

Einzelabschluss | 2014



Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (im Folgenden auch „SNP“, „SNP AG“ oder „Gesellschaft“ genannt)

Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

Marktposition und Geschäftsmodell der SNP AG

SNP – The Transformation Company

Digitale Transformation und die Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Geschäftsumfeld zu reagieren, zählen heute branchenübergreifend zu den erfolgskritischen Faktoren im Wettbewerb. Die SNP AG unterstützt Unternehmen dabei, ihre IT-Landschaften zu konsolidieren und schnell und wirtschaftlich an neue Rahmenbedingungen anzupassen. Dabei versteht sich SNP als Katalysator und Beschleuniger der digitalen Transformation. Mit SNP Transformation Backbone® bietet SNP die weltweit erste Standardsoftware an, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und standardisiert umsetzt. Sie beruht auf Erfahrungen, die SNP in über 4.000 Projekten weltweit mit ihren softwarebezogenen Dienstleistungen für Business Landscape Transformation gesammelt hat.

Seit Anfang 2015 beschäftigt die SNP AG in Europa, Südafrika und den USA rund 350 Mitarbeiter, davon rund 250 in Deutschland. Im Zuge der Mehrheitsübernahme der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH zum Jahresanfang 2015 sind rund 70 Mitarbeiter auf die RSP zurückzuführen. Die SNP AG mit Stammsitz in Heidelberg erzielte 2014 – ohne RSP – einen Konzernumsatz von rund 30,5 Mio. €. Kunden sind global agierende Konzerne aus Industrie, Finanzsektor und 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 Kunden von SNP – Unternehmen im Wandel

Die Notwendigkeit des Wandels von und in Unternehmen ist das Ergebnis neuer interner oder externer Anforderungen: Reorganisationen und regionale Unterschiede innerhalb eines Unternehmens erfordern ange-

passte Geschäftsprozesse und Strukturen. Diese Dynamik zeigt sich auch in kurzfristigen Entscheidungen über Zukäufe neuer Unternehmensbereiche. Darüber hinaus gilt es Strukturen und Systeme zu vereinfachen, um beispielsweise Kosten zu senken oder wettbewerbsrechtlichen Anforderungen zu genügen. Werden dagegen Geschäftsfelder aufgegeben, so hat dies meist den Verkauf oder die Schließung von Unternehmensbereichen zur Folge. Genauso reagieren Organisationen auf veränderte Marktbedingungen oft mit einer Umstrukturierung oder Reorganisation. So müssen beispielsweise bei Insolvenzen von Unternehmensteilen einzelne Bereiche sauber aus der Gruppe ausgegliedert werden. Kurzum: Ein sich rasch ändernder Wettbewerb verlangt eine schnelle Reaktion der Unternehmen. Die IT-Abteilung des Unternehmens steht dabei vor der Aufgabe, diese Veränderungen in den IT-Systemen darzustellen und die ERP-Landschaft entsprechend zu transformieren, um sie den neuen Anforderungen anzupassen. Dies gelingt, indem Systeme und Strukturen zusammengebracht, getrennt oder in einer bestehenden Umgebung geändert werden.

Standardisierte Lösungen für Unternehmenstransformationen

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

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

Geschäftsbereich Professional Services

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

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

■ Business Landscape Optimization (BLO)

Zu Beginn einer Optimierungsberatung 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.

■ 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. Durch den Einsatz der von SNP entwickelten Standardsoftware SNP Transformation Backbone kann die reine Transformationsberatung reduziert werden. Deshalb soll die BLT-Beratung und -Schulung Partner sowie Kunden künftig gezielt dazu befähigen, Transformationsprojekte auch auf Basis einer erprobten Methodik in Eigenregie oder mit Unterstützung eines SNP-Partnerunternehmens durchführen zu können.

■ Business Landscape Management (BLM)

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten Systemlandschaft von Unternehmen, kurz Application Lifecycle Management (ALM).

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.

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 ITSM-Prozesse bis hin zur Konzeption und Implementierung von maßgeschneiderten Lösungen für Service- und Supportteams mit dem SAP® Solution Manager.

■ SNP Academy

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

Geschäftsbereich Software

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

Für sichere, wirtschaftliche und schnelle Transformationen hat die SNP-Gruppe das Wissen und die Erfahrung aus über 4.000 Transformationsprojekten in einer neuen Lösung gebündelt: SNP Transformation Backbone, die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Transformationen ganzheitlich und automatisiert unterstützt. SNP Transformation Backbone ...

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

Drei typische Schritte charakterisieren dabei eine erfolgreiche Transformation:

■ **SNP System Scan:**

Transformationsbedarf ermitteln

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

■ **SNP Analysis:**

Migrationsstrategie planen

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

■ **SNP Project Cockpit:**

Transformation durchführen

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

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

SNP Verification

SNP Verification dient dazu, nach einem Transformationsprojekt die erfolgreiche Datentransformation zwischen zwei Mandanten sicherzustellen. Mittels ver-

schiedener Prüfmethode werden die Daten ausgewählter Tabellen- und Anwendungsebenen miteinander verglichen. Die Prüfergebnisse werden automatisch dokumentiert, archiviert und sind geeignet zur Wirtschaftsprüfung.

SNP Data Provisioning and Masking

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

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

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

SAP® Solution Manager – Funktionserweiterungen

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten ERP-Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“. Das Lösungsangebot SNP Business Landscape Management (BLM) umfasst alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Management im SAP® Solution Manager. Auf Basis von Best Practices und 450 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.

SNP Business Process Analysis (BPA)

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

Vertrieb

Die SNP AG verfolgt bei der Vermarktung ihres Dienstleistungs- und Produktportfolios den Ansatz eines Vertriebsmix: Neben dem Direktvertrieb bietet die SNP-Gruppe ihre Dienstleistungen und Softwareprodukte auch indirekt über unabhängige Partner an. Im Geschäftsjahr 2014 ist die Anzahl der Partnerunternehmen, zu denen z. B. Systemintegratoren und Berater zählen, um weitere 10 auf inzwischen 50 global agierende SNP-Partner angewachsen.

Ziel ist es, das Kerngeschäft über die Partner sowohl national als auch international zu intensivieren. Die verfolgte Internationalisierungsstrategie des SNP-Konzerns basiert maßgeblich auf einem Partner-, Lizenz- und Wartungsmodell sowie auf der guten Reputation durch zahlreiche internationale Projekte und namhafte Kunden.

Über den Direktvertrieb werden im Segment Professional Services – dem Beratungssegment der SNP-Gruppe – Beratungsleistungen einschließlich SNP-Lösungen vertrieben. Im Segment Software werden SNP-Lösun-

gen, insbesondere SNP Transformation Backbone, als unabhängige Produkte angeboten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden vor allem die Teilbereiche Telesales und Telemarketing personell verstärkt. Ziel ist es, den margenstärkeren und besser skalierbaren Softwarevertrieb weiter zu stärken – zum einen über den Verkauf von Konzern- und Projektlizenzen für den SNP Transformation Backbone; zum anderen über die intensivere Vermarktung des weiteren SNP-Softwareportfolios, wie z. B. SNP Dragoman, SNP Data Provisioning & Masking, SNP Business Process Analysis sowie SNP System Scan.

Konzernstruktur & Akquisitionen

Neben der SNP Schneider-Neureither & Partner AG mit Sitz in Heidelberg gehören per 31. Dezember 2014 folgende 100%ige Beteiligungen zum SNP-Konzern:

- SNP (Schweiz) AG, Zug, Schweiz
- SNP Austria GmbH, Linz, Österreich
(seit April 2014 zu 100%)
- SNP Consulting GmbH, Thale, Deutschland
- SNP America, Inc., Jersey City, NJ, USA
- SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited, Johannesburg, Südafrika
- Schneider-Neureither & Partner Iberica, S.L., León, Spanien
- SNP Applications GmbH, Heidelberg, Deutschland

Aus unternehmensstrategischen Gründen hat SNP im April 2014 die restlichen 15% der Anteile an der SNP Austria GmbH erworben. Damit befindet sich die österreichische Tochtergesellschaft zu 100% im Besitz des SNP-Konzerns.

Im Dezember 2014 wurde die SNP Applications GmbH gegründet und erstkonsolidiert.

Steuerungsgrößen

Um die Geschäftsentwicklung der SNP AG 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 und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Nach einem erfreulichen Jahresanfang trübte sich die Stimmung hinsichtlich der weiteren Entwicklung der Weltwirtschaft im Herbst 2014 ein. Sorgen bereiteten insbesondere die geopolitischen Krisen in der Ukraine und im Nahen Osten. Für das Gesamtjahr 2014 weist der Internationale Währungsfonds (IWF) ein globales Wirtschaftswachstum von 3,3% und damit auf Vorjahresniveau. Die Wirtschaft im Euroraum ist im Jahr 2014 um etwa 0,8% gewachsen, wobei das dritte Quartal aufgrund geringerer Investitionstätigkeit etwas schwächer als erwartet ausgefallen ist. Immerhin hat der Euroraum aber die Rezession des Vorjahres überwunden.

Deutschland war mit einem Plus von 1,5% weiterhin der Wachstumstreiber im Euro-Raum, auch wenn sich die Dynamik in der zweiten Jahreshälfte – nach einem starken Jahresauftakt – deutlich abgekühlt hat. Im dritten Quartal stagnierte die gesamtwirtschaftliche Produktion sogar. Belastend wirkten in erster Linie die niedrige Dynamik im Euroraum und das mäßige Expansionstempo der Weltwirtschaft. Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland ist dagegen im Januar 2015 zum dritten Mal in Folge gestiegen: Er lag bei 106,7 Punkten nach 105,5 Punkten im Vormonat. Verantwortlich für die wiederkehrende Zuversicht unter den deutschen Unternehmen waren der niedrige Ölpreis und das günstige Euro-Dollar-Verhältnis.

Die Entwicklung in einigen Schwellenländern in Lateinamerika und dem Mittleren Osten war im vergangenen Jahr rückläufig, und auch für China geht der IWF von einem leichten Wachstumsrückgang aus. Mit einem Plus von 7,4% lag China leicht unter dem Vorjahreswert von 7,7%. Auch wenn die Wachstumsraten inzwischen etwas niedriger ausfallen, zählen sie dennoch zu den höchsten der Weltwirtschaft.

Die US-amerikanische Wirtschaft war im vergangenen Jahr eine der wesentlichen Wachstumslokomotiven für die Weltwirtschaft. Sie ist um 2,4% gewachsen (2013: 2,2%) und damit höher als zuletzt erwartet: Hier bieten die akkommodierende Geldpolitik, das positive Finanzmarktumfeld und der genesene Häusermarkt weiterhin vorteilhafte Rahmenbedingungen, die eine Fortsetzung des Aufschwungs erwarten lassen. Damit bestätigen sich die Hoffnungen auf eine nachhaltige Erholung der US-Wirtschaft. Auch im kommenden Jahr ist mit starken Wachstumsimpulsen aus den USA zu rechnen.

Deutscher ITK-Markt legt im Jahr 2014 zu

Nach Schätzungen des Branchenverbandes BITKOM wuchs der weltweite Umsatz mit Produkten und Diensten der Informationstechnologie und Telekommunikation (ITK) im Jahr 2014 um 4,0% auf 2,79 Bil. €. Die höchste Wachstumsrate verzeichnete dabei China: In der Volksrepublik konnte der ITK-Markt um 14,7% auf 351 Mrd. € zulegen. Der ITK-Markt in den USA legte um 3,3% auf 775 Mrd. € zu, in der EU beträgt der Anstieg dagegen nur 0,4% auf 641 Mrd. €.

Weltweit legte der Teilbereich der Informationstechnologie 2014 um 2,9% auf 1,15 Bil. € zu. Wachstumstreiber war dabei erneut das Geschäft mit Software mit einem Plus von 6,0%. Die Umsätze mit IT-Dienstleistungen legten ebenfalls deutlich um 3,4% zu. Rückläufig entwickelt sich dagegen der weltweite Markt für IT-Hardware, der 2014 ein Minus von 0,5% verbuchen muss.

Der deutsche ITK-Markt legte im Jahr 2014 um 1,6 % auf 153,4 Mrd. € zu. Wichtigste Säule des Wachstums war weiterhin die Informationstechnologie mit einem Zuwachs von 4,3% auf 77,8 Mrd. €. Die Umsätze mit Software stiegen ebenfalls kräftig um 5,6% auf 19,1 Mrd. €. Bei IT-Dienstleistungen fällt das Plus mit 2,7% auf 36,3 Mrd. € etwas geringer aus. Für das Jahr 2015 erwartet der Verband für den deutschen ITK-Markt ein Wachstum von 2,4% auf 79,7 Mrd. €.

Der BITKOM-Mittelstandsindex, der die Konjunkturerwartungen der mittelständischen IT-Unternehmen abbildet, kletterte in der jüngsten Erhebung um fünf Zähler auf den Rekordwert von 75 Punkten und lag damit noch drei Zähler über dem Index für die Gesamtbranche. Damit bleibt der Mittelstand die Wachstumssäule der BITKOM-Branche. Acht von zehn Mittelständlern in der Informationstechnologie und Telekommunikation erwarten in den kommenden sechs Monaten steigende Umsätze (Basis: Februar 2015). Softwareunternehmen und IT-Dienstleister sind dabei besonders zuversichtlich: 87% der Dienstleister rechnen mit einem Umsatzplus, bei den Softwarehäusern sind es 83%. Nur 6% der Dienstleister und 4 % der Softwareanbieter gehen von einem Minus aus.

Für den weltweiten ITK-Markt prognostiziert der BITKOM für das Jahr 2015 ein stärkeres Wachstum als für die Gesamtwirtschaft. In der Telekommunikation wird im Jahr 2015 ein weltweit deutliches Plus von 4,8% auf 1,64 Bil. € erwartet. Die Umsätze mit TK-Infrastruktur werden der Prognose zufolge um 7,4% wachsen.

Industrie 4.0 gewinnt an Bedeutung

Cloud Computing, IT-Sicherheit und Big Data Analytics – das sind gemäß einer BITKOM-Umfrage unter IT-Managern die drei wichtigsten Hightech-Themen des Jahres 2015: Mit 64% der Nennungen hat sich Cloud Computing wieder an die Spitze gesetzt. Big Data, die Analyse großer Datenmengen, etabliert sich in der Spitzengruppe und kommt auf 48%. Wichtigster Aufsteiger des Jahres ist das Thema Industrie 4.0, das es mit 42% der Nennungen erstmals in die Top Fünf geschafft hat. Dieses Ergebnis unterstreicht die gestiegene Sensibilisierung für die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung in der Industrie.

IT-Kompetenz im Management steigt

Aus einer Studie des Beratungs- und IT-Dienstleistungsunternehmens Capgemini zum Thema IT-Trends 2014 geht hervor, dass die drei wichtigsten Anforderungen an eine IT-Abteilung im Unternehmensumfeld die Effizienzsteigerung in der IT, die Verbesserung der Geschäftsprozesse sowie Kostensenkung in der IT sind. Zu den wichtigsten IT-Erfolgsbeiträgen werden die Verkürzung von Durchlaufzeiten, die Erhöhung der Kundenzufriedenheit sowie die Verringerung der Produktkosten genannt. Als ein wichtiges Top-Thema für die kommenden Jahre wird die Integration von Standard- und Individualsoftware bewertet.

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Wesentliche Ereignisse 2014

Am 9. Mai 2014 teilte der Aufsichtsratsvorsitzende der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Herr Roland Weise, der Gesellschaft mit, entgegen der Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung aus persönlichen Gründen nicht zur Wahl zum Mitglied des Aufsichtsrats zur Verfügung zu stehen. Im Rahmen der Hauptversammlung wurde Herr Rainer Zinow zum neuen Mitglied des Aufsichtsrats gewählt. Der Diplom-Kaufmann ist Senior Vice President der SAP® SE und dort als Entwicklungsleiter der SAP® HANA Cloud Plattformen und Anwendungen tätig. Im Anschluss bestimmte der Aufsichtsrat in seiner konstituierenden Sitzung Herrn Dr. Michael Drill zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden. Michael Drill gehört seit April 2011 dem Aufsichtsrat der SNP AG an. Im Mai 2012 übernahm er die Stellvertreterfunktion des Aufsichtsratsvorsitzenden; dieses Amt übernahm Gerhard A. Burkhardt, der dem Gremium seit Mai 2013 angehört. SNP verfügt damit über ein hochkompetentes Beratungs- und Kontrollgremium mit ausgewiesenen Experten aus der Finanz- und Softwarewirtschaft.

Ferner hat die SNP AG den Vorstand auf drei Mitglieder erweitert und damit auch in der Unternehmensführung die Voraussetzungen geschaffen, um das angestrebte Wachstum konsequent voranzutreiben: Nachdem zum 1. April 2014 bereits Herr Jörg Vierfuß zum Finanzvorstand bestellt worden war, verstärkte zum 1. Juli 2014 Herr Henry Göttler als COO den Vorstand der SNP AG.

Die Softwareentwicklung der SNP AG hat im August erfolgreich die Zertifizierung zum CMMI-Reifegradlevel 2 erreicht. Das Entwicklerteam führte Anfang 2013 auf Grundlage des Capability Maturity Model Integration (CMMI) einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess ein, um die Prozesse in der Softwareentwicklung weiter zu optimieren und SNP langfristig auch auf diesem Wege als Softwareunternehmen zu etablieren. Ferner wurde im September das Qualitätsmanagementsystem der SNP erfolgreich nach der Qualitätsnorm DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert. Diese Zertifizierung und die im Zuge dessen erfolgte Optimierung der Unternehmensabläufe bilden die Basis für die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sowie unserer Leistungskraft für die Kunden. Nach dem Vor- und Zertifizierungsaudit durch den TÜV SÜD wurde der SNP das ISO-9001-Zertifikat in den Fachgebieten Entwicklung, Vertrieb, Schulung und Support von Softwareprodukten im Bereich Unternehmenstransformation und IT-Management ausgestellt.

Mit Wirkung zum 29. August 2014 hat die SNP AG von der Deutschen Börse AG die Zulassung zum Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse erhalten. Mit dem Wechsel vom General Standard in den Prime Standard und durch die Erfüllung der höchsten Transparenzanforderungen ist beabsichtigt, die Attraktivität der SNP-Aktie zu steigern und das Vertrauen der Anleger zu festigen. Zudem wird mit dem Wechsel in das Premiumsegment der Frankfurter Wertpapierbörse eine höhere Aufmerksamkeit bei privaten und institutionellen Investoren angestrebt. Der Börsengang der SNP AG fand im Jahr 2000 statt; seit 2003 waren die Aktien im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.

Im Oktober 2014 hat die SNP AG ein neues Ausbildungszentrum in Magdeburg eröffnet. Dort sollen in Zukunft jährlich zahlreiche Trainees und Nachwuchskräfte in unterschiedlichen Fachgebieten geschult werden. Mit dem neuen Ausbildungszentrum setzt die SNP AG beim Wachstumskurs des Unternehmens gezielt auf die Ausbildung von Nachwuchskräften und möchte das bereits bestehende Ausbildungsangebot weiter verbessern.

Bereits im September 2014 wurde das Ausbildungsprogramm der SNP AG mit dem von dem Berliner Karrierenetzwerk „Absolventa“, der Münchner Ludwig-Maximilians-Universität und der Süddeutschen Zeitung ins Leben gerufenen Siegel „karrierefördernde und faire Trainee-Programme“ ausgezeichnet.

Im Dezember haben sich die SAP SE und SNP darauf verständigt, ihre Kooperation zu vertiefen und auszubauen. Im Kern der Zusammenarbeit stehen insbesondere die Kooperation bei Transformationsprojekten innerhalb von SAP®-Landschaften sowie die Lösung von technischen Herausforderungen bei der Migration von Nicht-SAP®-ERP-Systemen auf Systeme von SAP®. Nach einer technologischen Übergangszeit soll der SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit der SAP® Landscape Transformation Software ergänzt und allgemein verfügbar gemacht werden.

Ebenfalls im Dezember 2014 wurde die zu 100% im Besitz des SNP-Konzerns befindliche SNP Applications GmbH gegründet. In der Tochtergesellschaft sind die Softwareprodukte SNP Dragoman und SNP Data Provisioning & Masking in einer eigenständigen operativen Einheit konzentriert. Zudem sind die entsprechend spezialisierten Mitarbeiter aus den Bereichen Telesales, Telemarketing, Entwicklung und Support in die neue Gesellschaft integriert.

Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung

Umsatz- und Ertrag wurden planmäßig erzielt

Ertragslage

Die SNP AG erzielte im Geschäftsjahr 2014 einen Umsatz von 18,489 Mio. € im Vergleich zu 12,669 Mio. € im Vorjahr. Zu der positiven Geschäftsentwicklung trugen beide SNP-Geschäftssegmente bei. Eine spürbare Belebung im Beratungsgeschäft, verbunden mit steigenden Auftragseingängen und einer zunehmenden Auslastung, führten zu einer Steigerung um 37,6% auf 12,087 Mio. € im Segment Professional Services. Im Segment Software, welches Lizenz- und Wartungserlöse umfasst, legten im gleichen Zeitraum die Umsätze überproportional um 64,8% auf 6,402 Mio. € zu. Auf Basis der positiven Umsatzentwicklung und des Verkaufes von IP-Rechten zum Ende 2014 an die SNP Applications GmbH sowie ungeachtet weiterer Investitionen in Entwicklungs-, Beratungs- und Vertriebskapazitäten sowie entstandener Akquisitionskosten im Zuge des Erwerbs der Mehrheitsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH zu Jahresbeginn 2015 verbesserte sich das EBIT von

-4,666 Mio. € auf 1,220 Mio. €. Diese Entwicklung verdeutlicht letztendlich den Erfolg der im vergangenen Jahr eingeleiteten Maßnahmen, insbesondere die Fortschritte in der operativen Umsetzung der Vertriebsstrategie.

Mit den getätigten Investitionen in neue Fachkräfte sowie der Akquisition der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH Anfang 2015 hat die SNP AG wichtige Weichen für die Zukunft gestellt. Zusammen mit der weiterhin sehr stabilen Finanzlage besteht somit eine gute Basis für die künftige Unternehmensentwicklung.

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2014 erzielte die SNP AG einen Umsatz in Höhe von 18,489 Mio. € (i. Vj. 12,669 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Erhöhung um 45,9%. Von dieser Entwicklung waren beide Geschäftsbereiche mit unterschiedlicher Ausprägung betroffen:

Im Bereich Professional Services, der im Wesentlichen die Beratungsdienstleistungen beinhaltet, erhöhten sich die Umsätze um 37,6% und betragen im Berichtszeitraum rund 12,087 Mio. € (i. Vj. 8,786 Mio. €). Basierend auf einer deutlich verbesserten Auftragslage und zunehmender Auslastung konnte die Gesellschaft die Umsätze spürbar steigern.

Die Umsatzerlöse im Bereich Software erhöhten sich um 64,8% auf rund 6,402 Mio. € (i. Vj. 3,884 Mio. €). Dabei erhöhten sich die Umsatzerlöse aus Wartungsleistungen von 0,660 Mio. € im Vorjahr auf 0,939 Mio. € in 2014 und die Umsätze aus Lizenzenerlösen von 3,224 Mio. € auf 5,463 Mio. €. Diese haben sich im Geschäftsjahr mehr als verdoppelt.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen ist im Wesentlichen der Ertrag aus dem Verkauf von IP-Rechten an den Softwareprodukten Data Provisioning and Masking sowie Dragoman in Höhe von 2,382 Mio. € enthalten.

Materialaufwand

Die für die Umsätze im Bereich Professional Services notwendigen Kapazitäten wurden zu einem großen Teil weiterhin von den konzerninternen Tochtergesellschaften SNP Consulting GmbH, Schneider-Neureither & Partner Iberica und SNP Austria GmbH in Anspruch genommen. Der Anteil der bezogenen Leistungen von verbundenen Unternehmen hat sich trotz Umsatzerhöhung um 50,0% auf 2,121 Mio. € reduziert. Die Leistun-

gen Dritter haben sich mit 105,1% auf 0,828 Mio. € mehr als verdoppelt.

Investitionen in Entwicklung, Marketing & Vertrieb

Die im Laufe des Geschäftsjahres getätigten Zukunftsinvestitionen in Entwicklung, Marketing & Vertrieb sowie in die Internationalisierung der Unternehmensgruppe spiegeln sich im Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und des Personalaufwands wider. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um 12,6% auf 5,664 Mio. € (i. Vj. 5,029 Mio. €), die Personalaufwendungen um 18,0% auf 10,782 Mio. € (i. Vj. 9,141 Mio. €). Der Anstieg der Personalaufwendungen folgt dabei der Zunahme der Mitarbeiteranzahl. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl ohne Vorstandsmitglieder sowie Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten im Geschäftsjahr 2014 betrug 138 Mitarbeiter (Vorjahr: 109 Mitarbeiter). Insbesondere in den Bereichen Consulting, Entwicklung, Marketing und Vertrieb wurden neue Mitarbeiter eingestellt.

Ergebnisentwicklung

Eine positive Entwicklung der Ertragslage war im Berichtszeitraum unverkennbar. Über den gesamten Berichtszeitraum betrachtet, belief sich das EBITDA auf 1,620 Mio. € gegenüber -4,186 Mio. € im Vorjahr und das EBIT verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr von -4,666 Mio. € auf 1,220 Mio. €. Dies entspricht einer Gewinnmarge in Höhe von 8,8% (EBITDA) bzw. 6,6% (EBIT). Die Trendwende gelang dabei trotz fortlaufender Investitionen in Vertrieb und Marketing sowie gestiegener Personalkosten. So erhöhte sich der Personalaufwand im Geschäftsjahr um 1,641 Mio. € auf 10,782 Mio. €. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen nahmen von 5,029 Mio. € auf 5,664 Mio. € zu.

Das Finanzergebnis reduziert sich um rund 13,5 % auf 0,870 Mio. € (i. Vj. 1,005 Mio. €). Dies liegt vor allem an geringeren Ausschüttungen der SNP Consulting GmbH in Höhe von 0,500 Mio. € (i. Vj. 0,700 Mio. €) und der SNP Austria GmbH in Höhe von 0,213 Mio. € (i. Vj. 0,255 Mio. €).

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,082 Mio. € (i. Vj. -0,133 Mio. €). Bei der Berechnung der Steuern wurde der verbleibende Verlustvortrag aus dem Vorjahr berücksichtigt. Erträge aus Beteiligungen werden gemäß § 8b Abs. 2 KStG nur mit 5% ihres Betrages der Besteuerung unterworfen.

Der Jahresüberschuss steigerte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug 2,008 Mio. € (i. Vj. Jahresfehlbetrag 3,528 Mio. €).

Dividendenvorschlag

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP AG, die am 6. Juni 2014 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 0,08 € je Aktie (i. Vj. 0,24 €). Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 0,297 Mio. € (i. Vj. 0,892 Mio. €).

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2014 einen Jahresüberschuss in Höhe von 2,008 Mio. € (i. Vj. Jahresfehlbetrag in Höhe von -3,528 Mio. €) aus.

Angesichts der positiven Entwicklung im Geschäftsjahr 2014 wird der Vorstand dem Aufsichtsrat und der am 21. Mai 2015 stattfindenden Hauptversammlung vorgeschlagen, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende in Höhe von 0,13 € je Aktie auszuschütten (i. Vj. 0,08 € je Aktie).

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2014 mit 5,640 Mio. € rund 1,128 Mio. € bzw. 25% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 4,512 Mio. €. Im Wesentlichen ist dies auf eine verstärkte Verlagerung von Beratungsleistungen auf die Tochtergesellschaft SNP Consulting GmbH zurückzuführen.

In Mio. €	2014	2013	2012
Auftragsbestand	5,640	4,512	7,071
Umsatz	18,489	12,669	18,744
EBIT	1,220	-4,755	0,481
EBITDA	1,620	-4,276	1,042
Mitarbeiteranzahl	138	126	125

Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2014 stieg die Anzahl der Mitarbeiter um 12 Mitarbeiter auf 138 (i. Vj. 126), darunter 3 (i. Vj. 1) Vorstandsmitglieder sowie 15 (i. Vj. 15) Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten. Der nominale Personalaufwand stieg bedingt durch Gehaltsanpassungen im Vergleich zum Vorjahr um 18,0% auf 10,782 Mio. € (i. Vj. 9,141 Mio. €).

Finanz- und Vermögenslage

Belastbare Kapitalstruktur

Durch die solide Kapital- und Finanzierungsstruktur und den erzielten Jahresüberschuss konnte SNP AG das im Geschäftsjahr 2013 aufgenommene Bankdarlehen in Höhe von 3,000 Mio. € planmäßig auf den Stand von 2,250 Mio. € zurückführen.

Die Verbindlichkeiten erhöhten sich im Wesentlichen durch den Kauf von Softwarelizenzen zum Ende 2014 auf 8,559 Mio. € (i. Vj. 5,815 Mio. €). Die Lizenzen wurden zum Ende des Jahres 2014 an eine Leasinggesellschaft veräußert, wodurch sich der Forderungsbestand in gleicher Höhe verändert hat. Der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2014 war mit 1,831 Mio. € (i. Vj. 3,960 Mio. €) immer noch solide, ebenso wie die Eigenkapitalquote in Höhe von 55,4% (58,1%). Damit ist die SNP AG finanziell weiterhin gut positioniert.

Kurzfristiges Vermögen

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Vorjahresvergleich von 12,452 Mio. € auf 13,127 Mio. €. Im Wesentlichen erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch den Verkauf von SAP®-LT-Lizenzen zum Ende des Jahres 2014 von 2,910 Mio. € auf 6,650 Mio. Die Vorräte wurden um 0,803 Mio. € auf 1,413 Mio. € abgebaut. Durch die Ausgabe neuer Darlehen an Tochtergesellschaften verringerten sich im Wesentlichen die liquiden Mittel von 3,960 Mio. € auf 1,831 Mio. €.

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2014 auf 10,346 Mio. € (i. Vj. 7,265 Mio. €). Der Anstieg ist überwiegend auf den Erwerb der Gesellschaftsanteile der SNP Austria GmbH in Höhe von 0,500 Mio. € sowie auf die Gründung der SNP Applications GmbH in Höhe von 0,100 Mio. € und der weiteren Vergabe neuer Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 2,605 Mio. € (i. Vj. 0,603 Mio. €) zurückzuführen.

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen und des immateriellen Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2014 und für das Vorjahr ist im Anlagenspiegel dargestellt.

Fremdkapital

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Rückstellungen und Verbindlichkeiten von 8,339 Mio. € auf 10,674 Mio. €.

Dabei veränderten sich die Verbindlichkeiten von 5,815 Mio. € auf 8,559 Mio. €. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch den Kauf von SAP®-LT-Lizenzen zum Ende 2014 von 0,608 Mio. € auf 3,440 Mio. €, der Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen von 0,033 Mio. € auf 0,796 Mio. € sowie der Erhöhung der sonstigen Verbindlichkeiten von 0,547 Mio. € auf 0,947 Mio. €, außerdem wurde der Bankkredit von 2,850 Mio. € auf 2,250 Mio. € zurückgeführt und die erhaltenen Anzahlungen verringerten sich von 1,777 Mio. € auf 1,125 Mio. €.

Die Rückstellungen verminderten sich gleichzeitig auf 2,116 Mio. € (i. Vj. 2,524 Mio. €). Dabei erhöhten sich die Rückstellungen für Personal auf 1,623 Mio. € (i. Vj. 0,868 Mio. €), die Steuerrückstellungen auf 0,027 Mio. € (i. Vj. 0,00 €) die sonstigen Rückstellungen auf 0,319 Mio. € (i. Vj. 0,117 Mio. €). Die Rückstellungen für ausstehende Rechnungen von verbundenen Unternehmen verringerten sich auf 0,033 Mio. € (i. Vj. 1,418 Mio. €).

Eigenkapital

In Summe erhöhte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2014 von 11,568 Mio. € auf 13,278 Mio. €. Das gezeichnete Kapital, die Kapitalrücklage, die sonstigen Bestandteile des Eigenkapitals sowie die eigenen Anteile blieben unverändert. Die Eigenkapitalquote verringerte sich im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres von 58,1% auf 55,4% durch den Anstieg der Bilanzsumme von 19,907 Mio. € auf 23,955 Mio. €.

Cashflow

Der Zahlungsmittelbestand hat sich im Geschäftsjahr um insgesamt 2,129 Mio. € auf 1,831 Mio. € reduziert.

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit beläuft sich im Geschäftsjahr 2014 auf 2,247 Mio. € (i. Vj. Mittelabfluss -2,614 Mio. €). Das ist im Wesentlichen auf den Jahresüberschuss in Höhe von 2,007 Mio. € zurückzuführen.

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit von 2,662 Mio. € auf 3,479 Mio. €. Die größten Investitionen betreffen den Erwerb der Minderheitsanteile der SNP Austria GmbH in Höhe von 0,500 Mio. € sowie die Gründung der SNP Applications GmbH in Höhe von 0,100 Mio. € und der weiteren Vergabe neuer Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 2,605 Mio. € (i. Vj. 0,603 Mio. €) sowie Investitionen in das Sachanlagevermögen.

Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Geschäftsjahr 2014 ein Mittelabfluss von 0,897 Mio. € (i. Vj. Mittelzufluss 1,923 Mio. €). Der Mittelabfluss setzt sich aus der Tilgung eines Darlehens in Höhe von 0,600 Mio. € (i. Vj. 0,150 Mio. €) und der Dividendenzahlung in Höhe von 0,297 Mio. € (i. Vj. 0,892 Mio. €) zusammen.

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2015 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

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld ungebrochen ist, engagiert sich SNP stark bei der Ausbildung junger Mitarbeiter. Im September 2014 wurde das Ausbildungsprogramm der SNP AG mit dem von dem Berliner Karrierenetzwerk „Absolventa“, der Münchner Ludwig-Maximilians-Universität und der Süddeutschen Zeitung ins Leben gerufenen Siegel „karrierefördernde und faire Trainee Programme“ ausgezeichnet. Darüber hinaus wurde in Magdeburg ein neues Ausbildungszentrum eröffnet, um theoretische Lerninhalte im Rahmen einer Akademie zu vermitteln. Damit setzt die SNP AG weiterhin gezielt auf die Ausbildung von Nachwuchskräften und schafft durch die Kombination von Studium und Praxis ein äußerst attraktives Arbeitsumfeld.

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.

Auch im Geschäftsjahr 2014 ist es der SNP AG gelungen, den Mitarbeiterstamm weiter auszubauen. Insbesondere in den Bereichen Consulting, Entwicklung, Marketing und Vertrieb wurden neue Mitarbeiter eingestellt. Zum 31. Dezember 2014 stieg die Anzahl der Mitarbeiter um 12 Mitarbeiter auf 138 (i. Vj. 126), darunter 3 (i. Vj. 1) Vorstandsmitglieder sowie 15 (i. Vj. 15) Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten. Im Jahresdurchschnitt ergab sich ebenfalls eine Erhöhung um 12 Mitarbeiter auf 121. Der nominale Personalaufwand erhöhte sich infolgedessen und bedingt durch Gehaltsanpassungen im Vergleich zum Vorjahr um 18,0% auf 10,782 Mio. € (i. Vj. 9,141 Mio. €). Die Personalaufwandsquote verringerte sich von 72,1% im Vorjahr auf 58,3%.

Innovation

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

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

Neue Produktideen, -ergänzungen und -lösungen werden somit im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungsstrategie aktiv verfolgt. Durch die Vernetzung des Bereichs Forschung & Entwicklung (F&E) mit dem Vertrieb war das Unternehmen bislang in der Lage, Veränderungen am Markt zeitnah zu erkennen und marktgetriebene und somit auch marktrelevante Produktneuerungen zu entwickeln. Über die geplante Zusammenarbeit mit SAP wird der SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit der SAP Landscape Transformation Software ergänzt. Dies wird die Marktposition von SNP als Innovationsführer für Business- und IT-Transformationen entscheidend stärken.

Gesellschaftliches Engagement

Die SNP AG setzt sich nachhaltig und mit viel Engagement für die Menschen und die Region am Firmstandort 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:

Zum 31. Dezember 2014 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3.738.060 € und ist eingeteilt in 3.738.060 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Beschränkungen, 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 2014 insgesamt auf 21.882 Aktien.

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

- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither: 20,0006%. 0,0245% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. 18,81% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

- Schneider-Neureither GmbH
- SN Verwaltungs GmbH & Co. KG
- SN Holding GmbH
- SN Assets GmbH
- Frau Ingrid Weispfenning: 13,29%

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

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Stimmrechtskontrollrechte bei der Beteiligung von Arbeitnehmern bestehen nicht.

Für die Durchführung von Satzungsänderungen sowie die Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern gelten die Regelungen der §§ 84, 85, 113, 119 und 179 AktG sowie § 5 Abs.2 und § 6 Abs. 7 der Satzung.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. In Ausübung dieser Ermächtigung hatte der Vorstand am 20. Februar 2012 beschlossen, das im August 2011 begonnene und damals auf zunächst 4.000 Stückaktien begrenzte Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen. Es sollten bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse erworben werden, das entsprach bis zu ca. 0,35% des Grundkapitals der Gesellschaft. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2011/2012 wurden bis zum 21. Februar 2013 insgesamt 7.294 Stück eigene Aktien zu einem Durchschnittskurs von 56,85 € zurückgekauft. Nach Ausgabe der Gratisaktien betrug der Bestand der SNP AG an eigenen Aktien zum 31. Dezember 2013 21.882 Stück eigene Aktien. Im Geschäftsjahr 2014 wurden keine weiteren eigenen Aktien erworben, sodass der Bestand an eigenen Aktien zum 31. Dezember 2014 weiterhin bei 21.882 Stücken liegt.

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu 562.500 € gegen Sach- oder Bareinlagen durch die Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender, stimmberechtigter Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Das genehmigte Kapital ist nach teilweiser Ausnutzung (Restvolumen: 449.230 €) somit abgelaufen. Ein weiteres genehmigtes Kapital besteht nicht.

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

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

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 im Sommer 2013 um die Akquisition der GLA erweiterte SNP America Inc. 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 sicherzustellen. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und ist integraler Bestandteil der Rechnungslegungs- und Finanzberichterstattungsprozesse in allen relevanten rechtlichen Einheiten und Zentralfunktionen.

Das System beinhaltet Grundsätze, Verfahren sowie präventive und aufdeckende Kontrollen. Unter anderem wird regelmäßig geprüft, ob konzernweit einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktuali-

siert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und offenkundigpflichtige Sachverhalte aus getroffenen Vereinbarungen erkannt und entsprechend abgebildet werden; Prozesse existieren, die die Vollständigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten; Prozesse zur Funktionstrennung und zum Vier-Augen-Prinzip im Rahmen der Abschlusserstellung bestehen und Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungssystemen vorhanden sind.

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

Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

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

Risikobericht

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

Markt- und Konjunkturrisiken

Die Kunden von SNP sind überwiegend Großunternehmen und weltweit operierende Konzerne. Die konjunkturellen Zyklen haben Einfluss auf das Geschäfts- und

Investitionsverhalten dieser Konzerne, deshalb kann der geschäftliche Erfolg von der weltweiten Konjunktur- und Wirtschaftsentwicklung beeinflusst werden. Kostensenkungsmaßnahmen und Investitionsstopps für IT-Projekte auf Kundenseite können zu Projektverschiebungen und/oder -stornierungen führen. SNP versucht dieses Marktrisiko durch regionale Diversifizierung zu mindern.

Der Diversifizierungseffekt greift bei einer weltweiten Krise allerdings nur beschränkt. Die Unternehmensführung versucht deshalb, diesen Risiken ferner durch Marktbeobachtung zu begegnen, um gegebenenfalls durch zeitnahe Anpassung der Unternehmens- und Kostenstruktur auf gravierende Veränderungen reagieren zu können.

Darüber hinaus unterliegt SNP im Jahresverlauf den für die IT-Branche typischen Zyklen. Dazu gehört ein in der Regel signifikant nachfragestarkes viertes Quartal. Weil die Kapazitäten im Unternehmen, insbesondere im Bereich Professional Services, zu großen Teilen ganzjährig auf die erwarteten Nachfragespitzen ausgerichtet werden, besteht hier ein erhöhtes Risiko, wenn es zu kurzfristigen Änderungen im Investitionsverhalten kommt. SNP versucht diese Risiken durch den Einsatz freier Mitarbeiter zu vermindern. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Einsatz von Fremddienstleistern um 51,24% auf 0,828 Mio. € erhöht werden.

Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest eingeplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat. SNP versucht dieses Risiko durch eine stärkere Diversifizierung der Softwareprodukte und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern. Im laufenden Geschäftsjahr konnten dadurch die Softwareumsätze um 64,8% auf 6,402 Mio. € gesteigert werden. Gleichzeitig hat sich der Anteil und damit die Konzentration auf das Hauptprodukt SNP Transformation Backbone deutlich von 74% auf 63% vermindert.

Risiken der technologischen Entwicklung

SNP bietet mit dem Portfolio an Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von ERP-Landschaften und konzentriert sich damit auf eine Marktnische. Es besteht die Möglichkeit, dass ein anderer Anbieter bessere oder kostengünstigere Lösungsansätze anbietet und SNP dadurch Marktanteile verliert oder ganz vom Markt verdrängt wird. SNP begegnet diesem Risiko durch die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung

und Verbesserung der bestehenden Produkte. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten gemessen am Umsatz war in 2014 ungebrochen hoch. 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 den SNP-Konzern integriert werden kann. Außerdem könnten sich erworbene Unternehmen bzw. Geschäftsbereiche nach der Integration nicht gemäß den gesetzten Erwartungen entwickeln. Insofern könnten Abschreibungen auf solche Vermögenswerte das Ergebnis belasten. Ebenso besteht das Risiko, dass bestimmte Märkte oder Branchen anders als angenommen nur ein begrenztes Wachstumspotenzial bieten. SNP sichert sich zur Verminderung dieses Risikos in der Regel durch die Vereinbarung hoher an zukünftige Kennzahlen variabler Kaufpreisbestandteile ab.

Personalrisiken

Die SNP-Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten sind für den Erfolg des Unternehmens von grundlegender Bedeutung. Der Verlust wichtiger Mitarbeiter in strategischen Positionen ist daher ein bedeutender Risikofaktor. Des Weiteren ist der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte ungebrochen und könnte zu Engpässen führen. Um dieses Risiko zu mindern, ist SNP bestrebt, ein motivierendes Arbeitsumfeld zu bieten, das es den bestehenden Mitarbeitern ermöglicht, sich zu entwickeln und ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

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

Darüber hinaus ist SNP verstärkt dazu übergegangen,

Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungsprogrammen auszubilden. Die Anzahl der Auszubildenden belief sich zum 31. Dezember 2014 auf 15 (i. Vj. 15). Sie 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 der Berücksichtigung von jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten geprüft und bei Bedarf angepasst.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, des Kapitalmarktrechts sowie Fälle von Änderungen relevanter bestehender Gesetze und deren Interpretationen. Die Verletzung einer bestehenden Vorschrift kann dabei durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit erfolgen. Zur Minimierung der meisten dieser Risiken involviert SNP externe Dienstleister und Experten. Rechtliche Auseinandersetzungen könnten selbst bei einer positiv beurteilten Rechtsposition von SNP zu hohen Kosten und Imageschäden führen. Wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden im Geschäftsjahr 2014 nicht.

Vertriebsrisiken

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

Der Vertrieb über Dritte beinhaltet zudem generell das Risiko, dass die betreffenden Produkte nicht mit dem von SNP erwarteten Engagement verkauft werden. Es besteht auch das Risiko, dass Distributoren Partnerschaften gegen den Wunsch von SNP beenden. Dies

könnte zu mittelfristigen Substitutionsproblemen und zu einem deutlich erhöhten Vertriebsaufwand führen. SNP versucht dieses Risiko durch die Stärkung des Eigenvertriebs und durch die sorgfältige Auswahl der Partner sowie das Angebot attraktiver Vertriebskonditionen zu reduzieren. Zum 31. Dezember 2014 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 13 angestiegen (31. Dezember 2013: 10). Die Anzahl der Partnerunternehmen ist im gleichen Zeitraum um 10 auf 50 angewachsen.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Im Geschäftsjahr 2014 wurden Umsatzerlöse mit keinem (i. Vj. mit einem) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2014 insgesamt 1,484 Mio. € (i. Vj. 0,375 Mio. €), mit dem zweitgrößten Kunden 1,115 Mio. € (i. Vj. 1,286 Mio. €) und mit dem drittgrößten Kunden 0,882 Mio. € (i. Vj. 0,079 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 2014 nicht abgeschlossen. Den zur Finanzierung der Akquisition in den USA aufgenommenen Bankkredit wird SNP zu den jeweil vereinbarten Fälligkeitsterminen bedienen können.

■ Währungsrisiko

Der Großteil der Umsätze stammt aus der Eurozone. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkurschwankungen verbunden sind. Diese resultieren insbesondere aus Schwankungen des US-Dollars und des Südafrikanischen Rands. 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 2014 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 2014 nicht eingetreten.

Chancen- und 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.

■ Ausbau des Partnervertriebs

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

■ Effizienzsteigerung im Eigenvertrieb

Neben dem Partnervertrieb vertreibt die SNP-Gruppe ihre Lösungen auch direkt. Hier werden einerseits im Bereich Professional Services Beratungsdienstleistungen inklusive der SNP-Lösungen abgesetzt und andererseits im Bereich Software die SNP-Lösungen, insbesondere SNP Transformation Backbone, als eigenständige Produkte verkauft. Zukünftig soll der Vertrieb in beiden Bereichen besser aufeinander abgestimmt werden. Ziel ist es, den margenstärkeren und besser skalierbaren Softwarevertrieb zu stärken und speziell über den Verkauf von Konzernlizenzen SNP Transformation Backbone in großen Organisationen als Standard für alle internen Transformationen fest zu etablieren. Zum 31. Dezember 2014 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 13 angestiegen (31. Dezember 2013: 10).

■ Erfolgreicher Markteintritt USA

Durch die Gründung einer Vertriebsgesellschaft im Geschäftsjahr 2011 und den Erwerb des Geschäfts-betriebs der GL Consulting Inc. und deren hundertprozentiger Tochter Cetova Corp. in 2013 ist die SNP sehr gut positioniert, um den amerikanischen Markt für Transformationsdienstleistungen zu erschließen und sich so einen Zugang zum weltweit größten Markt für IT-Dienstleistungen zu schaffen. Eine erfolgreiche Einführung des SNP Transformation Backbone im amerikanischen Markt kann das Wachstum der SNP

erheblich beschleunigen. Nicht zuletzt der Gewinn eines internationalen SAP-Großprojektes über rund 5 Mio. US-\$ im Februar 2015 bestätigt dies.

■ **Erweiterung des Lösungsportfolios**

Die Innovationsführerschaft im Bereich der Transformationssoftware und damit die stetige Erweiterung des Lösungsportfolios, insbesondere im Hinblick auf die Erschließung des Transformationsmarktes für Oracle-Systeme und im nächsten Schritt des Marktes für Transformationen zwischen Systemen der SAP SE und des Oracle-Konzerns, birgt für SNP große Wachstumschancen. Mit dem Erwerb des Geschäftsbetriebs der GL Consulting Inc. und Cetova Corp. hat der Vorstand im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits die ersten Schritte eingeleitet und Know-how im Bereich Oracle-Transformation eingekauft.

■ **Chancen durch Veränderungen im Systemumfeld der SAP SE**

Aufgrund der hohen Innovationskraft von SNP kann das Unternehmen 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 HANA® bieten, entsprechend nutzen.

■ **Erweiterung der Beratungsdienstleistungen**

Durch die Erweiterung des Beratungsspektrums um eine grundsätzliche strategische Beratung der Kunden hat SNP die Chance, die Wertschöpfung für den Kunden zu erhöhen und damit den Anteil an den jeweiligen Projekten sowie die Umsätze und Erträge aus diesen Projekten zu steigern. In diesem Zusammenhang ist die Akquisition der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH zu sehen: Das Unternehmen berät und unterstützt branchenübergreifend Unternehmen bei SAP-Einführungsprojekten sowie bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen. Mit der Beteiligung wird SNP sein strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum erweitern und gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen signifikant verlängern können.

■ **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 gehört weiterhin zur fortlaufenden Aufgabe des Vorstands. SNP verfügt zudem über die notwendigen Eigenmittel und Finanzierungsspielräume, um mögliche Akquisitionen zu realisieren.

Prognose

Aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Wachstumsinvestitionen 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 Lizenz Erlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Die Software SNP Transformation Backbone bleibt dabei das Kernprodukt von SNP. Die steigende Nachfrage nach SNP-Produkten und SNP-Lösungen bestätigt die strategische Positionierung der Gesellschaft und die Wirksamkeit der im abgelaufenen Geschäftsjahr getroffenen Maßnahmen des Vorstands.

Die Entwicklung 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.

Die zum Jahresende eingegangene OEM-Partnerschaft für SAP® Landscape Transformation Software mit der SAP SE sowie die Akquisition der Mehrheitsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH zu Beginn des Jahres 2015 bieten der SNP AG anorganische Wachstums- und technologische Entwicklungschancen:

Im Kern der Zusammenarbeit mit SAP stehen insbesondere die Kooperation bei Transformationsprojekten innerhalb von SAP-Landschaften sowie die Lösung von technischen Herausforderungen bei der Migration von anderen ERP-Systemen auf Systeme von SAP. Ferner ist geplant, den SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit der SAP® Landscape Transformation Software zu ergänzen und allgemein verfügbar zu machen.

Durch den Erwerb der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH sowie den weiteren Ausbau von Vertriebs- und Beratungskapazitäten im Jahr 2014 rechnet der Vorstand für das im Segment Professional Services gebündelte Beratungsgeschäft mit einer deutlichen Steigerung der Umsätze und Ergebnisbeiträge im Geschäftsjahr 2015. Dies spiegelt sich auch im hohen Auftragsbestand wider. Neu zu gewinnende Projekte können darüber hinaus für zusätzliche Wachstumsimpulse sorgen. Damit sollte der Bereich Professional Services eine solide Basis für die Unternehmensentwicklung bilden. Im Geschäftsfeld Software bieten sich insbesondere durch den Abschluss großvolumiger Lizenzvereinbarungen für den Einsatz von SNP Transformation Backbone sowie einer intensiveren Vermarktung der sonstigen Softwareprodukte weiterhin erhebliche Ertragspotenziale. Der Vorstand geht für das Geschäftsjahr 2015 im Segment Software von einer deutlichen Steigerung von Umsatz und Ertrag aus.

Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem deutlich stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Insgesamt erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2015 einen Konzernumsatz zwischen 47 und 49 Mio. € und plant eine operative EBIT-Marge von mindestens 6%.

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.

Im Zuge der zwei Neubestellungen im Vorstand befasste sich der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2014 zum

Zwecke der Vereinheitlichung der Vorstandsvergütung mit der Anpassung der Vergütungssystematik, welche auch der ordentlichen Hauptversammlung 2014 vorgestellt wurde.

Danach besteht die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder 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 EBT, das als Jahresüberschuss vor Steuern der Konzernbilanz der SNP-Gruppe definiert ist. Die Ermittlung erfolgt jeweils durch Anwendung eines Prozentsatzes auf das EBT, 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 die angestrebte Nachhaltigkeit der Ergebnisse wird beginnend für das Geschäftsjahr 2016 die Berechnung des variablen Bonus mit einer mehrjährigen Komponente versehen. Zur Schaffung eines einheitlichen Vorstandsvergütungssystems treten die Regelungen zur variablen Vergütung zum 01. Januar 2015 auch beim Vorstandsvorsitzenden in Kraft, was lediglich eine Änderung der Formulierung der bisherigen Regelung darstellt.

Die Langfristvergütungskomponente wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2015 vereinbart und orientiert sich am Umsatz, an der EBIT-Marge sowie am Aktienkurs der Gesellschaft. Deren Gewichtung und Zielerreichungsgrade sind einheitlich definiert; die zeitliche Zielvorgabe lautet auf den 31. Dezember 2016. Da die variablen Vergütungsteile auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sein sollen, wurde die neue Langfristvergütungsregelung auch im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden anstelle der vorherigen Regelung zur Langfristvergütung verankert, da in

diesem Vertrag als variable Langfristzielgröße bislang lediglich das EBT je Aktie vereinbart worden war – jedoch nur, falls der Dienstvertrag über den 31. Dezember 2015 hinaus infolge einer erneuten Bestellung zum Mitglied des Vorstands für die Dauer der neuerlichen Bestellung fortgelten sollte.

Am 5. März 2015 stellte der Aufsichtsrat die Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014 fest.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2014

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2014 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 725.121,15 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2014 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

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 Vice President Finance der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbeitrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 2.321,23 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Geschäftsjahr 2014

In €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungsleistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.008,00	154.622,68	21.390,48	9.774,81	10.323,62	416.119,59
Jörg Vierfuß	90.000,00	51.540,89	13.823,28	0,00	2.884,89	158.249,06
Henry Göttler	90.000,00	51.540,89	8.801,36	0,00	410,25	150.752,50
Summe	400.008,00	257.704,46	44.015,12	9.774,81	13.618,76	725.121,15

Geschäftsjahr 2013

In €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungsleistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.008,00	0,00	21.530,84	9.700,81	6.574,08	257.813,73
Andrew Watson	110.004,00	0,00	7.789,32	0,00	1.731,38	119.524,70
Summe	330.012,00	0,00	29.320,16	9.700,81	8.305,46	377.338,43

Der Ausweis der Vergütung des Vorstands in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2014 erstmals auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Tabelle 1) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Tabelle 2). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100 % Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

Tabelle 1: Vergütung des Vorstands 2014 (Zuwendungsbetrachtung)

Dr. Andreas Schneider-Neureither				
Vorstandsvorsitzender / Eintritt: 01.12.1994				
In €	2013	2014	2014	2014
	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	220.008,00	220.008,00	220.008,00	220.008,00
Nebenleistungen	21.530,84	21.390,48	21.390,48	21.390,48
Summe	241.538,84	241.398,48	241.398,48	241.398,48
Einjährige variable Vergütung	-	180.000,00	0,00	360.000,00
Mehrfährige variable Vergütung*	-	-	-	-
Summe	-	180.000,00	0,00	360.000,00
Versorgungsaufwand	16.973,36	20.098,43	20.098,43	20.098,43
Gesamtsumme	258.512,20	441.496,91	261.496,91	621.496,91

Jörg Vierfuß				
Finanzvorstand / Eintritt: 01.04.2014				
In €	2013	2014	2014	2014
	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	-	90.000,00	90.000,00	90.000,00
Nebenleistungen	-	13.823,28	13.823,28	13.823,28
Summe	-	103.823,28	103.823,28	103.823,28
Einjährige variable Vergütung	-	60.000,00	0,00	120.000,00
Mehrfährige variable Vergütung*	-	-	-	-
Summe	-	60.000,00	0,00	120.000,00
Versorgungsaufwand	-	2.884,89	2.884,89	2.884,89
Gesamtsumme	-	166.708,17	106.708,17	226.708,17

Henry Göttler				
COO / Eintritt: 01.07.2014				
In €	2013	2014	2014	2014
	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	-	90.000,00	90.000,00	90.000,00
Nebenleistungen	-	12.881,36	12.881,36	12.881,36
Summe	-	102.881,36	102.881,36	102.881,36
Einjährige variable Vergütung	-	60.000,00	0,00	120.000,00
Mehrfährige variable Vergütung*	-	-	-	-
Summe	-	60.000,00	0,00	120.000,00
Versorgungsaufwand	-	8.801,36	8.801,36	8.801,36
Gesamtsumme	-	171.682,72	111.682,72	231.682,72

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

Tabelle 2: Vergütung des Vorstands 2014 (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	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Festvergütung	220.008,00	220.008,00	90.000,00	-	90.000,00	-
Nebenleistungen	21.390,48	21.530,84	13.823,28	-	8.801,36	-
Summe	241.398,48	241.538,84	103.823,28	-	98.801,36	-
Einjährige variable Vergütung	154.622,68	-	51.540,89	-	51.540,89	-
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-
Summe	154.622,68	-	51.540,89	-	51.540,89	-
Versorgungsaufwand	20.098,43	16.973,36	2.884,89	-	410,25	-
Gesamtsumme	416.119,59	258.512,20	158.249,06	-	150.752,50	-

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2014 bestand gegenüber keinem der Vorstände ein Darlehen, Kredit oder Vorschuss (i. Vj. 0 T€). Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gemäß HGB in Höhe von 151 T€ (i. Vj. 134 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

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 2014 fielen dafür Aufwendungen von 229 T€ (i. Vj. 230 T€) an, zum 31. Dezember 2014 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten. Seit dem 1. September 2014 sowie 1. November 2014 bestehen darüber hinaus fünf neue 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 2014 fielen dafür Aufwendungen von 46 T€ (i. Vj. 0 T€) an, zum 31. Dezember 2014 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Sie setzt sich nach § 6 Abs. 20 der Satzung aus einer festen jährlichen Vergütung, dem Sitzungsgeld und dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen zusammen. Eine erfolgsbezogene Komponente der Vergütung existiert nicht. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Tätigkeit neben der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000 € je Aufsichtsratssitzung einen Festbetrag in Höhe von 10.000 € je Geschäftsjahr. Der Vorsitzende erhält das Doppelte, sein Stellvertreter das Ein- und einhalbfache des Festbetrages. Zusätzlich wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O)-Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 6.000.000 € je Aufsichtsratsmitglied einbezogen, ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2014

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2014 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 60.203,61 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats.

Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Geschäftsjahr 2014

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

Geschäftsjahr 2013

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Thomas Volk Aufsichtsratsvorsitzender bis 31.10.2013	16.666,66	5.000,00	1.728,36	557,22	23.952,24
Dr. Michael Drill Stellv. Vorsitzender	15.000,00	6.000,00	508,46	668,67	22.177,13
Klaus Weinmann Mitglied des Aufsichtsrats bis 30.04.2013	3.333,33	2.000,00	0,00	222,89	5.556,22
Gerhard A. Burkhardt Mitglied des Aufsichtsrats ab 01.05.2013	6.666,67	4.000,00	0,00	445,78	11.112,44
Roland Weise Aufsichtsratsvorsitzender ab 12.11.2013	2.888,89	1.000,00	1.092,28	111,44	5.092,61
Summe	44.555,55	18.000,00	3.329,10	2.006,00	67.890,65

Herr Roland Weise, der bereits im Geschäftsjahr 2013 auf Grundlage eines den rechtlichen Anforderungen genügenden Beratungsvertrages für die Gesellschaft tätig war, hat auch im abgelaufenen Geschäftsjahr neben seiner Aufsichtsrats Tätigkeit hinaus Beratungsleistungen für die SNP AG erbracht. Diese Leistungen wurden im Berichtszeitraum mit insgesamt 31.396,43 € zuzüglich Umsatzsteuer vergütet.

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

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 Unterneh-

menführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen.

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

Nachtragsbericht

Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 hat die SNP AG 74,9% der Geschäftsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH erworben. Die verbleibenden 25,1% der Anteile wird die SNP AG mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2018 erwerben. Das IT-Dienstleistungs- und Managementberatungsunternehmen berät und unterstützt branchenübergreifend Unternehmen bei SAP-Einführungsprojekten sowie bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen. Mit der Beteiligung wird die SNP

AG ihr strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum erweitern und gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen signifikant verlängern.


Die Gesellschaft plant für die Zukunft die kontinuierliche Ausweitung der Geschäftstätigkeit. Hierbei soll neben dem Wachstum aus eigener Kraft auch die Möglichkeit der zielgerichteten Akquise von Unternehmen, die das Leistungsspektrum des Konzerns sinnvoll ergänzen, genutzt werden. Die hierfür notwendigen Handlungsspielräume sollen durch eine adäquate Finanzierung gesichert werden. Neben Maßnahmen der Eigenkapitalfinanzierung kommt das Einwerben von Fremdkapital in Betracht. Konkret befindet sich die Gesellschaft im Prozess der Platzierung einer Anleihe; der Prozess war bei Fertigstellung des Jahresabschlusses noch nicht abgeschlossen. Eine endgültige Entscheidung darüber, ob die Begebung einer Anleihe durchgeführt wird, ist in Kürze zu erwarten.

Weiterhin beabsichtigt der Vorstand zwischen der Gesellschaft und zwei Tochtergesellschaften jeweils einen Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag abzuschließen. Der Abschluss der Unternehmensverträge bedarf der Zustimmung der nächsten Hauptversammlung. Der Abschluss der beiden Verträge dient im Wesentlichen der steuerlichen wie innerkonzernlichen Optimierung.

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

Heidelberg, 5. März 2015

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler



Jörg Vierfuß

Einzelabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Bilanz (HGB) zum 31. Dezember 2014

AKTIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		133.540,00	186,2
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	47806,00		52,0
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	541.185,00	588.991,00	609,1
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	5.456.091,14		4.856,1
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	4.166.959,16		1.561,5
3. Beteiligungen	1,00	9.623.051,30	0,0
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	742.022,41		1.916,0
2. Waren	671.250,00	1.413.272,41	300,0
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.650.172,93		2.910,4
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.662.588,05		2.643,0
3. Sonstige Vermögensgegenstände	570.194,52	9.882.955,50	722,7
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		1.830.973,45	3.960,2
C. Rechnungsabgrenzungsposten		482.432,32	189,5
		23.955.215,98	19.906,9

PASSIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	3.738.060,00		3.738,1
1. Eigene Aktien	-21.882,00	3.716.178,00	-21,9
			3.716,2
II. Kapitalrücklage		7.451.959,30	7.451,9
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19,1
2. Andere Gewinnrücklagen	52.888,55	71.988,55	52,9
VI. Bilanzgewinn		2.037.907,00	327,6
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	78.156,12		70,1
2. Steuerrückstellungen	27.272,00		0,0
3. Sonstige Rückstellungen	2.010.157,44	2.115.585,56	2.453,8
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.250.000,00		2.850,0
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.124.692,61		1.777,3
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.440.047,03		608,4
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	796.342,35		32,5
5. Sonstige Verbindlichkeiten	947.654,58	8.558.736,57	547,1
D. Rechnungsabgrenzungsposten		2.861,00	0,0
		23.955.215,98	19.906,9

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (HGB) vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

€	2014 €	2013 T€
1. Umsatzerlöse	18.489.257,35	12.669,5
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-1.174.020,60	1.028,2
3. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung 71.060,40 € (1,4 T€)	3.720.613,85	951,8
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	0,00	
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	2.949.701,82	46.435,0
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	9.388.678,77	7.877,8
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.393.691,21	1.263,3
6. Abschreibungen		
a) Auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	400.558,84	479,5
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 5.802,13 € (21,8 T€)	5.663.715,92	5.029,3
8. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen 712.500,00 € (955,0 T€)	712.500,00	955,0
9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	65,00	0,1
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen 222.749,87 € (124,4 T€) - davon Erträge aus der Abzinsung 0,00 € (0,0 T€)	239.480,54	160,5
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen - davon aus verbundenen Unternehmen 0,00 € (89,6 T€)	0,00	89,6
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon aus verbundenen Unternehmen 14.029,67 € (0,00 €) - davon Aufwendungen aus der Abzinsung 0,00 € (1,4 T€)	82.461,39	20,6
13. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.109.088,19	-3.638,6
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag - davon aus latenten Steuern 0,00 € (-2,1 T€)	81.796,69	-132,8
15. Sonstige Steuern	19.648,00	21,8
16. Jahresüberschuss	2.007.643,50	-3.527,7
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	30.263,50	5,3
18. Entnahmen aus Gewinnrücklagen		
a) Aus anderen Gewinnrücklagen	0,00	3.850,0
19. Einstellungen in Gewinnrücklagen		
a) In andere Gewinnrücklagen	0,00	0,0
20. Bilanzgewinn	2.037.907,00	327,6

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
 Entwicklung des Anlagevermögens
 für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

In €	Anschaffungs-/ Herstellungs- kosten 01.01.2014	Zugänge (incl. GwG) +	Abgänge (incl. GwG) -	Umbuchungen + / -	Zuschreibungen +	Anschaffungs-/ Herstellungs- kosten 31.12.2014
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.077.314,42	65.291,17	42.820,73	0,00	0,00	1.099.784,86
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	70.732,29	0,00	0,00	0,00	0,00	70.732,29
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.055.667,81	227.939,67	232.143,32	0,00	0,00	2.051.464,16
	3.203.714,52	293.230,84	274.964,05	0,00	0,00	3.221.981,31
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	4.856.091,14	600.000,00	0,00	0,00	0,00	5.456.091,14
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	1.651.141,43	2.550.000,00				4.201.141,43
3. Beteiligungen	106.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	106.900,00
4. Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6.614.132,57	3.150.000,00	0,00	0,00	0,00	9.764.132,57
Summe Anlagevermögen	9.817.847,09	3.443.230,84	274.964,05	0,00	0,00	12.986.113,88

	Abschreibungen 01.01.2014	Zugänge (incl. GwG) +	Abgänge (incl. GwG) -	Umbuchungen + / -	Zuschreibungen +	Abschreibungen 31.12.2013	Buchwert 31.12.2014	Buchwert 31.12.2013
	891.125,42	117.937,17	42.817,73	0,00	0,00	966.244,86	133.540,00	186.189,00
	18.691,29	4.235,00	0,00	0,00	0,00	22.926,29	47.806,00	52.041,00
	1.446.553,81	278.386,67	214.661,32	0,00	0,00	1.510.279,16	541.185,00	609.114,00
	2.356.370,52	400.558,84	257.479,05	0,00	0,00	2.499.450,31	722.531,00	847.344,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.456.091,14	4.856.091,14
	89.596,64	0,00			-55.414,37	34.182,27	4.166.959,16	1.561.544,79
	106.899,00		0,00	0,00	0,00	106.899,00	1,00	1,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	196.495,64	0,00	0,00	0,00	-55.414,37	141.081,27	9.623.051,30	6.417.636,93
	2.552.866,16	400.558,84	257.479,05	0,00	-55.414,37	2.640.531,58	10.345.582,30	7.264.980,93

Anhang zum Einzelabschluss

für das Geschäftsjahr 2014 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG Heidelberg

A. Allgemeine Angaben

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

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

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

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

1. Anlagevermögen

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

Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von 150,00 € sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr soforti-

ger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Netto-Einzelwert von mehr als 150,00 € bis 1.000,00 € wird das steuerliche Sammelpostenverfahren aus Vereinfachungsgründen auch in der Handelsbilanz angewandt. Der Sammelposten wird pauschal jeweils mit 20% p. a. im Zugangsjahr und den vier darauf folgenden Jahren abgeschrieben. Die in der Bilanz der SNP Schneider-Neureither & Partner AG ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen sind zu Anschaffungskosten angesetzt. Sofern Wertminderungsbedarf besteht, wird diesem durch angemessene Einzelabwertungen Rechnung getragen.

2. Vorräte

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

3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

4. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert bilanziert.

5. Rückstellungen und Verbindlichkeiten

- Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (PUC-Methode) unter Verwendung der „Richttafeln 2005 G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck, Köln, ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz von 4,58 % bei einer

restlichen Laufzeit von 15 Jahren gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehaltssteigerungen wurden mit 0% und erwartete Rentensteigerungen mit 3% berücksichtigt. Die Fluktuation wurde mit einer Rate von 0% berücksichtigt.

- Die ausschließlich der Erfüllung der Altersversorgungsverpflichtungen dienenden, dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogenen Vermögensgegenstände (Deckungsvermögen i. S. d. § 246 Absatz 2 Satz 2 HGB, Rückdeckungsversicherung) wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert mit den Rückstellungen verrechnet.
- Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags (d. h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt.
- Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.
- Für die Ermittlung latenter Steuern aufgrund von temporären oder quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechts, sofern ein 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. Auf Ausleihungen wurde aufgrund der Fremdwährungsentwicklung eine Aufwertung zu den Anschaffungskosten vorgenommen.

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

Bei **Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen** handelt es sich um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen verschiedene Tochtergesellschaften, die innerhalb eines Jahres fällig sind.

In den **Forderungen aus Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen** ist ein Darlehen an die SNP Applications GmbH für die Gründung der neuen Tochtergesellschaft.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** beinhalten Ansprüche in Höhe von 7.791,93 € mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Es handelt sich hierbei im Wesentlichen um einen Auszahlungsanspruch auf das Körperschaftsteuerguthaben nach § 37 KStG in Höhe des Barwertes von 6.371,93. Des Weiteren erhalten die sonstigen Vermögensgegenstände Forderungen aus Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag aus dem Vorjahr und dem laufenden Jahr in Höhe von 556.084,40 €.

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

In €	2014 Total	2014 Mehr als 1 Jahr	2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.650.172,93	0,00	2.910.447,95
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.662.588,05	0,00	2.642.976,24
Sonstige Vermögensgegenstände	570.194,52	7.791,93	722.708,35
Summe	9.882.955,50	7.791,93	6.276.132,54

Das **Grundkapital** der Gesellschaft beträgt zum 31.12.2014 3.738.060,00 € (i. Vj. 3.738.060,00 €) und besteht aus 3.738.060 (i. Vj. 3.738.060) auf den Inhaber lautenden Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner AG mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €.

Die Hauptversammlung der SNP AG vom 16. Mai 2013 beschloss unter anderem das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 1.246.020,00 € im Wege einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung eines Teilbetrags der Gewinnrücklage um 2.492.040,00 € auf 3.738.060,00 € zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung erfolgte am 19. Juni 2013 durch Ausgabe von 2.492.040 neuen auf den Inhaber lautenden, nennwertlosen Stückaktien, mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,00 € (Gratisaktien). Die Gratisaktien standen den Aktionären entsprechend ihrem Aktienbesitz im Verhältnis von 1:2 zu, das heißt, jeder Aktionär erhielt für je eine alte Aktie in seinem Bestand zwei neue Gratisaktien zugeteilt. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2013 gewinnberechtig.

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu 562.500,00 € gegen Sachoder Bareinlagen durch die Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender, stimmberechtigter Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2009). Die Gesellschaft hat im Dezember 2012 unter Ausnutzung des zur Verfügung stehenden genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital von bisher 1.132.750,00 € um 113.270,00 € auf 1.246.020,00 € gegen Bareinlage durch Ausgabe von 113.270 auf den Inhaber lautenden Stückaktien erhöht. Das genehmigte Kapital beträgt durch die teilweise Ausschöpfung im Zuge der Kapitalerhöhung in 2012 (Ausgabe von 113.270 neuer Aktien) zum Geschäftsjahresende 2013 noch 449.230,00 €.

In 2014 ergaben sich keine weiteren Änderungen. Die Ermächtigung ist zum 30. April 2014 ausgelaufen.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Im August 2011 hatte der Vorstand ein Aktienrückkaufprogramm von zunächst bis zu 4.000 Aktien beschlossen, dies entspricht ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft. Im Rahmen dieses Rückkaufprogramms wurden im Geschäftsjahr 2011 insgesamt

3.472 Aktien zu einem Preis von 210.398 € und im Januar 2012 insgesamt 528 Aktien zu einem Preis von 35.894 € erworben.

Im Februar 2012 hat der Vorstand beschlossen, das Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen und bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse zu erwerben, das entspricht weiteren ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2012 wurden davon insgesamt weitere 2.551 Aktien zum Preis von 133.133,22 € erworben. Im Geschäftsjahr 2013 wurden weitere 743 Aktien zum Preis von 35.224,97 € zugekauft. Das Aktienrückkaufprogramm endete im Februar 2013 mit 7.294 erworbenen Anteilen.

Die Anschaffungskosten für die in der Summe 7.294 Anteile in Höhe von 414.650,19 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen. Nach Zuteilung der Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln von der Hauptversammlung am 16.05.2013 beschlossen) beträgt der aktuell gehaltene Aktienbestand 21.882 Aktien.

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

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

Die **Kapitalrücklage** zum 31.12.2014 in Höhe von 7.451.959,30 € hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Die **Gewinnrücklagen** betragen zum 31.12.2014 insgesamt 71.988,55 € (i. Vj. 71.988,55 €).

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

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Die Berechnungsgrundlagen der Pensionsverpflichtungen zum 31.12.2014 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2013	Dezember 2014
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	4,88%	4,58%
Erwartete Rentenentwicklung	3,00%	3,00%
Pensionsaufwand 2014		
In €		2014
Zinsaufwand		16.930
Personalaufwand		0
Entwicklung des Erfüllungsbetrages der Pensionsverpflichtung		
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres (BilMoG)		134.007
Zinsaufwand		16.930
Personalaufwand		0
Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres		150.937
Angaben zur Verrechnung nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB		
Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtung		150.937
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherung		- 72.781
Ausweis als Rückstellung in der Bilanz		78.156
Verrechnete Aufwendungen		16.930
Verrechnete Erträge		9.767
Saldo in Zinsaufwand		7.163

Die Anschaffungskosten der Rückdeckungsversicherung entsprechen annähernd dem aktivierten Zeitwert.

Steuerrückstellungen

Für die Gewerbesteuer 2014 wurde eine Rückstellung in Höhe von 27.272,00 € gebildet.

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen:

In €	2014
Rückstellung für Bonus	1.372.673,00
Rückstellung für ausstehenden Urlaub	142.308,66
Rückstellung für Sozialaufwendungen	55.000,00
Rückstellung für Wirtschaftsprüfer- und Steuerberatungskosten	34.750,00
Rückstellung für ausstehende Rechnungen (verbundene Unternehmen)	33.405,78
Sonstige Rückstellungen	372.020,00
Summe sonstige Rückstellungen	2.115.585,56

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

In €	2014 Total	2014 bis 1 Jahr	2013
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.250.000,00	600.000,00	2.850.000,00
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.124.692,61	1.124.692,61	1.777.264,08
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.440.047,03	3.440.047,03	608.404,94
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	796.342,35	796.342,35	32.523,92
Sonstige Verbindlichkeiten	947.654,58	947.654,58	547.130,40
- davon aus Steuern	933.364,57	933.364,57	529.314,16
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	0,00	0,00	0,00
Summe Verbindlichkeiten	8.558.736,57	6.908.736,57	5.815.323,34

Besicherungen liegen nicht vor.

Bei den **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** ist ein Darlehen in Höhe von 787.500,00 € enthalten. Die **sonstigen Verbindlichkeiten** resultieren hauptsächlich aus Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer aus dem laufenden Geschäftsjahr in Höhe von 681.132,50 €, die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen.

Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

In %	2014
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 €	31. Dezember 2014
Latente Steueransprüche auf:	
- Verlustvortrag	798.165,00
- Ausleihungen verbundene Unternehmen	10.195,16
- Sonstige Vermögensgegenstände (Anspruch aus Rückdeckungsversicherung)	21.706,90
Latente Steuerschulden auf:	21.706,90
- Forderungen verbundene Unternehmen (phasengleiche Gewinnvereinnahmung)	-7.456,25
- Pensionsrückstellungen	-4.121,18
Aktiver Überhang	818.489,63

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

D. Erläuterungen zur Gewinn- und -Verlust-Rechnung

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

In €	2014	2013
Deutschland	13.830.118,57	10.353.680,50
Vereinigte Staaten von Amerika	1.118.225,63	215.781,37
Russland	1.063.755,40	0,00
Österreich	836.831,96	541.869,64
Schweiz	491.878,83	528.796,76
Übrige	1.148.446,96	1.029.362,81
Gesamt	18.489.257,35	12.699.491,08

Gliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

In €	2014	2013
Lizenz Erlöse einschließlich Wartung	6.401.727,42	3.884.311,19
Beratung	11.831.254,93	8.431.556,09
Schulung	256.275,00	353.623,80
Gesamt	18.489.257,35	12.669.491,08

Sonstige betriebliche Erträge

In den sonstigen betrieblichen Erträgen ist der Ertrag aus dem Verkauf von IP-Rechten an den Softwareproduzenten Data Provisioning and Masking sowie Dragoman in Höhe von 2,382 Mio. € sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 162 T€ (i. Vj. 120 T€) enthalten.

Abschreibungen

Im laufenden Jahr wurden Aufwertungen zu den Anschaffungskosten auf Finanzanlagen vorgenommen. Es wird auf die Ausführungen zum Anlagevermögen verwiesen.

E. Sonstige Angaben

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet-, Wartungs- und Leasingverträgen bestehen zum Stichtag in folgender Höhe (davon Gesellschafter 1.019 T€):

In €	2015	2016	2017
Leasing- und Wartung	902.050,94	743.839,17	1.069.719,00
Miete für Räume	386.898,00	339.786,00	339.786,00
Gesamt	1.288.948,94	1.083.625,17	1.409.505,00

Prüfungs- und Beratungsgebühren

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

Angaben zum Vorstand

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2014	Bestellt von/ bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
<p>Dr. Andreas Schneider-Neureither</p> <p>Dipl.-Physiker geb. 05.10.1964</p>	<p>01.10.2009 bis 30.09.2012; 01.10.2012 bis 31.12.2015</p>	<p>CEO</p> <p><u>Bis zum 31.03.2014:</u> - Alleiniger Vorstand der Gesellschaft</p> <p><u>Ab 01.04.2014 verantwortlich für:</u> - Unternehmensstrategie - Portfolio- & Produktstrategie - Vertrieb & Partnermanagement - Marketing - Investor Relations & Corporate Governance - Operative Bereiche</p> <p><u>Ab 01.07.2014 verantwortlich für:</u> - Unternehmensstrategie - Portfolio- & Produktstrategie - Vertrieb & Partnermanagement - Marketing - Investor Relations & Corporate Governance - Strategie- und Prozessberatung</p>	<p>Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart</p> <p>Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover</p> <p>Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover</p>
<p>Jörg Vierfuß</p> <p>Dipl.-Betriebswirt geb. 05.07.1968</p>	<p>01.04.2014 bis 31.12.2016</p>	<p>CFO</p> <p><u>Ab 01.04.2014 verantwortlich für:</u> - Finanzen, Controlling & Rechnungswesen - Einkauf & Steuern - Human Resources - Recht & Compliance - Administration und Verwaltung - IT</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>
<p>Henry Göttler</p> <p>MA geb. 03.12.1965</p>	<p>01.07.2014 bis 31.12.2016</p>	<p>COO</p> <p><u>Ab 01.07.2014 verantwortlich für:</u> - Produktmanagement - Produktmarketing - Presales - Entwicklung - Support - Quality Assurance - Professional Services</p>	<p>Aufsichtsrat Smart Commerce SE</p>

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 2014 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 725.121,15 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2014 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

In €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungsleistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.008,00	154.622,68	21.390,48	9.774,81	10.323,62	416.119,59
Jörg Vierfuß	90.000,00	51.540,89	13.823,28	0,00	2.884,89	158.249,06
Henry Göttler	90.000,00	51.540,89	8.801,36	0,00	410,25	150.752,50
Summe	400.008,00	257.704,46	44.015,12	9.774,81	13.618,76	725.121,15

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 2.321,23 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2014 bestand gegenüber keinem der Vorstände ein Darlehen, Kredit oder Vorschuss (i. Vj. 0 T€).

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

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber 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 151 T€ (i. Vj. 134 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 78 T€ (i. Vj. 71 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 2014 fielen dafür Aufwendungen von 229 T€ (i. Vj. 230 T€) an, zum 31. Dezember 2014 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.

Seit dem 1. September 2014 sowie 1. November 2014 bestehen darüber hinaus fünf neue 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 2014 fielen dafür Aufwendungen von 46 T€ (i. Vj. 0 T€) an, zum 31. Dezember 2014 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.

Angaben zum Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2014	Bestellt/Gewählt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien*
Dr. Michael Drill Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG	Vorsitzender seit: 06.06.2014 Stellvertretender Vorsitzender von: 24.05.2012 bis 06.06.2014 Erste Bestellung: 04.04.2011 Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsratsvorsitzender, Deutschland Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England
Gerhard A. Burkhardt Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG	Stellvertretender Vorsitzender seit: 06.06.2014 Erste Bestellung: 01.05.2013 Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland GdW Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Deutschland GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland
Rainer Zinow Senior Vice President SAP SE	Mitglied des Aufsichtsrats Erstmals gewählt: 06.06.2014 Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt	Keine weiteren Mandate
Roland Weise Privatier	Vorsitzender von: 12.11.2013 bis 06.06.2014 Erste Bestellung: 04.11.2013 Ausgeschieden zum: 06.06.2014	Keine weiteren Mandate

* Im Falle der unterjährig ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder zum Zeitpunkt des Austritts.

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2014

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2014 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 60.203,61 €. 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	Gesamt vergütung
Dr. Michael Drill Aufsichtsratsvorsitzender ab 06.06.2014	17.847,22	4.000,00	327,47	668,67	22.843,36
Gerhard A. Burkhardt Stellv. Vorsitzender ab 06.06.2014	12.847,23	4.000,00	0,00	668,67	17.515,90
Rainer Zinow Mitglied des Aufsichtsrats ab 06.06.2014	5.694,44	3.000,00	0,00	334,33	9.028,77
Roland Weise Aufsichtsratsvorsitzender bis 06.06.2014	8.611,83	1.000,00	869,42	334,33	10.815,58
Summe	45.000,72	12.000,00	1.196,89	2.006,00	60.203,61

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

Auf Grundlage eines Beratungsvertrages vom 22. November 2013, dem der Aufsichtsrat am selben Tag zugestimmt hatte, hat Herr Weise Beratungsleistungen für die SNP AG erbracht. Die Leistungen wurden im Berichtszeitraum mit insgesamt 31.396,43 € zuzüglich Umsatzsteuer vergütet.

Im Geschäftsjahr 2014 verfügte zum Stichtag 31.12.2014 der Aufsichtsrat Herr Dr. Michael Drill über 5.500 Stimmrechte an der SNP AG.

Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer hat sich wie folgt entwickelt:

	2014	2013
Mitarbeiter	138	109

Wesentliche Beteiligungen nach § 285 Nr. 11 HGB

Gesellschaft	Sitz	Anteil der SNP AG	Eigenkapital zum 31.12.2014*	Jahresergebnis 2014*
SNP (Schweiz) AG	Zug, Schweiz	100,00%	CHF 281.760,28	CHF 7.062,07
SNP Consulting GmbH	Thale, Deutschland	100,00%	€ 2.322.145,19	€ 654.300,72
SNP Austria GmbH	Linz, Österreich	100,00%	€ 1.705.281,77	€ 611.691,21
SNP America, Inc.	Sterling, VA, USA	100,00%	USD 169.444,56	USD 135.373,89
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Fourways, Südafrika	100,00%	ZAR -4.140.963,97	ZAR -775.864,83
Schneider-Neureither & Partner Iberica S.L.	León, Spanien	100,00%	€ -24.113,15	€ 54.972,06
SNP Applications GmbH	Heidelberg, Deutschland	100,00%	€ 71.874,55	€ -28.125,45
Composite Design Transformation GmbH	Walldorf, Deutschland	24,00%	€ 11.200,00**	€ -4.600,00**

* Landesrechtliche Abschlüsse.

** Vorläufige Zahlen 2012.

Im April 2014 hat die AG die Minderheitsanteile der SNP Austria GmbH übernommen.

Im Dezember 2014 wurde die SNP Applications GmbH gegründet.

Die Mitglieder des Vorstands besaßen zum 31.12.2014 folgende SNP-Aktien:

	Dr. Andreas Schneider-Neureither		Jörg Vierfuß		Henry Göttler	
Unmittelbar	43.689	(1,17%)	2.500	(0,07%)	2.000	(0,05%)
Mittelbar	706.029	(18,89%)	0	(0,00%)	0	(0,00%)
Gesamt	749.718	(20,06%)	2.500	(0,07%)	2.000	(0,05%)

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zum 31. Dezember 2014 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3.738.060 € und ist eingeteilt in 3.738.060 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die in den folgenden WpHG-Mitteilungen gemachten Angaben zur Anzahl der Stimmrechte beziehen sich demnach auf das jeweils gültige Grundkapital.

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

- Die Inflection Point Investments LLP, London, UK, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 29. Januar 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 28. Januar 2014 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 6,58% (das entspricht 245.949 Stimmrechten) betragen hat. 6,58% der Stimmrechte (das entspricht 245.949 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. Von diesen Stimmrechten werden 3% oder mehr direkt von der Inflection Point Investments Company Ltd gehalten.
- Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 05. Februar 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 4. Februar 2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,54% (das entspricht 132.198 Stimmrechten) betragen hat.
- Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27. Februar 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 24. Februar 2014 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,99% (das entspricht 186.643 Stimmrechten) betragen hat. 2,95% der Stimmrechte (das entspricht 110.300 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.
- Die Kabouter Management, LLC, Chicago, Illinois, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 17. Juni 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 21. März 2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,17% (das entspricht 118.617 Stimmrechten) betragen hat. 3,17% der Stimmrechte (das entspricht 118.617 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.
- Herr Peter Zaldivar, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 17. Juni 2014 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 21. März 2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,17% (das entspricht 118.617 Stimmrechten) betragen hat. 3,17% der Stimmrechte (das entspricht 118.617 Stimmrechten) sind Herrn Zaldivar gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.
- Die Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 03. Juli 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 1. Juli 2014 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,46% (das entspricht 204.013 Stimmrechten) betragen hat. 5,46% der Stimmrechte (das entspricht 204.013 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG jeweils 3% oder mehr beträgt: Allianz Institutional Investors Series SICAV.
- Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 06. November 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 3. November 2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,47% (das entspricht 92.421 Stimmrechten) betragen hat. 2,47% der Stimmrechte (das entspricht 92.421 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Vorschlag zur Gewinnverwendung

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der SNP Schneider-Neureither & Partner AG aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 2.037.907,00 € (i. Vj. 328 T€) zur Ausschüttung einer Dividende von 0,13 € (i. Vj. 0,08 €) je dividendenberechtigte Stückaktie 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/InvestorRelations/CorporateGovernance/> veröffentlicht.

Heidelberg, 5. März 2015

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler



Jörg Vierfuß

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, 5. März 2015

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler



Jörg Vierfuß

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen in der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Mannheim, 5. März 2015

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Matthias Ritzki
Wirtschaftsprüfer

Stefan Hamsch
Wirtschaftsprüfer

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg (Deutschland)

Telefon: +49 6221 6425-0
Telefax: +49 6221 6425-20
E-Mail: info@snp-ag.com
Internet: www.snp-ag.com

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

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

SNP Consulting GmbH
Frankenstraße 5
20097 Hamburg
Tel.: +49 40 309 549 75-0

SNP Applications GmbH
Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg
Tel.: +49 6221 6425-0

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

SNP AUSTRIA GmbH
Lassallestraße 7b
1020 Wien
Tel.: +43 732 771111-0

CH
SNP (Schweiz) AG
Baarerstrasse 14
6300 Zug
Tel.: +41 41 561 3250

USA
SNP America, Inc.
SNP GL Associates
Harborside Financial Center
1000 Plaza III
Jersey City, NJ 07311
Tel.: +1 201 451 9 121

ZA
SNP Schneider-Neureither & Partner
ZA (Pty) Limited
Suite 7
Palazzo Towers West
Montecasino
William Nicol Drive
Fourways 2196, Johannesburg

ES
Schneider-Neureither & Partner
Iberica, S.L.
Parque Tecnológico de León
Edificio de Usos Comunes
c/ Julia Morros, 1
Oficina 214 y 215
24009 Armunia León
Tel.: +34 987 2620 12