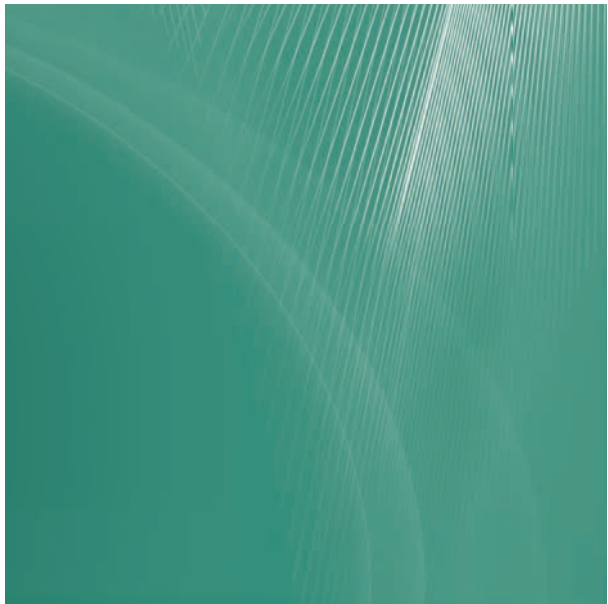
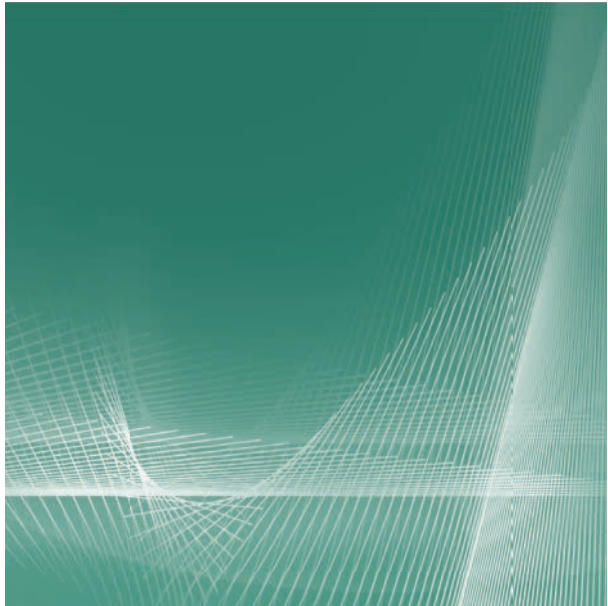
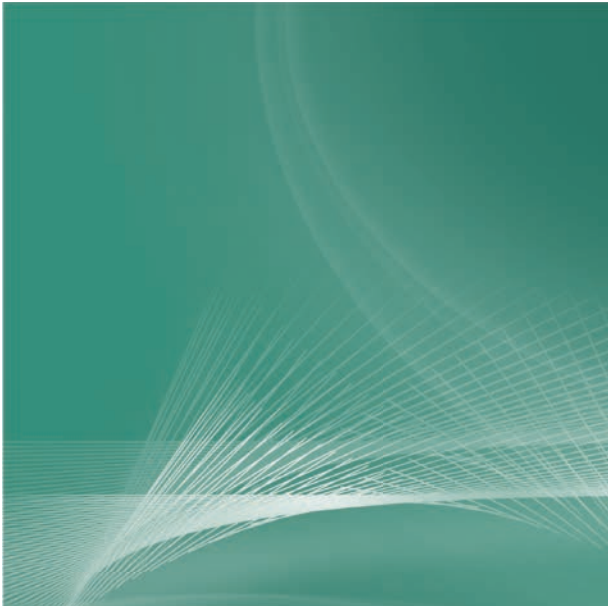




Geschäftsbericht 2012

Basisdaten

Unternehmen

Adresse	SNP Schneider-Neureither & Partner AG Dossenheimer Landstraße 100 69121 Heidelberg
Telefon	+49 6221 6425-0
Fax	+49 6221 6425-20
IR E-Mail	investor.relations@snp-ag.com
Internet-Präsenz	www.snp-ag.com
Vorstand	Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO) Andrew Watson (CFO/COO)
Aufsichtsrat	Thomas Volk (Vorsitzender) Dr. Michael Drill (stellv. Vorsitzender) Klaus Weinmann
Gründungsjahr	1994
Anzahl Mitarbeiter	223 (31.12.2012)
Rechnungslegungsstandard	IFRS

Börsenpräsenz

Börsengang	03.04.2000
ISIN	DE0007203705
WKN	720 370
Aktie/Tickersymbol	SHF
Reuters/Bloomberg	SHFG.DE/SHF:GR
n-tv Videotext	Tafel 238
Börsensegment	Regulierter Markt
Industriesegment	IT-Consulting
Transparenzlevel	General Standard
Handelsplätze / Börsen	XETRA, Frankfurt, Hamburg, Berlin, München, Stuttgart, Düsseldorf
Indizes	CDAX, DAXSector All Software, DAXsubsector All IT Services, General All-Share, General Standard Index
Designated Sponsor	BankM
Analyst/Research Coverage	BankM, Hauck & Aufhäuser



Ausgewählte Kennzahlen der SNP-Gruppe

		2012	2011	Änderung in €	Änderung in %	2010	Änderung in €	Änderung in %
Auftragsbestand *	T €	9.574	8.603	971	11,3	9.520	-917	-9,6
Umsatz	T €	27.157	26.631	526	2,0	22.077	4.554	20,6
- Software	T €	6.992	7.492	-500	-6,7	5.926	1.566	26,4
- Software-related-Services	T €	20.165	19.139	1.026	5,4	16.151	2.988	18,5
EBITDA	T €	3.711	5.345	-1.634	-30,6	5.284	61	1,2
- Marge	%	13,7	20,1			23,9		
EBIT	T €	2.948	4.649	-1.701	-36,6	4.622	27	0,6
- Marge	%	10,9	17,5			20,9		
EBT	T €	2.862	4.661	-1.799	-38,6	4.636	25	0,5
- Marge	%	10,5	17,5			21		
Konzernergebnis	T €	1.916	3.095	-1.180	-38,1	3.219	-124	-3,9
Den Aktionären der SNP AG zustehendes Konzernergebnis	T €	1.789	2.989	-1.200	-40,1	3.188	-199	-6,2
Ergebnis je Aktie								
- Unverwässert	€	1,57	2,64	-1,07	-40,5	2,81	-0,17	-6,0
- Verwässert	€	1,57	2,64	-1,07	-40,5	2,81	-0,17	-6,0
Ausschüttung **	T €	897	1.982	-1.085	-54,7	1.926	56	2,9
- Quote	%	50	66			60		
Dividende je Aktie **								
- Ordentliche Dividende	€	0,72	1,75	-1,03	-58,9	1,70	0,05	2,9
Anzahl der Aktien		1.246.020	1.132.750		10,0	1.132.750		0,0
Cashflow								
- Aus operativer Tätigkeit	T €	1.238	4.508	-3.269	-72,5	1.867	2.641	141,5
- Aus Investitionstätigkeit	T €	-572	-798	226	-28,3	-952	154	-16,2
Free Cashflow	T €	667	3.709	-3.042	-82,0	915	2.795	305,5
Eigenkapital	T €	17.083	12.345	4.738	38,4	11.407	938	8,2
- Quote	%	76	69			73		
- Rendite	%	12,3	25,3			30		
Mitarbeiteranzahl ***		223	185	38	20,5	171	14	8,2
Personalaufwand	T €	15.779	14.102	1.677	11,9	11.322	2.780	24,6

* Angaben zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres

** Vorschlag an die Hauptversammlung am 16. Mai 2013, berechnet bei voller Ausschüttung auf alle ausgegebenen Aktien

*** Anzahl Mitarbeiter zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres



SNP | The Transformation Company

Über SNP

Die SNP AG erhöht die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen Veränderungen umsetzen, und unterstützt sie, ihre IT-Landschaft schneller und wirtschaftlicher an neue Rahmenbedingungen anzupassen. Dazu hat das Softwareunternehmen mit SNP Transformation Backbone® die weltweit erste Standardsoftware für die automatisierte Analyse und standardisierte Umsetzung von Änderungen in IT-Systemen entwickelt. Die Transformationsplattform beruht auf den Erfahrungen aus über 1.500 Projekten weltweit. Diese hat das 1994 gegründete Unternehmen mit seinen softwarebezogenen Dienstleistungen für Business Landscape Transformation® gesammelt.

Mehr als 200 Mitarbeiter in Europa, Südafrika sowie den USA erwirtschafteten 2012 einen Umsatz von 27,2 Mio. Euro. Die SNP AG mit Stammsitz in Heidelberg hatte ihren Börsengang im Jahr 2000 und ist seit 2003 im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.

Weitere Informationen unter www.snp-ag.com

Ansprechpartner Investor Relations:

SNP Investor Relations
Stefan Tobias Burkhardt
Telefon: +49 6221 6425-637
Fax: +49 6221 6425-20
E-Mail: investor.relations@snp-ag.com



SNP | The Transformation Company

SNP Geschäftsbericht 2012

Über unser Unternehmen

- 8 Brief des Vorstands
- 10 Veränderungen schnell und wirtschaftlich umsetzen
- 12 Erfolgreich eingeführt
- 14 Innovativ entwickelt
- 16 Kompetent aufgestellt

An unsere Aktionäre

- 17 Das Management 2012
- 18 Chronik 2012
- 19 Bericht des Aufsichtsrats
- 23 Die SNP-Aktie
- 27 Corporate Governance Berichterstattung

Konzernlagebericht

- 32 Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen
- 34 Vertrieb
- 35 Märkte und Potenziale
- 36 Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung
- 38 Finanz- und Vermögenslage
- 41 Risikomanagement und Risikobericht
- 45 Chancen- und Prognosebericht
- 46 Vergütungsbericht
- 49 Nachtragsbericht

Konzernabschluss

- 50 Kennzahlen zum Konzernabschluss
- 57 Anhang zum Konzernabschluss
- 68 Segmentberichterstattung
- 70 Erläuterungen zur Konzernbilanz
- 77 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 86 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Einzelabschluss

- 87 Bilanz
- 88 Gewinn- und Verlustrechnung

Weitere Informationen

- 89 Glossar
- 91 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 91 Finanzkalender
- 91 Kontaktadressen



30

28

27

31

29

28

30

29

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Damen und Herren,



2012 haben wir unsere ambitionierten Ziele nicht erreicht. Zum Ende des Geschäftsjahres mussten wir erkennen, dass die erwarteten und eingeplanten Lizenzaufträge und Projekte nicht mehr rechtzeitig vergeben werden. Zwar sind diese Aufträge nicht für uns verloren, die Entscheidungen über deren Vergabe stehen jedoch nach wie vor aus. Dennoch hat uns dies hart getroffen, und so konnten wir Ihnen lediglich eine leichte Umsatzsteigerung bei einer EBIT-Marge von rund 11% bekannt geben. Trotz aller Anstrengungen und dem hohen Einsatz aller Beteiligten können wir bei unserer aktuellen Größe und unserem Geschäftsmodell etwaige Schwankungen im Geschäftsverlauf leider nicht vermeiden. So sind wir insbesondere bei der Vergabe von Großprojekten von den Entscheidungen der Kunden abhängig, die wir weder valide voraussagen noch beeinflussen können.

Besonders gefreut und bestätigt hat uns allerdings, dass wir im Geschäftsjahr 2012 unseren Umsatz mit der Softwareplattform SNP Transformation Backbone® um rund 90 Prozent steigern konnten – nach einer Steigerung von rund 100 Prozent im Jahr 2011 und trotz des geringer als erwarteten Gesamtumsatzwachstums. Dieser Erfolg unseres Kernprodukts macht SNP zunehmend unabhängig und ist gleichzeitig eine wesentliche Voraussetzung auf unserem Weg hin zum integrierten Software- und Beratungshaus.

Auch 2012 haben wir die Weichen für weiteres Wachstum gestellt, neue hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für uns gewonnen und in den Ausbau des Vertriebs sowie in die Weiterentwicklung der SNP-Software investiert. Dabei haben wir insbesondere das Personal in den strategisch wichtigen Bereichen Projektmanagement, Vertrieb & Marketing sowie in der strategischen Beratung verstärkt. Zusätzlich konnten wir durch die Einführung einer neuen Entwicklungsmethodik die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Software entscheidend verbessern. So haben wir

sowohl die Bedienoberfläche gründlich überarbeitet und vereinfacht als auch neue Zusatzfunktionen integriert, die die Alleinstellung des SNP-Kernprodukts am Markt weiter ausbauen. Nach wie vor ist SNP Transformation Backbone die erste und einzige Standardsoftware für weitgehend automatisierte Veränderungsprozesse in der Unternehmens-IT, die es Unternehmen ermöglicht, Veränderungsprozesse effizient umzusetzen.

Eine Schlüsselrolle für das weitere Wachstum unseres Geschäfts kommt der Intensivierung der Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen zu. Schon in der Vergangenheit haben wir mit großen Beratungsunternehmen intensiv zusammengearbeitet und uns dadurch Zugang zu neuen Kunden geschaffen. Solche Kooperationen wollen wir zukünftig systematisch weiter ausbauen. Außerdem arbeiten wir ständig daran, durch Schnittstellen und gemeinsame Projekte mit Herstellern verwandter Lösungen weiteren Mehrwert bei der Nutzung unserer Software anzubieten.

2013 steht nun ganz im Zeichen der Realisierung dieser Potenziale – und zwar weltweit. Auf unseren neuen Märkten in USA und Südafrika sehen wir dabei bereits erste Erfolge, es bleibt aber auch 2013 eine Herausforderung, diese Regionen systematisch zu bearbeiten.

Die Erfolge der vergangenen Jahre zeigen, dass SNP die richtige Strategie verfolgt. Nun gilt es, sie noch konsequenter umsetzen. Mit unseren innovativen Softwareprodukten und unseren hoch motivierten Mitarbeitern sind wir sehr zuversichtlich, dass uns dies auch gelingen wird.

Unser Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit ihrem Engagement und ihren Leistungen den Unternehmenserfolg erst möglich machen. Wir danken unseren Kunden und Partnern für die Zusammenarbeit und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Ihr Vertrauen ist uns Verpflichtung und Ansporn zugleich, SNP täglich weiterzuentwickeln und nachhaltige Werte zu schaffen.

Dr. Andreas Schneider-Neureither

Vorstandsvorsitzender/CEO



Veränderungen schnell und wirtschaftlich umsetzen

Nie zuvor änderten sich die Rahmenbedingungen für Unternehmen so schnell wie heute. Von einem weltweiten Boom in die tiefste Wirtschaftskrise seit den 1930er-Jahren; dann ein völlig unerwartet starker Anstieg mit einer aktuellen Abkühlung. Zusätzlich beschleunigt sich der Technologiewandel in allen Branchen dramatisch. Kurz: Unternehmen müssen ihre Strukturen und Abläufe immer schneller neuen Rahmenbedingungen anpassen. Sie kaufen oder verkaufen Unternehmensteile, sie legen Geschäftsbereiche zusammen oder trennen sie, sie harmonisieren die historisch gewachsene IT-Landschaft oder bringen sie mit Updates auf den neuesten Stand. Die entscheidende Messgröße ist dabei, wie lange es dauert, bis diese von der Unternehmensleitung beschlossenen Veränderungen tatsächlich in der IT umgesetzt sind – wir nennen das „Executive Speed“.

Die SNP AG erhöht diese Executive Speed. Dazu bieten wir eine weltweit einzigartige Softwareplattform und Dienstleistungen, um die Unternehmens-IT schnell und wirtschaftlich den Management-Zielen anzupassen.

Mit SNP Transformation Backbone haben wir die weltweit erste Standardsoftware entwickelt, die Unternehmen sowohl bei der Analyse als auch bei der Transformation ihrer IT-Systeme für neue Aufgaben unterstützt. Die Softwareplattform beruht auf den Erfahrungen aus über 1.500 Projekten weltweit, die wir seit 1994 durchgeführt haben. SNP Transformation Backbone® automatisiert die Veränderungsprozesse weitgehend und senkt damit den notwendigen Zeit- und Kostenaufwand. Ergänzend bieten wir eine weltweite Umsetzungsunterstützung mit erfahrenen Spezialisten.

Mit unseren Dienstleistungen unterstützen wir unsere Kunden auch bei der strategischen Weiterentwicklung ihrer IT-Landschaft. Wir analysieren die aktuelle Situation, zeigen wirtschaftliche und technische Optimierungspotenziale auf und entwickeln gemeinsam mit Kunden Zielzustände. SNP stellt damit die notwendige Software und Dienstleistungen zu Verfügung, mit denen Unternehmen auch in den aktuell turbulenten Zeiten schnell und wirtschaftlich Veränderungen in den Betriebsalltag umsetzen können und damit nachhaltig erfolgreich sind.



Erfolgreich eingeführt

Innovationspreis, das 1.500. Projekt und der Verkauf einer weltweiten Lizenz an eines der größten deutschen Industrieunternehmen: 2012 erzielte SNP wichtige Erfolge für die erfolgreiche Vermarktung der Software SNP Transformation Backbone® und der Beratungsleistungen.

Als weltweit erste Standardsoftware für Veränderungen in der Unternehmens-IT gewinnt SNP Transformation Backbone zunehmend an Aufmerksamkeit. Unter 2.500 Bewerbungen für den IT-Innovationspreis der Initiative Mittelstand platzierte sich SNP Transformation Backbone unter den zehn Besten. Die Software ist nicht nur innovativ, sondern auch zuverlässig. Die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) prüfte 2012 die Konzeption von SNP Transformation Backbone und hat die Zertifizierung in einem Bericht beschrieben. Ergebnis: Die Konzeption von SNP Transformation Backbone erfüllt bei Veränderungsprojekten die Anforderungen an die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung sowie je nach Art und Umfang der genutzten Anwendungen auch weitere gesetzliche und freiwillig einzuhaltende Regelungen.

Im vergangenen Jahr stärkte SNP 2012 die Marktpräsenz mit erfolgreichen Projekten bei zahlreichen Kunden. Seit Gründung der SNP AG hat das Unternehmen durchschnittlich jede Woche ein Veränderungsprojekt abgeschlossen.

Das 1.500. Projekt feierte SNP 2012 gemeinsam mit MAHLE, einem der führenden globalen Entwicklungspartner der Automobil- und Motorenindustrie. Mithilfe von SNP Transformation Backbone führte MAHLE zwei Gesellschaften in einem bereits bestehenden Buchungskreis zusammen. Für MAHLE zählt vor allem die fehlerfreie Ausführung trotz sehr kurzer Projektlaufzeiten – darum setzt das Unternehmen bei Veränderungsprojekten konsequent auf SNP.

MAHLE

„SNP hat bereits mehrere Transformationen für MAHLE Europa ausgeführt, und das Spektrum reicht von der Integration bis zum Herauslösen von Einheiten.“

Rainer Kolata, Leiter Financial Accounting and Controlling,
IT Services Europe der MAHLE International GmbH

Aus Deutschland heraus entwickelt SNP ein zunehmend internationales Geschäft. Die wesentlich schnellere und kostengünstigere Projektabwicklung etabliert sich in immer mehr Großunternehmen zur Benchmark. Beispiel ABB: Nach erfolgreichen Projekten in Deutschland nutzte 2012 auch ABB Schweiz SNP Transformation Backbone und die Beratungskompetenz von SNP, um die Zahl der IT-Systeme von sechs auf drei zu reduzieren. Damit senkt ABB Schweiz die IT-Kosten und steigert die Transparenz in der Unternehmensgruppe. Aktuell geht der internationale Rollout weiter und SNP ist nun an ähnlichen Projekten für ABB in Osteuropa beteiligt.

ABB Schweiz

„Durch die Transformation mit SNP konnten wir die Systemlandschaft auf eine sehr effiziente Weise konsolidieren.“

Madeleine Petit, CIO ABB Schweiz

Auch die Bahngesellschaft der Russischen Föderation, RŽD, mit mehr als einer Million Mitarbeitern vertraute beim Upgrade von 17 SAP®-Systemen auf den aktuellen Stand auf die Zusammenarbeit mit SNP. SNP gewährleistet mit dem Near-Zero-Downtime-Ansatz, dass RŽD trotz der komplexen Umstellungen der Systeme den laufenden Bahnbetrieb mit minimalen Störungen aufrechterhalten konnte.

RŽD

„Mit der hoch entwickelten Technologie für Upgrades und der speziellen Software von SNP haben wir die Datenmigration im Rahmen unseres Upgrade-Projekts durchgeführt. SNP ermöglichte es uns, Upgrade und Unicode-Konvertierung in einem Schritt vorzunehmen. Auch konnte die Downtime während der Produktivmigration auf ein Minimum reduziert und die Projektrisiken dadurch erheblich verringert werden. Die Kosten für das gesamte Projekt hielten sich so in einem sehr überschaubaren Rahmen.“

Vadim Z. Moskalenko, stellvertretender Direktor der IZ-Abteilung von RŽD

Eines der komplexesten Veränderungsprojekte, das jemals in Europa durchgeführt wurde, begleitet SNP bereits seit dem Start 2006: Der Sektor Energy der Siemens AG, historisch gewachsen aus zwei Siemens-Bereichen und zahlreichen Akquisitionen, harmonisiert seine extrem heterogene Systemlandschaft. Gleichzeitig schmiedet der Unternehmenssektor mit zuletzt 27,5 Milliarden Euro Umsatz aus den verschiedenen internationalen Werken einen durchgängigen Fertigungsverbund. Dazu mussten in jedem Werk umfangreiche Datenbestände neu kreiert, eingefügt und verknüpft werden. Über einen einheitlichen Kontenplan und Buchungskreise hinaus erstellte das Projektteam eine Vielzahl neuer Daten wie Auftragsnummern und Netzpläne. SNP Transformation Backbone reduziert durch den Einsatz von vordefinierten Regeln die Komplexität dieser Aufgaben. Als einzige Softwarelösung ermöglicht sie außerdem auch mitten im Geschäftsjahr die Übertragung aktueller und historischer Daten in das Zielsystem.

Siemens AG

„Mit dem besonderen Ansatz der SNP konnte unser Harmonisierungsprojekt schnell, effizient und sicher durchgeführt werden. Durch die genaue Planung des Projektes ging die Datenmigration nahezu reibungslos vonstatten und nach dem Go-Live gab es kaum Korrekturbedarf.“

Lothar Kirchner, Projektverantwortlicher im Siemens-Sektor Energy

Die Vorteile von SNP Transformation Backbone überzeugten nicht nur das Projektteam von Siemens Energy, sondern auch die Zentraleinheit Corporate Information Technology der Siemens AG. Sie erwarb 2012 eine Konzernlizenz für SNP Transformation Backbone, weltweit gültig für alle Sektoren, Divisions und Business Units des Unternehmens. Auch mit anderen international tätigen Unternehmen führt SNP intensive Gespräche über die Lizenzierung der Software und weitere Projekte – eine gute Basis für ein erfolgreiches Neugeschäft 2013.

Innovativ entwickelt

Einfacher, leistungsfähiger und sicherer: Wir entwickeln auf der Basis neuer Projekterfahrungen die Softwareplattform SNP Transformation Backbone® kontinuierlich weiter. Dadurch vergrößern wir die Einsatzmöglichkeiten für unsere Kunden.

Ob Unterhaltungselektronik, Smartphones oder PCs: Die einfache Bedienung ist mittlerweile das wichtigste Kriterium für den Erfolg am Markt. SNP überträgt diesen Ansatz auf Veränderungsprozesse in der Unternehmens-IT. SNP Transformation Backbone reduziert die Komplexität für Veränderungen in der IT-Landschaft immer weiter. Beispiel Bedienung: Wir haben alle aufgabenbezogenen Bedienoberflächen von der Systemanalyse bis zur Transformation in einem neuen Cockpit zusammengeführt. Der Anwender klickt für die einzelnen Aufgaben auf eine Schnellstartleiste und wechselt so zwischen einzelnen Oberflächen. Dabei stehen maximale Übersichtlichkeit und Bedienkomfort im Mittelpunkt. Das SNP Transformation Backbone Cockpit lädt automatisch zuletzt gewählte Projekte und Szenarios, ermöglicht die Bearbeitung mehrere Aufgaben parallel und steigert die Übersichtlichkeit durch eine geringere Anzahl von Steuerelementen pro Fenster. Damit kann der Anwender alle für ihn aktuell wichtigen Informationen auf einen Blick erfassen.

Gleichzeitig haben wir den Automatisierungsgrad für Veränderungen in der Unternehmens-IT nochmals erhöht. Die SNP Transformation Backbone Engines ermöglichen es den Anwendern, mehrere Quellsysteme gleichzeitig auf ein Zielsystem zu übertragen. Insgesamt reduziert unsere Software-plattform den manuellen Programmieraufwand für Veränderungsprojekte um bis zu 90 Prozent. Das verkürzt die Projektlaufzeiten und die Kosten für Veränderungen signifikant.

SNP sieht die Unternehmens-IT als Unterstützungsinstrument für effizientere Geschäftsprozesse. Veränderungsprojekte eignen sich ideal, um bestehende Abläufe zu optimieren. Mit dem SNP Business Landscape Designer haben wir die jahrzehntelange Erfahrung bei der Optimierung von Geschäftsprozessen in einem neuen Softwareprodukt abgebildet. Mit dem SNP Business Landscape Designer nutzt der Anwender eine Methodik, die komplexe Geschäftsprozesse einfach aufbereitet sowie Potenziale und Lösungsansätze aufzeigt.

Ein immer wichtigeres Thema bei Veränderungsprojekten ist der Schutz sensibler Daten. Dabei reicht das Spektrum von Zuliefererkonditionen und Kundenrabatten bis hin zu persönlichen Daten von Kunden und Mitarbeitern. Während im Betriebsalltag immer mehr Unternehmen ein hohes Schutzniveau erreichen, fallen bei Arbeiten an der Unternehmens-IT oft alle Schranken. Dienstleister und Programmierer haben Zugriff auf alle im System hinterlegten Informationen. SNP Data Provisioning und Masking schließt diese Sicherheitslücke. Bei Testläufen und Arbeiten rund um das Qualitätsmanagement oder Training anonymisiert die Software definierte Daten, erhält aber die Logik.

Ein wichtiger zweiter Effekt: SNP Data Provisioning und Masking reduziert das Datenvolumen erheblich. Die schnelle Übertragung auch sehr großer Datenbestände eröffnet Nutzern neue Freiheitsgrade für die Projektplanung: Bislang können Systemumstellungen nur an langen Wochenenden erfolgen, weil das System dafür mehrere Tage abgeschaltet werden muss. Diese wenigen Zeitfenster dominieren die Projektplanung. SNP Transformation Backbone schafft die gleiche Aufgabe dagegen mit SNP Data Provisioning und Masking an jedem beliebigen Wochenende.

Anonymisierung sensibler Daten und geringere Datenvolumina helfen den Kunden auch außerhalb von Veränderungsprojekten. Dazu hat SNP eine strategische Partnerschaft mit der österreichischen UC4 geschlossen, dem weltweit größten unabhängigen Anbieter von Software zur IT-Prozessautomatisierung. UC4 bietet eine Softwarelösung für die notwendige Erstellung von originalgetreuen SAP®-Systemkopien an. Damit erschließt sich SNP ein interessantes Zusatzgeschäft.



Kompetent aufgestellt

Das Informationsverhalten hat sich seit dem Siegeszug des Internets stark verändert. Gerade im IT-Umfeld bestimmen Online-Medien mehr und mehr den Informationsfluss. Moderne Marketingansätze sprechen von einer Reise durch die unterschiedlichsten analogen und digitalen Medien sowie sozialen Netzwerke. Ein neues Corporate Design sorgt dafür, dass unsere Anspruchsgruppen uns auf ihrer Reise an den verschiedensten Kontaktpunkten immer sofort wiedererkennen.

Ein Schlüssel dazu sind fixe optische Merkmale, die durchgängig in allen Medien erscheinen. Dazu haben wir vier Schlüsselzielgruppen definiert: Softwarekunden, Beratungskunden, Investoren und Bewerber. Für jede Zielgruppe haben wir einen individuellen Auftritt definiert. Diese zeigen zwar optisch Eigenständigkeit, sind aber gleichzeitig klar als Teil des SNP-Unternehmensauftritts erkennbar.

Dieses neue Corporate Design haben wir 2012 auf die klassischen Medien, also Anzeigen und Broschüren, übertragen. Vor allem bietet der überarbeitete Internet-Auftritt mehr Informationen in übersichtlicherer Form. Auch in den sozialen Netzwerken ist SNP jetzt weltweit aktiv: Wir nutzen Twitter, um Kunden über aktuelle Entwicklungen zu informieren, wir sind auf Facebook sowie den karriereorientierten Plattformen Xing und LinkedIn vertreten. Auf YouTube haben wir einen SNP-Kanal mit Videos etabliert. Gerade die digitalen Marketingmaßnahmen erhöhen die internationale Präsenz von SNP in den relevanten Zielgruppen.

Die zunehmende Internationalisierung übertragen wir auch in ein sogenanntes Corporate Wording, also in einheitliche Begrifflichkeiten. Dabei lag der Schwerpunkt 2012 auf einer Vereinfachung der Produktnamen und ihrer weltweiten Verständlichkeit. In diesem Zuge haben wir einige Produktnamen verändert. Um Missverständnisse im amerikanischen Sprachraum auszuschließen, vermarkten wir unsere zentrale Softwareplattform weltweit nun ausschließlich unter dem Namen SNP Transformation Backbone®.

Mit der unternehmenseigenen Strategieberatung übernimmt SNP für Kunden Analyse- und Planungsaufgaben für die systematische Weiterentwicklung der IT-Landschaft. Die Marketingaktivitäten des Unternehmens werden diese Kompetenz im laufenden Jahr besonders berücksichtigen.

Das Management 2012



Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorstandsvorsitzender (CEO)

verantwortlich für die Ressorts:

Unternehmensstrategie
Produktstrategie
Entwicklung
Qualitätssicherung
Produkt-Support
Vertrieb
Marketing
Steuerung von Konzerngesellschaften



Andrew Watson
Vorstand (CFO/COO)

verantwortlich für die Ressorts:

Beratung
Training
Finanzen & Controlling
Human Resources
Investor Relations
Recht/Compliance
IT
Administration

Chronik 2012

- 2012
 - SNP gewinnt IBM als weltweiten Kooperationspartner
 - Aufbau einer Entwicklungs- und Vertriebspartnerschaft mit UC4, weltweit größter, unabhängiger Anbieter von Software zur IT-Prozessautomatisierung
 - SNP entwickelt und vermarktet die Lösung zum Testdaten-Management („Data Provisioning and Masking“)
 - SNP realisiert 1.500. Transformationsprojekt
- 2011
 - SNP übernimmt den Geschäftsbetrieb der HPC-CAS Solution GmbH (Asset Deal) und eröffnet eine Niederlassung in Hamburg
 - SNP eröffnet weitere Vertriebsgesellschaften in den USA und Südafrika
 - Andrew Watson tritt als CFO/COO in das Unternehmen ein und löst CFO und Gründerin Petra Neureither ab
 - Hewlett-Packard (HP) wird SNP Alliance Partner für **SNP Transformation Backbone®**
- 2010
 - SNP EINS GmbH firmiert um zu SNP AUSTRIA GmbH
 - T-Systems wird SNP Alliance Partner für **SNP Transformation Backbone**
- 2009
 - Einführung der ersten integrierten Softwarelösung für SAP®-Transformationen **SNP Transformation Backbone**
 - Fokus auf das Beratungsportfolio **SNP Business Landscape Transformation®** und **SNP Business Landscape Management**
 - Ausbau der Mehrheitsanteile an der EINS GmbH (heute SNP Austria GmbH) auf 85% (zuvor knapp 52%)
- 2007
 - Vollständiger Erwerb der THEBIS GmbH (heute SNP Consulting GmbH)
 - SNP integriert die Software SNP Data Distillery in SAP® Test Data Management Solution und wird OEM-Partner der SAP® AG
 - SNP entwickelt und führt die Software SNP Compliance Cop in den Markt ein. Mit der Software können SAP®-Kunden automatisiert SAP®-Berechtigungen analysieren und Probleme erkennen (heute **SNP Compliance Analysis**)
- 2006
 - Erwerb der Mehrheitsanteile an der THEBIS GmbH (heute SNP Consulting GmbH)
 - SNP entwickelt und setzt die Software SNP Client Carrier produktiv. Mit der Software können SAP®-Kunden automatisiert SAP®-Mandanten transferieren (heute **SNP Client Move** und **SNP Client Upgrade**)
 - SNP entwickelt und führt die Software SNP Base Builder ein. Mit der Software können SAP®-Kunden automatisiert das SAP®-Repository analysieren (heute **SNP Repository Harmonization**).
- 2005
 - Entwicklung der Software SNP Data Distillery. Die Software extrahiert Testdaten aus SAP®-Systemen und maskiert diese zum Zwecke des Datenschutzes (heute **SNP Data Provisioning and Masking**)
- 2004
 - Fokussierung auf die Geschäftsbereiche System Landscape Optimization und Service & Support für SAP®-Kunden
- 2003
 - Wechsel an die Frankfurter Wertpapierbörse in den General Standard
 - Erwerb der Mehrheitsanteile an der EINS GmbH (heute SNP Austria GmbH)
 - Markteinführung der Software SNP Realtime Business Manager. Die Software wertet Leistungskennzahlen (Key-Performance-Indikatoren) für SAP®-Landschaften aus
- 2002
 - SNP nimmt mit Service & Support (heute **SNP Business Landscape Management**) die Prozess- und Implementierungsberatung für den SAP® Solution Manager in das Portfolio auf
- 2000
 - Börsengang der SNP AG an der Hamburger Börse
- 1999
 - Gründung der ersten Auslandsgesellschaft SNP (Schweiz) AG mit Sitz in Zürich
 - Implementierung des ersten System Landscape Optimization Projektes
- 1996
 - Umwandlung der Schneider-Neureither & Partner GmbH
- 1994
 - Gründung der Schneider-Neureither & Partner GmbH durch Dr. Andreas Schneider-Neureither und Petra Neureither

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,



im Geschäftsjahr 2012 hat der Aufsichtsrat die ihm nach dem Gesetz, der Satzung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und seiner Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und sich dabei besonders intensiv mit der aktuellen Entwicklung der Gesellschaft sowie der strategischen Ausrichtung für die kommenden Jahre befasst. Den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex wurde mit Ausnahme der in der Entsprechenserklärung aufgeführten Punkte gefolgt.

Im Geschäftsjahr 2012 lag der Fokus der SNP Schneider-Neureither & Partner AG auf dem weiteren Auf- und Ausbau des Direkt- und Partnervertriebs und des Marketings für die eigenen Softwareprodukte. Die Gesellschaft verzeichnete zum Jahresende ein Umsatzwachstum von rund 2% und wies eine EBIT-Marge von 10,9% aus. Beide Kennzahlen lagen deutlich hinter den eigenen Erwartungen und Prognosen. Trotz der Verfehlung der ursprünglichen Jahresziele im abgelaufenen Geschäftsjahr sieht der Aufsichtsrat die Gesellschaft produkt- und vertriebsseitig im Wettbewerb gut positioniert. Das außerordentliche Wachstum der neuen SNP Transformation Backbone® Software und die Fokussierung auf das darauf basierende Transformationsgeschäft bestätigen die erfolgversprechende Zukunftsstrategie. Dem ausgegebenen Ziel, ein wichtiger und Impulse setzender Marktteilnehmer im Markt für IT-Transformationen zu werden, ist die Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr einen bedeutenden Schritt

nähergekommen. Auf diesem Weg wird der Aufsichtsrat die Gesellschaft auch zukünftig unterstützen, beraten und überwachen.

Schwerpunkte der Überwachungs- und Beratungstätigkeit

Schwerpunkt der Aufsichtsrats Tätigkeit im vergangenen Geschäftsjahr war insbesondere die regelmäßige und ausführliche Diskussion der Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung der SNP AG, der Tochtergesellschaften und des Konzerns. Dazu wurde der Aufsichtsrat umfassend und zeitnah über die aktuelle Lage des Konzerns sowie über alle Geschäfte, die für die Rentabilität oder Liquidität des Konzerns von erheblicher Bedeutung sein können, informiert (vgl. § 90 Abs. 1 AktG). Auch die Unternehmensplanung und die strategische Weiterentwicklung wurden regelmäßig erläutert.

Der Aufsichtsratsvorsitzende pflegte einen direkten und fortlaufenden Austausch mit den Mitgliedern des Vorstands und informierte sich so über die aktuellen Entwicklungen und anstehenden Entscheidungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats befassten sich besonders mit der Prüfung des vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts, des Vorschlags des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns und des erläuternden Berichts des Vorstands zu den Angaben nach §§ 289 Abs. 4 und 5, 315 Abs. 4 HGB.

In Unternehmensentscheidungen von besonderer strategischer Bedeutung hat der Vorstand den Aufsichtsrat stets eingebunden und diese ausführlich mit ihm erörtert, sodass sie die Aufsichtsratsmitglieder prüfen und soweit erforderlich auch genehmigen konnten. Der Vorstand kam seinen Informationspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat dabei jederzeit vollständig und zeitge-

recht nach. Im Rahmen der Überwachungstätigkeit überzeugte sich der Aufsichtsrat von der Rechtmäßigkeit und der Ordnungsmäßigkeit der Unternehmensführung durch den Vorstand. Er hat mit dem Vorstand die Organisation der Gesellschaft besprochen und sich dabei von deren Leistungsfähigkeit überzeugt. Die Überwachungstätigkeit des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2012 bezog sich auch auf das Risikomanagement und die Compliance-Strukturen.

Der Vorstand hat alle Maßnahmen und Rechtsgeschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, dem Aufsichtsrat regelgerecht zur Beschlussfassung vorgelegt. Den Beschlussvorschlägen des Vorstands und den zur Zustimmung unterbreiteten Geschäften und Maßnahmen hat der Aufsichtsrat nach gründlicher Prüfung und Beratung jeweils zugestimmt.

Themen und Anzahl der Sitzungen im Jahr 2012

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2012 zu vier Sitzungen zusammen und hat auch außerhalb dieser Sitzungen Projekte von besonderer Bedeutung für die SNP Schneider-Neureither & Partner AG telefonisch besprochen. In vier Fällen wurden Beschlüsse in Form von Umlaufverfahren gefasst. An den Sitzungen nahmen regelmäßig auch die beiden Vorstandsmitglieder teil. Vertreter des Abschlussprüfers der Gesellschaft, der MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, haben darüber hinaus in der Bilanzsitzung auch die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses gegenüber dem Aufsichtsrat erläutert.

Die Beratungen im Aufsichtsrat befassten sich schwerpunktmäßig mit der laufenden Geschäftsentwicklung, der Unternehmensführung und -planung, der Geschäftspolitik, der Risikolage und dem Risikomanage-

ment sowie der Unternehmensstrategie und ihrer Umsetzung in der Gesellschaft und den Tochtergesellschaften. Von besonderer Bedeutung waren auch 2012 wieder insbesondere die Internationalisierungsstrategie und die damit einhergehenden unternehmensinternen Reorganisations- und Restrukturierungsmaßnahmen. Behandelt wurden außerdem die Compliance-Themen sowie die Umsetzung der Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Am 8. März 2012 fand die Bilanzsitzung des Aufsichtsrats statt, in der neben anderen Punkten insbesondere der Jahresabschluss und der Konzernabschluss erörtert und schließlich vom Aufsichtsrat gebilligt wurden. Ebenso wurde zusammen mit dem Vorstand über die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex beraten und die Entsprechenserklärung am selben Tage abgegeben. Die Sitzung des Aufsichtsrats diente auch der Diskussion und Beschlussfassung über die Einladung zur 12. ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 24. Mai 2012 und die dort zu unterbreitenden Beschlussvorschläge.

In der konstituierenden Aufsichtsratssitzung vom 24. Mai 2012 wählten die am gleichen Tag von der Hauptversammlung im Amt bestätigten Aufsichtsräte aus ihrer Mitte den Vorsitzenden, Herrn Thomas Volk, und stellvertretenden Vorsitzenden, Herrn Dr. Michael Drill, und berieten unter anderem über die Situation der amerikanischen und südafrikanischen Tochtergesellschaften und die Vertriebsorganisation.

In der Aufsichtsratssitzung am 25. Juli 2012 befasste sich der Aufsichtsrat insbesondere mit der Projektpipeline und dem Aufbau einer Marketingeinheit bei der SNP Schneider-Neureither & Partner AG.

Die letzte Aufsichtsratssitzung im vergangenen Geschäftsjahr fand am 24. Oktober 2012 statt. Sie beinhaltete insbesondere Beratungen über das Partnermanagement, die Personalpolitik und das Kontroll- und Risikomanagementsystem der Gesellschaft.

Am 3. Dezember 2012 hat der Aufsichtsrat nach eingehender telefonischer Besprechung per Beschluss im Umlaufverfahren seine Zustimmung zum Beschluss des Vorstands zur Durchführung einer Kapitalerhöhung unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals und unter Ausschluss des Bezugsrechts für die Altaktionäre gegeben. Die durch die Kapitalerhöhung eingeworbenen Mittel sollen für das weitere organische und anorganische Wachstum eingesetzt werden.

Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat haben gemeinsam die im Geschäftsjahr 2012 im Unternehmen angewandte Corporate Governance überprüft und eine aktualisierte Fassung der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG veröffentlicht. Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG entsprach und entspricht bis auf wenige Ausnahmen sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der jeweils gültigen Fassung. Die Entsprechenserklärung ist im Corporate Governance Bericht abgedruckt und kann auf der Homepage der SNP Schneider-Neureither & Partner AG eingesehen werden.

Neuwahl des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2012

Die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft am 24. Mai 2012 in Leimen hat die Herren Thomas Volk, Dr. Michael Drill und Klaus Weinmann mit großer

Mehrheit für die Zeit vom Ablauf der Hauptversammlung am 24. Mai 2012 bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2015 beschließt, in ihren Aufsichtsratsmandaten bestätigt.

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der von der Hauptversammlung der Gesellschaft zum Abschlussprüfer gewählten MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und am 6. März 2013 mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Sämtliche Abschlussunterlagen und Prüfungsberichte haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 6. März 2013 vorgelegen und wurden von ihnen sorgfältig geprüft.

Diese Unterlagen wurden im Beisein des Abschlussprüfers eingehend erörtert. Der Abschlussprüfer unterrichtete den Aufsichtsrat darüber, dass keine Schwächen des internen Kontrollsystems oder Risikomanagementsystems vorlägen. Der Aufsichtsrat konnte sich davon überzeugen, dass der Bericht des Abschlussprüfers den gesetzlichen Anforderungen entspricht.

Der Aufsichtsrat hat deshalb dem Ergebnis dieser Prüfungen des Abschlussprüfers in der Aufsichtsratssitzung am 6. März 2013 zugestimmt. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns geprüft.

Die Aussagen des Lageberichts und des Konzernlageberichts stimmen mit den Einschätzungen des Aufsichtsrats überein.

Bei der Prüfung des Vorschlags des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns bezog der Aufsichtsrat die Finanz- und Investitionsplanung der Gesellschaft sowie deren Liquidität ein. Unter Berücksichtigung der Interessen der Gesellschaft und der Aktionäre stehen dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns keine Einwände entgegen.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung waren keine Einwände gegen den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie gegen den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zu erheben.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG daher gebilligt und damit festgestellt. Er hat ferner den Konzernabschluss gebilligt und sich dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands angeschlossen.

Schlussbemerkungen

Die Loyalität, das herausragende Engagement und die Begeisterung der Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter sowie des Vorstands der SNP Schneider-Neureither & Partner AG waren auch im vergangenen Jahr beeindruckend und kennzeichnend für die Entwicklung der Gesellschaft. Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG befindet sich an einem wichtigen Punkt im Ausbau des Unternehmens, der bei erfolgreicher Umsetzung der verfolgten Strategie den zukünftigen Wachstumspfad eröffnen kann und weiteren Erfolg sichern wird.

Es hat für uns daher eine besondere Bedeutung, dem gesamten SNP-Team unseren Dank und unsere Anerkennung für das bislang Geleistete auszusprechen. Zusammen sehen wir gespannt und voller Zuversicht und Vertrauen den nächsten Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2013 entgegen.

Heidelberg, 6. März 2013

Für den Aufsichtsrat



Thomas Volk

Vorsitzender

Die SNP-Aktie

Volatiles Marktumfeld und enttäuschte Erwartungshaltung spiegeln sich im Kursverlauf wider

Die SNP-Aktie legte im Jahr 2012 den Rückwärtsgang ein. Nachdem der Kurs zu Beginn des Jahres noch bei 68 € lag, waren im ersten Quartal deutliche Kursverluste zu verzeichnen. Den vorläufigen Tiefststand erreichte die SNP-Aktie Ende März mit 50,60 €. Im April erholte sich der Kurs jedoch wieder deutlich und stieg im vorläufigen Hoch auf Werte von bis zu 64 €. An diese kurzzeitige Erholung schloss sich eine erneute Korrektur an, bei der der Kurs bis auf die Marke von 55 € fiel, um deren Bereich die SNP-Aktie dann in den Folgemonaten gehandelt wurde. In dieser Zeit zeigte sich die SNP-Aktie in einem Marktumfeld, das durch große Unsicherheiten und hohe Volatilitäten geprägt wurde, als erfreulich wertstabil. Nachdem sich jedoch im Spätjahr abzeichnete, dass die Erwartungen an die Umsatz und Ergebnisentwicklung für das Jahr 2012 nur bei Realisierung von einigen Großaufträgen bis zum Jahresende erfüllt werden könnten, fiel der Kurs der SNP-Aktie weiter zurück und erreichte Ende November mit einem Wert von 43,50 € den Jahrestiefststand. Gegen Ende des Jahres erholte sich der Kurs dann wieder etwas und stieg im Nachgang der Kapitalerhöhung Anfang Dezember sogar wieder über die 50-€-Marke. Die SNP-Aktie schloss das Börsenjahr 2012 am 28. Dezember mit einem Kurs im XETRA®-Handel von exakt 50,00 € ab. Dies entsprach einem Rückgang von rund 26,5% gegenüber dem Jahresschlusskurs vom Vorjahr. Die Marktkapitalisierung betrug zum Ende des Geschäftsjahres 2012 unter Berücksichtigung der erhöhten Aktienanzahl in Folge der im Dezember durchgeführten Kapitalerhöhung 62,3 Mio. €.

Der DAX konnte im Jahr 2012 demgegenüber eine Performance von rund 29% erreichen, und der TecDAX-Index legte fast 21% zu. Noch besser entwickelten sich im abgelaufenen Jahr die Branchenindizes: Der DAXsector All Software-Index, der alle Software- und IT-Unternehmen im Prime, General und Entry Standard umfasst, konnte im Jahr 2012 um rund 40% zulegen, der DAXsubsector All IT-Services um rund 30%.

Die Zahl der durchschnittlich gehandelten Aktien im Jahr 2012 hat sich im Vergleich zum Vorjahr von zuletzt

785 kaum verändert und beträgt nun 776 Aktien pro Tag. Der bedeutendste Handelsplatz der SNP-Aktie war auch im Jahr 2012 die elektronische Plattform XETRA® mit einem Anteil von rund 65% am Gesamtumsatz, gefolgt vom Frankfurter Parkett mit etwa 24%. Die Liquiditätsunterstützung zur Gewährleistung der Handelbarkeit („Designated Sponsoring“) der SNP-Aktie im vollelektronischen XETRA®-Handelssystem der Deutschen Börse AG wurde durch die BankM sichergestellt.

Aktionärsfreundliche Dividendenpolitik

Auch im Geschäftsjahr 2012 konnten die Aktionäre wieder über die Dividendenzahlung am profitablen Geschäft der Gesellschaft partizipieren. Die 12. ordentliche Hauptversammlung der SNP AG beschloss am 24. Mai 2012 die Ausschüttung einer Dividende von 1,75 € je Aktie (i. Vj. 1,70 € je Aktie). Damit betrug die Ausschüttungssumme rund 2,0 Mio. € (i. Vj. 1,9 Mio. €), die Ausschüttungsquote in Bezug auf den Jahresüberschuss belief sich auf ca. 66% (i. Vj. rund 60%). Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2012 werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Auszahlung einer Dividende in Höhe von 50% des verfügbaren Jahresüberschusses, entsprechend 0,72 € je Aktie, vorschlagen. Grund für die Reduzierung ist neben dem niedrigeren Jahresüberschuss vor allem die Innenfinanzierung des weiteren Wachstums der Gesellschaft.

SNP führt Kapitalerhöhung erfolgreich durch

Anfang Dezember hat die SNP AG unter Ausnutzung des zur Verfügung stehenden genehmigten Kapitals und unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgreich eine Kapitalerhöhung platziert. Das Grundkapital der SNP AG wurde dabei von 1.132.750,00 € um 113.270,00 € auf 1.246.020,00 € gegen Bareinlage durch Ausgabe von 113.270 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien erhöht. Die neuen Aktien wurden zu einem Platzierungspreis von 45,00 € je Aktie an institutionelle Investoren im In- und Ausland platziert. Insgesamt floss der SNP AG dadurch ein Bruttoerlös in Höhe von 5.097.150,00 € zu. Die Mittel dienen der Stärkung des Eigenkapitals der Gesellschaft für das weitere organische und anorganische Wachstum.

SNP kommuniziert transparent und zeitnah

Die regelmäßige und unmittelbare Information interessierter Investoren und der allgemeinen Öffentlichkeit erfolgt neben den Pflichtveröffentlichungen im Rahmen der Finanzberichterstattung und der sonstigen Publizitätspflicht über ergänzende Pressemitteilungen sowie über Investor-Relations-Mitteilungen. Über die gesetzlichen Anforderungen für Unternehmen im General Standard hinausgehend, berichtet die SNP AG dabei ausführlich auf Quartalsbasis und zusätzlich in englischer Sprache.

Der Vorstand verfolgt mit einer transparenten, persönlichen und direkten Kommunikation das Ziel, aktiv den Dialog mit den Finanzmarktteilnehmern herzustellen. Grundlage sämtlicher Finanzkommunikation ist die umfassende Information aller Marktteilnehmer, um das Vertrauen in das Unternehmen und die Aktie zu stärken. So hat sich die SNP AG im Jahr 2012 dem professionellen Investorenumfeld wieder auf der Entry und General Standard Konferenz im Mai und auf dem Deutschen Eigenkapitalforum im November präsentiert. Während dieser Konferenzen und auf Roadshows u. a. in Frankfurt, München, Zürich und London wurden zahlreiche Einzelgespräche mit Vermögensverwaltern, Analysten und Fondsmanagern geführt, um über das Geschäftsmodell, die aktuelle Entwicklung sowie die Strategie im Markt für IT-Transformation zu informieren. Mittels Telefonkonferenzen und persönlichen Gesprächen mit dem Vorstand oder Mitarbeitern der Abteilung Investor Relations konnten sich interessierte Anleger und Aktionäre über die Entwicklungen bei der SNP AG informieren.

Geschäftsergebnisse und wichtige Unternehmensmeldungen werden zeitnah von erfahrenen Kapitalmarktanalysten kommentiert und bewertet. Die entsprechenden Research-Berichte stehen für alle Investoren und die interessierte Öffentlichkeit im Investor-Relations-Bereich auf der SNP-Internetseite zum Abruf bereit. Zusätzlich werden die von den Analysten abgegebenen Kennzahlenschätzungen auf den Webseiten der größten Internet-Finanzportale sowie Online-Broker eingestellt und erfahren hierdurch eine hohe Verbreitung.

Neben den Research-Berichten sind unter www.snp-ag.com/Investor-Relations alle relevanten Informationen rund um die Aktie, der Finanzkalender mit allen wichtigen Terminen, ein Archiv mit den Pflichtveröffentlichungen und Pressemitteilungen, Informationen zum Themenbereich Corporate Governance bei der SNP AG sowie alle Informationen über die anstehende und die vergangenen Hauptversammlungen der SNP AG verfügbar. Interessierte Anleger können sich beim Aktionärsservice anmelden und erhalten automatisch sämtliche wichtigen Informationen per E-Mail zugesendet oder bekommen den Geschäftsbericht auf Wunsch auch als gedrucktes Exemplar.

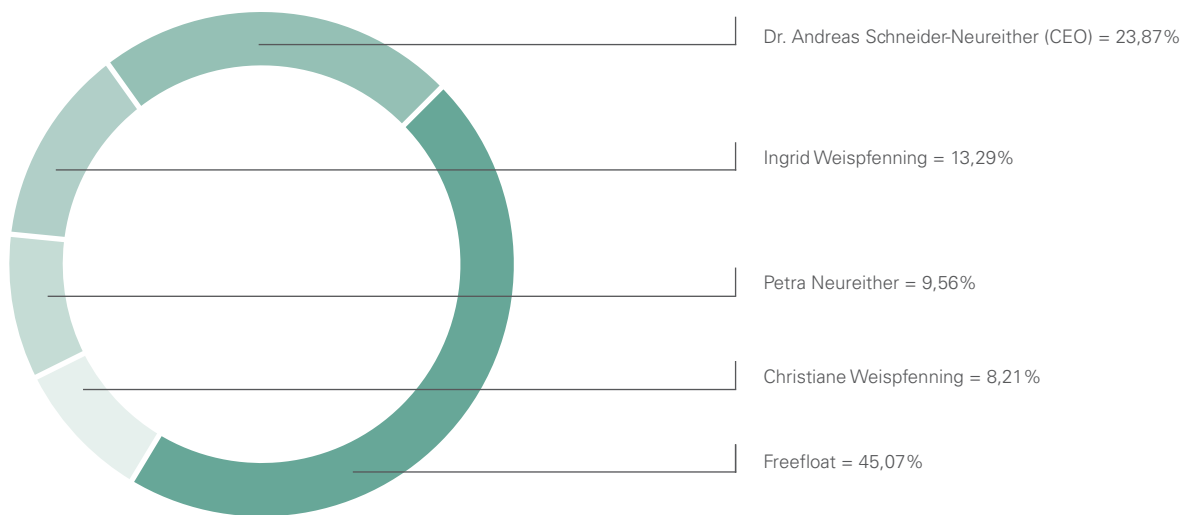
Die IR-Abteilung von SNP ist für alle Fragen von privaten und institutionellen Investoren, Analysten sowie Finanzjournalisten erreichbar. Sie können gerne mit Herrn Stefan Burkhardt unter investor.relations@snp-ag.com oder per Telefon unter +49 (0) 6221 6425-637 Kontakt aufnehmen.

SNP-Aktie	2012	2011
Jahreshöchstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	69,50	86,95
Jahrestiefstkurs (XETRA®-Schlusskurs)	43,50	56,00
Marktkapitalisierung am Jahresende in Mio. €	62,30	76,90

Schlusskurse	2012	2011	Veränderung
SNP-Aktie (XETRA®)	50,00	68,01	-26%
DAX	7612,39	5898,35	29%
TecDAX	828,11	685,06	21%
DAXsector All Software	186,79	138,76	40%
DAXsubsector All IT-Services	220,17	179,69	30%

Aktionärsstruktur

An wesentlichen Aktionären zum Stichtag 31.12.2012 sind zu nennen (ermittelt gemäß WpHG-Mitteilungen, Freefloat-Berechnung gem. Deutsche Börse AG):



ISIN	DE0007203705
Wertpapierkennnummer	720 370
Börsenkürzel	SHF
Tickersymbol Bloomberg	SHF:GR
Tickersymbol Reuters	SHFG.DE
Anzahl Aktien	1.132.750 (01.01.2012); 1.246.020 (31.12.2012)
Börsensegment	Regulierter Markt, General Standard
Handelsplätze/Börsen	XETRA®, Frankfurt, Hamburg, Berlin, München, Stuttgart, Düsseldorf
Indizes	CDAX, DAXSector All Software, DAXsubsector All IT-Services, General All-Share, General Standard Index
Designated Sponsor	BankM
Analyst/Research Coverage	BankM, Hauck & Aufhäuser

JAHRESRÜCKBLICK

Finanzpublikationen

31.01.2012	Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen des GJ 2011
30.03.2012	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2011
26.04.2012	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal I
26.07.2012	Veröffentlichung des Halbjahresberichts
25.10.2012	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal III

IR-Veranstaltungen

12.03.2012	IR-Roadshow London
27.04.2012	IR-Roadshow Hamburg
08. - 09.05.2012	Entry & General Standard Konferenz 2012
12. - 14.11.2012	Deutsches Eigenkapitalforum
26.11.2012	IR-Roadshow Zürich/Süddeutschland
28.11.2012	IR-Roadshow London
29.11.2012	IR-Roadshow Frankfurt am Main
29.11.2012	IR-Roadshow München

Analysen

23.01.2012	Hauck & Aufhäuser – Investment case intact despite earnings miss
31.01.2012	Hauck & Aufhäuser – Detailed prelims above previously reported figures; good outlook
29.02.2012	BankM – 2011 von Einmaleffekten belastet, Wachstumsstory weiter intakt
13.03.2012	Hauck & Aufhäuser – On the road with CFO Watson in London
24.04.2012	BankM – Gelungener Jahresauftakt
25.04.2012	Hauck & Aufhäuser – Preview Q1 '12: Back on track
26.04.2012	Hauck & Aufhäuser – Q1 out: Strong T-Bone growth; Confirms FY '12 outlook
04.05.2012	BankM – Der SNP T-Bone überzeugt
25.07.2012	Hauck & Aufhäuser – Preview Q2 '12: On track to reach FY guidance
26.07.2012	Hauck & Aufhäuser – FY guidance confirmed thanks to strong pipeline despite softer Q2
28.08.2012	BankM – Beschleunigung kommt im zweiten Halbjahr
24.10.2012	Hauck & Aufhäuser – Q3 preview: T-Bone performs well but end of SAP co-operation to hurt; Adj. Est & PT
25.10.2012	Hauck & Aufhäuser – Q3 figures in-line, Good Q4 outlook driven by attractive pipeline
08.11.2012	BankM - Es gilt die starke Pipeline in Q4 zu realisieren
14.11.2012	Hauck & Aufhäuser – Feedback from Equity Forum in Frankfurt
07.12.2012	Hauck & Aufhäuser – Adjusting estimates & PT for successful 10% capital raise

IR-Meldungen

20.01.2012	Ad-hoc: SNP Wachstumsziele erreicht – Gewinn unter den Erwartungen
31.01.2012	News: Konzernumsatz steigt um 20,8%, EBIT-Marge erreicht 17,3%
20.02.2012	Ad-hoc: Aktienrückkaufprogramm wird fortgesetzt
30.03.2012	News: Pressemitteilung zum Geschäftsbericht 2011
26.07.2012	News: Pressemitteilung zum Halbjahresbericht 2012
03.12.2012	Ad-hoc: SNP beschließt Kapitalerhöhung
04.12.2012	Ad-hoc: Kapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen
31.12.2012	Ad-hoc: SNP wird in Wachstum und Profitabilität unter Ziel bleiben

Corporate Governance Berichterstattung

Corporate Governance

Mit dem Begriff Corporate Governance verbinden wir eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle zur Erzielung eines nachhaltigen Unternehmenswachstums. Die effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, die Achtung der Aktionärsinteressen sowie eine offene und transparente Unternehmenskommunikation sind dabei für uns wesentliche Aspekte einer guten Corporate Governance. Diesem Anspruch und grundlegenden Verständnis möchten wir mit den nachfolgenden Ausführungen zum Thema Corporate Governance Rechnung tragen.

Corporate Governance Bericht/Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB

Vorstand und Aufsichtsrat sollen gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex jährlich über die Corporate Governance des Unternehmens berichten und diesen Bericht im Zusammenhang mit der Erklärung zur Unternehmensführung veröffentlichen. Der Corporate Governance Bericht der SNP Schneider-Neureither & Partner AG enthält die nach § 289a des Handelsgesetzbuchs abzugebende Erklärung zur Unternehmensführung, die kraft Gesetzes die Entsprechenserklärung gemäß § 161 des Aktiengesetzes, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen umfasst.

Der Corporate Governance Bericht inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung und der Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.snp-ag.com unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance verfügbar.

Die Entsprechenserklärung

Gemäß § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, inwieweit den vom Bundesministerium der Justiz veröffentlichten Empfehlungen des „Deutschen Corporate Governance Kodex“ (DCGK) entsprochen wurde und wird. Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, Abweichungen von den Empfehlungen des DCGK im Rahmen der Entsprechenserklärung offenzulegen und zu erläutern.

Entsprechenserklärung 2012 von Vorstand und Aufsichtsrat der SNP AG zur Corporate Governance der Gesellschaft gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der SNP Schneider-Neureither & Partner AG („SNP AG“) erklären hiermit gemäß § 161 AktG, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 15. Mai 2012 seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und auch künftig entsprochen wird.

1. Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK

Der Kodex empfiehlt in Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK, bei Abschluss von Haftpflichtversicherungen für Aufsichtsratsmitglieder (sog. Directors and Officers Liability Insurances – D&O-Versicherung) einen Selbstbehalt vorzusehen. Die SNP AG ist der Auffassung, dass das Engagement und die Verantwortung, mit der die Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Aufgaben wahrnehmen, durch Vereinbarung eines Selbstbehalts nicht verbessert werden. Die bestehenden D&O-Versicherungen für Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG sehen daher bislang in Abweichung von Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK keinen Selbstbehalt vor. Die SNP AG wird insofern auch künftig von der Empfehlung in Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK abweichen.

2. Ziff. 5.2 Abs. 2 Satz 1, 5.3.1 Satz 1, 5.3.2 Satz 1 und 2, 5.3.3 und 5.4.6 Abs. 1 Satz 3 DCGK

Entgegen den Kodex-Empfehlungen in den Ziffern 5.2 Abs. 2 Satz 1 (Vorsitz des Aufsichtsratsvorsitzenden in Ausschüssen), 5.3.1 Satz 1 (Bildung von Ausschüssen), 5.3.2 Satz 1 und 2 (Prüfungsausschuss und Vorsitz), 5.3.3 (Nominierungsausschuss) und 5.4.6 Abs. 1 Satz 3 (Vergütung für Mitgliedschaft in Ausschüssen) hat der Aufsichtsrat derzeit keine Ausschüsse gebildet. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht nur aus drei Mitgliedern. Die Bildung von Ausschüssen neben dem Aufsichtsratsplenum erscheint daher nicht sinnvoll, zumal Ausschüsse, die anstelle des Aufsichtsratsplenums Beschlüsse fassen sollen, ebenfalls mit mindestens drei Mitgliedern besetzt sein müssten.

3. Ziff. 5.4.1 Abs. 2 und 3 DCGK

Gemäß Ziff. 5.4.1 Abs. 2 des Kodex soll der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Entgegen der Kodex-Empfehlung hat der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung keine konkreten Ziele benannt und hat damit auch den übrigen Empfehlungen der Ziffer 5.4.1 Abs. 2 und 3 des Kodex nicht entsprochen. Der Aufsichtsrat besteht nur aus drei Mitgliedern. Vor diesem Hintergrund sieht der Aufsichtsrat keinen Vorteil darin, sich durch konkrete Zielsetzungen selbst zu binden. Vielmehr soll

dem Aufsichtsrat die Flexibilität erhalten bleiben, bei seinen Vorschlägen an die zuständigen Wahlgremien stets dem Einzelfall Rechnung tragen und die Kandidaten mit der bestmöglichen Qualifikation berücksichtigen zu können. Nach Auffassung des Aufsichtsrats geht mit der Benennung und Publikation konkreter Ziele und deren regelmäßiger Anpassung außerdem ein nicht unerheblicher Aufwand einher, der mit Blick auf die Beteiligungsstruktur und Größe der Gesellschaft sowie mit Blick auf die Größe des Aufsichtsrats und die nochmals gestiegene Arbeitsbelastung des Gremiums nicht gerechtfertigt erscheint.

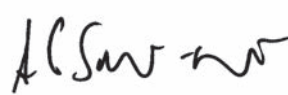
Seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom 8. März 2012 hat die Gesellschaft den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 26. Mai 2010 mit den oben genannten und der weiteren nachfolgenden Ausnahme entsprochen:

4. Ziff. 4.2.5 i. V. mit Ziff. 5.4.6 Abs. 3 DCGK

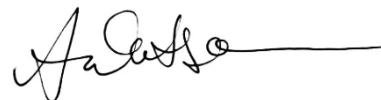
Der Kodex empfahl in Ziffer 4.2.5 Satz 1 und Ziffer 5.4.6 Absatz 3 die Offenlegung der Vergütung von Vorstand und/oder Aufsichtsrat in einem Vergütungsbericht als Teil des Corporate Governance Berichts. Abweichend hiervon war der Vergütungsbericht der Gesellschaft im Lagebericht verortet, um Doppelungen in der Berichterstattung zu vermeiden. Die Abweichung ist entfallen, da die Empfehlung in der Neufassung des Kodex angepasst wurde.

Heidelberg, den 6. März 2013
SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Für den Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorstandsvorsitzender/CEO



Andrew Watson
CFO, COO

Für den Aufsichtsrat



Thomas Volk
Vorsitzender

Führungs- und Kontrollstruktur

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG unterliegt als deutsche Aktiengesellschaft dem deutschen Aktienrecht und verfügt über eine duale Führungs- und Kontrollstruktur, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat. Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten dieser beiden Organe sind gesetzlich jeweils klar geregelt und personell getrennt. Im Folgenden werden die Arbeitsweise, Zuständigkeiten und personelle Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats der SNP AG eingehender erläutert.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Grundlegendes Prinzip einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung und -kontrolle ist für die SNP AG die Gewährleistung einer effizienten und vertrauensvollen Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat unter Berücksichtigung der Unvoreingenommenheit und Unabhängigkeit der Mitglieder. Um die Unabhängigkeit der Führungspersonen der Gesellschaft in ihren Entscheidungen von Vorgaben und Weisungen nahestehender Dritter zu fördern, werden im Rahmen der nachfolgenden Berichterstattung diejenigen Mandate der Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder offengelegt, die diese bei anderen Gesellschaften bekleiden. Darüber hinaus nahm kein Vorstands- und Aufsichtsratsmitglied mehr als drei Aufsichtsratsmandate bei nicht zum Konzern gehörenden börsennotierten Aktiengesellschaften wahr. Des Weiteren traten im Geschäftsjahr 2012 keine Interessenkonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen waren. Aufsichtsrat und Vorstand der SNP AG haben im Geschäftsjahr 2012 in vier gemeinsamen Sitzungen die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens sowie eine Reihe von Einzelthemen beraten und die notwen-

digen Beschlüsse gefasst. Darüber hinaus haben weitere telefonische Beratungen des Aufsichtsrats stattgefunden; insgesamt vier Beschlüsse wurden in Form von Umlaufverfahren gefasst.

Der Vorstand

Der Vorstand nimmt innerhalb der SNP AG die operative Führung wahr und verantwortet gegenüber dem Aufsichtsrat die Umsetzung und die Resultate der Unternehmensstrategie. Als Leitungsorgan führt der Vorstand die Geschäfte der Gesellschaft mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in eigener Verantwortung und im Unternehmensinteresse. Die Mitglieder des Vorstands tragen somit gemeinsam die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung und treffen Grundsatzentscheidungen zur Geschäftspolitik und -strategie in enger Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat. In diesem Sinn informiert der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Gesamtunternehmen relevanten Fragestellungen, die Geschäftsentwicklung, die Gewährleistung der Compliance sowie über unternehmerische Risiken. Diese Informations- und Berichtspflichten des Vorstands werden vom Aufsichtsrat in der Geschäftsordnung des Vorstands detailliert festgelegt. Ferner stellt er ein angemessenes Risikomanagement- und Kontrollsystem im Unternehmen sicher. Der Vorstand der SNP AG setzte sich im Geschäftsjahr 2012 aus zwei Personen, dem Gründungsmitglied des Unternehmens, Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither als Vorstandsvorsitzendem, und Herrn Andrew Watson zusammen. Die aktuelle Amtszeit von Herrn Dr. Schneider-Neureither begann am 01.10.2012 und endet 31.12.2015, Herr Watson ist seit dem 17.08.2011 bis zum 31.12.2014 als Vorstand bestellt.

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 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	

Der Aufsichtsrat

Aufgabe des Aufsichtsrats ist es, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens zu beraten und zu überwachen. Da wichtige Entscheidungen der Gesellschaft der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, ist dieser in die Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen sind, eingebunden. Für seine Arbeit hat sich der Aufsichtsrat eine Geschäftsordnung gegeben. Der Aufsichtsrat der SNP AG besteht aus drei Mitgliedern. Bei den Vorschlägen zur Wahl der Aufsichtsratsmitglieder wird auf die zur Wahrnehmung der Aufgabe erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen geachtet. Die amtierenden Aufsichtsratsmitglieder zeichnen sich dementsprechend durch ihre langjährige Erfahrung als Führungskräfte in maßgeblichen Positionen großer Unternehmen und ihre besonderen Kenntnisse über Markt- und Produktrisiken im Kerngeschäft der SNP AG aus. Insbesondere verfügen sie über Erfahrung im Bereich der internationalen Expansion. Sie gewährleisten somit eine möglichst effektive Unternehmensaufsicht und Unterstützung des Vorstandes in Fragen zur strategischen Ausrichtung. Die ordentliche Hauptversammlung am 24. Mai 2012 in Leimen hat die Herren Thomas Volk, Dr. Michael Drill und Klaus Weinmann mit großer Mehrheit für die Zeit vom Ablauf der Hauptversammlung am 24. Mai 2012 bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2015 beschließt, in ihren Aufsichtsratsmandaten bestätigt. Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte Herrn Volk zum Vorsitzenden und Herrn Dr. Drill zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Der Aufsichtsratsvorsitzende

koordiniert die Arbeit des Aufsichtsrats, leitet dessen Sitzungen und nimmt die Belange und Repräsentation des Gremiums nach außen wahr. Die Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG sind keine ehemaligen Mitglieder des Vorstands. Eine Effizienzprüfung des Aufsichtsrats der SNP AG erfolgt regelmäßig anhand einer Checkliste zur Selbstevaluation. Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt, dass der Aufsichtsrat fachlich qualifizierte Ausschüsse bilden soll. Aufgrund der bei einem dreiköpfigen Aufsichtsratsgremium unvermeidbaren Personenidentität der Ausschuss- und Aufsichtsratsmitglieder hat der Aufsichtsrat der SNP AG derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Mitglieder des Gremiums befinden somit in gemeinsamer Verantwortung über alle zu entscheidenden Sachverhalte. Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt dem Aufsichtsrat in Ziffer 5.4.1 Absatz 2 und 3 DCGK, für seine Zusammensetzung konkrete Ziele zu benennen und diese sowie den Stand der Umsetzung im Corporate Governance Bericht zu veröffentlichen. Der Aufsichtsrat kommt der Empfehlung zur Benennung konkreter Ziele für seine Zusammensetzung nicht nach und veröffentlicht deshalb auch keinen diesbezüglichen Bericht.

Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat

Nach §15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SNP AG sowie hochrangige Mitarbeiter und die mit ihnen in enger Beziehung stehenden Personen („Führungspersonen“) den Erwerb und die Veräußerung von SNP-Aktien und sich darauf beziehende Finanzinstru-

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

mente offenlegen, sofern der Wert der getätigten Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000,00 € übersteigt. Auf Grundlage der der SNP AG gemeldeten Informationen über Aktiengeschäfte und Transaktionen wurden die Informationen unverzüglich den kapitalmarktrechtlichen Vorgaben entsprechend veröffentlicht. Die Meldungen des Geschäftsjahres 2012 können sowohl auf der unternehmenseigenen Webseite unter der Rubrik Investor Relations/Pflichtveröffentlichungen/Directors' Dealings als auch auf der Homepage der der DGAP (Deutsche Gesellschaft für Ad-hoc-Publizität mbH) nachgelesen werden.

Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat

Gemäß Ziffer 6.6 des DCGK soll der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern angegeben werden, wenn er direkt oder indirekt größer ist als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Des Weiteren soll der Gesamtbesitz getrennt nach Vorstand und Aufsichtsrat angegeben werden. Die Mitglieder des Vorstands hielten am 31. Dezember 2012 mittelbar sowie unmittelbar insgesamt rund 24% (297.644 Stück) der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Bezugsrechte auf Aktien der SNP AG sind von der Gesellschaft nicht begründet worden. Die derzeit amtierenden Aufsichtsratsmitglieder halten keine Anteile an der SNP AG. Die unten stehende Tabelle gibt Aufschluss über den Bestand an SNP-Aktien je Organmitglied und dessen Veränderung im Geschäftsjahr 2012.

Aktienbesitz Vorstand	Stück 31.12.2011	% 31.12.2011	Stück 31.12.2012	% 31.12.2012
Dr. Andreas Schneider-Neureither	331.301	29,25	297.466	23,87
Andrew Watson	0	0	178	0,014
Gesamt	331.301	29,25	297.644	23,89

setz (BilMoG) geforderten Berichte zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystem.

Vergütungsbericht

Die Vergütungssysteme von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Konzernlagebericht/Konzernanhang erläutert. Dort finden sich ausführliche Angaben über die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat, individualisiert und getrennt dargestellt sowie nach fixen und variablen Anteilen aufgegliedert. Die Struktur der Vergütungssysteme wird regelmäßig überprüft.

Angaben zu weiteren Unternehmensführungspraktiken

Die SNP AG erfüllt freiwillig auch die nicht obligatorischen Anregungen des DCGK, soweit sie für die Gesellschaft zielführend erscheinen und umsetzbar sind.

Weitere Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden, sind in verschiedenen internen Dokumentationen enthalten und werden entsprechend umgesetzt. Sie enthalten die grundlegenden Prinzipien und Regeln für das Verhalten innerhalb des Unternehmens und die Beziehung zu den externen Partnern und der Öffentlichkeit. Die Unternehmensführung fördert die Umsetzung dieser Grundsätze insbesondere durch Schulungen der Führungskräfte.

Angaben zum Risikomanagement

Die Geschäftstätigkeit der SNP AG ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Zu einer guten Corporate Governance gehört der verantwortungsbewusste Umgang des Unternehmens mit diesen Risiken. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt die SNP AG wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein; diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst. Eine ausführliche Beschreibung des Risikomanagements ist im Chancen- und Risikobericht des Konzernlageberichts 2012 enthalten. Dort finden sich auch die gemäß Bilanzrechtsmodernisierungsge-

Konzernlagebericht

Konzernlagebericht 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.

Mehr als 200 Mitarbeiter in Europa, Südafrika sowie den USA erwirtschafteten 2012 einen Umsatz von 27,2 Mio. €. 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-Abtei-

lung 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 hochsensible Daten, etwa aus dem Bereich der Finanzbuchhaltung oder aus HR-Systemen. Entsprechend könnte ein Verlust dieser Daten gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen haben. 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 die 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. Mithilfe 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 Trainings-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 systemgestützten 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 Systemtransformationen 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 integ-

riert. 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 and 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 and 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 Softwarelösungen 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 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 Informationswirtschaft, 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 Softwareumsätze 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, Konzerne trennen sich von einzelnen Geschäftsbereichen oder strukturieren sich intern neu. Solche Veränderungen ziehen jeweils den Bedarf nach zeitnaher Anpassung bzw. Zusammenführung von vorhandenen IT-Strukturen nach sich.

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

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-Presskonferenz vom 18. Oktober 2012

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 für Unternehmen die Notwendigkeit 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 dreimal 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 rund 2% und die EBIT-Marge in Höhe von rund 11% blieben deutlich hinter den eigenen Erwartungen zurück. Trotzdem zeigen der weiterhin hohe Auftragsbestand, die zunehmende Nachfrage nach der Standardsoftware SNP Transformation Backbone und der Ausbau der Zusammenarbeit mit Partnern, 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 Konzernumsatz in Höhe von 27,157 Mio. € (i. Vj. 26,631

Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Steigerung von rund 2%. Die Umsätze im Bereich Software-related-Services konnten dabei um rund 5% auf 20,165 Mio. € (i. Vj. 19,139 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 6,992 Mio. € (i. Vj. 7,492 Mio. €) war zwar im Vergleich zum Vorjahr noch ein leichter Rückgang von knapp 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 1,647 Mio. € (i. Vj. 2,054 Mio. €) zurückgingen. Die Lizenzumsätze reduzierten sich hingegen nur leicht um rund 2% auf 5,346 Mio. € (i. Vj. 5,438 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 90% auf rund 4,9 Mio. € (i. Vj. 2,6 Mio. €) gesteigert werden. Dies entspricht einem Anteil am gesamten Softwareumsatz in Höhe von 71% (i. Vj. 34%) und bestätigt damit die Strategie des Vorstands.

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 8,5% auf 6,286 Mio. € (i. Vj. 5,793 Mio. €), die Personalaufwendungen um 11,9% auf 15,779 Mio. € (i. Vj. 14,102 Mio. €). Der Anstieg der Personalaufwendungen folgt damit dem Zuwachs der Mitarbeiterzahl, die zum 31. Dezember 2012 bei 223 (i. Vj. 185) lag.

Finanzergebnis

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 assoziierten Unternehmens sind vom Eintreten weiterer Ereignisse abhängig. Dem möglichen Ausfallrisiko wurde in Form einer außerplanmäßigen Abschreibung in Höhe von 107 T€ Rechnung getragen, es ist unter der Position „Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen“ ausgewiesen. Hierdurch ergab sich 2012 insgesamt ein Finanzergebnis in Höhe von -87 T€ (i. Vj. 12 T€).

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

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

Bereinigt um die Abschreibung ist das Finanzergebnis um 8 T€ auf 20 T€ (i. Vj. 12 T€) gestiegen.

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 schlägt sich auch in der erzielten EBIT-Marge des abgelaufenen Geschäftsjahres nieder. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich die EBIT-Marge von 17,5% auf 10,9%. Absolut konnte im Berichtszeitraum ein EBIT in Höhe von 2,948 Mio. € (i. Vj. 4,649 Mio. €) erzielt werden.

Dabei erzielte der Bereich Software-related-Services einen Ergebnisbeitrag in Höhe von 1,634 Mio. € (i. Vj. 1,557 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Steigerung um rund 5%. Die operative Marge des Segments konnte trotz eines erhöhten Personalaufwands konstant bei 8,1% gehalten werden. Im Bereich Software führten jedoch die gestiegenen Aufwendungen für die Entwicklung, das Marketing und den Vertrieb zu einem Rückgang der Marge auf 44,1% (i. Vj. 60,7%). Absolut konnte im Bereich Software ein Ergebnisbeitrag in Höhe von 3,080 Mio. € (i. Vj. 4,549 Mio. €) erwirtschaftet werden. Die nicht segmentbezogenen Aufwendungen gemäß IFRS 8.6 sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,223 Mio. € auf 1,989 Mio. € (i. Vj. 1,766 Mio. €) gestiegen.

Das EBT (Ergebnis vor Steuern) betrug 2,862 Mio. € und lag damit unter dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 4,661 Mio. €).

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,946 Mio. € (i. Vj. 1,566 Mio. €), was einer Steuerquote von 33,1% (i. Vj. 33,6%) entspricht. Der Konzernjahresüberschuss reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug 1,916 Mio. € (i. Vj. 3,095 Mio. €). Bereinigt um Unterschiede aus der Währungsumrechnung ergibt sich ein Gesamtergebnis von 1,947 Mio. € (i. Vj. 3,074 Mio. €).

Nach Abzug des auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Gewinns in Höhe von 0,127 Mio. € ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten von 1,789 Mio. € (i. Vj. 2,989 Mio. €) und ein Ergebnis pro Aktie von 1,57 € (i. Vj. 2,64 €); jeweils sowohl unverwässert als auch verwässert. Der Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG am Gesamtergebnis beträgt nach Berücksichtigung der Minderheitenanteile 1,820 Mio. € (i. Vj. 2,968 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 Gesamtausschüttung belief sich damit auf 1,973 Mio. € (i. Vj. 1,926 Mio. €) bzw. rund 66% (i. Vj. rund 60%) des Konzernjahresüberschusses.

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. Demzufolge setzt sich die in der Konzern-Kapitalflussrechnung ausgewiesene Ausschüttung in Höhe von 2,048 Mio. € aus der Dividende an die Aktionäre der SNP AG in Höhe von 1,973 Mio. € sowie der Ausschüttung der SNP Austria GmbH an konzernfremde Anteilseigner in Höhe von 0,075 Mio. € zusammen.

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 aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr 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 9,6 Mio. € rund 1 Mio. € bzw. 12% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 8,6 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€	9.574	8.603	9.520	9.488
Umsatz	T€	27.157	26.631	22.077	20.166
EBIT *	T€	2.948	4.649	4.622	4.726
EBITDA *	T€	3.711	5.345	5.283	5.263
Mitarbeiteranzahl		223	185	171	145

* 2010 ohne außerordentliches Ergebnis

Mitarbeiter

Auch im Geschäftsjahr 2012 hat die SNP AG den Mitarbeiterstamm weiter ausgebaut. Insbesondere in den Bereichen Consulting, Entwicklung und Marketing wurden neue Mitarbeiter eingestellt. Zum 31. Dezember 2012 stieg die Anzahl der Mitarbeiter auf 223 (i. Vj. 185), darunter 2 (i. Vj. 2) Vorstandsmitglieder, 3 (i. Vj. 3) Geschäftsführer, 17 (i. Vj. 8) Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten sowie 1 (i. Vj. 0) Mitarbeiterin in Altersteilzeit.

Demzufolge erhöhte sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 11,9% auf 15,779 Mio. € (i. Vj. 14,102 Mio. €). Die Personalaufwandsquote lag bei 58,1% (i. Vj. 53,0%).

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. Im Vergleich zum Vorjahr wurde die Anzahl der Auszubildenden, Studenten, Schüler und Praktikanten bei SNP mehr als verdoppelt.

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, sodass 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 68,9% auf 75,9% gesteigert werden. Diese Bedingungen bieten der SNP AG den nötigen unternehmerischen Freiraum, um zukünftig alle Möglichkeiten für weiteres Wachstum nutzen zu können. Die sonstigen Bilanzrelationen weisen im Vergleich zum Vorjahr keine signifikanten Veränderungen auf.

Kurzfristiges Vermögen

Im Wesentlichen aufgrund des Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von 6,695 Mio. € auf 10,152 Mio. € stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte im Vorjahresvergleich zum 31. Dezember 2012 auf 18,316 Mio. € (i. Vj. 13,621 Mio. €).

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte lagen leicht unter dem Vorjahreswert und beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf 4,204 Mio. € (i. Vj. 4,288 Mio. €). Der Rückgang ist überwiegend auf ein im Geschäftsjahr unter Abschreibungen liegendes Investitionsvolumen zurückzuführen.

	Professional Services = 131
	Administration = 36
	Vertrieb/Marketing = 28
	Entwicklung = 28

Fremdkapital

Die kurzfristigen Schulden stiegen zum 31. Dezember 2012 im Vergleich zum Vorjahr auf 4,781 Mio. € an (i. Vj. 4,714 Mio. €). Unter die kurzfristigen Verbindlichkeiten fallen insbesondere die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 0,821 Mio. € (i. Vj. 0,786 Mio. €) und die sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 3,226 Mio. € (i. Vj. 3,274 Mio. €). Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen abgegrenzte Personalverpflichtungen für Urlaub, Bonus und sonstige Personalverpflichtungen sowie Verpflichtungen aus Lohnsteuer und sonstige Steuern. Die Steuerschulden in Höhe von 0,655 Mio. € (i. Vj. 0,849 Mio. €) enthalten die Verpflichtungen aus den Ertragsteuern für das laufende Geschäftsjahr sowie für noch nicht veranlagte Vorjahre.

Eigenkapital

Zum 31. Dezember 2012 belief sich das Eigenkapital auf 17,083 Mio. €. (i. Vj. 12,345 Mio. €). Der deutliche Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist auf die im Dezember 2012 durchgeführte Kapitalerhöhung zurückzuführen. Demzufolge erhöhte sich das gezeichnete Kapital im Berichtszeitraum von 1.132.750,00 € auf 1.246.020,00 € und die Kapitalrücklage von 2,295 Mio. € auf 7,189 Mio. €. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum 31. Dezember 2012 im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres von 68,9% auf 75,9%. Gleichzeitig stieg die Bilanzsumme von 17,908 Mio. € auf 22,519 Mio. €.

Cashflow

Die Unternehmensfinanzierung erfolgte im Geschäftsjahr 2012 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 5,008 Mio. € zu. Zum 31. Dezember 2012 betrug der Bestand an liquiden Mitteln bzw. Zahlungsmitteläquivalenten 10,152 Mio. € (i. Vj. 6,695 Mio. €).

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr von 4,508 Mio. € auf 1,238 Mio. €. Der Rückgang lässt sich im Wesentlichen auf den geringeren Konzernjahresüberschuss sowie auf einen Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögensgegenständen im Vergleich zum Vorjahr zurückführen.

Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit im Wesentlichen auf-

grund von geringeren Investitionen in das Sachanlagevermögen auf 0,572 Mio. € (i. Vj. 0,798 Mio. €).

Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Geschäftsjahr 2012 ein Mittelzufluss von 2,791 Mio. € (i. Vj. Mittelabfluss von 2,136 Mio. €). Im Berichtszeitraum standen den Mittelabflüssen aus der Dividendenzahlung in Höhe von 2,048 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 5,008 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 Grundkapital 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 € 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 Beschlüsse 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 Grundkapitals 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 € erworben. 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 Konzernanhang.

Risikomanagement und Risikobericht

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

Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage der SNP AG. 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 Risikomanagementsystems ist eine wichtige Voraussetzung für die Möglichkeit der zeitnahen Reaktion auf sich ändernde Rahmenbedingungen, die direkt oder indirekt einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SNP AG haben können. Projekte werden fortlaufend auf ihre Machbarkeit und Rentabilität überprüft.

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

Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken

Das Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken ist in das wertorientierte Führungs- und Planungssystem der SNP AG

integriert und ein wichtiger Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses in allen relevanten rechtlichen Einheiten, Geschäftsfeldern und Zentralfunktionen. Es zielt darauf ab, wesentliche und bestandsgefährdende Risiken systematisch zu identifizieren, zu beurteilen, zu kontrollieren und zu dokumentieren. Die Risikoeinschätzung erfolgt prinzipiell für einen mehrjährigen Planungszeitraum.

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

Die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wird systematisch bewertet. Um die

Wirksamkeit der Kontrollen zu beurteilen, werden regelmäßig Tests auf Basis von Stichproben durchgeführt. Diese bilden die Grundlage für eine Selbsteinschätzung, ob die Kontrollen angemessen ausgestaltet und wirksam sind. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden regelmäßig über wesentliche Kontrollschwächen sowie die Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen informiert. Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür bieten, dass wesentliche Falschaussagen in der Rechnungslegung vermieden werden.

Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

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

Marktrisiken

Konjunkturrisiken

Die Kunden von SNP sind überwiegend Großunternehmen und weltweit operierende Konzerne. Die konjunkturellen Zyklen haben Einfluss auf das Geschäfts- und Investitionsverhalten dieser Konzerne, deshalb kann der geschäftliche Erfolg von der weltweiten Konjunktur und Wirtschaftsentwicklung beeinflusst werden. Kostensenkungsmaßnahmen und Investitionsstopps 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 für die 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 das Angebot attraktiver Vertriebskonditionen zu reduzieren.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Im Geschäftsjahr 2012 wurden Umsatzerlöse mit einem (i. Vj. drei) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2012 insgesamt 4.001 T€ (i. Vj. 3.430 T€), mit dem zweitgrößten Kunden 2.135 T€ (i. Vj. 2.851 T€) und mit dem drittgrößten Kunden 1.978 T€ (i. Vj. 2.011 T€) 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 Rest-

forderung. 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

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

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen

Die SNP AG hält Anteile an einem assoziierten Unternehmen. Die Anschaffungskosten wurden im Geschäftsjahr 2012 auf 1 € wertberichtigt.

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 Hauptumsatzträger 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 weiterhin 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 ihrer 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. 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. Die Tochtergesellschaften SNP America Inc. und SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited, die im Geschäftsjahr 2012 erste Vertragsabschlüsse verzeichnen konnten, sollten zudem mit weiterem Umsatzwachstum positiv zur Geschäftsentwicklung des Konzerns beitragen. Auch 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 von 14-18% 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 Aufsichtsrates 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 Aufsichtsrates 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 von 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 von 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 Komponenten 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 € 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:

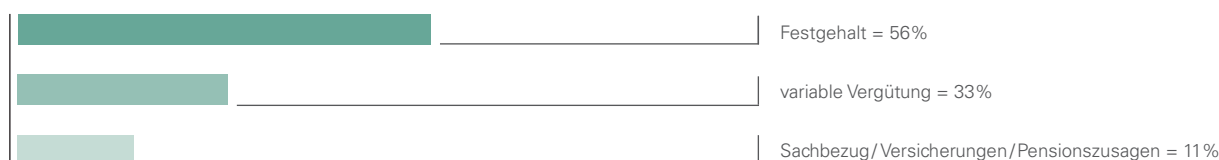
Regelungen bei vorzeitigem Ausscheiden eines Vorstandsmitgliedes

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.

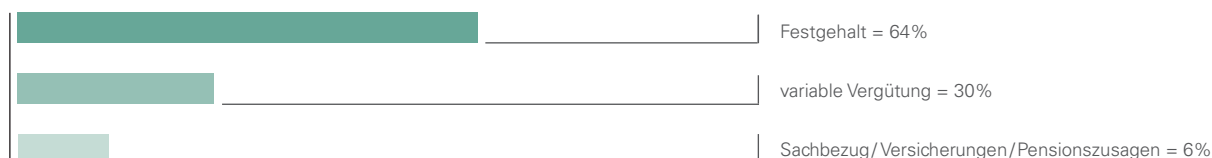
Im Falle eines vorzeitigen Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds bestehen keine gesonderten Regelungen außer für die Bemessung der variablen Vergütung. Sofern ein Vorstandsmitglied unterjährig ausscheidet, gilt folgende Regelung:

- 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.

Dr. Andreas Schneider-Neureither CEO SNP AG



Andrew Watson CFO / COO SNP AG



- 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 € 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 Bonusanspruch 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 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 zugunsten der Vorstandsmitglieder eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Aufsichtsratsmitglieder 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 gemäß IFRS in Höhe von 68 T€ (i. Vj. 74 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Sie setzt sich nach § 6 Abs. 20 der Satzung aus einer festen jährlichen Vergütung,

dem Sitzungsgeld und dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen zusammen. Eine erfolgsbezogene Komponente der Vergütung existiert nicht. Da das kontinuierliche Firmenwachstum auch den Arbeitsaufwand für die Aufsichtsratsmitglieder deutlich erhöht hat, wurde im Rahmen der 10. ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2010 die Aufsichtsratsvergütung neu festgesetzt. Seit dem Geschäftsjahr 2010 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für ihre Tätigkeit neben der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000,00 € je Aufsichtsratssitzung einen Festbetrag in Höhe von 10.000,00 € je Geschäftsjahr. Entsprechend der Maßgabe des Deutschen Corporate Governance Kodex 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 zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder eine Directors and Officers-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Vorstandsmitglieder und leitenden Angestellten. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

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 des Konzerns von Bedeutung sind.

Heidelberg, 6. März 2013

Der Vorstand

Konzernabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2012

Aktiva	Anhang	31.12.2012 €	31.12.2011 €
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12.	10.152.032,25	6.694.702,22
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.	6.900.277,02	6.387.394,36
Steuererstattungsansprüche	19.	854.511,72	239.233,97
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	14.	408.847,15	299.360,62
		18.315.668,14	13.620.691,17
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	15.	2.067.605,00	2.067.605,00
Immaterielle Vermögenswerte	15.	259.571,00	210.336,00
Sachanlagen	16.	1.486.062,75	1.819.931,49
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	17.	1,00	0,00
Sonstige langfristige Vermögenswerte	14.	32.751,71	24.262,24
Steuererstattungsansprüche	19.	12.263,83	15.040,93
Latente Steuern	34.	345.455,37	150.348,24
		4.203.710,66	4.287.523,90
		22.519.378,80	17.908.215,07
Passiva	Anhang	31.12.2012 €	31.12.2011 €
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.	821.172,35	785.899,33
Rückstellungen	18.	68.334,00	65.000,00
Steuerschulden	19.	665.494,50	589.083,27
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	20.	3.226.437,95	3.273.938,73
		4.781.438,80	4.713.921,33
Langfristige Schulden			
Rückstellungen für Pensionen	21.	475.520,00	447.555,00
Latente Steuern	34.	179.759,00	401.928,00
		655.279,00	849.483,00
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	22./23.	1.246.020,00	1.132.750,00
Kapitalrücklage	25.	7.189.482,76	2.294.897,70
Gewinnrücklagen	25.	8.797.716,46	8.982.320,88
Sonstige Rücklagen		40.869,26	9.287,59
Eigene Anteile	24.	-379.425,22	-210.398,00
Aktionären zustehendes Kapital		16.894.663,26	12.208.858,17
Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter		187.997,74	135.952,57
		17.082.661,00	12.344.810,74
		22.519.378,80	17.908.215,07

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

	Anhang	2012 €	2011 €
Umsatzerlöse	28.	27.157.129,70	26.631.235,63
Sonstige betriebliche Erträge	29.	250.494,62	334.046,09
Materialaufwand	30.	-1.604.800,41	-1.700.057,72
Personalaufwand	31.	-15.778.726,00	-14.101.857,14
Sonstige betriebliche Aufwendungen	32.	-6.285.893,99	-5.793.123,89
Sonstige Steuern		-27.090,00	-25.333,04
EBITDA		3.711.113,92	5.344.909,93
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-762.717,66	-695.779,38
EBIT		2.948.396,26	4.649.130,55
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen		-106.899,00	0,00
Sonstigen finanziellen Erträge		48.109,15	35.377,51
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-27.981,09	-23.743,40
Finanzerfolg	33.	-86.770,94	11.634,11
EBT		2.861.625,32	4.660.764,66
Steuern vom Einkommen und Ertrag	34.	-945.963,32	-1.565.524,57
Konzernjahresüberschuss		1.915.662,00	3.095.240,09
Davon:			
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilseigner		127.045,17	106.056,61
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG		1.788.616,83	2.989.183,48
Ergebnis je Aktie	10.	€	€
- Unverwässert		1,57	2,64
- Verwässert		1,57	2,64

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzern-Kapitalflussrechnung

zum 31. Dezember 2012

	2012 €	2011 €
Ergebnis nach Steuern	1.915.662,00	3.095.240,09
Abschreibungen	762.717,66	695.779,38
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	27.965,00	26.740,01
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-292.177,68	-54.269,09
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	-1.243.359,31	-459.038,42
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	67.517,47	1.203.121,69
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	1.238.325,14	4.507.573,66
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-364.517,28	-590.726,20
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-166.512,52	-106.039,05
Auszahlung für Investitionen in At-Equity-Beteiligungen	-106.900,00	0,00
Auszahlung für Erwerb Geschäftsbetrieb	0,00	-135.000,00
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	66.328,10	33.554,11
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-571.601,70	-798.211,14
Dividendenzahlung	-1.973.221,25	-1.925.675,00
Dividendenzahlung an nicht beherrschende Anteilseigner	-75.000,00	0,00
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile	5.007.855,06	0,00
Auszahlung für den Kauf eigener Anteile	-169.027,22	-210.398,00
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	2.790.606,59	-2.136.073,00
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3)	3.457.330,03	1.573.289,52
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	6.694.702,22	5.121.412,70
Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres	10.152.032,25	6.694.702,22
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:	2012 €	2011 €
Liquide Mittel	10.152.032,25	6.694.702,22
Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres	10.152.032,25	6.694.702,22

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum Geschäftsjahresende 31. Dezember 2012

	Gezeichnetes Kapital €	Kapital- rücklage €	Gewinn- rücklagen €	Sonstige Rücklagen Währungs- umrechnung €	Eigene Anteile €	Aktionären der SNP AG zustehendes Kapital €	Anteile nicht kontrollieren- der Gesell- schafter €	Gesamtes Eigenkapital €
Stand 01.01.2011	1.132.750,00	2.294.897,70	7.918.812,40	30.837,59	0,00	11.377.297,69	29.895,96	11.407.193,65
Verkauf eigener Anteile					-210.398,00	-210.398,00		-210.398,00
Gewinnausschüttungen			-1.925.675,00			-1.925.675,00		-1.925.675,00
Gesamtergebnis			2.989.183,48	-21.550,00		2.967.633,48	106.056,61	3.073.690,09
Stand 31.12.2011	1.132.750,00	2.294.897,70	8.982.320,88	9.287,59	-210.398,00	12.208.858,17	135.952,57	12.344.810,74
Kapitalerhöhung	113.270,00	4.894.585,06				5.007.855,06		5.007.855,06
Kauf eigener Anteile					-169.027,22	-169.027,22		-169.027,22
Dividendenzahlung			-1.973.221,25			-1.973.221,25	-75.000,00	-2.048.221,25
Gesamtergebnis			1.788.616,83	31.581,67		1.820.198,50	127.045,17	1.947.243,67
Stand 31.12.2012	1.246.020,00	7.189.482,76	8.797.716,46	40.869,26	-379.425,22	16.894.663,26	187.997,74	17.082.661,00

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

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

	2012 €	2011 €
Periodenergebnis	1.915.662,00	3.095.240,09
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	31.581,67	-21.550,00
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	31.581,67	-21.550,00
Gesamtergebnis	1.947.243,67	3.073.690,09
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilseigner	127.045,17	106.056,61
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG am Gesamtergebnis	1.820.198,50	2.967.633,48

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

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

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2012 €	Währungs- differenzen €	Zugänge €	Abgänge €	Umbuchungen €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2012 €
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.050.214,96	0,00	166.512,52	0,00	0,00	1.216.727,48
2. Geschäfts- und Firmenwert	2.067.605,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.067.605,00
	3.117.819,96	0,00	166.512,52	0,00	0,00	3.284.332,48
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	105.998,73	0,00	0,00	0,00	-35.266,44	70.732,29
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.818.954,27	-331,06	364.517,28	-272.792,75	35.266,44	3.945.614,18
	3.924.953,00	-331,06	364.517,28	-272.792,75	0,00	4.016.346,47
Anlagevermögen insgesamt	7.042.772,96	-331,06	531.029,80	-272.792,75	0,00	7.300.678,95

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

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

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2011 €	Währungs- differenzen €	Zugänge €	Abgänge €	Umbuchungen €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2011 €
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	863.275,91	0,00	243.039,05	-56.100,00	0,00	1.050.214,96
2. Geschäfts- und Firmenwert	1.993.000,00	0,00	74.605,00	0,00	0,00	2.067.605,00
	2.856.275,91	0,00	317.644,05	-56.100,00	0,00	3.117.819,96
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	60.897,53	0,00	45.101,20	0,00	0,00	105.998,73
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.702.451,27	5.074,24	545.625,00	-434.196,24	0,00	3.818.954,27
	3.763.348,80	5.074,24	590.726,20	-434.196,24	0,00	3.924.953,00
Anlagevermögen insgesamt	6.619.624,71	5.074,24	908.370,25	-490.296,24	0,00	7.042.772,96

	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2012 €	Währungs- differenzen €	Zugänge €	Abgänge €	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2012 €	Buchwert 31.12.2012 €	Buchwert 31.12.2011 €
	839.878,96	0,00	117.277,52	0,00	957.156,48	259.571,00	210.336,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.067.605,00	2.067.605,00
	839.878,96	0,00	117.277,52	0,00	957.156,48	2.327.176,00	2.277.941,00
	10.217,29	0,00	4.237,00	0,00	14.454,29	56.278,00	95.781,44
	2.094.804,22	429,99	641.203,14	-220.607,92	2.515.829,43	1.429.784,75	1.724.150,05
	2.105.021,51	429,99	645.440,14	-220.607,92	2.530.283,72	1.486.062,75	1.819.931,49
	2.944.900,47	429,99	762.717,66	-220.607,92	3.487.440,20	3.813.238,75	4.097.872,49

	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2011 €	Währungs- differenzen €	Zugänge €	Abgänge €	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2011 €	Buchwert 31.12.2011 €	Buchwert 31.12.2010 €
	806.688,91	0,00	89.289,05	-56.099,00	839.878,96	210.336,00	56.587,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.067.605,00	1.993.000,00
	806.688,91	0,00	89.289,05	-56.099,00	839.878,96	2.277.941,00	2.049.587,00
	6.472,53	0,00	3.744,76	0,00	10.217,29	95.781,44	54.425,00
	1.861.226,39	2.463,50	602.745,57	-371.631,24	2.094.804,22	1.724.150,05	1.841.224,88
	1.867.698,92	2.463,50	606.490,33	-371.631,24	2.105.021,51	1.819.931,49	1.895.649,88
	2.674.387,83	2.463,50	695.779,38	-427.730,24	2.944.900,47	4.097.872,49	3.945.236,88

Anhang zum Konzernabschluss

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012

1. Wirtschaftliche Grundlagen

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

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

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

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 wurde am 6. März 2013 durch Beschluss des Vorstandes nach Abstimmung mit dem Aufsichtsrat zur Veröffentlichung freigegeben.

2. Allgemeine Angaben

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

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

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

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

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

Nachfolgende aufgelistete neue geänderte Standards waren 2012 verbindlich anzuwenden:

Vorschrift

Änderung IFRS 7

Bezeichnung

Angaben über die Übertragung von finanziellen Vermögenswerten

Die Änderung der Standards hatten keine Auswirkung auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Konzerns.

Nachfolgend sind die veröffentlichten, jedoch noch nicht anzuwendenden wesentlichen Standards, Interpretationen sowie Änderungen dargestellt:

Bezeichnung	Übernahme durch EU	Anzuwenden ab Geschäftsjahr
IFRS 7: Anhangsangaben zur Verrechnung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden	Ja	2013
IFRS 10: Konzernabschlüsse	Ja	2014
IFRS 11: Gemeinsame Vereinbarungen	Ja	2014
IFRS 12: Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen	Ja	2014
IFRS 13: Bemessung des beizulegenden Zeitwerts	Ja	2013
IAS 27: Einzelabschlüsse	Ja	2014
IAS 28: Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	Ja	2013
Änderungen IAS 12: Latente Steuern: Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte	Ja	2013
Änderungen IAS 32: Finanzinstrumente: Darstellung-Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten	Ja	2013
Verbesserungen der IFRS (Stand Mai 2012)	Nein	2013
IFRIC 20: Abraumkosten in der Produktionsphase eines Tagebauwerks	Ja	2013
Änderungen zu IAS 19: Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste (Korridoransatz)	Ja	2013
Änderungen zu IAS 1: Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses	Ja	2013

Der geänderte IAS 19 schafft den Korridoransatz ab und verlangt eine Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste im sonstigen Ergebnis. Die SNP AG wendet im Geschäftsjahr 2012 den Korridoransatz an. Zum Geschäftsjahresende 2012 betrugen die versicherungsmathematischen Verluste insgesamt 117 T€. Bei vorzeitiger Anwendung der neuen Vorschriften hätte sich das Eigenkapital zum 31.12.2012 um 117 T€ abzüglich hierauf entfallende aktive latente Steuern von rd. 32 T€ reduziert. Der Effekt auf die Gewinn- und Verlustrechnung 2012 aus der Berücksichtigung versicherungsmathematischer Effekte im Rahmen der 10%-Korridor-Methode war für den Konzernabschluss 2012 insgesamt unwesentlich. Darüber hinaus werden weiterführende Anhangsangaben erforderlich.

IFRS 10 regelt anhand eines umfassenden Beherrschungskonzepts, welche Unternehmen in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. IFRS 11 regelt die Bilanzierung von gemeinschaftlichen Vereinbarungen und knüpft dabei an die Art der sich aus der Vereinbarung ergebenden Rechte und Verpflichtungen anstelle ihrer rechtlichen Form an. IFRS 12 regelt die Angabepflichten für sämtliche Arten von Beteiligungen an anderen Unternehmen (auch gemeinschaftliche Vereinbarungen, assoziierte Unternehmen, strukturierte Unternehmen und außerbilanziellen Einheiten). Die SNP AG wird die neuen Regelungen ab dem Geschäftsjahr 2013

anwenden; wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss werden hieraus nicht erwartet.

IFRS 13 definiert den beizulegenden Zeitwert und vereinheitlicht die Anhangsangaben für die Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sowohl für finanzielle als auch von nicht finanziellen Posten. Die neue Verlautbarung ist für die SNP AG ab 2013 verbindlich anzuwenden. Die SNP AG erwartet aus der Anwendung des IFRS 13 keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Die SNP AG prüft, welche Auswirkungen die übrigen aufgelisteten Standards, Interpretationen und Änderungen zukünftig auf den Konzernabschluss haben werden. Es wird derzeit von keinen wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Konzerns ausgegangen.

3. Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis umfasst neben der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Dossenheimer Landstraße 100, 69121 Heidelberg, Deutschland, als Obergesellschaft die folgenden Tochtergesellschaften, bei denen der SNP Schneider-Neureither & Partner AG unmittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht:

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

4. Konsolidierungsgrundsätze

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

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

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

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

Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter sind die Teile des Periodenergebnisses und des Reinvermögens, die auf Anteile entfallen, die weder unmittelbar noch mittelbar der SNP AG zugeordnet werden. Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter werden in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals getrennt vom Eigenkapital der Eigentümer der SNP AG ausgewiesen. Änderungen der Beteiligungsquote des Mutterunternehmens an einem Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert.

5. Assoziierte Unternehmen

Die Anteile des Konzerns an einem assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, bei welchem der Konzern über maßgeblichen Einfluss verfügt.

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit dem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmäßig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält den Anteil des Konzerns am Periodenergebnis des assoziierten Unternehmens. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und soweit erforderlich in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen eliminiert.

Der Anteil des Konzerns am Gewinn eines assoziierten Unternehmens wird in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt. Hierbei handelt es sich um den den Anteilseignern des assoziierten Unternehmens zurechenbaren Gewinn und somit um den Gewinn nach Steuern und Anteilen ohne beherrschenden Einfluss an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens.

Die Abschlüsse des assoziierten Unternehmens werden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Konzerns. Soweit erforderlich, werden Anpassungen an konzerneinheitliche Rechnungslegungsmethoden vorgenommen.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für seine Anteile an einem assoziierten Unternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils am assoziierten Unternehmen und dem Buchwert des „Anteils am Ergebnis assoziierter Unternehmen“ als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

6. Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung des Mutterunternehmens und der Darstellungswährung, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest.

Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst.

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

7. Verwendung von Schätzungen

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

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

Wertminderungen von nicht finanziellen Vermögenswerten

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

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

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

Land	Währung	Stichtagskurse	Durchschnittskurse
		2012	2011
Schweiz	CHF	1 €	1,2053
USA	USD	1 €	1,2848
Südafrika	ZAR	1 €	10,5511

Projektbewertung

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

8. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

Liquide Mittel

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

Forderungen und sonstige Vermögenswerte

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

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte sind nicht besichert und unterliegen somit einem Ausfallrisiko. Die Gesellschaft hat in der Vergangenheit Ausfälle seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen müssen, die für die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung waren.

Geschäfts- und Firmenwert

Geschäfts- und Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und

Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- und Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Geschäfts- und Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass sie wertgemindert sein könnten.

Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet werden, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten bereits zugewiesen worden sind. Jede Einheit, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Konzerns dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird. Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der Zahlungsmittel generierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der Zahlungsmittel generierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.068 T€ (i. Vj. 2.068 T€) wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests dem Segment Software-related-Services zugeordnet.

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

Der Werthaltigkeitstest basiert auf dem Nutzungswert, der durch Abzinsung der im Rahmen der Weiterführung der jeweiligen Einheiten entstehenden geplanten Cashflows ermittelt wird. Die Cashflow-Planung erfolgt auf Basis der aktuellen operativen Ergebnisse sowie einer Unternehmensplanung über einen Zeitraum von drei Jahren. Cashflows der nachfolgenden Jahre werden mit einer konstanten Wachstumsrate von 0,25% (i. Vj. 0,25%) fortgeschrieben. Diese Cashflow-Prognosen werden mittels eines Abzinsungssatzes von 8,6% (i. Vj. 9,1%) vor Steuern auf den Nutzungswert abgezinst. Bei der Unternehmensplanung werden sowohl aktuelle Erkenntnisse als auch historische Entwicklungen berücksichtigt. Weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ergab sich ein Wertminderungsbedarf.

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

- EBIT-Marge
- Abzinsungssatz
- Wachstumsrate

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

Die Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der den Zahlungsmittel generierenden Einheiten jeweils zuzuordnenden spezifischen Risiken dar, darunter des Zinseffekts und der spezifischen Risiken der Vermögenswerte.

Den Wachstumsraten liegen branchenbezogene Erwartungswerte zugrunde.

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer liegen nicht vor.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Gemäß IAS 38 sind Forschungskosten als Aufwand zu erfassen, während Entwicklungskosten bei Vorliegen von weiteren Kriterien zu aktivieren sind. Ist es bei einem internen Projekt nicht eindeutig möglich, die Forschungsphase von der Entwicklungsphase abzugrenzen, sind die mit diesem Projekt verbundenen Ausgaben insgesamt als Forschungskosten zu behandeln. Im Geschäftsjahr 2012 wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 3.912 T€ (i. Vj. 2.943 T€) als Aufwand erfasst, da eine eindeutige Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsphase nicht möglich war. Dies entspricht einem Anteil von 14% der Umsatzerlöse 2012 (i. Vj. 11%).

Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen, angesetzt. Fremdkapitalkosten werden als Aufwand erfasst, soweit sie nicht als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten eines qualifizierten Vermögenswerts zu aktivieren sind. Das Sachanlagevermögen umfasst im Wesentlichen Büroeinrichtungen, Fahrzeuge und PCs und wird linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von drei bis dreizehn Jahren abgeschrieben. Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer Zahlungsmittel generierenden Einheit ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert.

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

Die Gesellschaft hat im Berichtsjahr keine Wertminderungen vorgenommen.

Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte enthalten die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für

Zwecke der Veräußerung in naher Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Im Konzern wurden keine Finanzinstrumente im Rahmen der Fair Value Option in diese Kategorie designiert.

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

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

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

Vermögenswerte, die mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

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

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

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

Liegen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen objektive Hinweise (wie z. B. die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners) dafür vor, dass nicht alle fälligen Beträge gemäß den ursprünglich vereinbarten Rechnerkonditionen eingehen werden, wird eine Wertminderung unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Wertminderungsbeträge werden ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden. Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder über eine direkte Minderung der Forderung berücksichtigt wird, hängt vom Grad der Verlässlichkeit der Beurteilung der Risikosituation ab.

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten enthalten die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Verbindlichkeiten eingestuft werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in naher Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten,

bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Im Konzern wurden keine Finanzinstrumente im Rahmen der Fair Value Option in diese Kategorie designiert.

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

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

Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und Schulden

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

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

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

Handelt es sich bei einem oder mehreren wesentlichen Inputfaktoren nicht um beobachtbare Marktdaten, gehört das Finanzinstrument der niedrigsten Verlässlichkeitsstufe hinsichtlich der Folgebewertung an (Stufe 3).

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

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

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

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

Aktienbasierte Vergütungen

Derzeit bestehen keine Aktienoptionsprogramme.

Rückstellungen für Pensionen

Die Rückstellungen für Pensionen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) gemäß IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ gebildet. Bei diesem Verfahren werden nicht nur die am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Renten und Gehältern bei Einschätzung der relevanten Einflussgrößen berücksichtigt. Die Berechnung beruht auf versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen. Die noch nicht in der Bilanz erfassten Beträge ergeben sich durch versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Abweichungen zwischen den getroffenen versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung bzw. der Änderung dieser Annahmen. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erst erfolgswirksam verrechnet, wenn sie zehn Prozent des höheren Wertes von Verpflichtungsumfang und etwaigem Fondsvermögen übersteigen („Korridorregel“). In diesem Fall werden sie über die künftige Restdienstzeit der Belegschaft verteilt. Der Aufwand aus der Dotierung der Pensionsrückstellungen in Höhe des laufenden Dienstzeitaufwandes wird unter den Personalkosten, während der enthaltene Zinsanteil im Finanzergebnis ausgewiesen wird.

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

Eigene Anteile

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

Im Geschäftsjahr 2011 wurden 3.472 eigene Anteile und im Geschäftsjahr 2012 3.079 eigene Anteile erworben. Die Anschaffungskosten für die in der Summe 6.551 Anteile in Höhe von 379.425,22 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen.

Sonstige Rückstellungen

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

Verbindlichkeiten

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

Steuern

Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw.

eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten oder angekündigt sind.

Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 „Ertragsteuern“ auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden (Liability Method) sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge haben wir nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen.

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

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

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

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

Leasing

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

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

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

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

Ertragsrealisierung

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

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

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

Die Softwareumsätze werden sofort realisiert, sofern keine wesentlichen Modifikationen oder sonstigen Anpassungen der Software im Rahmen des Verkaufs notwendig sind. Die Software wird standardmäßig unbefristet lizenziert. Vereinbarungen über die Wartung werden in der Regel separat abgeschlossen. Bei

Vorauszahlung von Wartungsentgelten für mehrere Jahre erfolgt eine zeitanteilige Umsatzabgrenzung.

Zinsen werden nach der Effektivzinsmethode, Dividenden/Gewinnansprüche werden mit Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst. Die regionale Aufgliederung der Umsatzerlöse ergibt sich aus der Segmentberichterstattung.

9. Akquisitionen/Unternehmenserwerbe

Im Geschäftsjahr 2012 haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden. Im Geschäftsjahr 2011 wurde im Rahmen eines Asset-Deals der gesamte laufende Geschäftsbetrieb der HPC-CAS Solutions GmbH (kurz: HPC-CAS), Hamburg, übernommen. Die HPC-CAS ist ein Beratungsdienstleister im Bereich der Optimierung und Transformation von ERP-Systemlandschaften mit toolbasiertem Ansatz. Die Übernahme von HPC-CAS ermöglicht SNP eine stärkere Durchdringung des ERP-Transformationsmarkts, indem Kundenstamm und Softwareportfolio erweitert werden können. Zudem eröffnen sich weitere Vertriebsmöglichkeiten für die Standardsoftware SNP Transformation Backbone. Mit der Übernahme von HPC-CAS setzt SNP die angekündigte Wachstumsstrategie fort, die neben der internati-

onalen Expansion und der Weiterentwicklung innovativer Anwendungen auch den Erwerb von Mitbewerbern und Softwarehäusern im Bereich Transformation zur Portfolio- und Marktexpansion zum Ziel hat.

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

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

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

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

Die Gegenleistung von 135 T€ stellt den Kaufpreis dar, der zum Geschäftsjahresende 2011 vollständig bezahlt war und somit den Zahlungsmittelabfluss im Jahr 2011 darstellt. Es wurden keine Eigenkapitalinstrumente für den Erwerb der Anteile ausgegeben.

Die Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 11 T€ wurden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Geschäftsjahres 2011 erfasst. Die im Geschäftsjahr 2011 erworbene Gesellschaft hatte 2011 einen Beitrag in Höhe von rund 14 T€ zum Konzernjahresüberschuss beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn 2011 stattgefunden, hätten sich der Konzernjahresüberschuss 2011 auf rund 2.935 T€ und die Erträge aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge) auf rund 27.131 T€ belaufen.

10. Ergebnis je Aktie

		2012	2011
Den Aktionären der SNP AG zustehendes Ergebnis	€	1.788.617	2.989.183
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (unverwässert)*	Stück	1.135.933	1.131.824
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (verwässert)*	Stück	1.135.933	1.131.824
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	1,57	2,64
Verwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	1,57	2,64

* In der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von Aktien ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von dem Erwerb eigener Aktien und der Ausgabe neuer Aktien im Verlauf des Jahres enthalten (zum Stichtag 31.12.2012 hält die Gesellschaft 6.551 eigene Anteile).

11. Segmentberichterstattung

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

	Software-related-Services T €	Software T €	Gesamt T €
Segmentergebnis			
2012	1.634	3.080	4.714
Marge	8,1 %	44,1 %	17,4 %
2011	1.557	4.549	6.106
Marge	8,1 %	60,7 %	22,9 %
Darin enthaltene Segmentaußenumsätze			
2012	20.165	6.992	27.157
2011	19.139	7.492	26.631
Abschreibungen im Segmentergebnis enthalten			
2012	595	168	763
2011	557	139	696
Segmentvermögen			
31.12.2012	20.080	1.402	21.482
31.12.2011	15.211	2.290	17.501
Segmentinvestitionen			
2012	488	150	638
2011	877	31	908

Überleitungsrechnung	2012 T €	2011 T €
Ergebnis		
Summe berichtspflichtige Segmente	4.714	6.106
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-1.989	-1.766
Nicht segmentbezogene Beträge:		
- Sonstige betriebliche Erträge	250	334
- Sonstige Steuern	-27	-25
EBIT	2.948	4.649
Vermögen		
Summe berichtspflichtige Segmente	21.482	17.501
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen	1.037	407
Konzernvermögen	22.519	17.908
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen		
- Latente Steueransprüche	167	150
- Ertragssteueransprüche	870	257
Gesamt	1.037	407

Berichterstattung nach Regionen

Regionen	(Außen-)Umsatz		Langfristige Vermögenswerte			
	2012 T€	2011 T€	2012 T€	2011 T€	Investitionen	
					2012 T€	2011 T€
Deutschland	21.431	21.452	3.677	3.994	540	812
Österreich	3.121	2.802	62	57	49	60
Schweiz	551	781	38	3	45	0
USA	34	64	35	36	3	34
Südafrika	17	20	1	1	1	2
Übriges Drittland	2.003	1.512	0	0	0	0
Gesamt	27.157	26.631	3.813	4.090	638	908

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

Das Segment Software beinhaltet die Entwicklung und Vermarktung der selbst entwickelten Softwarelösung für ERP-Transformationen SNP Transformation Backbone, der Übersetzungssoftware SNP Dragoman sowie der Software SNP Data Provisioning and Masking, einer Softwarelösung zur Migration und sicheren Maskierung von produktiven ERP-Daten für Tests, Trainings und für die Qualitätssicherung.

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

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

Die Verrechnungspreise zwischen den Segmenten nach Regionen werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Segmenterträge, Segmentaufwendungen und Segmentergebnis umfassen Transfers zwischen Geschäftssegmenten. Diese Transfers werden bei der Konsolidierung eliminiert.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden Umsatzerlöse mit einem (i. Vj. drei) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2012 insgesamt 4.001 T€ (i. Vj. 3.430 T€), mit dem zweitgrößten Kunden 2.135 T€ (i. Vj. 2.851 T€) und mit dem drittgrößten Kunden 1.978 T€ (i. Vj. 2.011 T€) an Umsatzerlösen erzielt. Diese Erlöse betreffen die Segmente Software-related-Services und Software.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

12. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die liquiden Mittel betreffen Guthaben bei Kreditinstituten sowie den Kassenbestand.

13. Forderungen/Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.389	5.252
Forderungen aus Festpreisprojekten – POC-Methode –	1.551	1.203
	6.940	6.455
Wertberichtigungen	-40	-68
	6.900	6.387

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

Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen:	2012 T €	2011 T €
Stand 01.01.	68	81
Zuführung	2	30
Verbrauch	-30	0
Auflösung	0	-43
Stand 31.12.	40	68

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	751	705
Verbindlichkeiten aus Festpreisprojekten – POC-Methode –	70	81
	821	786

14. Sonstige Vermögenswerte

In den sonstigen Vermögenswerten sind im Wesentlichen vorausbezahlte Aufwendungen von 307 T€ (i. Vj. 257 T€), debitorische Kreditoren von 48 T€ (i. Vj. 7 T€), Forderungen aus Umsatzsteuer von 35 T€ (i. Vj. 2 T€), Mietkautionen von 33 T€ (i. Vj. 24 T€) und sonstige Forderungen von 19 T€ (i. Vj. 34 T€) enthalten.

15. Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagespiegel für das Geschäftsjahr 2012 und für das Vorjahr dargestellt

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

16. Sachanlagen

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen für das Geschäftsjahr 2012 und für das Vorjahr ist im Anlagespiegel dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

17. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen

Die SNP AG hat im Geschäftsjahr 2012 eine Beteiligung an einem assoziierten Unternehmen erworben. (i.Vj. keine Anteile an assoziierten Unternehmen).

Die aggregierten Werte stellen sich für den letzten vorliegenden Abschluss 2011 wie folgt dar:

	T €
Periodenergebnis	-9
Umsatzerlöse	37
Vermögenswerte	73
Schulden	57

Der vorläufige Abschluss für 2012 weist einen Jahresfehlbetrag von 4 T€ auf bei einem Eigenkapital in Höhe von ca. 11 T€ aus.

Es bestehen Hinweise darauf, dass die Unternehmensfortführung des Beteiligungsunternehmens gefährdet ist. Daher wurde eine Wertminderung auf 1,00 € vorgenommen. Der Ausweis erfolgt unter der Position „Ergebnis aus nach Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen“ in der Gewinn- und Verlustrechnung.

18. Rückstellungen

	Stand 01.01.2012 T €	Verbrauch T €	Auflösung T €	Zuführung T €	Stand 31.12.2012 T €
Gewährleistungsrisiken	30	0	0	0	30
Archivierungskosten	26	0	0	0	26
Prozesskosten	9	1	0	4	12
Gesamt	65	1	0	4	68

19. Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

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

20. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten gliedern sich wie folgt:

	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Personalverpflichtungen (Urlaub, Bonus und sonstige)	2.229	2.126
Lohn- und sonstige Steuern	627	745
Sozialversicherung	65	53
Jahresabschlusskosten	50	73
Berufsgenossenschaft	45	30
Aufsichtsratsvergütung	0	25
Übrige	210	222
Gesamt	3.226	3.274

21. Rückstellungen für Pensionen

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

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

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

In der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Aufwendungen für Versorgungsleistungen:	2012 T €	2011 T €
Laufender Dienstzeitaufwand	23	22
Zinsaufwand	19	19
Erwartete Erträge aus Planvermögen	0	0
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste (+)	-3	-3
Planabgeltungen	0	0
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	39	38

Vermögenswerte / Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen:	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Leistungsorientierte Verpflichtung	644	420
./. beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-51	-41
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-117	69
Leistungsorientierte Verpflichtung = Rückstellungsbetrag	476	448

Die Änderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung stellt sich wie folgt dar:	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Leistungsorientierte Verpflichtung zu Beginn des Berichtszeitraums	420	361
Laufender Dienstzeitaufwand	22	22
Zinsaufwand	21	19
Planabgeltungen	0	0
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste (+)	181	18
Leistungsorientierte Verpflichtung zum Ende des Berichtszeitraums	644	420

Die Änderung des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Berichtszeitraums	41	32
Erwartete Rendite	0	0
Arbeitgeberbeiträge	11	11
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-1	-2
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende des Berichtszeitraums	51	41

Nachfolgend werden die Grundannahmen zur Ermittlung der Pensionsverpflichtungen des Konzerns dargestellt:	2012	2011
Abzinsungssatz	3,5% bis 3,75%	4,9% bis 5,0%
Gehaltstrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
Rententrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
Erwartete Erträge aus Planvermögen	3,75%	3,85%
Durchschnittliche Fluktuation *	0% bis 2%	0% bis 3,5%

* in Abhängigkeit der Dienstjahre

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

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

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

	2012 T€	2011 T€	2010 T€	2009 T€	2008 T€
Leistungsorientierte Verpflichtung	644	420	361	307	359
Planvermögen	51	41	32	23	13
Unterdeckung (-)/Überdeckung (+)	-593	-379	-329	-284	-346
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Planschulden	181	18	19	-46	-32

Das Planvermögen besteht in einer Rückdeckungsversicherung, die keine, für den Konzernabschluss wesentlichen erfahrungsbedingten Anpassungen aufweist.

22. Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31.12.2012 1.246.020,00 € (i. Vj. 1.132.750,00 €) 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 €.

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.

23. Genehmigtes Kapital

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 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 2009). 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. Das genehmigte Kapital beträgt durch die teilweise Ausschöpfung im Zuge der Kapitalerhöhung 2012 (Ausgabe von 113.270 neuen Aktien) zum Geschäftsjahresende 2012 noch 449.230,00 €.

24. Eigene Anteile

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Im August 2011 hatte der Vorstand ein Aktienrückkaufprogramm von zunächst bis zu 4.000 Aktien beschlossen, dies entspricht ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft. 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, das entspricht weiteren ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft. 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 damit auf 6.551 Aktien, was nach der Kapitalerhöhung der Gesellschaft im Dezember 2012 einem Anteil am Grundkapital von ca. 0,53% entspricht.

Der Nennbetrag der eigenen Anteile wurde gemäß IAS 32.33 vom Eigenkapital abgezogen.

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

25. Gewinnrücklagen und Kapitalrücklagen

Zur Veränderung der Gewinnrücklagen verweisen wir auf den Konzern-Eigenkapitalspiegel.

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

Anfangsbestand	2.294.897,70 €
Einstellung Kapitalerhöhung	4.894.585,06 €
Endbestand	7.189.482,76 €

Die Kapitalrücklage wird in IFRS um die mit der Kapitalerhöhung (bzw. ursprünglichem Börsengang) verbundenen Kapitalbeschaffungskosten abzüglich hierauf entfallende Steuereffekte gemindert. 2012 wurden aus der Kapitalerhöhung 89 T€ bei der Kapitalrücklage in Abzug gebracht. Aus dem ursprünglichen Börsengang besteht eine Minderung in Höhe von rd. 173 T€. Insgesamt weicht die Kapitalrücklage lt. IFRS-Konzernabschluss zur Kapitalrücklage laut Abschluss der Muttergesellschaft somit um 262 T€ ab.

26. Finanzinstrumente

Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

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

Das Management überwacht und steuert fortlaufend die Finanzierung und die Kapitalstruktur im Konzern. Hierzu dienen u.a. auch die Kenngrößen „Verschuldungsgrad“ und „Eigenkapitalquote“. Zur Aufrechter-

haltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2012 und 31. Dezember 2011 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien oder Verfahren zur Überwachung der Finanzierung und zur Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen.

In den Geschäftsjahren 2012 und 2011 wurde kein Handel mit Derivaten betrieben.

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

Kreditrisiko

Der Konzern schließt Geschäfte mit kreditwürdigen Dritten ab. Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Es wird keine Kreditierung ohne vorherige Prüfung und Genehmigung nach der aktuellen, durch den Vorstand festgelegten Befugnisregelung vorgenommen. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Kreditrisikokonzentrationen.

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

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

	Weder überfällig noch wertberichtigt T€	Überfällig und nicht wertberichtigt T€	Wertberichtigt T€	31.12.2012 T€
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	33	0	0	33
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.396	1.504	0	6.900
- davon Forderungen POC	1.551	0	0	1.551
Sonstige Vermögenswerte	53	0	0	53
Gesamt	5.482	1.504	0	6.986

	Weder überfällig noch wertberichtigt T€	Überfällig und nicht wertberichtigt T€	Wertberichtigt T€	31.12.2011 T€
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	24	0	0	24
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.438	919	30	6.387
- davon Forderungen POC	1.203	0	0	1.203
Sonstige Vermögenswerte	27	0	0	27
Gesamt	5.489	919	30	6.438

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

	Bis 30 Tage T€	31 bis 60 Tage T€	Mehr als 60 Tage T€	31.12.2012 T€
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt	865	278	361	1.504

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

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

Liquiditätsrisiko

Der Konzern überwacht das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses im Rahmen der laufenden Cashflow-Planung und -Überwachung. Zum 31. Dezember 2012 weisen die Cashflows aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf:

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012	Bis 1 Jahr T€	1 bis 2 Jahre T€	3 bis 5 Jahre T€	über 5 Jahre T€	Summe T€
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	821	0	0	0	821
Sonstige Verbindlichkeiten (vertragliche Verpflichtungen)	2.482	0	0	0	2.482
Gesamt	3.303	0	0	0	3.303

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

Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Marktpreisrisiko

Zinsrisikomanagement

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

Währungsrisikomanagement

Währungsrisiken resultieren aus Transaktionen einer operativen Einheit in einer anderen Währung als der funktionalen Währung dieser Einheit. Die Verträge im Konzern werden nahezu ausschließlich in Euro abgeschlossen. Sofern Verträge in fremder Währung abgeschlossen werden, wirkt das Management diesem Währungsrisiko durch den laufenden Ausgleich mit

entsprechenden Fremdwährungsverbindlichkeiten entgegen. Das Währungskursrisiko ist aufgrund der derzeitigen Vertragsgestaltungen vernachlässigbar.

IFRS 7 verlangt im Rahmen der Darstellung zu Marktrisiken auch Angaben darüber, wie sich hypothetische Änderungen von Risikovariablen auf Preise von Finanzinstrumenten auswirken. Als Risikovariablen kommen insbesondere Börsenkurse infrage. Zum 31. Dezember 2012 sowie zum 31. Dezember 2011 hatte der Konzern keine mit Aktienkursrisiken verbundene Finanzinstrumente im Bestand.

Beizulegender Zeitwert

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

Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden:

	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Kredite und Forderungen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.900	6.387	6.900	6.387
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	10.152	6.695	10.152	6.695
Übrige finanzielle Vermögenswerte	53	27	53	27
Gesamt	17.105	13.109	17.105	13.109

	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden				
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	821	786	821	786
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	2.482	2.442	2.482	2.442
Gesamt	3.303	3.228	3.303	3.228

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

Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien

	Darlehen und Forderungen	
	2012 T €	2011 T €
Aus Zinsen	48	35
Erfolgsneutral	0	0
Erfolgswirksam	0	0

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

27. Kapitalmanagement

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

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

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

Das Kapital des Konzerns entspricht dem bilanzierten Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote betrug am 31. Dezember 2012 75,9% (i. Vj. 68,9%).

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

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

Umsatzerlöse, die sich auf zum 31. Dezember 2012 noch nicht abgeschlossene Festpreisprojekte beziehen, betragen 1.993 T€ (i. Vj. 2.999 T€) und entsprechen den angefallenen Kosten zuzüglich des anteilig realisierbaren Gewinns.

29. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt:

	2012 T€	2011 T€
Währungskursdifferenzen	69	96
Versicherungsentschädigungen	29	18
Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	21	62
Provisionserträge	20	20
Mehrerlös aus Anlagenabgang	17	2
Skontoerträge	7	8
Entschädigungszahlung	0	61
Auflösung von Wertberichtigungen	0	13
Übrige	87	54
Gesamt	250	334

30. Materialaufwand

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

31. Personalaufwand

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für beitragsorientierte Altersversorgungssysteme in Höhe von 232 T€ (i. Vj. 170 T€) erfasst. Die Beiträge zu den gesetzlichen Rentenversicherungen betrugen 1.037 T€ (i. Vj. 900 T€).

Im Personalaufwand sind Zahlungen für Abfindungen in Höhe von 0 T€ (i. Vj. 307 T€) enthalten.

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

	2012	2011
Vollzeit	185	166

32. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

	2012 T €	2011 T €
Kraftfahrzeuge	1.226	879
Reisekosten	882	985
Werbung, Repräsentation	877	575
Rechts- und Beratungskosten	865	871
Miete, Leasing	715	638
Sonstige Personalkosten	423	423
Kommunikation	345	351
Raumkosten, Energie	297	321
Versicherungen, Beiträge	142	135
Übrige	514	615
Gesamt	6.286	5.793

33. Finanzerfolg

Im Finanzerfolg ist eine Wertminderung in Höhe von 107 T€ auf einen Minderheitsanteil an einer Beteiligung enthalten, die unter Risikogesichtspunkten vorgenommen wurde. Darüber hinaus sind Zinsaufwendungen und -erträge enthalten.

34. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

	2012 T €	2011 T €
Tatsächliche Steuern		
Inland	1.101	1.448
Ausland	262	154
	1.363	1.602
Latente Steuern		
Inland	-244	-64
Ausland	-173	28
	-417	-36
Gesamt	946	1.566

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

Steuerüberleitungsrechnung

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

	2012 T €	2011 T €
Ergebnis vor Steuern, nach sonstigen Steuern	2.862	4.661
Theoretischer Steuersatz *	30,0%	30,0%
Theoretischer Steueraufwand	859	1.398
Veränderungen des theoretischen Steueraufwands aufgrund		
- Steuersatzunterschieden Inland zu Ausland	-82	-52
- periodenfremder Steuern	-17	-1
- nicht abzugsfähiger Betriebsausgaben	63	26
- nicht berücksichtigungsfähiger aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge	66	163
- sonstiger Effekte	57	32
Tatsächliche Steuer vom Einkommen und Ertrag	946	1.566

*Berechnet auf Basis der inländischen Ertragssteuersätze

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

	31.12.2012 T €	31.12.2011 T €
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	-7	-2
Forderungen (POC)	-173	-400
Passive latente Steuern gesamt	-180	-402
Aktive latente Steuern		
Verlustvortrag	230	44
Pensionsverpflichtungen	115	106
Aktive latente Steuern gesamt	345	150
Bilanzausweis nach Saldierung		
Passive latente Steuern	-180	-402
Aktive latente Steuern	345	150

Zum 31. Dezember 2012 bestehen im Ausland steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 1.182 T€ (i. Vj. 468 T€). Auf steuerliche Verlustvorträge wurden aktive latente Steuern in dem Maße erfasst, in dem mit hoher Wahrscheinlichkeit steuerliches Einkommen zur Verfügung stehen wird. Auf der Grundlage der bestehenden Vertragsabschlüsse, durchgeführten Kosteneinsparungsmaßnahmen sowie der aktuellen Entwicklungen bei der Tochtergesellschaft in Amerika ist mit einer Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von mindestens 515 T€ in den nächsten drei Jahren mit hoher Wahrscheinlichkeit zu rechnen. Darüber hinaus bestehende steuerliche Verlustvorträge wurden nicht angesetzt. Die Verlustvorträge im Ausland sind nach heutiger Rechtslage unbegrenzt vortragsfähig.

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

35. Zins- und Ertragsteuerzahlungen

Im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sind folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 4 T€ (i. Vj. 1 T€), erhaltene Zinsen in Höhe von 46 T€ (i. Vj. 31 T€), gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 1.826 T€ (i. Vj. 1.043 T€) und erhaltene Ertragsteuern in Höhe von 3 T€ (i. Vj. 6 T€).

Sonstige Angaben

36. Mitglieder des Vorstands

Alleinvertretungsberechtigte Vorstände der Gesellschaft sind:

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	

37. Mitglieder des Aufsichtsrats

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

38. Transaktionen und Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

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

Vorstand

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus mehreren Vergütungsbestandteilen und setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen und Pensionszusagen, während die erfolgsbezogenen Komponenten auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens beruhen.

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2012 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 658.414,16 €. 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 zugunsten der Vorstandsmitglieder eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Aufsichtsratsmitglieder und leitenden Angestellten. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

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

		Grundgehalt €	Variables Gehalt €	Einmal- zahlungen €	Summe I €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	01.01.2011- 31.12.2011	159.996,00	111.800,00	0,00	271.796,00
Andrew Watson	11.07.2011- 31.12.2011	92.808,96	60.750,00	60.000,00	213.558,96
Petra Neureither	01.01.2011- 19.05.2011	50.225,73	0,00	307.300,10	357.525,83
Summe		303.030,69	172.550,00	367.300,10	842.880,79

		Sachbezüge €	Pensions- kasse €	Versicherungs- leistungen €	Summe II €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	01.01.2011- 31.12.2011	22.040,04	9.564,81	4.180,95	35.785,80
Andrew Watson	11.07.2011- 31.12.2011	7.720,05	0,00	3.545,38	11.265,43
Petra Neureither	01.01.2011- 19.05.2011	5.032,29	0,00	574,41	5.606,70
Summe		34.792,38	9.564,81	8.300,74	52.657,93

		Sonstige Bezüge €	Summe I €	Summe II €	Gesamt- summe €
Dr. Andreas Schneider-Neureither	01.01.2011- 31.12.2011	0,00	271.796,00	35.785,80	307.581,80
Andrew Watson	11.07.2011- 31.12.2011	0,00	213.558,96	11.265,43	224.824,39
Petra Neureither	01.01.2011- 19.05.2011	4.159,87	357.525,83	5.606,70	367.292,40
Summe		4.159,87	842.880,79	52.657,93	899.698,59

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 19.05.2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 68 T€ (i. Vj. 74 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Sonstige Transaktionen

Seit dem 01.10.2009 besteht 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 streng an marktkonformen Fremdvergleichspreisen. Für das Fahrzeug wurden 4,8 T€ abgerechnet.

Aufsichtsrat

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2012 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 60 T€ (i. Vj. 71 T€). 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 zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder eine Directors and Officers-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Vorstandsmitglieder und leitenden Angestellten. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

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

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

Aufsichtsratsmitglied	Zeitraum	Festbetrag €	Sitzungsgeld €	Summe I €
Thomas Volk (Vorsitzender)	19.05.2011-31.12.2011	12.278,00	3.000,00	15.278,00
Dr. Michael Drill (stellvertretender Vorsitzender)	04.04.2011-31.12.2011	11.700,00	4.000,00	15.700,00
Klaus Weinman (Mitglied des Aufsichtsrates)	26.04.2011-31.12.2011	6.750,00	3.000,00	9.750,00
Dr. Thomas Heidel (Mitglied des Aufsichtsrates vom 4. April bis 19. Mai 2011)	04.04.2011-19.05.2011	1.250,00	1.000,00	2.250,00
Dieter Matheis (Vorsitzender bis 6. April 2011)	01.01.2011-06.04.2011	5.300,00	3.000,00	8.300,00
Martin Boll (stellvertretender Vorsitzender bis 31. März 2011)	01.01.2011-31.03.2011	3.750,00	2.000,00	5.750,00
Rainer Kaiser (Mitglied des Aufsichtsrates bis 31. März 2011)	01.01.2011-31.03.2011	2.500,00	2.000,00	4.500,00
Summe		43.528,00	18.000,00	61.528,00

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

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

39. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

	2012 T€	2011 T€
Innerhalb eines Jahres	960	908
Nach einem Jahr bis fünf Jahren	635	577
Nach fünf Jahren	0	0
Gesamt	1.595	1.485

Weitere Chancen und Risiken sind nicht ersichtlich.

40. Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden

Während des Geschäftsjahres wurde eine Dividende für 2011 in Höhe von 1.973.221,25 € beschlossen und ausgeschüttet (i.Vj. 1.925.675,00 €). Die Dividende betrug 1,75 € je Aktie (i.Vj. 1,70 € je Aktie).

Auf der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 wird eine Dividende für 2012 von 897.134,40 €, dies sind 0,72 € je Aktie, zur Genehmigung vorgeschlagen. Die Dividende ist im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 nicht als Schuld erfasst.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Durch Kapitalerhöhung vom Dezember 2012 erfolgte eine Verwässerung der Anteilsverhältnisse. Die Angaben zu den Anteilverhältnissen 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 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 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 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 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 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.

Frau 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 189.953 Stimmrechten) sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Frau Petra Neureither, Deutschland, hat 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 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 entspricht 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 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 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 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 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 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.

Sonstige Angaben nach § 315a HGB

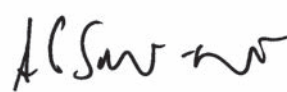
41. Prüfungs- und Beratungsgebühren

Im Geschäftsjahr betrugen die Aufwendungen des Konzernprüfers für die Abschlussprüfung 44 T€ (i. Vj. 40 T€), für Steuerberatung 25 T€ (i. Vj. 10 T€) sowie für andere Beratungsleistungen 22 T€ (i. Vj. T€ 1).

42. Corporate Governance

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

Heidelberg, 6. März 2013



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Andrew Watson

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Anhang zum Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Mannheim, 6. März 2013

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Axel Kopka
Wirtschaftsprüfer

Stefan Hambsch
Wirtschaftsprüfer

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 verbundene 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 Kreditinstitute		7.312.397,66	3.355,7
C. Rechnungsabgrenzungsposten		190.548,54	122,3
		18.986.035,40	14.401,2
PASSIVA			
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 Davon aus verbundenen Unternehmen 66.879,75 € (4,3 T€) Davon Erträge aus Abzinsung 1.069,00 € (4,1 T€)		95.196,56	27,1
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 Davon aus latenten Steuern -897,00 € (3,0 T€)	210.647,57		1.019,5
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

Glossar I – Finanzen

AUSSCHÜTTUNGSQUOTE

Verhältnis von Dividendenausschüttung zum Konzernergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile.

CASHFLOW

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

CORPORATE GOVERNANCE

Regeln für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Der deutsche Corporate Governance Kodex enthält Vorschriften zur Unternehmensleitung und -überwachung börsennotierter Gesellschaften. Mit dem Kodex werden die Regeln zur Unternehmensleitung für Investoren transparent gemacht, um so das Vertrauen in das Unternehmen zu stärken. Die Regeln des Corporate Governance Kodex müssen (abgesehen von einigen Wiederholungen gesetzlicher Normen) nicht zwingend eingehalten werden. Gemäß dem Prinzip „Comply or Explain“ muss das Unternehmen aber einmal im Jahr erklären, dass es die Vorgaben eingehalten hat, bzw. angeben und begründen, wo abgewichen wurde.

DIRECTORS' DEALINGS

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

EBIT(-MARGE)

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

EBITDA(-MARGE)

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

EBT(-MARGE)

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

EIGENKAPITALQUOTE

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

EIGENKAPITALRENDITE

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

ERGEBNIS JE AKTIE (Earnings per Share/EPS)

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

FREE CASHFLOW

Der Free Cashflow gibt an, wie viel Geld ein Unternehmen nach Abzug seiner Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen erwirtschaftet hat und somit zur Auszahlung an seine Anteilseigner (Dividende) oder zur Rückführung der Fremdkapitalfinanzierung zur Verfügung steht.

FREE FLOAT

Teil der ausgegebenen Aktien, die sich im Streubesitz befinden. SNP berechnet den Free Float nach den Regeln der Deutschen Börse AG.

GESAMTKAPITALRENDITE

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

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS)

Die „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) sind von der Organisation „International Accounting Standards Board“ (IASB) entwickelte internationale Rechnungslegungsvorschriften. Ziel ist die Harmonisierung der Bilanzierungsbestimmungen für Unternehmen verschiedener Länder durch international einheitliche Standards. SNP veröffentlicht den Einzelabschluss der SNP AG nach Maßgabe der deutschen handelsrechtlichen Vorgaben (HGB). Der Konzernabschluss wird nach IFRS erstellt.

MARKTKAPITALISIERUNG

Börsenwert eines Unternehmens, auch Börsenkapitalisierung genannt. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der umlaufenden Aktien eines Unternehmens. Sie ist eines der Kriterien für die Aufnahme der Aktien in die Indices der Deutschen Börse.

UMSATZRENDITE

Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum Umsatz.

Glossar II – Technisch

APPLICATION LIFECYCLE MANAGEMENT (ALM)

Umfasst alle Aktivitäten zum Planen, Konzeptionieren, Entwickeln/Konfigurieren, Testen, Betreiben und Optimieren von IT-Geschäftsanwendungen. ALM unterstützt die Abstimmung zwischen Fachbereichen, IT-Managern und Softwareentwicklern und ermöglicht so, die Gesamtbetriebskosten für den Betrieb von IT-Systemen zu verringern.

ERP-SYSTEMTRANSFORMATIONEN

ERP steht für „Enterprise Resource Planning“ und umfasst die Steuerung von Ressourcen (Kapital, Betriebsmittel und Personal) und Geschäftsprozessen in Unternehmen. ERP-Systeme sind komplizierte und aufwendige Programme, die alle Teile eines Unternehmens miteinander verbinden. So werden beispielsweise die Materialverwaltung, der Einkauf, die Finanzbuchhaltung oder das Personalwesen über dasselbe System abgewickelt. Anbieter für solche ERP-Systeme sind, je nach Kundengröße, beispielsweise die SAP AG oder Oracle. Gibt es Veränderungen im Unternehmen, wie etwa einen Kauf/Verkauf von Unternehmensteilen, müssen solche Systeme angepasst werden. Diese Anpassungen heißen in der IT-Welt ERP-Systemtransformationen.

SNP BUSINESS LANDSCAPE MANAGEMENT (SNP BLM)

Beratungskonzept für die Veränderung von Unternehmensabläufen, die in ERP-Systemen abgebildet werden. Dabei wird schrittweise vorgegangen: Am Anfang steht die gründliche Analyse der bestehenden ERP-Prozesse. Danach erstellen die Berater ein Konzept des Zielzustandes und beginnen schließlich damit, die Änderungen umzusetzen. SNP BLM strukturiert den gesamten Beratungsprozess mit standardisierten Modulen.

SNP BUSINESS LANDSCAPE TRANSFORMATION (SNP BLT)

Business Landscape Transformation beschreibt die Veränderung und Anpassung von ERP-Systemlandschaften und stellt das Hauptbetätigungsfeld der SNP dar. Mit Expertenwissen und der Software SNP Transformation Backbone schaffen wir es, ERP-Systemtransformationen schnell, effektiv und mit deutlich geringerem Risiko durchzuführen.

SNP DRAGOMAN

Oft wollen Kunden Daten aus anderen Systemen in das eigene Softwaresystem übernehmen oder die Systeme für andere Sprachen verfügbar machen. Anstatt dann händisch die einzelnen Formulare zu übersetzen, listet die von SNP entwickelte Software SNP Dragoman die zu übersetzenden Elemente auf und ermöglicht eine automatisierte, schnelle und reibungslose Übersetzung.

SYSTEM LANDSCAPE OPTIMIZATION (SLO)

Unternehmen verändern sich laufend, wachsen, kaufen oder verkaufen Unternehmensteile. Unternehmensstrukturen müssen nun angepasst werden und bis auf die IT-Ebene heruntergebrochen, Abläufe und Geschäftsprozesse optimiert und harmonisiert werden. Das hilft den Unternehmen, in den riesigen Systemen trotzdem noch den Durchblick zu behalten, und spart gleichzeitig Zeit und Geld.

SAP® SOLUTION MANAGER

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten ERP-Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“.

SNP TRANSFORMATION BACKBONE

Die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Systemtransformationen ganzheitlich unterstützt und automatisiert. Dabei gibt es sechs sogenannte Standardtransformationen, also Unternehmensszenarien, die besonders häufig Transformationen der IT-Systeme auslösen. Diese sechs Szenarien nennen wir „System/Client Merge“ (klassische Zusammenführung von Unternehmen), „System/Client Split“ (also insbesondere die Aufspaltung von Unternehmen), „Upgrade“ (wenn neue Programmversionen die bislang verwendeten ersetzen sollen), „Harmonization“ (wenn Unternehmen intern keine einheitlichen Strukturen in ihren Unternehmensdaten haben und diese bereinigen wollen), „Move“ (wenn sog. Mandanten in andere Systeme verlagert werden sollen) und „HR-Merge“ (Zusammenführung von Personaldatensystemen).

Die SNP AG ist derzeit der einzige Anbieter von Software, die alle diese Szenarien abgedeckt.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

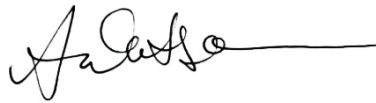
Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses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

Finanzkalender

29. April 2013	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal I
6. - 8. Mai 2013	Deutsche Börse Frühjahrskonferenz 2013
16. Mai 2013	13. ordentliche Hauptversammlung
29. Juli 2013	Veröffentlichung des Halbjahresberichtes
28. Oktober 2013	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal III
11. - 13. November 2013	Deutsches Eigenkapitalforum 2013

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

Kontakt

Haben Sie Fragen oder wünschen Sie weitere Informationen? Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg
Tel.: +49 6221 6425-0
Fax: +49 6221 6425-20
E-Mail: info@snp-ag.com
Internet: www.snp-ag.com

Investor Relations

Stefan Tobias Burkhardt
Tel.: +49 6221 6425-637
Fax: +49 6221 6425-20
E-Mail: investor.relations@snp-ag.com

Dieser Geschäftsbericht liegt auch in englischer Sprache vor.
Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.

Impressum

Inhalt Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO)
Andrew Watson (CFO, COO)
SNP Investor Relations

Layout & Satz Compart Media GmbH

Druck abcdruck GmbH

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
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
1020 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
Tel.: +1 5713752097