

# Einzelabschluss | 2015



## Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015 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

SNP versetzt Unternehmen in die Lage, mit einer veränderungsfreudigen IT den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten und damit Chancen im Markt zu nutzen. Lösungen und Software von SNP ermöglichen Zusammenführungen von bisher getrennten IT-Landschaften, stützen M&A-Projekte und Carve-outs und fördern die Erschließung neuer Märkte jenseits des Heimatmarktes. Mit SNP Transformation Backbone® bietet SNP die weltweit erste Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und umsetzt. Für die Kunden bieten sich dadurch klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig können Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert werden.

Seit Anfang 2016 beschäftigt die SNP Gruppe in Europa, Asien, Südafrika und den USA rund 600 Mitarbeiter, davon rund 300 in Deutschland. Im Zuge der Mehrheitsübernahme der Hartung Consult GmbH (nachfolgend Hartung Consult) sowie der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. (nachfolgend Astrums Consulting) zum Jahresanfang 2016 sind rund 180 Mitarbeiter auf die beiden Akquisitionen zurückzuführen. Die SNP-Gruppe mit Stammsitz in Heidelberg erzielte 2015 – ohne Hartung Consult und Astrums Consulting – einen Umsatz von 56,2 Mio. €. Kunden sind global agierende Konzerne aus der Industrie, dem Finanzsektor und dem Dienstleistungsumfeld. Die SNP AG wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705) gelistet.

##### Die Herausforderung für moderne Unternehmen: Agilität in der IT

Globaler Wettbewerb, stetiger technologischer Wandel und rasant wachsende Anforderungen treiben die Märkte durch immer kürzere Veränderungszyklen. Was

heute vielversprechend klingt, kann morgen schon veraltet sein. Zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbsvorteils in den globalen Märkten müssen Unternehmen ihre Geschäftsstrategie laufend überprüfen und jederzeit bereit sein, sie an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen.

Wenn Veränderungen anstehen, müssen globale Marktführer ihre Strategie überdenken und schnell handeln. Das Transformationstempo kann über den Erfolg eines Unternehmens entscheiden. Wenn die IT-Landschaft agil genug für rasante und effiziente Veränderungsprozesse ist, können Geschäftstransformationsprojekte erfolgreich sein. Im Lauf der Zeit sind ERP Landschaften unüberschaubar geworden, so dass es nicht mehr ausreicht, ERP-Projekte zu implementieren – die gesamte ERP Landschaft muss von Grund auf neu gestaltet werden. Aus wirtschaftlicher Sicht zählen Transformationsprojekte zu den kritischsten, komplexesten und teuersten Programmen, die sich auf die Organisation der Unternehmen und deren Prozesse auswirken können.

##### Standardisierte Lösungen für Unternehmenstransformationen

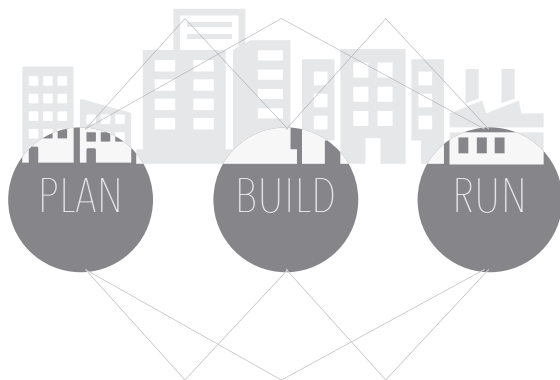
Transformationsprojekte zählen zu den größten Herausforderungen für Unternehmen und deren IT-Organisationen. Mit der Softwareplattform SNP Transformation Backbone und den Services für SNP Business Landscape Transformation sichern Unternehmen ihre Investitionen und erhalten die Datenhistorie. Das Produkt- und Serviceangebot der SNP Gruppe hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient.

Die Hauptaufgabe bei ERP Transformationen besteht darin, Daten mitsamt ihrer Historie vollständig und korrekt in einer neuen IT-Systemumgebung abzubilden, darin zu integrieren oder daraus herauszulösen. Häufig handelt es sich dabei um geschäftskritische Vorgänge oder hochsensible Daten, etwa aus dem Bereich der Finanzbuchhaltung oder aus Personalsystemen. Entsprechend könnte ein Verlust dieser Daten gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen haben. Die SNP Gruppe hat mit ihrem integrierten Angebot aus Softwareprodukten und softwarebezogenen Beratungsdienstleistungen geeignete Lösungen geschaffen, die Unternehmen bei der Bewältigung ihrer IT-Transformationen optimal unterstützen.

## Geschäftsbereich Professional Services

Die Beratungs- und Schulungsdienstleistungen von SNP haben das Ziel, Veränderungsprozesse in Unternehmen professioneller 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.

### Der SNP Beratungsansatz



SNP bietet eine umfassende IT-Beratung an. Dabei spielt die Management- und Projektmanagementberatung eine essentielle Rolle im Dienstleistungs-Portfolio: Im Wesentlichen unterteilt sich diese Beratung auf die beiden Bereiche Business Landscape Transformation (BLT) und Business Landscape Management (BLM):

### SNP Business Landscape Transformation (BLT)

SNP Business Landscape Transformation (BLT) umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von Transformationsprojekten grundsätzlich benötigt oder durch den Kunden zusätzlich angefordert werden. Die Projekte werden unter Verwendung eines Tool-basierten Ansatzes durchgeführt, der auf standardisierten Aufgaben beruht. Mit diesem Ansatz können ERP Systeme unter Verwendung von maßgeschneiderter Software geändert und migriert werden. Dadurch verringert sich die Fehlerquote, während sich die Qualität der Transformation verbessert. Als essentielle Bausteine zählen dazu die Strategieberatung, die sich daran anschließende Prozessberatung und Implementierung sowie die Datentransformation.

### Strategieberatung

Aufgrund der hohen Bedeutung der Informationstechnologie für moderne wertschöpfende Prozesse, ist die IT-Strategie zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen soll die strategische Ausrichtung eines Unternehmens effektiv unterstützt werden. Unsere IT-Strategieberatung ist eng verbunden mit Prozessberatung, Technologieberatung und Change Management. Aus der Geschäftsstrategie und den Anforderungen der Businessprozesse leiten wir die Anforderungen an die IT-Systeme und an die Organisation ab. Auf Basis der erstellten IT-Strategie unterstützt SNP seine Kunden bei der Umsetzung der IT-Strategie im Rahmen der Einführung der vorgeschlagenen IT-Anwendungen und der zugehörigen IT-Infrastruktur.

### Prozessberatung und Implementierung

Zu Beginn der Prozessberatung steht eine detaillierte Systemanalyse (Business Landscape Analysis). Sie bildet die Basis für erfolgreiche Transformationsprozesse. Geschäftsprozesse werden anschließend überdacht und neu entworfen – mit dem Ziel einer verbesserten Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit. Das Ergebnis ist eine für den Kunden klar definierte Transformation Roadmap, um die definierten Transformationsziele hinsichtlich Zeit- und Budgetvorgaben zu erreichen. Anhand dieser Differenzen lässt sich die Komplexität eines Transformationsprojekts einschätzen und die Aufwände daraus ableiten.

### Datentransformation

Den Prozess einer Business Landscape Transformation setzt SNP mit einem standardisierten, softwaregeführten Ansatz um. Mit dem SNP Softwareansatz lassen sich Transformationsprojekte schnell und sicher umsetzen – unabhängig von Komplexität, Projektumfang und Typisierung. SNP gliedert Transformationsprojekte in vier Typen: Merge, Split, Upgrade und Harmonisierung. Damit ein Projekt erfolgreich ist, müssen sich die vier Standardtransformationsszenarien auf Geschäfts- und auf Technologieprozesse auswirken. Jede IT-Transformation kann über eine Kombination dieser vier Standardtransformationsszenarien realisiert werden.

Daneben unterscheidet SNP die Transformationsprojekte in Business- und IT-Transformationen. Zu den Business Transformationen zählen folgende Szenarien: Fusionen und Zukäufe, Ausgründungen und Verkäufe (Carve-outs) sowie Umstrukturierungen. Zu den IT Transformationen gehören Konsolidierungen, Harmonisierungen sowie neue Technologien (Cloud).

## Business Landscape Management (BLM)

SNP bietet mit Business Landscape Management (SNP BLM) ein ganzheitliches Beratungskonzept für Service- und Supportprozesse in SAP® und Non-SAP Systemlandschaften an. SNP BLM strukturiert die Implementierung des SAP® Solution Manager mit standardisierter Beratung, Best Practices und fertigen Erweiterungen und umfasst alle Aktivitäten von der gründlichen Analyse der IT-Service-Managementprozesse bis hin zur Konzeption und Implementierung von maßgeschneiderten Lösungen für Service- und Supportteams mit dem SAP® Solution Manager.

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten Systemlandschaft von Unternehmen, kurz Application Lifecycle Management (ALM). SNP BLM umfasst dabei alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Management im SAP® Solution Manager. In rund 550 erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP eine Vielzahl von Best Practices, Methoden und Erweiterungen zur Optimierung des SAP® Solution Manager entwickelt. Die Software und Services von SNP decken alle Bereiche des Application Lifecycle Managements ab – von SAP Standardszenarien bis hin zu komplexem, kundenspezifischem Release Management.

Der Funktionsumfang sowie die Komplexität des SAP® Solution Manager stellen viele Unternehmen vor Herausforderungen. Als zentrales System kann der SAP® Solution Manager individuell an die spezifischen Prozesse und Organisationen der Unternehmen angepasst werden. Die typischen Veränderungen in den Organisationen und den IT-Service-Management (ITSM) und ALM Prozessen müssen ständig überprüft und bei Bedarf optimiert werden.

Seit dem Jahr 2015 fokussiert sich SNP BLM zusätzlich auf die SAP Architektur und Technologieberatung auf IT-Entscheider-Ebene. Zu den strategischen Beratungsschwerpunkten zählen die aktuellen Themen wie Cloud-Architekturen, Mobility, in Memory und HANA. Gerade vor den Herausforderungen und Fragestellungen rund um S/4 HANA, vor denen viele Kunden stehen, sind diese Themen wichtig und in der Kombination mit dem etablierten SNP BLM Portfolio rund um den SAP® Solution Manager und IT-Prozesse eine attraktive Portfolioerweiterung für unsere Kunden.

Zusätzlich zu den genannten strategischen Beratungsthemen stärkt dieser Bereich das klassische SNP Transformationsgeschäft, so dass nun auch klassische SAP

Migrationsprojekte bedient werden können. Besonders attraktiv ist für Kunden hierbei die Kombination beider Methoden innerhalb eines Projektes.

## SNP Academy

Das umfangreiche 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 sowie rund um das Thema SAP® Solution Manager eine breite Palette an Schulungen an. Diese Schulungen können sowohl in der hauseigenen SNP Academy in Heidelberg als auch weltweit beim Kunden durchgeführt werden.

## Geschäftsbereich Software

### SNP Transformation Backbone: Die integrierte Softwarelösung für die Anpassung an veränderte Geschäfts- und IT-Strukturen

Für sichere, wirtschaftliche und schnelle Transformationen hat die SNP Gruppe das Wissen und die Erfahrung aus über 4.000 Transformationsprojekten in einer innovativen Softwaretechnologie gebündelt: Der SNP Transformation Backbone ist die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Transformationen ganzheitlich und automatisiert unterstützt. Durch eine laufende Verbesserung der Plattform und die enge Zusammenarbeit mit Technologie- und OEM-Partnern entwickelte sich SNP Transformation Backbone zum internationalen Softwarestandard für Transformationsprozesse. Die Software zeichnet sich durch ihren Praxisbezug aus und unterstützt die Agilität der Unternehmen durch offene Standards und eine vollintegrierte Projektmethodik.

### SNP Transformation Backbone

- senkt 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.

Der SNP Transformation Backbone unterstützt aktiv sämtliche Schritte eines Transformationsprojektes – von der laufenden Analyse der Unternehmensdaten und -prozesse bis hin zur sorgfältigen Planung und schnellen Implementierung. Dabei ist der SNP Transformation Backbone mehr als nur eine Suite von Softwaretools. Vielmehr handelt es sich um einen Prozess, eine Reihe von Schritten, die Ergebnisse im gesetzten Zeit- und Budgetrahmen verlässlich planbar zu machen.

### **SNP System Scan:**

#### **Transformationsbedarf ermitteln**

Der SNP System Scan dient dazu, grundlegende statistische und strukturelle Informationen im jeweiligen SAP® ERP-System zu ermitteln. Der System Scan dient hierbei als Basis für die Erstellung einer Auswertung, um einen Gesamtüberblick über das System der Kunden zu erhalten. Im Fokus steht hierbei die Nutzung des Systems, wie zum Beispiel der Umfang der Organisationsstruktur, wie intensiv mit dem System gearbeitet wird oder welche Module in dem System genutzt werden. Zudem besteht die Möglichkeit mehrere Scans unterschiedlicher Systeme oder Mandanten zu vergleichen. Besonders in der Vorbereitung von Transformationsprojekten können Kunden den System Scan nutzen, um Aussagen über die Komplexität des Projekts zu treffen.

### **SNP Analysis:**

#### **Migrationsstrategie planen**

SNP System Landscape Analysis dient zur Ermittlung der aktuellen Situation der SAP®-Systemlandschaft. Die Analyse kann genutzt werden, um Differenzen in den Systemen darzustellen und auszuwerten. Anhand dieser Differenzen lässt sich die Komplexität eines Transformationsprojekts einschätzen und die Aufwände daraus ableiten. Diese Analysen sollten jedem Transformationsprojekt vorangestellt werden.

SNP Business Process Analysis (BPA) unterstützt Unternehmen automatisiert dabei, Geschäftsprozessabläufe aus SAP®-Systemen zu visualisieren und analysieren. Auf Basis der Analyseergebnisse haben Kunden die Möglichkeit, aktiv in die in einem SAP®-System ablaufenden Geschäftsprozesse einzugreifen und eine optimale, prozesskonforme Abbildung der Prozesse in ihren Systemen zu sichern. Dabei fügt sich BPA nahtlos in bestehende SAP®-Umgebungen ein, hat Schnittstellen zum SAP® Solution Manager und bildet die technologische Grundlage, um Transformationsprojekte in der Analysephase zu begleiten.

Auf Basis sämtlicher Analyseergebnisse lassen sich Probleme und Potentiale in den jeweiligen Prozessen

identifizieren und entsprechende Veränderungen und Optimierungen ableiten. Die Nutzer haben so die Möglichkeit, aktiv in die im SAP System ablaufenden Geschäftsprozesse einzugreifen und eine optimale, prozesskonforme Abbildung der Prozesse in den Systemen zu sichern.

### **SNP Project Cockpit:**

#### **Transformation durchführen**

Über das SNP Project Cockpit erhält der Nutzer eine konsolidierte Sicht des vollständigen Transformationsprozesses. Zusätzlich sind umfassende Test-, Risikomanagement- und Compliance-Funktionen integriert. Die Anwender navigieren intuitiv und gezielt durch die einzelnen Projektphasen und setzen dabei die geeigneten Transformationswerkzeuge ein. Nach der Festlegung des Projektgesamtrahmens kann der Nutzer die vorab angefüllten Transformationsregeln mit dem Transformation Cockpit anpassen, simulieren, ausführen und validieren.

### **SNP Automated Testing**

Zu Gewährung einer stabilen Systemlandschaft ist es erforderlich, Änderungen und deren Auswirkungen auf die gesamte Systemlandschaft systematisch testen zu können. Mit SNP Automated Testing for SAP hat SNP eine Standardsoftware entwickelt, die Regressions-tests von Anwendungsdaten und Customizing automatisiert. Mögliche Fehler werden bereits in einer frühen Projektphase erkannt. Damit steigt mit dem Einsatz von SNP Automated Testing die Projektqualität und gleichzeitig wird der manuelle Testaufwand signifikant reduziert. Insbesondere Entwickler und Berater profitieren von der Automatisierung, da sie Inkonsistenzen in Daten (Stamm- und Bewegungsdaten) und den zugehörigen Customizingeinstellungen vorzeitig aufdeckt. Weitere Tests durch Fachanwender werden effektiver und in kürzerer Zeit möglich. Die automatisierten und transaktionsorientierten Tests laufen komplett auf der Anwendungsebene, also vollkommen unabhängig von der SAP Benutzeroberfläche ab.

### **SNP Data Provisioning and Masking**

Für einen optimalen Betrieb der SAP® Systeme, unter anderem 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.

SNP Data Provisioning and Masking hilft Unternehmen, 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 Lösung SNP Transformation Backbone.

### **SNP Verification**

SNP Verification dient dazu, nach einem Transformationsprojekt die erfolgreiche Datentransformation zwischen zwei Mandanten sicherzustellen. Mittels verschiedener Prüfmethode werden die Daten ausgewählter Tabellen- und Anwendungsebenen miteinander verglichen. Die Prüfergebnisse werden automatisch dokumentiert, archiviert und sind damit für Revisionszwecke geeignet.

### **SAP® Solution Manager - Funktionserweiterungen**

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 (BLM) umfasst alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Management im SAP® Solution Manager. Auf Basis von Best Practices und rund 550 erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP BLM nützliche Add-ons für den SAP® Solution Manager entwickelt. Hierbei handelt es sich um funktionale Erweiterungen, um IT-Prozessabläufe zu optimieren, den Umgang mit dem SAP® Solution Manager zu vereinfachen und die Anwendung benutzerfreundlicher zu gestalten. Die standardisierten SNP Add-ons für den SAP® Solution Manager lassen sich in SAP®-Umgebungen problemlos integrieren und sind sofort einsatzbereit.

### **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**

SNP setzt bei seiner internationalen Vertriebsstrategie der Software und Dienstleistungen auf den direkten Vertriebskanal und auf Partner.

Im Jahr 2015 ist es gelungen, das Kerngeschäft über die Partner sowohl national als auch international weiter auszubauen und den Transformationsmarkt weiter zu durchdringen. Im Geschäftsjahr 2015 ist die Anzahl der Partnerunternehmen, zu denen z. B. Systemintegratoren und Berater zählen, auf 54 global agierende SNP Partner angewachsen (i. Vj. 50).

Die Vertriebsorganisation wurde im vergangenen Jahr diversifiziert. Der Großkundenvertrieb fokussiert sich mit den Beratungs- und Softwarelösungen auf global agierende Konzerne und etablierte intensive Beziehungen zu strategischen Kunden. Der Softwarevertrieb konzentriert sich auf den effizienten Verkauf von kleinen bis mittleren Softwareprodukten mit geringem Serviceanteil. Beide Vertriebsbereiche wurden im letzten Jahr personell ausgebaut, um die Kontaktfrequenz bei Kunden und Interessenten signifikant zu steigern.

### **Marketing**

Eine wachsende Vertriebsorganisation benötigt entsprechend viele Termine bei potentiellen Kunden. Diese sogenannten Leads werden durch ein digitales Direktmarketing erzeugt und durch das Telemarketing qualifiziert. Diese Lead-Maschine wurde Mitte letzten Jahres auf dem amerikanischen Markt erfolgreich ausgeweitet. Die gestiegenen Investitionen in das Marketing lassen sich durch dieses System direkt mit dem Umsatzwachstum in Verbindung bringen.

## Beteiligungsstruktur

Die SNP AG hält Beteiligungen an folgenden Tochtergesellschaften:

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP Consulting GmbH	Thale, Deutschland	100
RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH*	Wiehl, Deutschland	100
SNP Business Landscape Management GmbH**	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Austria GmbH	Pasching (vormals Linz), Österreich	100
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen (vormals Zug), Schweiz	100
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L.	Madrid (vormals León), Spanien	100
SNP America, Inc.	Jersey City, NJ, USA	100
SNP Labs, Inc.***	Irving, TX, USA	100
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Johannesburg, Südafrika	100

\* Im Januar 2015 hat die SNP AG im Rahmen eines zivilrechtlichen Share-Deals 74,9% der Geschäftsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH erworben. Darüber hinaus wurde vereinbart, die restlichen 25,1% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind die Anteile bereits zum 1. Januar 2015 der SNP AG zuzuordnen.

\*\* Die SNP Business Landscape Management GmbH wurde im Geschäftsjahr 2015 neu gegründet und erstkonsolidiert.

\*\*\* Die SNP Labs, Inc. wurde im Geschäftsjahr 2015 neu gegründet und erstkonsolidiert.

## Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

### Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2015

#### Erfolgreiche Unternehmensakquisition

Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 hat die SNP AG 74,9% der Geschäftsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH (nachfolgend RSP) erworben. Die verbleibenden 25,1% der Anteile wird die SNP AG zum 1. Januar 2018 erwerben. Der Kaufvertrag wurde am 30. Januar 2015 geschlossen.

RSP berät und unterstützt branchenübergreifend Unternehmen bei SAP®-Einführungsprojekten sowie bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen. Mit der Beteiligung erweitert SNP sein strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum und verlängert gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen.

#### SNP gewinnt einen der größten Aufträge der Unternehmensgeschichte

Im Februar wurde SNP mit der weltweiten Aufspaltung der SAP® Systemlandschaft des US-amerikanischen Computer- und IT-Unternehmens Hewlett-Packard beauftragt. Mit einem Auftragsvolumen in Höhe von weit über 5 Mio. US-\$ war dies einer der bisher größten

Aufträge der Unternehmensgeschichte. Insgesamt wurde ein Datenvolumen von rund 50 Terabyte aus 16 Systemen in 14 Tagen transformiert. Das Gesamtprojekt, das die rechtliche Trennung des Gesamtkonzerns in zwei eigenständige Einheiten zum Ziel hatte, konnte wie geplant und ohne Verzögerungen zum 1. November 2015 vollzogen und abgeschlossen werden.

Mit der erfolgreichen Umsetzung des Großprojektes konnte zum einen die hohe Leistungsfähigkeit der SNP Software unter Beweis gestellt werden. Zum anderen sind im besonderen Maße die Vorteile eines softwarebasierten Transformationsansatzes sichtbar geworden. Mit Blick auf eine signifikante Kosten- und Zeitersparnis stellte der Einsatz der SNP Software sicher, dass die zu transformierende IT-Landschaft ohne signifikante Auswirkungen auf den laufenden Geschäftsbetrieb problemlos in die beiden neuen, voneinander getrennten ERP-Strukturen transformiert werden konnte. SNP wurde damit in einem überaus herausfordernden Projekt seiner Aufgabe gerecht, agile, veränderungsfördernde und zur Wertsteigerung beitragende IT-Landschaften zu schaffen und nachhaltig zu sichern.

#### Gründung einer neuen deutschen Tochtergesellschaft

Im März wurde die zu 100% im Besitz der SNP Gruppe befindliche SNP Business Landscape Management GmbH gegründet. Gegenstand der Tochtergesellschaft



ist der Verkauf von IT-Beratungsdienstleistungen und IT-Software. Insbesondere bietet die Gesellschaft ein ganzheitliches Beratungskonzept für Service- und Supportprozesse in ERP-Systemlandschaften an.

#### **Platzierung einer Unternehmensanleihe**

Ebenfalls im März hat die SNP Schneider-Neureither & Partner AG am Kapitalmarkt eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 10 Mio. € platziert. Die Teilschuldverschreibungen wurden ausschließlich im Rahmen einer Privatplatzierung qualifizierten Anlegern im In- und Ausland angeboten. Die Unternehmensanleihe ist mit einem Zinssatz in Höhe von 6,25% p.a. und einer Laufzeit bis März 2020 ausgestattet. Die Anleihe ist im Freiverkehr (Open Market) an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der ISIN DE000A14J6N4 bzw. unter der Wertpapierkennnummer A14J6N handelbar.

#### **Ordentliche Hauptversammlung 2015**

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP AG, die am 21. Mai 2015 in Leimen stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,13 € je Aktie (i. Vj. 0,08 €). Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 0,483 Mio. € (i. Vj. 0,297 Mio. €).

Die Aktionäre ermächtigten den Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020 einmalig oder mehrmals, um bis zu insgesamt 1.869.030 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stamm-Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015).

Weiterhin wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital um bis zu 1.869.030 € eingeteilt in bis zu Stück 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt zu erhöhen (Bedingtes Kapital 2015).

Ebenfalls stimmten die Aktionäre den Beschlussfassungen über einen Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag jeweils zwischen der SNP AG und der SNP Applications GmbH sowie der SNP Consulting GmbH zu.

#### **Weitergehende vertragliche Kooperation mit der SAP SE**

Im Juni hat die SNP AG mit der SAP SE einen Rahmenvertrag über die Unterstützung bei der Weiterentwicklung der SAP Landscape Transformation Software unterzeichnet. Ein Ziel der Vereinbarung ist, Funktionalitäten der SAP Landscape Transformation Software zu erhöhen und den Automatisierungsgrad bei Transformationsprojekten zu steigern. Die Vereinbarung ist ein weiterer Schritt nach der bereits im Dezember 2014 geschlossenen OEM-Partnerschaft mit der SAP SE.

#### **Mandatsverlängerung des Vorstandsvorsitzenden**

Der Aufsichtsrat hat im Rahmen seiner ordnungsgemäßen Sitzung am 30. Juli beschlossen, den zum 31. Dezember 2015 auslaufenden Dienstvertrag zwischen der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und Dr. Andreas Schneider-Neureither zu verlängern und ihn für die Dauer vom 1. Januar 2016 bis zum 31. Dezember 2020 zum Vorstandsmitglied zu bestellen. Zudem wurde er in seiner Position als Vorsitzender des Vorstands (CEO) bestätigt.

#### **Gründung einer neuen US-amerikanischen Tochtergesellschaft**

Im Juli wurde die zu 100% im Besitz des SNP Konzerns befindliche SNP Labs Inc. gegründet. Gegenstand der US-amerikanischen Tochtergesellschaft ist die prozessorientierte Steuerung und technologische Abwicklung von Transformationsprojekten als Dienstleistung für Dritte. Im Fokus steht zunächst der Aufbau eines Delivery Centers für Transformationsprojekte in den USA. Zur Rekrutierung und Schulung der dazu notwendigen Mitarbeiter wendet SNP die unternehmensspezifischen Rekrutierungs- und Ausbildungsprogramme an. Damit sollen auch in den USA die Nachwuchskräfte über Traineeprogramme geschult und gezielt auf die hohen Anforderungen bei SNP vorbereitet werden.

#### **Steuerungsgrößen**

Um die Geschäftsentwicklung der SNP Gruppe gemäß der Unternehmensstrategie überwachen zu können, werden intern verschiedene finanzielle Leistungskennziffern verwendet. Dazu zählen neben Segmentumsätzen der Auftragsbestand und die Auslastung (im Bereich Professional Services). Als wachstumsorientiertes



Unternehmen ist zudem die profitable Steigerung des Umsatzes von besonderer Bedeutung. Demzufolge werden alle Aktivitäten zur Umsatzsteigerung auch an der Profitabilität gemessen, insbesondere am Potenzial zur langfristigen Steigerung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) und der EBIT-Marge.

## Wirtschaftsbericht

### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Expansion der Weltwirtschaft verlief im Jahr 2015 gedämpft. Die Zuwachsraten in den einzelnen Quartalen stabilisierten sich auf einem niedrigen Niveau und ergaben nach einer Schätzung des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) in der Summe ein Jahreswachstum von 3,1 %. Damit handelt es sich um die niedrigste Wachstumsrate seit dem Krisenjahr 2009.

Hauptverantwortlich für die schwache Expansion ist die Konjunkturlage in den Schwellenländern. In Russland und Brasilien hat sich die Rezession verschärft, wobei die russische Wirtschaft gegen Ende des Jahres immerhin Stabilisierungstendenzen zeigte. China musste 2015 eine weitere Verlangsamung des Expansionstempos hinnehmen. Erstmals seit 1990 liegt das Wirtschaftswachstum mit 6,9% unterhalb der 7%-Marke. Aufholerfekte haben der chinesischen Wirtschaft in den vergangenen Jahren grandiose Wachstumsraten beschert. Aufgrund steigender Löhne ist das chinesische Geschäftsmodell als „Werkbank der Welt“ jedoch nicht mehr in der Lage, die teilweise zweistelligen Wachstumsraten der Vorjahre zu generieren.

Im Gegensatz zu den Schwellenländern ist in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften ein moderater Aufschwung zu beobachten. Vor allem in den USA blickt man auf ein wirtschaftlich erfolgreiches Jahr 2015 zurück. Das IfW schätzte das Jahreswachstum 2015 auf 2,5%. Die gute Konjunkturlage äußert sich in einer sehr niedrigen Arbeitslosenquote, die Ende des Jahres auf 5,0% sank. Auch der Euro-Raum kann eine Steigerung der Wirtschaftsleistung vorweisen. Im dritten Quartal wurde zum zehnten Mal in Folge das Ergebnis des vorherigen Quartals übertroffen. Gleichzeitig muss jedoch die konjunkturelle Dynamik, die für das anhaltende Wachstum verantwortlich ist, als verhalten bezeichnet werden.

Die deutsche Wirtschaft ist laut dem Statistischen Bundesamt um 1,7% gewachsen. Die gute Wachstumsrate aus dem Vorjahr konnte somit um 0,1 Prozentpunkte verbessert werden. Als Wachstumsmotoren sind die Konsum- und Investitionsfreudigkeit zu nennen. Bei den Konsumausgaben kann im privaten Bereich ein Zuwachs von 1,9% ausgewiesen werden, während der Konsum des Staates sogar um 2,8% zulegen konnte. Die Investitionstätigkeit zielte vor allem auf die Anschaffung von Ausrüstung. Die Ausgaben von Unternehmen und Staat für Maschinen und andere Ausrüstungsgegenstände nahmen um 3,6% zu.

Die Geschäftserwartungen der deutschen Unternehmen sprechen dafür, dass die hiesige Wirtschaft weiterhin auf dem Wachstumspfad bleiben wird. Der Ifo Geschäftsklimaindex vom Februar 2016 liegt bei guten 105,7 Punkten. Im Einklang mit den Erwartungen der Unternehmen prognostiziert das IfW für die beiden kommenden Jahre weitere Zunahmen der Wachstumsrate. Für das Jahr 2016 wird mit einem Wachstum von 2,2% gerechnet und für das Jahr 2017 mit 2,3%. Verantwortlich für diese Dynamik sind die nach wie vor konsum- und investitionsfreundlichen Rahmenbedingungen. Hinzu kommt, dass die Exporte durch die Abwertung des Euro in naher Zukunft wieder zulegen werden.

Auch die Weltwirtschaft wird nach Schätzung des IfW einen Wachstumsschub erfahren. 3,4% Wachstum in 2016 und 3,8% Wachstum in 2017 lauten die Prognosen für die beiden nächsten Jahre. Die fortgeschrittenen Volkswirtschaften profitieren in den kommenden Monaten von expansiver Geldpolitik und niedrigem Ölpreis. Die Situation in den Schwellenländern wird sich voraussichtlich stabilisieren, auch wenn weiterhin mit einer gedämpften Expansion gerechnet werden muss.

### Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Nach einer Schätzung des European IT Observatory (EITO) wuchs der globale ITK-Markt im Jahr 2015 um 3,8% auf 2,81 Billionen €. Eine überdurchschnittliche Wachstumsrate von 4,3% verzeichnet der Bereich Telekommunikation. Im Telekommunikationsgeschäft wurden insgesamt 1,62 Billionen € erwirtschaftet. Auf die Informationstechnologie entfallen bei einem Plus von 3,1% 1,19 Billionen €. Getragen wird dieses Plus vor allem vom Softwaregeschäft, das um 6,8% auf 331 Mrd. € zulegen konnte.

Zu den wichtigsten aufstrebenden Märkten in der ITK-Branche zählen China und Indien. 2015 ist es Indien gelungen, die chinesische Wachstumsgeschwindigkeit zu übertreffen, obwohl China im Jahr zuvor noch doppelt so schnell gewachsen war. Das indische Wachstum verfehlt mit 9,8% nur knapp die 10%-Marke bei einem Gesamtumsatz von 52,4 Mrd. €. Niedrige Energiekosten und anziehender Binnenkonsum zeichnen sich für diese Entwicklung verantwortlich. Zwar fällt der chinesische ITK-Markt mit 8,1% Umsatzsteigerung hinter Indien zurück, liegt aber in Punkto Umsatz mit 328 Mrd. € Gesamtvolumen klar vor Indien.

Für den deutschen ITK-Markt nimmt der Branchenverband BITKOM ausgehend von Marktzahlen aus dem Oktober einen Jahresumsatz von 156 Mrd. € an, was ein Zuwachs von 1,9% im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Wachstumstreiber der Branche ist nach wie vor die Informationstechnologie, die um 3,5% zulegt und damit ein Umsatzvolumen von 80,4 Mrd. € erreicht. Das Bereich IT-Dienstleistungen, zu dem unter anderem IT-Beratung und das Projektgeschäft gehören, steuert mit 37,3 Mrd. € den größten Teil zu diesem Umsatzergebnis bei. In Punkto Wachstum muss sich das Geschäft mit IT-Dienstleistungen mit 3% Umsatzsteigerung jedoch dem Softwarebereich geschlagen geben, der eine Umsatzsteigerung von 5,4% verzeichnet und damit 20,1 Mrd. € Umsatz generiert. Die Telekommunikation kann nach einem zweimaligen Umsatzrückgang wieder ein leichtes Plus von 0,9% verbuchen und steht damit bei 65,8 Mrd. € Umsatzvolumen. Der moderate Aufschwung geht überwiegend auf eine verstärkte Nachfrage nach Geräten und Infrastruktursystemen zurück. In einer Abwärtsspirale befindet sich weiterhin die Unterhaltungselektronik. Immerhin konnte der Umsatzrückgang etwas verlangsamt werden. Im Vergleich zum Vorjahr sinkt der Umsatz um 3,8% auf 9,8 Mrd. €.

Im Hinblick auf zukünftige Geschäftsentwicklungen ist die ITK-Branche laut der aktuellen BITKOM-Konjunkturumfrage aus dem Januar von Optimismus gekennzeichnet. Drei Viertel der Unternehmen (74%) rechnen im ersten Halbjahr 2016 mit steigenden Umsätzen verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Lediglich 8% erwarten einen Umsatzrückgang. Dies bedeutet einen leichten Anstieg des BITKOM-Indexes gegenüber dem Sommer auf 66 Punkte. Allerdings fallen die Geschäftserwartungen in den einzelnen Bereichen deutlich unterschiedlich aus. So gehen zwar 81% der Softwareanbieter und 80% der IT-Dienstleister von steigenden Umsätzen aus, von den Herstellern von Kommunikationstechnik sind es jedoch nur 63% und von den Anbietern von IT-Hardware nur noch jeder Zweite (51%).

Zu den wichtigsten Trends in der ITK-Branche zählen IT-Sicherheit, Cloud Computing und Industrie 4.0. Dies ist das Resultat der jährlichen Trendumfrage von BITKOM. Mit 59% der Nennungen setzt sich die IT-Sicherheit an die Spitze, dicht gefolgt vom Cloud Computing mit 58% der Nennungen. Erstmals unter den Top 3 findet sich das Thema Industrie 4.0. 54% der Unternehmen erachten die Digitalisierung von Produktionsprozessen als einen wichtigen Trend.

## Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung

### Umsatzentwicklung

Die SNP AG erzielte im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von 21,884 Mio. € im Vergleich zu 18,489 Mio. € im Vorjahr. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Erhöhung um 18,4%. Die Steigerung gelang ungeachtet der Ausgliederung von Bereichen in die SNP Applications GmbH sowie der SNP Business Landscape Management GmbH. Ausschlaggebend war eine deutlich verbesserte Auftragslage in nahezu allen Bereichen des Unternehmens sowie die sehr gute Beraterauslastung bei deutlich gestiegenem Auftragsbestand. Zu der positiven Umsatz- und Geschäftsentwicklung trug vor allem das Geschäftssegment Professional Services bei. Die ganzjährig sehr gute Auftragslage, verbunden mit einer Zunahme an Projekten und Projektgrößen, führte im Beratungssegment Professional Services zu einer Steigerung der Umsätze um 37,4% auf 16,604 Mio. € (i. Vj. 12,087 Mio. €). Im Segment Software, welches Lizenz- und Wartungserlöse umfasst, reduzierte sich die Umsätze um 17,5% auf 5,279 Mio. € (i. Vj. 6,402 Mio. €), was im Wesentlichen auf die Auslagerung von Umsätzen in die SNP Applications GmbH sowie der SNP Business Landscape Management GmbH zurückzuführen ist.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind im Wesentlichen Kostenweiterbelastungen an Tochterunternehmen in Höhe von 2,381 Mio. € (i. Vj. 2,991 Mio. €) enthalten.

### Materialaufwand

Die für die Umsätze im Bereich Professional Services notwendigen Kapazitäten wurden zu einem großen Teil weiterhin von den konzerninternen Tochtergesellschaften in Anspruch genommen. Der Anteil der bezogenen Leistungen von verbundenen Unternehmen hat sich von 2,121 Mio. € im Jahre 2014 auf 10,293 Mio. € im Jahre 2015 um 385,3% erhöht. Die Leistungen Dritter haben sich mit 126,7% auf 1,878 Mio. € mehr als verdoppelt.

## Personalaufwand

Im Berichtszeitraum hat sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der SNP AG von 138 zum 31. Dezember 2014 auf 94 zum 31. Dezember 2015 reduziert. Der Rückgang hängt mit dem Transfer von insgesamt 30 Mitarbeitern zu den Tochtergesellschaften SNP Applications GmbH und SNP Business Landscape Management GmbH zusammen. Demzufolge verringerte sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 8,9% auf 9,822 Mio. € (i. Vj. 10,782 Mio. €). Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2015 betrug 124 104 Mitarbeiter (i. Vj. 121 Mitarbeiter).

## Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 1,937 Mio. € (d.s. +34,2%) auf 7,601 Mio. €. Dies liegt vor allem an erhöhten Mietzahlungen für zusätzlich angemietete Geschäftsräume und Leasingzahlungen für die im Dezember 2014 an eine Leasinggesellschaft veräußerte Softwarelizenzen.

## Ergebnisentwicklung

Die negative Entwicklung der Ertragslage liegt vor allem an den stark gestiegenen Materialaufwendungen. Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) verschlechterte sich von 1,620 Mio. € auf -2,640 Mio. €. Im gleichen Zeitraum sank das operative Ergebnis (EBIT) auf -3,045 Mio. € (i. Vj. 1,220 Mio. €). Dies geht einher mit einer EBITDA-Marge in Höhe von -2,10% und einer EBIT-Marge in Höhe von 13,9%.

Das Finanzergebnis erhöhte sich um 336,4% auf 3,794 Mio. € (i. Vj. 0,870 Mio. €). Dies liegt im Wesentlichen an der erstmaligen Gewinnabführung der Tochtergesellschaften SNP Consulting GmbH und SNP Applications GmbH. Mit diesen beiden Gesellschaften besteht seit 2015 ein Ergebnisabführungsvertrag. Die SNP Consulting GmbH führt ein Ergebnis in Höhe von 3,006 Mio. € und die SNP Applications GmbH ein Ergebnis in Höhe von 0,607 Mio. € ab. Hinzu kommt noch eine im Vergleich zum Vorjahr höhere Gewinnausschüttung der SNP Austria GmbH von 0,600 Mio. € (i. Vj. 0,213 Mio. €). Zusätzlich fielen Zinserträge und Erträge aus Ausleihungen in Höhe von 0,344 Mio. € (i. Vj. 0,240 Mio. €) an. Dagegen stehen Zinsaufwendungen in Höhe von 0,763 Mio. € (i. Vj. 0,082 Mio. €). Diese sind vor allem für

2 Bankdarlehen und die im März 2015 begebene Unternehmensanleihe angefallen.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,015 Mio. € (i. Vj. 0,082 Mio. €). Bei der Berechnung der Steuern wurden die steuerlichen Verlustvorträge aus den Vorjahren berücksichtigt. Erträge aus Beteiligungen werden gemäß § 8b Abs. 2 KStG nur mit 5% ihres Betrages der Besteuerung unterworfen. Der Jahresüberschuss reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug 0,735 Mio. € (i. Vj. 2,008 Mio. €).

## Dividendenvorschlag

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP AG, die am 21. Mai 2015 in Leimen stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,13 € je Aktie (i. Vj. 0,08 €). Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 0,483 Mio. € (i. Vj. 0,297 Mio. €).

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2015 einen Jahresüberschuss in Höhe von 0,735 Mio. € (i. Vj. 2,008 Mio. €) aus.

Angesichts der positiven Entwicklung im Geschäftsjahr 2015 werden Vorstand und Aufsichtsrat der am 12. Mai 2016 stattfindenden Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende in Höhe von 0,34 € je Aktie auszuschütten (i. Vj. 0,13 € je Aktie).

## Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2015 mit 7,540 Mio. € rund 33,7% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 5,640 Mio. €.

In Mio. €	2015	2014
Auftragsbestand	7,540	5,640
Umsatz	21,884	18,489
EBIT	-3,045	1,220
EBITDA	-2,640	1,620
Mitarbeiteranzahl	94	138

## Finanz- und Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2015 hat sich die Bilanzsumme im Vergleich zum 31. Dezember 2014 vor allem bedingt durch die Akquisition der RSP GmbH und die Platzierung einer Unternehmensanleihe deutlich um 13,329 Mio. € auf 37,284 Mio. € erhöht. Auf das Anlagevermögen entfällt dabei eine Steigerung von 11,888 Mio. € auf 22,234 Mio. €. Das Umlaufvermögen erhöhte sich um 1,656 Mio. € auf 14,783 Mio. €.

## Umlaufvermögen

Die Vorräte erhöhten sich von 0,742 Mio. € auf 2,763 Mio. €. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um 3,671 Mio. € zurückgegangen. Dies resultiert im Wesentlichen aus einem Sondereffekt zum letzten Bilanzstichtag, zu dem eine Forderung aus dem Verkauf von Lizenzen an eine Leasinggesellschaft ausgewiesen war. Gleichzeitig sind die Forderungen gegen verbundene Unternehmen um 3,927 Mio. € angestiegen. Ausgewiesen werden die Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen, die den Anstieg der Position bedingen.

## Anlagevermögen

Das Anlagevermögen beläuft sich zum 31. Dezember 2015 auf 22,234 Mio. € (i. Vj. 10,346 Mio. €). Der Anstieg ist überwiegend auf den Erwerb von Anteilen an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH (kurz RSP), Wiehl, in Höhe von 7,572 Mio. €, auf eine Kapitalerhöhung der SNP (Schweiz) AG in Höhe von 3,032 Mio. €, sowie der Vergabe neuer Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 0,645 Mio. € (i. Vj. 2,550 Mio. €) zurückzuführen. Die Entwicklung der einzelnen Posten des Sachanlagevermögens und des immateriellen Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2015 und für das Vorjahr ist im Anlagenspiegel dargestellt.

## Fremdkapital

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Rückstellungen und Verbindlichkeiten von 10,674 Mio. € auf 23,715 Mio. €.

Dabei erhöhten sich die Verbindlichkeiten von 8,559 Mio. € auf 21,160 Mio. €. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Platzierung einer Unternehmensanleihe in Höhe von 10,000 Mio. € und der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 4,500 Mio. €. Zusätzlich wurden die noch ausstehenden Kaufpreisverpflichtungen aus dem Kauf der Anteile der RSP in Höhe von

2,506 Mio. € in den sonstigen Verbindlichkeit berücksichtigt. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich um 2,758 Mio. € auf 0,682 Mio. €. Das hängt vor allem mit der Zahlung der Ende 2014 gekauften SAP® LT-Lizenzen im Jahre 2015 zusammen. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2015 Darlehen in Höhe von 2,100 Mio. € zurückbezahlt.

Die Rückstellungen erhöhten sich auf 2,555 Mio. € (i. Vj. 2,116 Mio. €). Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Bereich der sonstigen Rückstellungen mit einem Anstieg der ausstehenden Kostenrechnungen.

## Eigenkapital

In Summe erhöhte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2015 von 13,278 Mio. € auf 13,530 Mio. €. Das gezeichnete Kapital, die Kapitalrücklage, die sonstigen Bestandteile des Eigenkapitals sowie die eigenen Anteile blieben unverändert. Die Eigenkapitalquote verringerte sich im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres von 55,4% auf 36,3% durch den Anstieg der Bilanzsumme von 23,955 Mio. € auf 37,284 Mio. €.

## Cashflow

Der Zahlungsmittelbestand hat sich im Geschäftsjahr um insgesamt 0,032 Mio. € auf 1,863 Mio. € erhöht.

Der Mittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit beläuft sich im Geschäftsjahr 2015 auf -2,809 Mio. € (i. Vj. Mittelzufluss 2,247 Mio. €). Das ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der Vorräte in Höhe von 1,721 Mio. € zurückzuführen ist.

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit von 3,479 Mio. € auf 8,813 Mio. €. Die größten Investitionen betreffen den Erwerb der RSP GmbH von 5,066 Mio. €, die der Kapitalerhöhung der SNP (Schweiz) AG in Höhe von 3,032 Mio. €, der Vergabe neuer Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 0,645 Mio. € (i. Vj. 2,550 Mio. €) sowie Investitionen in das Anlagevermögen.

Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Geschäftsjahr 2015 ein Mittelzufluss von 11,654 Mio. € (i. Vj. Mittelabfluss 0,897 Mio. €). Der Mittelzufluss setzt sich aus der Begebung einer Unternehmensanleihe in Höhe von 10,000 Mio. € und der Aufnahme eines weiteren Darlehens in Höhe von 4,500 Mio. € zusammen. Dagegen stehen als Mittelabfluss die Tilgung von Darlehen in Höhe von 2,100 Mio. € (i. Vj. 0,600 Mio. €) und der Dividendenzahlung in Höhe von 0,483 Mio. € (i. Vj. 0,297 Mio. €).

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2016 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.

## Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

### Mitarbeiter

#### **Ausbildung von Nachwuchskräften: Kombination von Studium und Praxis**

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld ungebrochen ist, engagiert sich SNP stark bei der Ausbildung eigener Nachwuchskräfte. Mit der Eröffnung eines Ausbildungszentrums in Magdeburg setzt SNP seit Oktober 2014 gezielt auf die Ausbildung von eigenen Nachwuchskräften. Das Ausbildungsprogramm erstreckt sich über neun Monate und richtet sich vornehmlich an Hochschulabsolventen. Die theoretischen Grundlagen werden im Rahmen einer viermonatigen Akademie vermittelt, um die Absolventen bestmöglich auf die hohen Anforderungen bei SNP vorzubereiten. Im Jahr 2015 folgten das zweite und dritte Traineeprogramm. Zu Beginn des Jahres 2016 startete bereits der vierte Lehrgang. An den ersten drei Ausbildungsprogrammen nahmen insgesamt 36 Trainees teil.

Von der Absolventa GmbH, der Jobbörse für Studenten, Absolventen und Young Professionals, wurde das Ausbildungsprogramm ausgezeichnet. Die Auszeichnung kennzeichnet karrierefördernde und faire Trainee-Programme. Damit bekennt sich SNP zu hochwertigen Trainee-Programmen und der entsprechenden Ausbildungsgestaltung.

Zudem ermöglicht das Unternehmen allen Mitarbeitern die Teilnahme an umfassenden Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Zu den Programmbestandteilen gehören sowohl interne als auch externe Schulungsmaßnahmen, bei denen sowohl Fachwissen vermittelt als auch Soft Skills geschult werden. Daneben fördert SNP verschiedene sportliche und gesundheitsfördernde Aktivitäten.

Im Berichtszeitraum hat sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der SNP AG von 138 zum 31. Dezember 2014 auf 94 zum 31. Dezember 2015 reduziert. Der Rückgang hängt mit dem Transfer von insge-

samt 30 Mitarbeitern zu den Tochtergesellschaften SNP Applications GmbH und SNP Business Landscape Management GmbH zusammen. Demzufolge verringerte sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 8,9% auf 9,822 Mio. € (i. Vj. 10,782 Mio. €).

Unter den Beschäftigten waren 3 Vorstände (i. Vj. 3), sowie 17 Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten (i. Vj. 15). Durchschnittlich waren im Berichtszeitraum 104 Mitarbeiter beschäftigt (i. Vj. 121 Mitarbeiter).

### Innovationen

SNP hilft Organisationen mit seinen Produkten dabei, schnell auf technische und wirtschaftliche Veränderungen reagieren zu können. Um dies sicherzustellen, muss die Gesellschaft sich selbst immer weiterentwickeln und neue Technologien bereitstellen. Innovationen sind deshalb ein wesentlicher Baustein der strategischen Weiterentwicklung des Konzerns und leisten einen entscheidenden Beitrag zum zukünftigen Wachstum des Unternehmens.

Mit der Markteinführung des Kernproduktes SNP Transformation Backbone als erste weltweit verfügbare Standardsoftware für IT-Transformationen hat das Unternehmen seine Innovationskraft unter Beweis gestellt. Um dem zunehmenden technischen und wirtschaftlichen Wandel in den Unternehmenslandschaften gerecht zu werden, arbeitet die Gesellschaft stetig daran, ihren Kunden noch zeit- und kosteneffizientere Lösungen für ihre Transformationsprojekte zu bieten. So wird beständig in die Erweiterung der Software investiert, um zusätzliche Funktionalitäten in der Anwendung abzudecken und weitere Märkte zu adressieren.

Neue Produktideen, -ergänzungen und -lösungen werden somit im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungsstrategie aktiv verfolgt. Durch die Vernetzung des Bereichs Forschung & Entwicklung (F&E) mit dem Vertrieb war das Unternehmen bislang in der Lage, Veränderungen am Markt zeitnah zu erkennen und marktgetriebene und somit auch marktrelevante Produktneuerungen zu entwickeln.

### Partnerschaft mit SAP

In der Zusammenarbeit mit SAP® ist geplant, den SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit Teilen der SAP® Landscape Transformation Software zu ergänzen. Mit dieser Erweiterung kann SNP künftig die hochstandardisierten End-to-End-Szenarien in seinem Software- und Service-Portfolio abdecken. SNP ist mit



der SAP Kooperation sehr nah an den neuesten Entwicklungen im Bereich Transformation Software. Dies wird die Marktposition von SNP als Innovationsführer für Business- und IT-Transformationen entscheidend stärken.

### **SNP Transformation Cloud**

Die SNP Transformation Cloud sorgt für eine neue Transparenz in den Transformationsprojekten. Um Kunden eine solide Grundlage für schnelle Entscheidungen bei Umbauprozessen zu bieten, verlagert SNP insbesondere die Darstellung essentieller Informationen über Transformationsprojekte in die Cloud. Konkret wird durch die SNP Transformation Cloud die Transparenz hinsichtlich des Zustands von IT-Systemen erheblich erhöht und versteckte Leistungspotentiale oder Transformationshindernisse werden ohne zusätzlichen Aufwand automatisiert aufgedeckt.

Über die Transformation Cloud können automatisiert Kennzahlen und Berichte zum Status der IT-Systeme sowie Informationen zu laufenden Transformationsprojekten abgerufen werden. Die Informationen werden in der jeweiligen IT Landschaft gesammelt und in die individuelle, hochsichere Transformation Cloud-Umgebung geladen. Anschließend sind diese Informationen als Dokumentation oder als Auswertung für Analysen von überall aus leicht verfügbar. Verbesserungspotentiale können damit schneller erkannt werden, zudem zeigen anonymisierte Vergleiche mit anderen IT Systemlandschaften Potentiale zur Optimierung von Strukturen, Daten und Customizing auf.

### **Migrationsprojekte zur SAP Business Suite 4 SAP HANA (SAP S/4HANA)**

Ein wesentlicher Treiber für Unternehmenstransformationen ist die Veränderung der technologischen Grundlagen. Der Wechsel von Unternehmen auf SAP S/4HANA als zukunftsweisendes ERP-System ist eine solche technisch getriebene Transformation. SNP beschäftigt sich in ersten Pilotprojekten mit Fragen rund um die Daten- und Prozesstransformation zu SAP S/4HANA. Ziel von SNP ist es, als „First Mover“ im Markt für Unternehmenstransformationen Migrationslösungen und -strategien zu entwickeln und diesen Markt entscheidend mitzugestalten.

### **Entwicklung des Package Manager**

Eine der großen Herausforderungen in SAP Landschaften sind die Installations- und Wartungsprozesse bei technologischen Weiterentwicklungen. Der SNP Package Manager vereinfacht den Installationsprozess und die Wartung von SNP Produkten. Der Package Manager ermöglicht die vollautomatisierte Aktualisierung der kompletten Systemlandschaft. Über die Paketverwal-

tung werden notwendige Software-Pakete direkt und bequem an Kunden ausgeliefert.

### **Künstliche Intelligenz**

SNP hat damit begonnen, Möglichkeiten des Einsatzes von künstlicher Intelligenz im Bereich der Datentransformationsprojekte zu untersuchen. Ziel ist es, mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz in Transformationsprojekten einen deutlich höheren Automatisierungsgrad zu erreichen.

### **Gesellschaftliches Engagement**

SNP setzt sich nachhaltig und mit viel Engagement für die Menschen und die Region am Firmenstandort Heidelberg ein. Als aktives Mitglied der Gesellschaft gestaltet das Unternehmen das wirtschaftliche und soziale Umfeld positiv mit und fördert insbesondere die Bildung und Technikbegeisterung der jungen Generation. Über Initiativen, Spenden, Sponsoring und andere Formen der Unterstützung fördert die Gesellschaft das soziale Miteinander und leistet dadurch einen Mehrwert für Unternehmen und Gesellschaft.

### **Übernahmerechtliche Angaben**

Im Folgenden werden die gemäß § 315 Abs. 4 HGB erforderlichen übernahmerechtlichen Angaben dargestellt:

#### **Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals:**

Zum 31. Dezember 2015 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3.738.060 € und ist eingeteilt in 3.738.060 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

#### **Beschränkungen der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien:**

Beschränkungen, welche die Ausübung von Stimmrechten oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind nicht bekannt. Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Der Bestand an eigenen Aktien beläuft sich zum 31. Dezember 2015 insgesamt auf 21.882 Aktien.

#### **Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10% am Kapital:**

Die folgenden Firmen und Personen überschreiten mit ihren Stimmrechtsanteilen den Anteil von 10% der gesamten Stimmrechte:

- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither: 20,0006%.



0,0245% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. 18,81% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

- Schneider-Neureither GmbH
- SN Verwaltungs GmbH & Co. KG
- SN Holding GmbH
- SN Assets GmbH

- Frau Ingrid Weispfenning: 13,29%

1,67% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Bis zum Abschlusserstellungszeitpunkt sind die Stimmrechte, die Frau Ingrid Weispfenning zuzurechnen sind, unter die 10%-Schwelle auf 9,09% gefallen.

**Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen:** Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

**Stimmrechtskontrollrechte bei der Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital:** Es existieren keine Stimmrechtskontrollrechte.

**Ernennung und Abberufung von Vorständen:** Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 5 der Satzung in der Fassung vom 21. Mai 2015. Gemäß § 5 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Auch wenn das Grundkapital mehr als drei Mio. € beträgt, kann der Aufsichtsrat bestimmen, dass der Vorstand aus nur einer Person besteht.

**Änderungen der Satzung:** Satzungsänderungen bedürfen nach § 179 AktG i. V. m. § 6 der Satzung in der Fassung vom 21. Mai 2015 eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens 75% des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 6 der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Änderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur formaler Art sind und selbst keine inhaltlichen Änderungen mit sich bringen.

**Erwerb und Rückkauf eigener Aktien:** 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. Im Rahmen von zwei Aktienrückkaufprogrammen wurden bis zum 21. Februar 2013 insgesamt 7.294 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 56,85 € über die Börse zurückgekauft. Unter Berücksichtigung der Zuteilung von Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Jahr 2013) hält die SNP AG zum 31. Dezember 2015 einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück. Die Ermächtigung ist mit Ablauf der Fünfjahresfrist ausgelaufen.

**Genehmigtes Kapital:** Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020, um bis zu insgesamt 1.869.030 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stammstückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Die Durchführung der einzelnen Ausnutzung kann auch in einzelnen Tranchen erfolgen.

Das Bezugsrecht der Aktionäre kann vom Vorstand bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrats in vier Fällen ausgeschlossen werden: Erstens, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; zweitens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; drittens nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis der bereits notierten Aktie zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung nicht wesentlich unterschreitet; und viertens, soweit erforderlich, um Inhabern bzw. Gläubigern von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien zu gewähren.

Das genehmigte Kapital soll es SNP ermöglichen, schnell und flexibel auf Möglichkeiten am Kapitalmarkt zu reagieren und sich bei Bedarf Eigenkapital zu günstigen Konditionen zu beschaffen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde es nicht genutzt.

**Bedingtes Kapital:** Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag 1.869.030 € (Bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Vorstands durch Hauptversamm-

lungsbeschluss vom 21. Mai 2015 bis zum 20. Mai 2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden.

**Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen:** Vereinbarungen, die bestimmte Rechte vonseiten eines Vertragspartners für den Fall vorsehen, dass ein Wechsel im Aktionärs-, Gesellschafter- oder Inhaberkreis der Gesellschaft eintritt, bestehen nicht.

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

## Risiko-, Chancen-, und Prognosebericht

### Risikomanagement und Risikobericht

Die SNP-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit 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 von SNP. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. In der Regel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber. Die Chancen werden jedoch im Risikomanagementsystem nicht erfasst. Es gab im Berichtszeitraum keine wesentlichen Veränderungen des Risikomanagementsystems im Vergleich zum Vorjahr.

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

SNP 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. Der Risikokonsolidierungskreis ist identisch zum Konsolidierungskreis des Konzerns; er umfasst auch die Anfang 2015 akquirierte RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH. 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. Wesentliche Projekte werden fortlaufend bezüglich ihrer Durchführbarkeit 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 anpassen kann.

### 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-Gruppe 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. Der Vorstand gibt Leitlinien für das Risikomanagement vor; diese Leitlinien dienen als Grundlage für die Risikosteuerung durch den Risikomanagementbeauftragten. Der Risikomanagementbeauftragte stellt sicher, dass die Fachabteilungen initiativ und zeitnah Risiken identifizieren, diese sowohl quantitativ als auch qualitativ bewerten und geeignete Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation entwickeln. Anhand einer systematischen Risikoinventur werden die Risiken von den jeweiligen Verantwortlichen mindestens einmal im Geschäftsjahr überarbeitet und neu eingeschätzt. Zusätzlich zur Regelberichterstattung gibt es für unerwartet auftretende Risiken eine konzerninterne Berichterstattungspflicht. Jedes Risiko wird dazu einer Risikogruppe zugeordnet. Bei der Meldung und Neueinschätzung der Risiken müssen Schadenshöhe und Eintrittswahr-

scheinlichkeit gemäß den Vorgaben einer Richtlinie angegeben werden. Aufgabe der Verantwortlichen ist es, in Abhängigkeit von der Beurteilung der Risiken Maßnahmen zu entwickeln und gegebenenfalls einzuleiten, die dazu geeignet sind, Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Im Rahmen unterjähriger Prozesse werden die wesentlichen Risiken sowie eingeleitete Gegenmaßnahmen überwacht. 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 eventuell festgestellte Schwächen des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems.

### **Risikobericht**

Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Veränderungen der Risiken gegenüber dem Vorjahr. Insbesondere sind keine wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe aufgetreten. Adäquate Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation wurden getroffen.

### **Markt- und 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 zeitnahe 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 viertes 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. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Einsatz von Fremddienstleistern deutlich um 126,7% auf 1,878 Mio. € erhöht werden.

Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest eingeplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat. SNP versucht dieses Risiko durch eine stärkere Diversifizierung der Softwareprodukte und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern.

### Risiken der technologischen Entwicklung

SNP bietet mit dem Portfolio an 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 ganz vom Markt verdrängt wird. SNP begegnet diesem Risiko durch die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Produkte. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten gemessen am Umsatz lag in 2015 bei 12,1% (i. Vj. 19,5%). Der anteilige Rückgang ist dabei ganz überwiegend auf den hohen Umsatzzuwachs im Segment Professional Services in 2015 zurückzuführen. Aufgrund der Komplexität der SNP-Produkte und -Prozesse konnte bislang ein Innovationsvorsprung erreicht und die generelle Möglichkeit der Nachahmung eingeschränkt werden.

Die Ertragslage von SNP hängt ganz wesentlich davon ab, dass es gelingt, die eigenen 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. Umsätze und Erträge können 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 und des Bereichs Professional Services 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.

### Operative Risiken

Die Umsetzung von Projekten im ERP-Transformationsmarkt ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens der Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, die oftmals außerhalb des eigenen Einflussbereichs liegen. Hierzu zählen un-

ter anderem Ressourcenmangel, Systemverfügbarkeit und Reorganisation in bestehenden Projekten. Um Projektrisiken zu minimieren, wählt die SNP-Gruppe 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.

### Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP SE

Der Erfolg der SNP-Produkte und -Beratungsleistungen ist derzeit noch in hohem Maße an die Akzeptanz und Marktdurchdringung der betriebswirtschaftlichen ERP-Standardsoftware der SAP SE gebunden. Es besteht das Risiko, dass die Lösungen der SAP SE durch Wettbewerbsprodukte verdrängt werden.

Die Gefahr eines kurzfristigen Wegbrechens der Marktgrundlage wird jedoch 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 Gruppe 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 SE.

### Wachstumsrisiken

Die SNP AG ist weiterhin auf organisches und anorganisches Wachstum ausgerichtet. Akquisitionen von Unternehmen können zu einem erheblichen Anstieg des SNP-Unternehmenswertes 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. SNP sichert sich zur Verminderung dieses Risikos in der Regel durch die Vereinbarung variabler Kaufpreisbestandteile bzw. Kaufpreiseinbehalte ab, die an zukünftige Kennzahlen gekoppelt sind. Zudem erwirbt

SNP aus Gründen der Liquiditätsschonung und Risikoversicherung zumeist nicht die kompletten Anteile an den Unternehmen.

### **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, das es den bestehenden Mitarbeitern ermöglicht, sich zu entwickeln und ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Dazu gehört das Angebot individueller Weiterbildungsmaßnahmen und attraktiver Bonusprogramme. Darüber hinaus versucht das Unternehmen stetig, geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, einzustellen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Mit neu eingeführten Hochschulmarketing-Programmen und regelmäßiger Erfassung der Mitarbeiterzufriedenheit wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus ist SNP verstärkt dazu übergegangen, Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungsprogrammen auszubilden. Zum 31. Dezember 2015 beschäftigte die SNP AG 17 Auszubildende (i. Vj. 15). Diese Zahl soll in den kommenden Jahren deutlich ausgeweitet werden.

Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich.

### **Versicherungsrisiken**

SNP hat mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken mit entsprechenden Versicherungen abgesichert. Es könnten jedoch 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 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 In-

terpretationen. 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. SNP hat Anfang 2016 einen Vergleich mit dem Hauptanteilseigner der im Jahre 2013 erworbenen GLA über die Höhe der variablen Kaufpreisvergütung geschlossen. Der Betrag belief sich auf 1,0 Mio. USD und wurde 2015 aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen verbucht. Weitere wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden im Geschäftsjahr 2015 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.

Zum 31. Dezember 2015 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 30 angestiegen (31. Dezember 2014: 21). Die Anzahl der Partnerunternehmen ist im gleichen Zeitraum um 4 auf 54 angewachsen.

### **Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden**

Im Geschäftsjahr 2015 wurden Umsatzerlöse mit keinem (i. Vj. mit keinem) Drittkunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2015 insgesamt 1,550 Mio. € (i. Vj. 1,115 Mio. €), mit dem zweitgrößten Kunden 1,288 Mio. € (i. Vj. 0,013 Mio. €) und mit dem drittgrößten Kunden 0,892 Mio. € (i. Vj. 0,443 Mio. €) an Umsatzerlösen er-



zielt. Im Verbundbereich wurden 7,932 Mio. € (Vj. 3,174 Mio. €) erzielt. Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden schätzt das Management als relativ gering ein.

## 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 seiner Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden für einzelne Projekte, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung.

### • 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 2015 nicht abgeschlossen. Den zur Finanzierung der Akquisition in den USA aufgenommenen Bankkredit wird SNP zu den jeweils vereinbarten Fälligkeitsterminen bedienen können.

### • Währungsrisiko

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Der Großteil der Umsätze stammt aus der Eurozone. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkurschwankungen verbunden sind. Diese resultieren insbesondere aus Schwankungen des US-Dollars und des Schweizer Franken. Wechselkursrisiken, die durch Aufträge und Kreditvergaben an Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums entstehen, beziehen sich dabei im Wesentlichen auf die absolute Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen. Aufgrund des bis zum Ende des Geschäftsjahres 2015 begrenzten Umfangs der Tätigkeit außerhalb

des Euroraums hält SNP das Risiko für überschaubar, überprüft jedoch fortlaufend die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen.

## Gesamtaussage zum Risikobericht

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, deren Eintreten den Bestand des Konzerns oder eines wesentlichen Konzernunternehmens voraussichtlich gefährden würde.

Aufgrund der aktuellen Geschäftsgrundlage und der soliden Finanzierungsstruktur sieht die Unternehmensführung auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand der SNP Gruppe nicht gefährdet.

Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2015 nicht eingetreten.

## Prognosebericht

### Chancenmanagement

SNP wirtschaftet in einem dynamischen Marktumfeld, in dem sich laufend neue Chancen eröffnen. Diese Chancen zu identifizieren, richtig einzuschätzen und zu nutzen ist ein wesentlicher Faktor für das nachhaltige Wachstum und den langfristigen Erfolg der SNP Gruppe. Bei Chancen kann es sich um interne oder um externe Potenziale handeln. Ein spezielles Chancenmanagementsystem existiert bei SNP nicht. Die Analyse der Chancen wird regelmäßig vom Vorstand vorgenommen. Das Resultat sind die strategische Ausrichtung der Gesellschaft und die daraus abzuleitenden operativen Maßnahmen. Die sich bietenden Chancen sind aber stets auch mit Risiken verbunden. Diese zu bewerten und soweit möglich zu reduzieren ist die Aufgabe des Risikomanagements. Grundsätzlich strebt SNP ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an.

Im Folgenden werden die bedeutendsten Chancen für SNP beschrieben. Diese Auflistung stellt jedoch nur einen Ausschnitt der sich bietenden Möglichkeiten dar. Des Weiteren ist die Einschätzung der Chancen fortlaufenden Änderungen unterworfen, da sich das Unternehmen, der Markt für Transformationsdienstleistungen und das technologische Umfeld ständig weiterentwickeln. Gleichzeitig können sich aus diesen Entwicklungen auch neue Chancen ergeben.



- **Weitere Stärkung des Vertriebs**

Ein wichtiger potenzieller Wachstumstreiber ist der weitere Ausbau der internationalen Vertriebspartnerschaften. Mit großen, global agierenden Partnern verfügt SNP bereits über ein gutes Netzwerk, das es erlauben sollte, neue Vertriebspotenziale für die eigenen Softwarelösungen bei internationalen Großkonzernen zu forcieren. Ein wesentlicher Fokus der Vertriebsorganisation von SNP liegt auf der Erschließung dieser Potenziale und der Gewinnung neuer Vertriebspartner. Im Geschäftsjahr 2014 ist die Anzahl der Partnerunternehmen im Vergleich zum Vorjahr um 10 auf 50 angestiegen.

- **Ausbau der Marktposition in den USA**

Die SNP AG ist mit inzwischen zwei Standorten in den USA sehr gut positioniert, um den amerikanischen Markt für Transformationsdienstleistungen weiter zu erschließen. Die Beauftragung durch den US-amerikanischen Computer- und IT-Konzern Hewlett-Packard mit einem Auftragsvolumen in Höhe von weit über 5 Mio. US-\$ war im zurückliegenden Jahr einer der bisher größten Aufträge der Unternehmensgeschichte. Mit der erfolgreichen Umsetzung des Großprojektes konnte die hohe Leistungsfähigkeit der SNP Software unter Beweis gestellt werden und die Reputation auf dem US-amerikanischen IT-Markt massiv verbessert werden. Daneben sind im besonderen Maße die Vorteile eines softwarebasierten Transformationsansatzes sichtbar geworden.

Weiteres Wachstumspotenzial verspricht die Ausbildung von Nachwuchskräften über Traineeprogramme in den USA nach dem bewährten deutschen SNP Modell. Dazu wurde in eine weitere US-amerikanische Tochtergesellschaft (SNP Labs, Inc.) gegründet, um die prozessorientierte Steuerung und technologische Abwicklung von Transformationsprojekten als Dienstleistung für Dritte anzubieten. Im Fokus steht zunächst der Aufbau eines Delivery Centers für Transformationsprojekte in den USA.

- **Markteintritt in Asien**

Über die beiden Mehrheitsbeteiligungen an der Hartung Consult sowie an der Astrums Consulting wird die SNP Gruppe ihr Leistungsspektrum für internationale Kunden erweitern und parallel einen vertieften Zugang zu den stark wachsenden asiatischen Märkten schaffen. Mit der forcierten Internationalisierungsstrategie wird SNP zukünftig Projekte direkt in Asien umsetzen.

Hartung Consult berät und unterstützt global ausgerichtete Unternehmen bei der Einführung und Harmonisierung von länderübergreifenden IT-Prozessen und -Abläufen im Produkt- und Serviceumfeld von SAP. Über die Tochtergesellschaft Hartung Information Systems Co. Ltd. mit Sitz in Shanghai setzt Hartung Consult Projekte direkt in China um.

Astrums Consulting ist ein Beratungs- und Serviceunternehmen im Produkt- und Dienstleistungsumfeld verschiedener ERP Systeme. Astrums hat seinen Sitz in Singapur und eine Tochtergesellschaft Astrums Consulting Sdn. Bhd. mit Sitz in Malaysia. Zu den Kernkompetenzen zählen Implementierungsprojekte auf SAP-Basis einschließlich Prozessanalysen, Konzeption und Umsetzung sowie Wartung und Support. Sowohl Hartung Consult als auch Astrums verfügen über attraktive Kundenlisten und etablierte Partnernetzwerke.

- **Erweiterung des Lösungsportfolios und Chancen durch Veränderungen im System-Umfeld der SAP SE**

Die Innovationsführerschaft im Bereich der Transformationssoftware und die stetige Erweiterung des Lösungsportfolios bergen für SNP große Wachstumschancen. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung der Methodik und der Software kann SNP die Transformation von Geschäftsprozessen ERP-unabhängig durchführen (any-to-any). Aufgrund der hohen Innovationskraft kann SNP durch eine schnelle Reaktionszeit und die Erweiterung der bestehenden Software auf Veränderungen im Bereich der SAP® ERP Systeme reagieren und die Chancen, die sich zum Beispiel durch die Einführung von SAP S/4HANA bieten, entsprechend nutzen. Siehe hierzu [Seite xx](#) unter Innovationen.

- **Weitere Integration der RSP**

Mit der Beteiligung an der RSP hat die SNP Gruppe ihr strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum erweitern und gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen signifikant verlängern können. Durch die Erweiterung des Beratungsspektrums um eine grundsätzliche strategische Komponente wird SNP die Wertschöpfung für die Kunden weiter erhöhen und damit den Anteil an den jeweiligen Projekten sowie die Umsätze und Erträge aus diesen Projekten zusätzlich steigern. Die RSP GmbH berät und unterstützt branchenübergreifend Unternehmen bei SAP® Einführungsprojekten sowie bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen.

• **Ausbau der Marktposition**

Über sein hochinnovatives Softwareportfolio verfügt SNP über ein klares Alleinstellungsmerkmal im Markt für IT- und Businesstransformationen. SNP ist in der Lage, Transformationen sowohl auf globaler als auch auf regionaler Ebene über unterschiedliche ERP-Systeme hinweg zu steuern und zu begleiten. Mit Zunahme der Projekte und wachsenden Projektvolumina steigen sowohl die Reputation der Marke SNP als auch das Vertrauen der Kunden in die Software und Beratungsdienstleistungen von SNP.

• **Weiterentwicklung des SNP Softwareportfolios**

Basis und Wachstumsmotor der SNP AG ist das unternehmenseigene Softwareportfolio. Unsere hochinnovative und einzigartige Produktpalette bietet unseren Kunden bereits heute einen entscheidenden Beitrag zur Wertsteigerung. Damit versetzen wir unsere Kunden in die Lage, den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten und Chancen im Markt zu nutzen. Strategisches Ziel ist es, SNP zum Industriestandard für softwarebasierte IT-Transformation weiterzuentwickeln, um permanente Veränderung in Unternehmen zuverlässig zu begleiten und zu fördern. Im Jahr 2016 steht die technologische Weiterentwicklung der Softwareprodukte im Fokus.

• **Wachstum durch Akquisitionen**

Weitere Chancen ergeben sich für SNP durch zusätzliche Akquisitionen zur Ergänzung der strategischen Produkt- und Lösungsangebote, zur Erschließung neuer Absatzmärkte, zur Gewinnung von technischem Know-how sowie zur Erweiterung der Kapazitäten. SNP hat in der Vergangenheit mehrfach erfolgreich Unternehmen übernommen, die heute zu einer Verbesserung der Marktdurchdringung beitragen. Die Marktbeobachtung nach möglichen Zielunternehmen – schwerpunktmäßig für den Bereich Software – gehört weiterhin zur fortlaufenden Aufgabe des Vorstands.

**Prognose**

Aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Wachstumsinvestitionen und der gesteigerten Reputation im Markt geht der Vorstand sowohl für den Bereich Professional Services als auch für den Bereich Software von einem Umsatzanstieg aus. Dabei sollen insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenzerlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Die Entwicklung der SNP Gruppe ist weitestgehend unabhängig von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft, da SNP durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für standardisierte ERP Transformationen von einem möglichen konjunkturellen Abschwung grundsätzlich weniger betroffen ist. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass Unternehmen Anpassungen ihrer IT-Landschaften auch in konjunkturell schwächeren Phasen vornehmen müssen, um wettbewerbsfähig bleiben zu können.

Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem deutlich stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Insgesamt erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2016 einen Konzernumsatz zwischen 72 und 78 Mio. € und plant eine operative Ergebnis-Marge (EBIT-Marge) zwischen 8% und 10%.

Die Konzernplanung spiegelt sich im Wesentlichen auch in der Planung für die SNP AG und deren deutschen Tochtergesellschaften wieder. Infolge der bestehenden bzw. noch abzuschließenden Ergebnisabführungsverträgen wird eine positive Ergebnisentwicklung der SNP AG prognostiziert.

**Vergütungsbericht**

Der Vergütungsbericht erläutert Struktur und Höhe der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat. Er berücksichtigt die gesetzlichen Vorgaben sowie die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Er ist Bestandteil der Jahresabschlüsse und der Lageberichte der Gesellschaft und des Konzerns.

**Vergütung des Vorstands**

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist gemäß dem Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung („VorstAG“) der Aufsichtsrat zuständig. 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.

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht unverändert 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 **variable Vergütung** bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten EBIT, das als Jahresüberschuss vor Zinsen und Steuern der Konzernbilanz der SNP Gruppe definiert ist. Die Ermittlung erfolgt jeweils durch Anwendung eines Prozentsatzes auf das EBIT, den der Aufsichtsrat für jedes Geschäftsjahr festlegt. Dieser Bonus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Resultiert aus einem Bilanzergebnis der Gesellschaft eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten

Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr.

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Ergebnisse wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2015 eine **Langfristvergütungskomponente** vereinbart; diese orientiert sich am Umsatz, an der EBIT-Marge sowie am Aktienkurs der Gesellschaft. Deren Gewichtung und Zielerreichungsgrade sind einheitlich definiert; die zeitliche Zielvorgabe lautet auf den 31. Dezember 2016. Die Langfristvergütungsregelung wurde auch im neuen Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden verankert. Dr. Andreas Schneider-Neureither wurde für die Dauer vom 1. Januar 2016 bis zum 31. Dezember 2020 erneut zum Vorstandsmitglied bestellt und in seiner Position als Vorsitzender des Vorstands (CEO) bestätigt.

Am 10. März 2016 stellte der Aufsichtsrat die Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015 fest.

#### Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2015

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2015 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.034.210,93 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2015 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

#### Geschäftsjahr 2015

In €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungsleistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.000,00	201.810,73	21.467,28	9.824,81	10.603,90	463.706,72
Jörg Vierfuß	120.000,00	134.540,49	18.621,00	0,00	4.408,58	277.570,07
Henry Göttler	180.000,00	89.693,66	22.454,76	0,00	785,72	292.934,14
<b>Summe</b>	<b>520.000,00</b>	<b>257.704,46</b>	<b>62.543,04</b>	<b>9.824,81</b>	<b>15.798,20</b>	<b>1.034.210,93</b>

Bitte Werte prüfen!

#### Geschäftsjahr 2014

In €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungsleistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.000,00	154.622,68	21.390,48	9.774,81	10.323,62	416.119,59
Jörg Vierfuß	90.000,00	51.540,89	13.823,28	0,00	2.884,89	158.249,06
Henry Göttler	90.000,00	51.540,89	8.801,36	0,00	410,25	150.752,50
<b>Summe</b>	<b>400.000,00</b>	<b>257.704,46</b>	<b>44.015,12</b>	<b>9.774,81</b>	<b>13.618,76</b>	<b>725.121,15</b>

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; die entsprechende D&O-Versicherung der SNP America, Inc. gewährt ebenfalls anteilig Schutz für den Vorstandsvorsitzenden

der SNP AG, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP America, Inc. ist sowie den CFO der SNP AG, der in Personalunion VP Finance der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 2.951,41 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Der Ausweis der Vergütung des Vorstands in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2015 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Tabelle 1) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Tabelle 2). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100 % Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

Tabelle 1: Vergütung des Vorstands 2015 (Zuwendungsbetrachtung)

<b>Dr. Andreas Schneider-Neureither</b>				
Vorstandsvorsitzender / Eintritt: 01.12.1994				
In €	<b>2014 Ausgangswert</b>	<b>2015 Ausgangswert</b>	<b>2015 Minimum</b>	<b>2015 Maximum</b>
Festvergütung	220.000,00	220.000,00	220.000,00	220.000,00
Nebenleistungen	21.390,48	21.467,28	21.467,28	21.467,28
<b>Summe</b>	<b>241.390,48</b>	<b>241.467,28</b>	<b>241.467,28</b>	<b>241.467,28</b>
Einjährige variable Vergütung	180.000,00	180.000,00	0,00	360.000,00
Mehrjährige variable Vergütung*	-	-	-	-
<b>Summe</b>	<b>180.000,00</b>	<b>180.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>360.000,00</b>
Versorgungsaufwand	20.098,43	20.428,71	20.428,71	20.428,71
<b>Gesamtsumme</b>	<b>441.488,91</b>	<b>441.895,99</b>	<b>261.895,99</b>	<b>621.895,99</b>
<b>Jörg Vierfuß</b>				
Finanzvorstand / Eintritt: 01.04.2014				
In €	<b>2014 Ausgangswert</b>	<b>2015 Ausgangswert</b>	<b>2015 Minimum</b>	<b>2015 Maximum</b>
Festvergütung	90.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Nebenleistungen	13.823,28	18.621,00	18.621,00	18.621,00
<b>Summe</b>	<b>103.823,28</b>	<b>138.621,00</b>	<b>138.621,00</b>	<b>138.621,00</b>
Einjährige variable Vergütung	60.000,00	80.000,00	0,00	160.000,00
Mehrjährige variable Vergütung*	-	-	-	-
<b>Summe</b>	<b>60.000,00</b>	<b>80.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>160.000,00</b>
Versorgungsaufwand	2.884,89	4.408,58	4.408,58	4.408,58
<b>Gesamtsumme</b>	<b>166.708,17</b>	<b>223.029,58</b>	<b>143.029,58</b>	<b>303.029,58</b>
<b>Henry Göttler</b>				
COO / Eintritt: 01.07.2014				
In €	<b>2014 Ausgangswert</b>	<b>2015 Ausgangswert</b>	<b>2015 Minimum</b>	<b>2015 Maximum</b>
Festvergütung	90.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	8.801,36	22.454,76	22.454,76	22.454,76
<b>Summe</b>	<b>98.801,36</b>	<b>202.454,76</b>	<b>202.454,76</b>	<b>202.454,76</b>
Einjährige variable Vergütung	60.000,00	120.000,00	0,00	240.000,00
Mehrjährige variable Vergütung*	-	-	-	-
<b>Summe</b>	<b>60.000,00</b>	<b>120.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>240.000,00</b>
Versorgungsaufwand	410,25	785,72	785,72	785,72
<b>Gesamtsumme</b>	<b>159.211,61</b>	<b>323.240,48</b>	<b>203.240,48</b>	<b>443.240,48</b>

\* Die Langfristvergütungskomponente wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2015 vereinbart und orientiert sich am Umsatz, an der EBIT-Marge sowie am Aktienkurs der Gesellschaft. Deren Gewichtung und Zielerreichungsgrade sind einheitlich definiert; die zeitliche Zielvorgabe lautet auf den 31. Dezember 2016. Die 100%-Zielwerte staffeln sich wie folgt: Dr. Andreas Schneider-Neureither: 200.000 €, Henry Göttler: 150.000 € und Jörg Vierfuß: 100.000 €.

Tabelle 2: Vergütung des Vorstands 2015 (Zuflussbetrachtung)

In €	<b>Dr. A. Schneider-Neureither</b>		<b>Jörg Vierfuß</b>		<b>Henry Göttler</b>	
	CEO ab 01.12.1994		CFO ab 01.04.2014		COO ab 01.07.2014	
	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Festvergütung	220.000,00	220.000,00	120.000,00	90.000,00	180.000,00	90.000,00
Nebenleistungen	21.467,28	21.390,48	18.621,00	13.823,28	22.454,76	8.801,36
<b>Summe</b>	<b>241.467,28</b>	<b>241.390,48</b>	<b>138.621,00</b>	<b>103.823,28</b>	<b>202.454,76</b>	<b>98.801,36</b>
Einjährige variable Vergütung	201.810,73	154.622,68	89.693,66	51.540,89	134.540,49	51.540,89
Mehrfjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-
<b>Summe</b>	<b>201.810,73</b>	<b>154.622,68</b>	<b>89.693,66</b>	<b>51.540,89</b>	<b>134.540,49</b>	<b>51.540,89</b>
Versorgungsaufwand	20.428,71	20.098,43	4.408,58	2.884,89	785,72	410,25
<b>Gesamtsumme</b>	<b>463.706,72</b>	<b>416.111,59</b>	<b>232.723,24</b>	<b>158.249,06</b>	<b>337.780,97</b>	<b>150.752,50</b>

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

Zum 31. Dezember 2015 bestand gegenüber einem der Vorstände ein Reisekostenvorschuss von 6 T€ (i. Vj. 0 T€). Weitere Darlehen, Kredit oder Vorschuss gegenüber Vorständen bestanden nicht. Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

### Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 181 T€ (i. Vj. 151 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 99 T€ (i. Vj. 78 T€).

### Sonstige Transaktionen

Es besteht seit dem 1. Dezember 2010 ein Mietvertrag zwischen einem Vorstand und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Mit Wirkung zum 1. September 2014 wurden hierfür zwei getrennte Verträge (Büroräume und Parkplätze) zu unveränderten Konditionen geschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2015 fielen dafür Aufwendungen von 228 T€ (i. Vj. 229

T€) an, zum 31. Dezember 2015 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten. Seit dem 1. September 2014 sowie 1. November 2014 bestehen darüber hinaus fünf Mietverträge zwischen einer von einem Vorstand kontrollierten Gesellschaft und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2015 fielen dafür Aufwendungen von 157 T€ (i. Vj. 46 T€) an, zum 31. Dezember 2015 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.

### 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. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Tätigkeit neben der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000 € je Aufsichtsratssitzung einen Festbetrag in Höhe von 10.000 € je Geschäftsjahr. Der Vorsitzende erhält das Doppelte, sein Stellvertreter das Einhalbfache des Festbetrages. 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 Leistungsobergrenze von 6.000.000 € in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Versicherungsperiode zusammen; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

### Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2015

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2015 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 57.539,41 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Die Gesellschaft hat zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Vorstandsmitglieder und leitende Angestellte. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

#### Geschäftsjahr 2015

In €		<b>Festbetrag</b>	<b>Sitzungsgeld</b>	<b>Sonstige Auslagen</b>	<b>D&amp;O-Versicherung</b>	<b>Gesamtvergütung</b>
Dr. Michael Drill	Aufsichtsratsvorsitzender ab 06.06.2014	20.000,00	4.000,00	125,50	452,97	24.578,47
Gerhard A. Burkhardt	Stellv. Vorsitzender ab 06.06.2014	15.000,00	4.000,00	55,00	452,97	19.507,97
Rainer Zinow	Mitglied des Aufsichtsrats ab 06.06.2014	10.000,00	3.000,00	0,00	452,97	13.452,97
<b>Summe</b>		<b>45.000,00</b>	<b>11.000,00</b>	<b>180,50</b>	<b>1.358,91</b>	<b>57.539,41</b>

#### Geschäftsjahr 2014

In €		<b>Festbetrag</b>	<b>Sitzungsgeld</b>	<b>Sonstige Auslagen</b>	<b>D&amp;O-Versicherung</b>	<b>Gesamtvergütung</b>
Dr. Michael Drill	Aufsichtsratsvorsitzender ab 06.06.2014	17.847,22	4.000,00	327,47	668,67	22.843,36
Gerhard A. Burkhardt	Stellv. Vorsitzender ab 06.06.2014	12.847,23	4.000,00	0,00	668,67	17.515,90
Rainer Zinow	Mitglied des Aufsichtsrats ab 06.06.2014	5.694,44	3.000,00	0,00	334,33	9.028,77
Roland Weise	Aufsichtsratsvorsitzender bis 06.06.2014	8.611,83	1.000,00	869,42	334,33	10.815,58
<b>Summe</b>		<b>45.000,72</b>	<b>12.000,00</b>	<b>1.196,89</b>	<b>2.006,00</b>	<b>60.203,61</b>

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

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

Der Corporate Governance Bericht als Teil des Geschäftsberichts enthält die Erklärung zur Unternehmensführung. Der Corporate Governance Bericht steht auch im Internet unter [www.snp-ag.com](http://www.snp-ag.com) unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance zur Verfügung.

### Nachtragsbericht

#### Mehrheitsbeteiligungen an der Hartung Consult GmbH sowie Astrums Consulting (S) Pte. Ltd.

Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2016 hat die SNP AG 51% der Geschäftsanteile an der Hartung Consult GmbH mit Sitz in Berlin einschließlich der in Mehrheitsbesitz befindlichen Tochtergesellschaft Hartung Information Systems Co. Ltd., Shanghai erworben. Die übrigen 49% an Hartung Consult beabsichtigt die SNP AG zum 1. Januar 2018 zu erwerben.

Ebenfalls mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2016 hat die SNP Gruppe 51% der Geschäftsanteile an der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur einschließlich der in Mehrheitsbesitz befindlichen Tochtergesellschaft Astrums Consulting Sdn. Bhd. mit Sitz



in Malaysia erworben. Es ist beabsichtigt, weitere 19% an der Astrums Consulting zum 1. Januar 2018 erwerben. Beide Kaufverträge wurden am 22. Dezember 2015 geschlossen und per Ad hoc Meldung an den Kapitalmarkt kommuniziert.

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, 10. März 2016

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler



Jörg Vierfuß

## Einzelabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg  
Bilanz (HGB) zum 31. Dezember 2015

AKTIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Anlagevermögen			
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		507.893,00	133,5
<b>II. Sachanlagen</b>			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	54.647,00		478
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	645.125,00	699.772,00	541,2
<b>III. Finanzanlagen</b>			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	16.169.278,91		5.456,1
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	4.832.111,53		4.166,9
3. Beteiligungen	25.001,00	21.026.391,44	0,0
B. Umlaufvermögen			
<b>I. Vorräte</b>			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	2.763.152,34		742,0
2. Waren	371.250,00	3.134.402,34	671,2
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.979.268,37		6.650,2
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	6.590.259,19		2.662,6
3. Sonstige Vermögensgegenstände	217.394,25	9.786.921,81	570,2
<b>III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten</b>		1.862.475,50	1.831,1
C. Rechnungsabgrenzungsposten		266.545,08	482,4
		<b>37.284.401,17</b>	<b>23.955,2</b>

PASSIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Eigenkapital			
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>	3.738.060,00		3.738,1
1. Eigene Aktien	-21.882,00	3.716.178,00	-21,9
			3.716,2
<b>II. Kapitalrücklage</b>		7.451.959,30	7.451,9
<b>III. Gewinnrücklagen</b>			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19,1
2. Andere Gewinnrücklagen	52.888,55	71.988,55	52,9
<b>VI. Bilanzgewinn/-Verlust</b>		2.289.541,72	2.037,9
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	99.016,75		78,2
2. Steuerrückstellungen	0,00		27,3
3. Sonstige Rückstellungen	2.456.171,09	2.555.187,84	2.010,2
C. Verbindlichkeiten			
1. Anleihen	10.501.736,08		0,0
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.650.000,00		2.250,0
3. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.915.890,32		1.124,7
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	681.999,44		3.440,0
5. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	420.754,10		796,3
6. sonstige Verbindlichkeiten	2.989.427,88	21.159.807,82	947,6
D. Rechnungsabgrenzungsposten		39.737,94	2,9
		<b>37.284.401,17</b>	<b>23.955,2</b>

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg  
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (HGB) vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015

€	2015 €	2014 T€
<b>1. Umsatzerlöse</b>	<b>21.883.729,88</b>	<b>18.489,3</b>
<b>2. Erhöhung (Vj. Verminderung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen</b>	2.021.129,93	-1.174,0
<b>3. Sonstige betriebliche Erträge</b> - davon Erträge aus der Währungsumrechnung 209.826,03 € (71 T€)	3.071.528,99	3.720,6
<b>4. Materialaufwand</b> a) Aufwendungen für bezogene Leistungen	12.171.188,17	2.949,7
<b>5. Personalaufwand</b> a) Löhne und Gehälter 8.611.942,64 b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung 1.210.391,29 - davon für Altersversorgung 119.410,16 € (137,9 T€)	9.822.333,93	9.388,7 1.393,7
<b>6. Abschreibungen</b> a) Auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	404.147,81	400,6
<b>7. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b> - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 167.219,08 € (5,8 T€)	7.600.483,26	5.663,7
<b>8. Erträge aus Beteiligungen</b> - davon aus verbundenen Unternehmen 600.000,00 € (712 T€)	600.000,00	712,5
<b>9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens</b> - davon aus verbundenen Unternehmen 172.787,45 € (95,3 T€)	172.787,45	95,4
<b>10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge</b> - davon aus verbundenen Unternehmen 165.122,83 € (127,4 T€)	171.636,76	144,2
<b>11. Auf Grund eines Gewinnabführungsvertrags erhaltene Gewinne</b>	3.613.280,44	0,0
<b>12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b> - davon aus verbundenen Unternehmen 7.354,15 € (14 T€)	763.381,86	82,5
<b>13. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>772.558,42</b>	<b>2.109,1</b>
<b>14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b> 15.065,56		81,8
<b>15. Sonstige Steuern</b> 22.755,00	37.820,56	19,6
<b>16. Jahresüberschuss</b>	<b>734.737,86</b>	<b>2.007,6</b>
<b>17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>	1.554.803,86	30,3
<b>18. Bilanzgewinn</b>	<b>2.289.541,72</b>	<b>2.037,9</b>

## Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015

In €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2015	Währungs- differenzen	Zugänge	Zugänge aus Unter- nehmens- erwerben	Abgänge	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2015
<b>I. Immaterielle Vermögenswerte</b>						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.789.152,64	167.010,77	530.297,56	195.976,00	-595,00	3.681.841,97
2. Geschäfts- und Firmenwert	3.980.121,27	220.289,84	0,00	5.961.464,37	0,00	10.161.875,48
	<b>6.769.273,91</b>	<b>387.300,61</b>	<b>530.297,56</b>	<b>6.157.440,37</b>	<b>-595,00</b>	<b>13.843.717,45</b>
<b>II. Sachanlagen</b>						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	70.732,29	95,26	63.925,69	167.261,00	0,00	302.014,24
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.489.990,21	27.067,27	1.243.429,32	65.761,27	-382.534,87	4.443.713,20
	<b>3.560.722,50</b>	<b>27.162,53</b>	<b>1.307.355,01</b>	<b>233.022,27</b>	<b>-382.534,87</b>	<b>4.745.727,44</b>
<b>Anlagevermögen insgesamt</b>	<b>10.329.996,41</b>	<b>414.463,14</b>	<b>1.837.652,57</b>	<b>6.390.462,64</b>	<b>-383.129,87</b>	<b>18.589.444,89</b>

	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2015	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2015	Buchwert 31.12.2015	Buchwert 31.12.2014
	1.579.605,05	50.590,73	538.928,00	-594,50	2.168.529,28	1.513.312,69	1.209.547,59
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10.161.875,48	3.980.121,27
	<b>1.579.605,05</b>	<b>50.590,73</b>	<b>538.928,00</b>	<b>-594,50</b>	<b>2.168.529,28</b>	<b>11.675.188,17</b>	<b>5.189.668,86</b>
	22.926,29	1,05	12.338,57	0,00	35.265,91	266.748,33	47.806,00
	2.307.138,02	5.864,77	710.880,50	-311.934,97	2.711.948,32	1.731.764,88	1.182.852,19
	<b>2.330.064,31</b>	<b>5.865,82</b>	<b>723.219,07</b>	<b>-311.934,97</b>	<b>2.747.214,23</b>	<b>1.998.513,21</b>	<b>1.230.658,19</b>
	<b>3.909.669,36</b>	<b>56.456,55</b>	<b>1.262.147,07</b>	<b>-312.529,47</b>	<b>4.915.743,51</b>	<b>13.673.701,38</b>	<b>6.420.327,05</b>

## Anhang zum Einzelabschluss

### für das Geschäftsjahr 2015 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG Heidelberg

#### A. Allgemeine Angaben

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

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

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

#### B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

##### 1. Anlagevermögen

- Aktivierte Software und andere immaterielle Vermögensgegenstände werden über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren abgeschrieben.
- Die Zugänge zu den immateriellen Vermögensgegenständen und zum Sachanlagevermögen wurden zu Anschaffungskosten einschließlich Nebenkosten abzüglich Abschreibungen angesetzt. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der linearen Methode anhand der erwarteten Nutzungsdauern der einzelnen Anlagen ermittelt. Bei aufgetretenen dauerhaften Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.
- Bei den Sachanlagen (Bauten auf fremden Grundstücken, andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) liegen den Abschreibungen Nutzungsdauern von 3 bis 33 Jahren zugrunde.
- Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von 150,00 € sind im Jahr des Zugangs voll ab-

geschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Netto-Einzelwert von mehr als 150,00 € bis 1.000,00 € wurde das steuerliche Sammelpostenverfahren bis zum Jahr 2013 aus Vereinfachungsgründen auch in der Handelsbilanz angewandt. Der Sammelposten wird pauschal jeweils mit 20% p.a. im Zugangsjahr und den vier darauf folgenden Jahren abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von 410,00 € werden ab dem Jahr 2014 im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben.

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

##### 2. Vorräte

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

##### 3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

##### 4. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert bilanziert.



## 5. Rückstellungen und Verbindlichkeiten

- Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (PUC-Methode) unter Verwendung der „Richttafeln 2005 G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck, Köln, ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz von 4 % bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehaltssteigerungen wurden mit 0% und erwartete Rentensteigerungen mit 3 % berücksichtigt. Die Fluktuation wurde mit einer Rate von 0% berücksichtigt.
- Die ausschließlich der Erfüllung der Altersversorgungsverpflichtungen dienenden, dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogenen Vermögensgegenstände (Deckungsvermögen i. S. d. § 246 Absatz 2 Satz 2 HGB, Rückdeckungsversicherung) wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert mit den Rückstellungen verrechnet.
- Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags (d. h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt.
- Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.
- Für die Ermittlung latenter Steuern aufgrund von temporären oder quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des

dafür bestehenden Ansatzwahlrechts, sofern ein aktiverischer Überhang vorliegt.

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

## C. Erläuterungen zur Bilanz

Die Entwicklung der einzelnen Posten des **Anlagevermögens** der SNP Schneider-Neureither & Partner AG ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt. Die Ausleihungen wurden zum Stichtag bewertet.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sind im Einzelabschluss unverändert gegenüber dem Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Bei **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** handelt es sich im Wesentlichen um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen verschiedene Tochtergesellschaften, Sonstige Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen 3.613 T€ (Vj. 0 T€) sowie Darlehensforderungen 350 T€ (Vj. 0 T€). Sämtliche Forderungen sind innerhalb eines Jahres fällig.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** beinhalten Ansprüche in Höhe von 3.248,79 € mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Es handelt sich hierbei um einen Auszahlungsanspruch auf das Körperschaftsteuerguthaben nach § 37 KStG und die Mietkautionen für Büroräume in Heidelberg in Höhe von 50.620,00 €. Des Weiteren enthalten die sonstigen Vermögensgegenstände Forderungen aus Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag aus dem laufenden Jahr in Höhe von 132.150,50 €.

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

In €	2015 Total	2015 Mehr als 1 Jahr	2014
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.979.268,37	0,00	6.650.172,93
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	6.590.259,19	0,00	2.662.588,05
Sonstige Vermögensgegenstände	217.394,25	53.965,50	570.194,52
<b>Summe</b>	<b>9.786.921,81</b>	<b>53.965,50</b>	<b>9.882.955,50</b>

Im **Aktiven Rechnungsabgrenzungsposten** wird ein Disagio aus einem Bankdarlehen in Höhe von 31.154,00 € (i. Vj. 0 T€) ausgewiesen. Die Bewertung erfolgte in Höhe des nominellen Unterschiedsbetrags zwischen dem Rückzahlungsbetrag und dem Ausgabebetrag des Darlehens, vermindert um eine jährliche arithmetisch degressive Abschreibung über die Laufzeit des Darlehens.

Das **Grundkapital** der Gesellschaft beträgt zum 31.12.2015 3.738.060,00 € (i. Vj. 3.738.060,00 €) und besteht aus 3.738.060 (i. Vj. 3.738.060) auf den Inhaber lautenden Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner AG mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €.

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 21. Mai 2015 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020 einmalig oder mehrmals, um bis zu insgesamt 1.869.030,00 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender, stimmberechtigter Stamm-Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015).

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 entsprach 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 € und im Januar 2012 insgesamt 528 Aktien zu einem Preis von 35.894 € 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 entsprach 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. Im Geschäftsjahr 2013 wurden weitere 743 Aktien zum Preis von 35.224,97 € zugekauft. Das Aktienrückkaufprogramm endete im Februar 2013 mit 7.294 erworbenen Anteilen.

Nach Zuteilung der Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln von der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 beschlossen) beträgt der aktuell gehaltene Aktienbestand 21.882 Aktien.

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

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

Die **Kapitalrücklage** zum 31.12.2015 in Höhe von 7.451.959,30 € hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Die **Gewinnrücklagen** zum 31.12.2015 in Höhe von 71.988,55 € haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und den Anschaffungskosten der eigenen Anteile ist mit den **anderen Gewinnrücklagen** verrechnet worden.

#### **Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen**

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

Die Berechnungsgrundlagen der Pensionsverpflichtungen zum 31.12.2015 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2014	Dezember 2015
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	4,58%	4,00%
Erwartete Rentenentwicklung	3,00%	3,00%
<b>Pensionsaufwand 2015</b>		
In €		<b>2015</b>
Zinsaufwand		30.540
Personalaufwand		0
Entwicklung des Erfüllungsbetrages der Pensionsverpflichtung		
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres (BilMoG)		150.937
Zinsaufwand		30.540
Personalaufwand		0
<b>Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres</b>		<b>181.477</b>
Angaben zur Verrechnung nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB		
<b>Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtung</b>		<b>181.477</b>
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherung		- 82.460
<b>Ausweis als Rückstellung in der Bilanz</b>		<b>99.017</b>
Verrechnete Aufwendungen		30.540
Verrechnete Erträge		9.679
<b>Saldo in Zinsaufwand</b>		<b>20.861</b>

Die Anschaffungskosten der Rückdeckungsversicherung entsprechen annähernd dem aktivierten Zeitwert.

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen:

In €	2015
Rückstellung für Bonus- und Jubiläum	1.539.963,00
Rückstellung für ausstehende Rechnungen (verbundene Unternehmen)	507.182,50
Rückstellung für ausstehenden Urlaub	94.551,11
Rückstellung für Wirtschaftsprüfer - und Steuerberatungskosten	54.500,00
Rückstellung für Sozialaufwendungen	30.000,00
Sonstige Rückstellungen	229.974,48
<b>Summe sonstige Rückstellungen</b>	<b>2.456.171,09</b>

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

In €	2015 Total	2015 bis 1 Jahr	2014
Anleihen	10.501.736,08	501.736,08	0,00
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.650.000,00	2.100.000,00	2.250.000,00
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.915.890,32	1.915.890,32	1.124.692,61
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	681.999,44	681.999,44	3.440.047,03
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	420.754,10	420.754,10	796.342,35
Sonstige Verbindlichkeiten	2.989.427,88	2.489.427,88	947.654,58
- davon aus Steuern	407.251,89	407.251,89	933.364,57
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	12.180,00	12.180,00	0
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>21.159.807,82</b>	<b>8.109.807,82</b>	<b>8.558.736,57</b>

Besicherungen liegen nicht vor.

Bei den **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** ist ein Darlehen in Höhe von 187.500,00 € enthalten. Die übrigen Beträge resultieren im Wesentlichen aus dem Liefer- und Leistungsverkehr.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** resultieren hauptsächlich aus Verbindlichkeiten aus dem Kauf der verbleibenden Anteile der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH in Höhe von 2,5 Mio. €. Die Verbindlichkeiten aus Steuern enthalten solche aus Umsatzsteuer in Höhe von 219 T€..

### Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

In %	2015
Körperschaftsteuer	15,000
Solidaritätszuschlag*	0,825
Gewerbeertragsteuer	14,000
<b>Insgesamt</b>	<b>29,825</b>

\*=5,5% x Körperschaftsteuersatz

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

In €	31. Dezember 2015
<b>Latente Steueransprüche auf:</b>	
- Verlustvortrag	693.418,00
- Ausleihungen verbundene Unternehmen	23.102,48
- Sonstige Vermögensgegenstände (Anspruch aus Rückdeckungsversicherung)	24.593,70
- Pensionsrückstellungen	175,07
- Auswirkungen aufgrund Organschaftsverhältnissen	25.019,00
<b>Latente Steuerschulden auf:</b>	
- Ausleihungen verbundene Unternehmen	-19.062,62
- Forderungen verbundene Unternehmen	-12.855,22
<b>Aktiver Überhang</b>	<b>734.390,41</b>

Der Posten Steuern von Einkommen und Ertrag betrifft die Ertragsteuern aus dem laufenden Jahr. Die Aktivierung eines aktivischen Steuerüberhangs unterbleibt in Ausübung des Wahlrechts des § 274 Absatz 1 Satz 2 HGB.

### D. Erläuterungen zur Gewinn- und -Verlust-Rechnung

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

In €	2015	2014
Deutschland	14.767.839,54	13.830.118,57
Vereinigte Staaten von Amerika	5.586.155,01	1.118.225,63
Schweiz	648.824,22	491.878,83
Österreich	469.851,50	836.831,96
Japan	107.777,38	200.932,52
Übrige	303.282,23	2.011.269,84
<b>Gesamt</b>	<b>21.883.729,88</b>	<b>18.489.257,35</b>

Die Vorjahreszahlen wurden zur besseren Vergleichbarkeit analog der aktuellen Zahlen aufgegliedert.

### Gliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

In €	2015	2014
Lizenzlöhne einschließlich Wartung	5.279.415,05	6.401.727,42
Beratung	16.472.649,87	11.831.254,93
Schulung	131.664,96	256.275,00
<b>Gesamt</b>	<b>21.883.729,88</b>	<b>18.489.257,35</b>

### Sonstige betriebliche Erträge

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus den Währungsbewertungen in Höhe von 210 T€ (i. Vj. 71 T€) enthalten, davon 115 T€ aus nicht realisierten Währungsgewinnen gemäß § 256a HGB. Des Weiteren werden in dem Posten ausgewiesen Miet- und Pachterträge in Höhe von 180 T€ sowie aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 62 T€ (i. Vj. 162 T€).

### Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

Im Geschäftsjahr belaufen sich die Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens auf 173 T€ (i. Vj. 95). Der Ausweis erfolgte im Vorjahr unter dem Posten sonstige Zinsen und ähnliche Erträge; der Vorjahresausweis wurde im Geschäftsjahr zu Vergleichszwecken umgegliedert.

### Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Der Posten beinhaltet mit 31 T€ (i. Vj. 17) Zinsen aus der Aufzinsung von Rückstellungen.

## E. Sonstige Angaben

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet-, Wartungs- und Leasingverträgen bestehen zum Stichtag in folgender Höhe (davon Gesellschafter 1.089 T€):

Der überwiegende Teil der Mietverträge hat eine Laufzeit bis zum Jahr 2024

In €	2016	2017	2018
Leasing- und Wartung	923.971,22	1.249.215,19	112.199,02
Miete für Räume	603.522,30	567.738,72	567.738,72
<b>Gesamt</b>	<b>1.527.493,52</b>	<b>1.816.953,91</b>	<b>679.937,74</b>

### Prüfungs- und Beratungsgebühren

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

### Angaben zum Vorstand

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2015	Bestellt von/ bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
<p>Dr. Andreas Schneider-Neureither</p> <p>Dipl.-Physiker geb. 05.10.1964</p>	01.10.2012 bis 31.12.2015; 01.01.2016 bis 31.12.2020	<p><b>CEO</b></p> <p>Verantwortlich für:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmensstrategie</li> <li>• Portfolio- &amp; Produktstrategie</li> <li>• Vertrieb &amp; Partnermanagement</li> <li>• Marketing</li> <li>• Investor Relations &amp; Corporate Governance</li> <li>• Strategie- und Prozessberatung</li> </ul>	<p>Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart</p> <p>Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover</p> <p>Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover</p>
<p>Jörg Vierfuß</p> <p>Dipl.-Betriebswirt geb. 05.07.1968</p>	01.04.2014 bis 31.12.2016	<p><b>CFO</b></p> <p>Verantwortlich für:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzen, Controlling &amp; Rechnungswesen</li> <li>• Einkauf &amp; Steuern</li> <li>• Human Resources</li> <li>• Recht &amp; Compliance</li> <li>• Administration &amp; Verwaltung</li> <li>• IT</li> </ul>	Keine weiteren Mandate
<p>Henry Göttler</p> <p>MA geb. 03.12.1965</p>	01.07.2014 bis 31.12.2016	<p><b>COO</b></p> <p>Verantwortlich für:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktmanagement</li> <li>• Produktmarketing</li> <li>• Pre-Sales</li> <li>• Entwicklung</li> <li>• Support</li> <li>• Quality Assurance</li> <li>• Professional Services</li> </ul>	Aufsichtsrat Smart Commerce SE

### Vergütung der Vorstände

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

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2015 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.034.210,93 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2015 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

In €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungsleistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.000,00	201.810,73	21.467,28	9.824,81	10.603,90	463.706,72
Jörg Vierfuß	120.000,00	89.693,66	18.621,00	0,00	4.408,58	232.723,24
Henry Göttler	180.000,00	134.540,49	22.454,76	0,00	785,72	337.780,97
<b>Summe</b>	<b>520.000,00</b>	<b>426.044,88</b>	<b>62.543,04</b>	<b>9.824,81</b>	<b>15.798,20</b>	<b>1.034.210,93</b>

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassen-zusagen 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; die entsprechende D&O-Versicherung der SNP America, Inc. gewährt ebenfalls anteilig Schutz für den Vorstandsvorsitzenden der SNP AG, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP America, Inc. ist sowie den CFO der SNP AG, der in Personalunion VP Finance der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 2.951,41 €. 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 2015 bestand gegenüber einem der Vorstände ein Reisekostenvorschuss von 6 T€ (i. Vj. 0 T€). Weitere Darlehen, Kredit oder Vorschuss gegenüber Vorständen bestanden nicht.

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

### Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 181 T€ (i. Vj. 151 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 99 T€ (i. Vj. 78 T€).

### Sonstige Transaktionen

Es besteht seit dem 1. Dezember 2010 ein Mietvertrag zwischen einem Vorstand und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Mit Wirkung zum 1. September 2014 wurden hierfür zwei getrennte Verträge (Büro-räume und Parkplätze) zu unveränderten Konditionen geschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2015 fielen dafür Aufwendungen von 228 T€ (i. Vj. 229 T€) an, zum 31. Dezember 2015 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.

Seit dem 1. September 2014 sowie 1. November 2014 bestehen darüber hinaus fünf Mietverträge zwischen einer von einem Vorstand kontrollierten Gesellschaft und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2015 fielen dafür Aufwendungen von 157 T€ (i. Vj. 46 T€) an, zum 31. Dezember 2015 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.



## Angaben zum Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2015	Bestellt/Gewählt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
Dr. Michael Drill Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG	Vorsitzender seit: 06.06.2014  Stellvertretender Vorsitzender: 24.05.2012 bis 06.06.2014  Erste Bestellung: 04.04.2011  Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsratsvorsitzender, Deutschland  Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich  Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England
Gerhard A. Burkhardt Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG	Stellvertretender Vorsitzender seit: 06.06.2014  Erste Bestellung: 01.05.2013  Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland  Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland  GdW Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Deutschland  GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland
Rainer Zinow Senior Vice President SAP SE	Mitglied des Aufsichtsrats  Erste Bestellung: 06.06.2014  Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	Keine weiteren Mandate

## Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2015

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2015 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 57.539,41 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats.

Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill Aufsichtsratsvorsitzender ab 06.06.2014	20.000,00	4.000,00	125,50	452,97	24.578,47
Gerhard A. Burkhardt Stellv. Vorsitzender ab 06.06.2014	15.000,00	4.000,00	55,00	452,97	19.507,97
Rainer Zinow Mitglied des Aufsichtsrats ab 06.06.2014	10.000,00	3.000,00	0,00	452,97	13.452,97
<b>Summe</b>	<b>45.000,00</b>	<b>11.000,00</b>	<b>180,50</b>	<b>1.358,91</b>	<b>57.539,41</b>

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

Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

Im Geschäftsjahr 2015 verfügten zum Stichtag 31.12.2015 der Aufsichtsrat Herr Dr. Michael Drill über 11.500 und Herr Gerhard Burkhardt über 3.200 Stimmrechte an der SNP AG.



### Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zum 31. Dezember 2015 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3.738.060 € und ist eingeteilt in 3.738.060 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die in den folgenden WpHG-Mitteilungen gemachten Angaben zur Anzahl der Stimmrechte beziehen sich demnach auf das jeweils gültige Grundkapital.

Mitteilungen nach WpHG zu Beteiligungen am Kapital die 3%, 5%, 10%, 15% und 20% der Stimmrechte überschreiten:

#### ■ Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither:

20,0006% der Gesamtstimmrechte (gemäß Mitteilung vom 21.10.2013)

0,0245% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. 18,81% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

- Schneider-Neureither GmbH
- SN Verwaltungs GmbH & Co. KG
- SN Holding GmbH
- SN Assets GmbH

#### ■ Frau Ingrid Weispfenning:

13,29% der Gesamtstimmrechte (gemäß Mitteilung vom 16.05.2012)

1,67% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

#### ■ Invesco

Die Invesco (UK) Limited, Henley-on-Thames, Großbritannien hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 31.12.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 24.12.2014 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 6,72% (das entspricht 251279 Stimmrechten) betragen hat. 6,72% der Stimmrechte (das entspricht 251279 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Die Invesco Limited, Hamilton, Bermuda hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 31.12.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 24.12.2014 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 6,72% (das entspricht 251279 Stimmrechten) betragen hat.

6,72% der Stimmrechte (das entspricht 251279 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

#### ■ Kabouter

Die Kabouter Management, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.02.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 09.02.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 7,68% (das entspricht 287224 Stimmrechten) betragen hat. 7,68% der Stimmrechte (das entspricht 287224 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG jeweils 3 Prozent oder mehr beträgt: Kabouter Fund I QP, LLC.

Herr Peter Zaldivar, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.02.2015 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 09.02.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 7,68% (das entspricht 287224 Stimmrechten) betragen hat. 7,68% der Stimmrechte (das entspricht 287224 Stimmrechten) sind Herrn Zaldivar gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG jeweils 3 Prozent oder mehr beträgt: Kabouter Fund I QP, LLC.

Die Kabouter Fund I QP, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.02.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 09.02.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,87% (das entspricht 144544 Stimmrechten) betragen hat.

Die Kabouter Fund II, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10.07.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 04.06.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,05% (das entspricht 114139 Stimmrechten) betragen hat.

#### ■ Inflection Point

Die Inflection Point Investments LLP, London, Großbritannien hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.02.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 05.02.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 3,59% (das entspricht 134295 Stimmrechten) betragen hat. 3,59% der Stimmrechte (das entspricht 134295 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die Inflection Point Investments LLP, London, Großbritannien hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.02.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 06.02.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,26% (das entspricht 84295 Stimmrechten) betragen hat. 2,26% der Stimmrechte (das entspricht 84295 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

#### ■ HANSAINVEST

Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 12.02.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 10.02.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,55% (das entspricht 207329 Stimmrechten) betragen hat.

Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 22.07.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 20.07.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,99% (das entspricht 186647 Stimmrechten) betragen hat.

#### Vorschlag zur Gewinnverwendung

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der SNP Schneider-Neureither & Partner AG aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 in Höhe von 2.289.541,72 € (i. Vj. 2 Mio. T€) zur Ausschüttung einer Dividende von 0,34 € (i. Vj. 0,13 €), je dividendenberechtigte Stückaktie, ergibt eine Dividende in Höhe von 1.263.500,52, zu verwenden und den darüber hinausgehenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen.

#### Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

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

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

Heidelberg, den 10. März 2016

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler



Jörg Vierfuß

## 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 2015 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, 10. März 2016

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Matthias Ritzki  
Wirtschaftsprüfer

Stefan Hamsch  
Wirtschaftsprüfer

## **SNP Schneider-Neureither & Partner AG**

Dossenheimer Landstraße 100  
69121 Heidelberg (Deutschland)

Telefon: +49 6221 6425-0  
Telefax: +49 6221 6425-20  
E-Mail: [info@snp-ag.com](mailto:info@snp-ag.com)  
Internet: [www.snp-ag.com](http://www.snp-ag.com)

