SNP AG wendet im Geschäftsjahr 2011 den Korridoransatz an. Zum Geschäftsjahresende 2011 betragen die versicherungsmathematischen Verluste insgesamt 69 T€.

3. Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis umfasst neben der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Dossenheimer Landstrasse 100, 69121 Heidelberg, Deutschland, als Obergesellschaft die folgenden Tochter-

gesellschaften, bei denen der SNP Schneider-Neureither & Partner AG unmittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Tochtergesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP (Schweiz) AG, Dübendorf/Schweiz	100,00
SNP Austria GmbH, Linz/Österreich	85,00
SNP Consulting GmbH, Thale/Deutschland	100,00
SNP America Inc., McLean, VA/USA	100,00
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited, Fourways/Südafrika	100,00

Im Geschäftsjahr 2011 wurden die SNP America Inc. und die SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited neu gegründet und erstkonsolidiert.

4. Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzern einheitlichen Rechnungslegungsmethoden erstellten Jahresabschlüssen der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und der einbezogenen Tochterunternehmen. Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Zum Zeitpunkt des Erwerbs erfolgt eine Verrechnung der übertragenen Gegenleistung einschließlich der nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen mit dem Saldo aus erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten und übernommenen Schulden. Ein verbleibender positiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt. Ein nach nochmaliger Überprüfung verbleibender negativer Unterschiedsbetrag wird als Gewinn erfasst.

Das Geschäftsjahr der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und ihrer Tochtergesellschaften endet jeweils am 31. Dezember.

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter sind die Teile des Periodenergebnisses und des Reinvermögens, die auf Anteile entfallen, die weder unmittelbar noch mittelbar der SNP AG zugeordnet werden. Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter werden in der Konzernbilanz innerhalb des Ei-

genkapitals getrennt vom Eigenkapital der Eigentümer der SNP AG ausgewiesen. Änderungen der Beteiligungsquote des Mutterunternehmens an einem Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert.

5. Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in €, der funktionalen Währung des Mutterunternehmens und der Darstellungswährung, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst.

Die funktionale Währung der SNP (Schweiz) AG ist der Schweizer Franken, der SNP America Inc. der amerikanische Dollar und der SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited der südafrikanische Rand. Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden dieser Tochterunternehmen in die Darstellungswährung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG zum Stichtagskurs umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals unter „Sonstige erfolgsneutrale Eigenkapitaleffekte“ erfasst. Die Währungskurse haben sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt entwickelt:

Land	Währung	1 €	Stichtagskurs	Stichtagskurs	Durchschnittskurs	Durchschnittskurs
			2011	2010	2011	2010
Schweiz	CHF	1 €	1,2156	1,2504	1,2326	1,3803
USA	USD	1 €	1,2939	1,3362	1,3920	1,3257
Südafrika	ZAR	1 €	10,483	8,8625	10,097	9,6984

6. Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss und den Ausweis der Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden notwendig sein könnte, werden nachstehend erläutert.

Wertminderungen von nicht finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nichtfinanzieller Vermögenswerte, insbesondere des Geschäfts- oder Firmenwerts, vorliegen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte auf Wertminderung überprüft. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss das Management die voraussichtlichen künftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Aufwand von leistungsorientierten Plänen und anderen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand versicherungsmathematischer Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt u. a. auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeiten, Fluktuationen sowie den künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Aus-

richtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

Projektbewertung

Die Bewertung von kundenindividuellen Projekten basiert auf der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Im Rahmen dieser Methode müssen u.a. die voraussichtlichen Gesamtkosten und hieraus abgeleitet der Fertigstellungsgrad sowie die voraussichtlichen Umsatzerlöse abgeschätzt werden. Die zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen, die mit der Bestimmung des Fertigstellungsgrades einhergehen, haben Einfluss auf die Höhe sowie zeitliche Verteilung der realisierten Erlöse, und damit sind sie mit Unsicherheiten verbunden. Sofern keine hinreichenden Informationen verfügbar sind, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Kosten realisiert.

7. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Zur Verbesserung der Klarheit und Aussagefähigkeit der Dokumentation werden in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung einzelne Posten zusammengefasst und im Anhang gesondert ausgewiesen.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel enthalten kurzfristige hochliquide Anlagen, die innerhalb von drei Monaten oder weniger zu flüssigen Mitteln umgewandelt werden können und dabei kein Wertrisiko beinhalten.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Einzelrisiken bewertet.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte sind nicht besichert und unterliegen somit einem Ausfallrisiko.

Die Gesellschaft hat in der Vergangenheit Ausfälle seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen müssen, die für die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung waren.

Geschäfts- und Firmenwert

Geschäfts- und Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- und Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Geschäfts- und Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass sie wertgemindert sein könnten.

Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet werden, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten bereits zugewiesen worden sind. Jede Einheit, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Konzerns dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.068 T€ (i. Vj. 1.993 T€) wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests dem Segment Software-related-Services zugeordnet. Die Erhöhung des Bilanzwertes steht im Zusammenhang mit dem Erwerb des Geschäftsbetriebs der HPC-CAS Solutions GmbH. Es wird hierzu auf die weiteren Ausführungen unter Punkt 8 verwiesen.

Das Segment Software-related-Services stellt die kleinste zahlungsmittelgenerierende Einheit im Konzern dar, für die der Geschäfts- oder Firmenwert im Rahmen der internen Steuerung überwacht wird.

Der Werthaltigkeitstest basiert auf dem Nutzungswert, der durch Abzinsung der im Rahmen der Weiterführung der jeweiligen Einheiten entstehenden geplanten Cashflows ermittelt wird. Die Cashflow-Planung erfolgt auf Basis der aktuellen operativen Ergebnisse sowie einer Unternehmensplanung über einen Zeitraum von drei Jahren. Cashflows der nachfolgenden Jahre werden mit einer konstanten Wachstumsrate von 0,25% (i. Vj. 0,25%) fortgeschrieben. Diese Cashflow-Prognosen werden mittels eines Abzinsungssatzes von 9,4% (i. Vj. 9,1%) vor Steuern auf den Nutzungswert abgezinst. Bei der Unternehmensplanung werden sowohl aktuelle Erkenntnisse als auch historische Entwicklungen berücksichtigt. Weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ergab sich ein Wertminderungsbedarf.

Bei folgenden, der Berechnung des Nutzungswerts der Einheit „Software-related-Services“ zugrunde gelegten Annahmen bestehen Schätzungsunsicherheiten:

- EBIT-Marge
- Abzinsungssatz
- Wachstumsrate

Die EBIT-Margen werden anhand der durchschnittlichen Werte ermittelt, die in den drei vorangegangenen Geschäftsjahren vor Beginn des Zeitraums der Unternehmensplanung erzielt wurden.

Die Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten jeweils zuzuordnenen spezifischen Risiken dar, darunter des Zinseffekts und der spezifischen Risiken der Vermögenswerte. Den Wachstumsraten liegen branchenbezogene Erwartungswerte zugrunde.

Immaterielle Vermögenswerte

Einzelne erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Fremdkapitalkosten werden als Aufwand erfasst, soweit sie nicht als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten eines qualifizierten Vermögenswerts zu aktivieren sind.

Nach erstmaligem Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren Anschaffungskosten angesetzt, abzüglich jeder kumulierten Abschreibung und aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen.

Für die immateriellen Vermögenswerte ist festzustellen, ob sie eine begrenzte oder unbestimmte Nutzungsdauer haben. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung untersucht, wann immer es einen Anhaltspunkt dafür gibt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsperiode und die Abschreibungsmethode werden für einen immateriellen Vermögenswert mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Hat sich die erwartete Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder der erwartete Abschreibungsverlauf des Vermögenswerts geändert, wird ein anderer Abschreibungszeitraum oder eine andere Abschreibungsmethode gewählt. Derartige Änderungen werden als Änderungen einer Schätzung behandelt.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen Nutzungsdauern von drei bis zehn Jahren zugrunde.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer liegen nicht vor.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Gemäß IAS 38 sind Forschungskosten als Aufwand zu erfassen, während Entwicklungskosten bei Vorliegen von weiteren Kriterien zu aktivieren sind. Ist es bei einem internen Projekt nicht eindeutig möglich, die Forschungsphase von der Entwicklungsphase abzugrenzen, sind die mit diesem Projekt verbundenen Ausgaben insgesamt als Forschungskosten zu behandeln. Im Geschäftsjahr 2011 wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 2.943 T€ (i. Vj. 1.914 T€) als Aufwand erfasst, da eine eindeutige Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsphase nicht möglich war. Dies entspricht 11% der Umsatzerlöse 2011 (i. Vj. 10%).

Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen, angesetzt. Fremdkapitalkosten werden als Aufwand erfasst, soweit sie nicht als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten eines qualifizierten Vermögenswerts zu aktivieren sind. Das Sachanlagevermögen umfasst im Wesentlichen Büroeinrichtungen, Fahrzeuge und PCs und wird linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von drei bis dreizehn Jahren abgeschrieben.

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert.

Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Die Gesellschaft hat im Berichtsjahr keine Wertminderungen vorgenommen.

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt.

Finanzielle Vermögenswerte werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Investitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswertes zuzurechnen sind.

Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres, soweit dies zulässig und angemessen ist.

Bei marktüblichen Käufen und Verkäufen von finanziellen Vermögenswerten erfolgt die Bilanzierung zum Handelstag, d.h. zu dem Tag, an dem das Unternehmen die Verpflichtung zum Kauf des Vermögenswertes eingegangen ist. Marktübliche Käufe oder Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

enthalten die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in naher Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Im Konzern wurden keine Finanzinstrumente im Rahmen der Fair Value Option in diese Kategorie designiert.

Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten sind grundsätzlich ergebniswirksam zu erfassen. Andere Regelungen können sich im Rahmen von Cashflow Hedges ergeben. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Geschäfte in Derivaten vorgenommen.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder nicht die Voraussetzungen für eine Zurechnung zu einer der drei vorstehend genannten Kategorien erfüllen oder als zur Veräußerung verfügbar designiert sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden direkt im Eigenkapital erfasst. Wenn ein solcher finanzieller Vermögenswert ausgebucht wird oder wertgemindert ist, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Vermögenswerte, die mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind, daraufhin untersucht, ob objektive substantielle Hinweise auf eine Wertminderung hindeuten. Besteht ein objektiver Hinweis, dass eine Wertminderung bei mit fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Krediten und Forderungen eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Verlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes. Der Buchwert des Vermögenswertes wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert. Der Wertminderungsverlust wird ergebniswirksam erfasst.

Es wird zunächst festgestellt, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten besteht. Stellt der Konzern fest, dass für einen individuell untersuchten finanziellen Vermögenswert kein objektiver Hinweis auf Wertminderung vorliegt, ordnet er den Vermögenswert einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Ausfallrisikoprofilen zu und untersucht sie zusammen auf Wertminderung. Vermögenswerte, die individuell auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung erfasst wird, werden nicht in pauschale Wertminderungsbeurteilung auf Portfoliobasis einbezogen.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Die Wertaufholung ist der Höhe nach auf die fortgeführten Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Wertaufholung beschränkt. Die Wertaufholung wird ergebniswirksam erfasst.

Liegen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen objektive Hinweise (wie z.B. die Wahr-

scheinlichkeit einer Insolvenz oder signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners) dafür vor, dass nicht alle fälligen Beträge gemäß den ursprünglich vereinbarten Rechnungskonditionen eingehen werden, wird eine Wertminderung unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Wertminderungsbeträge werden ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden. Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder über eine direkte Minderung der Forderung berücksichtigt wird, hängt vom Grad der Verlässlichkeit der Beurteilung der Risikosituation ab.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder als sonstige Verbindlichkeiten klassifiziert.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

enthalten die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Verbindlichkeiten eingestuft werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in naher Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Im Konzern wurden keine Finanzinstrumente im Rahmen der Fair Value Option in diese Kategorie designiert.

Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten sind grundsätzlich ergebniswirksam zu erfassen. Andere Regelungen können sich im Rahmen von Cashflow Hedges ergeben. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Geschäfte in Derivaten vorgenommen.

Sonstige Verbindlichkeiten werden erstmalig mit ihrem beizulegenden Zeitwert, angepasst um Transaktionskosten, angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode.

Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und Schulden

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis bestimmt.

Ein Finanzinstrument gilt als an einem aktiven Markt notiert, wenn notierte Preise an einer Börse, von einem Händler, Broker, einer Branchengruppe, einem Preisberechnungsservice oder einer Aufsichtsbehörde leicht und regelmäßig erhältlich sind und diese Preise aktuelle und regelmäßig auftretende Markttransaktionen wie unter unabhängigen Dritten darstellen. Der beizulegende Zeitwert wird durch einen zwischen einem vertragswilligen Käufer und einem vertragswilligen Verkäufer in einer Transaktion zu marktüblichen Bedingungen vereinbarten Preis bestimmt. Der beizulegende Zeitwert dieser Finanzinstrumente weist den höchsten Grad an Verlässlichkeit (Stufe 1) auf.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die an keinem aktiven Markt gehandelt werden (z. B. Over-the-Counter Derivate), wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Bei der Anwendung dieser Bewertungsmethoden wird der Einsatz von am Markt beobachtbaren Inputfaktoren maximiert, gleichzeitig wird auf die Verwendung unternehmensspezifischer Schätzungen weitestgehend verzichtet. Wenn alle wesentlichen Inputfaktoren zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eines Finanzinstruments am Markt beobachtbar sind, erfüllt die Bewertung dieses Finanzinstruments hinsichtlich ihrer Verlässlichkeit die Kriterien der Stufe 2.

Handelt es sich bei einem oder mehreren wesentlichen Inputfaktoren nicht um beobachtbare Markt-

daten, gehört das Finanzinstrument der niedrigsten Verlässlichkeitsstufe hinsichtlich der Folgebewertung an (Stufe 3).

Zu den angewandten Bewertungstechniken zur Bestimmung von Zeitwerten von Finanzinstrumenten gehören:

- Notierte Marktpreise oder Händlerpreise für ähnliche Finanzinstrumente.
- Discounted Cashflow-Verfahren.

Der Buchwert der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen, kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen entspricht wegen der kurzfristigen Fälligkeiten dieser Instrumente in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert.

Der Buchwert der langfristigen Verbindlichkeiten entspricht unter Zugrundelegung des Marktpreises für ähnliche Finanzierungen in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert.

Aktienbasierte Vergütungen

Der Aktienoptionsplan ist im Frühjahr 2009 ausgelaufen. In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 wurde daher die Streichung des § 3 Abs. 4 der Satzung (bedingtes Kapital) beschlossen. Derzeit bestehen keine Aktienoptionsprogramme.

Rückstellungen für Pensionen

Die Rückstellungen für Pensionen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) gemäß IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ gebildet. Bei diesem Verfahren werden nicht nur die am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Renten und Gehältern bei Einschätzung der relevanten Einflussgrößen berücksichtigt.

Die Berechnung beruht auf versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen.

Die noch nicht in der Bilanz erfassten Beträge ergeben sich durch versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Abweichungen zwischen den getroffenen versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung bzw. der Änderung dieser Annahmen. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erst erfolgswirksam verrechnet, wenn sie zehn Prozent des höheren Wertes von Verpflichtungsumfang und etwaigem Fondsvermögen übersteigen („Korridorregel“). In diesem Fall werden sie über die künftige Restdienstzeit der Belegschaft verteilt. Der Aufwand aus der Dotierung der Pensionsrückstellungen in Höhe des laufenden Dienstzeitaufwandes wird unter den Personalkosten, während der enthaltene Zinsanteil im Finanzergebnis ausgewiesen wird.

Bei beitragsorientierten Altersversorgungssystemen werden die Beiträge unmittelbar als Aufwand verrechnet. Da über die Beitragszahlungen hinaus keine weiteren Verpflichtungen bestehen, ergibt sich insoweit kein Rückstellungsbedarf.

Eigene Anteile

Erwirbt der Konzern eigene Anteile, so werden diese vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, Verkauf, die Ausgabe oder Einziehung von eigenen Anteilen wird nicht erfolgswirksam erfasst. Bei einem Verkauf der eigenen Anteile in Höhe des Weiterveräußerungserlöses wird zunächst in Höhe der früheren Anschaffungskosten gegen den Abzugsposten im Eigenkapital gebucht. Ein über diese Anschaffungskosten hinausgehender Erlös ist in die Kapitalrücklage einzustellen.

Im Geschäftsjahr 2010 wurden sämtliche eigenen Anteile veräußert.

Im Geschäftsjahr 2011 wurden 3.472 eigene Anteile erworben. Die Anschaffungskosten in Höhe von 210.398,00 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im EK ausgewiesen.

Sonstige Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (rechtliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung nach Abzug einer etwaigen höchst wahrscheinlichen Erstattung ausgewiesen. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden Rückstellungen abgezinst. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Zinsaufwand erfasst.

Verbindlichkeiten

Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden langfristige Verbindlichkeiten anschließend unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Steuern

Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten oder angekündigt sind.

Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 „Ertragsteuern“ auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden (Liability Method) sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet.

Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge haben wir nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen.

Wertberichtigungen auf den Buchwert der aktiven latenten Steuern werden dann vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus den latenten Steuern nicht wahrscheinlich ist. Die dabei vorgenommene Einschätzung kann im Zeitablauf Änderungen unterliegen, die in Folgeperioden zu einer Anpassung der Wertberichtigung führen können.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind.

Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

Leasing

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nut-

zung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Finanzierungs-Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen an dem übertragenen Vermögenswert auf den Konzern übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Die Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen werden direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen wird über die entsprechende zukünftige Belastung berichtet.

Ertragsrealisierung

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann.

Die Umsätze werden in Übereinstimmung mit IAS 18 „Erträge“ nach erbrachter Leistung realisiert.

Erträge aus Festpreisprojekten werden nach Maßgabe des Fertigstellungsgrades als Ertrag erfasst. Die Ermittlung des Fertigstellungsgrades erfolgt nach Maßgabe der bis zum Bilanzstichtag angefallenen Arbeitsstunden als Prozentsatz der für das jeweilige Projekt insgesamt geschätzten Arbeitsstunden. Ist das Ergebnis eines Dienstleistungsgeschäftes nicht verlässlich schätzbar, sind Erträge nur in dem Ausmaß zu erfassen, in dem die angefallenen Aufwendungen erstattungsfähig sind.

Die Softwareumsätze werden sofort realisiert, sofern keine wesentlichen Modifikationen oder sonstigen Anpassungen der Software im Rahmen des Verkaufs notwendig sind. Die Software wird standardmäßig unbefristet lizenziert. Vereinbarungen über die Wartung werden in der Regel separat abgeschlossen. Bei Vorauszahlung von Wartungsentgelten für mehrere Jahre erfolgt eine zeitanteilige Umsatzabgrenzung.

Zinsen werden nach der Effektivzinsmethode, Dividenden/Gewinnansprüche werden mit Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Die regionale Aufgliederung der Umsatzerlöse ergibt sich aus der Segmentberichterstattung.

8. Akquisitionen / Unternehmenserwerbe

Im Geschäftsjahr 2011 wurde im Rahmen eines Asset-Deals der gesamte, laufende Geschäftsbetrieb der HPC-CAS Solutions GmbH (kurz: HPC-CAS), Hamburg, übernommen. Die HPC-CAS ist ein Beratungsdienstleister im Bereich der Optimierung und Transformation von ERP-Systemlandschaften mit toolbasiertem Ansatz. Die Übernahme von HPC-CAS ermöglicht SNP eine stärkere Durchdringung des ERP-Transformationsmarkts, indem Kundenstamm und Softwareportfolio erweitert werden können. Zudem eröffnen sich weitere Vertriebsmöglichkeiten für die Standard-

software SNP Transformation Backbone® (SNP T-Bone). Mit der Übernahme von HPC-CAS setzt SNP die angekündigte Wachstumsstrategie fort, die neben der internationalen Expansion und der Weiterentwicklung innovativer Anwendungen auch den Erwerb von Mitbewerbern und Softwarehäusern im Bereich Transformation zur Portfolio- und Marktexpansion zum Ziel hat.

Der Erwerb fand mit Wirkung 18. Juli 2011 statt; zu diesem Zeitpunkt erfolgte die Einbeziehung des Geschäftsbetriebes in den Konzernabschluss 2011. Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 („Unternehmenszusammenschlüsse“) nach der Erwerbsmethode.

Der aus der Akquisition resultierende Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 75 T€ umfasst den Wert erwarteter Synergien und des Kundenstamms, der wegen fehlender Separierbarkeit nicht gesondert angesetzt wurde. Der Geschäfts- und Firmenwert aus der Akquisition wird dem Segment „Software-related-Services“ zugeordnet. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich abzugsfähig. Die Entwicklung der Position „Geschäfts- und Firmenwert“ ist aus dem Konzern-Anlagespiegel ersichtlich.

Die beizulegenden Buch- und Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	Zeitwert T€
AKTIVA	
Immaterielle Vermögenswerte	139
Davon erworbene Technologie 100 T€	
PASSIVA	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungen	79
Beizulegender Zeitwert des Nettovermögens	60
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenszusammenschluss	75
Gesamte Gegenleistung	135

Die Gegenleistung von 135 T€ stellt den Kaufpreis dar, der zum Geschäftsjahresende 2011 vollständig bezahlt war und somit den Zahlungsmittelabfluss darstellt.

Es wurden keine Eigenkapitalinstrumente für den Erwerb der Anteile ausgegeben. Die Anschaffungskosten in Höhe von 11 T€ wurden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Die im Geschäftsjahr erworbene Gesellschaft hat seit dem Erwerbszeitpunkt einen Beitrag in Höhe von rd. 14 T€ zum Konzernjahresüberschuss beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich der Konzernjahresüberschuss auf rd. 2.935 T€ und die Erträge aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge) auf rd. 27.131 T€ belaufen.

9. Ergebnis je Aktie

		2011	2010
Den Aktionären der SNP AG zustehendes Ergebnis	€	2.989.183	3.187.635
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (unverwässert)*	Stück	1.131.824	1.132.750
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (verwässert)*	Stück	1.131.824	1.132.750
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	2,64	2,81
Verwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	2,64	2,81

* In der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von Aktien ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von dem Erwerb eigener Aktien im Verlauf des Jahres enthalten (zum Stichtag 31.12.2011 hält die Gesellschaft 3.472 eigene Anteile).

10. Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung wurde nach IFRS 8 aufgestellt. Basierend auf der internen Berichts- und Organisationsstruktur des Konzerns werden einzelne Konzernabschlussdaten untergliedert nach Geschäftsbereichen dargestellt.

	Software-related- Services T €	Software T €	Gesamt T €
Segmentergebnis			
2011	1.557	4.549	6.106
Marge	8,1%	60,7%	22,9%
2010*	2.110	3.566	5.676
Marge	13,1%	60,2%	25,7%
Darin enthaltene Segmentaußenumsätze			
2011	19.139	7.492	26.631
2010	16.151	5.926	22.077
Abschreibungen im Segmentergebnis enthalten			
2011	557	139	696
2010*	543	119	662
Segmentvermögen			
2011	14.977	2.290	17.267
2010	13.440	2.128	15.568
Segmentinvestitionen			
2011	877	31	908
2010	923	39	962

Überleitungsrechnung	2011 T €	2010 T €
Ergebnis		
Summe berichtspflichtige Segmente	6.106	5.676
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-1.766	-1.153
Nicht segmentbezogene Beträge:		
- Sonstige betriebliche Erträge	334	119
- Sonstige Steuern	-25	-20
EBIT	4.649	4.622
Vermögen		
Summe berichtspflichtige Segmente	17.267	15.568
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen	641	154
Konzernvermögen	17.908	15.722
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen		
- Latente Steueransprüche	402	152
- Ertragssteueransprüche	239	2
Gesamt	641	154

* Anpassung Vorjahr

Im Konzern werden aufgrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit in den zurückliegenden Jahren und zusätzlich durch die aktuell verstärkte internationale Ausrichtung der Unternehmensgruppe in größerem Umfang Aktivitäten notwendig, die in keinem direkten Zusammenhang mit den berichtspflichtigen Segmenten der SNP AG stehen. Auf-

grund dessen wurde 2011 das interne Berichtswesen an die neuen Anforderungen angepasst. Die Anpassung betrifft die Überleitungsrechnung, in der die den Segmenten nicht zurechenbaren Kosten separat ausgewiesen wurden. Die Vorjahresvergleichszahlen wurden entsprechend an die neue Berichterstattungsform angepasst.

Berichterstattung nach Regionen

Regionen	(Außen-)Umsatz		Langfristige Vermögenswerte		Investitionen	
	2011 T€	2010 T€	2011 T€	2010 T€	2011 T€	2010 T€
Deutschland	21.452	17.820	3.994	3.893	812	940
Österreich	2.802	2.316	57	48	6	25
Schweiz	781	932	3	4	0	1
USA	64	351	36	0	34	0
Südafrika	20	15	1	0	2	0
Übriges Drittland	1.512	643	0	0	0	0
Gesamt	26.631	22.077	4.090	3.945	908	966

Die Segmentierung in operative Teilbereiche erfolgt entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur nach Geschäftsbereichen.

Das Segment „Software“ beinhaltet die Entwicklung und Vermarktung der selbst entwickelten Softwarelösung für ERP-Transformationen „SNP Transformation Backbone®“ sowie der Übersetzungssoftware SNP Dragoman.

Der Bereich „Software-related-Services“ umfasst die Beratung bei Veränderungen im Unternehmensbereich (Business Landscape Transformation) sowie bei der Implementierung kundenspezifischer Lösungen. Weiterhin weisen wir in diesem Segment die Schulungserlöse aus.

Die Segmentdaten werden aus den Daten des Controlling ermittelt und basieren auf IFRS-Werten. Zur internen Steuerung des Unternehmens werden die Kennzahlen EBIT (Earnings before interest and taxes) und EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) verwendet.

Die Verrechnungspreise zwischen den Segmenten nach Regionen werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Segmenterträge, Segmentaufwendungen und Segmentergebnis umfassen Transfers zwischen Geschäftssegmenten. Diese Transfers werden bei der Konsolidierung eliminiert. In den Segmenten nach Geschäftsfeldern fand in 2011 und im Vorjahr kein Leistungsaustausch statt.

Im Geschäftsjahr 2011 wurden Umsatzerlöse mit drei (i. Vj. zwei) Kunden bzw. Partnern erzielt, die jeweils 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden in 2011 insgesamt 4.215 T€ (i. Vj. 4.121 T€), mit dem zweitgrößten Kunden 3.430 T€ (i. Vj. 3.040 T€) und mit dem dritten Kunden 2.851 T€ (i. Vj. 1.012 T€) an Umsatzerlösen erzielt. Diese Erlöse betreffen die Segmente Software-related-Services und Software.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

11. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die liquiden Mittel betreffen Guthaben bei Kreditinstituten sowie den Kassenbestand.

12. Forderungen / Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:	31.12.2011 T €	31.12.2010 T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.252	5.309
Forderungen aus Festpreisprojekten – POC-Methode –	1.203	780
	6.455	6.089
Wertberichtigungen	-68	-81
	6.387	6.008

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unverzinslich und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen:	2011 T €	2010 T €
Stand 01.01.	81	35
Zuführung	30	46
Auflösung	-43	0
Stand 31.12.	68	81

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:	31.12.2011 T €	31.12.2010 T €
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	705	586
Verbindlichkeiten aus Festpreisprojekten – POC-Methode –	81	117
	786	703

13. Sonstige Vermögenswerte

In den sonstigen Vermögenswerten sind im Wesentlichen Ansprüche aus Vorsteuer-Vergütungsverfahren von 13 T€ (i. Vj. 13 T€), vorausbezahlte Aufwendungen von 257 T€ (i. Vj. 155 T€) und sonstige Forderungen von 30 T€ (i. Vj. 95 T€) enthalten.

14. Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagespiegel für das Geschäftsjahr 2011 und für das Vorjahr dargestellt. Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

15. Sachanlagen

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen für das Geschäftsjahr 2011 und für das Vorjahr ist im Anlagenspiegel dargestellt. Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

16. Rückstellungen

	Stand 01.01.2011 T€	Verbrauch T€	Auflösung T€	Zuführung T€	Stand 31.12.2011 T€
Gewährleistungsrisiken	50	0	20	0	30
Archivierungskosten	26	0	0	0	26
Prozesskosten	46	9	33	5	9
Gesamt	122	9	53	5	65

17. Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

Die Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden betreffen Forderungen und Verbindlichkeiten aus laufenden Ertragsteuern.

18. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten gliedern sich wie folgt:

	31.12.2011 T€	31.12.2010 T€
Personalverpflichtungen (Urlaub, Bonus und sonstige)	2.126	1.398
Lohn- und sonstige Steuern	745	636
Jahresabschlusskosten	73	50
Aufsichtsratsvergütung	25	0
Berufsgenossenschaft	30	32
Sozialversicherung	53	38
Übrige	222	211
Gesamt	3.274	2.365

19. Rückstellungen für Pensionen

Die Pensionsrückstellungen betreffen Abfertigungsrückstellungen der SNP Austria GmbH, die für Mitarbeiter aufgrund gesetzlicher Bestimmungen in Österreich zu bilden sind, sowie Zusagen an einen der Vorstände und den im Jahre 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand der Muttergesellschaft. Es handelt sich ausschließlich um Anwartschaften. Laufende Pensionszahlungen sind in den nächsten Jahren nicht zu erwarten.

Im Geschäftsjahr 2006 wurde eine Rückdeckungsversicherung zur Deckung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen an die beiden Bezugsberechtigten der SNP AG abgeschlossen. Die Rückdeckungsversicherung wurde zugunsten der Bezugsberechtigten verpfändet.

In den folgenden Tabellen werden die Bestandteile der in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Aufwendungen für Versorgungsleistungen und die in der Konzernbilanz angesetzten Beträge dargestellt.

In der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Aufwendungen für Versorgungsleistungen:	2011 T €	2010 T €
Laufender Dienstzeitaufwand	22	18
Zinsaufwand	19	17
Erwartete Erträge aus Planvermögen	0	0
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-3	-3
Planabgeltungen	0	0
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	38	30

Vermögenswerte / Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen:	31.12.2011 T €	31.12.2010 T €
Leistungsorientierte Verpflichtung	420	361
./ beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-41	-32
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	69	92
Leistungsorientierte Verpflichtung = Rückstellungsbetrag	448	421

Die Änderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung stellt sich wie folgt dar:	31.12.2011 T €	31.12.2010 T €
Leistungsorientierte Verpflichtung zu Beginn des Berichtszeitraums	361	307
Laufender Dienstzeitaufwand	22	18
Zinsaufwand	19	17
Planabgeltungen	0	0
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	18	19
Leistungsorientierte Verpflichtung zum Ende des Berichtszeitraums	420	361

Die Änderung des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:	31.12.2011 T €	31.12.2010 T €
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Berichtszeitraums	32	23
Erwartete Rendite	0	0
Arbeitgeberbeiträge	11	10
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-2	-1
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende des Berichtszeitraums	41	32

Nachfolgend werden die Grundannahmen zur Ermittlung der Pensionsverpflichtungen des Konzerns dargestellt:	2011	2010
Abzinsungssatz	4,9% bis 5,0%	5,6%
Gehaltstrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,4%
Rententrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
Erwartete Erträge aus Planvermögen	3,85%	4,3%
Durchschnittliche Fluktuation *	0% bis 3,5%	0% bis 3,5%

* in Abhängigkeit der Dienstjahre

Die zugrunde liegenden Leistungen sind nicht an die Entwicklung der medizinischen Kosten gebunden. Auswirkungen aus erwarteten Änderungen der medizinischen Kosten waren daher nicht zu berücksichtigen.

Die Berechnung beruht auf jährlich zu erstellenden versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen.

Beträge der laufenden und der vorangegangenen Berichtsperioden stellen sich wie folgt dar:

	2011 T€	2010 T€	2009 T€	2008 T€
Leistungsorientierte Verpflichtung	420	361	307	359
Planvermögen	41	32	23	13
Unterdeckung (-)/Überdeckung (+)	-379	-329	-284	-346
Anpassung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung	18	19	-46	-32

20. Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31.12.2011 1.132.750 € (i. Vj. 1.132.750 €) und besteht aus 1.132.750 (i. Vj. 1.132.750) auf den Inhaber lautenden Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner AG mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €.

21. Genehmigtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu 562.500,00 € gegen Sach- oder Bareinlagen durch die Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

22. Eigene Anteile

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Im August 2011 hat der Vorstand ein Aktienrückkaufprogramm von zunächst bis zu 4.000 Aktien beschlossen, was ca. 0,35% des Grundkapitals der Gesellschaft entspricht. Im Geschäftsjahr 2011 wurden insgesamt 3.472 Aktien zu einem Wert von 210.398 € erworben.

23. Gewinnrücklagen und Kapitalrücklagen

Zur Veränderung der Position verweisen wir auf den Konzern-Eigenkapitalpiegel.

24. Finanzinstrumente

Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Der Konzern finanziert sich im Wesentlichen aus dem operativen Cashflow. Darüber hinaus bestehen finanzielle Verbindlichkeiten, die zur Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit beitragen, in Form von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern. Dem stehen verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie zum Beispiel Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren, gegenüber.

Das Management überwacht und steuert fortlaufend die Finanzierung und die Kapitalstruktur im Konzern. Hierzu dienen u. a. auch die Kenngrößen „Verschuldungsgrad“ und „Eigenkapitalquote“. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2011 und 31. Dezember 2010 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien oder Verfahren zur Überwachung der Finanzierung und zur Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen.

In den Geschäftsjahren 2011 und 2010 wurde kein Handel mit Derivaten betrieben.

Die sich aus Finanzinstrumenten ergebenden möglichen Risiken umfassen zinsbedingte Cash-flowrisiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Der Konzern überwacht laufend diese Risiken und setzt Einzelrisiken ins Verhältnis zum gesamten Risikoexposure, um Risikokonzentrationen festzustellen. Die Unternehmensleitung beschließt bei Bedarf Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten, die im Folgenden dargestellt werden.

Kreditrisiko

Der Konzern schließt Geschäfte mit kreditwürdigen Dritten ab. Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend über-

wacht, sodass der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Es wird keine Kreditierung ohne vorherige Prüfung und Genehmigung nach der aktuellen, durch den Vorstand festgelegten Befugnisregelung vorgenommen. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Kreditrisikokonzentrationen.

Bei Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

In der nachfolgenden Tabelle ist das Kredit- und Ausfallrisiko der finanziellen Vermögenswerte nach Bruttobuchwerten dargestellt:

	Weder überfällig noch wertberichtigt T €	Überfällig und nicht wertberichtigt T €	Wertberichtigt T €	31.12.2011 T €
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	24	0	0	24
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.438	919	30	6.387
Sonstige Vermögenswerte	27	0	0	27
Gesamt	5.489	919	30	6.438

	Weder überfällig noch wertberichtigt T €	Überfällig und nicht wertberichtigt T €	Wertberichtigt T €	31.12.2010 T €
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	7	0	0	7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.398	609	0	6.007
Sonstige Vermögenswerte	263	0	0	263
Gesamt	5.668	609	0	6.277

Die Dauer der Überfälligkeit der nicht wertberichtigten finanziellen Vermögenswerte ergibt sich aus folgender Übersicht:

	Bis 30 Tage T €	31 bis 60 Tage T €	Mehr als 60 Tage T €	31.12.2011 T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	685	14	220	919

	Bis 30 Tage T €	31 bis 60 Tage T €	Mehr als 60 Tage T €	31.12.2010 T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	442	58	109	609

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Wesentlichen bezahlt.

Liquiditätsrisiko

Der Konzern überwacht das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses im Rahmen der laufenden Cash-flow-Planung und -Überwachung.

Zum 31. Dezember 2011 weisen die Cashflows aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf:

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011	Bis 1 Jahr T€	1 bis 2 Jahre T€	3 bis 5 Jahre T€	über 5 Jahre T€	Summe T€
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	786	0	0	0	786
Sonstige Verbindlichkeiten (vertragliche Verpflichtungen)	2.242	0	0	0	2.442
Gesamt	3.228	0	0	0	3.228

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2010	Bis 1 Jahr T€	1 bis 2 Jahre T€	3 bis 5 Jahre T€	über 5 Jahre T€	Summe T€
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	704	0	0	0	704
Sonstige Verbindlichkeiten (vertragliche Verpflichtungen)	2.365	0	0	0	2.365
Gesamt	3.069	0	0	0	3.069

Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Marktpreisrisiko

Zinsrisikomanagement

Der Konzern finanziert sich aus dem operativen Cashflow. Änderungen der Zinssätze betreffen nur Zinserträge aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Um eine marktübliche Verzinsung der freien liquiden Mittel zu gewährleisten, werden seitens des Managements die Konditionen fortlaufend überprüft. Aus Sicht des Konzerns bestehen daher keine Zinsänderungsrisiken, die sich nachhaltig auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage auswirken können.

Währungsrisikomanagement

Währungsrisiken resultieren aus Transaktionen einer operativen Einheit in einer anderen Währung als der funktionalen Währung dieser Einheit. Die Verträge im Konzern werden nahezu ausschließlich in € abgeschlossen. Sofern Verträge in fremder Währung abgeschlossen werden, wirkt das Management diesem Währungsrisiko durch den laufenden Ausgleich mit entsprechenden Fremdwährungsverbindlichkeiten entgegen. Das Währungskursrisiko ist aufgrund der derzeitigen Vertragsgestaltungen vernachlässigbar.

IFRS 7 verlangt im Rahmen der Darstellung zu Marktrisiken auch Angaben darüber, wie sich hypothetische Änderungen von Risikovariablen auf Preise von Finanzinstrumenten auswirken. Als Risikovariablen kommen insbesondere Börsenkurse infrage. Zum 31. Dezember 2011 sowie zum 31. Dezember 2010 hatte der Konzern keine mit Aktienkursrisiken verbundene Finanzinstrumente im Bestand.

Beizulegender Zeitwert

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfasster Finanzinstrumente:

Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden:

	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2011 T€	31.12.2010 T€	31.12.2011 T€	31.12.2010 T€
Kredite und Forderungen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.387	6.007	6.387	6.007
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.695	5.121	6.695	5.121
Übrige finanzielle Vermögenswerte	27	270	27	270
Gesamt	13.109	11.398	13.109	11.398

	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2011 T€	31.12.2010 T€	31.12.2011 T€	31.12.2010 T€
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden				
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	786	704	786	704
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	2.442	2.365	2.442	2.365
Gesamt	3.228	3.069	3.228	3.069

Die nach IFRS 7 geforderte Einteilung der Finanzinstrumente in Klassen ist aus der Gliederung in obiger Tabelle zu entnehmen.

Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien

Kategorie	Darlehen und Forderungen	
	2011 T€	2010 T€
Aus Zinsen	35	32
Erfolgsneutral	0	0
Erfolgswirksam	0	0

Zinsen für kurzfristige Kontokorrentkonten fielen in Höhe von 0 T€ (i. Vj. 0 T€) an.

25. Kapitalmanagement

Der Konzern verfolgt das Ziel, langfristig die Unternehmensfortführung zu sichern und die Interessen der Aktionäre, seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und aller weiteren Abschlussadressaten zu wahren.

Die Steuerung der Kapitalstruktur orientiert sich an den Änderungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie den Risiken aus den gehaltenen Vermögenswerten.

Der Konzern steht für die Strategie einer kontinuierlichen und nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes.

Das Kapital des Konzerns entspricht dem bilanzierten Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote betrug am 31. Dezember 2011 68,9% (i. Vj. 72,6%).

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

26. Festpreisprojekte – POC-Projekte (Percentage of Completion)

Umsatzerlöse, die sich auf zum 31. Dezember 2011 noch nicht abgeschlossene Festpreisprojekte beziehen, betragen 2.999 T€ (i. Vj. 1.385 T€) und entsprechen den angefallenen Kosten zuzüglich des anteilig realisierbaren Gewinns.

27. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt:

	2011 T€	2010 T€
Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	62	13
Währungskursdifferenzen	96	16
Versicherungsentschädigungen	18	39
Entschädigungszahlung	61	0
Auflösung von Wertberichtigungen	13	0
Skontoerträge	8	5
Übrige	76	46
Gesamt	334	119

28. Materialaufwand

Es handelt sich nahezu ausschließlich um Kosten für den Einkauf externer Berater zur Durchführung von Projekten (Aufwendungen für bezogene Leistungen).

29. Personalaufwand

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für beitragsorientierte Altersversorgungssysteme in Höhe von 1.901 T€ (i. Vj. 1.677 T€) erfasst.

Im Personalaufwand sind Zahlungen für Abfindungen in Höhe von 307 T€ enthalten.

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer hat sich im Konzern wie folgt entwickelt:

	2011	2010
Vollzeit	166	159

30. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

	2011 T €	2010 T €
Kraftfahrzeuge	879	713
Miete, Leasing	638	541
Reisekosten	985	832
Werbung, Repräsentation	575	691
Sonstige Personalkosten	423	302
Rechts- und Beratungskosten	871	540
Versicherungen, Beiträge	135	79
Kommunikation	351	284
Raumkosten, Energie	321	305
Kursverluste	20	39
Übrige	595	221
Gesamt	5.793	4.547

31. Finanzerfolg

Im Finanzerfolg sind hauptsächlich Zinsaufwendungen und -erträge enthalten.

32. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die laufenden und latenten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich wie folgt zusammen:

	2011 T €	2010 T €
Tatsächliche Steuern		
Inland	1.448	1.535
Ausland	154	-3
	1.602	1.532
Latente Steuern		
Inland	-64	-116
Ausland	28	0
	-36	-116
Gesamt	1.566	1.416

Im Geschäftsjahr beläuft sich die Ertragsteuerbelastung in Deutschland auf 30,0% (i. Vj. 30,0%).

Steuerüberleitungsrechnung

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag lassen sich aus dem Ergebnis vor Steuern wie folgt entwickeln:

	2011 T €	2010 T €
Ergebnis vor Steuern, nach sonstigen Steuern	4.661	4.636
Theoretischer Steuersatz *	30,0%	30,0%
Theoretischer Steueraufwand	1.398	1.391
Veränderungen des theoretischen Steueraufwands aufgrund		
- Steuersatzunterschieden Inland zu Ausland	-52	-3
- periodenfremden Steuern	-1	8
- nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben	26	23
- nicht berücksichtigungsfähige aktive Latente Steuern auf Verlustvorträge	163	0
- sonstige Effekten	32	-3
Tatsächliche Steuer vom Einkommen und Ertrag	1.566	1.416

*Berechnet auf Basis der inländischen Ertragssteuersätze

Aktive und passive latente Steuern aus temporären Differenzen zwischen den Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sind in der unten stehenden Tabelle dargestellt:

	31.12.2011 T €	31.12.2010 T €
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	2	0
Forderungen (POC)	-400	-462
Passive latente Steuern gesamt	-402	-462
Aktive latente Steuern		
Verlustvortrag	44	49
Pensionsverpflichtungen	106	102
Aktive latente Steuern gesamt	150	151
Bilanzausweis nach Saldierung		
Passive latente Steuern	-402	-462
Aktive latente Steuern	150	151

Zum 31. Dezember 2011 bestehen im Ausland steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 468 T€ (i. Vj. 0 T€), für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden, da die Voraussetzungen gemäß IAS 12 zum Bilanzierungstichtag nicht vorlagen. Die Verlustvorträge im Ausland sind nach heutiger Rechtslage unbegrenzt vortragsfähig.

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

33. Zins- und Ertragsteuerzahlungen

Im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sind folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 1 T€ (i. Vj. 1 T€), erhaltene Zinsen in Höhe von 31 T€ (i. Vj. 32 T€), gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 1.043 T€ (i. Vj. 2.168 T€) und erhaltene Ertragsteuern in Höhe von 6 T€ (i. Vj. 225 T€).

Sonstige Angaben

34. Mitglieder des Vorstands

Alleinvertretungsberechtigte Vorstände der Gesellschaft sind:

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2011	Bestellt von / bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
Dr. Andreas Schneider-Neureither Dipl.-Physiker geb. 05.10.1964	01.10.2009 bis 30.09.2012; 01.10.2012 bis 31.12.2015	CEO – verantwortlich für: - Unternehmensstrategie - Vertrieb - Marketing - Produktstrategie - Entwicklung - Qualitätssicherung - Produkt-Support - Steuerung von Konzerngesellschaften	Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart
Andrew Colin Watson Dipl.-Betriebswirt BA (Hons) geb. 23.03.1967	17.08.2011 bis 31.12.2014	CFO, COO – verantwortlich für: - Beratung - Training - Finanzen & Controlling - Human Resources - Investor Relations - Recht / Compliance - IT - Administration	
Petra Neureither Dipl.-Volkswirtin geb. 07.04.1967	30.09.2009 bis 19.05.2011 (mit Ablauf der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2010)	CFO – verantwortlich für: - Finanzen & Controlling - Human Resources - Administration - Investor Relations	Vollversammlungsmitglied der IHK Rhein-Neckar

35. Mitglieder des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2011	Bestellt von/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
Thomas Volk Vice President EMEA – Large Countries, Dell Inc.	Vorsitzender seit: 19.05.2011 Erste Bestellung: 19.05.2011 Bestellt bis: HV 2012	P&I Personal & Informatik AG (Vorsitzen- der)
Dr. Michael R. Drill Vorstandsvorsitzender der Lincoln International AG	Stellvertretender Vorsitzender seit 19.05.2011 Erste Bestellung: 04.04.2011 Bestellt bis: HV 2012	Shareholder Value Beteiligungen AG, Aufsichtsratsvorsitzender Lincoln International SAS, Frankreich, Aufsichtsrat Lincoln International LLP, London, Aufsichtsrat
Klaus Weinmann Vorstandsvorsitzender der CANCOM AG	Mitglied des Aufsichtsrats Erste Bestellung: 26.04.2011 Bestellt bis: HV 2012	IHK Region Schwaben (Vizepräsident); CANCOM NSG GmbH
Dieter Matheis Management Consultant Ehemaliger CFO der SAP AG	Erste Bestellung: 07.05.2002 Ausgeschieden zum: 06.04.2011	Saperion AG, Berlin (Vorsitzender) Rhein-Neckar-Löwen GmbH, Mannheim Netviewer AG, Karlsruhe (Ausgeschieden zum 11.02.2011)
Dr. Thomas Heidel Sozius bei Meilicke Hoffmann & Partner Rechtsanwälte, Bonn	Erste Bestellung: 04.04.2011 Ausgeschieden zum: 19.05.2011	Keine weiteren Mandate
Martin Boll Management Consultant Dipl.-Wirtsch.-Ing.	Erste Bestellung: 19.05.2004 Ausgeschieden zum 09.02.2011	Marein AG, Spreitenbach, Schweiz
Rainer Kaiser Management Consultant Ehemaliger Head of Sales/ Germany der SAP AG	Erste Bestellung: 01.08.2008 Ausgeschieden zum 09.02.2011	sodsoft AG, Karlsruhe

36. Transaktionen und Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Nach IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ müssen Transaktionen mit Personen oder Unternehmen, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden bzw. die auf das Unternehmen Einfluss nehmen können, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

Vorstand

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.

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2011 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 899.698,59 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2011 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

		Grundgehalt €	Variables Gehalt €	Einmalzahlungen €	Summe I €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.1.2011-31.12.2011	159.996,00	111.800,00	0,00	271.796,00
Andrew Watson	11.7.2011-31.12.2011	92.808,96	60.750,00	60.000,00	213.558,96
Petra Neureither	1.1.2011-19.5.2011	50.225,73	0,00	307.300,10	357.525,83
Summe		303.030,69	172.550,00	367.300,10	842.880,79

		Sachbezüge €	Pensionskasse €	Versicherungsleistungen €	Summe II €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.1.2011-31.12.2011	22.040,04	9.564,81	4.180,95	35.785,80
Andrew Watson	11.7.2011-31.12.2011	7.720,05	0,00	3.545,38	11.265,43
Petra Neureither	1.1.2011-19.5.2011	5.032,29	0,00	574,41	5.606,70
Summe		34.792,38	9.564,81	8.300,74	52.657,93

		Sonstige Bezüge €	Summe I €	Summe II €	Gesamtsumme €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.1.2011-31.12.2011	0,00	271.796,00	35.785,80	307.581,80
Andrew Watson	11.7.2011-31.12.2011	0,00	213.558,96	11.265,43	224.824,39
Petra Neureither	1.1.2011-19.5.2011	4.159,87	357.525,83	5.606,70	367.292,40
Summe		4.159,87	842.880,79	52.657,93	899.698,59

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der Vorstandsmitglieder eine Directors and Officers (D&O)-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. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Im Geschäftsjahr 2011 wurde dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Andreas Schneider-Neureither ein

Vorschuss für Reisekosten in Höhe von 4.000,00 € gewährt. Darüber hinaus wurden keinem der Vorstände ein Darlehen, Kredit oder Vorschuss gewährt. Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 74 T€ (i. Vj. 81 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Sonstige Transaktionen

Seit dem 1. Oktober 2009 besteht ein Mietvertrag zwischen einem Vorstandsmitglied und der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (Genehmigung durch Beschluss des Aufsichtsrates vom 4. Juni 2009, wobei die maximale Mietzahlung incl. aller Nebenkosten 10 T€ nicht überschreiten darf). Im Geschäftsjahr 2011 fielen dafür Aufwendungen von 10 T€ (i. Vj. 10 T€) an.

Seit dem 1. Dezember 2010 besteht ein weiterer Mietvertrag zwischen einem Vorstandsmitglied und der SNP Schneider-Neureither & Partner AG. Im Geschäftsjahr 2011 fielen dafür Aufwendungen von 230 T€ (i. Vj. 19 T€) an. Darüber hinaus wurde seitens eines Vorstands der Gesellschaft bis Januar 2011 die Nutzung eines privat angeschafften Flugzeugs einschließlich Pilot für Dienstreisen eingeräumt, um zügiger und effizienter Kundentermine wahrnehmen zu können.

Hierfür wurde eine stundenabhängige Pauschale abgerechnet, die sich streng an marktconformen Vergleichsangeboten anderer Anbieter orientiert. Im Geschäftsjahr 2011 wurden hierfür insgesamt 6,5 T€ (i. Vj. 71 T€) abgerechnet. Zum Bilanzstichtag bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Vorstands.

Aufsichtsrat

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2011 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 71 T€ (i. Vj. 64 T€). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die Änderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2011 und die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Aufsichtsratsmitglied	Zeitraum	Festbetrag €	Sitzungsgeld €	Summe I €
Thomas Volk (Vorsitzender)	19.5.2011- 31.12.2011	12.278,00	3.000,00	15.278,00
Dr. Michael R. Drill (stellvertretender Vorsitzender)	4.4.2011- 31.12.2011	11.700,00	4.000,00	15.700,00
Klaus Weinman (Mitglied des Aufsichtsrates)	26.4.2011- 31.12.2011	6.750,00	3.000,00	9.750,00
Dr. Thomas Heidel (Mitglied des Aufsichtsrates vom 4. April bis 19. Mai 2011)	4.4.2011- 19.5.2011	1.250,00	1.000,00	2.250,00
Dieter Matheis (Vorsitzender bis 6. April 2011)	1.1.2011- 6.4.2011	5.300,00	3.000,00	8.300,00
Martin Boll (stellvertretender Vorsitzender bis 31. März 2011)	1.1.2011- 31.3.2011	3.750,00	2.000,00	5.750,00
Rainer Kaiser (Mitglied des Aufsichtsrates bis 31. März 2011)	1.1.2011- 31.3.2011	2.500,00	2.000,00	4.500,00
Summe		43.528,00	18.000,00	61.528,00

Aufsichtsratsmitglied	Summe I €	Sonstige Auslagen €	D&O-Versicherung €	Gesamtvergütung €
Thomas Volk (Vorsitzender)	15.278,00	272,92	913,27	16.464,19
Dr. Michael R. Drill (stellvertretender Vorsitzender)	15.700,00	284,43	1.099,23	17.083,66
Klaus Weinman (Mitglied des Aufsichtsrates)	9.750,00	139,00	1.008,31	10.897,31
Dr. Thomas Heidel (Mitglied des Aufsichtsrates vom 4. April bis 19. Mai 2011)	2.250,00	674,32	185,96	3.110,28
Dieter Matheis (Vorsitzender bis 6. April 2011)	8.300,00	4.022,00	388,45	12.710,45
Martin Boll (stellvertretender Vorsitzender bis 31. März 2011)	5.750,00	0,00	371,92	6.121,92
Rainer Kaiser (Mitglied des Aufsichtsrates bis 31. März 2011)	4.500,00	0,00	371,92	4.871,92
Summe	61.528,00	5.392,67	4.339,06	71.259,73

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. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Herr Thomas Volk hat im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund eines Beratungsvertrags vom 6. Juni 2011, dem der Aufsichtsrat der SNP AG am selben Tag zugestimmt hatte, Beratungsleistungen für die SNP AG erbracht. Für die erbrachten Beratungsleistungen hat Herr Volk im Geschäftsjahr 2011 eine Vergütung in Höhe von insgesamt 16,5 T€ zuzüglich Umsatzsteuer erhalten.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats besaßen im Geschäftsjahr 2011 folgende Aktienanteile an der SNP AG:

Aktienbesitz Aufsichtsrat	Bestand in Stück 31.12.2010	% am 31.12.2010	Bestand in Stück 31.12.2011	% am 31.12.2011
Dieter Matheis	0	0	-	-
Martin Boll	0	0	-	-
Rainer Kaiser	1.000	0,09	-	-
Dr. Thomas Heidel	-	-	-	-
Thomas Volk	-	-	0	0
Dr. Michael R. Drill	-	-	0	0
Klaus Weinmann	-	-	0	0
Gesamt	1.000	0,09	0	0

Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats.

37. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen beinhalten im Wesentlichen die Mietverträge über die Büroräume sowie Leasingvereinbarungen über PKWs. In den kommenden Geschäftsjahren werden folgende Zahlungen aus unkündbaren Miet- und Leasingverhältnissen fällig:

	2011 T€	2010 T€
Innerhalb eines Jahres	908	586
Nach einem Jahr bis fünf Jahren	577	275
Nach fünf Jahren	0	2
Gesamt	1.485	863

Weitere Chancen und Risiken sind nicht ersichtlich.

38. Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden

Während des Geschäftsjahres wurde eine Dividende für 2010 in Höhe von 1.925.675,00 € beschlossen und ausgeschüttet (i. Vj. 1.925.675,00 €). Die Dividende betrug 1,70 € je Aktie (i. Vj. 1,30 € zuzüglich 0,40 € Sonderdividende je Aktie).

Auf der Hauptversammlung am 24. Mai 2012 wird eine Dividende für 2011 von 1.982.312,00 € dies sind 1,75 € je Aktie, zur Genehmigung vorgeschlagen. Die Dividende ist im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011 nicht als Schuld erfasst.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Mitteilungen nach WpHG zu Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten:

Herr Günter Weispfenning, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10.06.2011 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 06.06.2011 die Schwelle von 15% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 15,14% (das entspricht 171.457 Stimmrechten) betragen hat. 1,59% der Stimmrechte (das entspricht 18.053 Stimmrechten) sind Herrn Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die PEN GmbH, Heidelberg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.11.2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 14.11.2011 die Schwelle von 25%, 20% und 15% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 10,76% (das entspricht 121.866 Stimmrechten) betragen hat.

Die Uhuru GmbH, Heidelberg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.11.2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 14.11.2011 die Schwelle von 25%, 20% und 15% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 10,76% (das entspricht 121.866 Stimmrechten) betragen hat. 10,76% der Stimmrechte (das entspricht 121.866 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG über die PEN GmbH zuzurechnen.

Frau Petra Neureither, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.11.2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 14.11.2011 die Schwelle von 30%, 25% und 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,86% (das entspricht 202.356 Stimmrechten) betragen hat. 10,76% der Stimmrechte (das entspricht 121.866 Stimmrechten) sind Frau Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG über die Uhuru GmbH und PEN GmbH, 0,32% der Stimmrechte (das entspricht 3.665 Stimmrechten) sind Frau Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Darüber hinaus bestanden unverändert zum Vorjahr folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital die 10% der Stimmrechte überschreiten:

Dr. Andreas Schneider-Neureither: 29,25% (mittelbar)

Sonstige Angaben nach § 315a HGB

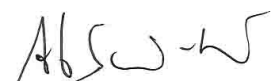
39. Prüfungs- und Beratungsgebühren

Im Geschäftsjahr betragen die Aufwendungen des Konzernprüfers für die Abschlussprüfung 40 T€ (i. Vj. 43 T€), für Steuerberatung 10 T€ (i. Vj. 10 T€) sowie für andere Beratungsleistungen 1 T€ (i. Vj. 14 T€).

40. Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat haben die Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Diese ist auf der Internetseite des Unternehmens unter www.snp-ag.com zugänglich gemacht.

Heidelberg, 8. März 2012



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Andrew Watson

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Anhang zum Konzernabschluss – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Mannheim, 8. März 2012

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Axel Kopka

Wirtschaftsprüfer

Stefan Hambsch

Wirtschaftsprüfer

Glossar

Glossar I:

Wichtige unternehmensrelevante Begriffe und Abkürzungen

APPLICATION LIFECYCLE MANAGEMENT (ALM)

umfasst alle Geschäfts- und IT-Aktivitäten zum Planen, Konzeptionieren, Entwickeln/Konfigurieren, Testen, Formulieren, Betreiben und Optimieren von Geschäftsanwendungen. ALM unterstützt die Abstimmung zwischen Fachbereichen, IT-Managern und Softwareentwicklern, um qualitativ hochwertige Geschäftslösungen zu implementieren, kontinuierlich zu verbessern und mehr Innovation in den Unternehmen zu erreichen, verbunden mit dem Ziel, die Gesamtbetriebskosten zu verringern.

INFORMATION TECHNOLOGY

INFRASTRUCTURE LIBRARY (ITIL)

Ein praxiserprobtes Regel- und Definitionswerk für den Betrieb der für eine IT-Infrastruktur notwendigen Prozesse, Aufbauorganisation und Werkzeuge.

SNP BUSINESS LANDSCAPE MANAGEMENT (SNP BLM)

Ein einzigartiges und ganzheitliches Beratungskonzept für Service- und Supportprozesse, das alle Schritte beinhaltet, von der gründlichen Analyse der ERP-Prozesse über die Konzeption und die Implementierung von maßgeschneiderten Optimierungen. SNP BLM strukturiert den Beratungsprozess mit standardisierten Modulen.

SNP BUSINESS LANDSCAPE TRANSFORMATION (SNP BLT)

Business Landscape Transformation beschreibt die Veränderung und Anpassung von ERP-Systemlandschaften. Dies stellt das Hauptbetätigungsfeld der SNP dar.

SNP DRAGOMAN

Eine von SNP entwickelte Software, die den Übersetzungsprozess von Eigenentwicklungen und in Systemen der SAP AG und kundenspezifischen Erweiterungen in andere Sprachen unterstützt und automatisiert.

SLO (SYSTEM LANDSCAPE OPTIMIZATION)

Eine Methode zur Anpassung der ERP-Systemlandschaften an die permanenten Veränderungsprozesse in den Unternehmen. Dadurch können die IT-Landschaften bei der Standardisierung von Geschäftsprozessen, der Harmonisierung von Daten und der Konsolidierung von Systemen unterstützt werden.

SAP® SOLUTION MANAGER

Der Solution Manager ist eine Software, die Inhalte, Funktionen und Methoden zur Verfügung stellt, welche benötigt werden, um Anwendungen in Systemen der SAP AG einzuführen, zu überwachen sowie dafür Support bereitzustellen. Darüber hinaus dient er als zentrale Kommunikationsschnittstelle zum Service und Support der SAP AG.

SNP TRANSFORMATION BACKBONE (SNP T-Bone)

Die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Systemtransformationen ganzheitlich unterstützt und automatisiert. Die Standard-Transformationen sind System Merge und Client Merge, System Split und Client Split, Upgrade und Harmonization.

Glossar II:

Wichtige finanzwirtschaftliche Begriffe und Abkürzungen

AUSSCHÜTTUNGSQUOTE

Verhältnis von Dividendenausschüttung zum Konzernergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile.

CASHFLOW

Differenz aus dem Zufluss und Abfluss liquider Mittel. Der Cashflow gibt Aufschluss darüber, inwieweit ein Unternehmen aus selbst erwirtschafteten Mitteln Investitionen tätigen, Schulden tilgen und Gewinne ausschütten kann.

CORPORATE GOVERNANCE

Regeln für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Der deutsche Corporate Governance Kodex enthält Vorschriften zur Unternehmensleitung und -überwachung börsennotierter Gesellschaften. Mit dem Kodex werden die Regeln zur Unternehmensleitung für Investoren transparent gemacht, um so das Vertrauen in das Unternehmen zu stärken.

DIRECTORS' DEALINGS

Wertpapiergeschäfte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern börsennotierter Aktiengesellschaften und diesen nahestehenden Personen oder Gesellschaften mit Wertpapieren des eigenen Unternehmens. Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen diese Geschäfte der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemeldet werden, sofern die Beträge bis zum Ende des Kalenderjahres insgesamt höher als EUR 5.000 sind.

EBIT(-MARGE)

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes). Die EBIT-Marge ergibt sich als Verhältnis von EBIT zu Umsatz.

EBITDA(-MARGE)

Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation). Die EBITDA-Marge ergibt sich als Verhältnis von EBITDA zu Umsatz.

EBT(-MARGE)

Ergebnis vor Steuern (Earnings before Taxes). Die EBT-Marge ergibt sich als Verhältnis von EBT zu Umsatz.

EIGENKAPITALQUOTE

Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital. Die Eigenkapitalquote ist eine Kennzahl zur Beurteilung der wirtschaftlichen und finanziellen Stabilität des Unternehmens.

EIGENKAPITALRENDITE

Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum jahresdurchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital. Die Eigenkapitalrendite zeigt, in welcher Höhe sich das bilanzielle Eigenkapital verzinst.

ERGEBNIS JE AKTIE (Earnings per Share/EPS)

Verhältnis von Ergebnis nach Steuern und Minderheitenanteilen zur Anzahl der Aktien. Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft einer Aktiengesellschaft.

FREE CASHFLOW

Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen (abzüglich übernommener liquider Mittel) und abzüglich Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (abzüglich Einzahlungen aus Desinvestitionen). Der Free Cashflow gibt an, wie viel Geld ein Unternehmen nach Abzug seiner Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen erwirtschaftet hat und somit zur Auszahlung an seine Anteilseigner (Dividende) oder zur Rückführung der Fremdkapitalfinanzierung zur Verfügung steht.

FREE FLOAT

Teil der ausgegebenen Aktien, die sich im Streubesitz befinden, d. h. der von Aktionären mit einem jeweils geringen Aktienanteil gehalten wird.

GESAMTKAPITALRENDITE

Verhältnis von Ergebnis vor Steuern und Zinsaufwand zum durchschnittlich eingesetzten Gesamtkapital (Bilanzsumme).

IFRS

Die „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) sind von der Organisation „International Accounting Standards Board“ (IASB) entwickelte internationale Rechnungslegungsvorschriften. Ziel ist die Harmonisierung der Bilanzierungsbestimmungen für Unternehmen verschiedener Länder durch international einheitliche Standards.

MARKTKAPITALISIERUNG

Börsenwert eines Unternehmens. Auch Börsenkapitalisierung genannt. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien eines Unternehmens. Sie ist eines der Kriterien für die Aufnahme der Aktien in den TecDAX.

ROCE (Return on Capital Employed)

Verhältnis von EBIT zum Capital Employed. Der ROCE zeigt die operative Verzinsung des eingesetzten bzw. gebundenen langfristigen Kapitals eines Unternehmens.

UMSATZRENDITE

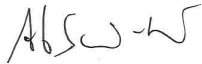
Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum Umsatz.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

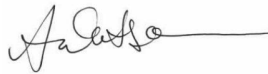
Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses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

Heidelberg, 8. März 2012

Der Vorstand



gez. Dr. Andreas Schneider-Neureither



gez. Andrew Watson

Finanzkalender

26. April 2012	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal I
7. – 9. Mai 2012	Entry & General Standard Konferenz
24. Mai 2012	12. ordentliche Hauptversammlung
26. Juli 2012	Veröffentlichung des Halbjahresberichtes
25. Oktober 2012	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal III
12. – 14. November 2012	Deutsches Eigenkapitalforum

Den aktuellen Finanzkalender finden Sie auch unter: <http://www.snp-ag.com/Investor-Relations/Finanzkalender>

Impressum

Für Fragen stehen Ihnen folgende Abteilungen zur Verfügung:

Allgemein	SNP AG E-Mail: info@snp-ag.com Internet: www.snp-ag.com Tel.: +49 6221 6425-0	Ansprechpartner für Kunden, Partner und verschiedene Interessensgruppen des Unternehmens
Investor Relations	SNP Investor Relations E-Mail: investor.relations@snp-ag.com Tel.: +49 6221 6425-637	Ansprechpartner für die Finanzpresse, institutionelle Investoren, Analysten und Anleger
Communications	SNP Corporate Communications E-Mail: snp-press@snp-ag.com Tel.: +49 6221 6425-0	Ansprechpartner für Fach- und Wirtschaftspresse, Anspruchsgruppen der Öffentlichkeitsarbeit des Unternehmens

Verantwortlich für die Erstellung des Geschäftsberichts:

Inhalt	Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO) Andrew Watson (CFO, COO) SNP Investor Relations
Layout & Satz	Compart Media GmbH SNP Investor Relations
Druck	abcdruck GmbH

Anschrift und Kontakt

SNP unterhält Niederlassungen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den USA und Südafrika.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Dossenheimer Landstr. 100
69121 Heidelberg
Deutschland
Tel.: +49 6221 6425-111

E-Mail: info@snp-ag.com
Internet: www.snp-ag.com

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Flughafenallee 26
28199 Bremen
Deutschland
Tel.: +49 6221 6425-122

SNP (Schweiz) AG

Überlandstraße 107
8600 Dübendorf (Zürich)
Schweiz
Tel.: +41 44 802320-0

SNP Consulting GmbH

Lilienstraße 15
20095 Hamburg
Deutschland
Tel.: +49 6221 6425-111

SNP Consulting GmbH

Wolfsburgstraße 31
06502 Thale (Harz)
Deutschland
Tel.: +49 3947 610-0

SNP Consulting GmbH

Lorenzweg 42
39124 Magdeburg
Deutschland
Tel.: +49 3947 610-0

SNP AUSTRIA GmbH

Fabrikstraße 32
4020 Linz
Österreich
Tel.: +43 732 771111-0

SNP AUSTRIA GmbH

Lassallestraße 7b
1021 Wien
Österreich
Tel.: +43 732 771111-0

SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited

Montecasino, Palazzo Towers West,
Suite 7
3116 William Nicol Drive,
Sandton 2191, Johannesburg
Südafrika
Tel.: +27 11 510 0510

SNP America Inc.

2010 Corporate Ridge Drive, Suite 700
McLean, VA 22102
USA
Tel.: +1 703 883-9340

Hauptsitz:
Deutschland

SNP AG
Dossenheimer Landstr. 100
69121 Heidelberg
Tel.: +49 6221 6425-0
Fax: +49 6221 6425-20

E-Mail: info@snp-ag.com
Internet: www.snp-ag.com

SNP – The Transformation Company

