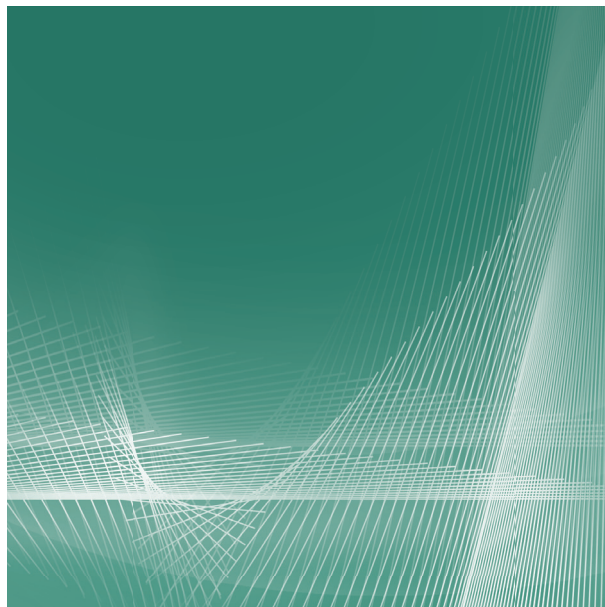




Einzelabschluss



Geschäftsbericht 2012

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2012

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2012 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (im Folgenden auch „SNP“, „SNP AG“ oder „Gesellschaft“ genannt)

Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

Marktposition und Geschäftsmodell der SNP AG

SNP – The Transformation Company

Die SNP AG erhöht die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen auf Veränderungen reagieren und sorgt somit für eine schnelle und zugleich wirtschaftliche Anpassung ihrer IT-Landschaft. Hierzu hat das Softwareunternehmen mit SNP Transformation Backbone® die weltweit erste Standardsoftware entwickelt, die Unternehmen sowohl bei der Analyse als auch bei der Transformation der IT-Systeme unterstützt. Die Transformationsplattform beruht auf den Erfahrungen aus über 1.500 Projekten weltweit, die das 1994 gegründete Unternehmen mit seinen softwarebezogenen Dienstleistungen für Business Landscape Transformation® gesammelt hat.

Die SNP mit ihren Tochtergesellschaften in Europa, Südafrika sowie den USA erwirtschaftete 2012 einen Umsatz von 27,2 Mio. €. Sie beschäftigte zum Ende des Geschäftsjahres 125 Mitarbeiter (i. Vj. 101). Die SNP AG mit Stammsitz in Heidelberg ging im Jahr 2000 in Hamburg an die Börse und ist seit 2003 im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.

Die Kunden von SNP – Unternehmen im Wandel

Die Notwendigkeit des Wandels von und in Unternehmen ist das Ergebnis neuer interner oder externer Anforderungen: interne Reorganisationen und regionale Unterschiede innerhalb eines Unternehmens erfordern angepasste Geschäftsprozesse und Strukturen. Des Weiteren müssen Kosten gesenkt und daher Strukturen und Systeme vereinfacht werden oder es gilt, wettbewerbsrechtliche Anforderungen zu berücksichtigen.

Diese Dynamik zeigt sich auch in kurzfristigen Entscheidungen über Zukäufe neuer Unternehmensbereiche.

Werden dagegen Geschäftsfelder aufgegeben, bedeutet dies meist auch den Verkauf von Unternehmensbereichen wie Werken oder Niederlassungen. Organisationen reagieren auf veränderte Marktbedingungen oft auch mit einer Umstrukturierung oder Reorganisation. Bei Insolvenzen von Unternehmensteilen müssen diese Bereiche sauber aus der Gruppe ausgegliedert werden. Kurzum: Ein sich rasch ändernder Wettbewerb verlangt eine schnelle Reaktion der Unternehmen. Die IT-Abteilung des Unternehmens steht dabei vor der Aufgabe, diese Veränderungen in den IT-Systemen darzustellen und die ERP-Landschaft entsprechend zu transformieren, um sie den neuen Anforderungen anzupassen. Dies gelingt ihr, indem sie Systeme und Strukturen zusammenbringt, trennt oder in einer bestehenden Umgebung ändert.

Standardisierte Lösungen für Unternehmenstransformationen

Was auf den ersten Blick einfach klingt, ist in der Praxis äußerst aufwendig. Eine Transformation der IT beeinflusst nämlich die verschiedensten Bereiche eines Unternehmens. Mit der **Standardsoftware SNP Transformation Backbone** und den **Services für SNP Business Landscape Transformation®** sichern Unternehmen ihre Investitionen und erhalten die Datenhistorie. Das Produkt- und Serviceangebot von SNP hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – kosten- und zeiteffizient sowie flexibel.

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 hochsensiblen Daten, etwa aus dem Bereich der Finanzbuchhaltung oder aus HR-Systemen. Entsprechend könnte ein Verlust dieser Daten gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen haben. Die SNP AG hat mit ihrem integrierten Angebot aus Softwareprodukten und softwarebezogenen Beratungsdienstleistungen geeignete Lösungen geschaffen, die Unternehmen bei der Bewältigung ihrer IT-Transformationen optimal unterstützen.

Software-related-Services

Die Beratungs- und Schulungsdienstleistungen von SNP haben das Ziel, Veränderungsprozesse in Unternehmen noch besser zu planen und umzusetzen. Die im Rahmen dieser Beratungsdienstleistungen gesammelten Erfahrungen dienen SNP als Innovationstreiber für die Entwicklung neuer Transformationswerkzeuge und der Verfeinerung bereits bestehender Tools und Prozesse.

Die von SNP angebotenen Beratungsdienstleistungen gliedern sich zunächst in die drei Bereiche Business Landscape Optimization (BLO) Beratung, Business Landscape Transformation (BLT) Beratung und Business Landscape Management (BLM) Beratung:

■ Business Landscape Optimization (BLO)

Zu Beginn einer Optimierungsberatung steht eine detaillierte Systemanalyse (Business Landscape Analysis). Sie bildet die Basis für erfolgreiche Transformationsprozesse. Mit Hilfe des Beratungsansatzes Business Landscape Design werden Geschäftsprozesse überdacht und neu entworfen – mit dem Ziel, einer Verbesserung in Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit.

■ SNP Business Landscape Transformation (BLT)

SNP Business Landscape Transformation (BLT) umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von Transformationsprojekten benötigt oder durch den Kunden zusätzlich angefordert werden. Durch den Einsatz der von SNP entwickelten Standardsoftware SNP Transformation Backbone 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)

Business Landscape Management (BLM) beschreibt ein ganzheitliches SNP-Beratungskonzept für bestimmte Prozesse in ERP-Systemen, insbesondere solche der SAP AG. Dabei wird der Beratungsprozess in standardisierte Module strukturiert. Er umfasst alle Aktivitäten von der gründlichen Analyse der SAP®-Prozesse bis hin zur Konzeption und Implementierung von maßgeschneiderten Lösungen für Service- und Supportprozesse mit dem SAP® Solution Manager.

SNP Academy

Das Schulungsangebot von SNP richtet sich an Kunden und Partner, die mit SNP-Produkten arbeiten möchten. SNP bietet für die Bereiche SNP Transformation Backbone, SNP Business Landscape Transformation, SNP Business Landscape Management, SNP Dragoman und rund um das Thema SAP® Solution Manager eine breite Palette an Schulungen an. Diese Schulungen können sowohl im hauseigenen Training-Center in Heidelberg als auch weltweit beim Kunden durchgeführt werden.

Software

SNP Transformation Backbone – ERP-Transformationen steuern, managen und umsetzen

Für sichere, wirtschaftliche und schnelle Transformationen hat SNP das Wissen und die Erfahrung aus 1.500 Transformationsprojekten in einer neuen Lösung gebündelt: SNP Transformation Backbone, die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Transformationen ganzheitlich und automatisiert unterstützt. SNP Transformation Backbone

- senkt die Projektdauer und -kosten, erhöht die Projektsicherheit und gewährleistet Compliance durch Transparenz auf allen Projektebenen.
- ermöglicht genaue Vorhersagen über das Transformationsprojekt und eine detaillierte Planung des Business-Szenarios – mit sicherer Aufwandsschätzung.
- befähigt IT-Abteilungen großer Unternehmen, ERP-Transformationen selbst vorzunehmen.
- begleitet die Transformation von der Planung bis zur Durchführung.
- minimiert die Ausfallzeiten der Systeme.
- erfüllt alle gesetzlichen Anforderungen an die Umstellung von buchhalterisch relevanten Daten.
- ist von zwei der vier weltweit größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zertifiziert.

Drei typische Schritte charakterisieren dabei eine erfolgreiche Transformation

■ SNP System Scan:

Transformationsbedarf ermitteln

Mit SNP System Scan werden über eine detaillierte Analyse der System-gestützten Geschäftsprozesse alle Informationen ermittelt, die Auskunft über den Transformationsbedarf geben.

■ SNP Analysis: Migrationsstrategie planen

Mit SNP Analysis werden das Projektvorhaben konkretisiert und organisatorische sowie technische Rahmenbedingungen geklärt. Des Weiteren wird die Systemlandschaft darin grafisch abgebildet. Per Drag-and-Drop können verschiedene Transformationsszenarien durchgespielt werden. Der Kunde wird darüber hinaus über die Durchführbarkeit und die Kosten der Transformation informiert. Nach Planung des Projektvorgehens werden tiefer gehende Analysen vorgenommen und automatisch Arbeitsvorräte sowie Transformationsregeln generiert.

■ SNP Project Cockpit: Transformation durchführen

SNP Project Cockpit stellt standardisierte Verfahren zur Planung, Organisation, Steuerung, Durchführung, Kontrolle und Dokumentation der System-Transformationen bereit. Durch Abbildung aller projektrelevanten Aktivitäten und Dokumente erhält der Nutzer eine konsolidierte Sicht auf die kompletten Transformationsprozesse. Zusätzlich sind umfassende Test-, Risikomanagement- und Compliance-Funktionen integriert. Die Anwender navigieren intuitiv und gezielt durch die einzelnen Projektphasen und setzen dabei die geeigneten Transformationswerkzeuge ein.

Je nach Art und Weise der Transformation setzen auf SNP Transformation Backbone verschiedene aufgaben- und industriespezifische Lösungsmodul auf. Diese Units enthalten Softwarekomponenten, die auf bestimmte Transformationsszenarien spezialisiert sind. Außer den Softwarekomponenten für Analyse und Umsetzung der Transformation besteht ein Lösungsmodul aus vordefiniertem Content für das Cockpit (Ablaufplan, Kontrollen etc.) und vordefinierten Regelwerken für die Umsetzung.

SNP Data Provisioning & Masking

Für einen optimalen Betrieb der SAP®-Systeme bei Transformationsprozessen sind sinnvolle, realitätsnahe Testdaten für Entwicklungs-, Test- oder Schulungssysteme nötig. Diese Daten helfen, die Softwareentwicklung zu beschleunigen, Qualitätssicherungsprozesse zu automatisieren und neue Businessfunktionen erfolgreich einzuführen.

Die Standardsoftware SNP Data Provisioning and Masking stellt realistische und sichere Testdaten bereit. Die Technologie zur Migration und sicheren Maskierung von produktiven ERP-Daten für Tests und Trainings sowie für die Qualitätssicherung ermöglicht das Kopieren

und Anonymisieren von Testdaten aus den Produktsystemen.

Sie hilft, Entwicklungs- und Veränderungsprozesse entscheidend zu verkürzen, ermöglicht kostengünstigere Test- und Trainingsszenarien und schützt gleichzeitig sensible Kunden- und Produktdaten vor internem und externem Missbrauch – flexibel, schnell und mit geringem Aufwand. SNP Data Provisioning & Masking ist Bestandteil der SNP Transformation Backbone-Lösung.

SAP® Solution Manager-Ergänzungen

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten ERP-Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“. Das Lösungsangebot SNP Business Landscape Management umfasst alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Managements auf dem SAP® Solution Manager.

Als zentrales System muss der SAP® Solution Manager aber an die individuellen Organisationen und Prozesse der Unternehmen angepasst werden. In über 400 erfolgreichen BLM-Projekten haben unsere Spezialisten zahlreiche Best Practices, Methoden und auch Erweiterungen zur Optimierung des SAP® Solution Managers entwickelt, die im Rahmen von Beratungs- und Software-Lösungen an unsere Kunden ausgeliefert werden.

SNP Dragoman

International agierende Unternehmen müssen ihre SAP®-Anwendungen in der jeweiligen Landessprache bereitstellen – eine große Herausforderung, vor allem wenn die SAP®-Standards um Eigenentwicklungen ergänzt wurden. Bei internationalen Projekten muss daher eine Vielzahl an Texten in andere Sprachen übertragen werden: Manuelle Übersetzungen sind hier zeitaufwendig, fehleranfällig und kostspielig.

SNP Dragoman automatisiert und vereinfacht den gesamten Übersetzungsprozess, minimiert Fehlerquellen und reduziert so die Kosten erheblich.

Vertrieb

Neben dem eigenen Vertrieb arbeitet die SNP AG bei der Vermarktung ihres Dienstleistungs- und Produktportfolios eng mit unabhängigen Partnern zusammen.

Mit der Markteinführung von SNP Transformation Backbone im Jahre 2009 wurde damit begonnen, ein Partner- und Lizenzprogramm zu etablieren, welches seitdem weiter ausgebaut wird. Ziel ist es, das Kerngeschäft über die Partner sowohl national als auch international zu intensivieren.

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

Das Wachstum der Weltwirtschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter an Dynamik verloren und betrug nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds (IMF)¹ im Jahr 2012 nur noch 3,2% (i. Vj. 3,9%). Insbesondere aufgrund der Staatsschuldenkrise im Euroraum stieg die allgemeine Verunsicherung. Zusätzlich belastete im Euroraum und in Großbritannien die Konsolidierung der öffentlichen Haushalte die Wirtschaft, während in den USA die verhaltene Entwicklung des privaten Konsums die wirtschaftliche Entwicklung hemmte. Insgesamt wuchs die Wirtschaftsleistung der entwickelten Industrieländer laut Berechnungen des IMF nur um 1,3% (i. Vj. 1,6%), wobei in der Eurozone ein negatives Wachstum in Höhe von -0,4% (i. Vj. +1,4%) und in den USA ein Zuwachs von 1,3% (i. Vj. 1,6%) zu verzeichnen war. In der Folge führte die geringere Nachfrage aus den Industrieländern in den Entwicklungs- und Schwellenländern dann zu einer Abschwächung des Wachstums. Nach Angaben des IMF betrug das Wirtschaftswachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern 5,1% (i. Vj. 6,3%). Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes² wuchs die deutsche Wirtschaft im Jahr 2012 lediglich um 0,7% (i. Vj. 3,0%) und auch in Südafrika verlangsamte sich das Wachstum der Volkswirtschaft deutlich und betrug laut IMF im Jahr 2012 nur noch rund 2,3% (i. Vj. 3,5%).

ITK-Markt entwickelte sich in 2012 besser als erwartet

Ungeachtet der allgemein eher angespannten konjunkturellen Lage wuchs der ITK-Markt in Deutschland im Jahr 2012 stärker als erwartet. Ursprünglich rechneten die Experten des Bundesverbands Informationswirt-

schaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM)³ mit einem Wachstum von 1,6%. Diese Schätzung wurde jedoch mit einem Anstieg von 2,8% auf ein Marktvolumen von ca. 152 Mrd. € (i. Vj. 148 Mrd. €) deutlich übertroffen. Den Grund für die deutlich bessere Entwicklung im Vergleich zur Gesamtwirtschaft sieht der BITKOM in der Innovationsdynamik der ITK-Märkte.

Die Umsätze im deutschen IT-Markt stiegen im Jahr 2012 laut BITKOM um mehr als 2% und erreichten ein Volumen von 72,8 Mrd. € (i. Vj. 71,1 Mrd. €). Dabei verzeichneten die Software-Umsätze den stärksten Zuwachs und stiegen laut BITKOM um rund 4% auf 16,9 Mrd. € (i. Vj. 16,2 Mrd. €), während das Geschäft mit IT-Dienstleistungen um 2% auf 34,9 Mrd. € (i. Vj. 34,2 Mrd. €) wachsen konnte. Auch im Jahr 2013 soll sich das Wachstum des ITK-Markts in Deutschland weiter fortsetzen. Die Analysten des BITKOM rechnen für den Gesamtmarkt mit einem Anstieg von rund 1,6% auf ein Volumen von über 154 Mrd. €. Die Umsätze im IT-Markt sollen laut BITKOM um rund 3% auf 74,9 Mrd. € anwachsen. Dabei werden Zuwächse im Bereich Software und IT-Services von 5% bzw. 3% erwartet.

Anpassungsbedarf bei IT-Strukturen aufgrund zunehmender Dynamik und Komplexität

Konzerne fragen Lösungen für Transformationen von ERP-Systemen unabhängig von der Ausprägung einer Konjunkturphase nach, da jede unternehmerische Entscheidung aufgrund geänderter Rahmenbedingungen, ob positiver oder negativer Art, bestimmte Änderungen in der IT-Struktur ihrer Organisationen zur Folge hat. So besteht ein Anpassungsdruck nicht nur in guten Marktphasen, wie z. B. bei einem Zukauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen für die weitere Expansion, sondern auch in schlechten Zeiten, sei es aufgrund rückläufiger Umsätze und Ergebnisse oder beim strategischen Rückzug aus bestimmten Märkten. Zum Teil werden solche Änderungen in konjunkturell schwierigeren Zeiten sogar forciert, weil Unternehmen dann zu Rationalisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen gezwungen werden. Wesentliche Triebkraft für die Veränderung ist jedoch immer das Streben nach stetiger Effizienzverbesserung, um als Unternehmen im Wettbewerb um globalisierte Märkte bestehen zu können.

Die heutige Unternehmenslandschaft ist infolge eines immer dynamischer und komplexer werdenden ökonomischen Umfelds einem stetigen Wandlungsprozess unterworfen. Firmen schließen sich zusammen, Kon-

¹ International Monetary Fund: World Economic Outlook Update, Januar 2013

² Statistisches Bundesamt Deutschland: Pressemitteilung Nr. 57/13 vom 14.02.2013

³ Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM): Jahres-Pressekonferenz vom 18. Oktober 2012

zerne 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.

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 ein Lösungsportfolio erstellt.

Der Marktanteil softwarebasierter Tools ist nach wie vor sehr gering. 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.⁴ Deshalb ist bei einem entsprechenden Softwareangebot, wie SNP es mit SNP Transformation Backbone im Portfolio hat, ein deutlicher Ausbau dieses Anteils zu erwarten.

Analysen der Gartner Research-Gruppe⁵, sehen die Notwendigkeit für Unternehmen zu mehr Dynamik im Business Process Management (BPM). Zielvorgabe sei, die benötigten Reaktionszeiten für eine Prozessänderung mittels Softwareunterstützung deutlich zu verkürzen, um sich über eine schnelle und flexible Anpassung an veränderte Marktbedingungen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Die Bedeutung der Informationstechnologie als strategischer Wachstumstreiber und Wettbewerbsfaktor im Unternehmen wird entsprechend weiter zunehmen.

Den weltweiten, anbieterübergreifenden Gesamtmarkt für ERP-Systemtransformationen schätzt SNP selbst als rund drei Mal so groß ein wie den auf SAP entfallenden Markt, mit einem bedeutenden Potenzial für softwarebasierte Anwendungen in Höhe von ca. 10-20 Mrd. US-Dollar pro Jahr.

Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung

Umsatz- und Ertragsziele verfehlt

Die für das Geschäftsjahr 2012 ausgegebenen Ziele für die Steigerung des Umsatzes und die Profitabilität konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht erreicht werden. Die erzielte Umsatzsteigerung von 2,3% und die EBIT-Marge in Höhe von 2,6% blieben deutlich hin-

ter den eigenen Erwartungen zurück. Trotzdem zeigt der weiterhin hohe Auftragsbestand, die zunehmende Nachfrage nach der Standardsoftware SNP Transformation Backbone und der Ausbau der Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen, dass die strategische Ausrichtung der Gesellschaft richtig ist.

Die sehr gute Finanzlage und die getätigten Investitionen in Personal, Marketing und Vertrieb sowie die Weiterentwicklung unserer Software bilden eine ideale Basis für das zukünftige Wachstum der Gesellschaft. Darüber hinaus stimmt zuversichtlich, dass die weiterhin in der Aufbauphase befindlichen Tochtergesellschaften in den USA und Südafrika im Geschäftsjahr 2012 erste Vertragsabschlüsse verzeichnen konnten.

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2012 erzielte die SNP AG einen Umsatz in Höhe von 18,744 Mio. € (i. Vj. 18,317 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Steigerung von 2,3%. Die Umsätze im Bereich Software-related-Services konnten dabei um 14,5% auf 12,521 Mio. € (i. Vj. 10,935 Mio. €) gesteigert werden. Im Bereich Software wurden die Umsatzerlöse vor dem Hintergrund der im dritten Quartal 2012 ausgelaufenen Vertriebspartnerschaft mit einem ERP-Softwarehaus verstärkt aus eigener Kraft erzielt. Mit rund 6,224 Mio. € (i. Vj. 7,382 Mio. €) war im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang von 15,7% zu verzeichnen. Dieser betraf jedoch im Wesentlichen die zuzuordnenden Wartungsumsätze, die im Berichtszeitraum aufgrund der Beendigung der oben genannten Kooperation um rund 20% auf 1,643 Mio. € (i. Vj. 2,049 Mio. €) zurückgingen. Die Lizenzumsätze reduzierten sich um rund 14% auf 4,581 Mio. € (i. Vj. 5,333 Mio. €). Ein weiterhin starkes Wachstum verzeichnete der Vertrieb der Software SNP Transformation Backbone. Die Erlöse, die mit diesem Produkt erzielt wurden, konnten im Vergleich zum Vorjahr um rund 110% auf rund 4,4 Mio. € (i. Vj. 2,1 Mio. €) gesteigert werden. Dies entspricht einem Anteil am gesamten Softwareumsatz in Höhe von 71% (i. Vj. 28%) und bestätigt damit die Strategie des Vorstands.

Materialaufwand

Die für die gestiegenen Umsätze im Bereich Software-related-Services notwendigen Kapazitäten wurden verstärkt von den konzerninternen Tochtergesellschaften SNP Consulting GmbH und SNP Austria GmbH in Anspruch genommen. Der Anteil der bezogenen Leistungen von verbundenen Unternehmen ist hierdurch um

⁴ infas Managementbefragung: Automatisierung von IT-Transformationen als Zukunftstrend, August 2009

⁵ Gartner Inc., Gartner EXP Worldwide Survey, Januar 2010

56,4% auf 4,813 Mio. € angestiegen. Die Leistungen Dritter wurden gleichzeitig um 18,5% auf 0,890 Mio. € reduziert.

Investitionen in Entwicklung, Marketing & Vertrieb

Die im Laufe des Geschäftsjahres getätigten Investitionen in Entwicklung, Marketing & Vertrieb zur Erzielung weiteren Umsatzwachstums mit der Software SNP Transformation Backbone spiegeln sich im Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und des Personalaufwands wider. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um 9,2% auf 4,197 Mio. € (i. Vj. 3,844 Mio. €), die Personalaufwendungen um 10,1% auf 8,574 Mio. € (i. Vj. 7,787 Mio. €). Der Anstieg der Personalaufwendungen folgt dabei der Zunahme der Mitarbeiteranzahl. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl ohne Vorstandsmitglieder sowie Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten im Geschäftsjahr 2012 beträgt 97 Mitarbeiter (i. Vj. 90 Mitarbeiter). Insbesondere in den Bereichen Entwicklung und Marketing wurden neue Mitarbeiter eingestellt.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis erhöht sich um rund 38% auf 1,413 Mio. € (i. Vj. 1,027 Mio. €). Dies liegt vor allem an der Ausschüttung der SNP Consulting in Höhe von 1,000 Mio. € (i. Vj. 1,000 Mio. €) und der SNP Austria GmbH in Höhe von 425 T€ (i. Vj. 0 T€).

Demgegenüber steht ein Finanzaufwand in Höhe von 0,107 Mio. €. Die SNP AG hält eine Beteiligung von 24% an einem Unternehmen u.a. mit dem Ziel, die Softwareprodukte der SNP AG weiterzuentwickeln. Der Erfolg der Kooperation sowie der Bestand des Beteiligungsunternehmens sind vom Eintreten weiterer Ereignisse abhängig. Dem möglichen Ausfallrisiko wurde in Form einer außerplanmäßigen Abschreibung in Höhe von 0,107 Mio. € Rechnung getragen, was unter der Position „Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens“ ausgewiesen ist.

Ergebnisentwicklung

Die Verzögerung bei den Entscheidungen über die Abschlüsse von margenstarken und großvolumigen Softwarelizenzvereinbarungen bei zeitgleich erhöhten Aufwendungen für den personellen Aufbau sowie die Intensivierung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten

schlagen sich auch in der erzielten EBIT-Marge des abgelaufenen Geschäftsjahres nieder. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich die EBIT-Marge von 17,2% auf 2,6%. Absolut konnte im Berichtszeitraum ein EBIT in Höhe von 0,481 Mio. € (i. Vj. 3,206 Mio. €) erzielt werden.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,211 Mio. € (i. Vj. 1,020 Mio. €), was einer Steuerquote von 11,1% (i. Vj. 24,1%) entspricht. Die Reduzierung der Steuerquote resultiert aus einem höheren Anteil der Erträge aus Beteiligungen am Gesamtergebnis (1,425 Mio. € gegenüber 1,000 Mio. € im Vorjahr). Erträge aus Beteiligungen werden gemäß § 8b Abs. 2 KStG nur mit 5% Ihres Betrages der Besteuerung unterworfen. Der Jahresüberschuss reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug 1,683 Mio. € (i. Vj. 3,213 Mio. €).

Dividendenvorschlag

Die 12. Hauptversammlung der SNP AG, die am 24. Mai 2012 in Leimen stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. Die Aktionäre folgten dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat und beschlossen die Ausschüttung einer im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Dividende in Höhe von 1,75 € (i. Vj. 1,70 €) je Aktie.

Die Gesellschafterversammlung der SNP Austria GmbH beschloss am 3. Mai 2012 eine Gewinnausschüttung in Höhe von 500 T€ aus dem Bilanzgewinn 2011 auszu zahlen. Davon entfielen 425 T€ auf die SNP AG und 75 T€ auf einen konzernfremden Anteilseigner.

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2012 einen Jahresüberschuss von 1,683 Mio. € (i. Vj. 3,213 Mio. €) aus.

Aufsichtsrat und Vorstand werden der am 16. Mai 2013 stattfindenden Hauptversammlung vorschlagen, 50% des verfügbaren Jahresüberschusses als Dividende auszuschütten und damit den Bilanzgewinn der SNP Schneider-Neureither & Partner AG zum 31. Dezember 2012 in Höhe von 897.134,40 € (i. Vj. 1.982.312,50 €) zur Zahlung einer Dividende von 0,72 € (i. Vj. 1,75 €) je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden und den aus dem Bilanzgewinn auf nicht dividendenberechtigte Stückaktien entfallenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen.

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2012 mit 7,1 Mio. € rund 1 Mio. € bzw. 14% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 6,2 Mio. €. Im Wesentlichen ist dies auf die anhaltend hohe Nachfrage nach Dienstleistungen aus dem Segment Software-related-Services, insbesondere auch auf langfristige Großaufträge, zurückzuführen.

		2012	2011	2010	2009
Auftragsbestand	T €	7.071	6.210	7.711	5.451
Umsatz	T €	18.744	18.317	14.730	10.736
EBIT *	T €	481	3.206	2.933	2.564
EBITDA *	T €	1.042	3.688	3.355	2.996
Mitarbeiteranzahl		125	101	82	73

* 2010 ohne außerordentliches Ergebnis

Mitarbeiter

Auch im Geschäftsjahr 2012 hat die SNP AG den Mitarbeiterstamm weiter ausgebaut. Insbesondere in den Bereichen Entwicklung und Marketing wurden neue Mitarbeiter eingestellt. Zum 31. Dezember 2012 stieg die Anzahl der Mitarbeiter auf 125 (i. Vj. 101), darunter 2 (i. Vj. 2) Vorstandsmitglieder sowie 15 (i. Vj. 8) Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten.

Demzufolge erhöhte sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 10,1% auf 8,574 Mio. € (i. Vj. 7,787 Mio. €).

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der SNP AG ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter. Deshalb bietet das Unternehmen allen Mitarbeitern die Teilnahme an umfassenden Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen an. Zu den Programmbestandteilen gehören sowohl interne als auch externe Schulungsmaßnahmen. Dabei sollen sowohl Fachwissen vermittelt als auch Soft Skills geschult werden.

Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld ungebrochen ist, engagiert sich SNP stark bei der Ausbildung junger Mitarbeiter. Im Rahmen von verschiedenen Maßnahmen, wie dem Angebot eines dualen Studiengangs in Zusammenarbeit mit der Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim, Trainee-Programmen sowie der Möglichkeit, als Werkstudent bei der SNP zu arbeiten, bietet die SNP talentierten Nachwuchskräften durch die Kombination von Studium und Praxis ein äußerst attraktives Arbeitsumfeld.

Finanz- und Vermögenslage

Solide Unternehmensfinanzierung

Die zuvor bereits sehr solide Kapital- und Finanzierungsstruktur der SNP konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr sogar noch weiter verbessert werden. Durch die Kapitalerhöhung gegen Ende des Jahres sind der SNP AG zusätzliche liquide Mittel zugeflossen, so dass sich deren Bestand deutlich erhöht hat. Zudem ist die SNP weiterhin frei von Bankverbindlichkeiten und somit auch nicht von den verschärften Kreditbedingungen der Banken betroffen. Die Eigenkapitalquote konnte im Berichtszeitraum dementsprechend von rund 79,1% auf 84,4% gesteigert werden. Diese Bedingungen bieten der SNP AG den nötigen unternehmerischen Freiraum, um zukünftig alle Möglichkeiten für weiteres Wachstum nutzen zu können.

Kurzfristiges Vermögen

Im Wesentlichen aufgrund des Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 3,356 Mio. € auf 7,312 Mio. € stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte im Vorjahresvergleich zum 31. Dezember 2012 auf 13,677 Mio. € (i. Vj. 9,890 Mio. €). Wesentliche gegenläufige Veränderungen ergaben sich bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen und den sonstigen Vermögensgegenständen. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind insbesondere infolge der Umgliederung langfristiger Darlehen in das Finanzanlagevermögen um 0,664 Mio. € auf 1,121 Mio. € gesunken (siehe hierzu die Ausführungen bei "Langfristiges Vermögen"). Demgegenüber haben sich die sonstigen Vermögensgegenstände im Vergleich zum Vorjahr um 0,511 Mio. € auf 0,745 Mio. € erhöht. Der Anstieg

des Postens betrifft im Wesentlichen erhöhte Erstattungsansprüche gegenüber dem Finanzamt, die zum 31. Dezember 2012 0,694 Mio. € (i. Vj. 0,207 Mio. €) betragen. Der Erstattungsanspruch resultiert aus erhöhten Vorauszahlungen für 2012, die die zu erwartende Steuerlast 2012 übersteigen.

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf 5,118 Mio. € (i. Vj. 4,389 Mio. €). Der Anstieg ist überwiegend auf eine Umgliederung von Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 0,346 Mio. € vom Umlaufvermögen in das Finanzanlagevermögen sowie der Vergabe neuer Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 0,613 Mio. € zurückzuführen.

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen und des immateriellen Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2012 und für das Vorjahr ist im Anlagenspiegel dargestellt.

Fremdkapital

Im Berichtszeitraum reduzierten sich die Rückstellungen und Verbindlichkeiten einschließlich passiver Rechnungsabgrenzungsposten leicht von 3,014 Mio. € auf 2,961 Mio. €. Dabei veränderten sich die Verbindlichkeiten von 1,622 Mio. € auf 1,550 Mio. €. Die Rückstellungen erhöhten sich auf 1,404 Mio. € (i. Vj. 1,392 Mio. €). Hiervon entfallen auf Rückstellungen für Personal 0,926 Mio. € (i. Vj. 0,889 Mio. €), auf Steuerrückstellungen 0,102 Mio. € (i. Vj. 0,149 Mio. €) und auf sonstige Rückstellungen 0,376 Mio. € (i. Vj. 0,354 Mio. €).

Eigenkapital

Zum 31. Dezember 2012 belief sich das Eigenkapital auf 16,022 Mio. € (i. Vj. 11,384 Mio. €). Der deutliche Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist auf die im Dezember 2012 durchgeführte Kapitalerhöhung zurückzuführen. Demzufolge erhöhte sich das gezeichnete Kapital nach Abzug eigener Anteile im Berichtszeitraum von 1.129.278,00 € auf 1.239.469,00 € und die Kapitalrücklage von 2,468 Mio. € auf 7,452 Mio. €. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum 31. Dezember 2012 im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres von 79,1% auf 84,8%. Gleichzeitig stieg die Bilanzsumme von 14,401 Mio. € auf 18,986 Mio. €.

Cashflow

Die Unternehmensfinanzierung erfolgte im Geschäftsjahr 2012 im Wesentlichen aus dem Mittelzufluss der laufenden Geschäftstätigkeit und einer durchgeführten Kapitalerhöhung. Gegen Ende des Jahres flossen der Gesellschaft aus der durchgeführten Kapitalerhöhung zusätzliche liquide Mittel in Höhe von 5,097 Mio. € zu. Dem stehen Auszahlungen für Dividenden in Höhe von 1,973 Mio. € (i. Vj. 1,926 Mio. €) entgegen. Zum 31. Dezember 2012 betrug der Bestand an liquiden Mittel bzw. Zahlungsmitteläquivalenten 7,312 Mio. € (i. Vj. 3,356 Mio. €).

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr von 3,133 Mio. € auf 2,042 Mio. €. Der Rückgang lässt sich im Wesentlichen auf den geringeren Jahresüberschuss zurückführen.

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit im Wesentlichen aufgrund der Umgliederung langfristiger Darlehen in das Finanzanlagevermögen auf 1,041 Mio. € (i. Vj. 0,508 Mio. €).

Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Geschäftsjahr 2012 ein Mittelzufluss von 2,955 Mio. € (i. Vj. Mittelabfluss von 2,136 Mio. €). Im Berichtszeitraum standen den Mittelabflüssen aus der Dividendenzahlung in Höhe von 1,973 Mio. € (i. Vj. 1,926 Mio. €) und aus den Auszahlungen für den Rückkauf eigener Aktien in Höhe von 0,169 Mio. € (i. Vj. 0,210 Mio. €) Mittelzuflüsse aus der Ausgabe neuer Aktien in Höhe von 5,097 Mio. € entgegen.

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2013 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 2012 betrug das gezeichnete Kapital 1.246.020,00 €, eingeteilt in 1.246.020 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Im Februar 2012 hat der Vorstand beschlossen, das im August 2011 begonnene und damals auf zunächst 4.000 Stückaktien begrenzte Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen. Es sollten bis zu 4.000

weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse erworben werden, das entsprach erneut bis zu ca. 0,35% des Grundkapitals der Gesellschaft. Bis zum 31. Dezember 2012 wurden insgesamt 6.551 Aktien zu einem Wert von 379.425,22 € erworben.

Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. 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 Aktienoptionsprogramm für Mitarbeiter. 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). Unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals hat die SNP AG aufgrund der Beschlüsse des Vorstands vom 3. und 4. Dezember 2012 sowie der jeweils am gleichen Tag erfolgten zustimmenden Beschlüssen des Aufsichtsrats ihr satzungsmäßiges Grundkapital gegen Bareinlage und unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre von 1.132.750,00 € um 113.270,00 € auf 1.246.020,00 € durch Ausgabe von 113.270 auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 1,00 € je Aktie und mit voller Gewinnanteilberechtigung der neuen Aktien ab

dem 1. Januar 2012 erhöht. Die Durchführung der Erhöhung des Grundkapital nebst entsprechender Satzungsanpassung wurde am 5. Dezember 2012 in das Handelsregister eingetragen. Die neuen Aktien wurden am 6. Dezember 2012 zum Börsenhandel zugelassen und werden seit dem 7. Dezember 2012 an der Wertpapierbörse in Frankfurt im regulierten Markt (General Standard) notiert. Das genehmigte Kapital beträgt demzufolge noch 449.230,00 €.

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 am 20. Februar 2012 beschlossen, das im August 2011 begonnene und damals auf zunächst 4.000 Stückaktien begrenzte Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen. Es sollten bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse erworben werden, das entsprach 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. 242.000,00 €. Der Aktienrückkauf begann ab dem 21. Februar 2012 und war auf 12 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 113 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. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2011 wurden

bis zum 25. Januar 2012 insgesamt 4.000 Stück eigene Aktien zu einem Durchschnittskurs von 61,57 € zurückgekauft. Bis zum 31. Dezember 2012 wurden im Rahmen des neuen Aktienrückkaufprogramms weitere 2.551 Stück eigene Aktien zu einem Durchschnittskurs von 52,19 € zurückgekauft. Insgesamt hielt die SNP AG zum 31. Dezember 2012 somit 6.551 Stück eigene Aktien.

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 Anhang.

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. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. In der Regel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber.

Risikomanagementsysteme

(Bericht und Erläuterungen gemäß § 315 Absatz 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 Planung 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 Risikoma-

agementsystems 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 unterjähriger 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.

len. 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, ob konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und offenkundigpflichtige 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-Rechnungssystemen 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 für IT-Projekte auf Kundenseite können zu Projektverschiebungen und/oder -stornierungen führen. SNP versucht dieses Marktrisiko durch regionale Diversifizierung zu mindern.

Der Diversifizierungseffekt greift bei einer weltweiten Krise, 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 nachfragestarkes 4. Quartal. Weil die Kapazitäten im Unternehmen, insbesondere im Bereich Professional Services, 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. Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest eingeplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft haben kann.

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 die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Produkte. Die Innovationskraft

des Unternehmens wird unter anderem durch die im Jahr 2009 erfolgte Einführung der weltweit ersten Standardsoftware für die Transformation von ERP-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 Kunden von SNP 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 den Abschluss von Versicherungen gemindert.

Produktrisiken

SNP entwickelt eigene Softwareprodukte, um die Problemstellungen der bestehenden und potenziellen 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 von der SAP AG

Der Erfolg der SNP-Produkte und -Beratungsleistungen ist derzeit noch in hohem Maße an die Akzeptanz und Marktdurchdringung der betriebswirtschaftlichen ERP-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 bereits 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 von der 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.

Außerdem könnten sich erworbene Unternehmen bzw. Geschäftsbereiche 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 bieten.

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, ein motivierendes Arbeitsumfeld 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, einzustellen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich.

Versicherungsrisiken

SNP hat mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken mit entsprechenden Versicherungen abgesichert. Es könnten weitere Haftungsverpflichtungen oder Schäden entstehen, die zum jetzigen Zeitpunkt unbekannt sind oder für die ein Versicherungsschutz wirtschaftlich in einem unangemessenen Verhältnis stünde. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird laufend unter der Berücksichtigung von jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten geprüft und bei Bedarf angepasst.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, des Kapitalmarktrechts sowie Fälle von Änderungen relevanter bestehender Gesetze und deren Interpretationen. Die Verletzung einer bestehenden Vorschrift kann dabei durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit erfolgen. Zur Minimierung der meisten dieser Risiken involviert SNP externe Dienstleister und Experten. Rechtliche Auseinandersetzungen könnten selbst bei einer positiv beurteilten Rechtsposition von SNP zu hohen Kosten und Imageschäden führen. Wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden im Geschäftsjahr 2012 nicht.

Vertriebsrisiken

Das Softwareprodukt SNP Transformation Backbone wird in der Vermarktung neben dem SNP-Eigenvertrieb über Partner wie z. B. Systemintegratoren und Berater vertrieben. Der Erfolg der Vermarktung durch Eigenvertrieb oder über diese Partner ist insbesondere durch spezifische Marktbedingungen wie die Verfügbarkeit konkurrierender Wettbewerbsprodukte, die generelle Nachfrage nach Standardsoftwareprodukten für Transformationsprojekte sowie die eigene Produktpositionierung im Markt bestimmt.

Der Vertrieb über Dritte beinhaltet zudem generell das Risiko, dass die betreffenden Produkte nicht mit dem von SNP erwarteten Engagement verkauft werden. Es besteht auch 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 Stärkung des Eigenvertriebs und durch die sorgfältige Auswahl der Partner sowie dem Angebot attraktiver Vertriebskonditionen zu reduzieren.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Im Geschäftsjahr 2012 wurden Umsatzerlöse mit einem (i. Vj. zwei) Kunden bzw. Partnern erzielt, die jeweils 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit einem Kunden wurden 2012 insgesamt 2,040 Mio. € (i. Vj. 2,682 Mio. €) und mit dem anderen Kunden 1,309 Mio. € (i. Vj. 4,209 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 größer werdenden Anteil der Softwareumsätze verringern.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Kreditrisiko (Ausfallrisiko)

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn ein Kunde oder die Gegenpartei eines Finanzinstruments nicht den vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. SNP arbeitet stetig an der Verbesserung des Forderungsmanagements und beobachtet intensiv die Bonität der Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, für Projekte Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung. Im Geschäftsjahr 2012 wurde eine uneinbringliche Forderung in Höhe von 30 T€ (i. Vj. 0 T€) ausgebucht.

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 Euro angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Bei einer niedrigen Verzinsung der genannten

Anlageformen ist SNP bei gleichzeitig höher liegender Preisinflation (Teuerungsrate) dem Risiko des Kaufkraftverlusts der gehaltenen Finanzmittel ausgesetzt. 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 nicht abgeschlossen.

Währungsrisiko

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 Euro 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 2012 nicht eingetreten.

Chancen- und Prognosebericht

Aufgrund der erfolgreich eingeführten neuen Softwareprodukte und den damit in Zusammenhang stehenden Dienstleistungen erwartet der Vorstand eine Beschleunigung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Dabei prognostiziert 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 darüber hinaus auch für steigende operative Margen sorgen.

Der SNP Transformation Backbone ist mittlerweile das Kernprodukt von SNP und hat sich zum Hauptumsatz-

träger im Bereich Software entwickelt. Die weiterhin hohe Nachfrage nach SNP-Produkten und SNP-Lösungen bestätigt nach Auffassung des Vorstands die strategische Positionierung der Gesellschaft.

Drei Wachstumstreiber für SNP

In der strategischen Ausrichtung identifiziert SNP drei wesentliche Wachstumstreiber für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens.

■ Dies sind zum einen die weiteren Potenziale, die sich aus der Innovationsführerschaft ergeben und die sich das Unternehmen in den letzten Jahren mit der Markteinführung des SNP Transformation Backbone als erste weltweit verfügbare Standardsoftware für IT-Transformationen erworben hat. Diese Innovationskraft soll beibehalten werden, um dem zunehmenden technischen und wirtschaftlichen Wandel in den Unternehmenslandschaften gerecht zu werden und den Kunden weiterhin zeit- und kosteneffiziente Lösungen für ihre Transformationsprojekte zu bieten. So wird weiter in die Erweiterung der Software SNP Transformation Backbone investiert, um zusätzliche Funktionalitäten in der Anwendung abzudecken und weitere Märkte zu adressieren. Ebenso werden die Lösungen für neue Technologien oder Betriebskonzepte erweitert. Neue Produktideen, -ergänzungen und -lösungen werden somit im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungsstrategie aktiv verfolgt.

■ Als zweiter potenzieller Wachstumstreiber ist der weitere Ausbau der internationalen Vertriebspartnerschaften zu sehen. Mit großen, global agierenden Partnern wie IBM, T-Systems und HP verfügt SNP bereits über ein gutes Netzwerk, das es erlauben sollte, neue Vertriebspotenziale für die eigenen Softwarelösungen bei internationalen Großkonzernen zu eröffnen. Die Erschließung dieser Potenziale ist das Hauptaugenmerk der Vertriebsorganisation von SNP und der hierfür gegründeten Tochtergesellschaften in den USA und in Südafrika.

■ Dritter möglicher Wachstumstreiber für SNP sind Ergänzungen der strategischen Produkt- und Lösungsangebote sowie der Absatzmärkte über Akquisitionen. Sinnvolle Akquisitionen tragen dazu bei, Kundenwünsche zu bedienen, die man ohne die Akquisition nicht ohne weiteres angehen könnte. SNP hat in der Vergangenheit mehrfach erfolgreich Unternehmen übernommen, die heute zu einer Verbesserung der Marktdurchdringung beitragen. Die Marktbeobachtung nach möglichen Zielunternehmen gehört weiter-

hin zur fortlaufenden Aufgabe des Vorstands. SNP ist zudem bankenunabhängig finanziert und verfügt über die notwendigen Eigenmittel und Finanzierungsspielräume.

Umsatz- und Ergebnisprognose

Trotz der insbesondere im vierten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahrs stark rückläufigen konjunkturellen Entwicklung, erwartet der Vorstand eine Steigerung von Umsatz und Ertrag im laufenden Geschäftsjahr. Durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für standardisierte ERP-Transformationen ist SNP vom gesamtwirtschaftlichen Abschwung generell weniger betroffen, da Unternehmen Anpassungen von ihren IT-Landschaften unabhängig von den konjunkturellen Verhältnissen vornehmen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die kurzfristige zeitliche Verschiebung von fest eingeplanten Aufträgen kann dabei jedoch stets zu einem in einzelnen Berichtszeiträumen niedrigeren Umsatzzuwachs führen als zuvor angenommen.

Während das Beratungsgeschäft im Segment Software-related-Services mit stabilen Umsatz- und Ergebnisbeiträgen eine solide Basis für die Unternehmensentwicklung bildet, bieten sich im Geschäftsfeld Software insbesondere durch den Abschluss großvolumiger Lizenzvereinbarungen für den Einsatz der Software SNP Transformation Backbone erhebliche Ertragspotenziale, die zukünftig noch konsequenter genutzt werden. Die SNP AG verzeichnet verstärktes Interesse an dieser Lösung. Aus heutiger Sicht geht der Vorstand für die Geschäftsjahre 2013 und 2014 von einer deutlichen Steigerung bei Umsatz und Ertrag aus. Die Umsatzentwicklung im Softwaregeschäft wird nach Auffassung des Vorstands im laufenden Geschäftsjahr vertriebsseitig sehr von Großprojekten bestimmt sein. Einzelne solcher Projekte können den Millionen-Euro-Bereich erreichen. Somit können sich in Abhängigkeit vom Zeitpunkt der Auftragserteilung bedeutende Umsatzpotenziale realisieren. In 2013 werden dagegen keine Erlöse mehr aus der im Vorjahr eingestellten Vertriebspartnerschaft mit der SAP AG anfallen. Der nach wie vor hohe Auftragsbestand bei den Software-related-Services deutet auch für 2013 auf eine stabile Auftragssituation hin. Neu zu gewinnende Projekte können darüber hinaus für zusätzliche Wachstumsimpulse sorgen. Auch in 2013 werden die Anlaufkosten für die Stärkung der Vertriebsorganisation weiterhin zu einer Kostenbelastung führen, aufgrund der erwarteten damit einhergehenden Vertriebsfolge werden sich diese aber verhältnismäßig geringer als im Vorjahr auf das Ergebnis auswirken.

Nach Einschätzung des Vorstands wird der Geschäftsverlauf im aktuellen Geschäftsjahr nicht gleichmäßig über die Quartale verteilt sein, was sich in einem stärkeren zweiten Halbjahr zeigen wird. Insgesamt geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2013 von einer Umsatzsteigerung zum Vorjahr im zweistelligen Prozentbereich aus und hält eine EBIT-Marge im zweistelligen Bereich für realistisch.

Vergütungsbericht

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 Gesamtaufsichtsrat zuständig, was auch zuvor schon Praxis der SNP AG war. Die Struktur des Vergütungssystems sowie dessen konkrete Ausgestaltung werden 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 den Anforderungen des VorstAG nach.

Für das Geschäftsjahr 2012 erfolgte die Festlegung der variablen Vorstandsvergütung teilweise noch auf Grundlage der jährlichen Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Mit den Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2011 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 auf der alten Regelung bestehende Dienstvertrag von Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither ist am 30. September 2012 ausgelaufen. 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.

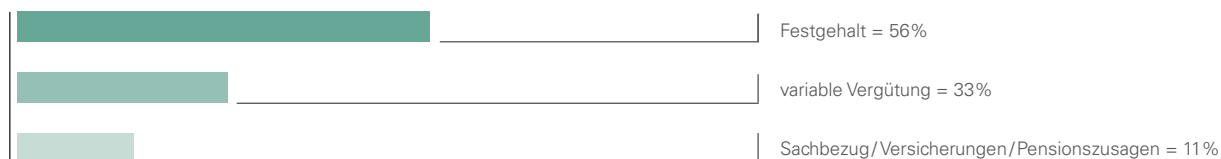
■ Das **Fixum** wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen Vorstandsmitgliedern prinzipiell in gleicher Weise zu, sind vom einzelnen Vorstandsmitglied jedoch individuell zu versteuern.

■ Die Höhe der **variablen Vergütung** ist von quantitativen Zielen, in Abhängigkeit vom Unternehmenserfolg, und von qualitativen Zielen, in Abhängigkeit der persönlichen Leistung und dem Führungserfolg des Vorstandsmitglieds abhängig. Diese Ziele werden alljährlich einvernehmlich vom Vorstand und Aufsichtsrat einschließlich der Gewichtung festgesetzt.

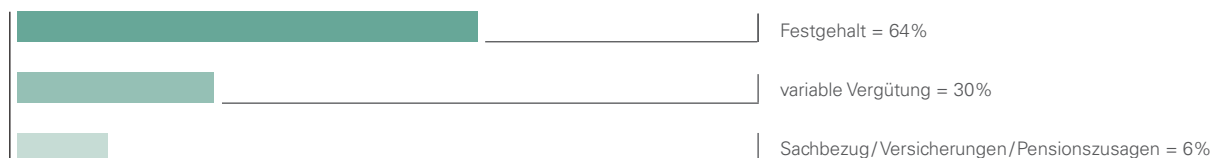
■ Die im Geschäftsjahr 2011 neu geschlossenen Dienstverträge enthalten darüber hinaus eine variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung (**Long-term Incentive**). Grundlage dieser Komponente sind die an einem festgelegten Ziel gemessenen Earnings before tax (EBT) pro Aktie über die Laufzeit von drei Jahren. Die Festlegung des Zieles erfolgt durch den Gesamtaufsichtsrat. Die Auszahlungen sind auf 150.000,00 € für ein Vorstandsmitglied begrenzt. Für Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither gilt diese Regelung gemäß dem zum 1. Oktober 2012 neu abgeschlossenen Dienstvertrag mit Wirkung ab dem 1. Januar 2013.

Die Zusammensetzung der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2012 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 aktuelle Amtszeit von Herrn Dr. Schneider-Neureither begann am 01.10.2012 und endet am 31.12.2015, der Dienstvertrag von Herrn Watson währt seit dem 11.07.2011 bis zum 31.12.2014. Im Falle einer vorzeitigen Abberufung gem. § 84 Abs. 3 AktG können Vorstand und Aufsichtsrat das Dienstverhältnis ordentlich unter Wahrung einer Frist von 18 Monaten zum Monatsende kündigen.

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:

- Die Bonuszahlung erfolgt pro rata temporis und unter angemessener Berücksichtigung (§ 315 BGB) des Beitrags des Vorstandsmitglieds. Insoweit bestehen folgende Ausnahmen: Sofern die Gesellschaft das Dienstverhältnis aus wichtigem Grund im Sinne des § 626 BGB aus vom Vorstandsmitglied zu vertretenden Gründen kündigt, entfällt der Anspruch auf noch nicht ausgeschüttete Bonuszahlungen ersatzlos. Ferner entfällt der Anspruch für Zeiten der Freistellung.

- Der Long-Term-Incentive wird vom Aufsichtsrat unter Ausübung billigen Ermessens (§ 315 BGB) festgelegt. Hierbei ist der Beitrag des Vorstandsmitglieds am Unternehmenserfolg und die weitere Entwicklung bis zum Ende des Bemessungszeitraums angemessen zu berücksichtigen. Ferner ist bei voller Zielerreichung pro rata temporis in Höhe von 50.000,00 € brutto pro vollem Jahr der Laufzeit des Vertrages auszugehen. Der Long-term-Incentive wird ungeachtet einer etwaigen vorzeitigen Beendigung erst zum oben bezeichneten Fälligkeitsdatum nach Ablauf des Bemessungszeitraums fällig.

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

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2012

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2012 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 658.414,16 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2012 ergeben sich in individualisierter Form aus nachfolgender Tabelle:

	Grundgehalt €	Variables Gehalt €	Sachbezüge €	Pensionskasse €	Versicherungs- leistungen €	Summe €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	174.999,00	102.600,00	22.134,12	9.608,81	3.356,67	312.698,60
Andrew Watson	220.008,00	105.000,00	15.578,64	0,00	5.128,92	345.715,56
Summe	395.007,00	207.600,00	37.712,76	9.608,81	8.485,59	658.414,16

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 und leitende Angestellte. 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

Zum 31. Dezember 2012 bestand gegenüber keinem der Vorstände ein Darlehen, Kredit oder Vorschuss (i. Vj. 4 T€). Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 123 T€ (im Vorjahr 115 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 70 T€ (im Vorjahr 71 T€).

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und deren Tätigkeitsumfang. 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 2012 in aggregierter Form wie folgt:

	Festbetrag = 75%
	Sitzungsgeld = 20%
	D&O-Versicherung= 3%
	Sonstige Auslagen = 2%

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2012

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2012 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 59.883,82 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

	Festbetrag €	Sitzungsgeld €	Sonstige Auslagen €	D&O- Versicherung €	Summe €
Thomas Volk (Vorsitzender)	20.000,00	4.000,00	496,89	663,40	25.160,29
Dr. Michael Drill (Stellvertretender Vorsitzender)	15.000,00	4.000,00	280,85	663,40	19.944,25
Klaus Weinmann (Mitglied des Aufsichtsrats)	10.000,00	4.000,00	115,88	663,40	14.779,28
Summe	45.000,00	12.000,00	893,62	1.990,20	59.883,82

Die Gesellschaft hat zu Gunsten 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 und leitenden Angestellten. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a Abs. 1 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 als Teil 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

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

Heidelberg, den 6. März 2013

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Andrew Watson

Einzelabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Bilanz* zum 31. Dezember 2012

AKTIVA	€	2012 €	2011 T€
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		184.398,00	108,1
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	56.278,00		60,5
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.001.669,00	1.057.947,00	1.302,8
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	2.917.160,13		2.917,2
2. Ausleihungen an verbundenen Unternehmen	958.861,24		0,0
3. Beteiligungen	1,00	3.876.022,37	0,0
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen		887.796,19	946,6
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.611.684,50		3.569,1
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.120.730,16		1.785,0
3. Sonstige Vermögensgegenstände	744.510,98	5.476.925,64	233,7
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		7.312.397,66	3.355,7
C. Rechnungsabgrenzungsposten		190.548,54	122,3
		18.986.035,40	14.401,2
PASSIVA	€	2012 €	2011 T€
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	1.246.020,00		1.132,8
1. Eigene Anteile	-6.551,00	1.239.469,00	-3,5
II. Kapitalrücklage		7.451.959,30	2.468,1
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19,1
2. Andere Gewinnrücklagen	6.414.822,52	6.433.922,52	5.785,4
VI. Bilanzgewinn		897.134,40	1.982,3
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	69.544,54		70,6
2. Steuerrückstellungen	102.020,00		148,6
3. Sonstige Rückstellungen	1.232.609,40	1.404.173,94	1.172,3
C. Verbindlichkeiten			
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	394.797,10		480,2
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	450.636,48		468,1
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	268.155,41		87,5
4. Sonstige Verbindlichkeiten davon aus Steuern 429.046,78 (i. Vj. 575,6 T €)	435.941,25	1.549.530,24	586,7
D. Rechnungsabgrenzungsposten		7.733,00	0,0
E. Passive latente Steuern		2.113,00	3,0
		18.986.035,40	14.401,2

* Nach deutschem Handelsrecht

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Gewinn- und Verlustrechnung* vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

	€	2012 €	2011 T€
1. Umsatzerlöse		18.744.435,01	18.317,2
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		58.837,86	-339,5
3. Sonstige betriebliche Erträge			
Davon Erträge aus der Währungsumrechnung 21.131,47 € (1,7 T€)		856.370,45	855,3
4. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	4.410,00		4,4
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	5.703.370,34	5.707.780,34	4.168,8
5. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	7.429.698,85		6.796,6
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.144.441,95	8.574.140,80	990,5
6. Abschreibungen			
a) Auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		560.882,00	481,9
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen			
Davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 31.796,98 € (5,7 T€)		4.197.410,50	3.843,9
8. Erträge aus Beteiligungen			
Davon aus verbundenen Unternehmen 1.425.000,00 € (1.000,0 T€)		1.425.000,00	1.000,0
9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		65,00	0,1
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		95.196,56	27,1
Davon aus verbundenen Unternehmen 66.879,75 € (4,3 T€)			
Davon Erträge aus Abzinsung 1.069,00 € (4,1 T€)			
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen		106.899,00	0,00
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		680,90	0,00
13. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		1.914.435,62	4.253,1
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	210.647,57		1.019,5
Davon aus latenten Steuern -897,00 € (3,0 T€)			
15. Sonstige Steuern	20.400,00	231.047,57	20,2
16. Jahresüberschuss		1.683.388,05	3.213,3
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		9.091,25	0,0
18. Einstellungen in Gewinnrücklagen			
a) In andere Gewinnrücklagen		-795.344,90	-1.231,0
19. Bilanzgewinn		897.134,40	1.982,3

* Nach deutschem Handelsrecht

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Entwicklung des Anlagevermögens

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2012	Zugänge (inkl. GwG)	Abgänge (inkl. GwG)	Umbuchungen + / -	Zuschreibungen +	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2012
	€	€	€	€	€	€
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	803.905,97	160.602,99	0,00	0,00	0,00	964.508,96
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	70.732,29	0,00	0,00	0,00	0,00	70.732,29
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.832.110,58	221.438,01	248.097,85	0,00	0,00	2.805.450,74
	3.706.748,84	382.041,00	248.097,85	0,00	0,00	3.840.691,99
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	2.917.160,13	0,00	0,00	0,00	0,00	2.917.160,13
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen)*	0,00	958.861,24	0,00	0,00	0,00	958.861,24
3. Beteiligungen	0,00	106.900,00	0,00	0,00	0,00	106.900,00
4. Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2.917.160,13	1.065.761,24	0,00	0,00	0,00	3.982.921,37
Summe Anlagevermögen	6.623.908,97	1.447.802,24	248.097,85	0,00	0,00	7.823.613,36

) * Die Zugänge bei den Ausleihungen an verbundene Unternehmen beinhalten Umbuchungen aus dem Umlaufvermögen in Höhe von 346 T€.

Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2012 €	Zugänge (inkl. GwG) €	Abgänge (inkl. GwG) €	Umbuchungen + / - €	Zuschrei- bungen + €	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2012 €	Buchwert 31.12.2012 €	Buchwert 31.12.2011 €
695.782,97	84.327,99	0,00	0,00	0,00	780.110,96	184.398,00	108.123,00
10.217,29	4.237,00	0,00	0,00	0,00	14.454,29	56.278,00	60.515,00
1.529.286,58	472.317,01	197.821,85	0,00	0,00	1.803.781,74	1.001.669,00	1.302.824,00
2.235.286,84	560.882,00	197.821,85	0,00	0,00	2.598.346,99	1.242.345,00	1.471.462,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.917.160,13	2.917.160,13
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	958.861,24	0,00
0,00	106.899,00	0,00	0,00	0,00	106.899,00	1,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	106.899,00	0,00	0,00	0,00	106.899,00	3.876.022,37	2.917.160,13
2.235.286,84	667.781,00	197.821,85	0,00	0,00	2.705.245,99	5.118.367,37	4.388.622,13

Anhang zum Einzelabschluss

für das Geschäftsjahr 2012 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

A. Allgemeine Angaben

Der Jahresabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG aufgestellt. Für die Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren angewandt.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, haben wir die einzelnen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst und daher in diesem Anhang gesondert aufgegliedert und erläutert. Aus dem gleichen Grund wurden die Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten und Davon-Vermerken ebenfalls an dieser Stelle gemacht.

Die Gesellschaft im Sinne des § 264 d HGB gilt als eine große Kapitalgesellschaft gemäß § 267 Abs. 3 S. 2 HGB.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren im Wesentlichen unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

1. Anlagevermögen

- Aktivierte Software und andere immaterielle Vermögensgegenstände werden über einen Zeitraum von drei Jahren abgeschrieben.
- Die Zugänge zu den immateriellen Vermögensgegenständen und zum Sachanlagevermögen wurden zu Anschaffungskosten einschließlich Nebenkosten abzüglich Abschreibungen angesetzt. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der linearen Methode anhand der erwarteten Nutzungsdauern der einzelnen Anlagen ermittelt. Bei aufgetretenen dauerhaften Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.
- Bei den Sachanlagen (Bauten auf fremden Grundstücken, andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) liegen den Abschreibungen Nutzungsdauern von 3 bis 17 Jahren zugrunde.

■ Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von 150,00 € sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Netto-Einzelwert von mehr als 150,00 € bis 1.000,00 € wird das steuerliche Sammelpostenverfahren aus Vereinfachungsgründen auch in der Handelsbilanz angewandt. Der Sammelposten wird pauschalierend jeweils mit 20% p.a. im Zugangsjahr und den vier darauf folgenden Jahren abgeschrieben.

■ Die in der Bilanz der SNP Schneider-Neureither & Partner AG ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen sind zu Anschaffungskosten angesetzt. Sofern Wertminderungsbedarf besteht, wird diesem durch angemessene Einzelabwertungen Rechnung getragen.

2. Vorräte

Die unfertigen Leistungen sind auf der Basis von Einzelkalkulationen, die auf der aktuellen Betriebsabrechnung beruhen, zu Herstellungskosten bewertet, wobei neben den direkt zurechenbaren Einzelkosten auch Gemeinkosten sowie Abschreibungen berücksichtigt werden. In allen Fällen wurde verlustfrei bewertet. Fremdkapitalzinsen wurden in die Herstellungskosten nicht einbezogen.

3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert abzüglich Wertberichtigungen für erkennbare Einzelrisiken angesetzt. Dem allgemeinen Ausfall- und Kreditrisiko wurde durch Pauschalwertberichtigungen Rechnung getragen. Bei Vorliegen von unverzinslichen oder niedrigverzinslichen Forderungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden diese abgezinst.

4. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert bilanziert.

5. Rückstellungen und Verbindlichkeiten

- Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (PUC-Methode) unter Verwendung der „Richttafeln 2005 G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck, Köln, ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz von 5,04% bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehaltssteigerungen wurden mit 0% und erwartete Rentensteigerungen mit 3% berücksichtigt. Die Fluktuation wurde mit einer Rate von 0% berücksichtigt.
- Die ausschließlich der Erfüllung der Altersversorgungsverpflichtungen dienenden, dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogenen Vermögensgegenstände (Deckungsvermögen i.S.d. § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB, Rückdeckungsversicherung) wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert mit den Rückstellungen verrechnet.
- Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags (d. h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt.
- Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.
- Für die Ermittlung latenter Steuern aufgrund von temporären oder quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechts, sofern ein aktiver Überhang vorliegt.

- Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten wurden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurde dabei das Realisationsprinzip und das Anschaffungskostenprinzip beachtet.

C. Erläuterungen zur Bilanz

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens der SNP Schneider-Neureither & Partner AG ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt. Im Geschäftsjahr wurde eine außerplanmäßige Abschreibung auf einen Minderheitsanteil an einer Beteiligung unter Risikogesichtspunkten vorgenommen; der Ausweis erfolgt unter der Position „Abschreibungen auf Finanzanlagen“ in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Weiterhin wurden im Geschäftsjahr Umgliederungen von Darlehen an Tochterunternehmen in Höhe von 0,346 Mio. € vom Umlaufvermögen in das Finanzanlagevermögen vorgenommen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind im Einzelabschluss unverändert gegenüber dem Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind im Wesentlichen infolge der Umgliederung des Vorjahresbetrages an Darlehen mit langfristigem Charakter in das Finanzanlagevermögen gesunken.

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten Ansprüche in Höhe von 19.884,83 € mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Es handelt sich hierbei um einen Auszahlungsanspruch auf das Körperschaftsteuerguthaben nach § 37 KStG in Höhe des Barwertes von 12.263,83 € und um eine Mietkaution für Büroräume in Bremen und Heidelberg in Höhe von 7.621,00 €.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände nach Laufzeit (Forderungsspiegel) stellen sind insgesamt wie folgt dar:

	2012, total €	2012, über 1 Jahr €	2011 €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.611.684,50	0,00	3.569.116,82
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.120.730,16	0,00	1.785.039,04
Sonstige Vermögensgegenstände	744.510,98	19.884,83	233.693,09
Summe	5.476.925,64	19.884,83	5.587.848,95

Das **Grundkapital** der Gesellschaft beträgt zum 31.12.2012 1.246.020 € (i. Vj. 1.132.750 €) und besteht aus 1.246.020 (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 €.

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu 562.500,00 € gegen Sachoder 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** 2009). Das genehmigte Kapital beträgt durch die teilweise Ausschöpfung im Zuge der Kapitalerhöhung in 2012 (Ausgabe von 113.270 neuen Aktien) zum Geschäftsjahresende 2012 noch 449.230,00 €. Die Gesellschaft hat im Dezember 2012 unter Ausnutzung des zur Verfügung stehenden genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital von bisher 1.132.750,00 € um 113.270,00 € auf 1.246.020,00 € gegen Bareinlage durch Ausgabe von 113.270 auf den Inhaber lautende Stückaktien erhöht.

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 hatte der Vorstand ein Aktienrückkaufprogramm von zunächst bis zu 4.000 Aktien beschlossen, was ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesell-

schaft entsprach. Im Rahmen dieses Rückkaufprogramms wurden im Geschäftsjahr 2011 insgesamt 3.472 Aktien zu einem Preis von 210.398,00 € und im Januar 2012 insgesamt 528 Aktien zu einem Preis von 35.894,00 € erworben.

Im Februar 2012 hat der Vorstand beschlossen, das Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen und bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse zu erwerben, was weiteren bis zu ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft entspricht. Im Geschäftsjahr 2012 wurden davon insgesamt weitere 2.551 Aktien zum Preis von 133.133,22 € erworben. Der Rückkauf der Aktien erfolgte über das ganze Geschäftsjahr 2012 in jeweils kleinen Tranchen, verstärkt im ersten Halbjahr 2012.

Der Bestand an eigenen Anteilen zum 31. Dezember 2012 beläuft sich auf 6.551 Aktien, was nach der Kapitalerhöhung der Gesellschaft im Dezember 2012 einem Anteil am Grundkapital in Höhe von ca. 0,53% entspricht.

Der Nennbetrag der eigenen Anteile wurde gemäß § 272 Abs. 1a HGB offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt.

Die Wertpapierkennnummer für die Aktien lautet 720 370, ISIN: DE0007203705.

Die **Kapitalrücklage** hat sich im Geschäftsjahr 2012 infolge der Kapitalerhöhung wie folgt geändert:

Anfangsbestand	2.468.079,30 €
Einstellung in die Gewinnrücklage	4.983.880,00 €
Endbestand	7.451.959,30 €

Aufsichtsrat und Vorstand haben beschlossen, aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2012 einen Betrag in Höhe von 795.344,90 € in die **anderen Gewinnrücklagen** einzustellen.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und den Anschaffungskosten der eigenen Anteile (372.874,22 €) ist mit den anderen Gewinnrücklagen verrechnet worden. Zusammenfassend stellt sich die Veränderung der Gewinnrücklagen wie folgt dar:

Anfangsbestand 01.01.2012	5.785.425,84 €
Einstellung in die Gewinnrücklage	795.344,90 €
Unterschiedsbetrag eigene Anteile	-165.948,22 €
Endbestand 31.12.2012	6.414.822,52 €

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionsverpflichtungen betreffen ausschließlich den Vorstandsvorsitzenden und den im Geschäftsjahr 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand und wurden auf die Ende 2002 zeitanteilig erdienten Anwartschaften festgeschrieben.

Die Berechnungsgrundlagen der Pensionsverpflichtungen zum 31.12.2012 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2011	Dezember 2012
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	5,15%	5,04%
Erwartete Rentenentwicklung	3,00%	3,00%
Pensionsaufwand		2012
		€
Zinsaufwand		8.593
Personalaufwand		0
		8.593
Entwicklung des Erfüllungsbetrages der Pensionsverpflichtung		
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres (BilMoG)		114.338
Zinsaufwand		8.593
Personalaufwand		0
Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres		122.931
Angaben zur Verrechnung nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB		
Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtung		122.931
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherung		- 53.386
Ausweis als Rückstellung in der Bilanz		69.545
Verrechnete Aufwendungen		8.593
Verrechnete Erträge		9.662
Saldo in Zinsertrag		1.069

Die Anschaffungskosten der Rückdeckungsversicherung entsprechen annähernd dem aktivierten Zeitwert.

Die sonstigen **Rückstellungen** betreffen:

	2012
	€
Boni	757.291,00
Ausstehender Urlaub	122.254,53
Rückstellungen Soziales	46.500,00
WP- und Steuerberatkungskosten	28.500,00
Prozessrisiko	3.425,00
Sonstige Rückstellungen	274.638,87
Summe sonstige Rückstellungen	1.232.609,40

Die **Fristigkeiten der Verbindlichkeiten** sind der nachstehenden Übersicht zu entnehmen:

	2012 Total €	2012 bis 1 Jahr €	2011 €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	0,00	0,00
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	394.797,10	394.797,10	480.153,72
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	450.636,48	450.636,48	468.117,90
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	268.155,41	268.155,41	87.481,44
Sonstige Verbindlichkeiten	435.941,25	435.941,25	586.696,00
- davon aus Steuern	429.046,78	429.046,78	575.633,75
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	0,00	0,00	0,00
Summe Verbindlichkeiten	1.549.530,24	1.549.530,24	1.622.449,06

Besicherungen liegen nicht vor.

Bei den **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** handelt es sich ausschließlich um Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** enthalten solche aus Umsatzsteuer in Höhe von 258 T€, die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen.

Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

	2012 %
Körperschaftsteuer	15,000
Solidaritätszuschlag*	0,825
Gewerbeertragsteuer	14,000
Insgesamt	29,825

*=5,5% x Körperschaftsteuersatz

Die aktiven und passiven latenten Steuern aus temporären Differenzen zwischen den handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen und Schulden setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2012 €
Latente Steuerschulden auf: Forderungen verbundene Unternehmen (phasengleiche Gewinnverrechnung)	-14.913,00
Latente Steueransprüche auf: Pensionsrückstellungen	12.800,00
Passiver Überhang	-2.113,00

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Umsatzerlöse gliedern sich nach geographisch bestimmten Märkten wie folgt auf:

	2012 €	2011 €
Deutschland	16.406.040,22	16.466.267,62
Spanien	599.137,35	155.000,00
Österreich	383.214,53	682.718,48
Ver. Arab. Emirate	217.500,00	0,00
Schweiz	203.134,97	499.187,34
Übrige	935.407,94	514.072,48
Gesamt	18.744.435,01	18.317.245,92

Gliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

	2012 €	2011 €
Lizenz Erlöse einschließlich Wartung	6.223.754,58	7.382.106,88
Beratung	12.272.175,43	10.623.150,12
Schulung	248.505,00	311.988,92
Gesamt	18.744.435,01	18.317.245,92

Abschreibungen

Die Position „Abschreibungen auf Finanzanlagen“ enthält außerplanmäßige Abschreibungen. Es wird auf die Ausführungen zum Anlagevermögen verwiesen.

E. Sonstige Angaben

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet-, Wartungs- und Leasingverträgen bestehen zum Stichtag in folgender Höhe (davon Gesellschafter 230 T€):

	2013 €	2014 €	2015 €
Leasing- und Wartung	232.899,12	167.158,91	57.257,20
Miete für Räume	365.970,80	42.648,00	26.448,00
Gesamt	598.869,92	209.806,91	83.705,20

Weitere Chancen und Risiken sind nicht ersichtlich.

Prüfungs- und Beratungsgebühren

Das für das Geschäftsjahr berechnete Honorar des Abschlussprüfers braucht nicht angegeben zu werden, da es in den Angaben im Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG enthalten ist.

Angaben zum Vorstand

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2012	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	

Vergütung der Vorstände

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 2012 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 658.414,16 € (i. Vj. 899.698,59 €). Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2012 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

	Grundgehalt €	Variables Gehalt €	Sachbezüge €	Pensionskasse €	Versicherungs- leistungen €	Summe €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	174.999,00	102.600,00	22.134,12	9.608,81	3.356,67	312.698,60
Andrew Watson	220.008,00	105.000,00	15.578,64	0,00	5.128,92	345.715,56
Summe	395.007,00	207.600,00	37.712,76	9.608,81	8.485,59	658.414,16

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 und leitenden Angestellten. 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

Zum 31. Dezember 2012 bestand gegenüber keinem der Vorstände ein Darlehen, Kredit oder Vorschuss (i. Vj. 4 T€).

Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 123 T€ (i. Vj. 115 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 70 T€ (i. Vj. 71 T€).

Sonstige Transaktionen

Seit dem 01.10.2009 bestand ein Mietvertrag zwischen einem Vorstandsmitglied und der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (Genehmigung durch Beschluss des Aufsichtsrates vom 04.06.2009, wobei die maximale Mietzahlung inkl. aller Nebenkosten 10 T€ nicht überschreiten darf). Das Mietverhältnis endete zum 30.09.2012. Im Geschäftsjahr 2012 fielen dafür Aufwendungen von 7 T€ (i. Vj. 10 T€) an.

Seit dem 01.12.2010 besteht ein weiterer Mietvertrag zwischen einem Vorstandsmitglied und der SNP Schneider-Neureither & Partner AG. Im Geschäftsjahr 2012 fielen dafür Aufwendungen von 230 T€ (i. Vj. 230 T€) an. Im Geschäftsjahr 2012 wurde ein firmeneigener PKW an ein Vorstandsmitglied verkauft. Der Verkaufspreis orientierte sich an streng marktkonformen Fremdvergleichspreisen. Für das Fahrzeug wurden 4,8 T€ abgerechnet.

Angaben zum Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2012	Bestellt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
Thomas Volk CEO Lumesse Corporate Ltd.	Vorsitzender seit: 24.05.2012 Erste Bestellung: 19.05.2011 Bestellt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	P&I Personal & Informatik AG Vorsitzender, Deutschland
Dr. Michael Drill Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG	Stellvertretender Vorsitzender seit: 24.05.2012 Erste Bestellung: 04.04.2011 Bestellt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsratsvorsitzender, Deutschland Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England
Klaus Weinmann Vorstandsvorsitzender CANCOM AG	Mitglied des Aufsichtsrats Erste Bestellung: 26.04.2011 Bestellt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	IHK Schwaben Vizepräsident, Deutschland CANCOM NSG GmbH Aufsichtsrat, Deutschland CANCOM IT Solutions GmbH Vorsitzender, Deutschland

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2012

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2012 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 59.883,82 € (i. Vj. 71.259,72 €). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats.

Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Geschäftsjahr 2012	Festbetrag €	Sitzungsgeld €	Sonstige Auslagen €	D & O- Versicherung €	Summe €
Thomas Volk (Vorsitzender)	20.000,00	4.000,00	496,89	663,40	25.160,29
Dr. Michael Drill (Stellvertretender Vorsitzender)	15.000,00	4.000,00	280,85	663,40	19.944,25
Klaus Weinmann (Mitglied des Aufsichtsrates)	10.000,00	4.000,00	115,88	663,40	14.779,28
Summe	45.000,00	12.000,00	893,62	1.990,20	59.883,82

Die Gesellschaft hat zu Gunsten 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 und leitenden Angestellten. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer hat sich wie folgt entwickelt:

	2012	2011
Mitarbeiter	97	90

Wesentliche Beteiligungen nach § 285 Nr. 11 HGB

Gesellschaft	Sitz	Anteil der SNP AG	Eigenkapital zum 31.12.2012 *	Jahresergebnis 2012*
SNP (Schweiz) AG	Dübendorf bei Zürich/ Schweiz	100,00%	CHF 44.563,23	CHF -28.941,85
SNP Consulting GmbH	Thale/ Deutschland	100,00%	€ 2.266.719,79	€ 1.848.157,31
SNP Austria GmbH	Linz/Österreich	85,00%	€ 1.036.636,92	€ 656.810,68
SNP America Inc.	Sterling, VA, USA	100,00%	USD -1.348.970,10	USD -833.161,42
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Fourways, Südafrika	100,00%	ZAR -1.940.847,45	ZAR -1.356.369,41
Composite Design Transformation GmbH	Walldorf, Deutschland	24,00%	€ 11.200,00**	€ -4.600,00**

*landesrechtliche Abschlüsse ** vorläufige Zahlen

Die Mitglieder des Vorstands besaßen zum 31.12.2011 folgende SNP-Aktien:

	Bestand in Stück (31.12.2011)
Dr. Andreas Schneider-Neureither	
- unmittelbar	18.228 (1,6%)
- mittelbar	313.073 (27,6%)
Gesamt	331.301 (29,3%)
Andrew Watson	
- unmittelbar	0
- mittelbar	0
Gesamt	0

und zum 31.12.2012 folgende SNP-Aktien:

	Bestand in Stück (31.12.2012)
Dr. Andreas Schneider-Neureither	
- unmittelbar	14.563 (1,17%)
- mittelbar	282.903 (22,70%)
Gesamt	297.466 (23,87%)
Andrew Watson	
- unmittelbar	178 (0,01%)
- mittelbar	0
Gesamt	178 (0,01%)

Die Mitglieder des Aufsichtsrats besaßen in den Geschäftsjahren 2011 und 2012 keine Aktienanteile an der SNP AG.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Durch Kapitalerhöhung vom Dezember 2012 erfolgte eine Verwässerung der Anteilsverhältnisse. Die Angaben zu den Anteilsverhältnissen sind, sofern keine WpHG-Meldungen nötig wurden, nicht um diese Verwässerung berichtigt.

Mitteilungen nach WpHG zu Beteiligungen am Kapital die 3%, 5% und 10% der Stimmrechte überschreiten:

Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.12.2012 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.12.2012 die Schwelle von 25% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 23,87% (das entspricht 297.466 Stimmrechten) betragen hat. 0,15% der Stimmrechte (das entspricht 1.830 Stimmrechten) sind Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG, 22,56% der Stimmrechte (das entspricht 281.073 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der Schneider-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.

Die Firma Schneider-Neureither GmbH, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.12.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.12.2012 die Schwelle von 25% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 22,56% (das entspricht 281.073 Stimmrechten) betragen hat. 22,32% der Stimmrechte (das entspricht 278.073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.

Die Firma SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.12.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.12.2012 die Schwelle von 25% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 22,32% (das entspricht 278.073 Stimmrechten) betragen hat. 22,32% der Stimmrechte (das entspricht 278.073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.

Die Firma SN Holding GmbH, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.12.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.12.2012 die Schwelle von 25% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 22,32% (das entspricht 278.073 Stimmrechten) betragen hat. 22,32% der Stimmrechte (das entspricht 278.073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Assets GmbH zuzurechnen.

Die Firma SN Assets GmbH, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.12.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.12.2012 die Schwelle von 25% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 22,32% (das entspricht 278.073 Stimmrechten) betragen hat.

Ingrid Weispfenning, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 16.05.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 05.03.2012 die Schwelle von 15% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 13,29% (das entspricht 150.596 Stimmrechten) betragen hat. 1,67% der Stimmrechte (das entspricht 18.953 Stimmrechten) sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Frau Petra Neureither, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10.12.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 05.12.2012 die Schwelle von 10% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 9,56% (das entspricht 119.077 Stimmrechten) betragen hat. 0,15% der Stimmrechte (das entspricht 1.830 Stimmrechten) sind Frau Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. 3,24% der Stimmrechte (das entspricht 40.422 Stimmrechten) sind Frau Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG über die Uhuru GmbH und PEN GmbH zuzurechnen.

Frau Christiane Weispfenning, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 16.05.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 05.03.2012 die Schwelle von 10% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 8,21% (das ent-

spricht 92.975 Stimmrechten) betragen hat. 3,005% der Stimmrechte (das entspricht 34.036 Stimmrechten) sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG über die Share Value Stiftung zuzurechnen.

Die Allianz Institutional Investors Series SICAV, Senningerberg, Luxemburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1, Satz 1 WpHG am 05.12.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 04.12.2012 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,30% (das entspricht 60.000 Stimmrechten) betragen hat.

Die Allianz Global Investors Luxembourg S.A., Senningerberg, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1, Satz 1 WpHG am 05.12.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 04.12.2012 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,30% (das entspricht 60.000 Stimmrechten) betragen hat. 5,30% der Stimmrechte (das entspricht 60.000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Allianz Institutional Investors Series SICAV zuzurechnen.

Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 08.06.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 08.06.2012 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,03% (das entspricht 57.000 Stimmrechten) betragen hat.

Die ALTO INVEST, Versailles, Frankreich hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 07.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42.000 Stimmrechten) betragen hat.

Die Invesco Limited, Hamilton, Bermuda hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.12.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 05.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,12% (das entspricht 38.904 Stimmrechten) betragen hat. 3,12% der Stimmrechte

(das entspricht 38.904 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 zuzurechnen.

Vorschlag zur Gewinnverwendung

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der SNP Schneider-Neureither & Partner AG aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2012 in Höhe von € 897.134,40 (i. Vj. 1.982.312,50 €) zur Ausschüttung einer Dividende von 0,72 € (i. Vj. 1,75 €) je dividendenberechtigten Stückaktie zu verwenden und den aus dem Bilanzgewinn auf nicht dividendenberechtigten Stückaktien entfallenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen.

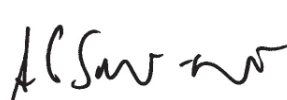
Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Die Entsprechenserklärung ist im Internet unter [http://www.snp-ag.com/Investor Relations/Corporate Governance](http://www.snp-ag.com/Investor%20Relations/Corporate%20Governance) veröffentlicht.

Heidelberg, den 6. März 2013

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorstandsvorsitzender / CEO



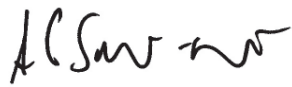
Andrew Watson
CFO, COO

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

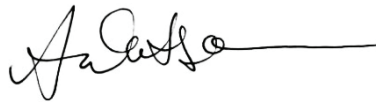
Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses 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, 6. März 2013

Der Vorstand



gez. Dr. Andreas Schneider-Neureither



gez. Andrew Watson

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen in der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet. Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Mannheim, 6. März 2013

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Axel Kopka
Wirtschaftsprüfer

Stefan Hambsch
Wirtschaftsprüfer

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg
Deutschland
Telefon: +49 6221 6425-0
Telefax: +49 6221 6425-20
E-Mail: investor.relations@snp-ag.com
info@snp-ag.com
Internet: www.snp-ag.com

DE

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

SNP Consulting GmbH
Lilienstraße 15
20095 Hamburg
Tel.: +49 6221 6425-0

SNP Consulting GmbH
Lorenzweg 42
39124 Magdeburg
Tel.: +49 3947 610-0

AT

SNP AUSTRIA GmbH
Fabrikstraße 32
4020 Linz
Tel.: +43 732 771111-0

SNP AUSTRIA GmbH
Lassallestraße 7b
1021 Wien
Tel.: +43 732 771111-0

CH

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

ZA

SNP Schneider-Neureither & Partner
ZA (Pty) Limited
Suite 7
Palazzo Towers West
Montecasino
William Nicol Drive
Fourways
Tel.: +27 011 510 0510

USA

SNP America Inc.
1400 Shepard Drive, Suite 200
Sterling, VA 20164
USA
Tel.: +1 5713752097