

# EINZELABSCHLUSS 2019

# LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2019

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019 der SNP Schneider-Neureither & Partner SE (im Folgenden auch „SNP“, „SNP SE“ oder „Gesellschaft“ genannt).

Die SNP SE ist in den vergangenen Jahren dazu übergegangen, das operative Geschäft weitgehend über ihre Tochtergesellschaften zu erbringen. Insoweit nehmen die nachfolgenden Aussagen des Lageberichts eine sehr starke Konzernperspektive ein.

## GESCHÄFTSMODELL UND ORGANISATION

### SNP – The Transformation Company

SNP unterstützt Organisationen mit eigenen Lösungen dabei, Geschäftsmodelle anzupassen und Chancen der Digitalisierung zu nutzen. Software und Services der SNP vereinfachen betriebswirtschaftliche oder technische Änderungen in den Geschäftsanwendungen und versetzen die Kunden in die Lage, diese automatisiert umzusetzen.

Mit dem einzigartigen BLUEFIELD™-Ansatz und einer der weltweit führenden Data Transformation Plattform CrystalBridge® sind die Voraussetzungen geschaffen, einen Industriestandard für automatisierte Business-Transformationen zu setzen. Änderungen in IT-Systemen werden mit der Plattform automatisiert analysiert, umgesetzt und nachverfolgt. Dies bietet Qualitätsvorteile, gleichzeitig werden Zeitaufwand, Kosten und Risiken bei komplexen Transformationsprojekten signifikant reduziert unter Einhaltung höchster Compliance- und Sicherheitsstandards.

Wir betreuen multinationale Unternehmen aller Branchen. SNP wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705) gelistet. Seit 2017 firmiert das Unternehmen als Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE).

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

Entscheidend für unternehmerischen Erfolg sind zunehmend agile und veränderungsbereite IT-Landschaften. Die notwendige Modernisierung veralteter IT-Welten zwingt Unternehmen in die Vereinheitlichung heterogener und komplexer IT-Infrastrukturen zu investieren. Veränderung ist eine permanente Managementaufgabe, und Veränderungsfähigkeit ist eine Kernkompetenz erfolgreicher Unternehmen. Unsere Aufgabe sehen wir darin, eine zur Wertsteigerung beitragende IT-Landschaft zu schaffen und nachhaltig zu sichern. Im Kern unserer Arbeit steht ein industrieübergreifender Softwarestandard, der permanente Veränderung zuverlässig begleitet und fördert.

### IT-Transformationen und deren Auswirkung auf ERP-Systeme

Aus wirtschaftlicher Sicht gehören Transformationsprojekte zu den kritischsten, komplexesten und teuersten Projekten, die sich auf die Organisation von Unternehmen und deren Geschäftsprozesse auswirken. Gleichzeitig sind fast alle Unternehmen in allen Branchen gezwungen, diese Veränderungen vorzunehmen, um mit dem Trend zur Digitalisierung Schritt halten zu können. Die Veränderung und Anpassung von Enterprise-Resource-Planning-Systemen („ERP-Systemen“) stellt dabei die Hauptaktivität der SNP-Gruppe dar.

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

Die Hauptaufgabe bei ERP-Transformationen besteht darin, Daten mitsamt ihrer Historie vollständig und korrekt in einer neuen IT-Systemumgebung abzubilden, darin zu integrieren oder daraus herauszulösen. Häufig handelt es sich dabei um geschäftskritische Vorgänge oder hochsen-

sible 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 software-bezogenen Beratungsdienstleistungen geeignete Lösungen geschaffen, die Unternehmen bei der Bewältigung ihrer IT-Transformationen optimal unterstützen.

IT-Landschaften, die sich leicht an technologische Veränderungen anpassen lassen, sind für unsere Kunden zunehmend entscheidende Erfolgsfaktoren. Unsere Software und Dienstleistungen ermöglichen es unseren Kunden, ihre veraltete und heterogene IT-Landschaft zu modernisieren und in eine homogenisierte IT-Landschaft zu überführen.

### **Auslöser von Business-Transformationen**

Zu den unternehmensgetriebenen Transformationen (Business Transformations) zählen Unternehmensfusionen, Übernahmen, Ausgliederungen, Ausgründungen sowie Unternehmensverkäufe. Zu den technisch getriebenen Transformationen (IT Transformations) zählen Konsolidierungen, Zusammenführungen, Datenharmonisierungen sowie Upgrades, wie z. B. SAP S/4HANA. Zudem haben viele ERP-Landschaften im Laufe der Zeit an Komplexität zugenommen, sodass Ergänzungen oder Veränderungen von bestehenden ERP-Systemen nicht mehr ausreichen, sondern die ERP-Landschaften komplett umgestaltet werden müssen.

### **Der standardisierte Softwareansatz von SNP: schnell, flexibel, effizient und sicher**

Im Laufe eines Transformationsprojekts müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden. Die Dauer einer Transformation kann hierbei einen Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens haben. Kritische Faktoren sind die reibungslose Integration von Altdaten in das neue Layout und eine Minimalisierung von Ausfallzeiten des Systems während der Transformation. Bei der traditionellen Herangehensweise bei Datenübertragungen spielen manuelle Prozesse eine wesentliche Rolle, was zu einem hohen Personalaufwand führt. Wir verwenden eine ande-

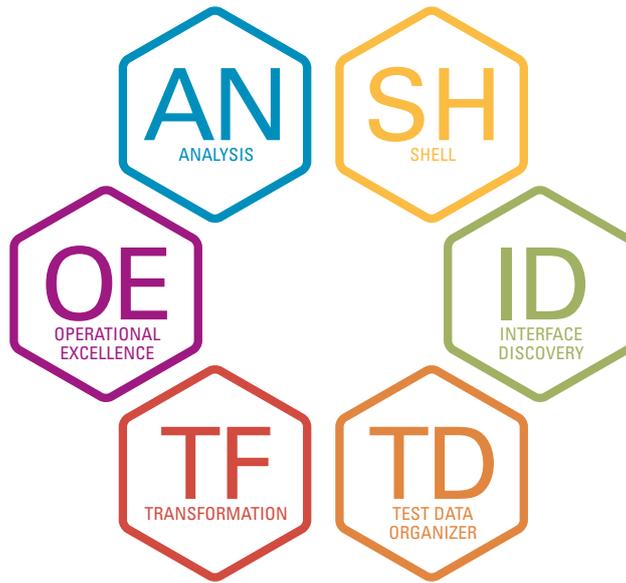
re Herangehensweise, die sich auf den Einsatz von Software stützt und uns erlaubt, wesentliche Schritte des Transformationsprozesses zu automatisieren und die Altdaten eines Unternehmens beizubehalten. Das Produkt- und Serviceangebot der SNP-Gruppe hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient.

### **SNP BLUEFIELD™ – Der Weg nach SAP S/4HANA**

Auf Basis der Data Transformation Plattform CrystalBridge® hat SNP einen intelligenten und schnellen Migrationsansatz für den Übergang zu SAP S/4HANA entwickelt: SNP BLUEFIELD™.

Neben einer langfristigen strategischen Planung hat die Wahl des Migrationsansatzes große Auswirkungen auf den Erfolg und die Dauer eines Transformationsprojekts. Für die Implementierung von SAP S/4HANA gibt es zwei klassische Ansätze: Greenfield (Neuimplementierung) und Brownfield (Conversion). Mit Greenfield nutzen Unternehmen vorkonfigurierte Branchenlösungen für die Migration. Mit Brownfield verschieben Unternehmen lediglich ihr altes SAP ECC-System nach SAP S/4HANA.

SNP hat mit der BLUEFIELD™-Methode einen Migrationsansatz entwickelt, der das Beste von Greenfield und Brownfield vereint: Es können sowohl sämtliche Investitionen in Lösungen und Daten integriert und übernommen werden als auch der Schritt in die Cloud in einem einzigen Go-live realisiert werden. Unternehmen, die sich für BLUEFIELD™ entscheiden, profitieren von erheblichen Vorteilen in Bezug auf Qualität, Kosten und Zeit.



## DAS SNP-PORTFOLIO

Das von der SNP-Gruppe angebotene Portfolio lässt sich in das Unternehmenssegment „Software“ und das Unternehmenssegment „Service“ unterteilen.

### Segment Service

Im Segment Service bieten wir schwerpunktmäßig Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf Transformationsprozesse von Unternehmen an. Dazu zählen hauptsächlich unsere Dienstleistungen in IT-Transformationsprojekten, die darauf abzielen, ERP-Systeme zu ändern und anzupassen. Dies umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von Transformationsprojekten vornehmlich im SAP-Umfeld grundsätzlich benötigt oder vom Kunden gefordert werden.

Die Projekte werden unter Verwendung der digitalen Transformationsplattform CrystalBridge® und für den Übergang zu SAP S/4HANA mit dem Migrationsansatz SNP BLUEFIELD™ umgesetzt. Damit können ERP-Systeme unter Verwendung von maßgeschneiderter Software geändert und migriert werden. Im Ergebnis verringert sich die Fehlerquote, während sich die Qualität der Transformation verbessert.

Daneben bieten wir komplementäre Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf klassische SAP-Beratung und -Implementierung sowie Hosting, Cloud und Application Management Services (AMS).

## SEGMENT SOFTWARE

### CrystalBridge®: Die Data Transformation Plattform von SNP

Im Zuge der Konsolidierung des Produktportfolios wurden neben dem SNP Transformation Backbone® sämtliche weitere SNP-Software in der Data Transformation Plattform CrystalBridge® zusammengeführt. CrystalBridge® ist eine hochautomatisierte und softwarebasierte Data Transformation Plattform zur Analyse, Planung und Umsetzung komplexer IT-Datentransformationen im ERP-Umfeld. Die Plattform bietet den Kunden Planungssicherheit und Projekttransparenz – sie visualisiert komplette SAP-Landschaften, erstellt optimale Roadmaps in Echtzeit und simuliert die Auswirkungen der geplanten Veränderungen an den Systemen noch vor der eigentlichen Transformation. Über standardisierte Module deckt CrystalBridge® sämtliche Business-Szenarien ab und unterstützt eine End-to-End Datentransformation.

## ANALYSIS

Das Modul Analysis gibt einen tiefen organisationsübergreifenden Blick in die SAP-Systeme und liefert somit eine detaillierte Analyse von Organisationsobjekten, Datenvolumina und Konfigurationen sowie Systemstrukturen auf eine interaktive Weise. Auf der Basis der Ergebnisse legen wir gemeinsam mit den Kunden eine maßgeschneiderte Transformationsstrategie fest.

## SHELL

Mit dem Modul Shell wird eine leere Kopie des Quellsystems als initiales Zielsystem gebaut. Anwendungsdaten werden nicht kopiert, es sei denn, der Kunde definiert dies individuell für bestimmte Daten. Für den Kunden entfallen langwierige Lösprozesse einer spiegelbildlichen Systemkopie, was den Aufbau des Zielsystems beschleunigt und den Bedarf an Speicherplatz verringert.

## TRANSFORMATION

Das Modul Transformation steuert die Datenmigration und führt die Migration anhand vordefinierter Regeln aus. Daten werden passgenau und konsistent aus der Quellumgebung geschnitten und in das neue Zielsystem transferiert. Die Near-Zero-Downtime-Methodik reduziert Ausfallzeiten auf ein Minimum und ermöglicht eine nahezu durchgehende Fortführung des laufenden Betriebs. Nach der Migration erfolgen automatisierte Tests und Prüfungen der Datenkonsistenz, was Testzyklen vereinfacht und beschleunigt.

## INTERFACE DISCOVERY

Das Modul Interface Discovery macht alle Kommunikationswege von, zu und in SAP-Systemen jederzeit transparent sichtbar. Die Kunden wissen stets, wo welche Zugriffe auf ihre Systeme stattfinden und können bei Bedarf zielgerichtet eingreifen. Durch CrystalBridge® erhalten die Kunden immer die richtigen Antworten zu den zentralen Themen Security, Compliance und zu anstehenden Änderungen der IT-Architektur. Sie erhöhen die Reaktionsgeschwindigkeit und lösen Probleme bereits in der Entstehung.

## TEST DATA ORGANIZER

Das Modul Test Data Organizer stellt aktuelle und verfremdete Testdaten in höchster Qualität bereit. Notwendige Tests können früher im Projektverlauf durchgeführt werden, was die zeitintensiven Testphasen in den Migrationsprojekten deutlich verkürzt. Durch Pseudonymisierung der Daten werden sensible personenbezogene Informationen geschützt.

### Die Vorteile der CrystalBridge®:

- **Standardisierung**  
Verringerter zeitlicher Aufwand und deutlich reduziertes Risiko durch vordefinierte Transformationsregeln.
- **Automatisierung**  
Minimale Ausfallzeiten der operativen Systeme sichern fortlaufenden Betrieb.
- **Erfahrung**  
Eine Vielzahl durchgeführter Datentransformations- und Migrationsprojekte.
- **Sicherheit**  
Kundenindividuelle Projektplanung und -simulation.
- **Vereinfachung**  
Implementierung parallel ablaufender Datentransformationsprojekte in einem einzigen Go-live.
- **Flexibilität**  
Kundenindividueller Go-live zu einem flexiblen Stichtag.
- **Genauigkeit**  
Passgenaue Datenselektion nach Kundenvorgabe in die Zielumgebung.
- **Cloud**  
Transformation in SNP-Cloud oder Partner-Clouds.

### Software- und Lizenzierungsmodelle

Im Segment Software generiert SNP hauptsächlich Umsatzerlöse auf Basis von Softwarelizenzen und Wartungseinkünften. Die Lizenzen werden in Form von Kauf- bzw. Mietlizenzen angeboten. Die Mietlizenzen können vom Kunden sowohl für eine zeitlich begrenzte Projekt- bzw. Programmnutzung als auch für den permanenten Gebrauch auf Basis einer Jahresmiete erworben werden. Im Falle von Kauflizenzen, die für einzelne Szenarien erworben werden können, fallen jährliche Wartungs-

gebühren an. Die Kalkulation der Lizenzpreise für Kauf- und Mietlizenzen basiert im Allgemeinen auf der Anzahl der SAP-Benutzer, der Anzahl der betroffenen Systemlandschaften des Kunden sowie der Größe der Datenbank.

Die Softwarelizenzen sind ausgerichtet an Business-Szenarien, die für die Umsetzung der Kundenanforderungen notwendig sind. Dazu stellt SNP die notwendigen Module in der Data Transformation Platform CrystalBridge® bereit, um diese Szenarien optimal und flexibel abzudecken. Die dafür verfügbaren Lizenzpakete können darüber hinaus auch individuell an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. In solchen Fällen wird die Softwarelizenz auf Basis der oben erwähnten Parameter sowie der eingesetzten Softwaremodule und entsprechender modulspezifischer Parameter errechnet. CrystalBridge® enthält sowohl Komponenten, die als Software as a Service (SaaS) angeboten werden als auch Komponenten, die als On-Premises-Variante bereitgestellt werden.

## **WETTBEWERBSSTÄRKEN**

Zu unseren Wettbewerbsstärken zählen wir:

### **Umfangreiche Erfahrung in IT-Transformationsprojekten**

Wir verfügen über eine langjährige Erfolgsgeschichte und Erfahrung in unserem Geschäft: Wir unterstützen unsere Kunden seit 25 Jahren bei der Umsetzung komplexer IT-Transformationsprojekte. Mehrere tausend weltweite Transformationsprojekte mit hoher Daten- und Prozesskomplexität wurden termingerecht von uns geliefert, darunter bedeutende und zeitkritische Fusionen und Übernahmen sowie Carve-out-Projekte weltweit.

### **Technischer Vorteil eines standardisierten Softwareansatzes**

Transformationsprojekte gehören heute zu den größten Herausforderungen für Unternehmen und deren IT-Abteilungen. Im Zuge eines IT-Transformationsprojekts müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden; dies führt in der Regel zu hohen Personalkosten, einem

intensiven Einsatz von Managementressourcen und operativen Ausfallzeiten von ERP-Systemen. Mit unserem standardisierten Softwareansatz stellen wir sicher, dass IT-Transformationsprojekte in einem Ein-Schritt-Verfahren umgesetzt werden – mit einer signifikant reduzierten Ausfallzeit nahe null sowie einer vollständigen Sicherung der historischen Altdaten. Für Kunden ergeben sich daraus klare Qualitäts- und Kostenvorteile, insbesondere die Reduzierung der Ausfallzeiten der produktiven IT-Systeme ist ein ganz entscheidendes Alleinstellungsmerkmal. Darüber hinaus reduziert unser softwarebasierter Ansatz die Fehlerrate während eines Transformationsprojekts und ermöglicht darüber hinaus die jederzeitige Wiederherstellung des Ursprungssystems im Projektverlauf.

### **Zusammenarbeit mit global führenden IT-Beratungsunternehmen**

Wir arbeiten sehr intensiv zusammen mit global agierenden Strategieberatern und Systemintegratoren. Verschiedene Partner- und Rahmenverträge zeigen die zunehmende Akzeptanz unseres softwaregestützten Ansatzes zur Bewältigung komplexer digitaler Transformationsprozesse. Angesichts der zukünftig ansteigenden Zahl an komplexen IT-Transformationsprojekten und des damit einhergehenden Fachkräftemangels zur Umsetzung der anstehenden Projekte wenden sich vor allem global agierende Strategieberater und Systemintegratoren zunehmend an IT-Unternehmen mit alternativen technologischen Ansätzen.

### **Starke Beratungsbasis**

Unsere starke internationale Präsenz und unsere weltweite Beratungskapazität in Europa, den USA, Südamerika und Asien versetzt uns in die Lage jederzeit und weltweit anstehende Großprojekte mit den erforderlichen personellen Ressourcen zu füllen. Dies versetzt uns zudem in die Lage von einer kurzfristigen Zunahme an Transformationsprojekten zu profitieren und lieferfähig zu sein. In Bezug auf die Lieferfähigkeit sind wir eine der führenden Anbieter für technische Systemlandschaftsoptimierungen mit einem einzigartigen Software-basierten Lösungsansatz.

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

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

Die konzernweiten Forschungs- und Entwicklungskosten erreichten im Geschäftsjahr 2019 eine Höhe von 29,5 Mio. € (i. Vj. 16,6 Mio. €); der entsprechende Anteil an den Umsatzerlösen der SNP-Gruppe belief sich auf 20,3 % (i. Vj. 12,7 %). Im Geschäftsjahr 2019 wurden keine Entwicklungskosten aktiviert (i. Vj. 0 T€).

Zum 31. Dezember 2019 arbeiteten konzernweit 118 SNP-Mitarbeiter in der Entwicklung (31. Dezember 2018: 99). Dies entspricht einem Anteil von 9 % an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (31. Dezember 2018: 8 %). Zum 31. Dezember 2019 arbeiteten 50 Mitarbeiter in der SNP SE in der Entwicklung (31. Dezember 2018: 45).

## MITARBEITER

### Aus- und Weiterbildung

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Anforderungen der Software- und IT-Beratungsbranche erfordern ein hohes Ausbildungsniveau der SNP-Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld ungebrochen ist, arbeitet die SNP intensiv daran ihren Ruf als zuverlässiger und fairer Arbeitgeber aufrechtzuerhalten. Zudem ermöglicht das Unternehmen allen Mitarbeitern die Teilnahme an umfassenden Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Zu den Programmbestandteilen gehören sowohl interne als auch externe Schulungsmaßnahmen, bei denen sowohl Fachwissen vermittelt als auch Soft Skills geschult werden. Daneben fördert SNP verschiedene sportliche und gesundheitsfördernde Aktivitäten.

## Entwicklung der Mitarbeiterzahl

Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SNP SE erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um rund 16 % von 143 auf 166. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2019 betrug 152 Mitarbeiter (i. Vj. 144)<sup>1</sup>. Der nominale Personalaufwand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um rund 13 % auf 12,6 Mio. € (i. Vj. 11,2 Mio. €).

Unter den Beschäftigten waren zum 31. Dezember 2019 4 geschäftsführende Direktoren (i. Vj. 2 geschäftsführende Direktoren) sowie 26 Studenten und Trainees (i. Vj. 16).

---

<sup>1</sup> Inkl. Studenten und geschäftsführende Direktoren.

## BETEILIGUNGSSTRUKTUR

Die SNP SE hält direkt oder indirekt über Tochtergesellschaften Beteiligungen an folgenden Tochtergesellschaften:

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP Deutschland GmbH (vormals SNP Transformations Deutschland GmbH)	Thale, Deutschland	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
ERST European Retail Systems Technology GmbH	Hamburg, Deutschland	100
Innoplexia GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
Hartung Consult GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
Hartung Information System Co., Ltd.	Shanghai, China	100
SNP Austria GmbH	Pasching, Österreich	100
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen, Schweiz	100
SNP Resources AG	Steinhausen, Schweiz	100
SNP Transformations, Inc.	Jersey City, NJ, USA	100
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Johannesburg, Südafrika	100
SNP Transformations SEA Pte. Ltd.	Singapur	81
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd.	Kuala Lumpur, Malaysia	81
Harlex Management Ltd.	London, Großbritannien	100
Harlex Consulting Ltd.	London, Großbritannien	100
SNP Poland Sp. z o.o.	Suchy Las, Polen	100
SNP Netherlands B.V.	Amsterdam, Niederlande	100
BCC Business Consulting Center GmbH i.L.	Berlin, Deutschland	100
ADP Consultores S.R.L.	Buenos Aires, Argentinien	100
ADP Consultores Limitada	Santiago de Chile, Chile	100
ADP Consultores S.A.S	Bogotá, Kolumbien	100
SNP Australia Pty Ltd.	Sidney, Australien	100
Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd.	Qingdao, China	100

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### Weltwirtschaftliche Lage

Anfang des Jahres 2018 beschleunigte sich die Wirtschaftstätigkeit in nahezu allen Regionen der Welt und der Weltwirtschaft wurden für die Jahre 2019 und 2020 Wachstumsraten von jeweils 3,9 % prognostiziert. Im April 2019 passte der Internationale Währungsfonds (IWF) erstmals seine Prognose an und prophezeite eine deutliche Abschwächung der globalen Expansion. Gemäß IWF wurde schließlich im Jahr 2018 ein globales Wirtschaftswachstum von 3,6 % erwirtschaftet (2017: knapp 4 %); die Prognose für das Jahr 2019 lag zu diesem Zeitpunkt bei einem weltweiten Anstieg von 3,3 %<sup>2</sup>.

Im Oktober 2019 revidierten die IWF-Experten ihre Einschätzung zum weltweiten Wachstumstempo: In Folge der zunehmenden Handelshemmnisse, der erhöhten Unsicherheit in Bezug auf Handel und Geopolitik, der makroökonomischen Belastungen in mehreren aufstrebenden Volkswirtschaften sowie struktureller Faktoren, wie geringes Produktivitätswachstum und alternde Gesellschaften in fortgeschrittenen Volkswirtschaften, wurde die neue Wachstumsprognose für das Jahr 2019 bei 3,0 % fixiert<sup>3</sup>.

Im Januar 2020 aktualisierte der IWF in seinem World Economic Outlook seine makroökonomische Einschätzung abermals. Danach würden die weltwirtschaftlichen Aktivitäten in der zweiten Jahreshälfte 2019 angesichts der Unsicherheit in der globalen Handelspolitik, den geopolitischen Spannungen und des Drucks in einigen Schwellenländern weiterhin belastet. Das globale Wachstum im Jahr 2019 soll bei 2,9 % liegen<sup>4</sup>.

Im Euroraum, in Nordamerika sowie kleineren fortgeschrittenen asiatischen Volkswirtschaften wird das Wachstum im Jahr 2019 deutlich schwächer ausfallen als in den beiden Vorjahren. Dieses geringere Wachstum spiegelt in erheblichem Maße eine allgemeine Abschwächung der Industrieproduktion wider, die auf eine schwächere Auslandsnachfrage – einschließlich Chinas – zurückzuführen ist. Von besonderer Bedeutung für Deutschland sei die Verlangsamung der globalen Automobilproduktion.

## Lage des IT-Transformationsmarktes

Der Markt für Merger & Acquisitions, einer der wesentlichen Treiber für IT-Datentransformationen, ist trotz rückläufiger Volumenentwicklung unverändert kapitalintensiv: Gemäß dem Institute of Merger, Acquisitions and Alliances (IMAA) belief sich das Volumen der Fusionen und Übernahmen von ganzen Unternehmen oder Unternehmensanteilen weltweit im Jahr 2019 auf rund 3.888 Milliarden US-\$. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Rückgang von 11 % (2018: 4.134 US-\$). Weniger stark rückläufig war dagegen die Anzahl der M&A-Deals: Der Statistik von IMAA zufolge wurden im Jahr 2019 weltweit 49.386 Transaktionen gezählt; gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Minus von 7 % (2018: 52.912)<sup>5</sup>.

Das ERP-Produkt SAP S/4HANA ist eines der wesentlichen Treiber, warum immer mehr Unternehmen mit Prozessveränderungen und einer Cloud-Strategie ihre digitale Transformation angehen. Hintergrund ist, dass die Mainstream-Wartung für die Kernanwendungen der SAP Business Suite 7 von der SAP SE noch bis Ende 2027 bereitgestellt werden; bis Ende 2030 wird eine optionale Extended Wartung angeboten<sup>6</sup>.

Die Migrations- bzw. Neuimplementierungsquote des SAP-Nachfolgeprodukts SAP S/4HANA ist gemäß einer aktuellen Lünendonk-Studie überschaubar: Die Mehrheit der befragten Unternehmen im deutsch-sprachigen Raum (52 %) ist aktuell mit der Erstellung von Vorstudien bzw. Business Cases beschäftigt, um auf dieser Basis eine Strategie für den Rollout im gesamten Unternehmen oder nur in einzelnen Funktionsbereichen zu entwickeln. Wei-

tere 30 % der Unternehmen haben die Phase der Vorstudien bereits abgeschlossen und befinden sich mitten in der Entwicklung ihrer Rollout-Strategie<sup>7</sup>.

Im Zuge der anstehenden ERP-Umstellungen erhoffen sich die Unternehmen vor allem den Anforderungen der Digitalisierung und den veränderten Marktbedingungen gerecht zu werden. Darüber hinaus werden ein höherer Automatisierungsgrad sowie eine Beschleunigung der Prozesse erwartet. Daneben geht es den Unternehmen gemäß Lünendonk um grundlegende Themen, wie eine einheitlichere Datenbasis sowie eine höhere Datenqualität.

## Auswirkungen auf die SNP

Im Jahr 2018 setzten die zehn weltweit führenden IT-Beratungsunternehmen rund 250 Mrd. € um. Als weltweit führender Anbieter von Software zur Bewältigung komplexer digitaler Transformationsprozesse adressiert SNP einen Teil dieses kapital- und personalintensiven IT-Beratungsmarktes. Die technische Datenmigration stellt für die IT-Beratungsunternehmen einen sehr anspruchsvollen und zunehmend kritischen Teil eines umfangreichen Beratungsprojekts dar. Anders als klassische IT-Beratung im ERP-Umfeld setzt SNP dabei auf einen automatisierten Ansatz mithilfe eigens entwickelter Software.

Die Bereitschaft zur Transformation bestehender ERP-Systeme hat kundenseitig im Jahr 2019 weiter zugenommen. Von dieser Entwicklung konnte SNP im Geschäftsjahr 2019 profitieren. Der Anteil des Softwareumsatzes am Gesamtumsatz hat im Geschäftsjahr 2019 einen neuen Höchststand erreicht.

## WESENTLICHE EREIGNISSE IM KONZERN

### Neuaufstellung in den USA

Zum Jahreswechsel 2018/2019 konnten wir für die Region Nordamerika einen neuen CEO gewinnen. Zu den wesentlichen strategischen Zielen in den USA zählen die Vertiefung der Zusammenarbeit mit bedeutenden Partnerunternehmen, der Ausbau des Vertriebsteams sowie eine Umsatz- und Ergebnissteigerung.

<sup>2</sup> Internationaler Währungsfonds (IWF); World Economic Outlook Update, April 2019, (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019>)

<sup>3</sup> Internationaler Währungsfonds (IWF); World Economic Outlook Update, October 2019, (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019>)

<sup>4</sup> Internationaler Währungsfonds (IWF); World Economic Outlook Update, January 2020, (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020>)

<sup>5</sup> Mergers & Acquisitions Worldwide (<https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>)

<sup>6</sup> <https://news.sap.com/germany/2020/02/wartung-s4hana-sap-business-suite-7/#ftn>

<sup>7</sup> Lünendonk-Studie 2019 „Mit S/4HANA in die digitale Zukunft – Status, Ziele und Trends bei der Einführung von S/4HANA im deutschsprachigen Raum“ (<https://www.luenendonk.de/produkt/studien-publikationen/luenendonk-studie-2019-mit-s-4hana-in-die-digitale-zukunft/>)

### **Forcierung der Internationalisierungsstrategie**

Im ersten Quartal 2019 wurde in Australien ein weiterer Standort gegründet. Ziel ist es, den asiatisch-pazifischen Raum und damit einen der strategisch wichtigsten Märkte noch besser bedienen zu können. Damit ist die SNP-Gruppe nunmehr auf nahezu allen relevanten globalen Märkten präsent.

### **Ordentliche Hauptversammlung 2019**

Die ordentliche Hauptversammlung hat mit großer Stimmenmehrheit den Nachwahlen zum Verwaltungsrat zugestimmt und Dr. Klaus Kleinfeld sowie Dr. Karl Biesinger neu in das Gremium gewählt. Die Hauptversammlung am 6. Juni 2019 folgte zudem auch allen weiteren Beschlussvorschlägen und erteilte den geschäftsführenden Direktoren sowie den Mitgliedern des Verwaltungsrats Entlastung. Im Nachgang zur Hauptversammlung wurde Dr. Klaus Kleinfeld zum stellvertretenden Vorsitzenden des Verwaltungsrats ernannt. Die Hauptversammlung stimmte zudem für die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals von bis zu insgesamt 3.301.223 €; die Ermächtigung wurde für den gesetzlich zulässigen Zeitraum von fünf Jahren erteilt.

### **Gesellschaftsrechtliche Umstrukturierung: SNP Deutschland GmbH**

Rückwirkend zum 1. Januar 2019 wurden Anfang Juli 2019 die SNP Business Landscape Management GmbH und die SNP Applications EMEA GmbH unter dem Dach der SNP Transformations Deutschland GmbH zusammengeführt; das zusammengeführte Unternehmen trägt den neuen Namen SNP Deutschland GmbH. Darüber hinaus wurde Ende Juli/Anfang August 2019 der operative Vertriebsbereich der SNP Applications DACH GmbH rückwirkend zum 1. Juli 2019 in die SNP Deutschland GmbH eingebracht. Die genannten Maßnahmen erfolgten im Rahmen des Projekts „ONE DE“ mit dem Ziel, Potenziale zu bündeln, Anforderungen der Kunden gezielter zu bearbeiten und Produkte und Dienstleistungen effizienter zu vertreiben.

### **SNP ist Gründungspartner der SAP-Arbeitsgruppe „SAP S/4HANA Selective Data Transition Engagement“**

Die SNP SE ist aktiver Gründungspartner der von der SAP SE ins Leben gerufenen Arbeitsgruppe „SAP S/4HANA Selective Data Transition Engagement“. Sie unterstützt Unternehmen beim Umstieg auf SAP S/4HANA, wenn eine Neuimplementierung ebenso wenig sinnvoll wie eine System-Conversion ist. Als Teil der von SAP moderierten Arbeitsgruppe wird SNP mit seinen Produkten und Services Konzerne durch Ansätze unterstützen, die Eigenschaften einer klassischen Neuimplementierung mit denen einer System-Conversion verbinden. Die Arbeitsgruppe ergänzt das SAP S/4HANA Movement-Programm um eine valide dritte Option; hierzu wurde der SNP BLUEFIELD™-Ansatz entwickelt.

### **Großauftrag für globales SAP-Projekt bei Schweizer Energie- und Hightech-Unternehmen**

Im Mai 2019 hat SNP den Auftrag für die Aufspaltung der SAP-Systemlandschaft eines bedeutenden Schweizer Energie- und Hightech-Unternehmens gewonnen. Das Auftragsvolumen für Software und Services liegt im unteren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Das Schweizer Unternehmen gab bereits im vergangenen Jahr den Verkauf eines seiner Geschäftsbereiche bekannt. Die Umsetzung der Transaktion erfordert zwangsläufig eine Aufspaltung der zugrunde liegenden kaufmännischen SAP-Systeme. SNP hat sich bei der Auftragsvergabe aufgrund der softwaregestützten Analyseverfahren, der Leistungsfähigkeit der Transformationssoftware und der großen Erfahrung bei der Umsetzung von Transaktionen durchgesetzt. Die Umsetzung des Projekts startete im Juni 2019.

### **Personelle Weichenstellungen im Gremium der geschäftsführenden Direktoren**

Mit Beginn des zweiten Halbjahres hat sich SNP auf der Ebene der geschäftsführenden Direktoren mit zwei erfahrenen Führungspersönlichkeiten verstärkt: Mit Wirkung zum 1. Juli 2019 hat Michael Eberhardt die Funktion des Chief Operating Officer (COO) übernommen. Zum gleichen Zeitpunkt übernahm Frank Hohenadel die Funktion

des Chief Human Resource Officer (CHRO). Beide wurden zu geschäftsführenden Direktoren der SNP SE bestellt. Im Oktober 2019 beschloss der Verwaltungsrat Prof. Dr. Heiner Diefenbach mit Wirkung zum 1. Januar 2020 zum Chief Financial Officer (CFO) des Unternehmens zu bestellen, der ab diesem Zeitpunkt die Aufgaben und Zuständigkeiten von Dr. Uwe Schwellbach übernimmt. Damit besteht das Gremium der geschäftsführenden Direktoren zum 1. Januar 2020 aus den folgenden vier Personen: Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO), Prof. Dr. Heiner Diefenbach (CFO), Michael Eberhardt (COO) sowie Frank Hohenadel (CHRO).

### **Großauftrag mit weltweit führendem IT- und Beratungsunternehmen mit Sitz in den USA zur globalen Nutzung von SNP-Software**

Im August 2019 haben SNP und eines der weltweit führenden IT- und Beratungsunternehmen mit Sitz in den USA einen Vertrag unterzeichnet, dessen Gegenstand die Nutzung von SNP-Software zur Durchführung von Transformationsprojekten durch das globale IT- und Beratungsunternehmen ist. Das IT- und Beratungsunternehmen hat sich zu einer Mindestabnahme von SNP-Softwarelizenzen für Datentransformationen in Höhe von 30 Mio. US-Dollar bis zum Jahr 2022 verpflichtet.

### **Aktienrückkaufprogramm**

Im August 2019 hat der Verwaltungsrat der SNP SE auf Grundlage der Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 ein mehrjähriges Aktienrückkaufprogramm beginnend am 1. September 2019 mit einer Laufzeit bis längstens zum 11. Mai 2021 beschlossen. In diesem Zeitraum sollen eigene Aktien der Gesellschaft im Wert von bis zu 32 Mio. € (ohne Erwerbsnebenkosten), höchstens jedoch 638.362 Aktien, ausschließlich über die Börse zurückgekauft werden. Im Jahr 2019 wurden insgesamt 34.000 Aktien zu einem Kaufpreis von 1,1 Mio. € zurückgekauft. Informationen über die einzelnen Transaktionen sowie über das tägliche Handelsvolumen veröffentlicht die Gesellschaft unter folgendem Link:

<https://www.snpgroup.com/de/aktie>

### **Kooperation mit Google Cloud**

Im September 2019 wurde eine Kooperation mit Google Cloud unterzeichnet; dabei hat Google sowohl die digitale Transformationsplattform CrystalBridge® als auch das SNP BLUEFIELD™-Verfahren lizenziert, um seinen SAP-Kunden mit der Suite eine schnelle und sichere Datenmigration in ihr Cloud-System zu ermöglichen. Auf Basis der umfangreichen Lizenzvereinbarung können die Kunden von Google ihre SAP-Anwendungen auf Google Cloud umziehen und gleichzeitig den Umstieg auf S/4HANA durchführen.

### **T-Systems und SNP vereinbaren Zusammenarbeit zur Software-Nutzung**

Im November 2019 haben T-Systems und SNP eine Vereinbarung zur strategischen Zusammenarbeit und Nutzung des BLUEFIELD™-Ansatzes und der SNP-Software unterzeichnet. Die Vereinbarung wird eine dreijährige Laufzeit haben. Ziel der strategischen Partnerschaft ist es, Bestandskunden von T-Systems einen hochautomatisierten und flexiblen Weg nach SAP S/4HANA® aufzuweisen. Zum Einsatz kommt die Data Transformation Plattform CrystalBridge®.

### **„Transformation World“ mit neuem Besucherrekord**

Im November 2019 fand die diesjährige „Transformation World“ statt, der wichtigste Expertenkongress zu IT- und Geschäftstransformationen im deutschsprachigen Raum. Im Fokus der zweitägigen IT-Fachkonferenz mit mehr als 600 Teilnehmern standen Keynotes, Fachbeiträge und praxisrelevante Workshops zu zukunftsweisenden Themen und Trends bei IT- und Geschäftstransformationen sowie zum digitalen Wandel in Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft. Der Kongress wurde inzwischen zum sechsten Mal von SNP ausgerichtet.

### **SNP begleitet MAHLE bei der Umstellung auf S/4HANA**

Im November 2019 wurde SNP von der MAHLE GmbH mit der Transformation und Modernisierung ihrer globalen SAP- und Non-SAP-Systeme beauftragt. Ziel von MAHLE ist es eine sichere, flexible und leicht zu wartende IT-Landschaft im ERP-Umfeld zu schaffen. Die dazu mit der SNP geschlossene Vereinbarung hat eine Laufzeit bis Ende 2025. Vertragsgegenstand ist ein Softwarepaket, ergänzt um passende Serviceleistungen. Insgesamt sollen acht SAP-Systeme auf ein zentrales SAP S/4HANA-System und Daten von 20 Non-SAP-Systemen migriert werden.

### **STEUERUNGSGRÖSSEN**

Damit die SNP SE den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern kann, konzentrieren sich die Anstrengungen darauf, weiter profitabel zu wachsen und die Finanzkraft der SNP-Gruppe kontinuierlich zu stärken. Ein internes Steuerungssystem mit finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungsgrößen stellt sicher, dass diese strategischen Ziele erreicht werden. Entsprechend dem internen Steuerungssystem konzentriert sich das Management auf Konzernebene auf folgende wesentliche finanzielle Steuerungsgrößen: Konzernumsatz, Umsätze in den Segmenten Service und Software, EBIT und EBIT-Marge im Konzern und auf Segmentebene. Als nichtfinanzielle Steuerungsgröße wird der Auftragseingang herangezogen. Auf die in den Vorjahren zusätzlich genutzten Steuerungsgrößen (sämtliche Non-IFRS-Kennzahlen, EBITDA, EBITDA-Marge sowie Auslastung und Auftragsbestand) wird nach einer Wesentlichkeitsanalyse verzichtet.

Die bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren sind auf Gesellschaftsebene die Umsätze sowie das operative Ergebnis (IFRS). Da das operative Geschäft weitgehend auf die Tochtergesellschaften verlagert wurde, werden die entsprechenden Leistungsindikatoren in den beiden Unternehmenssegmenten Service und Software nur auf Konzernebene betrachtet.

### **GESAMTAUSSAGE DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN ZUR ZIELERREICHUNG**

SNP SE ist in den vergangenen Jahren dazu übergegangen, das operative Geschäft weitgehend über ihre Tochtergesellschaften zu erbringen. Externe Umsätze, die noch über die SNP SE erzielt werden, werden im internen Reporting den zuständigen Geschäftseinheiten Transformations, Applications oder Business Landscape Management zugeordnet. Sie werden nicht innerhalb der SNP SE, sondern vielmehr gesellschaftsübergreifend einem Soll-Ist-Vergleich unterzogen. Insoweit bezieht sich die nachfolgende Gesamtaussage zur Zielerreichung sowie die Soll-Ist-Vergleiche auf die Zielerreichung der SNP SE samt ihren Tochtergesellschaften.

### **SNP erreicht Gesamtprognose**

Die Ziele bezüglich der wesentlichen Steuerungsgrößen konnten mit einer Ausnahme erreicht bzw. zum Teil deutlich übertroffen werden. Angesichts eines sehr starken zweiten Halbjahres ergaben sich gegenüber der ursprünglichen Prognose lediglich im Segment Service negative Abweichungen: Hier lag der erzielte Umsatz im Wesentlichen aufgrund von negativen Währungseffekten um rund 4 % unter dem Segmentumsatz des Vorjahres; die Prognose wurde um rund 10 % verfehlt.

Ein wesentlicher Treiber des Gesamtwachstums war das margenstarke Softwaresegment. Hier konnte SNP einen überproportionalen Umsatzanstieg um 63 % auf rund 48 Mio. € realisieren. Damit stieg der Anteil des Softwaregeschäfts am Gesamtumsatz im Jahr 2019 auf rund 33 % (Vorjahr: 22 %). Der Prognosewert konnte um rund 7 Prozentpunkte bzw. rund 10 Mio. € übertroffen werden.

Deutlich stärker als zu Jahresanfang erwartet entwickelte sich im Jahresverlauf der Auftragseingang; dieser liegt mit rund 201 Mio. € um 52 % über dem Vorjahreswert und rund 23 % über dem Mittelwert der prognostizierten Spanne.

Die erzielten operativen Ergebnisprognosen lagen im Rahmen der Prognose.

## ZIELERREICHUNG UND ENTWICKLUNG WESENTLICHE STEUERUNGSGRÖSSEN

	Ergebnis 2018	Prognose 2019 <sup>1</sup>	Ergebnis 2019
Auftragseingang	132,3 Mio. €	158 Mio. € bis 163 Mio. €	201,3 Mio. €
Konzernumsatz	131,0 Mio. €	145 Mio. € bis 150 Mio. €	145,2 Mio. €
Umsatz im Segment Service	101,2 Mio. €	Rund 74% des Planumsatzes	97,6 Mio. €; rund 67% des Gesamtumsatzes
Umsatz im Segment Software	29,8 Mio. €	Rund 26% des Planumsatzes	47,6 Mio. €; rund 33% des Gesamtumsatzes
EBIT-Marge (Konzern)	-2,0%	Im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich	4,8%
EBIT-Marge (Segment Service)	-5,2%	Weitgehend ausgeglichen	3,4%
EBIT-Marge (Segment Software)	30,3%	Im unteren bis mittleren zweistelligen Prozentbereich	27,4%

<sup>1</sup> Wie im Geschäftsbericht 2018 berichtet.

### AUFTRAGSBESTAND UND AUFTRAGSEINGANG

Der Auftragseingang lag zum 31. Dezember 2019 mit 201,3 Mio. € um rund 52 % über dem Vergleichswert des Vorjahres von 132,3 Mio. €. Der deutlich über Plan liegende Auftragseingang ist im Wesentlichen auf die sehr gute Performance in der DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz) sowie die erfolgreiche Partner- und Softwarestrategie zurückzuführen.

Rund 118 Mio. € des Auftragseingangs entfallen auf die DACH-Region. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von 96 % (i. Vj. 58,7 Mio. €). Der Anteil der DACH-Region am globalen Auftragseingang liegt damit bei rund 57 % (i. Vj. 44 %).

Dem Segment Software sind auf Konzernebene 77,8 Mio. € bzw. 39 % des Auftragseingangs zuzuordnen (i. Vj. 34,6 Mio. € bzw. 26 %); entsprechend entfallen 123,5 Mio. € bzw. 61 % des Auftragseingangs auf das Segment Service.

Überproportional legte der Auftragseingang in Verbindung mit anstehenden SAP S/4HANA-Projekten zu: Gegenüber 8,8 Mio. € in 2018 bedeuten 27,8 Mio. € in 2019 eine Steigerung von rund 216 %.

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2019 bei 92,7 Mio. €; gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert von 56,3 Mio. € entspricht dies einem Anstieg von rund 65 %.

### GESCHÄFTSVERLAUF UND ERGEBNISENTWICKLUNG

#### Ertragslage

##### ■ Umsatzentwicklung

2019 erzielte die SNP SE einen Gesamtumsatz in Höhe von 33,2 Mio. € (i. Vj. 24,6 Mio. €), was einer Steigerung um 35 % gegenüber dem Vorjahr entsprach. Der Umsatzanstieg ist im Wesentlichen auf höhere Lizenzerlöse mit externen Kunden (+13,7 Mio. €) und verbundenen Unternehmen (+5,4 Mio. €) zurückzuführen, während die Umsatzerlöse im Segment Service infolge der weiteren Verlagerung des operativen Geschäftes auf die Tochtergesellschaften rückläufig waren (zusammen -9,2 Mio. €).

##### ■ Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen

Die Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen betrug im Geschäftsjahr 0,1 Mio. € (i. Vj. Verminderung 4,5 Mio. €). Die Verminderung des Bestandes resultiert aus geringeren Beständen im Zusammenhang mit Festpreisprojekten, da das Projektgeschäft weitgehend auf die Tochtergesellschaften verlagert wurde.

##### ■ Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen unverändert zum Vorjahr 1,4 Mio. € (i. Vj. 1,3 Mio. €). Die

sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich im Wesentlichen aus Mitarbeiterzuzahlungen für Firmenfahrzeuge sowie aus Währungskursgewinnen zusammen.

#### ■ **Materialaufwand**

Die für die Umsätze im Segment Service notwendigen Kapazitäten wurden im Vorjahr zu einem großen Teil weiterhin von den konzerninternen Tochtergesellschaften in Anspruch genommen. Im Geschäftsjahr 2019 wurde das externe Geschäft weitgehend komplett auf die Tochtergesellschaften übertragen. Die bezogenen Leistungen haben sich infolgedessen um 4,3 Mio. € auf 0,5 Mio. € reduziert.

#### ■ **Personalaufwand**

Im Berichtsjahr hat sich die Anzahl an Mitarbeitern bei der SNP SE von 143 zum 31. Dezember 2018 auf 166 zum 31. Dezember 2019 erhöht. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2019 betrug 152 Mitarbeiter (i. Vj. 144 Mitarbeiter). Der nominale Personalaufwand erhöhte sich infolge dieser Entwicklung sowie aufgrund von Gehaltssteigerungen um 1,4 Mio. € auf 12,6 Mio. € (i. Vj. 11,2 Mio. €).

#### ■ **Abschreibungen**

Die Abschreibungen beliefen sich auf 0,8 Mio. € nach 1,2 Mio. € im Vorjahr. Es handelt sich wie bereits im Vorjahr ausschließlich um planmäßige Abschreibungen.

#### ■ **Sonstige betriebliche Aufwendungen**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 1,9 Mio. € (+12 %) auf 17,7 Mio. €. Ursache hierfür sind in erster Linie höhere Werbekosten und Beratungsleistungen.

### **Ergebnisentwicklung**

Mit den vorgenannten Veränderungen ergibt sich im Geschäftsjahr 2019 ein EBITDA in Höhe von 3,9 Mio. € nach -10,4 Mio. € im Vorjahr. Im gleichen Zeitraum erhöhte sich das operative Ergebnis (EBIT) auf 3,1 Mio. € (i. Vj. -11,6 Mio. €). Dies geht einher mit einer EBITDA-Marge in Höhe von 12 % (i. Vj. -42 %) und einer EBIT-Marge in Höhe von 9 % (i. Vj. -47 %).

Das Finanzergebnis erhöhte sich deutlich um 6,8 Mio. € auf 7,4 Mio. € (i. Vj. 0,6 Mio. €). Dies liegt im Wesentlichen an höheren Erträgen aus Beteiligungen infolge von Ausschüttungen (+4,9 Mio. €) sowie höheren Gewinnabführungen aus Ergebnisabführungsverträgen (3,0 Mio. € gegenüber 1,4 Mio. € im Vorjahr). Die Zinsaufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Mio. € auf 0,7 Mio. € gesunken.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,6 Mio. € (i. Vj. 0,2 Mio. €). Bei der Berechnung der Steuern wurden die steuerlichen Verlustvorträge berücksichtigt. Das Jahresergebnis erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug 10,0 Mio. € (i. Vj. -11,2 Mio. €).

### **Dividendenvorschlag**

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP SE, die am 6. Juni 2019 in Wiesloch stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag des Verwaltungsrats zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,00 € je Aktie. Im Vorjahr betrug die Dividende ebenfalls 0,00 €.

### **Auftragsbestand und Auftragseingang**

Der Auftragsbestand der SNP SE lag zum 31. Dezember 2019 mit 19,2 Mio. € deutlich über dem Vergleichswert des Vorjahres von 0,1 Mio. €. Der Auftragseingang der SNP SE beläuft sich im Geschäftsjahr 2018 auf 35,8 Mio. € (i. Vj. 3,2 Mio. €). Der Anstieg bei Auftragsbestand und Auftragseingang ist im Wesentlichen auf mit Partnergesellschaften abgeschlossene Verträge zurückzuführen.

### **Finanz- und Vermögenslage**

SNP verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel ist eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Mit einem hohen Bestand an Liquidität erhöhen wir unsere finanzielle Flexibilität und Sicherheit. Über weitere verschiedene Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzlich Liquiditätspotentiale nutzen. Beim Management der Kapitalstruktur

ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils, insbesondere die Aufrechterhaltung einer hohen Konzerneigenkapitalquote von mindestens 30 %.

Zum 31. Dezember 2019 hat sich die Bilanzsumme im Vergleich zum 31. Dezember 2018 von 123,4 Mio. € auf 135,1 Mio. € erhöht.

Die Veränderungen ergaben sich im Wesentlichen bei den folgenden Positionen:

#### ■ Anlagevermögen

Das Anlagevermögen beläuft sich zum 31. Dezember 2019 auf 98,0 Mio. € (i. Vj. 88,6 Mio. €). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf um 4,9 Mio. € höhere Anteile an verbundenen Unternehmen zurückzuführen. Die Anteile an der Tochtergesellschaft ADP Consultores S.R.L., Argentinien, erhöhten sich um 2,0 Mio. € in Folge einer Kapitalerhöhung. Im Mai 2019 wurde die 100 %-ige Tochtergesellschaft Qingdao SNP Data Technology Co. Ltd. mit Sitz in Qingdao, China, gegründet. Die Anschaffungskosten belaufen sich auf 2,8 Mio. €. Im Januar 2019 wurde die 100 %-ige Tochtergesellschaft SNP Australia Pty. Ltd. mit Sitz in Sydney für 1 AUD erworben. Bei dieser wurde im März 2019 eine Kapitalerhöhung durchgeführt, nach der sich die Anschaffungskosten auf 0,2 Mio. € belaufen.

Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,7 Mio. € erhöht.

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Sachanlagevermögens, des immateriellen Anlagevermögens und der Finanzanlagen für das Geschäftsjahr 2019 ist im Anlagespiegel dargestellt. Hier haben sich insbesondere die immateriellen Vermögensgegenstände vor allem durch die Aktivierung von Anzahlungen auf SAP S/4-Lizenzen, die auch aktivierte Eigenleistungen umfassen, um 1,3 Mio. € auf 2,0 Mio. € erhöht.

#### ■ Umlaufvermögen

Die Vorräte, die im Wesentlichen zum Verkauf vorgesehene Drittlizenzen beinhalten, lagen weitgehend unverändert bei 0,4 Mio. €. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind deutlich von 0,4 Mio. € auf 13,4

Mio. € angestiegen. Die Veränderung steht im Zusammenhang mit größeren Lizenzverkäufen in der 2. Jahreshälfte 2019, die im Wesentlichen sukzessive im Jahr 2020 beglichen werden. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 7,1 Mio. € auf 19,1 Mio. € (i. Vj. 12,0 Mio. €).

Die flüssigen Mittel haben sich um 17,3 Mio. € auf 3,1 Mio. € vermindert. Der Rückgang ist überwiegend neben der Tilgung von Kaufpreisverbindlichkeiten und der Ausgabe von Darlehen an verbundene Unternehmen insbesondere auf das in den gestiegenen Forderungen gegenüber externen Kunden und verbundenen Unternehmen gebundene Kapital zurückzuführen.

#### ■ Eigenkapital

In Summe erhöhte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2019 von 69,0 Mio. € auf 77,9 Mio. €. Die Entwicklung des Eigenkapitals ist überwiegend auf den Jahresüberschuss des Geschäftsjahres zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, liegt bei 57,7 % (i. Vj. 55,9 %).

#### ■ Fremdkapital

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Rückstellungen und Verbindlichkeiten von 54,3 Mio. € auf 57,1 Mio. €. Einen großen Anteil am Fremdkapital machen mit 40,3 Mio. € die verzinslichen Fremdmittel aus (i. Vj. 40,3 Mio. €). Die verzinslichen Fremdmittel resultieren ganz überwiegend aus Schuldscheindarlehen, die im Februar 2017 mit einem Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € und unterschiedlichen Laufzeiten (3, 5 und 7 Jahre) begeben wurden. Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 25 Mio. € enthalten neben einem Basiszinssatz einen variablen Zinssatzanteil in Höhe des 6-Monats-Euribor. Liegt der 6-Monats-Euribor unterhalb 0 %, so ist der variable Zinssatz bei 0 % fixiert.

In der Summe stiegen die Verbindlichkeiten von 52,1 Mio. € auf 53,9 Mio. € und die Rückstellungen von 2,2 Mio. € auf 3,2 Mio. €.

Innerhalb der Verbindlichkeiten verminderten sich die sonstigen Verbindlichkeiten insbesondere aufgrund der Zahlung von Kaufpreisverbindlichkeiten von 8,6 Mio. € auf 3,6 Mio. €. Dagegen erhöhten sich die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen von 1,1 Mio. € auf 7,0 Mio. €, was unter anderem auf ausstehende Einlagen einer in 2019 neu gegründeten Tochtergesellschaft in Höhe von 2,5 Mio. € zurückzuführen ist. Die Rückstellungen erhöhten sich um 1,0 Mio. € auf 3,2 Mio. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf höhere Bonusrückstellungen zurückzuführen.

## RISIKO-, CHANCEN- UND PROGNOSEBERICHT

Die SNP SE unterliegt im Wesentlichen den gleichen Chancen und Risiken wie die SNP-Gruppe.

### Risikomanagement und Risikobericht

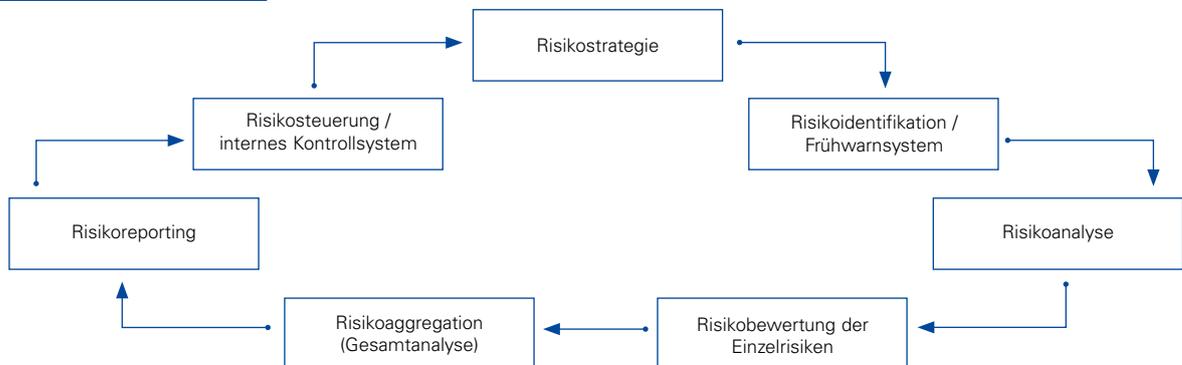
Die SNP-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu

bewerten und konsequent zu handhaben, setzt SNP wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein. Diese wurden zu einem konzernweit einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst, das nachfolgend dargestellt wird. Das Risikomanagementsystem der SNP besteht im Wesentlichen aus drei Komponenten: der Risikomanagement-Richtlinie, einer standardisierten Methode zur Risikoerhebung und -behandlung und aus den verantwortlichen Stellen innerhalb der Organisation, die mit der Umsetzung des Risikomanagements betraut sind. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. Hierzu wurden Regeln zur Bewertung und Aggregation der Risiken festgelegt. In der Regel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber. Die Chancen werden jedoch im Risikomanagementsystem nicht erfasst.

Im Vergleich zum Vorjahr wurden im Berichtszeitraum keine wesentlichen Veränderungen des Risikomanagementsystems vorgenommen.

Die Risikomanagement-Richtlinie sieht dabei einen Risikomanagement-Prozess vor, der sich im untenstehenden Risikomanagement-Kreislauf darstellen lässt.

### KREISLAUF DES RISIKOMANAGEMENTS

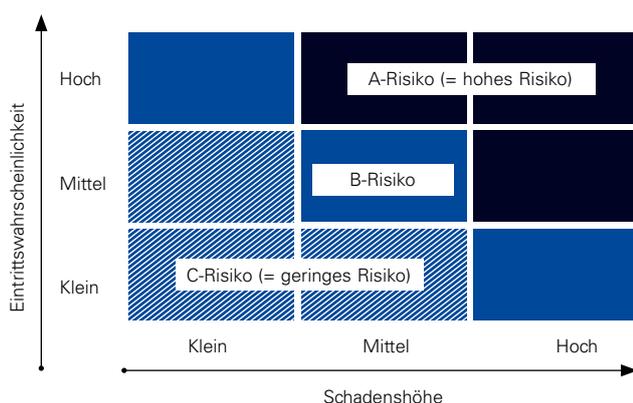


Die primäre Identifikation von Risiken wird von den Risikoverantwortlichen je Bereich in den Landesgesellschaften sowie den Risikoverantwortlichen für länderübergreifende Querschnittsfunktionen durchgeführt. Hier wird auch eine begleitende Erstbewertung der Risiken durchgeführt. Es findet ein Review und eine Analyse der Einzelrisiken an einer zentralen Stelle statt, um mögliche Tendenzen und Wechselwirkungen feststellen zu können. In der Risikoanalyse wird auch die angemessene Repräsentation von Compliance-Aspekten geprüft. Die Einzelanalyse der Risiken dient im Wesentlichen deren Quantifizierung. Dabei sind die beiden Aspekte der Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkung auf die Geschäftstätigkeiten der SNP von Bedeutung. Für beides wird eine dreistufige Skala angelegt (gering/mittel/hoch). Aus den beiden Kenngrößen wird für jedes Risiko das Schadenspotenzial ermittelt, wodurch es als „geringes Risiko“, „mittleres Risiko“ oder „hohes Risiko“ klassiert werden kann. In den nachfolgenden Tabellen wird die Klassifizierung von Risiken getrennt nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit dargestellt.

Klassifikation nach Schadenspotential	Schadenshöhe in €	Eintrittswahrscheinlichkeit
Gering	< 1.000.000	Weniger als einmal im Jahr
Mittel	1.000.000 – 2.500.000	Ein- bis zweimal im Jahr
Hoch	> 2.500.000	Mehr als zweimal im Jahr

Hieraus ergibt sich nachfolgende Risikomatrix für die Bewertung der Risiken als hohes, mittleres oder geringes Risiko:

#### RISIKOMATRIX



Eine Gesamtanalyse der Risikolage wird in der Risikoaggregation zusammengestellt. Darin werden sämtliche Risiken aufgenommen und ihren entsprechenden Risikobereichen zugeordnet. Aus der aggregierten Übersicht wird das Risiko-Reporting abgeleitet, in dem eine Betrachtung der Lage zu jedem der einzelnen Bereiche vorgenommen wird. Im Berichtszeitraum wurden für das Jahr 2019 zwölf Bereiche gewählt, die im Risikobericht näher erläutert werden. Für jeden Bereich – oder auch für einzelne Risiken – werden Maßnahmen ergriffen, welche in angemessener Relation zum potenziell eintretenden Schaden stehen sollen. Für die Umsetzung der Maßnahmen sind die Risikoverantwortlichen zuständig. Über die Steuerungsmaßnahmen wird die Wirksamkeit von Gegenmaßnahmen, Verminderungsstrategien und des internen Kontrollsystems der SNP überwacht und sichergestellt.

#### **Risikomanagementsysteme (Bericht und Erläuterungen gemäß § 315 Absatz 2 Nr. 1 und § 289 Abs. 2 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.

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. 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 SE haben können.

### **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 Verwaltungsrat 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. Geschäftsführende Direktoren und Verwaltungsrat 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.

Von der Konzernrechnungslegung wird regelmäßig geprüft, ob konzern einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und offenlegungspflichtige Sachverhalte aus getroffenen Vereinbarungen erkannt und entsprechend abgebildet werden; Prozesse existieren, die die Vollständigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten; Prozesse zur Funktionstrennung und zum Vier-Augen-Prinzip im Rahmen der Abschlusserstellung bestehen und Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungslegungssystemen vorhanden sind.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür bieten, dass wesentliche Falschaussagen in der Rechnungslegung vermieden werden.

SNP ist der Überzeugung, dass die Effektivität des rechnungslegungsrelevanten Kontrollsystems des Konzerns zum 31. Dezember 2019 gewährleistet war.

### **Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems**

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

### **RISIKEN**

Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Veränderungen der Risiken gegenüber dem Vorjahr. Insbesondere sind keine wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe aufgetreten, für die keine adäquaten Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation getroffen wurden. Im Hinblick auf die stärkere Fokussierung auf das Wachstumsfeld im Bereich Partnervertrieb hat SNP Maßnahmen zur größeren Standardisierung und zum

Ausbau des Wissensmanagements eingeleitet. Darüber hinaus hat SNP weitere Maßnahmen zum Schutz seiner geistigen Eigentumsrechte getroffen, die sich aus dieser Fokussierung ergeben.

### **Ökonomische und politische Risiken**

Die Unsicherheit in der globalen Wirtschaft und den Finanzmärkten, gesellschaftliche und politische Instabilität, beispielsweise verursacht durch innerstaatliche Konflikte, Terroranschläge, Bürgerunruhen, Krieg, internationale Konflikte, Pandemien, Handelskonflikte mit China oder die abschließenden Regelungen im Zusammenhang mit dem Brexit im Anschluss an die Übergangsphase bis zum 31. Dezember 2020, könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen oder sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows auswirken.

Derzeit stufen wir die wirtschaftlichen Auswirkungen von politischen Risiken in Ländern, in denen wir unsere Tätigkeit ausüben bzw. in denen wir über Standorte verfügen, für unser Geschäft als gering ein.

Dagegen sehen wir valide ökonomische Risiken infolge des Coronavirus (CoVID19) auf die globale Wirtschaft, in deren Folge unsere Kunden geplante IT-Projekte verschieben oder absagen könnten mit den entsprechend negativen Folgen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows. Derzeit ist aber nicht verlässlich abzusehen, in welchem Ausmaß sich diese Entwicklung negativ auf das Unternehmen auswirken wird und in welchem Umfang Maßnahmen ergriffen werden können, die etwaige negative Entwicklungen abmildern oder ausgleichen können. Allerdings zeigt sich die Auftragseingangssituation zum Zeitpunkt der Berichterstellung leicht verbessert im Vergleich zum Vorjahr.

Etwaige Reise- und Mobilitätsbeschränkungen sowie krankheitsbedingte Ausfälle von Mitarbeitern könnten zusätzliche Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows haben. Allerdings ist das Geschäftsmodell der SNP-Gruppe relativ unabhängig von Reise- und Mobilitätsbeschränkungen sowie

direktem Kundenkontakt, da Service- und Beratungsleistungen digitalisiert und somit standortunabhängig angeboten und umgesetzt werden können.

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 Service, 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 Berichtsjahr wurden konzernweit für den Einsatz von Fremddienstleistern in Projekten 11,2 Mio. € (i. Vj. 14,1 Mio. €) aufgewendet. Der Materialaufwand in der Einzelgesellschaft SNP SE reduzierte sich parallel zu den geringeren Umsatzerlösen um 4,3 Mio. € auf 0,5 Mio. €. Ebenso versucht SNP die Risiken und ihre negativen Auswirkungen durch einen laufenden Ausbau des Anteils von Wartungserlösen und wiederkehrenden Erlösen und damit besser planbaren Umsätzen zu mindern. Die Wartungserlöse haben sich in der SNP-Gruppe so in 2019 um 0,2 Mio. € oder rund 2 % auf 8,2 Mio. € erhöht (i. Vj. Anstieg um 3,2 Mio. €). SNP SE erzielte unverändert zum Vorjahr Wartungserlöse in Höhe von 1,0 Mio. €.

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, Stärkung der Lizenzmodelle mit wiederkehrenden Umsätzen und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern. Der Umsatz mit SNP Eigenprodukten belief sich im Geschäftsjahr 2019 konzernweit auf 40,0 Mio. € (i. Vj. 18,1 Mio. €).

SNP stuft die ökonomischen und politischen Risiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### **Risiken der technologischen Entwicklung**

SNP bietet mit dem Portfolio an Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von ERP-Landschaften und konzentriert sich damit auf eine Marktnische. Es besteht die Möglichkeit, dass ein anderer Anbieter bessere oder kostengünstigere Lösungsansätze anbietet und SNP dadurch Marktanteile verliert oder ganz vom Markt verdrängt wird. SNP begegnet diesem Risiko durch die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Produkte. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten gemessen am Umsatz lag in 2019 in der SNP-Gruppe bei 20,3% (i. Vj. 12,7%). Aufgrund der Komplexität der SNP-Produkte und -Prozesse konnte bislang ein Innovationsvorsprung erreicht und die generelle Möglichkeit der Nachahmung eingeschränkt werden.

Die Ertragslage von SNP hängt ganz wesentlich davon ab, dass es gelingt die eigenen Produkte erfolgreich an Änderungen der Märkte anzupassen und eine schnelle Amortisation bei neuen Produkten 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 Service 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.

SNP stuft die technologischen Risiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### **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 mitunter außerhalb des eigenen Einflussbereichs liegen. Hierzu zählen unter anderem Ressourcenmangel, Systemverfügbarkeit und Reorganisation in bestehenden Projekten. Der Einsatz unserer Produkte und unsere Beratungsleistungen rund um die ERP-Systeme der Kunden betreffen sehr sensible Bereiche. Fehler in den Produkten oder im Rahmen von Transformationsprojekten können große Schäden wie zeitweisen Produktionsausfall hervorrufen. Solche Fehler können beispielsweise durch unzureichende Qualifikation der Mitarbeiter, Unachtsamkeit oder unzureichende Absprachen mit dem Kunden verursacht werden. Um Projektrisiken zu minimieren, wählt die SNP-Gruppe mit ihren Kunden den Ansatz des modularen Aufbaus und gliedert Projekte in abgeschlossene Teilprojekte. Darüber hinaus werden in den Projekten zahlreiche Testläufe eingeplant, um möglichen Fehlern vorzubeugen. SNP achtet zudem auf hohe Qualität seiner Arbeit durch regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter, eine Qualitätskontrolle in den Projekten sowie den Einsatz der Mitarbeiter entsprechend ihren Kenntnissen.

Verbleibende Risiken durch übliche Haftungsszenarien werden durch den Abschluss von Versicherungen gemindert.

SNP stuft die operativen Risiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### 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.

SNP stuft die Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP SE für die Segmente Service und Software mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### Wachstumsrisiken

Die SNP SE ist weiterhin auf organisches und anorganisches Wachstum ausgerichtet. Akquisitionen von Unternehmen können zu einem erheblichen Anstieg des SNP-Unternehmenswertes führen. Es besteht jedoch das Risiko, dass ein akquiriertes Unternehmen nicht erfolgreich in die SNP-Gruppe integriert werden kann.

Außerdem könnten sich erworbene Unternehmen bzw. Geschäftsbereiche nach der Integration nicht gemäß den gesetzten Erwartungen entwickeln. Insofern könnten Abschreibungen auf solche Vermögenswerte das Ergebnis belasten. Ebenso besteht das Risiko, dass bestimmte Märkte oder Branchen anders als angenommen nur ein begrenztes Wachstumspotenzial bieten. SNP sichert sich zur Verminderung dieses Risikos in der Regel durch die

Vereinbarung variabler Kaufpreisbestandteile bzw. -einbehalte ab, die an zukünftige Kennzahlen gekoppelt sind. Zudem erwirbt SNP aus Gründen der Liquiditätsschonung und Risikosicherung zumeist im ersten Schritt nicht die kompletten Anteile an den Unternehmen.

SNP stuft die Wachstumsrisiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### 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 sowie Mitarbeiterbeteiligungsprogramme. Darüber hinaus versucht das Unternehmen stetig geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, einzustellen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Mit Hochschulmarketing-Programmen und regelmäßiger Erfassung der Mitarbeiterzufriedenheit wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus bildet SNP regelmäßig Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungsprogrammen aus. Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte die SNP-Gruppe 48 Studenten und Trainees (i. Vj. 41). Davon wurden in der SNP SE zum 31. Dezember 2019 26 (i. Vj. 16) Studenten und Trainees beschäftigt.

Nicht zuletzt durch Gesundheitsgefahren wie das Coronavirus bestehen Risiken für die Einsatzfähigkeit der Mitarbeiter. SNP beobachtet die Verbreitung und Auswirkungen und ergreift situationsabhängig entsprechende Gegenmaßnahmen.

Zum Zeitpunkt der Berichterstellung hat SNP einige Maßnahmen ergriffen, um dem Risiko zu begegnen. So wurden beispielsweise Regelungen zur Heimarbeit getroffen und Geschäftsreisen sehr stark eingeschränkt. Auch informiert das Unternehmen regelmäßig seine Mitarbeiter und gibt entsprechende Handlungsempfehlungen, die an die jeweilige Lage angepasst werden.

Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich. SNP stuft die Personalrisiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### **Versicherungsrisiken**

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

SNP stuft die Versicherungsrisiken für die Segmente Service und Software mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### **Rechtliche Risiken**

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Arbeitsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, des Datenschutzgesetzes, 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. Im Jahr 2017 ist SNP darüber hinaus dazu übergegangen, eine interne Rechtsabteilung mit eigenen Rechtsexperten aufzubauen. Rechtliche Auseinandersetzungen könnten selbst bei einer positiv beurteilten Rechtsposition von SNP zu hohen Kosten und Imageschä-

den führen. Wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden zum 31. Dezember 2019 nicht. Für offene Arbeitsrechtsstreitigkeiten wurden die erwarteten Belastungen in den Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten erfasst.

SNP stuft die rechtlichen Risiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### **Vertriebsrisiken**

Die SNP-Softwareprodukte werden in der Vermarktung sowohl über den SNP-Eigenvertrieb als auch über Partner, wie zum Beispiel 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 und den weiteren Produkten 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 eine sorgfältige Auswahl strategischer Partner und umfangreicher Partner-Enablement-Aktionen zu reduzieren. Weiterhin müssen strategische Partner einen Qualifizierungsprozess durchlaufen.

Zum 31. Dezember 2019 lag die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter in der SNP-Gruppe bei 82 (31. Dezember 2018: 76). Da das operative Geschäft weitgehend über die Tochtergesellschaften erbracht wird, waren in der SNP SE zum 31. Dezember 2019 2 Vertriebsmitarbeiter (31. Dezember 2018: 4) beschäftigt.

SNP stuft die Vertriebsrisiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

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

Eine hohe Abhängigkeit von einzelnen Kunden und Branchen kann beim Wegfall von Aufträgen wegen fehlender Ausgleichsmöglichkeiten zu einer erheblichen Ergebnisbelastung führen. Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden und Branchen schätzt das Management für die Segmente Service und Software als relativ gering ein.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden wie bereits im Vorjahr in der SNP-Gruppe mit keinem Kunden Umsätze erzielt, die 10 % des Gesamtumsatzes übersteigen.

Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen namhaften Großunternehmen hat sich die SNP SE darüber hinaus branchenunabhängig aufgestellt. Wir stufen das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Branchen in den Segmenten Service und Software mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

In der Einzelgesellschaft SNP SE wurden im Geschäftsjahr 2019 mit zwei externen Kunden (i. Vj. mit einem) Umsätze erzielt, die 10 % der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden im Jahr 2019 insgesamt 8,9 Mio. € (i. Vj. 7,4 Mio. €) und mit dem zweitgrößten Kunden 4,9 Mio. € (i. Vj. 0,9 Mio. €) an Umsatzerlösen erzielt. Im Verbundbereich wurden 18,1 Mio. € (i. Vj. 13,6 Mio. €) erzielt.

Da das operative Geschäft an Endkunden zunehmend von den Tochtergesellschaften getätigt wird, folgt aus den wenigen verbliebenen Kunden eine hohe Konzentration. Das Management schätzt das Risiko aus der dargestellten Umsatzkonzentration in den Segmenten Service und Software mit einer hohen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

### **IT-Risiken**

SNP betreibt eigene IT-Systeme und arbeitet im Rahmen der Erbringung seiner Geschäftstätigkeit auf den IT-Systemen seiner Kunden. Ein Ausfall dieser IT-Systeme oder der Verlust und Diebstahl von Daten oder IP, verursacht durch beispielsweise Malware, virtuelle Angriffe oder Zerstörung, können erhebliche negative Auswirkungen auf

unsere Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben. SNP sichert sich gegen IT-Risiken in vielfältiger Weise ab. Hierzu gehören unter anderem die systematische Ausrichtung unserer Sicherheitsmechanismen an den einschlägigen IT-Sicherheitsstandards, zahlreiche technische Sicherheitsvorkehrungen oder Sicherheitsschulungen für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir können den Eintritt von IT-Risiken nicht ausschließen. Wir stufen IT-Risiken in den Segmenten Service und Software jedoch mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko 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.

SNP stuft das Kreditrisiko für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als gering ein.

#### **■ Liquiditätsrisiko / Zinsänderungsrisiko**

SNP verfügt über ausreichend hohe liquide Mittel, welche täglich verfügbar oder ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Bei einer niedrigen Verzinsung oder einer Negativverzinsung 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 regelmäßige Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert. Verträge über Derivate wurden im Geschäftsjahr 2019 nicht abgeschlossen.

SNP finanziert sich über Eigen- und Fremdmittel. Die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2019 beläuft sich auf 57,9 % (i. Vj. 55,9 %), der Anteil verzinslicher Fremdmittel zur Bilanzsumme auf 29,9 % (i. Vj. 32,7 %). Die verzinslichen Fremdmittel resultieren ganz überwiegend aus Schuldscheindarlehen, die im Februar 2017 mit einem Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € und unterschiedlichen Laufzeiten (3, 5 und 7 Jahre) begeben wurden. Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 25 Mio. € enthalten neben einem Basiszinssatz einen variablen Zinssatzanteil in Höhe des 6-Monats-Euribor. Liegt der 6-Monats-Euribor unterhalb 0 %, so ist der variable Zinssatz bei 0 % fixiert. Steigt der 6-Monats-Euribor über 0 %, so unterliegt SNP einem Zinsänderungsrisiko. SNP beobachtet intensiv die Marktzinsentwicklung, die Möglichkeiten und Kostenentwicklung von Absicherungsmaßnahmen und nimmt bei Bedarf entsprechende Sicherungsmaßnahmen vor.

Die im Februar 2017 abgeschlossenen Schuldscheinverträge über den Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € enthalten verpflichtend einzuhaltende, branchenübliche Finanzrelationen auf Basis der Konzern-Jahresabschlusszahlen in zwei Stufen. Wird die erste Stufe der Finanzrelationen gebrochen, so hat der Bruch eine Erhöhung des Zinssatzes um 0,5 Prozentpunkte im folgenden Geschäftsjahr zur Folge. Wird die zweite Stufe der Finanzrelationen gebrochen, so besteht eine vertragliche Kündigungsmöglichkeit der Schuldscheingeber. SNP unterliegt insoweit einem Zinsänderungsrisiko wie auch dem Risiko einer Kündigung und dem damit verbundenen Liquiditätsrisiko. SNP beobachtet und prognostiziert die Finanzrelationen regelmäßig, um bei Bedarf geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Vor dem Hintergrund eines hohen Bestandes an liquiden Mitteln in der Konzerngruppe (19,1 Mio. € zum 31. Dezember 2019, i. Vj. 40,0 Mio. €) und einer soliden Finanzierungsstruktur stuft das Management für die Segmente Services und Software das Liquiditätsrisiko mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

#### ■ Währungsrisiko

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen in Fremdwährungen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Die operativen Geschäfte und Finanztransaktionen sind in unsere Konzernberichtswährung, den Euro, umzurechnen. 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. Durch den Eintritt von Währungsrisiken können erhebliche Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage und die Cashflows auftreten. Hierzu prüft SNP den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente zur Abwendung potenzieller Fremdwährungsrisiken. Zum 31. Dezember 2019 waren keine Finanzderivate im Einsatz.

SNP stuft das Währungsrisiko für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

#### Gesamtaussage zum Risikobericht

Insgesamt sind die Risiken begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung der geschäftsführenden Direktoren 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 SE nicht gefährdet.

Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2019 nicht eingetreten.

## CHANCEN

Als eines der weltweit führenden Unternehmen für softwarebasierte IT-Datentransformationen wollen wir unsere Wachstumsstrategie nachhaltig und profitabel umsetzen und weiter vorantreiben. Im Fokus steht hierbei der Ausbau unserer Marktpräsenz und die Steigerung des Unternehmenswertes. Das übergeordnete Ziel der SNP-Gruppe ist es, zum globalen Standard für softwarebasierte Datentransformation zu werden. Zur Erreichung dieses Ziels stehen für uns folgende strategische Chancen im Fokus:

### **Chancen durch erhöhtes Nutzenversprechen für unsere Kunden**

Wir beabsichtigen, unser Wert- und Nutzenversprechen für die Kunden zu erhöhen. Dazu adressieren wir IT-Herausforderungen auf strategischer Ebene und berücksichtigen dabei IT-, Compliance- und Risikoaspekte unserer Kunden gleichermaßen. Auf diese Weise können wir unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Sicherheit, Compliance und Governance bieten und so den potenziellen Nutzen und Mehrwert steigern, den die Nutzung unserer Technologie und unserer Lösungen bieten kann. Zudem beabsichtigen wir, neue Produkte und Lösungen für die Planung und Durchführung von IT-Transformationsprojekten weiterzuentwickeln und zu verbessern, wodurch unsere Kunden die Transparenz und Kontrolle ihrer IT-Landschaften weiter erhöhen, die Agilität ihrer IT-Landschaften deutlich verbessern und operative Ausfallzeiten signifikant minimieren können.

### **Chancen durch Steigerung der Softwarelizenz Erlöse**

Unsere Software ist der technologische Kern unseres Geschäftsmodells. Wir konzentrieren uns auf die Steigerung der Softwarelizenz- und Wartungserlöse, da sie in der Softwarebranche einen wesentlichen Erfolgsfaktor und eine Schlüsselkennziffer darstellen. Durch technologische Neu- und Weiterentwicklungen erhöhen wir zum einen den Nutzen für den Kunden, zum anderen eröffnen wir uns zusätzliche Einnahmemöglichkeiten. Mit Blick auf unsere Segmentberichterstattung lässt sich im Segment Software eine deutlich höhere EBIT-Marge erzielen als im Segment Service.

Zu diesem Zweck verbessern wir unsere Software kontinuierlich und richten sie permanent an den Absatzchancen in unseren Märkten aus. Wir beabsichtigen, den Nutzen und die Einzigartigkeit unserer Produkte auf strategischer Ebene unter gleichzeitiger Berücksichtigung von IT-, Compliance- und Risikoaspekten zu steigern, um über ein wertorientiertes Preismodell unsere Lizenz- und Wartungsgebühren mittel- bis langfristig zu steigern.

### **Chancen durch Internationalisierung**

Unser Ziel ist es, mit unserem Software- und Serviceportfolio einen globalen Standard für IT-Datentransformationen zu setzen. Durch unsere zuvorderst anorganisch umgesetzte Internationalisierungsstrategie haben wir uns in den vergangenen Jahren Zugang zu internationalen Märkten verschafft. Inzwischen sind wir zum Nutzen unserer Kunden nunmehr auf nahezu allen relevanten globalen Märkten präsent – Anfang des Jahres 2019 eröffneten wir ein Büro in Australien, um auch in dieser Region das wachsende Marktpotenzial zu adressieren.

Wir beabsichtigen unsere internationale Marktposition nachhaltig zu stärken und unseren Umsatz zu steigern, insbesondere in den USA, Asien und Südamerika. Daher planen wir kurz- bis mittelfristig unsere Investitionen an diesen Standorten zu erhöhen, insbesondere im Hinblick auf die Entwicklung und Schulung von Mitarbeitern sowie zur Steigerung der Skaleneffekte in Marketing und Vertrieb. Darüber hinaus haben wir auf jede Region zugeschnittene Geschäftspläne entwickelt, um zum einen gezielter auf die Bedürfnisse von Kunden und Partnern in den jeweiligen Ländern eingehen zu können und zum anderen den Umsatz in den jeweiligen Regionen nachhaltig zu steigern.

### **Chancen durch den Ausbau unseres Partnernetzwerks**

Unsere Partnerstrategie stützt sich auf drei Säulen: (1.) Wir etablieren starke Netzwerke mit Kunden auf Führungsebene („C-Level“), (2.) wir verstärken die Zusammenarbeit mit Strategieberatern und System-integratoren und (3.) wir entwickeln unsere starke Beziehung zu SAP kontinuierlich weiter.

1. Wir investieren in den Aufbau von Beziehungen zu branchenspezifischen Netzwerken, M&A-Communities, Kontakten mit vertrauenswürdigem Zugang zu großen Unternehmen und Aufsichtsräten sowie Interessengruppen in den Bereichen Unterhaltung, Sport, Politik, Wohltätigkeitsorganisationen und Kunst. Ziel ist es einen belastbaren Zugang zur Ebene der Entscheidungsträger großer internationaler Unternehmen zu schaffen und auf dieser Basis den strategischen Wert von SNP-Lösungen gerade für Großunternehmen ganzheitlich positionieren zu können.
2. Wir intensivieren die Zusammenarbeit mit Strategieberatern und Systemintegratoren. Dabei wollen wir verstärkt mit bedeutenden strategischen Beratern im M&A- und Due-Diligence-Bereich kooperieren. Ein weiterer Fokus ist zudem auf mittelgroße Partner mit starkem technischen Industrie- und Prozess-Know-how gerichtet. In beiden Fällen ist es unser Ziel durch den Einsatz von SNP-Lösungen einen entscheidenden Wertbeitrag für die Kunden der Partnerunternehmen zu leisten.
3. Eine enge und starke Zusammenarbeit mit der SAP SE ist ein wesentlicher Treiber für den Ausbau unseres Geschäfts in der Zukunft. Wir entwickeln für den Kunden technisch ergänzende Lösungen, um die Umstellung auf SAP S/4HANA und den Wechsel in die Cloud zu beschleunigen.

### **Chancen durch Akquisitionen**

Weitere Markt- und Absatzchancen 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.

### **Chancen durch innovativen Migrationsansatz für SAP S/4HANA- und Cloud-Transformationsprojekte**

Mit der Weiterentwicklung des auf SNP-Software basierenden Transformationsansatzes SNP BLUEFIELD™ bieten wir unseren Kunden einen flexiblen und alternativen SAP S/4HANA-Migrationsansatz – im Vergleich zu herkömmlichen Brownfield- und Greenfield-Ansätzen. Dazu haben wir neben IBM weitere globale Partnerschaften unterzeichnet, die es uns ermöglichen, gemeinsam die BLUEFIELD™-Lösung anzubieten und gemeinsame Vertriebsaktivitäten zu betreiben. Ebenso und anbieterunabhängig ist der Ansatz von SNP BLUEFIELD™ geeignet, um Unternehmen und ihre IT-Systeme in die Cloud zu transformieren.

### **Chancen durch Nearshore-Ansatz**

Zur weiteren Kostenoptimierung und gleichzeitigen Steigerung der Projektprofitabilität verfolgen wir zunehmend eine globale Nearshore-Strategie, vornehmlich im Bereich der Rekrutierung der Beratungskapazitäten. Als wesentlicher Teil der Integrationsstrategie der in den vergangenen Jahren akquirierten Unternehmen trägt dies gerade in personalintensiveren Projekten zu einem Ausgleich von Personalmangel sowie zur Abfederung von Auftragsspitzen bei. Mit Blick auf unsere Segmentberichterstattung auf Konzernebene lässt sich damit im Segment Service eine Steigerung der EBIT-Marge erzielen.

### **Gesamtaussage zur Risiko- und Chancensituation**

Aufgrund der aktuellen Geschäftsgrundlage und der soliden Finanzierungsstruktur sieht die Unternehmensführung auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand der SNP-SE nicht gefährdet. Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2019 nicht eingetreten.

Die Chancen, die sich uns bieten, wollen wir gezielt nutzen und damit das weitere Wachstum der SNP vorantreiben.

## PROGNOSEBERICHT

Die SNP SE ist dazu übergegangen, das operative Geschäft weitgehend über ihre Tochtergesellschaften zu erbringen. Insoweit beziehen sich die nachfolgenden Aussagen zur Prognose auf die Prognose der SNP SE samt ihren Tochtergesellschaften

### Wirtschaftlicher Ausblick

#### Gesamtwirtschaftlicher Ausblick

#### Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung

Das globale Wachstum, das von den Wirtschaftsexperten des Internationalen Währungsfonds (IWF) für das Jahr 2019 auf 2,9 % geschätzt wird, soll bis 2020 auf 3,3 % steigen und bis 2021 um weitere 3,4 % zulegen. Trotz der im Vergleich zur Vorgängerstudie leicht nach unten angepassten Prognosen geht der IWF davon aus, dass die Talsohle durchschritten ist. So deuten mehrere Indikatoren darauf hin, dass sich nach einer längeren Abwärtsspirale das verarbeitende Gewerbe wieder zu erholen beginnt. Gestützt werde der Aufwärtstrend insbesondere von weiterhin akkommodierender Geldpolitik und insgesamt günstigen Finanzierungsbedingungen. Positiv schlage auch zu Buche, dass die Märkte sich damit abgefunden hätten, dass die US-Notenbank nach drei Zinssenkungen im Jahr 2019 aller Wahrscheinlichkeit nach auf weitere Lockerungsschritte verzichten werde. Als vorteilhaft wurde zudem das vorläufige Phase-1-Handelsabkommen zwischen den USA und China sowie die damit verbundene Entspannung hervorgehoben. Zudem seien Sorgen um einen harten No-Deal-Brexit verflogen. Der Ausblick des IWF berücksichtigt jedoch noch keine Auswirkungen resultierend aus dem Ausbruch des Coronavirus, gleichwohl ist infolge der schnellen Verbreitung des Coronavirus von einer Anpassung der weltweiten Wachstumsaussichten für das Jahr 2020 auszugehen.

Es bestehen jedoch weiterhin Abwärtsrisiken, darunter zunehmende geopolitische Spannungen, insbesondere zwischen den Vereinigten Staaten und dem Iran sowie sich eventuell weiter verschlechternde Beziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und ihren Handelspartnern und sich daraus ableitende vertiefende wirtschaftliche Spannungen. Ein Eintreten dieser Risiken könnte zu einer raschen Verschlechterung des Wachstums führen und dazu, dass das globale Wachstum unter die prognostizierte Basislinie fällt.

Für die Industrieländer sind die Folgen dieser Kombination aus Risiken auf der einen und Zeichen der Erholung auf der anderen Seite durchwachsen. Demnach wird sich das Wachstum in den USA dieses und nächstes Jahr weiter abschwächen. Als Gründe nennt der IWF weniger stimulierende Effekte staatlicher Ausgabenprogramme und das erwartete Ausbleiben weiterer Zinssenkungen. Etwas stärker als 2019 wird hingegen die Eurozone zulegen, wo die Wirtschaft von einer stärkeren Auslandsnachfrage profitieren und laut den IWF-Experten dieses Jahr um 1,3 %, 2021 dann um 1,4 % wachsen wird. Wegen der Schwäche im verarbeitenden Gewerbe, wo der IWF weiterhin von Kontraktion ausgeht, wird die deutsche Wirtschaft dieses Jahr aber eine geringere Wachstumsrate von 1,1 % aufweisen<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Internationaler Währungsfonds (IWF); World Economic Outlook Update, January 2020, (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020>)

**WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG – BIP-WACHSTUM GEGENÜBER VORJAHR<sup>9</sup>**

%	2018	2019 p	2020 p
<b>Weltweit</b>	<b>3,6</b>	<b>2,9</b>	<b>3,3</b>
Industrieländer	2,2	1,7	1,6
Schwellen- und Entwicklungsländer	4,5	3,7	4,4
<b>Europa</b>			
Eurozone	1,9	1,2	1,3
Deutschland	1,5	0,5	1,1
UK	1,3	1,3	1,4
Schwellen- und Entwicklungsländer Europa	3,1	1,8	2,6
<b>Nord- und Lateinamerika</b>			
USA	2,9	2,3	2,0
Lateinamerika und Karibik	1,1	0,1	1,6
<b>Asien-Pazifik</b>			
China	6,6	6,1	6,0
Schwellen- und Entwicklungsländer Asien	6,4	5,6	5,8

p = Prognose

**Voraussichtliche Entwicklung des IT-Transformationsmarktes**

Auf dem Markt für M&A-Transaktionen deutet sich eine Verschiebung der Schwerpunkte an: Laut FINANCE M&A-Panel<sup>10</sup> vom Oktober 2019 verlieren typische Treiber der vergangenen Jahre an Bedeutung, z. B. Wachstumsbeschleunigung und Expansion in neue Märkte. Stattdessen gewinnen Kostensenkung und Skaleneffekte eine zunehmende Bedeutung.

Doch nicht nur bei den M&A-Treibern deutet sich eine Verschiebung der Schwerpunkte an. Die Auswertung des Panels zeigt auch, dass deutsche Unternehmen konsequenter dabei werden, sich von Underperformern in ihren Konzernportfolios zu trennen: Zwei von drei befragten M&A-Experten rechnen für die nächsten zwei Jahre mit einem leichten bis starken Anstieg bei Unternehmensabspaltungen.

Bei einem Drittel der DSAG-Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz bleibt das Gesamtbudget für IT-Investitionen im Jahr 2020 gleich; bei fast der Hälfte der DSAG-Unternehmen steigt es allerdings. Gleiches gilt für die Investitionen in SAP-IT – in Bezug auf die SAP-Investitionen wollen 49 % der befragten Unternehmen mehr investieren. Das hat der Investitionsreport 2020 der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) ergeben<sup>11</sup>.

Bezüglich des konkreten Umstiegs auf S/4HANA lässt sich gemäß dem DSAG-Investitionsreport eine positive Tendenz erkennen: Über die letzten drei Jahre gesehen, zeichnet sich erstmals ein Anstieg von drei auf 10 % bei den Unternehmen ab, die S/4HANA bereits einsetzen. Zudem stieg die Quote derer, die im Jahr 2020 noch umsteigen wollten auf 9 % (2018 und 2019 jeweils 5 %). Diese Entwicklung zeige deutlich, dass S/4HANA im Jahr 2019 endgültig im Markt angekommen sei und diese Quote auf die kommenden drei Jahre gesehen weiter steigen werde: So planen 40 % der Unternehmen, in den kommenden drei Jahren ebenfalls auf S/4HANA umsteigen zu wollen.

Gemäß Lünendonk gibt es hinsichtlich der Zeitpläne für die S/4HANA-Umstellung unter den befragten Unternehmen sehr große Unterschiede: Danach werden über 70 % der befragten Unternehmen erst ab dem Jahr 2022 mit

<sup>9</sup> ebenda

<sup>10</sup> FINANCE M&A-Panel, Umfrage Oktober 2019, Ergebnisse ([https://www.finance-magazin.de/fileadmin/user\\_upload/FINANCE\\_MA\\_Panel\\_Oktober\\_2019.pdf](https://www.finance-magazin.de/fileadmin/user_upload/FINANCE_MA_Panel_Oktober_2019.pdf))

Das Magazin FINANCE hat zusammen mit der internationalen Wirtschaftskanzlei CMS leitende Mitarbeiter aus den M&A-Abteilungen deutscher Unternehmen sowie Investmentbanker und M&A-Berater anonym zu ihrer Markteinschätzung befragt.

<sup>11</sup> DSAG-Investitionsreport 2020 – Wachablösung zu S/4HANA vollzogen (<https://www.dsag.de/pressemitteilungen/wachablösung-zu-s4hana-vollzogen>)

dem Rollout von S/4HANA beginnen; zwei Drittel der Unternehmen gehen davon aus, in den Jahren 2023 bis 2025 den Rollout von S/4 bereits abgeschlossen zu haben. Vor dem Hintergrund des IT-Fachkräftemangels und tausenden gleichzeitig stattfindenden S/4-Einführungsprojekten allein in Deutschland konstatiert Lünendonk aufgrund der noch zögerlichen Umsetzung von S/4HANA-Projekten einen Projektstau spätestens ab dem Jahr 2022.

### **Auswirkungen auf die SNP**

Unsere Ergebnisse für das Jahr 2019 haben eine dynamische Entwicklung der SNP gezeigt, die durch die erfolgreiche Umsetzung unserer Wachstums- und Partnerstrategie getragen wird. Angesichts der zunehmenden Akzeptanz unseres softwaregestützten Ansatzes zur Bewältigung komplexer digitaler Transformationsprozesse sowie der zukünftig ansteigenden Zahl an komplexen IT-Transformationsprojekten werden wir den eingeschlagenen Weg weiter fortsetzen. Ziel ist es, weitere Kunden und Partner von unserem Ansatz zu überzeugen und unseren Marktanteil zu steigern. Im Ergebnis wollen wir den Gesamtumsatz sowie den Anteil unserer Softwareumsätze im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigern.

Der Ausblick des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2020 ist vorbehaltlich vor möglichen späteren Änderungen, die sich in Abhängigkeit der weiteren Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Coronavirus ergeben können. Gegenwärtig wird an der aufgestellten Planung festgehalten, da noch keine signifikanten Notwendigkeiten zu einer Anpassung erkennbar sind. Diese Vorgehensweise begründet sich insbesondere auf einem weiterhin sehr stabilen Niveau des Auftragseingangs in 2020 sowie dem Umstand, dass bisher keine größeren Auftragsstornos vorliegen. Die Chancen und Risiken, die eine von der ursprünglichen Planung abweichende Entwicklung ergeben können, sind ausführlich im Chancen- und Risikobericht dargestellt.

Angesichts der schnellen Verbreitung des Coronavirus und den zum Zeitpunkt der Berichterstellung schwer abzuschätzenden Folgen für die Entwicklung der Weltwirtschaft beschäftigen wir uns intensiv mit verschiedenen Wachstumsszenarien sowie den damit einhergehenden, notwendigen Maßnahmen auf der Kostenseite.

### **ZIELE UND AUSBLICK**

Aufgrund der Erfolge in der Umsetzung der intensivierten Partnerstrategie und der im Berichtsjahr weiter gesteigerten Reputation im Markt geht das Management sowohl für das Segment Service als auch für das Segment Software von einem Umsatzanstieg aus. Dabei sollen insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenzerlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

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

Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Auf Basis eines im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbesserten Auftragseingangs, einer zum Jahresende 2019 gestiegenen Auslastung im Bereich Services sowie einer weiter an Akzeptanz gewinnenden Partnerstrategie erwartet das Management für das Geschäftsjahr 2020 einen Konzernumsatz zwischen 175 Mio. € und 185 Mio. €. Dabei werden die Umsätze in den beiden Segmenten Services und Software jeweils deutlich über dem Vorjahr liegen. Für die operative Ergebnis-Marge (EBIT-Marge) wird ein Wert zwischen 6,5 % und 8,5 % für den Konzern prognostiziert. Damit sieht die aktuelle Unternehmensplanung auch für das Konzern-EBIT ein Ergebnis deutlich über dem Vorjahr vor. Die SNP SE als weitgehend interner Dienstleister mit Zentralfunktionen erwartet einen Umsatz zwischen 35 Mio. € und 40 Mio. € sowie ohne Berücksichtigung von Ausschüttungen und Ergebnisabführungen eine negative operative EBIT-Marge im hohen einstelligen Bereich.

Der Auftragseingang wird im Jahr 2020 weiter steigen und deutlich über dem Vorjahr erwartet.

Darüber hinaus hält die SNP-Gruppe an dem übergeordneten mittelfristigen Ziel der strukturellen Profitabilitätssteigerung unverändert fest.

## **GESAMTAUSSAGE ZUR ZUKÜNFTIGEN ENTWICKLUNG**

Grundsätzlich gehen wir für das Geschäftsjahr 2020 von einer positiven Geschäftsentwicklung aus. Wir sind überzeugt, dass die SNP auf einem guten Weg ist und ihren dynamischen Wachstumskurs fortsetzen wird.

Allerdings kann es in Abhängigkeit von den weiteren Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Ausbruch des Coronavirus zu Änderungen des in diesem Bericht beschriebenen Ausblicks für 2020 kommen.

## **SONSTIGE ANGABEN**

### **ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN**

Im Folgenden sind die nach Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i. V. m. § 289 a, § 315 a Abs. 1 HGB geforderten Angaben zum 31. Dezember 2019 dargestellt. Tatbestände der §§ 289a Abs. 1, 315 a Abs. 1 HGB, die bei der SNP Schneider-Neureither & Partner SE nicht erfüllt sind, werden nicht erwähnt.

### **Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals (§ 289 a Abs. 1 S. 1 Nr. 1, § 315 a Abs. 1 S. 1 Nr. 1 HGB)**

Zum 31. Dezember 2019 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 6.602.447,00 € und ist eingeteilt in 6.602.447 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. Zum 31. Dezember 2019 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 55.882 Stück.

### **Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10% am Kapital (§ 289 a Abs. 1 S. 1 Nr. 3, § 315 a Abs. 1 S. 1 Nr. 3 HGB)**

- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO): 20,43 % zum 31. Dezember 2019; gemäß Stimmrechtsmitteilung vom 31. August 2018 und weiterer Transaktionen gemäß Art. 19 MAR.

0,66 % der Stimmrechte sind Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen. 19,77 % der Stimmrechte sind Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen. Davon hält Herr Dr. Schneider-Neureither 3 % oder mehr Stimmrechtsanteile an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE über die von ihm kontrollierten Unternehmen Schneider-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH.

### **Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung der geschäftsführenden Direktoren und über die Änderung der Satzung (§ 289 a Abs. 1 S. 1 Nr. 6, § 315 a Abs. 1 S. 1 Nr. 6 HGB)**

Hinsichtlich der Ernennung und Abberufung von geschäftsführenden Direktoren wird auf die anzuwendenden gesetzlichen Vorschriften des § 40 SEAG verwiesen. Darüber hinaus bestimmt § 12 Abs. 1 der Satzung der SNP SE, dass der Verwaltungsrat einen oder mehrere geschäftsführende Direktoren bestellt. Geschäftsführende Direktoren können durch Beschluss des Verwaltungsrats mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen abberufen werden. Geschäftsführende Direktoren, die Mitglieder des Verwaltungsrats sind, können gemäß § 12 Abs. 5 der Satzung der SNP SE nur aus wichtigem Grund im Sinne von § 84 Abs. 3 AktG oder im Fall der Beendigung des Anstellungsvertrags abberufen werden. Die Vorschriften zur Änderung der Satzung sind gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO in den §§ 133, 179 AktG geregelt. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen (§ 8 Abs. 3 der Satzung der SNP SE).

**Befugnisse des Verwaltungsrats, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen (§ 289 a Abs. 1 S. 1 Nr. 7, § 315 a Abs. 1 S. 1 Nr. 7 HGB)**

■ **Genehmigtes Kapital 2019**

Mit Beschluss vom 6. Juni 2019 hat die Hauptversammlung den Verwaltungsrat ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. Juni 2024 einmalig oder mehrmals in Teilbeträgen um bis zu insgesamt 3.301.223 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2019). Bei Bareinlagen können die neuen Aktien von einem oder mehreren Kreditinstituten oder Unternehmen im Sinne von § 186 Abs. 5 S. 1 AktG mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

1. um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen;
2. bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, um die neuen Aktien zu einem Ausgabebetrag auszugeben, der den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet (§§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 S. 4 AktG) und die Anzahl der ausgegebenen Aktien 10 Prozent des Grundkapitals im Zeitpunkt des Wirksamwerdens oder – falls dieser Wert niedriger ist – im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung nicht überschreitet (Zehn-Prozent-Grenze);
3. bei Sachkapitalerhöhungen, insbesondere zum Zweck des unmittelbaren oder mittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Betrieben oder Beteiligungen an Unternehmen oder gewerblichen Schutzrechten, Lizenzen, Patenten oder sonstigen Produktrechten oder sonstigen Vermögensgegenständen;
4. soweit es erforderlich ist, um den Inhabern der von der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften ausgegebenen Optionsscheine, Wandelschuldverschreibungen und Wandelgenussrechte ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts zusteht bzw. zustehen würde.

Die SNP SE hat von dieser Ermächtigung bisher keinen Gebrauch gemacht.

■ **Bedingtes Kapital 2015**

Die Hauptversammlung hat am 21. Mai 2015 zugestimmt, das Grundkapital um bis zu 1.869.030,00 €, eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt zu erhöhen (Bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Verwaltungsrats durch Hauptversammlungsbeschluss vom 21. Mai 2015 bis zum 20. Mai 2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

Die SNP SE hat von dieser Ermächtigung bisher keinen Gebrauch gemacht.

■ **Aktienrückkauf**

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Auf dieser Grundlage hat der Verwaltungsrat im August 2019 ein mehrjähriges Aktienrückkaufprogramm, beginnend am 1. September 2019 mit einer Laufzeit bis längstens zum 11. Mai 2021, beschlos-

sen. Bis zum 31. Dezember 2019 wurden 34.000 Aktien über die Börse zurückgekauft.

**Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, und die hieraus folgenden Wirkungen (§ 289 a Abs. 1, S. 1, Nr. 8, § 315a Abs. 1 S. 1 Nr. 8 HGB)**

Die wesentlichen Finanzierungsvereinbarungen der SNP SE mit ihren Kreditgebern beinhalten die üblichen Bedingungen für den Fall eines Kontrollwechsels (Change of Control); diese haben für den Fall eines Kontrollwechsels das Recht zur Kündigung und vorzeitigen Fälligkeit der Rückzahlung.

**VERGÜTUNGSBERICHT**

Der Vergütungsbericht erläutert Struktur und Höhe der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren sowie des Verwaltungsrats. Er berücksichtigt die gesetzlichen Vorgaben sowie die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dieser Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts.

**Geschäftsführende Direktoren**

Die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren, die vom Verwaltungsrat festgesetzt wird, setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen, Pensionszusagen sowie betrieblicher Altersvorsorge. Die erfolgsbezogenen Komponenten beruhen auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens.

Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die geschäftsführenden Direktoren Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen geschäftsführenden Direktoren in gleicher Weise zu.

Die einjährige variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten operativen Ergebnisses (EBIT). Der Bonus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Ergibt sich aus der Zielerreichung eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr.

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung haben variable Vergütungsbestandteile der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. In den Verträgen der geschäftsführenden Direktoren wird diesem Anspruch grundsätzlich durch ein Long-Term-Incentive (LTI) entsprochen. Dieser bemisst sich am durchschnittlichen Umsatz- und EBIT-Wachstum sowie dem Free Cash Flow und der Marktkapitalisierung.

Am 19. März 2020 stellte der Verwaltungsrat die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren für das Geschäftsjahr 2019 fest.

**Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2019**

Die den geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2019 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.359 T€ (i. Vj. 647 T€). Einzelheiten der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2019 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

**Tabelle 1: Vergütung der geschäftsführenden Direktoren (Zuwendungsbetrachtung)**

DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER

in T€	2018 Ausgangswert	2019 Ausgangswert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	240	295	295	295
Nebenleistungen	6	10	10	10
<b>Summe</b>	<b>246</b>	<b>305</b>	<b>305</b>	<b>305</b>
Einjährige variable Vergütung	200	265	0	530
Mehrjährige variable Vergütung	-	175	0	700
<b>Summe</b>	<b>200</b>	<b>440</b>	<b>0</b>	<b>1.230</b>
Versorgungsaufwand	19	19	19	19
<b>Gesamtsumme</b>	<b>465</b>	<b>764</b>	<b>324</b>	<b>1.554</b>

MICHAEL EBERHARDT

in T€	2018 Ausgangswert	2019 Ausgangswert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	-	150	150	150
Nebenleistungen	-	16	16	16
<b>Summe</b>	<b>-</b>	<b>166</b>	<b>166</b>	<b>166</b>
Einjährige variable Vergütung	-	150	75	300
Mehrjährige variable Vergütung	-	80	0	320
<b>Summe</b>	<b>-</b>	<b>230</b>	<b>75</b>	<b>620</b>
Versorgungsaufwand	-	1	1	1
<b>Gesamtsumme</b>	<b>-</b>	<b>397</b>	<b>242</b>	<b>787</b>

FRANK HOHENADEL

in T€	2018 Ausgangswert	2019 Ausgangswert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	-	100	100	100
Nebenleistungen	-	12	12	12
<b>Summe</b>	<b>-</b>	<b>112</b>	<b>112</b>	<b>112</b>
Einjährige variable Vergütung	-	50	50	100
Mehrjährige variable Vergütung	-	28	0	110
<b>Summe</b>	<b>-</b>	<b>78</b>	<b>50</b>	<b>210</b>
Versorgungsaufwand	-	1	1	1
<b>Gesamtsumme</b>	<b>-</b>	<b>191</b>	<b>163</b>	<b>323</b>

DR. UWE SCHWELLBACH

in T€	2018 Ausgangswert	2019 Ausgangswert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	55	200	200	200
Nebenleistungen	8	40	40	40
<b>Summe</b>	<b>63</b>	<b>240</b>	<b>240</b>	<b>240</b>
Einjährige variable Vergütung	50	100	0	200
Mehrjährige variable Vergütung	-	75	0	300
Entschädigungszahlung	-	210	210	210
<b>Summe</b>	<b>50</b>	<b>385</b>	<b>210</b>	<b>710</b>
Versorgungsaufwand	-	2	2	2
<b>Gesamtsumme</b>	<b>113</b>	<b>627</b>	<b>452</b>	<b>952</b>

**Tabelle 2: Vergütung der geschäftsführenden Direktoren (Zuflussbetrachtung)\***

in T€	Dr. Andreas Schneider-Neureither		Dr. Uwe Schwellbach		Michael Eberhardt		Frank Hohenadel	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Festvergütung	295	240	200	55	150	-	100	-
Nebenleistungen	10	6	40	8	16	-	12	-
<b>Summe</b>	<b>305</b>	<b>246</b>	<b>240</b>	<b>63</b>	<b>166</b>	<b>-</b>	<b>112</b>	<b>-</b>
Einjährige variable Vergütung	-	162	50	-	-	-	-	-
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-
Sonderbonus	200	-	69	-	-	-	-	-
<b>Summe</b>	<b>200</b>	<b>162</b>	<b>119</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Versorgungsaufwand	19	19	2	-	1	-	1	-
<b>Gesamtsumme</b>	<b>524</b>	<b>427</b>	<b>361</b>	<b>63</b>	<b>167</b>	<b>-</b>	<b>113</b>	<b>-</b>

\*Zur Nachvollziehbarkeit der Gesamtvergütung für das Jahr 2019 muss beachtet werden, dass Henry Göttler mit Wirkung zum 16. März 2018 als geschäftsführender Direktor abberufen wurde. Danach wurde er zu den gleichen Konditionen bis zum 31. Dezember 2019 weiterbeschäftigt. Aufgrund seines vorzeitigen Ausscheidens zum 31. Dezember 2018 erhielt er die Grundvergütung bis zum 31. Dezember 2019 als Abfindung in Form einer Einmalzahlung in Höhe von 194 T€ im Januar 2019.

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der geschäftsführenden Direktoren eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 8 T€ umfasst auch die D&O-Versicherung der Verwaltungsratsmitglieder und leitenden Angestellten.

Die D&O-Versicherung der SNP Transformations Inc. gewährt Schutz für die leitenden Angestellten in den USA; die jährliche Versicherungsprämie beträgt 11 T€. Diese bietet ebenfalls anteilig Schutz für den CEO der SNP SE, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP Transformations Inc. ist.

Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 3 T€. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle enthalten.

Der Ausweis der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2019 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Zuwendungsbetrachtung) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Zuflussbetrachtung). Bei den Zuwen-

dungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100% Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

#### **Transaktionen und Beziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen**

Die Geschäfte mit nahestehenden Personen des Konzerns werden im Konzern-Anhang gesondert dargestellt.

#### **Grundzüge des Vergütungssystems für den Verwaltungsrat**

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 wurde die Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder von der Hauptversammlung bewilligt. Jedes Verwaltungsratsmitglied erhielt im Geschäftsjahr 2019 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20 T€. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30 T€, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25 T€. Zudem erhielt jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1 T€ Sitzungsgeld. Sofern ein Mitglied des Verwaltungsrats zugleich geschäftsführender Direktor ist, ruht gemäß

Satzung seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats; dies umfasst sowohl die feste jährliche Vergütung als auch das Sitzungsgeld.

Die Gesellschaft bezieht die Mitglieder des Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ein. Die Deckungssumme beläuft sich auf 6.000 T€ in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Periode; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

### Vergütung des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2019

Die den Mitgliedern des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2019 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 173 T€ (i. Vj. 89 T€). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Verwaltungsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats dar.

#### GESCHÄFTSJAHR 2019

in T€	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen <sup>1</sup>	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Klaus Kleinfeld	14	4	58	0	76
Dr. Michael Drill	22	5	1	0	28
Gerhard A. Burkhardt	20	5	1	0	26
Rainer Zinow	20	5	1	0	26
Dr. Karl Benedikt Biesinger	11	4	1	0	16
<b>Summe</b>	<b>87</b>	<b>23</b>	<b>62</b>	<b>1</b>	<b>173</b>

#### GESCHÄFTSJAHR 2018

in T€	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen <sup>1</sup>	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill	25	6	1	0	32
Gerhard A. Burkhardt	20	7	1	0	28
Rainer Zinow	20	7	1	0	28
<b>Summe</b>	<b>65</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>89</b>

<sup>1</sup> Erstattung von Reisekosten.

### Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f des Handelsgesetzbuchs umfasst die Entsprechenserklärung gemäß § 161 des Aktiengesetzes ("Entsprechenserklärung"), relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken sowie eine Beschreibung der Arbeitsweise von geschäftsführenden Direktoren und vom Verwaltungsrat.

Der Corporate Governance-Bericht als Teil des Geschäftsberichts enthält die Erklärung zur Unternehmensführung. Der Corporate Governance Bericht steht auch im Internet unter <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> zur Verfügung.

### Nichtfinanzielle Erklärung

Der gesonderte nichtfinanzielle Bericht gemäß §§ 289b, 315b HGB kann als Teil des Nachhaltigkeitsberichts auf der Internetseite der SNP SE unter der Adresse [www.snp-group.com](http://www.snp-group.com) (unter Investor Relations – Corporate Governance – Gesonderter nichtfinanzieller Konzernbericht) abgerufen werden. Er ist nicht Bestandteil des Konzernlageberichts.

Heidelberg, 24. März 2020

Die geschäftsführenden Direktoren



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Michael Eberhardt



Prof. Dr. Heiner Diefenbach



Frank Hohenadel

# Einzelabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

## BILANZ

zum 31. Dezember 2019

AKTIVA (in €)		Geschäftsjahr	Vorjahr
<b>A. Anlagevermögen</b>			
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	411.007,80		693.671,00
2. Geleistete Anzahlungen	1.617.476,59		0,00
		2.028.484,39	693.671,00
<b>II. Sachanlagen</b>			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	201.663,00		74.691,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.681.531,88		1.371.298,66
		1.883.194,88	1.445.989,66
<b>III. Finanzanlagen</b>			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	91.394.324,75		86.487.359,43
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2.662.503,90		0,00
3. Beteiligungen	25.001,00		1,00
		94.081.829,65	86.487.360,43
		97.993.508,92	88.627.021,09
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
<b>I. Vorräte</b>			
1. Unfertige Leistungen	0,00		56.160,37
2. Waren	371.250,00		371.250,00
		371.250,00	427.410,37
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.439.829,90		423.666,29
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	19.095.146,95		11.961.514,93
3. Sonstige Vermögensgegenstände	614.647,42		731.895,00
		33.149.624,27	13.117.076,22
<b>III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten</b>		3.126.568,85	20.419.574,17
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		426.524,76	803.369,38
		<b>135.067.476,80</b>	<b>123.394.451,23</b>

<b>PASSIVA (in €)</b>		<b>Geschäftsjahr</b>	<b>Vorjahr</b>
<b>A. Eigenkapital</b>			
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>			
1. Gezeichnetes Kapital	6.602.447,00		6.602.447,00
2. Nennbetrag eigener Aktien	(55.882,00)		(21.882,00)
		6.546.565,00	6.580.565,00
<b>II. Kapitalrücklage</b>		62.357.138,08	62.357.138,08
<b>III. Gewinnrücklagen</b>			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19.100,00
2. Andere Gewinnrücklagen	0,00		52.888,55
		19.100,00	71.988,55
<b>IV. Bilanzgewinn</b>		8.948.440,94	0,00
		77.871.244,02	69.009.691,63
<b>B. Rückstellungen</b>			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	437.399,63		352.568,69
2. Steuerrückstellungen	370.163,00		203.484,00
3. Sonstige Rückstellungen	2.390.197,42		1.660.476,22
		3.197.760,05	2.216.528,91
<b>C. Verbindlichkeiten</b>			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40.320.333,00		40.320.333,00
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0,00		27.200,00
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.047.184,51		2.082.128,98
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	7.014.727,43		1.131.205,63
5. Sonstige Verbindlichkeiten	3.570.373,01		8.556.085,22
		53.952.617,95	52.116.952,83
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		45.854,78	51.277,86
		<b>135.067.476,80</b>	<b>123.394.451,23</b>

SNP Schneider-Neureither &amp; Partner SE, Heidelberg

**GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG**

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in €		<b>Geschäftsjahr</b>	<b>Vorjahr</b>
<b>1. Umsatzerlöse</b>		33.198.745,38	24.561.416,01
<b>2. Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen</b>		-56.160,37	-4.544.649,94
<b>3. Andere aktivierte Eigenleistungen</b>		267.390,00	0,00
<b>4. Sonstige betriebliche Erträge</b>			
- davon Erträge aus der Währungsumrechnung: 372.074,93 € (Vj.: 759.994,30 €)		1.376.437,20	1.423.636,59
<b>5. Materialaufwand</b>			
Aufwendungen für bezogene Leistungen		-503.733,45	-4.827.164,27
<b>6. Personalaufwand</b>			
a) Löhne und Gehälter	-10.885.364,97		-9.682.946,37
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung: 195.446,18 € (Vj.: 74.221,56 €)	-1.720.087,45		-1.492.111,13
		-12.605.452,42	-11.175.057,50
<b>7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen</b>		-806.727,96	-1.236.095,04
<b>8. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>			
- davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung: 743.820,21 € (Vj.: 600.394,83 €)		-17.743.994,56	-15.815.564,26
<b>9. Erträge aus Beteiligungen</b>			
- davon aus verbundenen Unternehmen: 4.924.695,22 € (Vj.: 0,00 €)		4.924.695,22	0,00
<b>10. Aufgrund von Gewinnabführungsverträgen erhaltene Gewinne</b>		3.009.255,79	1.380.684,24
<b>11. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens</b>			
- davon aus verbundenen Unternehmen: 55.485,42 € (Vj.: 16.756,00 €)		55.485,42	16.756,00
<b>12. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge</b>			
- davon aus verbundenen Unternehmen: 77.233,48 € (Vj.: 52.270,41 €)		103.000,86	88.534,33
<b>13. Abschreibungen auf Finanzanlagen</b>		-52,71	-50.000,00
<b>14. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>		0,00	-2.045,56
<b>15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b>			
- davon verbundenen Unternehmen: 15.044,75 € (Vj.: 0,00 €)		-676.467,87	-789.970,18
<b>16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>		-579.164,68	-244.633,33
<b>17. Ergebnis nach Steuern</b>		<b>9.963.255,85</b>	<b>-11.214.152,91</b>
18. Sonstige Steuern		-7.267,00	-13.536,00
<b>19. Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>		<b>9.955.988,85</b>	<b>-11.227.688,91</b>
20. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		0,00	567.031,24
21. Entnahme aus der Kapitalrücklage		0,00	10.660.657,67
22. Entnahmen für den Erwerb eigener Aktien		1.007.547,91	0,00
<b>23. Bilanzgewinn</b>		<b>8.948.440,94</b>	<b>0,00</b>

# ANHANG ZUM JAHRESABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2019 DER SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE

## A. ALLGEMEINE ANGABEN

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE hat ihren Sitz in Heidelberg. Die Gesellschaft ist unter der Nummer HRB 729172 im Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim eingetragen.

Der Jahresabschluss umfasst die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung und den Anhang. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren (GKV) aufgestellt. Aufgrund von Rundungen können sich im vorliegenden Jahresabschluss bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

Die Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten und Davon-Vermerken wurden, soweit erforderlich, im Anhang 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 zum Vorjahresabschluss die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

### 1. Anlagevermögen

- Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden über einen Zeitraum von drei bis sieben Jahren abgeschrieben. Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Aufwendungen für Entwicklung werden nicht aktiviert.
- Die Zugänge zu den immateriellen Vermögensgegenständen und zum Sachanlagevermögen wurden zu Anschaffungskosten einschließlich Nebenkosten bilanziert.

Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der linearen Methode anhand der erwarteten Nutzungsdauern der einzelnen Anlagen ermittelt. Bei aufgetretenen dauerhaften Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

- Die Bewertung des Sachanlagevermögens erfolgt zu den historischen Anschaffungskosten, vermindert um die kumulierten planmäßigen Abschreibungen. Die Abschreibung erfolgt linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer. Bei den Sachanlagen (Bauten auf fremden Grundstücken, andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) liegen den Abschreibungen Nutzungsdauern von 2 bis 15 Jahren zugrunde.

Geringwertige abnutzbare Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten bis zu einem Betrag von 800 € werden im Jahr der Beschaffung voll abgeschrieben.

Die in der Bilanz der SNP Schneider-Neureither & Partner SE ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen sind zu Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Die Finanzanlagen werden jährlich auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Die Bestimmung der beizulegenden Werte erfolgt bei Anteilen an verbundenen Unternehmen mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Wesentliche Planungsannahmen betreffen die zugrunde gelegte Umsatzentwicklung, die EBIT-Marge, die Einbeziehung von Synergieeffekten im Zusammenhang mit Lizenzlösen aus eigenen Softwareprodukten und das Wachstum der ewigen Rente. Die tatsächlichen zukünftigen Werte können von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses sind wesentliche Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen nicht erkennbar.

Bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen war im Berichtsjahr eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag aufgrund der Schließung einer Tochtergesellschaft im Ausland erforderlich; die Liquidation der Gesellschaft ist abgeschlossen.

- Die Ausleihungen wurden zum Nennwert bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert zum Stichtag bewertet.
- Die Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert ausgewiesen.

## 2. Vorräte

Die unfertigen Leistungen werden in Höhe der Fertigungseinzelkosten und Fertigungsgemeinkosten angesetzt, die auf der Basis der Soll-Beschäftigung ermittelt werden. Bei Beratungsprojekten, die als Werkvertrag im Sinne des § 631 BGB ausgestaltet sind, erfolgt die Umsatzrealisierung auf Basis der „Completed-Contract-Methode“ im Zeitpunkt der Endabnahme durch den Kunden. Zur Berücksichtigung drohender Projektverluste werden gemäß § 253 Abs. 4 HGB angemessene Wertberichtigungen vorgenommen bzw. bei Bedarf Drohverlustrückstellungen gebildet.

Die Handelswaren werden zu Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

## 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.

## 4. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert bilanziert. Auf fremde Währung lautende Bankguthaben werden mit dem Stichtagskurs bewertet.

## 5. Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Ausgewiesen werden Ausgaben vor dem Bilanzstichtag, soweit sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Bilanzstichtag darstellen.

## 6. Rückstellungen und Verbindlichkeiten

- Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) unter Verwendung der „Richttafeln 2018 G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck, Köln, ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen zehn Jahre von 2,71 % (im Vorjahr 3,21 %) bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren gemäß der Rückstellungs-abzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehaltssteigerungen wurden mit 0,00 % und erwartete Rentensteigerungen mit 2,00 % bzw. dem garantierten Rententrend berücksichtigt. Ein Fluktuationsabschlag wurde nicht vorgenommen.
- 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 Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten. Der Ansatz erfolgt in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags. Langfristige Rückstellungen werden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz abgezinst.
- Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag zum Bilanzstichtag ausgewiesen. Bei Vorliegen von langfristigen unverzinslichen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden diese abgezinst.
- 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 aktivischer Überhang vorliegt.

## 7. Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Ausgewiesen werden Vorauszahlungen von Kunden auf zeitraumbezogene, in zukünftigen Perioden zu erbringende Leistungen. Die erfolgswirksame Auflösung erfolgt in der Periode, in der die Leistungserbringung stattfindet.

## 8. Währungsumrechnung

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr werden am Abschlussstichtag zum Devisenkassamittelkurs umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurden dabei das Realisationsprinzip und das Anschaffungskostenprinzip beachtet. Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von Fremdwährungsgeschäften in lokale Währung werden erfolgswirksam erfasst und in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert unter den Posten „Sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

## C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Die Entwicklung des Anlagenvermögens ist Bestandteil des Anhangs und in der Anlage zum Anhang gesondert dargestellt.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sind um Wertberichtigungen für Ausfall- und Kreditrisiken in Höhe von 136 T€ (i. Vj. 4T€) gekürzt.

Bei **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** handelt es sich im Wesentlichen um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen verschiedene Tochtergesellschaften, sonstige Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 4.450 T€ (i. Vj. 1.381 T€), sonstige Forderungen in Höhe von 2.380 T€ (i. Vj. 3.690 T€) sowie Darlehensforderungen in Höhe von 3.204 T€ (i. Vj. 2.992 T€). Die Laufzeiten ergeben sich aus dem Forderungsspiegel. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

In den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 9.061 T€ (i. Vj. 3.899 T€) enthalten.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** beinhalten im Wesentlichen Darlehensforderungen in Höhe von 257 T€, Forderungen aus noch nicht abzugsfähiger Vorsteuer in Höhe von 59 T€, die rechtlich noch nicht entstanden sind, sowie Steuerforderungen in Höhe von 62 T€. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

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

in T€	2019			2018
	Gesamt	Bis 1 Jahr	Über 1 Jahr	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.440	11.554	1.886	424
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	19.095	16.413	2.682	11.961
Sonstige Vermögensgegenstände	615	342	273	731
	<b>33.150</b>	<b>28.309</b>	<b>4.841</b>	<b>13.116</b>

Zum 31. Dezember 2019 beträgt das **Grundkapital** der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 6.602.447,00 € (i. Vj. 6.602.447,00 €) und ist eingeteilt in 6.602.447 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.

Das **bedingte Kapital** beträgt zum Stichtag 1.869.030 €. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Verwaltungsrats durch Hauptversammlungsbeschluss vom 21. Mai 2015 bis zum 20. Mai 2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Im Geschäftsjahr 2019 wurde kein Gebrauch davon gemacht.

Mit Beschluss vom 6. Juni 2019 hat die Hauptversammlung den Verwaltungsrat ermächtigt das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. Juni 2024 einmalig oder mehrmals in Teilbeträgen, um bis zu insgesamt 3.301.223 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien zu erhöhen (**Genehmigtes Kapital 2019**). Bei Bareinlagen können die neuen Aktien von einem oder mehreren Kreditinstituten oder Unternehmen im Sinne von § 186 Abs. 5 S. 1 AktG mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Verwal-

tungsrat ist ermächtigt das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, um die neuen Aktien zu einem Ausgabebetrag auszugeben, der den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet (§§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 S. 4 AktG) und die Anzahl der ausgegebenen Aktien 10 % des Grundkapitals im Zeitpunkt des Wirksamwerdens oder - falls dieser Wert niedriger ist - im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung nicht überschreitet (Zehn-Prozent-Grenze); bei Sachkapitalerhöhungen, insbesondere zum Zweck des unmittelbaren oder mittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Betrieben oder Beteiligungen an Unternehmen oder gewerblichen Schutzrechten, Lizenzen, Patenten oder sonstigen Produktrechten oder sonstigen Vermögensgegenständen; soweit es erforderlich ist, um den Inhabern der von der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften ausgegebenen Optionsscheine, Wandelschuldverschreibungen und Wandelgenussrechten ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts zusteht bzw. zustehen würde. Die SNP SE hat von dieser Ermächtigung bisher keinen Gebrauch gemacht.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Im August 2019 hatte der Verwaltungsrat ein mehrjähriges **Aktienrückkaufprogramm** beginnend am 1. September 2019 mit einer Laufzeit bis längstens zum 11. Mai 2021 beschlossen. In diesem Zeitraum sollen höchstens 638.362 eigene Aktien über die Börse zurückgekauft werden. Das entspricht 9,67 % des Grundkapitals. Im Rahmen des Rückkaufprogramms wurden im Geschäftsjahr 2019 insgesamt 34.000 Aktien zu einem Preis von 1.094.436,46 € erworben. Zum 31. Dezember 2019 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 55.882 Stück (i. Vj. 21.882).

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

Die Wertpapierkennnummer für die Aktien lautet 720370, ISIN: DE0007203705.

Die **Kapitalrücklage** zum 31. Dezember 2019 in Höhe von 62.357.138,08 € hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Die **Gewinnrücklagen** zum 31. Dezember 2019 betragen 19.100,00 € (i. Vj. 71.988,55 €). Im Geschäftsjahr erfolgte eine Entnahme in Höhe eines Teils des Unterschiedsbetrags zwischen dem Nennbetrag und den Anschaffungskosten der erworbenen eigenen Anteile in Höhe von 52.888,55 €.

Im **Bilanzgewinn** zum 31. Dezember 2019 in Höhe von 8.948.440,94 € ist ein Gewinnvortrag in Höhe von 0,00 € enthalten.

### Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionsverpflichtungen betreffen zum einen den geschäftsführenden Direktor und Verwaltungsratsvorsitzenden sowie den im Geschäftsjahr 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand und wurden auf die Ende 2002 zeitanteilig erdienten Anwartschaften festgeschrieben. Zusätzlich wurden durch die Übernahme einer Mitarbeiterin aus der ehemaligen RSP GmbH auch deren Pensionsansprüche übernommen. Diese Verpflichtungen wurden im Jahr 2017 auf die SNP SE übertragen. Im Geschäftsjahr 2006 wurde eine Rückdeckungsversicherung zur Deckung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen an die beiden Bezugsberechtigten der SNP SE abgeschlossen. Die Rückdeckungsversicherung wurde zugunsten der Bezugsberechtigten verpfändet. Auch bei der von der RSP GmbH auf die SNP SE übertragenen Rückstellung gibt es eine Rückdeckungsversicherung, die zugunsten der Bezugsberechtigten verpfändet ist.

Die Berechnungsgrundlagen der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2019 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2018	Dezember 2019
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	3,21 %	2,71 %
Erwartete Rentenerwartung	2,00 %	2,00 %

Pensionsaufwand 2019	T€
Zinsaufwand	17
Personalaufwand	84
	<b>101</b>

Entwicklung des Erfüllungsbetrags der Pensionsverpflichtungen	T€
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres	530
Zinsaufwand	17
Personalaufwand	84
<b>Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>631</b>

Angaben zur Verrechnung nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB	T€
Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtungen	631
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherungen	- 193
Ausweis als Rückstellung in der Bilanz	438
Verrechnete Aufwendungen	17
Verrechnete Erträge	-3
Saldo in Zinsen und ähnlichen Aufwendungen	14

Die Rückdeckungsversicherungen sind mit den Aktivwerten angesetzt, welche den beizulegenden Zeitwerten entsprechen.

Die sonstigen Rückstellungen betreffen in T€:	
Rückstellung für Personalverpflichtungen	1.721
Rückstellung für ausstehenden Urlaub	296
Rückstellung für Prüfungs- und Steuerberatungskosten	68
Rückstellung für Sozialaufwendungen	66
Rückstellung für ausstehende Rechnungen (verbundene Unternehmen)	1
Sonstige Rückstellungen	238
<b>Summe sonstige Rückstellungen</b>	<b>2.390</b>

Die Rückstellungen für Personalverpflichtungen umfassen die Bonus- und Jubiläumsrückstellungen sowie Rückstellungen für Abfindungen.

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

Verbindlichkeitspiegel in T€	2019				2018
	Gesamt	bis 1 Jahr	mehr als 1 Jahr	davon > 5 Jahre	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40.320	5.017	35.303	0	40.320
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0	0	0	0	27
Verb. aus Lieferungen und Leistungen	3.047	3.047	0	0	2.082
Verb. gegenüber verb. Unternehmen	7.015	4.400	2.615	1.250	1.131
Sonstige Verbindlichkeiten	3.570	3.570	0	0	8.556
- davon aus Steuern	338	338	0	0	841
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	1	1	0	0	1
<b>Summe Verbindlichkeiten</b>	<b>53.952</b>	<b>16.034</b>	<b>37.918</b>	<b>1.250</b>	<b>52.116</b>

Die Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren betreffen eine gestundete Einlageverpflichtung gegenüber einem verbundenen Unternehmen in Höhe von 1,25 Mio. €.

Besicherungen liegen nicht vor.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** resultieren im Wesentlichen aus dem Liefer- und Leistungsverkehr. In den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3.129 T€ (i. Vj. 1.230 T€) enthalten.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** resultieren hauptsächlich aus Verbindlichkeiten aus dem Kauf der verbleibenden Anteile der Adepron-Gruppe in Höhe von 2,1 Mio. € sowie aus dem Kauf des verbleibenden Anteils der Innoplexia GmbH (20 %) in Höhe von 600 T€. Die Verbindlichkeiten aus Steuern enthalten überwiegend solche aus Lohn- und Kirchensteuer in Höhe von 293 T€.

### Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

Körperschaftsteuer	15,000 %
Solidaritätszuschlag	0,825 %*
Gewerbeertragsteuer	14,061 %
<b>Gesamt (gerundet)</b>	<b>30,000 %</b>

\* = 5,5 % x Körperschaftsteuersatz

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

T€	2019
<b>Latente Steueransprüche auf:</b>	
- Steuerliche Verlustvorträge	2.650
- Immaterielle Vermögensgegenstände	126
- Pensionsrückstellungen	134
- Sonstige Rückstellungen	103
- Rückstellungen aus Drohverlusten	44
- Verbindlichkeiten aus LuL	144
<b>Latente Steuerschulden auf:</b>	
- Forderungen aus LuL	-73
<b>Aktiver Überhang</b>	<b>3.128</b>

Die Aktivierung eines aktivischen Überhangs an latenten Steuern unterbleibt in Ausübung des Wahlrechts des § 274 Absatz 1 Satz 2 HGB.

### Ausschüttungssperre

Zum Ende des Geschäftsjahres bestehen **ausschüttungsgesperrte Beträge** in Höhe von insgesamt 125 T€, die auf den Unterschiedsbetrag entfallen, der sich ergibt zwischen dem Ansatz der Pensionsrückstellungen nach Maßgabe des entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatzes aus den vergangenen zehn Geschäftsjahren und dem Ansatz der Pensionsrückstellungen nach Maßgabe des entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatzes aus den vergangenen sieben Geschäftsjahren (§ 253 Abs. 6 HGB).

## D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt nach Tätigkeitsbereichen zusammen:

<b>Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen</b>		
in T€	2019	2018
Lizenz Erlöse einschließlich Wartung	23.901	4.738
Beratungs- und Schulungserlöse	1.299	10.741
Sonstige Erlöse	7.999	9.082
<b>Gesamt</b>	<b>33.199</b>	<b>24.561</b>

Die sonstigen Erlöse betreffen überwiegend konzerninterne Kostenweiterbelastungen aus Shared Services.

Nach Sitz der Kunden teilen sich die Umsatzerlöse nach Regionen wie folgt auf:

<b>Umsatzerlöse nach Regionen</b>		
in T€	2019	2018
Deutschland	16.736	17.782
Großbritannien	9.906	3.080
Vereinigte Staaten von Amerika	2.873	1008
Schweiz	977	670
Österreich	895	670
Übrige	1.812	1351
<b>Gesamt</b>	<b>33.199</b>	<b>24.561</b>

### Umsatzerlöse von außergewöhnlicher Größenordnung und Bedeutung

Im Geschäftsjahr 2019 wurden im Zuge des Ausbaus des Partnergeschäfts aus zwei Softwarevertriebsverträgen Umsatzerlöse erzielt, die mit zusammen 13,8 Mio. € 40 % der gesamten Umsatzerlöse übersteigen.

### Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten:

in T€	2019	2018
Währungskursgewinne	372	760
Mitarbeiterzahlung Firmen-PKW	297	261
Auflösung von Wertberichtigungen und Rückstellungen	149	88
Mehrerlös aus Sachanlagenabgang	63	92
Versicherungsentschädigungen	8	23
Übrige Erträge	487	200
<b>Gesamt</b>	<b>1.376</b>	<b>1.424</b>

### Periodenfremde Erträge

Die in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthaltenen periodenfremden Erträge in Höhe von 535 T€ betreffen im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen und Rückstellungen sowie Gewinne aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens.

### Materialaufwand

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

### Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2019	2018
Gehälter	10.885	9.683
Soziale Abgaben	1.525	1.418
Aufwendungen für Altersversorgung	195	74
<b>Gesamt</b>	<b>12.605</b>	<b>11.175</b>

### Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

Im Geschäftsjahr wurden keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen vorgenommen. Bezüglich der planmäßigen Abschreibungen wird auf den Anlagenspiegel verwiesen.

### Sonstige betriebliche Aufwendungen

Der Posten enthält Aufwendungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 744 T€ (i. Vj. 497 T€), davon 476 T€ (i. Vj. 481 T€) nicht realisiert.

### Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

<b>Beteiligungsergebnis</b>		
in T€	2019	2018
Erträge aus Beteiligungen	4.925	0
- davon aus verbundenen Unternehmen	4.925	0
<b>Gesamt</b>	<b>4.925</b>	<b>0</b>

<b>Ergebnis aus Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträgen</b>		
in T€	2019	2018
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	3.009	1.381
Aufwendungen aus Verlustübernahme	0	-2
<b>Gesamt</b>	<b>3.009</b>	<b>1.379</b>

Es bestehen Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträge mit der SNP Deutschland GmbH und der SNP Applications DACH GmbH.

<b>Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens</b>		
in T€	2019	2018
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	55	17
- davon aus verbundenen Unternehmen	55	17
<b>Gesamt</b>	<b>55</b>	<b>17</b>

### Abschreibungen auf Finanzanlagen

Aufgrund des Liquidationsbeschlusses der Tochtergesellschaft SNP Applications Singapore Private Limited, Singapur, wurde die Beteiligung in Höhe von 52,71 € vollständig abgewertet.

<b>Zinsergebnis</b>		
in T€	2019	2018
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	103	89
- davon aus verbundenen Unternehmen	77	52
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-676	-790
- davon an verbundene Unternehmen	-15	0
<b>Gesamt</b>	<b>-573</b>	<b>-701</b>

Die Zinsaufwendungen enthalten den Zinseffekt aus der Aufzinsung von Pensions- und Jubiläumsrückstellungen und gestundeten Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 86 T€ (i. Vj. 192 T€) sowie aus Schuldscheindarlehen in Höhe von 570 T€ (i. Vj. 580 €).

### Ertragsteuern

Der Posten Steuern von Einkommen und Ertrag betrifft die Ertragsteuern aus dem laufenden Jahr und dem Vorjahr. Es ist periodenfremder Ertragsteuerertrag in Höhe von 68 T€ (i. Vj. Aufwand in Höhe von 226 T€) enthalten.

## E. SONSTIGE ANGABEN

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2019 bestehen Verpflichtungen aus Miet-, Pacht-, Leasing-, und Sponsoringverträgen. Die bestehenden Verpflichtungen gliedern sich wie folgt:

in T€	innerhalb eines Jahres	nach einem Jahr bis fünf Jahren	nach fünf Jahren	Gesamt
Sponsoring	1.664	2.873	0	4.537
Leasing und Wartung	1.192	1.298	0	2.490
Miete für Räume	834	2.200	315	3.349
<b>Gesamt</b>	<b>3.690</b>	<b>6.371</b>	<b>315</b>	<b>10.376</b>

### Eventualverbindlichkeiten

Auf Grundlage einer bedingten Kaufpreisklausel besteht eine Eventualschuld mit einer Obergrenze von 3,5 Mio. € in Zusammenhang mit dem Erwerb der südamerikanischen Adepcon-Gruppe im Jahr 2017. Die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme zur Zahlung des bedingten Kaufpreises wird unter Berücksichtigung der Entwicklung in 2019 sowie der Planung für die Folgejahre als sehr gering eingeschätzt.

### Prüfungs- und Beratungsgebühren

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

### Konzernverhältnisse

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, erstellt als Mutterunternehmen einen Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind (kleinster und größter Konsolidierungskreis). Die Veröffentlichung erfolgt im elektronischen Bundesanzeiger.

## Angaben zu den geschäftsführenden Direktoren

GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN zum 31. Dezember 2019	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
<b>Dr. Andreas Schneider-Neureither</b> Vorsitzender geschäftsführender Direktor (CEO)  CEO seit 1998, unbefristete Bestellung.	Corporate Strategy Corporate Development Corporate Marketing Products IT Compliance & Legal (seit Oktober 2019) Investor Relations (seit Oktober 2019)	casadomus AG Aufsichtsrat  VHV-Gruppe Aufsichtsrat  Sauti Kuu GmbH Aufsichtsrat
<b>Michael Eberhardt</b> Geschäftsführender Direktor (COO)  COO seit 1. Juli 2019, unbefristete Bestellung.	Field Marketing Sales Delivery Quality Assurance	Keine weiteren Mandate
<b>Frank Hohenadel</b> Geschäftsführender Direktor (CHRO)  CHRO seit 1. Juli 2019, unbefristete Bestellung.	Human Resources Training Internal Communication	Keine weiteren Mandate
<b>Prof. Dr. Heiner Diefenbach</b> Geschäftsführender Direktor (CFO)*  CFO seit 1. Januar 2020, unbefristete Bestellung.	Finance & Controlling Shared Services	Hexagon AG Aufsichtsratsvorsitzender  Exa AG Aufsichtsrat

\* Dr. Uwe Schwellbach war geschäftsführender Direktor und CFO bis zum 31. Dezember 2019. Bis zu seinem Ausscheiden verantwortete er die Ressorts Finance & Controlling sowie Shared Services; bis zum Oktober 2019 zeichnete er zudem für die Ressorts Compliance & Legal sowie Investor Relations; bis zum Juni 2019 zudem für Human Resources.

Die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren, die vom Verwaltungsrat festgesetzt wird, setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen, Pensionszusagen sowie betrieblicher Altersvorsorge. Die erfolgsbezogenen Komponenten beruhen auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die geschäftsführenden Direktoren Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennut-

zung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen geschäftsführenden Direktoren in gleicher Weise zu.

Die einjährige variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten operativen Ergebnisses (EBIT). Der Bonus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Ergibt sich aus der Zielerreichung eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr.

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung haben variable Vergütungsbestandteile der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. In den Verträgen der geschäftsführenden Direktoren wird diesem Anspruch grundsätzlich durch ein Long-Term-Incentive (LTI) entsprochen. Dieser bemisst sich am durchschnittlichen Umsatz- und EBIT-Wachstum sowie dem Free Cash Flow und der Marktkapitalisierung.

Als weitere Nebenleistung erhalten sowohl die Mitglieder des Verwaltungsrats als auch die geschäftsführenden Direktoren ihre Reisekosten für Dienstreisen, die Kosten für die Bewirtung von Geschäftspartnern und sonstige betrieblich bedingte Auslagen nach Beleg erstattet.

Am 19. März 2020 stellte der Verwaltungsrat die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren für das Geschäftsjahr 2019 fest.

### **Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2019**

Die den geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2019 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.359 T€ (i. Vj. 647 T€). Einzelheiten der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2019 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

## Vergütung der geschäftsführenden Direktoren (Zuwendungsbetrachtung)

DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER

in T€	2018 Ausgangswert	2019 Ausgangswert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	240	295	295	295
Nebenleistungen	6	10	10	10
<b>Summe</b>	<b>246</b>	<b>305</b>	<b>305</b>	<b>305</b>
Einjährige variable Vergütung	200	265	0	530
Mehrjährige variable Vergütung	-	175	0	700
<b>Summe</b>	<b>200</b>	<b>440</b>	<b>0</b>	<b>1.230</b>
Versorgungsaufwand	19	19	19	19
<b>Gesamtsumme</b>	<b>465</b>	<b>764</b>	<b>324</b>	<b>1.554</b>

MICHAEL EBERHARDT

in T€	2018 Ausgangswert	2019 Ausgangswert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	-	150	150	150
Nebenleistungen	-	16	16	16
<b>Summe</b>	<b>-</b>	<b>166</b>	<b>166</b>	<b>166</b>
Einjährige variable Vergütung	-	150	75	300
Mehrjährige variable Vergütung	-	80	0	320
<b>Summe</b>	<b>-</b>	<b>230</b>	<b>75</b>	<b>620</b>
Versorgungsaufwand	-	1	1	1
<b>Gesamtsumme</b>	<b>-</b>	<b>397</b>	<b>242</b>	<b>787</b>

FRANK HOHENADEL

in T€	2018 Ausgangswert	2019 Ausgangswert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	-	100	100	100
Nebenleistungen	-	12	12	12
<b>Summe</b>	<b>-</b>	<b>112</b>	<b>112</b>	<b>112</b>
Einjährige variable Vergütung	-	50	50	100
Mehrjährige variable Vergütung	-	28	0	110
<b>Summe</b>	<b>-</b>	<b>78</b>	<b>50</b>	<b>210</b>
Versorgungsaufwand	-	1	1	1
<b>Gesamtsumme</b>	<b>-</b>	<b>191</b>	<b>163</b>	<b>323</b>

DR. UWE SCHWELLBACH

in T€	2018 Ausgangswert	2019 Ausgangswert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	55	200	200	200
Nebenleistungen	8	40	40	40
<b>Summe</b>	<b>63</b>	<b>240</b>	<b>240</b>	<b>240</b>
Einjährige variable Vergütung	50	100	0	200
Mehrjährige variable Vergütung	-	75	0	300
Entschädigungszahlung	-	210	210	210
<b>Summe</b>	<b>50</b>	<b>385</b>	<b>210</b>	<b>710</b>
Versorgungsaufwand	-	2	2	2
<b>Gesamtsumme</b>	<b>113</b>	<b>627</b>	<b>452</b>	<b>952</b>

## Vergütung der geschäftsführenden Direktoren (Zuflussbetrachtung)\*

in T€	Dr. Andreas Schneider-Neureither		Dr. Uwe Schwellbach		Michael Eberhardt		Frank Hohenadel	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Festvergütung	295	240	200	55	150	-	100	-
Nebenleistungen	10	6	40	8	16	-	12	-
<b>Summe</b>	<b>305</b>	<b>246</b>	<b>240</b>	<b>63</b>	<b>166</b>	<b>-</b>	<b>112</b>	<b>-</b>
Einjährige variable Vergütung	-	162	50	-	-	-	-	-
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-
Sonderbonus	200	-	69	-	-	-	-	-
<b>Summe</b>	<b>200</b>	<b>162</b>	<b>119</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Versorgungsaufwand	19	19	2	-	1	-	1	-
<b>Gesamtsumme</b>	<b>524</b>	<b>427</b>	<b>361</b>	<b>63</b>	<b>167</b>	<b>-</b>	<b>113</b>	<b>-</b>

\*Zur Nachvollziehbarkeit der Gesamtvergütung für das Jahr 2019 muss beachtet werden, dass Henry Göttler mit Wirkung zum 16. März 2018 als geschäftsführender Direktor abberufen wurde. Danach wurde er zu den gleichen Konditionen bis zum 31. Dezember 2019 weiterbeschäftigt. Aufgrund seines vorzeitigen Ausscheidens zum 31. Dezember 2018 erhielt er die Grundvergütung bis zum 31. Dezember 2019 als Abfindung in Form einer Einmalzahlung in Höhe von 194 T€ im Januar 2019.

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der geschäftsführenden Direktoren eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 8 T€ umfasst auch die D&O-Versicherung der Verwaltungsratsmitglieder und leitenden Angestellten.

Die D&O-Versicherung der SNP Transformations Inc. gewährt Schutz für die leitenden Angestellten in den USA; die jährliche Versicherungsprämie beträgt 11 T€. Diese bietet ebenfalls anteilig Schutz für den CEO der SNP SE, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP Transformations, Inc. ist.

Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 3 T€. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle enthalten.

Der Ausweis der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2019 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Zuwendungsbetrachtung) und des tatsächlich erfolgten

Zuflusses (Zuflussbetrachtung). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100 % Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

### Vorschüsse oder Kredite an geschäftsführende Direktoren oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2019 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber geschäftsführenden Direktoren. Des Weiteren ging die SNP SE auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von geschäftsführenden Direktoren im Berichtsjahr ein.

### Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber geschäftsführenden Direktoren

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP SE Pensionsrückstellungen gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 283 T€ (i. Vj. 246 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 162 T€ (i. Vj. 135 T€).

### **Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen**

Die SNP SE hat mehrere Mietverträge über Büroräume und Stellplätze für Pkw zwischen dem Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) sowie nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2019 fielen dafür Aufwendungen von 423 T€ (i. Vj. 434 T€) an, zum 31. Dezember 2019 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten/Forderungen.

Zum Juni 2019 schloss die SNP Transformations Inc. einen Mietvertrag mit einem nahestehenden Unternehmen über zehn Jahre für die Nutzung von Räumlichkeiten ab. Für diesen Mietvertrag wurden Vorauszahlungen in Höhe von 3.000 T\$ geleistet.

Zwischen der SNP SE und einem Mitglied des Verwaltungsrats sowie nahestehenden Unternehmen besteht ein Rechtsberatungsvertrag. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2019 fielen dafür Aufwendungen von 321 T€ an; zum 31. Dezember 2019 bestand eine offene Verbindlichkeit in Höhe von 92 T€.

Zwischen der SNP SE und zwei Kindern von Mitgliedern des Verwaltungsrats wurden auf Basis von Anstellungsverträgen Gehaltszahlungen inkl. Sach- und Nebenleistungen geleistet. Im Geschäftsjahr 2019 fielen dafür Aufwendungen von 92 T€ an; zum 31. Dezember 2019 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten/Forderungen.

Sämtliche Transaktionen sind fremdvergleichsfähig.

## Angaben zum Verwaltungsrat

Mitglieder des Verwaltungsrats	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
<p><b>Dr. Andreas Schneider-Neureither</b> SNP Schneider-Neureither &amp; Partner SE Geschäftsführender Direktor Heidelberg</p>	<p>casadomus AG, Stuttgart Aufsichtsrat</p> <p>VHV-Gruppe, Hannover Aufsichtsrat</p> <p>Sauti Kuu GmbH, München Aufsichtsrat</p>
<p><b>Dr. Klaus Christian Kleinfeld</b> <b>(Stellv. Vorsitzender ab 6. Juni 2019)</b> International tätiger Investor und Unternehmer New York</p>	<p>Ma'aden Saudi Arabian Mining Company Aufsichtsrat, Saudi-Arabien</p> <p>Fero Labs Aufsichtsrat, Vereinigte Staaten von Amerika</p> <p>NEOM Aufsichtsrat, Saudi-Arabien</p>
<p><b>Dr. Michael R. Drill</b> <b>(Stellv. Vorsitzender bis 6. Juni 2019)</b> Lincoln International AG Vorsitzender des Vorstands Starnberg</p>	<p>Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich</p>
<p><b>Gerhard A. Burkhardt</b> BBG Bundesbaugenossenschaft eG Vorsitzender des Vorstands Schriesheim-Altenbach</p>	<p>casadomus AG Vorsitzender des Aufsichtsrats, Deutschland</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>Familienheim Rhein-Neckar eG Vorsitzender des Aufsichtsrats, Deutschland</p> <p>Wohnbau Lützen GmbH Vorsitzender des Aufsichtsrats, Deutschland</p> <p>BfW Bank für Wohnungswirtschaft AG Vorsitzender des Aufsichtsrats, Deutschland</p>
<p><b>Rainer Zinow</b> SAP SE Senior Vice President Neustadt an der Weinstraße</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>
<p><b>Dr. Karl Benedikt Biesinger</b> <b>(ab 6. Juni 2019)</b> RB Reiserer Biesinger Rechtsanwalts- gesellschaft GmbH Rechtsanwalt Heidelberg</p>	<p>Witt Solar AG Vorsitzender des Aufsichtsrats, Deutschland</p>

## Grundzüge des Vergütungssystems für den Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 wurde die Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder von der Hauptversammlung bewilligt. Jedes Verwaltungsratsmitglied erhielt im Geschäftsjahr 2019 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20 T€. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30 T€, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25 T€. Zudem erhielt jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1 T€ Sitzungsgeld. Sofern ein Mitglied des Verwaltungsrats zugleich geschäftsführender Direktor ist, ruht gemäß Satzung seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats; dies umfasst sowohl die feste jährliche Vergütung als auch das Sitzungsgeld.

Die Gesellschaft bezieht die Mitglieder des Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ein. Die Deckungssumme beläuft sich auf 6.000 T€ in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Periode; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

## Vergütung des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2019

Die den Mitgliedern des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2019 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 173 T€ (i. Vj. 89 T€). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Verwaltungsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats dar.

### GESCHÄFTSJAHR 2019

in T€	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen <sup>1</sup>	D&O Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Klaus Kleinfeld	14	4	58	0	76
Dr. Michael Drill	22	5	1	0	28
Gerhard A. Burkhardt	20	5	1	0	26
Rainer Zinow	20	5	1	0	26
Dr. Karl Benedikt Biesinger	11	4	1	0	16
<b>Summe</b>	<b>87</b>	<b>23</b>	<b>62</b>	<b>1</b>	<b>173</b>

### GESCHÄFTSJAHR 2018

in T€	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen <sup>1</sup>	D&O Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill	25	6	1	0	32
Gerhard A. Burkhardt	20	7	1	0	28
Rainer Zinow	20	7	1	0	28
<b>Summe</b>	<b>65</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>89</b>

<sup>1</sup> Erstattung von Reisekosten.

## Aktienbesitz von geschäftsführenden Direktoren und Verwaltungsrat

in T€	Aktienbestand zum 31. Dezember 2018		Aktienbestand zum 31. Dezember 2019	
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.445.560	21,9 %	1.348.796	20,4 %
Dr. Klaus Kleinfeld	Keine Angabe <sup>1</sup>	Keine Angabe <sup>1</sup>	<sup>2</sup>	<sup>2</sup>
Dr. Michael Drill	18.000	0,3 %	20.000	0,3 %
Gerhard Burkhardt	7.044	0,1 %	7.044	0,1 %
Rainer Zinow	0	0,0 %	0	0,0 %
Dr. Karl Benedikt Biesinger	Keine Angabe <sup>1</sup>	Keine Angabe <sup>1</sup>	2.564	0,0 %
Michael Eberhardt	Keine Angabe <sup>3</sup>	Keine Angabe <sup>3</sup>	3.545	0,1 %
Frank Hohenadel	Keine Angabe <sup>3</sup>	Keine Angabe <sup>3</sup>	1.000	0,0 %
Dr. Uwe Schwellbach <sup>4</sup>	0	0,0 %	0	0,0 %

<sup>1</sup> Zum jeweiligen Zeitpunkt kein Mitglied des Verwaltungsrats.

<sup>2</sup> Dr. Klaus Kleinfeld ist Mitglied der Investorengruppe AkrosA Private Equity GmbH & Co. KG, die im Zuge der Kapitalerhöhung im Jahr 2018 eine Beteiligung in Höhe von 9,17 % an der SNP SE aufgebaut hat (Stimmrechtsmeldung vom 12. Dezember 2018).

<sup>3</sup> Zum jeweiligen Zeitpunkt kein geschäftsführender Direktor.

<sup>4</sup> Dr. Uwe Schwellbach ist zum 31. Dezember 2019 als geschäftsführender Direktor (CFO) aus dem Unternehmen ausgeschieden.

## Mitarbeiter

Unter Zugrundelegung der Berechnungsmethode nach § 267 Abs. 5 HGB wurden durchschnittlich beschäftigt:

Anzahl Mitarbeiter	2019	2018
Administration	60	51
Development	46	46
Marketing	17	22
Production & Sales	7	7
<b>Gesamt</b>	<b>130</b>	<b>126</b>

## Wesentliche Beteiligungen nach § 285 Nr. 11 HGB

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital zum 31.12.2019* in Tsd.	Jahresergebnis 2019** in Tsd.	Währungskurs zum 31.12.2019
SNP Deutschland GmbH (vormals SNP Transformations Deutschland GmbH) <sup>1</sup> Heidelberg, Deutschland	100	3.362 EUR	1.716** EUR	
SNP Applications DACH GmbH Heidelberg, Deutschland	100	889 EUR	1.293** EUR	
SNP GmbH Heidelberg, Deutschland	100	31 EUR	-3 EUR	
SNP Austria GmbH Pasching, Österreich	100	868 EUR	701 EUR	
SNP (Schweiz) AG Steinhausen, Schweiz	100	8.016 CHF	1.036 CHF	1,0854
SNP Resources AG Steinhausen, Schweiz	100	117 CHF	-5 CHF	1,0854
Hartung Consult GmbH Berlin, Deutschland	100	797 EUR	-24 EUR	
Innoplexia GmbH Heidelberg, Deutschland	100	-547 EUR	-405 EUR	
ERST European Retail Systems Technology Hamburg, Deutschland GmbH	100	689 EUR	437 EUR	
SNP Netherlands B.V. <sup>4</sup> Amsterdam, Niederlande	100	EUR	EUR	
SNP Poland Sp. z o.o. Suchy Las, Polen	100	19.110 PLN	2.706 PLN	4,2568
Harlex Management Ltd.; London, Großbritannien	100	83 GBP	-8 GBP	0,8508
Harlex Consulting Ltd.; London, Großbritannien	100	1.990 GBP	474 GBP	0,8508
SNP Transformations Inc. Jersey City, NJ, USA	100	3.290 USD	-3.509 USD	1,1234
ADP Consultores S.R.L. Buenos Aires, Argentinien	100	120.224 ARS	-27.550 ARS	67,0397
ADP Consultores Limitada Santiago de Chile, Chile	100	-294 CLP	-895 CLP	832,3500
ADP Consultores S.A.S Bogotá, Kolumbien	100	1.286.580 COP	-672.773 COP	3.681,53
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited Johannesburg, Südafrika	100	129 ZAR	-65 ZAR	15,7773
Hartung Information System Co., Ltd. Shanghai, China	100	11.174 CNY	2.451 CNY	7,8205
Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd. <sup>5</sup> Qingdao, China	100	1.240 CNY	-1.058 CNY	7,8205
SNP Transformations SEA Pte. Ltd. Singapur	81	-875 SGD	-481 SGD	1,5111
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd. Kuala Lumpur, Malaysia	81	5.057 MYR	23 MYR	4,5953
SNP Australia Pty Ltd. <sup>6</sup> Sydney, Australien	100	-64 AUD	-314 AUD	1,5995

\* Landesrechtliche Abschlüsse

\*\* Vor Ergebnisabführung

<sup>1</sup> Mit notariell beurkundetem Verschmelzungsvertrag vom 27. Juni 2019 wurden die SNP Business Landscape Management GmbH und die SNP Applications EMEA GmbH mit Wirkung zum 1. Januar 2019 auf die SNP Deutschland GmbH verschmolzen.

<sup>2</sup> Im Geschäftsjahr 2019 wurde die Schneider Neureither & Partner Iberica S.L. per Liquidations-beschluss aufgelöst.

<sup>3</sup> Im Geschäftsjahr 2019 wurde die SNP Applications Singapore Private Limited per Liquidations-beschluss aufgelöst.

<sup>4</sup> Die SNP Netherlands B.V. befindet sich in Liquidation. Uns liegt daher kein Jahresabschluss vor.

<sup>5</sup> Die Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd. wurde mit Satzung vom 26. April 2019 von der SNP Schneider-Neureither & Partner SE gegründet.

<sup>6</sup> Die SNP Australia Pty Ltd. wurde am 7. Dezember 2018 gegründet. Die Übernahme der Gesellschafts-anteile durch die SNP Schneider-Neureither & Partner SE erfolgte im Januar 2019.

Für folgende Beteiligungen wird von der Schutzklausel nach § 286 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 HGB Gebrauch gemacht, weil sie für die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft von untergeordneter Bedeutung sind:

- Composite Design Transformation GmbH, Walldorf
- Bluefield Foundation GmbH, Heidelberg

Für folgende im Konzernabschluss enthaltene Unternehmen wird von der Befreiungsvorschrift nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht:

- SNP Deutschland GmbH, Heidelberg
- SNP Applications DACH GmbH, Heidelberg
- SNP GmbH, Heidelberg
- Hartung Consult GmbH, Berlin
- Innoplexia GmbH, Heidelberg
- ERST European Retail Systems Technology GmbH, Hamburg

## Angaben nach § 160 AktG

Zum 31. Dezember 2019 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 6.602.447,00 € und ist eingeteilt in 6.602.447 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. Zum 31. Dezember 2019 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 55.882 Stück.

Mitteilungen nach WpHG zu Beteiligungen am Kapital die 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % der Stimmrechte überschreiten:

### ■ Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO)

*20,43 % der Gesamtstimmrechte zum 31. Dezember 2019 (dies entspricht 1.348.796 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 31. August 2018 und weiterer Transaktionen gemäß Art. 19 MAR)*

0,66 % der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen. 19,77 % der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen. Davon hält Herr Dr. Schneider-Neureither 3 % oder mehr Stimmrechtsanteile an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE über die von ihm kontrollierten Unternehmen Schneider-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH.

### ■ MC Investments GmbH

*9,17 % der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 605.444 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 12. Dezember 2018)*

9,17 % der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 34 WpHG über die AkrosA Private Equity GmbH & Co. KG indirekt zuzurechnen.

### ■ Swedbank

*5,52 % der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 343.327 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 15. Juni 2018)*

5,52 % der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen.

### ■ Oswin Hartung

*5,00 % der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 330.122 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 26. Juli 2018)*

5,00 % der Stimmrechte sind gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen.

### ■ Kabouter

*4,35 % der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 287.224 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 11. Februar 2015)*

4,35 % der Stimmrechte sind der Kabouter Management, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen.

### ■ Martin Weckwerth

*3,69 % der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 243.436 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 30. August 2019)*

0,76 % der Stimmrechte sind gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen.

## Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Stichtag

Im März 2020 werden Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtbetrag von 5 Mio. € fällig. Die SNP SE hat sich über ein Tilgungsdarlehen sowie einen Vertrag über einen Kreditrahmen mit Wirkung ab dem gleichen Zeitpunkt refinanziert.

Die SNP SE wird nach Mitteilung der Deutschen Börse mit Wirkung zum 23. März 2020 in den SDAX aufgenommen. Nach der turnusmäßigen Indexüberprüfung erfüllt die SNP-Aktie neben den hohen Transparenzanforderungen des Prime Standards auch die für die Aufnahme in den Aktienindex relevanten Größenkriterien bei Marktkapitalisierung und Börsenumsatz.

Nach Abschluss des Geschäftsjahres ist zudem über die Corona-Krise als Vorgang von besonderer Bedeutung nach dem Bilanzstichtag zu berichten. In Bezug auf die aktuelle Entwicklung im Zusammenhang mit der Corona-Thematik lassen sich deren Folgen für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft aus heutiger Sicht nicht sachgerecht einschätzen.

## Ergebnisverwendung

Der Verwaltungsrat prüfte den Jahres- und den Konzernabschluss sowie den Lagebericht der SNP SE und des Konzerns sowie den Vorschlag der geschäftsführenden Direktoren, den ausgewiesenen Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2019 in Höhe von 8.948.440,94 € insgesamt auf neue Rechnung vorzutragen. Eine Dividende wird nicht ausgeschüttet.

Daraufhin hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss 2019 und den Konzernabschluss 2019 festgestellt und gebilligt.

## Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Die geschäftsführenden Direktoren und der Verwaltungsrat 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 <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> veröffentlicht.

Heidelberg, den 24. März 2020

Die geschäftsführenden Direktoren



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Michael Eberhardt



Prof. Dr. Heiner Diefenbach



Frank Hohenadel

# BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die SNP Schneider-Neureither & Partner SE,  
Heidelberg

## Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2019 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die Abschnitte „Erklärung zur Unternehmensführung“ im Lagebericht mit dem Verweis auf den Corporate Governance Bericht als Bestandteil des Geschäftsberichts und „Nichtfinanzielle Erklärung“ im Lagebericht haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2019 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Lagebericht erstreckt sich nicht auf die Inhalte der oben genannten Abschnitte „Erklärung zur Unternehmensführung“ und „Nichtfinanzielle Erklärung“.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

## Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

## Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht waren die im Folgenden dargestellten Sachverhalte im Rahmen unserer Prüfung am bedeutendsten.

### **Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen**

#### **Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt**

Im Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2019 sind Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 91,4 Mio. ausgewiesen. Die Anteile an verbundenen Unternehmen stellen mit 67,7 % einen wesentlichen Anteil an der Bilanzsumme dar.

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen ist komplex und beruht auf einer Reihe ermessensbehafteter Faktoren. Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft beurteilen die Werthaltigkeit in Abhängigkeit von der bisherigen Entwicklung und Situation mit einem Bewertungsmodell auf Basis eines Discounted Cashflow-Ansatzes. In die Bewertung fließen Annahmen ein, die mit Schätzungen und Ermessensspielräumen der Gesellschaft verbunden sind. Die bedeutendsten Annahmen zur Beurteilung der Anteile an verbundenen Unternehmen betreffen die erwarteten künftigen Umsatzerlöse, die Realisierung von Synergieeffekten auf Ebene der Gesellschaft oder deren Tochterunternehmen sowie die erwartete EBIT Marge und die verwendeten Diskontierungssätze.

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die Anteile an verbundenen Unternehmen nicht werthaltig sind.

#### **Unsere Vorgehensweise in der Prüfung**

Auf Grundlage der Erläuterungen der Planungsverantwortlichen haben wir den Planungsprozess und die wesentlichen verwendeten Annahmen gewürdigt. Anhand von den verfügbaren Informationen haben wir beurteilt, ob die in den Planungen enthaltenen wesentlichen Planwerte und die zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind. Die Berechnungsmethode des Werthaltigkeitstests haben wir

nachvollzogen und unter Einbeziehung unserer Spezialisten auf Angemessenheit beurteilt.

Für eine risikoorientierte Auswahl der Anteile an verbundenen Unternehmen haben wir die erwarteten künftigen Zahlungsströme mit der vom Verwaltungsrat genehmigten Planung abgeglichen und die bisherige wirtschaftliche Entwicklung analysiert. Ferner haben wir uns durch einen retrospektiven Vergleich der Planwerte (Umsatzerlöse, EBIT-Marge) aus vergangenen Jahren mit den tatsächlich eingetretenen Ist Werten von der Planungssicherheit der Gesellschaft überzeugt. Die bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungssatzes herangezogenen Annahmen und Parameter, insbesondere Marktrisikoprämie und Betafaktor, haben wir unter Einbeziehung unserer Spezialisten gewürdigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Des Weiteren haben wir eigene Sensitivitätsanalysen durchgeführt, um ein mögliches Wertminderungsrisiko bei einer für möglich gehaltenen Änderung der wesentlichen Annahmen der Bewertung einschätzen zu können.

#### **Verweis auf zugehörige Angaben**

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verweisen wir auf den Anhang unter „B.1. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden / Anlagevermögen“, die Angaben zu den Finanzanlagen enthalten.

#### **Realisierung der Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen**

##### **Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt**

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt.

Die Gesellschaft weist in der Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen von EUR 22,9 Mio. aus. Der Anteil der Erlöse aus Softwarelizenzen an den gesamten Umsätzen des Unternehmens beträgt 68,9 %.

Die zutreffende Erfassung der Umsatzerlöse im Jahresabschluss ist für die wirtschaftliche Lage des Unternehmens von besonderer Bedeutung. Die Realisierung der

Umsatzerlöse aus Softwarelizenzgeschäften ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen. Die Gesellschaft veräußert eigene Softwareprodukte im Rahmen von eigenständigen Lizenzgeschäften ohne zusätzliche Leistungsverpflichtungen oder im Rahmen von Transformationsprojekten. Im Fall der Lizenzierung als eigenständige Leistung werden die entsprechenden Lizenzerlöse zeitpunktbezogen abgerechnet und bei Erfüllung der Lieferverpflichtung realisiert, da der Kunde nur ein Recht auf Nutzung hat, wie das lizenzierte Softwareprodukt zum Zeitpunkt der Lizenzgewährung existiert.

Daneben werden insbesondere projektbezogene Softwarelizenzen im Rahmen von Transformationsaufträgen an Kunden vergeben, die für die Dauer des Transformationsprojekts befristet sind. Diese Transformationsaufträge werden durch die operativen Tochterunternehmen der Gesellschaft mit den Endkunden abgeschlossen. Mit Abrechnung des Lizenzierungsgeschäfts durch das Tochterunternehmen erhält die Gesellschaft auf der Grundlage von konzerninternen Vereinbarungen einen fixen Anteil an den projektbezogenen Softwarelizenzenerlösen. Die projektbezogene Lizenzierung ist ein selbstständiges Geschäft im Rahmen von Transformationsprojekten. Die Umsatzrealisierung wird in diesen Fällen einheitlich mit der Auslieferung der Projektlizenzen an den Endkunden vorgenommen.

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die ausgewiesenen Umsatzerlöse aus den Softwarelizenzgeschäften nicht periodengerecht bzw. in der zutreffenden Höhe realisiert worden sind.

#### **Unsere Vorgehensweise in der Prüfung**

Zunächst haben wir die eingerichteten Prozesse beurteilt, die zur Beurteilung der Anforderungen zur periodengerechten Umsatzrealisierung im Softwarelizenzgeschäft eingerichtet sind. Auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der Lizenzerlöse haben wir die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems im Bereich des Softwarelizenzgeschäfts überprüft.

Über bewusst risikoorientiert ausgewählte Aufträge haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend gewürdigt, ob die Verpflichtungen aus den Softwarelizenzgeschäften durch die Gesellschaft erfüllt sind und die Softwarelizenzenerlöse in der zutreffenden Periode bzw. Höhe erfasst wurden.

Zudem haben wir für wesentliche konzerninterne Softwarelizenzgeschäfte aus Verträgen der Tochterunternehmen mit externen Kunden eine Analyse zur Einhaltung der konzerninternen Lizenzerlösvereinbarung sowie einen Abgleich der Verbundlizenztransaktionen vorgenommen.

#### **Verweis auf zugehörige Angaben**

Zu den angewandten Bilanzierungsmethoden der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf den Anhang unter Abschnitt „B.2 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden / Vorräte“.

#### **Sonstige Informationen**

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB, auf die im Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung im Konzernlagebericht verwiesen wird,
- den Corporate Governance Bericht nach Nr. 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex, auf die im Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ im Lagebericht verwiesen wird,
- die „Nichtfinanzielle Erklärung“ nach § 289b HGB, auf die im Abschnitt „Nichtfinanzielle Erklärung“ im Lagebericht verwiesen wird,
- die Versicherung nach § 264 Abs. 2 Satz 3 HGB zum Jahresabschluss und die Versicherung nach § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Lagebericht,
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Jahresabschlusses und des Lageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns zu den vor dem Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangten sonstigen Informationen durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

#### **Verantwortung der geschäftsführenden Direktoren und des Verwaltungsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht**

Die geschäftsführenden Direktoren sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die geschäftsführenden Direktoren dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

#### **Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts**

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen

gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeits, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt;
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft;
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus

diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutendsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

## **SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN**

### **Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO**

Wir wurden von der Hauptversammlung am 6. Juni 2019 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 17. September 2019 vom Verwaltungsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2017 als Abschlussprüfer der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Verwaltungsrat nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Wir haben folgende Leistungen, die nicht im Jahresabschluss oder im Lagebericht des geprüften Unternehmens angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für das geprüfte Unternehmen bzw. für die von diesem beherrschten Unternehmen erbracht:

- Prüfung des Konzernabschlusses der SNP Schneider-Neureither & Partner SE,
- Abschlussprüfung bzw. prüferische Durchsichten von lokalen bzw. IFRS-Abschlüssen von Tochtergesellschaften der SNP Schneider-Neureither & Partner SE.

### **Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer**

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Jörg Müller.

Stuttgart, den 24. März 2020

Rödl & Partner GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Peter Künkele  
Wirtschaftsprüfer

Jörg Müller  
Wirtschaftsprüfer

## DISCLAIMER

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Inhaber.

## KONTAKT

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

SNP Schneider-Neureither & Partner SE  
Dossenheimer Landstraße 100  
69121 Heidelberg  
Tel.: +49 6221 6425-0  
Fax: +49 6221 6425-20  
E-Mail: [info@snpgroup.com](mailto:info@snpgroup.com)  
Internet: [www.snpgroup.com](http://www.snpgroup.com)

Kontakt Investor Relations

Christoph Marx  
Global Head of Investor Relations  
Telefon: +49 6221 6425-172

Marcel Wiskow  
Director Investor Relations  
Telefon: +49 6221 6425-637

E-Mail: [investor.relations@snpgroup.com](mailto:investor.relations@snpgroup.com)

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



