

Einzelabschluss | 2016



Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (im Folgenden auch „SNP“, „SNP AG“ oder „Gesellschaft“ genannt)

Geschäftsmodell der SNP AG

SNP – The Transformation Company

Die SNP Gruppe ist eine softwarebezogene Unternehmensberatungsgesellschaft, die sich auf die Erbringung von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Datenverarbeitung spezialisiert hat, wobei eigene Softwareentwicklungen insbesondere auf dem Gebiet des digitalen Transformationsmanagements eingesetzt werden.

SNP versetzt Unternehmen in die Lage, mit einer veränderungsfreudigen IT den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten und Chancen im Markt zu nutzen. Lösungen und Software von SNP ermöglichen Zusammenführungen von bisher getrennten IT-Landschaften, unterstützen M&A-Projekte und Carve Outs und fördern die Erschließung neuer Märkte jenseits des Heimatmarktes. Mit SNP Transformation Backbone hat SNP die weltweit erste Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und umsetzt, an den Markt gebracht. Heute bietet der SNP Transformation Backbone with SAP LT als Software-Suite für die Kunden klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig können Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert werden.

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

Entscheidend für unternehmerischen Erfolg sind zunehmend agile und veränderungsbereite IT-Landschaften. Die notwendige Modernisierung veralteter IT-Welten zwingt Unternehmen, in die Vereinheitlichung heterogener und komplexer IT-Infrastrukturen zu investieren. Veränderung ist eine permanente Managementaufgabe und Veränderungsfähigkeit ist eine Kernkompetenz erfolgreicher Unternehmen. Unsere Aufgabe sehen wir darin, eine zur Wertsteigerung beitragende IT-Land-

schaft zu schaffen und nachhaltig zu sichern. Im Kern unserer Arbeit steht ein industrieübergreifender Softwarestandard, der permanente Veränderung zuverlässig begleitet und fördert.

IT-Transformationen und deren Auswirkung auf ERP Systeme

Aus wirtschaftlicher Sicht gehören Transformationsprojekte zu den kritischsten, komplexesten und teuersten Projekten, die sich auf die Organisation von Unternehmen und deren Geschäftsprozesse auswirken. „Business Landscape Transformation“ beschreibt hierbei die Veränderung und Anpassung von Enterprise-Resource-Planning-Systemen („ERP Systeme“) und stellt die Hauptaktivität der SNP Gruppe dar.

Ein Enterprise-Resource-Planning-System beschreibt die Verwaltung von Unternehmensressourcen und Geschäftsprozessen in Unternehmen. Zu den bedeutendsten Anbietern solcher ERP Systeme zählen SAP, Oracle und Microsoft. ERP Systeme sind komplexe Programme und oft stark an den jeweiligen Verwender angepasst; sie verknüpfen essenzielle und sensible Teile eines Unternehmens miteinander, wie beispielsweise Einkauf, Logistik, Buchhaltung und Personalverwaltung.

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.

Auslöser von IT-Transformationen

Zu den unternehmensgetriebenen Transformationen (Business Transformations) zählen Unternehmensfusionen, Übernahmen, Ausgliederungen, Ausgründungen sowie Unternehmensverkäufe. Zu den technischgetriebenen Transformationen (IT Transformations) zählen Konsolidierungen, Zusammenführungen, Datenharmo-

nisierungen sowie Upgrades. Viele ERP Landschaften haben im Laufe der Zeit an Komplexität zugenommen, sodass Ergänzungen oder Veränderungen von bestehenden ERP Systemen nicht mehr ausreichen, sondern die ERP Landschaften komplett umgestaltet werden müssen.

Der standardisierte Softwareansatz von SNP: schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient

Im Laufe eines Transformationsprojektes müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden. Die Dauer einer Transformation kann hierbei einen Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens haben. Kritische Faktoren sind die reibungslose Integration von Alt-Daten in das neue Layout und eine Minimalisierung von Ausfallzeiten des Systems während der Transformation. Bei der traditionellen Herangehensweise bei Datenübertragungen spielen manuelle Prozesse eine wesentliche Rolle, was zu einem hohen Personalaufwand führt. Wir verwenden eine andere Herangehensweise, die sich auf den Einsatz von Software stützt und uns erlaubt, wesentliche Schritte des Transformationsprozesses zu automatisieren und die Alt-Daten eines Unternehmens beizubehalten. Das Produkt- und Serviceangebot der SNP Gruppe hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient.

Das SNP Portfolio

Das von der SNP Gruppe angebotene Portfolio lässt sich in das Unternehmenssegment „Software“ und das Unternehmenssegment „Professional Services“ unterteilen, wobei das letztere Segment sich weiter in SNP Business Landscape Transformation („SNP BLT“) und SNP Business Landscape Management („SNP BLM“) unterteilen lässt. Es gibt allerdings keine strikte Trennung zwischen „Software“ und „Services“. In einigen Fällen verkaufen wir unsere Software und erbringen möglicherweise darüber hinaus Dienstleistungen für unsere Kunden. In vielen anderen Fällen lizenzieren wir unsere Software an den Kunden im Rahmen eines konkreten von uns durchgeführten Projekts.

Geschäftsbereich Professional Services

Die Beratungs- und Schulungsdienstleistungen von SNP haben das Ziel, Veränderungsprozesse in Unter-

nehmen 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 essenzielle Rolle im Dienstleistungsportfolio: Im Wesentlichen unterteilt sich diese Beratung in 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 essenzielle 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 Managements 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 Standard-szenarien 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/4HANA, 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.

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 with SAP LT, 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 haus-eigenen SNP Academy in Heidelberg als auch weltweit beim Kunden durchgeführt werden.

Geschäftsbereich Software

SNP Transformation Backbone with SAP LT: 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 5.000 Transformationsprojekten in einer innovativen Softwaretechnologie gebündelt: Mit SNP Transformation Backbone hat SNP die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Transformationen

ganzheitlich und automatisiert unterstützt, an den Markt gebracht. Durch eine laufende Verbesserung der Plattform und die enge Zusammenarbeit mit SAP wird heute SNP Transformation Backbone with SAP LT als eine Software-Suite für Transformationsprozesse international genutzt. Die Software zeichnet sich durch ihren Praxisbezug aus und unterstützt die Agilität der Unternehmen durch offene Standards und eine vollintegrierte Projektmethodik.

SNP Transformation Backbone with SAP LT:

- 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 with SAP LT 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 System Landscape 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 zu 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 Potenziale 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 angefüllte Transformationsregeln mit dem Transformation Cockpit anpassen, simulieren, ausführen und validieren.

SNP Automated Testing

Zur 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 Customizing-Einstellungen 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 Produktivsystemen.

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 ein Bestandteil der Lösung SNP Transformation Backbone with SAP LT.

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 Managements 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.

Die Vertriebsorganisation wurde auch im vergangenen Jahr personell weiter verstärkt. 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: Zum 31. Dezember 2016 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 62 angestiegen (i. Vj. 30).

Marketing

Eine wachsende Vertriebsorganisation benötigt entsprechend viele Termine bei potenziellen 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 Transformations Deutschland GmbH (vormals SNP Consulting GmbH) ¹	Thale, Deutschland	100
RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH	Wiehl, Deutschland	100
SNP Business Landscape Management GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications Singapore Private Limited ²	Singapur	80
SNP Applications EMEA GmbH ³	Heidelberg, Deutschland	100
SNP GmbH (vormals SNP Axxiome GmbH) ⁴	Heidelberg (vormals Frankfurt), Deutschland	100
SNP Austria GmbH	Pasching, Österreich	100
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen, Schweiz	100
SNP Resources AG ⁵	Steinhausen, Schweiz	100
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L.	Madrid, 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
Hartung Consult GmbH ⁶	Berlin, Deutschland	100
Hartung Information System Co., Ltd. ⁶	Shanghai, China	100
Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. ⁷	Singapur	51
Astrums Consulting SDN. BHD. ⁷	Kuala Lumpur, Malaysia	51
Harlex Management Ltd. ⁸	London, Großbritannien	100
Harlex Consulting Ltd. ⁸	London, Großbritannien	100

¹ Im Dezember 2016 wurde die SNP Consulting GmbH in SNP Transformations Deutschland GmbH umbenannt.

² Im September 2016 hat die SNP AG die SNP Applications Singapore Private Limited gegründet.

³ Im November 2016 hat die SNP AG die Applications EMEA GmbH gegründet.

⁴ Im Mai 2016 hat die SNP AG die restlichen Anteile an der SNP Axxiome GmbH erworben und das Unternehmen in SNP GmbH umbenannt.

⁵ Im September 2016 hat die SNP AG die SNP Resources AG gegründet.

⁶ Im Januar 2016 hat die SNP AG im Rahmen eines Share-Deals 51 % der Geschäftsanteile an der Hartung Consult GmbH erworben. Die Hartung Information System Co., Ltd. ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Hartung Consult GmbH. Im Dezember 2016 wurde vereinbart, die restlichen 49 % der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind der SNP AG die Anteile zum 31. Dezember 2016 zuzuordnen.

⁷ Im Januar 2016 hat die SNP Gruppe im Rahmen eines Share-Deals 51 % der Geschäftsanteile an der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. erworben. Die Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. hält 99,9992 % der Anteile an der Astrums Consulting SDN. BHD.

⁸ Im Oktober 2016 hat die SNP Gruppe im Rahmen eines Share-Deals 90 % der Geschäftsanteile an der Harlex Management Ltd. erworben. Darüber hinaus wurde im Oktober 2016 vereinbart, die restlichen 10 % der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Oktober 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind der SNP AG die Anteile zum 1. Oktober 2016 zuzuordnen. Die Harlex Consulting Ltd. ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Harlex Management Ltd.

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2016

Erfolgreiche Unternehmensakquisition

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. Im Dezember 2016 wurde vereinbart, die restlichen 49% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich 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. Weitere 19% an der Astrums Consulting kann die SNP Gruppe zum 1. Januar 2018 aufgrund einer Kaufoption erwerben. Beide Kaufverträge wurden am 22. Dezember 2015 geschlossen und per Ad-hoc-Meldung an den Kapitalmarkt kommuniziert.

Vorstand

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 10. März 2016 beschlossen, den zum 31. Dezember 2016 auslaufenden Dienstvertrag mit Herrn Henry Göttler zu verlängern und ihn für die Dauer vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2019 um weitere drei Jahre zum Vorstandsmitglied zu bestellen. Herr Jörg Vierfuß ist zum 31. Dezember 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden; seine Führungsposition als Chief Financial Officer (CFO), die er seit Mitte 2013 innehat, wird er unverändert ausfüllen. Der Dienstvertrag von Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither läuft bis zum 31. Dezember 2020.

Erwerb einer Minderheitsbeteiligung

Mit Wirkung zum 18. April 2016 hat die SNP AG 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH aus Heidelberg erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung, der Vertrieb und die Beratung von IT-Lösungen. Innoplexia betreibt unter anderem ein Datenerhebungssystem, das mithilfe intelligenter Analytik aus Internet-Plattformen (Google, Vergleichsportale, Shops etc.) marktspezifische Informationen erhebt. Damit können tagesaktuell Markt- und Wettbewerbsinformationen in Form kundenspezifischer Reports erstellt werden.

Ordentliche Hauptversammlung 2016

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP AG, die am 12. Mai 2016 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 0,34 € je Aktie; angepasst um die Kapitalerhöhung 2016: 0,10 € je Aktie (i. Vj. 0,13 €). Dies entspricht einer Dividendenerhöhung von rund 162% im Vergleich zum Vorjahr sowie einer Ausschüttungsquote von rund 49%. Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 1,264 Mio. € (i. Vj. 0,483 Mio. €).

Ebenfalls stimmten die Aktionäre den Beschlussfassungen über einen Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag zwischen der SNP AG und der SNP Business Landscape Management GmbH zu.

Großauftrag für Transformationssoftware bei deutschem Industriekonzern

Im Mai wurde eine Vereinbarung über eine mehrjährige Zusammenarbeit mit einem deutschen, global tätigen Industriekonzern geschlossen. Der Auftrag hat ein Gesamtvolumen im unteren einstelligen Millionenbereich. Der im DAX gelistete Industriekonzern verschlankt seine Prozesse und vereinheitlicht seine Daten, um die Chancen der Digitalisierung schnell nutzen zu können. Ziel ist eine effiziente IT-Unterstützung der Geschäftsabläufe. Eine wesentliche Voraussetzung dabei ist die Umsetzung der standardisierten Datendefinitionen. Hier kommt die SNP Standardsoftware zum Einsatz und gewährleistet die risikofreie und effiziente Transformation sehr großer Datenmengen auf die neuen Definitionen. Die Partnerschaft unterstreicht die hohe Leistungsfähigkeit der SNP AG bei globalen IT-Projekten.

Kapitalerhöhung

Am 13. Juni 2016 kündigte die SNP AG eine Barkapitalerhöhung an, in deren Folge das Grundkapital der Gesellschaft um 1.238.726 €, eingeteilt in 1.238.726 auf den Inhaber lautende Stückaktien auf insgesamt 4.976.786 €, eingeteilt in 4.976.786 Aktien, erhöht wurde. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 25,00 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2016 beginnend am 1. Januar 2016 gewinnanteilsberechtig. Insgesamt überstieg das Interesse von Investoren das Platzierungsvolumen deutlich, weshalb nicht alle Zeichnungswünsche bedient werden konnten. Durch die erfolgreiche Barkapitalerhöhung erzielte die

Gesellschaft einen Bruttoemissionserlös in Höhe von 30,97 Mio. €. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgte am 7. Juli 2016. Die Ausgabe der neuen Aktien fand am 11. Juli 2016 statt.

Erweitertes Leistungsspektrum

Im Juli hat die SNP AG ihr Leistungsspektrum bei standardisierter Transformationssoftware weiter ausgebaut. Mit dem SNP Interface Scanner steht den Kunden eine neue Software zur Verfügung, mit der Schnittstellen zwischen SAP Systemen bzw. den umliegenden Landschaften analysiert werden können (siehe dazu „Innovationen“ in diesem Bericht).

Strategische Partnerschaft zwischen HUAWEI und SNP

Im Juli wurde eine strategische Partnerschaft zwischen SNP und HUAWEI, einem führenden globalen Anbieter von Lösungen im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie mit Hauptsitz in Shenzhen, China, vereinbart. Ziel der strategischen Allianz ist es, Unternehmen bei der digitalen Transformation ein komplettes Angebot mit Hardware, Software sowie Einführungs- und Migrationsberatung aus einer Hand anbieten zu können. Gemeinsam bieten HUAWEI und SNP damit künftig ein einzigartiges Angebot, um die HANA Technologie bei der digitalen Transformation in Unternehmen schnell und effizient nutzbar zu machen.

Gründung einer zweiten Schweizer Tochtergesellschaft

Im September wurde die zu 100% im Besitz der SNP AG befindliche SNP Resources AG gegründet. Die Schweizer Tochtergesellschaft fokussiert sich auf die Personalvermittlung im Bereich IT-Beratungsdienstleistungen.

Bedeutender Unternehmensauftrag

Im September ist die SNP AG von zwei weltweit bedeutenden und derzeit im Fusionsprozess befindlichen Chemieunternehmen mit Sitz in den USA beauftragt worden, die SAP Systemlandschaften der beiden Unternehmen zusammenzuführen. Das Auftragsvolumen umfasst mehr als 10 Mio. US-\$. Bereits in der Vorbereitungsphase zum Projekt überzeugte die SNP AG durch starke softwaregestützte Analyseverfahren, die eine optimale Projektplanung ermöglichten und das Projektrisiko entscheidend minimierten.

Intensivierung der internationalen Vertriebsstrategie im Bereich SNP Applications

Zum Jahresende 2014 wurde die SNP Applications DACH GmbH gegründet. In der Tochtergesellschaft sind die Softwareprodukte SNP Data Provisioning and Masking (DPM), SNP Dragoman sowie SNP Interface Scanner in einer eigenständigen operativen Einheit konzentriert. Entsprechend wurden die spezialisierten Mitarbeiter aus den Bereichen Telesales, Telemarketing, Entwicklung und Support in die Gesellschaft integriert; geografischer Vertriebschwerpunkt ist die Region DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz).

Im Zuge der allgemeinen Internationalisierungsstrategie und aufgrund der erfolgreichen Umsatz- und Ergebnisentwicklung der SNP Applications DACH GmbH hat sich die SNP Gruppe zum Ziel gesetzt, den Applications-Ansatz auf weitere internationale Märkte auszuweiten. Dazu wurde im September die SNP Applications Singapore Private Limited mit Sitz in Singapur gegründet. Die Tochtergesellschaft befindet sich zu 80% im Besitz der SNP AG. Im Februar 2017 wurde die Applications-Strategie auf den US-amerikanischen Markt ausgeweitet. Dazu wurde die SNP Applications Americas, Inc. mit Sitz in Irving, Texas gegründet.

Erfolgreiche Unternehmensakquisition

Mit rechtlicher und wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Oktober 2016 hat die SNP AG 90% der Geschäftsanteile an der Harlex Management Ltd. mit Sitz in London einschließlich der 100%igen Tochtergesellschaft Harlex Consulting Ltd., London, erworben. Darüber hinaus wurde im Oktober 2016 vereinbart, die restlichen 10% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Oktober 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind der SNP AG 100% der Anteile bereits zum 01. Oktober 2016 zuzuordnen. Der Kaufvertrag wurde am 30. September 2016 unterzeichnet und an den Kapitalmarkt kommuniziert.

Vereinbarung

Am 21. Oktober 2016 hat die SNP AG eine Vereinbarung abgeschlossen, nach der sie die verbleibenden 25,1% der Anteile der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH mit wirtschaftlicher und dinglicher Wirkung zum 31. Dezember 2016 erworben hat.

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 Konjunktur der Weltwirtschaft war im Jahr 2016 schwach, hat sich aber zuletzt leicht beschleunigt. Die Weltkonjunktur, die im Winterhalbjahr 2015/16 deutlich an Schwung verloren hatte, gewann zur Jahresmitte merklich an Fahrt. Mit einer Rate von 0,9% war die Zuwachsrate im dritten Quartal sogar die höchste seit zweieinhalb Jahren. Wesentlich war hierfür ein Anziehen der Produktion in den Vereinigten Staaten. Aber auch in den Schwellenländern verbesserte sich die Lage: So expandierte die chinesische Wirtschaft im Sommerhalbjahr wieder deutlich kräftiger, und das Tempo des Rückgangs der Produktion in Russland schwächte sich merklich ab.

Für das Gesamtjahr 2016 ist nach Schätzungen des Kiewer Instituts für Weltwirtschaft (IfW) gleichwohl lediglich mit einem Zuwachs der Weltproduktion von 3,1% zu rechnen. Dies ist nochmals etwas weniger als im bereits schwachen Vorjahr und der geringste Anstieg seit dem Krisenjahr 2009.

Obwohl die Wirtschaft in den Schwellenländern insgesamt zuletzt wieder stärker expandierte, sind die Probleme in einzelnen Ländern weiterhin groß: Brasilien, Argentinien und Venezuela verharrten nach wie vor in der Rezession. In der Türkei schrumpfte das Bruttoinlandsprodukt aufgrund der gestiegenen politischen Unsicherheit und dem damit zusammenhängenden Rückgang im Tourismus um 1,8% im Vergleich zum Vorjahr. Im Gegensatz dazu nahm das Bruttoinlandsprodukt in China dank einer expansiven Wirtschaftspolitik wieder stärker zu. Ebenso setzte sich die Expansion in den Schwellenländern Südasiens auf einem meist erhöhten Niveau fort.

Die Weltkonjunktur befindet sich auch zum Jahresende 2016 in einem unsicheren Umfeld. So sind beispielsweise die Auswirkungen des Wechsels im Präsidentenamt der Vereinigten Staaten noch schwer abschätzbar. Das Wahlprogramm von Donald Trump war bezüglich seiner Wirtschaftspolitik größtenteils unspezifisch und inkonsistent. Das Brexit-Votum vom Juni 2016 zeigt sich bislang in geringeren kurzfristigen Auswirkungen als erwartet. Dennoch ist die Unsicherheit auf längere Sicht groß.

Die deutsche Konjunktur bleibt trotz des unruhigen internationalen Umfelds auf Expansionskurs. Sie ist weiterhin durch ein solides und stetiges Wachstum gekennzeichnet. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt ist nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes im Jahresdurchschnitt 2016 um 1,9% höher als im Vorjahr. Eine längerfristige Betrachtung zeigt, dass das Wirtschaftswachstum im Jahr 2016 sogar einen halben Prozentpunkt über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre von 1,4% lag.

Als Wachstumsmotor kann vor allem die immer mehr an Bedeutung gewinnende Investitionsbereitschaft genannt werden. Insbesondere im Bereich der Bauwirtschaft, welche weiterhin an der Kapazitätsgrenze operiert, waren die Auftragsbestände im Wohnungsbau zuletzt so hoch wie seit 16 Jahren nicht mehr. Dennoch verschlechterte sich laut ifo Institut die konjunkturelle Stimmung zu Jahresbeginn 2017. Wider Erwartung sank der ifo Geschäftsklimaindex im Januar um 1,2 Zähler auf 109,8 Punkte. Diese überraschend pessimistische Grundstimmung folgte allerdings auf den höchsten Stand seit fast drei Jahren im Dezember 2016.

Für das Bruttoinlandsprodukt erwartet das IfW Wachstumsraten von 1,7% für das Jahr 2017 sowie 2,0% für das Jahr 2018. Die Weltproduktion wird sich nach vorliegenden Prognosen von 3,1% in 2016 auf 3,5% in 2017 bzw. auf 3,6% im Jahr 2018 erhöhen.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Nach einer Studie des European IT Observatory (EITO) vom Dezember 2016 wuchs der weltweite Umsatz mit Informations- und Kommunikationstechnologie im Jahr 2016 um 2,1% auf 3,1 Billionen €. Als stärkster Wachstumstreiber ist die Informationstechnologie zu nennen; hier sind die Umsätze vor allem im Bereich Software weiterhin ansteigend.

Nach Meinung der Experten wird der weltweite Telekommunikationsmarkt – wie bereits im Jahr 2015 und nach vorläufigen Berechnungen auch im Jahr 2016 – weiter zulegen. Wachstumstreiber sind hier vor allem die Serviceleistungen. Allerdings fällt die Umsatzsteige-

rung im Jahr 2016 im Bereich ITK-Infrastruktur im Vergleich zum Vorjahr mit einem Plus von 0,9% eher gering aus, nachdem in den Vorjahren zweistellige Zuwachsraten zu verzeichnen waren. Für das kommende Jahr 2017 wird eine Wachstumsrate von mehr als 2% erwartet.

Vergleicht man die internationalen Märkte der ITK-Branche, führt Indien – wie auch schon im Jahr zuvor – das Feld der Wachstumsraten an. Jedoch wachsen die Umsätze verglichen mit dem Vorjahr deutlich langsamer (4,7% im Jahr 2016; 11,9% im Jahr 2015).

Mit einem Plus von 3,2% belegen die USA derzeit Platz zwei im weltweiten Ranking und wachsen damit erstmals seit Jahren schneller als China. Überdurchschnittlich gut entwickelt sich hier vor allem das Geschäft mit Softwareleistungen (+ 9%), für das Experten laut EITO auch in den kommenden Jahren Wachstumsraten von mehr als 7% prognostizieren. Damit nimmt es eine tragende Rolle für die Entwicklung des US-amerikanischen ITK-Gesamtmarktes ein. Deutschland erreicht mit einem Wachstum von 1,0% Platz 11 des EITO-Rankings.

Ausgehend von den aktuellen ITK-Marktzahlen (Stand Oktober 2016) nahm der Branchenverband BITKOM für den deutschen ITK-Markt einen Umsatz an, der zum Ende des Jahres erstmals die Marke von 160 Mrd. € (+ 1,7% im Vergleich zum Vorjahr) überspringen sollte. Zum Jahresende 2016 beschäftigte die ITK-Branche bereits 1.030.000 Menschen und ist damit die derzeit zweitgrößte industrielle Arbeitgeberin in Deutschland, knapp hinter dem Maschinenbau.

Wachstumstreiber der Branche war im Jahr 2016, wie bereits in den vorherigen Jahren, die Informationstechnologie, die um 3,6 % auf 84 Mrd. € zulegte.

Mit einem Plus von 6,2% auf 21,6 Mrd. € wuchsen insbesondere die Geschäfte der Softwareanbieter überdurchschnittlich. Die Umsätze mit IT-Services, in denen sich Aufträge aus der Digitalisierung der Unternehmen besonders stark widerspiegeln, verzeichneten einen Anstieg um 2,7% auf 38,2 Mrd. €.

Laut aktueller BITKOM-Konjunkturumfrage vom Januar 2017 ist die Zuversicht für das Gesamtjahr 2017 in der IT- und Telekommunikationsbranche groß. Zwei Drittel der Unternehmen wollen neues Personal einstellen. Innerhalb der Branche ist diese Zuversicht jedoch unterschiedlich stark ausgeprägt: So rechnen etwa acht von zehn Unternehmen im Bereich Software (85%) und IT-Services (83%) mit steigenden Umsätzen, nur 5 bzw.

9% gehen von einem Rückgang aus. Hersteller von IT-Hardware erwarten zu zwei Dritteln (65%) ein Umsatzplus, während jedes sechste Unternehmen (17%) mit einem Minus rechnet. Produzenten von Kommunikationstechnik gehen zu 62% von höheren Umsätzen aus, 14% sagen dagegen rückläufige Geschäfte voraus.

Zu den wichtigsten Trends in der ITK-Branche zählen 2017 laut Online-Fachmagazin „Funkschau“ IT-Sicherheit, Mobility & Cloud, digitale Transformation von Unternehmen, Internet of Things, Virtual und Augmented Reality sowie hybride Technologien.

Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung

Umsatzentwicklung

Die SNP AG erzielte im Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz von 26,063 Mio. € im Vergleich zu 21,884 Mio. € im Vorjahr (i.d.F. BilRUG i.Vj. 24,265 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Erhöhung um 19,1% (i.d.F. BilRUG zu Vj. 7,4%).

Zu der positiven Umsatz- und Geschäftsentwicklung trug vor allem das Geschäftssegment Software bei, welches Lizenz- und Wartungserlöse umfasst. Hier stiegen die Umsätze um 49,3% auf 7,883 Mio. € (i. Vj. 5,279 Mio. €).

In den sonstigen Umsätzen sind im Wesentlichen Kostenweiterbelastungen an Tochterunternehmen in Höhe von 2,445 Mio. € (i.d.F. BilRUG i. Vj. 2,381 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 10,293 Mio. € (i.d.F. BilRUG i. Vj. 12.638) im Jahre 2015 auf 12,749 Mio. € im Jahre 2016 um 23,9% (i.d.F. BilRUG 0,1%) erhöht. Die Leistungen Dritter wurden überproportional um 33,4% auf 1,251 Mio. € abgebaut.

Personalaufwand

Im Berichtszeitraum hat sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der SNP AG von 94 zum 31. Dezember 2015 auf 131 zum 31. Dezember 2016 erhöht. Demzufolge erhöhte sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 8,4% auf 10,652 Mio. € (i. Vj 9,822 Mio. €). Die durchschnitt-

liche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2016 betrug 113 Mitarbeiter (i. Vj. 104 Mitarbeiter).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 0,478 Mio. € (-6,3%) auf 7,122 Mio. € (i.d.F. BilRUG ergibt sich ein Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 1,867 Mio €, damit +35,5%).

Auf die Erläuterungen im Anhang zu den Umgliederungen aus BilRUG wird verwiesen.

Ergebnisentwicklung

Die negative Entwicklung der Ertragslage liegt vor allem an den gestiegenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen für Werbekosten, Beratungskosten und Vertriebskosten. Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) verschlechterte sich von -2,640 Mio. € auf -3,611 Mio. €. Im gleichen Zeitraum sank das operative Ergebnis (EBIT) auf -4,210 Mio. € (i. Vj. -3,044 Mio. €). Dies geht einher mit einer EBITDA-Marge in Höhe von -13,85% und einer EBIT-Marge in Höhe von -16,15%.

Das Finanzergebnis erhöhte sich um 102,3% auf 7,676 Mio. € (i. Vj. 3,794 Mio. €). Dies liegt im Wesentlichen an der Gewinnabführung von drei Tochtergesellschaften aus Ergebnisabführungsverträgen. Die SNP Transformations Deutschland GmbH führt ein Ergebnis in Höhe von 3,664 Mio. € (i. Vj. 3,006 Mio. €), die SNP Applications DACH GmbH ein Ergebnis in Höhe von 2,251 Mio. € (i. Vj. 0,607 Mio. €) und ab 2016 die SNP Business Landscape Management ein Ergebnis in Höhe von 0,794 Mio. € ab. Hinzu kommt noch eine im Vergleich zum Vorjahr höhere Gewinnausschüttung der SNP Austria GmbH von 1,2 Mio. € (i. Vj. 0,600 Mio. €). Zusätzlich fielen Zinserträge und Erträge aus Ausleihungen in Höhe von 0,628 Mio. € (i. Vj. 0,344 Mio. €) an. Dagegen stehen Zinsaufwendungen in Höhe von 1,043 Mio. € (i. Vj. 0,763 Mio. €). Diese sind vor allem für die im März 2015 begebene Unternehmensanleihe angefallen. Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,169 Mio. € (i. Vj. 0,015 Mio. €). Bei der Berechnung der Steuern wurden die steuerlichen Verlustvorträge aus den Vorjahren berücksichtigt.

Der Jahresüberschuss erhöht sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug 3,297 Mio. € (i. Vj. 0,735 Mio. €).

Dividendenvorschlag

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP AG, die am 12. Mai 2016 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 0,34 € je Aktie. Im Vorjahr betrug die Dividende 0,13. Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 1,3 Mio. € (i. Vj. 0,5 Mio. €).

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2016 einen Jahresüberschuss in Höhe von 3,297 Mio. € (i. Vj. 0,735 Mio. €) aus.

Angesichts der positiven Entwicklung im Geschäftsjahr 2016 werden Vorstand und Aufsichtsrat der am 31. Mai 2017 stattfindenden Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende in Höhe von 0,39 € je Aktie auszuschütten (i. Vj. 0,34 € je Aktie; angepasst an die höhere Aktienzahl nach der nach Kapitalerhöhung: 0,26 €).

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2016 mit 8,261 Mio. € rund 9,56% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 7,540 Mio. €.

In Mio. €	2016	2015
Auftragsbestand	8,261	7,540
Umsatz	26,063	24,265
EBIT	-4,210	-3,045
EBITDA	-3,611	-2,640
Mitarbeiteranzahl	131	94

Finanz- und Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2016 hat sich die Bilanzsumme im Vergleich zum 31. Dezember 2015 von 37,284 Mio. € auf 78,477 Mio. € erhöht. Die Veränderungen ergaben sich im Wesentlichen bei folgenden Positionen:

Anlagevermögen

Das Anlagevermögen beläuft sich zum 31. Dezember 2016 auf 37.569 Mio. € (i. Vj. 22,234 Mio. €). Der Anstieg resultiert überwiegend aus dem Erwerb von Anteilen an der Harlex Management Limited, in Höhe von 9,077 Mio.€ sowie der Hartung Consult GmbH in Höhe

von 4,024 Mio. €. Die Entwicklung der einzelnen Posten des Sachanlagevermögens und des immateriellen Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2016 ist im Anlagenspiegel dargestellt.

Umlaufvermögen

Die Vorräte erhöhten sich von 3.134 Mio. € auf 4.270 Mio. €, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 2,979 Mio.€ auf 6,527 Mio. €. Beim Anstieg der Forderungen gegen verbundene Unternehmen um 7,366 Mio. € auf 13,956 spiegeln sich die Forderungen aus Ergebnisabführungsgewinnen wider.

Die flüssigen Mittel haben sich um 13,682 Mio. € auf 15,545 Mio. € erhöht aufgrund der zugeflossenen Mittel aus der im Jahr 2016 durchgeführten Kapitalerhöhung und der Einzahlung in die Kapitalrücklage.

Eigenkapital

In Summe erhöhte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2016 von 13,530 Mio. € auf 46,532 Mio. €. Grund war eine Barkapitalerhöhung, welche das Stammkapital um 1,239 Mio.€ und die Kapitalrücklage um 29,729 Mio. € erhöhte.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres von 36,3% auf 59,3%.

Fremdkapital

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Rückstellungen und Verbindlichkeiten von 23,715 Mio. € auf 31,319 Mio. €.

Dabei erhöhten sich die Verbindlichkeiten von 21,160 Mio. € auf 28,269 Mio. €. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus offenen Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 9,126 Mio. € (i. Vj. 2,056 Mio.€) im Rahmen des Kaufs von Beteiligungen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 0,448 Mio. € auf 1,130 Mio. €, was dem insgesamt gestiegenen Geschäftsvolumen geschuldet ist.

Die Rückstellungen erhöhten sich auf 3,050. € (i. Vj. 2,555 Mio. €). Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Bereich der Bonusrückstellungen.

Cashflow

Der Zahlungsmittelbestand hat sich im Geschäftsjahr um insgesamt 13,683 Mio. € auf 15,545 Mio. € erhöht.

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit beläuft sich im Geschäftsjahr 2016 auf Mio. 2,007 Mio. € (i. Vj. Mittelabfluss -2,809 Mio. €). Das ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der Verbindlichkeiten zurückzuführen.

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit von 8,813 Mio. € auf 15,929 Mio. €. Die größten Investitionen betreffen den Erwerb der Harlex Management Limited in Höhe von 8,963 Mio. € sowie der Hartung Deutschland GmbH in Höhe von 4,007 Mio. €.

Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Geschäftsjahr 2016 ein Mittelzufluss von 27,605 Mio. € (i. Vj. Mittelzufluss 11,654 Mio. €). Der Mittelzufluss wurde durch eine Barkapitalerhöhung erreicht, durch die die Gesellschaft einen Bruttoemissionserlös in Höhe von 30,97 Mio. € erzielte. Außerdem wurden 2,1 Mio. € an Darlehen getilgt.

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2017 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.

Nicht finanzielle 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 und Förderung eigener Nachwuchskräfte.

Das SNP Ausbildungszentrum wurde im Jahr 2014 gegründet und befindet sich in Magdeburg. 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 Absolven-

ten bestmöglich auf die hohen Anforderungen bei SNP vorzubereiten.

Bereits im Jahr 2015 wurde eine US-amerikanische Ausbildungsakademie in Dallas gegründet. Die US-amerikanischen Nachwuchskräfte werden nach dem bewährten deutschen SNP Ausbildungsmodell geschult. Ziel ist es dabei, die US-amerikanischen Projekte zunehmend in den USA umsetzen zu können. In diesem Jahr wird aufgrund der Standortattraktivität ein weiteres Ausbildungszentrum in Berlin eröffnet.

In Deutschland fanden im Jahr 2016 drei Ausbildungslehrgänge statt. An diesen Lehrgängen nahmen in Summe 35 Trainees teil. Insgesamt fanden in den ersten drei Jahren sechs Ausbildungslehrgänge statt, an denen in Summe 71 Absolventen teilgenommen haben.

Von der Absolventa GmbH, der Jobbörse für Studenten, Absolventen und Young Professionals, wurde das Ausbildungsprogramm im Jahr 2016 erneut 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 94 zum 31. Dezember 2015 auf 131 zum 31. Dezember 2016 erhöht. Demzufolge erhöht sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 8,45% auf 10,652 Mio. € (i. Vj 9,822 Mio. €).

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.

Dies spiegelt sich auch in der engen Zusammenarbeit mit SAP wieder, um den SAP Transformation Backbone with SAP LT an den Markt zu bringen. 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.

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.

Der Anteil an Forschungs- und Entwicklungskosten an den Umsatzerlösen belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 13,6% (i.Vj. 12,7%).

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 essenzieller 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 Leistungspotenziale 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. Verbesserungspotenziale können damit schneller erkannt werden, zudem zeigen anonymisierte Vergleiche mit anderen IT-Systemlandschaften Potenziale zur Optimierung von Strukturen, Daten und Customizing auf.

Technisch getriebene Transformationsprojekte

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 intensiv mit der Daten- und Prozesstransformation zu SAP S/4HANA. Ziel von SNP ist es, im Markt für Unternehmenstransformationen entsprechende Migrationslösungen und -strategien zu entwickeln und diesen Markt entscheidend mitzugestalten.

Eine Umstellung von unternehmenseigenen Rechenzentren auf Cloud-basierte Lösungen erfordert die Migration der Daten in die Cloud. SNP hat dafür eine Lösung und diese bereits in ersten Projekten für große Kunden wie zum Beispiel Kellogg's eingesetzt.

Entwicklung des Package Manager

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

Innovationspartnerschaft mit der Innoplexia GmbH

Über die Minderheitsbeteiligung an der Innoplexia GmbH aus Heidelberg hat sich SNP den Zugang zu einem innovativen Datenanalyseansatz gesichert, der als

Grundlage für Marktforschung, Wettbewerbsbeobachtung und gezieltes Online-Marketing dient. Innoplexia betreibt unter anderem ein Datenerhebungssystem, das mithilfe intelligenter Analytik aus Internet-Plattformen (Google, Vergleichsportale, Shops etc.) marktspezifische Informationen erhebt. Damit können tagesaktuell Markt- und Wettbewerbsinformationen in Form kundenspezifischer Reports erstellt werden.

Über den Einsatz künstlicher Intelligenz kann die Transparenz im digitalen Markt entscheidend erhöht werden: Die Aktivitäten im Internet werden gezielt beobachtet, analysiert und die für die Kunden relevanten Informationen so aufbereitet, dass intelligente Entscheidungen getroffen werden können. Es ist geplant, die Analyseergebnisse auch in der SNP Transformation Cloud bereitzustellen.

Erweitertes Softwareportfolio: der SNP Interface Scanner

Im Juli 2016 hat die SNP AG ihr Leistungsspektrum bei standardisierter Transformationssoftware weiter ausgebaut. Mit dem SNP Interface Scanner steht den Kunden eine neue Software zur Verfügung, mit der Schnittstellen zwischen SAP Systemen bzw. den umliegenden Landschaften analysiert werden können. Der SNP Interface Scanner stellt eine Datenbasis und Infrastruktur zur Verfügung, mit der die beteiligten Systeme mit ihren Verbindungen visuell dargestellt werden. Zudem versetzt die neue Lösung Unternehmen in die Lage, ihre in Verwendung befindlichen Schnittstellen kontinuierlich zu dokumentieren, beispielsweise für einen SAP Audit. Für die Anwender bieten sich dadurch Vorteile bei der Verwaltung der SAP Systeme.

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 2016 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 4.976.786 € und ist eingeteilt in 4.976.786 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 2016 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:

Gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG lagen der Gesellschaft folgende Angaben zu mitteilungspflichtigen Beteiligungen vor:

- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither: 20,03% (zum 8. Februar 2017).

0,88% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen. 19,15% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt 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

- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither: 19,32% (zum 31. Dezember 2016)

0,88% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen.

18,44% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt 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

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 30. Juni 2016. 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 30. Juni 2016 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 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Zum 31. Dezember 2016 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück.

Genehmigtes Kapital:

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020 um bis zu insgesamt 630.304 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stamm-Stückakti-

en zu erhöhen. Das genehmigte Kapital hatte eine ursprüngliche Höhe von bis zu 1.869.030 € und wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr teilweise ausgenutzt. In der Folge stieg das Grundkapital um 1.238.726 € bzw. 1.238.726 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie auf insgesamt 4.976.786 €, eingeteilt in 4.976.786 Aktien.

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.

Bedingtes Kapital: Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag 1.869.030 €. 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 Hauptversammlungsbeschluss 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 in 2016 akquirierten Hartung Consult GmbH, Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. und Harlex Management Ltd. einschließlich deren Tochtergesellschaften. 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 Eintrittswahrscheinlichkeit 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 sicher-

zustellen. 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 offenlegungspflichtige 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.

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. Im laufenden Geschäftsjahr konnten dadurch die Softwareumsätze um rund 49% auf 7,9 Mio. € gesteigert werden.

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 kostengün-

stigere 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 2016 bei 13,6% (i. Vj. 12,7%). 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 unter 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 die SNP Gruppe 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 im ersten Schritt 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 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 2016 beschäftigte SNP 60 Studenten und Trainees (i. Vj. 45). 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 Interpretationen. Die Verletzung einer bestehenden Vorschrift kann dabei durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit erfolgen. Zur Minimierung der meisten dieser Risiken involviert SNP externe Dienstleister und Experten. Rechtliche Auseinandersetzungen könnten selbst bei einer positiv beurteilten Rechtsposition von SNP zu hohen Kosten und Imageschäden führen. Wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden zum 31. Dezember 2016 nicht.

Vertriebsrisiken

Das Softwareprodukt SNP Transformation Backbone with SAP LT 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 2016 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 62 angestiegen (31. Dezember 2015: 30). Die Anzahl der Partnerunternehmen lag unverändert zum Vorjahr bei 54.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Im Geschäftsjahr 2016 wurden Umsatzerlöse mit einem Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2016 insgesamt 3,318 Mio. € (i. Vj. 1,550 Mio. €), mit dem zweitgrößten Kunden 2,407 Mio. € (i. Vj. 1,288 Mio. €) und mit dem drittgrößten Kunden 1,420 Mio. € (i. Vj. 0,892 Mio. €) an Umsatzerlösen 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 2016 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 Wechselkursschwankungen 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 2016 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 2016 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

Die SNP AG setzt bei ihrer internationalen Vertriebsstrategie der Software und Dienstleistungen neben der Partnerstrategie verstärkt auf den direkten Vertriebskanal. Die Vertriebsorganisation wurde im vergangenen Jahr weiter diversifiziert und personell ausgebaut. Der Großkundenvertrieb fokussiert sich mit den Beratungs- und Softwarelösungen auf global agierende Konzerne und etablierte intensive Beziehungen zu strategischen Kunden. Der Softwarevertrieb der kleineren bis mittleren SNP Softwareprodukte mit geringem Serviceanteil wird zunehmend aus den Applications-Gesellschaften heraus gesteuert. Beide Vertriebsbereiche wurden im letzten Jahr personell ausgebaut, um die Kontaktfrequenz bei Kunden und Interessenten signifikant zu steigern.

Zukünftig sollen der Großkundenvertrieb und der übrige Softwarevertrieb noch besser aufeinander abgestimmt werden. Ziel ist es, den margenstärkeren und besser skalierbaren Softwarevertrieb weiter zu stärken. Zusätzlich soll die Zusammenarbeit zwischen den Vertriebsorganisationen der SNP AG sowie de-

nen der Hartung Consult, der Astrums Consulting sowie der Harlex Consulting auf- und ausgebaut werden, um Cross-Selling-Potenziale zwischen den Unternehmen weiter auszuschöpfen und die Vertriebsstrategien optimal aufeinander abzustimmen.

• Weiterer 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. Durch die Ausbildung von Nachwuchskräften über Traineeprogramme in den USA werden die US-amerikanischen Projekte zunehmend in den USA umgesetzt. Um diesen Prozess weiter zu verbessern, wurden im Januar 2017 die SNP Labs, Inc. auf die SNP America, Inc. verschmolzen.

Die Beauftragung durch den US-amerikanischen Computer- und IT-Konzern Hewlett-Packard mit einem Auftragsvolumen in Höhe von weit über 5 Mio. US-\$ im Jahr 2015 und ein weiterer Großauftrag aus der US-amerikanischen Chemieindustrie im Jahr 2016 belegen die gestiegene Reputation am Markt. Mit der erfolgreichen Umsetzung des Großprojektes bei Hewlett-Packard konnte die hohe Leistungsfähigkeit der SNP Software unter Beweis gestellt werden und die Reputation auf dem US-amerikanischen IT-Markt massiv verbessert werden. Die sichtbar gewordenen Vorteile eines softwarebasierten Transformationsansatzes trugen schließlich dazu bei, den Zuschlag für den bis dato größten Auftrag der SNP Unternehmensgeschichte zu erhalten: Im September 2016 ist die SNP AG von zwei weltweit bedeutenden und derzeit im Fusionsprozess befindlichen Chemieunternehmen mit Sitz in den USA beauftragt worden, die SAP Systemlandschaften dieser Unternehmen zusammenzuführen.

• Intensivierung der internationalen Vertriebsstrategie im Bereich SNP Applications

Im Zuge der allgemeinen Internationalisierungsstrategie und aufgrund der erfolgreichen Umsatz- und Ergebnisentwicklung der SNP Applications DACH GmbH hat sich die SNP Gruppe zum Ziel gesetzt, die Applications-Strategie auf weitere internationale Märkte auszuweiten. Dazu wurde im September 2016 die SNP Applications Singapore Private Limited mit Sitz in Singapur gegründet. Die Tochtergesellschaft befindet sich zu 80% im Besitz der SNP AG; geografischer Vertriebsschwerpunkt ist der südostasiatische Wirtschaftsraum.

Im Februar 2017 wurde die Applications-Strategie auf den US-amerikanischen Markt ausgeweitet. Dazu wurde die SNP Applications Americas, Inc. mit Sitz in

Irving, Texas, gegründet. Der geografische Vertriebschwerpunkt ist entsprechend der US-amerikanischen Wirtschaftsraum.

Bereits zum Jahresende 2014 wurde die SNP Applications DACH GmbH gegründet, um den Vertrieb des über den SNP Transformation Backbone with SAP LT hinausgehenden SNP Softwareportfolios in der Region DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) zu forcieren. Dazu wurden in der deutschen Tochtergesellschaft die Softwareprodukte SNP Data Provisioning and Masking (DPM), SNP Dragoman sowie SNP Interface Scanner in einer eigenständigen operativen Einheit konzentriert. Entsprechend wurden die spezialisierten Mitarbeiter aus dem Bereich Telesales, Telemarketing, Entwicklung und Support in die Gesellschaft integriert.

- **Erweiterung des Lösungsportfolios und Chancen durch Veränderungen im Systemumfeld 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 dazu „Innovationen“ in diesem Bericht).

- **Weitere Integration der akquirierten Unternehmen**

Mit der Beteiligung an der RSP zu Anfang des Jahres 2015 hat die SNP Gruppe ihr strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum erweitern und gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen signifikant verlängern können.

Zu Beginn des Jahres 2016 gelang der SNP Gruppe der Schritt nach Asien über Mehrheitsbeteiligungen an zwei Unternehmen mit mehr als zwei Jahrzehnten Projekterfahrung in Malaysia, Singapur und China. Hartung Consult berät und unterstützt global ausgerichtete Unternehmen bei internationalen SAP Einführungs- und Harmonisierungsprojekten. Astrums Consulting ist ein Beratungs- und Serviceunternehmen im Produkt- und Dienstleistungsumfeld verschiedener

ERP Systeme. Über die beiden Mehrheitsbeteiligungen hat die SNP Gruppe ihr Leistungsspektrum für internationale Kunden erweitert und parallel einen vertieften Zugang zu den stark wachsenden asiatischen Märkten geschaffen. Mit der forcierten Internationalisierungsstrategie wird SNP zukünftig weitere Projekte direkt in Asien umsetzen.

Eine weitere Mehrheitsbeteiligung folgte im Oktober 2016 in Großbritannien (siehe dazu „Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2016“ in diesem Bericht). Harlex Consulting ist ein Beratungsunternehmen im SAP Umfeld mit klarem Fokus auf die Durchführung von IT-Datenmigrationsprojekten. Vor diesem Hintergrund ist das Unternehmen mit Sitz in London ein idealer Partner, um zum einen die Präsenz der SNP Gruppe auf dem britischen Markt zu stärken. Zum anderen erhält SNP entsprechend der anorganischen Wachstumsstrategie Zugang zu einem bestens geschulten Expertenteam auf dem Gebiet der SAP Datenmigration. Harlex Consulting verfügt zudem über eine attraktive Kundenliste und sehr viel Projekterfahrung. Die Zusammenarbeit bietet deutliche Synergie- und Absatzpotenziale hinsichtlich partnerschaftlicher Vertriebsaktivitäten und Projektrealisierungen.

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.

- **Verbesserung der Reputation der Marke SNP**

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.

ckeln, um permanente Veränderung in Unternehmen zuverlässig zu begleiten und zu fördern. Auch im Jahr 2017 steht die technologische Weiterentwicklung der SNP 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. Die Entwicklung der SNP AG ist in Verbindung mit der Gesamtentwicklung der SNP Gruppe zu betrachten, insbesondere der Gesellschaften, mit denen die SNP AG einen Ergebnisabführungsvertrag abgeschlossen hat. Auf Basis eines organischen Wachstums von bis zu 20% erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2017 einen Konzernumsatz zwischen 96 und 100 Mio. €.

Unter der entscheidenden Maßgabe einer strukturellen Profitabilitätssteigerung verfolgt der Vorstand das übergeordnete Ziel des kontinuierlichen Umsatzwachstums der SNP Gruppe. In diesem Zusammenhang ist der Vorstand weiterhin bestrebt, durch zusätzliche Akquisitionen die Marktdurchdringung weiter zu verbessern und neue Absatzmärkte zu erschließen. Abhängig von den notwendigen organischen und anorganischen Wachstumsinvestitionen unterliegt die Profitabilität der SNP Gruppe einer großen Schwankungsbreite: Bei einem organischen Umsatzwachstum von 10% bis 15% erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2017 eine EBIT-Marge von 9% bis 11%; bei einem höheren Gesamtwachstum (organisch und anorganisch) wird eine Profitabilität von 7% bis 12% prognostiziert.

Zur Finanzierung des weiteren Wachstums sowie zur Umfinanzierung hat die SNP AG im 1. Quartal 2017 folgende Maßnahmen getroffen.

Begebung eines Schuldscheindarlehens

Die SNP AG hat sich im Februar 2017 mit Investoren über die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens im Volumen von insgesamt 40 Mio. € geeinigt. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variable Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung des Schuldscheindarlehens auf 1,41% p.a. Aufgrund des starken Investoreninteresses und der günstigen Finanzierungskonditionen wurde das ursprüngliche Zielvolumen von 30 Mio. € auf 40 Mio. € ausgeweitet.

Vorzeitige Kündigung der Schuldverschreibung

Mit Wirkung zum 27. März 2017 wurde die Inhaberteilschuldverschreibung (ISIN: DE000A14J6N4 / WKN: A14J6N) vorzeitig gekündigt. Gemäß den Anleihebedingungen wurde die Kündigung im Bundesanzeiger und auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht. Die vollständige Rückzahlung der Anleihe mit einem Emissionsvolumen in Höhe von 10 Mio. € (Gesamtnennbetrag von bis zu 20 Mio. €) erfolgt zu einem Kurs von 103 % zuzüglich der bis zum 27. März 2017 aufgelaufenen Zinsen.

In der Bilanz zum 31. Dezember 2016 wurde die Anleihe mit dem Rückzahlungskurs von 103% zzgl. der bis zum Bilanzstichtag aufgelaufenen Zinsen in Höhe von 0,5 Mio. € in den kurzfristigen Verbindlichkeiten bilanziert.

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 lautete auf den 31. Dezember 2016.

Am 13. März 2017 stellte der Aufsichtsrat die Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016 fest.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2016

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 2016 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.577.309,25 € (i. Vj. 1.034.210,93 €). Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2016 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

Tabelle 1: Vergütung des Vorstands 2016 (Zuwendungsbetrachtung)

Dr. Andreas Schneider-Neureither				
Vorstandsvorsitzender / Eintritt: 01.12.1994				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	220.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen	21.467,28	6.942,36	6.942,36	6.942,36
Summe	241.467,28	246.942,36	246.942,36	246.942,36
Einjährige variable Vergütung	180.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	200.000,00	0,00	300.000,00
Summe	180.000,00	400.000,00	0,00	700.000,00
Versorgungsaufwand	20.428,71	20.684,16	20.684,16	20.684,16
Gesamtsumme	441.895,99	667.626,52	267.626,52	967.626,52

Jörg Vierfuß				
Finanzvorstand / Eintritt: 01.04.2014				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Nebenleistungen	18.621,00	18.626,28	18.626,28	18.626,28
Summe	138.621,00	138.626,28	138.626,28	138.626,28
Einjährige variable Vergütung	80.000,00	80.000,00	0,00	160.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	100.000,00	0,00	150.000,00
Summe	80.000,00	180.000,00	0,00	310.000,00
Versorgungsaufwand	4.408,58	4.594,03	4.594,03	4.594,03
Gesamtsumme	223.029,58	323.220,31	143.220,31	453.220,31

Henry Göttler				
COO / Eintritt: 01.07.2014				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	22.454,76	22.569,24	22.569,24	22.569,24
Summe	202.454,76	202.569,24	202.569,24	202.569,24
Einjährige variable Vergütung	120.000,00	120.000,00	0,00	240.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	150.000,00	0,00	225.000,00
Summe	120.000,00	270.000,00	0,00	465.000,00
Versorgungsaufwand	785,72	398,72	398,72	398,72
Gesamtsumme	323.240,48	472.967,96	202.967,96	667.967,96

Tabelle 2: Vergütung des Vorstands 2016 (Zuflussbetrachtung)

In €	Dr. A. Schneider-Neureither		Jörg Vierfuß		Henry Göttler	
	CEO ab 01.12.1994		CFO ab 01.04.2014		COO ab 01.07.2014	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Festvergütung	240.000,00	220.000,00	120.000,00	120.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	6.942,36	21.467,28	18.626,28	18.621,00	22.569,24	22.454,76
Summe	246.942,36	241.467,28	138.626,28	138.621,00	202.569,24	202.454,76
Einjährige variable Vergütung	219.277,11	201.810,73	88.206,55	89.693,66	132.309,82	134.540,49
Mehrfjährige variable Vergütung	232.755,99	-	116.378,00	-	174.566,99	-
Summe	452.033,10	201.810,73	204.584,55	89.693,66	306.876,81	134.540,49
Versorgungsaufwand	20.684,16	20.428,71	4.594,03	4.408,58	398,72	785,72
Gesamtsumme	719.659,62	463.706,72	347.804,86	232.723,24	509.844,77	337.780,97

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 2016 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.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2016 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber Vorständen. Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsver-

hältnisse 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 188 T€ (i. Vj. 181 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 96 T€ (i. Vj. 99 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- und Parkplätze) zu unveränderten Konditionen geschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2016 fielen dafür Aufwendungen von 232 T€ (i. Vj. 228 T€) an, zum 31. Dezember 2016 bestanden offene Verbindlichkeiten in Höhe von 1 T€. 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 2016 fielen dafür Aufwendungen von 150 T€ (i. Vj. 157 T€) an, zum 31. Dezember 2016 bestanden offene Verbindlichkeiten in Höhe von 4 T€.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Für das Geschäftsjahr 2016 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats 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 Eineinhalbfache des Festbetrages. Eine erfolgsbezogene Komponente der Vergütung existiert nicht. Zusätzlich wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O-)Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme mit einer Leistungsobergrenze von 6.000.000 € in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Versicherungsperiode zusammen; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung 2016 wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder erstmals für das Geschäftsjahr 2017 nicht mehr in der Satzung festgesetzt, sondern gemäß § 113 Abs. 1, Satz 2,

2. Alternative AktG von der Hauptversammlung bewilligt. Danach erhält jedes Aufsichtsratsmitglied eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 15.000 €. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 €, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 €. Zudem erhält jedes Aufsichtsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Aufsichtsrats 1.000 €. Die Gesellschaft bezieht die Mitglieder des Aufsichtsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme mit einer Leistungsobergrenze von 6.000.000 € in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Versicherungsperiode zusammen ein; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2016

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2016 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 64.055,35 € (i. Vj. 57.539,41 €). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Geschäftsjahr 2016

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill	20.000,00	5.000,00	1.584,32	243,50	26.827,82
Gerhard A. Burkhardt	15.000,00	5.000,00	947,77	243,50	21.191,27
Rainer Zinow	10.000,00	5.000,00	792,76	243,50	16.036,26
Summe	45.000,00	15.000,00	3.324,85	730,50	64.055,35

Geschäftsjahr 2015

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill	20.000,00	4.000,00	125,50	452,97	24.578,47
Gerhard A. Burkhardt	15.000,00	4.000,00	55,00	452,97	19.507,97
Rainer Zinow	10.000,00	3.000,00	0,00	452,97	13.452,97
Summe	45.000,00	11.000,00	180,50	1.358,91	57.539,41

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

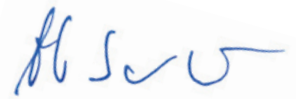
Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a Abs. 1 HGB

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

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

Heidelberg, 13. März 2017

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither




Henry Göttler

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Heidelberg, 13. März 2017

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler

Einzelabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Bilanz (HGB) zum 31. Dezember 2016

AKTIVA	€	Geschäftsjahr	Vorjahr
		€	T€
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	599.620,00		508
2. Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	290.527,81		0
		890.147,81	508
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	66.361,00		55
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.029.534,00		645
3. Geleistete Anzahlungen auf Sachanlagen	30.000,00		0
		1.125.895,00	700
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	29.564.256,20		16.169
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	5.586.136,68		4.832
3. Beteiligungen	402.993,33		25
		35.553.386,21	21.026
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	3.899.075,20		2.763
2. Waren	371.250,00		371
		4.270.325,20	3.134
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.527.298,02		2.979
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	13.956.372,60		6.590
3. Sonstige Vermögensgegenstände	268.157,46		218
		20.751.828,08	9.787
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		15.545.110,84	1.863
C. Rechnungsabgrenzungsposten		340.222,30	267
		78.476.915,44	37.284
PASSIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	4.976.786,00		3.738
1. Eigene Aktien	-21.882,00		-22
		4.954.904,00	3.716
II. Kapitalrücklage		37.181.383,30	7.452
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19
2. Andere Gewinnrücklagen	52.888,55		53
		71.988,55	72
VI. Bilanzgewinn		4.323.345,16	2.290
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	95.898,44		99
2. Steuerrückstellungen	81.700,00		0
3. Sonstige Rückstellungen	2.872.341,64		2.456
		3.049.940,08	2.555
C. Verbindlichkeiten			
1. Anleihen	10.801.736,14		10.502
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.550.000,00		4.650
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	2.862.646,70		1.916
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.130.021,33		682
5. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	711.004,02		421
6. Sonstige Verbindlichkeiten	10.213.115,49		2.990
		28.268.523,68	21.160
D. Rechnungsabgrenzungsposten		626.830,67	40
		78.476.915,44	37.284

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (HGB) vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

€	2016 €	2015 T€
1. Umsatzerlöse	26.063.354,49	21.884
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	1.135.922,86	2.021
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	46.670,93	0
4. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung 427.846,21 € (210 T€)	942.746,14	3.072
5. Materialaufwand Aufwendungen für bezogene Leistungen	14.000.151,38	12.171
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter 9.312.603,75		8.612
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung, - davon für Altersversorgung 111.617,06 € (119 T€) 1.339.487,03	10.652.090,78	1.210
7. Abschreibungen		
a) Auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	599.292,57	404
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 85.858,91 € (167 T€)	7.121.805,64	7.601
9. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen 1.382.862,43 € (600 T€)	1.382.863,43	600
10. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens - davon aus verbundenen Unternehmen 235.472,51 € (173 T€)	235.472,51	173
11. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen 321.911,00 € (165 T€)	392.126,50	172
12. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags erhaltene Gewinne	6.709.280,88	3.613
13. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon aus verbundenen Unternehmen 1.000,00 € (7 T€)	1.043.004,39	763
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	168.715,02	15
15. Ergebnis nach Steuern	3.323.377,96	758
16. Sonstige Steuern	26.074,00	23
17. Jahresüberschuss	3.297.303,96	735
18. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.026.041,20	1.555
19. Bilanzgewinn	4.323.345,16	2.290

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
 Entwicklung des Anlagevermögens
 für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

In €	Stand 01.01.2016	Zugänge +	Abgänge -	Umbuchungen + / -	Zuschrei- bungen +	Stand 31.12.2016
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.609.710,81	280.080,36	0,00	0,00	0,00	1.889.791,17
2. Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	0,00	290.527,81	0,00	0,00	0,00	290.527,81
	1.609.710,81	570.608,17	0,00	0,00	0,00	2.180.318,98
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	81.999,32	17.000,01	0,00	0,00	0,00	98.999,33
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.277.342,62	815.979,20	128.397,12	0,00	0,00	2.964.924,70
3. Geleistete Anzahlungen auf Sachanlagen	0,00	30.000,00	0,00	0,00	0,00	30.000,00
	2.359.341,94	862.979,21	128.397,12	0,00	0,00	3.093.924,03
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	16.169.278,91	13.369.977,29	0,00	25.000,00	0,00	29.564.256,20
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	4.904.343,29	2.134.950,83	1.410.947,78	0,00	0,00	5.628.346,34
3. Beteiligungen	131.900,00	402.992,29	0,00	-25.000,00	0,00	509.892,33
	21.205.522,20	15.907.920,45	1.410.947,78	0,00	0,00	35.702.494,87
Summe Anlagevermögen	25.174.574,95	17.341.507,83	1.539.344,90	0,00	0,00	40.976.737,88

	Stand 01.01.2016	Zugänge +	Abgänge -	Umbuchungen + / -	Zuschrei- bungen +	Stand 31.12.2016	Buchwert 31.12.2016	Buchwert 31.12.2015
	1.101.817,81	188.353,36	0,00	0,00	0,00	1.290.171,17	599.620,00	507.893,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	290.527,81	0,00
	1.101.817,81	188.353,36	0,00	0,00	0,00	1.290.171,17	890.147,81	507.893,00
	27.352,32	5.286,01	0,00	0,00	0,00	32.638,33	66.361,00	54.647,00
	1.632.217,62	405.653,20	102.480,12	0,00	0,00	1.935.390,70	1.029.534,00	645.125,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30.000,00	0,00
	1.659.569,94	410.939,21	102.480,12	0,00	0,00	1.968.029,03	1.125.895,00	699.772,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	29.564.256,20	16.169.278,91
	72.231,76	0,00	0,00	0,00	30.022,10	42.209,66	5.586.136,68	4.832.111,53
	106.899,00	0,00	0,00	0,00	0,00	106.899,00	402.993,33	25.001,00
	179.130,76	0,00	0,00	0,00	30.022,10	149.108,66	35.553.386,21	21.026.391,44
	2.940.518,51	599.292,57	102.480,12	0,00	30.022,10	3.407.308,86	37.569.429,02	22.234.056,44

Anhang zum Einzelabschluss

für das Geschäftsjahr 2016 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG Heidelberg

A. Allgemeine Angaben

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG hat ihren Sitz in Heidelberg. Sie ist im Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim unter HR B 335155 geführt.

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.

Die Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten und Davon-Vermerken wurden soweit erforderlich 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 darauffolgenden 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 bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Die Finanzanlagen werden jährlich auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Außerplanmäßige Abschreibungen waren danach nicht erforderlich.

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 der vergangenen zehn Jahr von 4 % (im Vorjahr. durchschnittlicher Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre 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 quasipermanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der

Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechts, sofern ein aktiver Überhang vorliegt.

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

C. Erläuterungen zur Bilanz

Die Entwicklung der einzelnen Posten des **Anlagevermögens** der SNP Schneider-Neureither & Partner AG ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt. Die Ausleihungen wurden zum Nennwert bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert 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 6.709 T€ (Vj. 3.613 T€) sowie Darlehensforderungen 617 T€ (Vj. 350 T€). Die Laufzeiten ergeben sich aus dem Forderungsspiegel. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** beinhalten im Wesentlichen Mietkautionen in Höhe von 86 T€, Forderungen aus noch nicht abzugsfähiger Vorsteuer in Höhe von 26 T€ sowie Steuerforderungen in Höhe von 135 T€.

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

In T €	2016 Gesamt	Mehr 1 Jahr	2-5 Jahre	2015 Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.527	6.527	0	2.979
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	13.956	13.489	467	6.590
Sonstige Vermögensgegenstände	268	182	86	218
Summe	20.751	20.198	553	9.787

Im **aktiven Rechnungsabgrenzungsposten** wird ein Disagio aus einem Bankdarlehen in Höhe von 9 T€ (i. Vj. 31 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.

Zum 31. Dezember 2016 beträgt das **Grundkapital** der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 4.976.786 € (i.Vj. 3.738.060,00) und ist eingeteilt in 4.976.786 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.

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 € 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).

Im Juli 2016 wurde das gezeichnete Kapital im Rahmen einer Barkapitalerhöhung von 3.738.060 €, eingeteilt in 3.738.060 auf den Inhaber lautende Stückaktien, unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals 2015 um 1.238.726 € bzw. 1.238.726 Aktien auf insgesamt 4.976.786 €, eingeteilt in 4.976.786 Aktien, erhöht. Der Vorstand ist auf Basis des genehmigten Kapitals 2015 weiterhin ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020 um bis zu insgesamt 630.304 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stamm-Stückaktien zu erhöhen.

Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag 1.869.030 €. 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 Hauptversammlungsbeschluss 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.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Zum 31. Dezember 2016 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück.

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 31.12.2016 beträgt 37.181.383,30 € (i. Vj. 7.451 T€). Im Geschäftsjahr erfolgte eine Zuführung in Höhe von 29.729.424,00 € aus der Kapitalerhöhung.

Die **Gewinnrücklagen** zum 31.12.2016 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.

Der **Bilanzgewinn** in Höhe von 4.323.345,16 € enthält einen Gewinnvortrag in Höhe von 1.026.041,20.

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 31.12.2016 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2015	Dezember 2016
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	4,00%	4,00%
Erwartete Rentenentwicklung	3,00%	3,00%
Pensionsaufwand 2016		
In T €		2016
Zinsaufwand		7
Personalaufwand		0
Entwicklung des Erfüllungsbetrages der Pensionsverpflichtung		
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres (BilMoG)		181
Zinsaufwand		7
Personalaufwand		0
Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres		
		188
Angaben zur Verrechnung nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB		
Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtung		
		188
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherung		- 92
Ausweis als Rückstellung in der Bilanz		
		96
Verrechnete Aufwendungen		7
Verrechnete Erträge		10
Saldo in Zinsaufwand		
		- 3

Die Anschaffungskosten der Rückdeckungsversicherung entsprechen annähernd dem aktivierten Zeitwert.

Aus der Abzinsung der Pensionsrückstellungen mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergange-

nen zehn Jahre ergibt sich im Vergleich zur Abzinsung mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre ein Unterschiedsbetrag in Höhe von T€ 40. Dieser Unterschiedsbetrag unterliegt einer Ausschüttungssperre.

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen in T €:

	2016
Rückstellung für Personalverpflichtungen	2.081
Rückstellung für ausstehende Rechnungen (verbundene Unternehmen)	221
Rückstellung für ausstehenden Urlaub	166
Rückstellung für Wirtschaftsprüfer und Steuerberatungskosten	58
Rückstellung für Sozialaufwendungen	37
Sonstige Rückstellungen	309
Summe sonstige Rückstellungen	2.872

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

In T €	2016 Gesamt	Bis 1 Jahr	2-5 Jahre	2015 Gesamt
Anleihen	10.802	10.802	0	10.502
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.550	2.100	450	4.650
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	2.863	2.863	0	1.916
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.130	1.130	0	682
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	711	711	0	421
Sonstige Verbindlichkeiten	10.213	6.427	3.786	2.989
- davon aus Steuern	1.006	1.006	0	407
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	8	8	0	12
Summe Verbindlichkeiten	28.269	24.033	4.236	21.160

Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren bestehen nicht. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von 34 T€ (Vj. 0 T€).

Besicherungen liegen nicht vor.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** 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. €, aus dem Kauf der verbleibenden Anteile der Hartung Consult GmbH in Höhe von 2,6 Mio. sowie aus dem Kauf der Harlex Management Ltd. in Höhe von 4,1 Mio. €. Die Verbindlichkeiten aus Steuern enthalten solche aus Umsatzsteuer in Höhe von 816 T€.

Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

In %	2016
Körperschaftsteuer	15,000
Solidaritätszuschlag*	0,825
Gewerbeertragsteuer	14,000
Insgesamt	29,825

* = 5,5% x Körperschaftsteuersatz

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

In T €	31. Dezember 2016
Latente Steueransprüche auf:	
- Verlustvortrag	155
- Ausleihungen verbundene Unternehmen	14
- Sonstige Vermögensgegenstände (Anspruch aus Rückdeckungsversicherung)	28
- Pensionsrückstellungen	-3
- Sonstige Rückstellungen	27
- Auswirkungen aufgrund Organschaftsverhältnissen	14
Latente Steuerschulden auf:	
- Ausleihungen verbundene Unternehmen	-26
- Forderungen verbundene Unternehmen	-41
Aktiver Überhang	168

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.

Zum Ende des Geschäftsjahres bestehen **ausschüttungsgesperrte Beträge** in Höhe von insgesamt T€ 40, die auf den Ertrag aus dem geänderten Zinssatz zur Abzinsung von Pensionsrückstellungen entfallen.

D. Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

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

In T €	2016	2015
Deutschland	19.027	14.768
Vereinigte Staaten von Amerika	4.408	5.586
Großbritannien	977	84
Österreich	629	470
Singapur	376	35
Übrige	646	941
Gesamt	26.063	21.884

Gliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

In T €	2016	2015
Lizenzlöse einschließlich Wartung	7.883	5.279
Beratung	15.732	16.473
Schulung	3	132
Sonstige	2.445	0
Gesamt	26.063	21.884

Die Umsatzerlöse sind nicht mit dem Vorjahr vergleichbar, da diese durch die Neudefinition gem. § 277 I HGB ausgeweitet wurden. Bei Anwendung des § 277 I HGB in der Fassung des BilRUG bereits im Jahr 2015 hätte sich ein als Umsatzerlös auszuweisender Vorjahresbetrag in Höhe von 24.265 T€ ergeben.

Die Differenz zum ausgewiesenen Vorjahresbetrag in Höhe von 2.381 T€ betrifft im Wesentlichen Mieterträge und Weiterbelastungen im Verbundbereich, die im Vorjahr unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen waren. Im Geschäftsjahr sind diese Sachverhalte als „Sonstige Umsatzerlöse (2.445 T€) unter den Umsatzerlösen ausgewiesen.

Durch die Folgewirkungen der neuen Umsatzerlösdefinition durch das BilRUG ergaben sich bei der Gesell-

schaft keine Auswirkungen beim Ausweis der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da die Forderungen im Verbundbereich analog zum Vorjahr ausgewiesen sind; diese sind daher mit dem Vorjahr vergleichbar.

Durch die Folgewirkungen der neuen Umsatzerlösdefinition durch das BilRUG ist der Materialaufwand nicht mit dem Vorjahr vergleichbar. Bei Anwendung des § 277 I HGB in der Fassung des BilRUG bereits im Jahr 2015 hätte sich ein als Materialaufwand auszuweisender Vorjahresbetrag in Höhe von 14.516 T€ ergeben.

Die Differenz zum ausgewiesenen Vorjahresbetrag in Höhe von 2.345 T€ betrifft im Wesentlichen Mietaufwendungen und Kosten, die an den Verbundbereich, die im Vorjahr unter den sonstigen betrieblichen Aufwand ausgewiesen waren, weiterbelastet werden. Im Geschäftsjahr sind diese Sachverhalte unter dem Materialaufwand ausgewiesen.

Sonstige betriebliche Erträge

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus den Währungsbewertungen in Höhe von 428 T€ (i. Vj. 210 T€) enthalten, davon 346 T€ aus nicht reali-

sierten Währungsgewinnen gemäß § 256a HGB. Des Weiteren werden in dem Posten Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 49 T€ (i. Vj. 62 T€) ausgewiesen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Der Posten enthält Währungskursdifferenzen in Höhe von 86 T€, davon 77 T€ nicht realisiert.

Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

Im Geschäftsjahr belaufen sich die Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens auf 235 T€ (i. Vj. 173).

Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Der Posten beinhaltet 7 T€ 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:

In €	Innerhalb eines Jahre	Nach einem Jahr bis fünf Jahren	Nach fünf Jahren	Gesamt
Miete für Räume	819.308,52	2.701.478,76	906.096,00	4.426.883,28
Leasing und Wartung	1.372.379,23	379.352,69	0,00	1.751.731,91
Gesamt	2.191.687,75	3.080.831,45	906.096,00	6.178.615,19

Prüfungs- und Beratungsgebühren

Das für das Geschäftsjahr berechnete Honorar des Abschlussprüfers wird nicht angegeben, da es in den An-

gaben im Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG enthalten ist.

Angaben zum Vorstand

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2016	Bestellt von/ bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
Dr. Andreas Schneider-Neureither Dipl.-Physiker geboren 5. Oktober 1964	1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2020	CEO Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensstrategie • Portfolio- & Produktstrategie • Vertrieb & Partnermanagement • Marketing • Investor Relations & Corporate Governance • Strategie- und Prozessberatung Ab dem 1. Januar 2017 verantwortlich für: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensstrategie • Product Management • Marketing • Vertrieb • Investor Relations 	Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover
Henry Göttler MA geboren am 3. Dezember 1965	1. Juli 2014 bis 31. Dezember 2019	COO Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für: <ul style="list-style-type: none"> • Produktmanagement • Produktmarketing • Presales • Entwicklung • Support • Quality Assurance • Professional Services Ab dem 1. Januar 2017 verantwortlich für: <ul style="list-style-type: none"> • Organisationsentwicklung • Produktentwicklung • Projektumsetzung • Quality Assurance • Shared Services 	Aufsichtsrat Smart Commerce SE
Jörg Vierfuß Dipl.-Betriebswirt geboren 5. Juli 1968	1. April 2014 bis 31. Dezember 2016	CFO Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für: <ul style="list-style-type: none"> • Finanzen, Controlling & Rechnungswesen • Einkauf & Steuern • Human Resources • Recht & Compliance • Administration & Verwaltung • IT 	Keine weiteren Mandate

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 2016 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.577.309,25 € (i. Vj. 1.034.210,93 €). Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2016 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

Tabelle 1: Vergütung des Vorstands 2016 (Zuwendungsbetrachtung)

Dr. Andreas Schneider-Neureither				
Vorstandsvorsitzender / Eintritt: 01.12.1994				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	220.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen	21.467,28	6.942,36	6.942,36	6.942,36
Summe	241.467,28	246.942,36	246.942,36	246.942,36
Einjährige variable Vergütung	180.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	200.000,00	0,00	300.000,00
Summe	180.000,00	400.000,00	0,00	700.000,00
Versorgungsaufwand	20.428,71	20.684,16	20.684,16	20.684,16
Gesamtsumme	441.895,99	667.626,52	267.626,52	967.626,52

Jörg Vierfuß				
Finanzvorstand / Eintritt: 01.04.2014				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Nebenleistungen	18.621,00	18.626,28	18.626,28	18.626,28
Summe	138.621,00	138.626,28	138.626,28	138.626,28
Einjährige variable Vergütung	80.000,00	80.000,00	0,00	160.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	100.000,00	0,00	150.000,00
Summe	80.000,00	180.000,00	0,00	310.000,00
Versorgungsaufwand	4.408,58	4.594,03	4.594,03	4.594,03
Gesamtsumme	223.029,58	323.220,31	143.220,31	453.220,31

Henry Göttler				
COO / Eintritt: 01.07.2014				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	22.454,76	22.569,24	22.569,24	22.569,24
Summe	202.454,76	202.569,24	202.569,24	202.569,24
Einjährige variable Vergütung	120.000,00	120.000,00	0,00	240.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	150.000,00	0,00	225.000,00
Summe	120.000,00	270.000,00	0,00	465.000,00
Versorgungsaufwand	785,72	398,72	398,72	398,72
Gesamtsumme	323.240,48	472.967,96	202.967,96	667.967,96

Tabelle 2: Vergütung des Vorstands 2016 (Zuflussbetrachtung)

In €	Dr. A. Schneider-Neureither		Jörg Vierfuß		Henry Göttler	
	CEO ab 01.12.1994		CFO ab 01.04.2014		COO ab 01.07.2014	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Festvergütung	240.000,00	220.000,00	120.000,00	120.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	6.942,36	21.467,28	18.626,28	18.621,00	22.569,24	22.454,76
Summe	246.942,36	241.467,28	138.626,28	138.621,00	202.569,24	202.454,76
Einjährige variable Vergütung	219.277,11	201.810,73	88.206,55	89.693,66	132.309,82	134.540,49
Mehrfjährige variable Vergütung	232.755,99	-	116.378,00	-	174.566,99	-
Summe	452.033,10	201.810,73	204.584,55	89.693,66	306.876,81	134.540,49
Versorgungsaufwand	20.684,16	20.428,71	4.594,03	4.408,58	398,72	785,72
Gesamtsumme	719.659,62	463.706,72	347.804,86	232.723,24	509.844,77	337.780,97

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 2016 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.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2016 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber Vorständen. 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 188 T€ (i. Vj. 181 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 96 T€ (i. Vj. 99 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 2016 fielen dafür Aufwendungen von 232 T€ (i. Vj. 228 T€) an, zum 31. Dezember 2016 bestanden offene Verbindlichkeiten in Höhe von 1 T€. 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 2016 fielen dafür Aufwendungen von 150 T€ (i. Vj. 157 T€) an, zum 31. Dezember 2016 bestanden offene Verbindlichkeiten in Höhe von 4 T€.

Angaben zum Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2016	Bestellt/Gewählt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
Dr. Michael R. Drill Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG	Vorsitzender seit: 6. Juni 2014 Stellvertretender Vorsitzender: 24. Mai 2012 bis 6. Juni 2014 Erste Bestellung: 4. April 2011 Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 beschließt	Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat, Deutschland Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England
Gerhard A. Burkhardt Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG	Stellvertretender Vorsitzender seit: 6. Juni 2014 Erste Bestellung: 1. Mai 2013 Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 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 Erstmals gewählt: 6. Juni 2014 Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 beschließt	Keine weiteren Mandate

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2016

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2016 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 64.055,35 € (i. Vj. 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	20.000,00	5.000,00	1.584,32	243,50	26.827,82
Gerhard A. Burkhardt	15.000,00	5.000,00	947,77	243,50	21.191,27
Rainer Zinow	10.000,00	5.000,00	792,76	243,50	16.036,26
Summe	45.000,00	15.000,00	3.324,85	730,50	64.055,35

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

Zum Stichtag 31.12.2016 verfügten die Aufsichtsratsmitglieder Herr Dr. Michael Drill über 15.000 und Herr Gerhard Burkhardt über 4.266 Stimmrechte an der SNP AG.

Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer hat sich wie folgt entwickelt:

	2016	2015
Mitarbeiter	113	104

Wesentliche Beteiligungen nach § 285 Nr. 11 HGB

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital zum 31.12.2016*	Jahresergebnis 2016*
SNP Transformations Deutschland GmbH (vormals SNP Consulting GmbH)	Thale, Deutschland	100	1.822.145,19 EUR	3.664.370,48** EUR
RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH	Wiehl, Deutschland	100	2.043.951,31 EUR	404.059,68 EUR
SNP Business Landscape Management GmbH	Heidelberg, Deutschland	100	186.701,83 EUR	794.303,86** EUR
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100	100.000,00 EUR	2.250.606,54** EUR
SNP Applications Singapore Private Limited	Singapur	80	-166.911,98 SGD	-167.011,98 SGD
SNP Applications EMEA GmbH	Heidelberg, Deutschland	100	98.639,11 EUR	-1.360,89 EUR
SNP GmbH (vormals SNP Axiome GmbH)	Heidelberg (vormals Frankfurt), Deutschland	100	39.533,10 EUR	-4.186,99 EUR
SNP Austria GmbH	Pasching, Österreich	100	2.181.863,29 EUR	657.680,48 EUR
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen, Schweiz	100	4.171.522,78 CHF	369.055,83CHF
SNP Resources AG	Steinhausen, Schweiz	100	139.106,19 CHF	-10.893,81 CHF
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L.	Madrid, Spanien	100	352.203,39 EUR	306.272,43 EUR
SNP America, Inc.	Jersey City, NJ, USA	100	-596.523,47 USD	-19.124,86 USD
SNP Labs, Inc.	Irving, TX, USA	100	-905.715,59 USD	-627.482,92 USD
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Johannesburg, Südafrika	100	-6.077.994,02 ZAR	-263.742,04 ZAR
Hartung Consult GmbH	Berlin, Deutschland	100	96.226,19 EUR	-87.037,24 EUR
Hartung Information System Co., Ltd.	Shanghai, China	100	6.996.472,22 CNY	-744.965,65 CNY
Astrums Consulting (S) Pte. Ltd.	Singapur	51	999.480,11 SGD	-108.397,83 SGD
Astrums Consulting SDN. BHD.	Kuala Lumpur, Malaysia	51	8.005.598,60 MYR	1.145.823,00 MYR
Harlex Management Ltd.	London, Großbritannien	100	98.159,00 GB	0,00 GBP
Harlex Consulting Ltd.	London, Großbritannien	100	1.916.130,32 GBP	109.266,18 GBP
Innoplexia GmbH	Heidelberg, Deutschland	20	427.910,87 EUR	7.991,28 EUR

* landesrechtliche Abschlüsse

** vor Ergebnisabführung

Im Januar 2015 hat die SNP AG im Rahmen eines Share-Deals 74,9% der Geschäftsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH erworben. Darüber hinaus wurde im Januar 2015 vereinbart, die restlichen 25,1% der Geschäftsanteile zu einem fest vereinbarten Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben. Im Dezember 2016 hat SNP den Erwerb der restlichen 25,1% mit wirtschaftlicher Wirkung zum 31. Dezember 2016 vorgezogen. 100% der Geschäftsanteile waren der SNP AG bereits zum 1. Januar 2015 wirtschaftlich zuzuordnen.

Im Februar 2015 haben die SNP AG und die Axiome Deutschland GmbH eine strategische Kooperation bei IT-Projekten im Banken- und Versicherungssektor vereinbart. Beide Gesellschaften haben am 6. Februar 2015 ein Joint-Venture-Unternehmen, die SNP Axiome GmbH mit Sitz in Frankfurt, gegründet. Die SNP AG hält 50% der Geschäftsanteile an dem Joint Venture. Im Mai 2016 hat die SNP AG die restlichen Anteile an der SNP Axiome GmbH erworben und das Unternehmen in SNP GmbH umbenannt.

Im September 2016 hat die SNP AG die SNP Applications Singapore Private Limited gegründet.

Im September 2016 hat die SNP AG die SNP Resources AG gegründet.

Im Januar 2016 hat die SNP AG im Rahmen eines Share-Deals 51% der Geschäftsanteile an der Hartung Consult GmbH erworben.

Die Hartung Information System Co., Ltd. ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Hartung Consult GmbH. Im Dezember 2016 wurde vereinbart, die restlichen 49% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind der SNP AG die Anteile zum 31. Dezember 2016 zuzuordnen.

Im Januar 2016 hat die SNP (Schweiz) AG im Rahmen eines Share-Deals 51% der Geschäftsanteile an der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. erworben. Die Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. hält 99,9992% der Anteile an der Astrums Consulting SDN. BHD.

Im Oktober 2016 hat die SNP AG im Rahmen eines Share-Deals 90% der Geschäftsanteile an der Harlex Management Ltd. erworben. Darüber hinaus wurde im Oktober 2016 vereinbart, die restlichen 10% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Oktober 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind der SNP AG die Anteile zum 1. Oktober 2016 zuzuordnen. Die Harlex Management Ltd. hält 100% der Anteile an der Harlex Consulting Ltd.

Mit Wirkung zum 18. April 2016 hat die SNP AG 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH aus Heidelberg erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung, der Vertrieb und die Beratung von IT-Lösungen. Innoplexia betreibt unter anderem ein Datenerhebungssystem, das mithilfe intelligenter Analytik aus Internet-Plattformen (Google, Vergleichsportale, Shops etc.) marktspezifische Informationen erhebt. Damit können tagesaktuell Markt- und Wettbewerbsinformationen in Form kundenspezifischer Reports erstellt werden.

Die Mitglieder des Vorstands besaßen zum 31.12.2016 folgende SNP-Aktien:

Aktienbesitz Vorstand	Bestand in Stück am 31.12.2015	% am 31.12.2015	Bestand in Stück am 31.12.2016	% am 31.12.2016
Dr. Andreas Schneider-Neureither	749.718	20,06	961.500	19,32
Jörg Vierfuß	2.500	0,07	7.900	0,21
Henry Göttler	2.000	0,05	9.213	0,25
Gesamt	754.218	20,18	978.613	19,78

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zum 31. Dezember 2016 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 4.976.786 € und ist eingeteilt in 4.976.786 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:

20,03% der Gesamtstimmrechte

(zum 8. Februar 2017)

0,88% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen. 19,15% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt 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

19,32% der Gesamtstimmrechte
(zum 31. Dezember 2016)

0,88% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen. 18,44% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt 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:**

9,09% der Gesamtstimmrechte
(gemäß Mitteilung vom 2. März 2016)
1,52% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

■ **Frau Christiane Weispfenning:**

4,96% der Gesamtstimmrechte
(gemäß Mitteilung vom 17. Juni 2016)

0,86% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

■ **Kabouter**

7,68% der Gesamtstimmrechte
(gemäß Mitteilung vom 11. Februar 2015)

Die Kabouter Management, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika, hat gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 9. Februar 2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 7,68% (das entspricht 287.224 Stimmrechten) betragen hat. 7,68% der Stimmrechte (das entspricht 287.224 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. Zugeordnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG jeweils 3% oder mehr beträgt: Kabouter Fund I QP, LLC.

Herr Peter Zaldivar, Vereinigte Staaten von Amerika, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 9. Februar 2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 7,68% (das entspricht 287.224 Stimmrechten) betragen hat. 7,68% der Stimmrechte (das entspricht 287.224 Stimmrechten) sind Herrn Zaldivar gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen. Zugeordnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG jeweils 3% oder mehr beträgt: Kabouter Fund I QP, LLC.

Die Kabouter Fund II, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10. Juli 2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 4. Juni 2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,05% (das entspricht 114.139 Stimmrechten) betragen hat.

■ **Invesco Ltd.**

4,97% der Gesamtstimmrechte
(gemäß Mitteilung vom 23. November 2016).

Die Invesco Limited, Hamilton, Bermuda, hat uns gemäß § 26 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 16. November 2016 die Schwelle von 5% unterschritten hat und an diesem Tag 4,97% (das entspricht 247.212 Stimmrechten) betragen hat.

4,97% der Stimmrechte (das entspricht 247.212 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

■ **Allianz Global Investors**

4,98% der Gesamtstimmrechte
(gemäß Mitteilung vom 1. Februar 2016)

Die Allianz Global Investors GmbH hat uns gemäß § 26 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 26. Januar 2016 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,98% (das entspricht 186.166 Stimmrechten) betragen hat.

4,98% der Stimmrechte (das entspricht 186.166 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

■ Oswin Hartung

3,59% der Gesamtstimmrechte
(gemäß Mitteilung vom 22. Juli 2016)

3,59% der Stimmrechte (das entspricht 178.571 Stimmrechten) sind Herrn Hartung gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 zuzurechnen.

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Stichtag

Begebung eines Schuldscheindarlelehens

Die SNP AG hat sich im Februar 2017 mit Investoren über die Aufnahme eines Schuldscheindarlelehens im Volumen von insgesamt 40 Mio. € geeinigt. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variable Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung des Schuldscheindarlelehens auf 1,41% p.a. Aufgrund des starken Investoreninteresses und der günstigen Finanzierungsbedingungen wurde das ursprüngliche Zielvolumen von 30 Mio. € auf 40 Mio. € ausgeweitet.

Vorzeitige Kündigung der Schuldverschreibung

Mit Wirkung zum 27. März 2017 wurde die Inhaberteilschuldverschreibung (ISIN: DE000A14J6N4 / WKN: A14J6N) vorzeitig gekündigt. Gemäß den Anleihebedingungen wurde die Kündigung im Bundesanzeiger und auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht. Die vollständige Rückzahlung der Anleihe mit einem Emissionsvolumen in Höhe von 10 Mio. € (Gesamtnennbetrag von bis zu 20 Mio. €) erfolgt zu einem Kurs von 103 % zuzüglich der bis zum 27. März 2017 aufgelaufenen Zinsen.

In der Bilanz zum 31. Dezember 2016 wurde die Anleihe mit dem Rückzahlungskurs von 103% zzgl. der bis zum Bilanzstichtag aufgelaufenen Zinsen in Höhe von 0,5 Mio. € in den kurzfristigen Verbindlichkeiten bilanziert.

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

Vorschlag zur Gewinnverwendung

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der SNP Schneider-Neureither & Partner AG aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 4.323.345,16 € (i. Vj. 2.289.541,72 €) zur Ausschüttung einer Dividende von 0,39 € (i. Vj. 0,34 €, angepasst um die Kapitalerhöhung 2016: 0,26 € je Aktie) je dividendenberechtigten Stückaktie, ergibt eine Dividende in Höhe von 1.932.412,56 €, 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%20Relations/Corporate%20Governance/) veröffentlicht.

Heidelberg, den 13. März 2017

Der Vorstand

Dr. Andreas Schneider-Neureither

Henry Göttler

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen in der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Mannheim, 13. März 2017

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Matthias Ritzki
Wirtschaftsprüfer

Stefan Hamsch
Wirtschaftsprüfer

Disclaimer

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <http://www.sap.com/corporate-de/about/legal/copyright/index.html>.

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