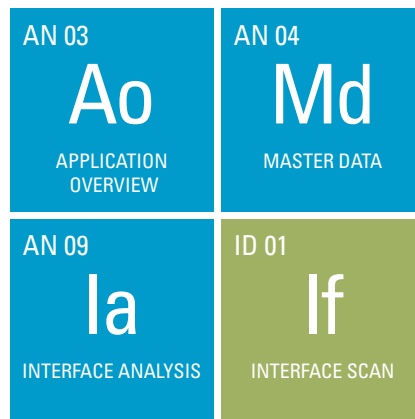




GESCHÄFTSBERICHT 2019

ABOUT SNP

SNP beschleunigt und automatisiert mit eigener Software die sichere Transformation von IT-Landschaften und Datenstrukturen, damit sich Unternehmen agil an den immer schneller werdenden Wandel der Märkte anpassen können.

01 AN DIE AKTIONÄRE

- 04 Letter of the CEO
- 09 Strategie
- 25 Bericht des Verwaltungsrats
- 28 SNP am Kapitalmarkt
- 30 Corporate Governance

02 KONZERNLAGEBERICHT

- 40 Grundlagen des Konzerns
- 46 Wirtschaftsbericht
- 55 Risiko- und Chancenbericht
- 66 Prognosebericht
- 72 Vergütungsbericht

03 KONZERNABSCHLUSS

- 78 Konzernbilanz
- 79 Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 80 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 81 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 82 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 84 Anhang zum Konzernabschluss
- 131 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 132 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

EINZELABSCHLUSS

- 140 Bilanz
- 142 Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 143 Kontakt
- 144 Impressum

LETTER OF THE CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

2019 hat SNP das 25-jährige Bestehen gefeiert. Viele Entwicklungen während dieser Zeit – innerhalb und außerhalb der Wirtschaft und der Unternehmen – waren rapide und nicht selten sprunghaft. Die Digitalisierung hat daran großen Anteil. Seit der Gründung des Unternehmens war unsere Mission klar – und ist bis heute nahezu unverändert gültig: Wir wollen für unsere Kunden die Vorteile einer software-gestützten Migration großer Datenmengen in Geschäfts-anwendungen nutzbar machen!

Heute ist die Nachfrage nach unserer Software und unseren Services so groß wie nie zuvor. Lassen Sie mich Ihnen aufzeigen, was unser Unternehmen erfolgreich macht und was wir unternehmen, damit dieser Erfolg anhält.

Bereits vor 25 Jahren waren Transformationsprojekte ein wichtiges Thema für Unternehmen. Schon damals kümmerte sich SNP darum, seine Kunden dabei zu unterstützen, große Datenmengen schnell und sicher zu migrieren. Waren damals unsere Projektpartner vor allem die IT- und Fachabteilungen, die nur selten in den gesamten Veränderungsprozess ihrer Unternehmen eingebunden waren, ist die Relevanz der IT für die Geschäftsprozesse inzwischen in die Führungsebenen vorgedrungen. Weltweit gibt es aktuell wohl kaum ein Unternehmen, dessen Führungsgremien sich nicht mit der Datenspeicherung in der Cloud, dem Einsatz künstlicher Intelligenz oder auch neuen Datenschutzverordnungen oder dem Wechsel zu SAP S/4HANA beschäftigen.

Die gestiegene Nachfrage nach SNP-Software und -Services unterstreicht das große Potenzial unseres Geschäftsmodells, gleichzeitig drückt sich darin auch das große Vertrauen wichtiger internationaler Kunden aus.

Anders als viele klassische IT-Beratungen im ERP-Umfeld setzt SNP auf einen automatisierten Ansatz: Mit der selbst entwickelten Data Transformation Platform CrystalBridge® und dem SNP BLUEFIELD™-Ansatz haben wir uns echte Alleinstellungsmerkmale erarbeitet.

Mehr noch: Auf Basis tiefgehender Branchen- und Technologiekompetenz hat sich SNP in den letzten Jahren zum weltweit führenden Anbieter von Software zur Bewältigung komplexer digitaler Transformationsprozesse entwickelt. Wir können mit unserem Ansatz IT-Landschaften deutlich schneller und sicherer umstrukturieren und modernisieren sowie Daten in neue Systeme oder Cloud-Umgebungen migrieren. Das bietet unseren Kunden klare qualitative Vorteile bei gleichzeitig reduziertem Zeit- und Kostenaufwand.

DER GLOBALE MARKT FÜR SNP WÄCHST MIT HOHER DYNAMIK

Die Dynamik im Marktumfeld für IT-Datentransformationen ist ungebrochen. Dies ist auch auf die Tatsache zurückzuführen, dass Unternehmen zur Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit notwendige Anpassungen ihrer IT-Landschaften auch oder verstärkt in konjunkturell schwächeren Phasen vornehmen müssen. Der Gewinn eines Großauftrags für ein globales SAP-Projekt bei einem Schweizer Energie- und Hightech-Unternehmen steht exemplarisch für diesen Trend.

Auch im Bereich SAP S/4HANA konnten wir bereits eine Vielzahl an Projekten erfolgreich umsetzen – darunter ein renommiertes Pilotprojekt in der Volkswagen Gruppe, das nunmehr die Basis für weitere S/4HANA-Projekte im gesamten VW-Konzern bildet.

Kunden nutzen diese Erst- und Einführungsprojekte oftmals, um Erfahrungen bei der Umsetzung notwendiger Datentransformationen zu sammeln. Aus Kundensicht ist diese Vorgehensweise nachvollziehbar, schließlich nimmt die Konsolidierung und Umstellung der ERP-Systeme in einer konzernweiten IT-Gesamtstrategie eine zunehmend wichtigere Rolle ein. Für deren Umsetzung planen die Global Player später nicht selten mit deutlich größeren langfristigen Budgets.



Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO

2019 WAR EIN ERFOLGREICHES JAHR FÜR SNP

Wir haben die vergangenen Jahre vor allem dazu genutzt, unsere Marktrelevanz zu steigern. Ein wichtiger Maßstab ist hier der Konzernumsatz. Im Jahr 2019 hat SNP den Umsatz auf rund 145 Mio. € ausgebaut. Das entspricht in Relation zum Vorjahr einem Wachstum von rund 11 % und gegenüber dem Jahr 2015 einem Plus von mehr als 150%.

Um die verstärkte Nachfrage nach unseren Dienstleistungen und unserer Software abzudecken, haben wir das SNP-Team deutlich ausgebaut – von rund 400 zum Jahresende 2015 auf nunmehr rund 1.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gleichzeitig haben wir die Internationalisierung der SNP-Gruppe vorangetrieben und sind heute in allen wirtschaftlich relevanten Regionen der Welt präsent. Im Jahr 2015 entfielen noch 25% bzw. rund 14 Mio. € des Gesamtumsatzes auf das nicht deutschsprachige Ausland. Im Jahr 2019 liegen die Vergleichswerte bei 43% und rund 62 Mio. €.

Produktseitig haben wir unsere Software zu einer Software-Suite weiterentwickelt und mit SNP BLUEFIELD™ ein Migrationskonzept entwickelt, das den Aufwand und die Laufzeit von SAP S/4HANA-Transformationen deutlich reduziert. Unternehmen können mit dem BLUEFIELD™-Weg in sechs Monaten und weniger erreichen, was bisher mehrere Jahre dauern konnte. Was herkömmliche Verfahren auf viele sequenzielle Projekte verteilen müssen, führen wir in einem „One-Step“-Approach in einem Projekt durch – und zwar unabhängig von der Komplexität.

AUSBLICK

Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 zurück, in dem wir unseren Umsatz erneut steigern und die Margen deutlich ausbauen konnten. Für das laufende Jahr sehen wir grundsätzlich auch weiterhin die Chance auf eine positive Entwicklung, wenngleich die Folgen der COVID-19 Pandemie aktuell sehr schwer abzuschätzen sind.



Der Vorstand der SNP SE (v.l.n.r.):
Frank Hohenadel, Michael Eberhardt, Dr. Andreas Schneider-Neureither, Prof. Dr. Heiner Diefenbach.

„Wir sind der weltweit führende Softwareanbieter zur Bewältigung komplexer Transformationen von IT-Landschaften und Datenstrukturen. Mit unserem Ansatz lassen sich IT-Landschaften deutlich schneller und sicherer umstrukturieren und modernisieren. Das bietet unseren Kunden klare qualitative Vorteile bei gleichzeitig reduziertem Zeit- und Kostenaufwand.“

Die langfristigen Treiber unseres Wachstums sind unverändert intakt. Aktuell sehen wir keine unmittelbaren Auswirkungen auf unser Geschäft und auch der Auftragseingang hat sich im ersten Quartal 2020 positiv entwickelt. Nicht zuletzt ist davon auszugehen, dass nach dem Ende der akuten Phase der Krise die Digitalisierung ganzer Geschäftsmodelle und damit umfangreiche Transformationen weltweit eher noch mehr im Vordergrund stehen werden als bisher.

Derzeit ist unser Anteil am weltweiten Markt für Unternehmenstransformationen noch immer vergleichsweise gering. Dies liegt zum einen an der Marktgröße als solcher und zum anderen an der noch immer sichtbaren Dominanz der IT-Beratungshäuser und ihrer beraterintensiven Geschäftsmodelle. Allerdings hat die IT-Beratungsbranche erkannt, dass wir in einer hochkomplexen Welt leben, die sich weiter rasant verändert. Das gilt auch für die Branche der Berater selbst. Denn die technologischen Herausforderungen der Zukunft lassen sich eben nicht mit den Lösungen der Vergangenheit beantworten.

Mit IBM Rapid Move für SAP S/4HANA hat IBM einen neuen Ansatz vorgestellt, der einen intelligenteren und schnelleren Weg zur digitalen Transformation bietet. Zusammen mit unserem SNP BLUEFIELD™-Ansatz können die Kunden von IBM den Wechsel nach S/4 HANA und die Integration neuer Technologien entscheidend beschleunigen. Mit anderen global agierenden IT-Serviceunternehmen planen wir weitere Kooperationen.

Aktuell bauen wir dazu massiv unsere Partnerbeziehungen aus. Ein starker und etablierter Partnerkanal wird uns dabei helfen, noch mehr Unternehmen vom Nutzen unserer Software zu überzeugen und partnerschaftlich innovative Konzepte für die Kunden zu entwickeln. Wir werden unsere Alleinstellungsmerkmale großflächig in den Markt transportieren, um Wachstumspotenzial zu nutzen und unsere Software- und Lizenzeinnahmen signifikant zu skalieren und zu steigern. Davon getragen halten wir an einer mittelfristigen strukturellen Profitabilitätssteigerung als übergeordnetes Margenziel fest.

Der hohe Auftragseingang bestätigt die Richtigkeit unserer Strategie und die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens: Mit 201 Mio. € liegt der Auftragseingang im Jahr 2019 um

52% über dem Vorjahr. Die überzeugende Auftragslage wird sich positiv auf unser Umsatz- und Ergebniswachstum auswirken.

Dieses Wachstums-Momentum wollen wir nicht nur beibehalten, sondern steigern. Gelingen wird uns dies nur mit hochmotivierten und zufriedenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, denen ich an dieser Stelle meine Wertschätzung und meinen Dank aussprechen möchte.

Jedes Jubiläum – auch das unsere im Jahr 2019 – hat immer zwei Perspektiven: den Blick zurück und den Blick nach vorn. Unser Blick richtet sich jetzt klar nach vorn!

Wir erleben eine hochspannende Zeit und verzeichnen ein stark wachsendes Interesse an unseren Produkten und Services. Unsere alljährliche Transformation World in Heidelberg gilt inzwischen als wichtigster Expertenkongress zur IT- und Geschäftstransformation im deutschsprachigen Raum. Auf der SAPPHERE in Orlando, der weltweit bedeutendsten SAP-Messe, war unsere BLUEFIELD-Kampagne ein voller Erfolg.

Seit nunmehr 25 Jahren arbeiten wir dafür, komplexe IT-Transformationen durch den Einsatz von Softwarelösungen und passgenauen Beratungsservices schneller, kosten- und risikominimierter durchzuführen. Die Sorgen vieler Entscheider, Kosten und zeitlichen Aufwand für ein Transformationsprojekt nicht abschätzen zu können, können wir durch unsere Technologie und unsere Erfahrung nachweislich entkräften.

Seit 25 Jahren überzeugt SNP durch Kompetenz. Für das uns entgegengebrachte Vertrauen möchte ich mich im Namen des gesamten Management-Teams bei unseren Kunden sowie bei allen Aktionärinnen und Aktionären bedanken. Das gesamte SNP-Team wird weiter alles daran setzen, dieses Vertrauen auch in den nächsten 25 Jahren und darüber hinaus zu rechtfertigen.



Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO



STRATEGIE

DIE SNP-GRUPPE



1994
GRÜNDUNG

HEIDELBERG
HAUPTSITZ

>30
STANDORTE

1.400
BESCHÄFTIGTE

13
LÄNDER

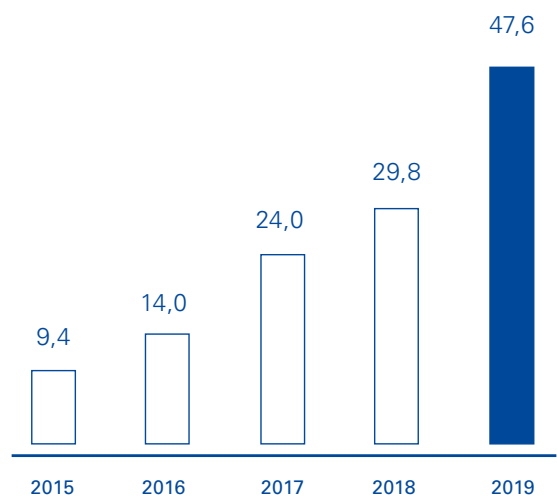
UNSER MARKT

Der Markt für digitale Transformation wächst seit Jahren überdurchschnittlich. Unternehmen sind weltweit mit einer stetigen Anpassung ihrer IT-Landschaften, einem kontinuierlichen Anstieg von Datenmengen, den Herausforderungen von neuen Technologien und der Veränderung ganzer Geschäftsmodelle konfrontiert. Diese Treiber werden sich in den nächsten Jahren weiter verstärken, sodass der Markt laut Expertenmeinung bis 2026 auf ein Volumen von über einer Billion US-\$ anwachsen wird. Das entspricht einer Wachstumsrate von über 18% pro Jahr und zeigt die enorme Dynamik in der Industrie.

SNP hat sich auf diese Entwicklung eingestellt und in den vergangenen Jahren die Internationalisierung mit Erfolg vorangetrieben: Die Nachfrage nach unserer Software und unseren Services ist weltweit so stark wie nie zuvor. Die Softwareumsätze lagen im Jahr 2015 bei rund 9 Mio. €; im Jahr 2019 sind diese auf rund 48 Mio. € angewachsen!

ENTWICKLUNG DER SNP-SOFTWAREUMSÄTZE

In Mio. €



BUSINESS
TRANSFORMATIONS



IT
TRANSFORMATIONS

UNSER POTENZIAL

In der klassischen IT-Beratung wird automatisierende Software bisher kaum eingesetzt. Jedoch wird angesichts der steigenden Komplexität im Bereich IT-Transformation der klassische Ansatz in den nächsten Jahren an seine Grenzen stoßen. Und tatsächlich erkennt der Markt zunehmend, dass IT-Datentransformation zukünftig ohne den Einsatz automatisierender Software nicht mehr gelingen kann. Hier setzt unsere Strategie an:

Wir wollen die Risiken auf ein Minimum reduzieren und eine Transformation ermöglichen, deren Fokus sich ganz auf die Chancen richtet.

BUSINESS IN CONSTANT CHANGE

BUSINESS DEVELOPMENT

- Mergers & Acquisitions
- Carve-outs / Splits
- Restructuring

TECHNOLOGY DEVELOPMENT

- Cloud Platforms
- Transition to SAP S/4HANA

DATA DEVELOPMENT

- Increasing Data Volumes
- Data Dependencies

CHALLENGES

These changes impose challenges in IT and Data Structures:

- System Downtimes
- Data Volumes
- Data Integrity
- Structure Complexity
- Complex Legacy Structure

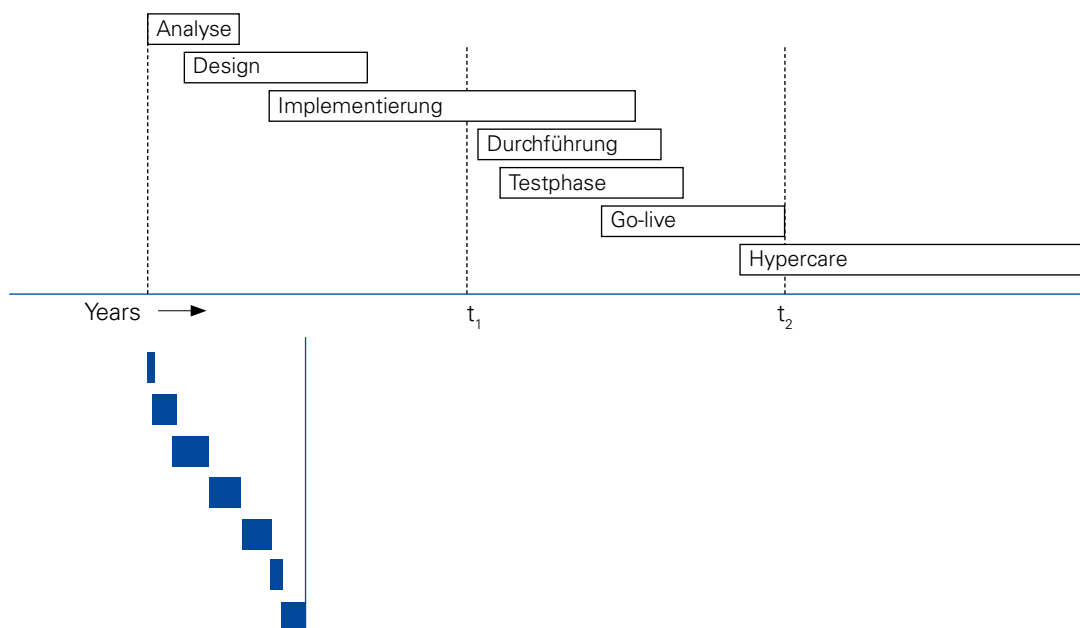


UNSERE LÖSUNG

Das Herzstück vieler digitaler Prozesse sind komplexe ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning), in denen Daten zur Unternehmenssteuerung gespeichert werden. Und wo immer digitale Transformation stattfindet, müssen diese ERP-Systeme mitsamt den darin enthaltenen Daten verändert, neu strukturiert, archiviert und neu zusammengefügt werden. Das schafft viele Chancen und macht Unternehmen zukunftsfähig. Allerdings sind mit

jeder Transformation auch Risiken verbunden. Als Folge sehen viele Unternehmen IT-Transformationsprojekte oft als Risiko und weniger als Chance. Um diesen Gegensatz aufzulösen, haben wir vor Jahren damit begonnen, eine Software zu entwickeln, die Transformationsprozesse schneller, sicherer und mit deutlich weniger Fehlern umsetzt. Über 12.500 Projekte konnten wir inzwischen damit erfolgreich umsetzen.

DER TRADITIONELLE WEG



CrystalBridge®

S/4HANA



MERGE



MODERNIZE



HARMONIZE



MOVE



Mission Control



- Faktenbasierte Projektplanung, -simulation und -umsetzung der optimalen Roadmap
- Reduzierung von manuellem Aufwand und Kosten durch Software
- Vordefinierte Transformationsszenarien
- In die Software integrierte Qualitätsprüfung zur kontinuierlichen Kontrolle und Absicherung
- Über 12.500 erfolgreich durchgeführte Transformationen

The Data Transformation Platform

CARVE-OUT



TEST DATA



ASSESSMENT

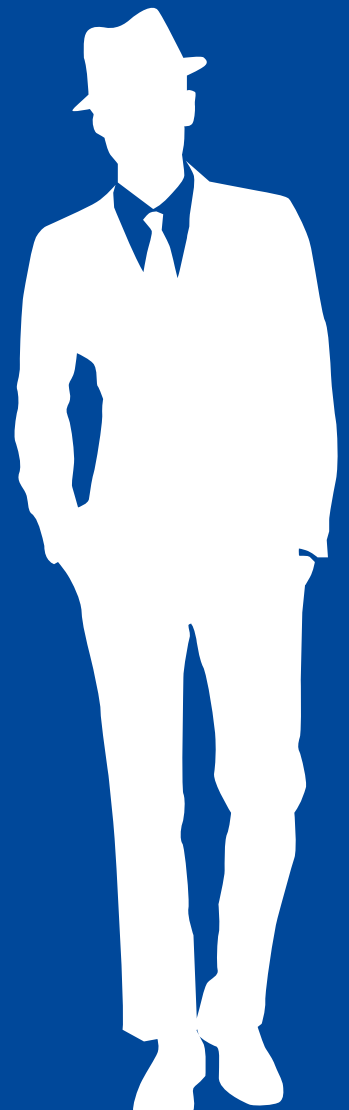
INTERFACE
MANAGEMENT

Periodic Table

AN 01 Es ENTERPRISE STRUCTURE	AN 02 Dp DATA PROFILING	AN 03 Ao APPLICATION OVERVIEW	AN 04 Md MASTER DATA	AN 05 Cu CUSTOMIZING	AN 06 Re REPOSITORY
AN 07 Nr NUMBER RANGE	AN 08 Hc HARD-CODED VALUE	AN 09 Ia INTERFACE ANALYSIS	ID 01 If INTERFACE SCAN	ID 02 Ca CUSTOM API	ID 03 Sm SOLMAN INTEGRATION ADD-ON
TD 01 Dr DATA REFRESH	TD 02 Ds DATA SCRAMBLING	TF 01 Cm CLIENT MIGRATION	TF 02 Tc TRANSFORMATION COCKPIT	TF 03 Co TRANSFORMATION CONTENT	TF 04 Do DOWNTIME OPTIMIZATION
TF 05 Dc DATA CONSISTENCY VERIFICATION	TF 06 At AUTOMATED TESTING	SH 01 Et EMPTY TARGET SYSTEM	OE 01 Pr PREDICTION	OE 02 Si SIMULATION	
P 01 JIVS Da DATA ARCHIVING	P 02 IBM Pa PROCESS ANALYSIS				



GLOBAL PARTNER NETWORK



UNSERE CHANCE

In den vergangenen Jahren haben wir unsere Software stetig verbessert, den Automatisierungsgrad in Transformationsprojekten gesteigert und zugleich deren Anwendung deutlich vereinfacht. Wir sind mit unserer Data Transformation Platform CrystalBridge® jetzt an einem Punkt, an dem wir vor einem marktweiten Einsatz unserer Technologie stehen, den wir in Zukunft verstärkt mit einem Partnernetzwerk vorantreiben werden. Den Anfang haben wir im vergangenen Geschäftsjahr bereits gemacht. Mit den ersten prominenten Kooperationen haben wir gezeigt, dass der Markt sich zunehmend für neue Ansätze öffnet. So konnten wir wegweisende Partnerverträge mit führenden IT-Beratungshäusern und Industriekunden abschließen.

Mit IBM Rapid Move für SAP S/4HANA hat das Unternehmen einen neuen Ansatz vorgestellt, der einen intelligenteren und schnelleren Weg zur digitalen Transformation bietet. Zusammen mit unserem SNP BLUEFIELD™-Ansatz können IBM-Kunden den Wechsel nach S/4HANA und die Integration neuer Technologien entscheidend beschleunigen. Mit anderen global agierenden IT-Serviceunternehmen planen wir weitere Kooperationen.

HERAUSFORDERUNGEN BEI DER S/4HANA-MIGRATION

60% der Unternehmen halten die Festlegung der passenden Migrationsstrategie (Greenfield, Brownfield, selektiv) für die größte Herausforderung.

51% bereitet die Komplexität der hybriden Systemlandschaften (Cloud, On-Premises, SAP, Non-SAP) Kopfschmerzen.

1/3 der Unternehmen sieht eine Herausforderung darin, einen geeigneten Partner für die technische Migration zu finden.

17% haben Schwierigkeiten, Werkzeuge zur Downtime-Minimierung zu evaluieren.



12.500
Projekte



Mit unserer Software und Best Practices aus über 12.500 erfolgreich durchgeführten Projekten haben wir die Lösung.



„Ein starker und etablierter Partnerkanal wird uns dabei helfen, noch mehr Unternehmen vom Nutzen unserer Software zu überzeugen. Wir werden unsere Alleinstellungsmerkmale großflächig in den Markt transportieren, um Wachstumspotenzial zu nutzen und unsere Software- und Lizenzeinnahmen signifikant zu skalieren und zu steigern.“

Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO

UNSER ZIEL

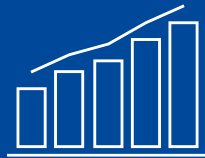
Unser Ziel ist es, dass zukünftig der größte Teil unserer Umsätze im Segment Software generiert wird. Hierzu werden wir unser Partnernetzwerk kontinuierlich ausbauen und die Partner mit erweiterten Schulungen und einem umfassenden Service unterstützen. Gleichzeitig werden wir unsere eigene Beratungsleistung steigern und so dazu beitragen, dass IT-Transformationsprojekte zunehmend automatisiert ablaufen.

Für das Geschäftsjahr 2020 erwartet SNP einen Konzernumsatz zwischen 175 Mio. € und 185 Mio. €. Für die operative Ergebnis-Marge (EBIT-Marge) wird ein Wert zwischen 6,5% und 8,5% prognostiziert.*

EBIT-MARGE

6,5% – 8,5%

* Die vollständige Prognose ist im Prognosebericht des Lageberichts zu finden.



AN DIE AKTIONÄRE



Der Verwaltungsrat der SNP SE (v. l. n. r.):
Dr. Michael Drill, Dr. Karl Benedikt Biesinger, Dr. Klaus Kleinfeld, Dr. Andreas Schneider-Neureither,
Rainer Zinow und Gerhard A. Burkhardt

BERICHT DES VERWALTUNGSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Verwaltungsrat informiert im folgenden Bericht über die Schwerpunkte seiner Tätigkeit im Geschäftsjahr 2019. Die Gesellschaft wird durch den Verwaltungsrat („monistisches System“) geleitet, der die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht. Im Folgenden werden die Leitungs-, Überwachungs- und Beratungsschwerpunkte im Plenum, die Jahres- und Konzernabschlussprüfung, die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie Veränderungen in den Organen erläutert.

SCHWERPUNKTE DER BERATUNGS- UND KONTROLLTÄTIGKEIT DES VERWALTUNGSRATS

Der Verwaltungsrat befasste sich im Geschäftsjahr 2019 mit der Geschäfts- und Finanzlage, den personellen Veränderungen in den beiden Gremien Verwaltungsrat und geschäftsführende Direktoren sowie der langfristigen strategischen Ausrichtung des Unternehmens.

Zu den weiteren wesentlichen Themenkomplexen im Jahr 2019 zählten:

- Prüfung und Billigung des Konzern- und des Jahresabschlusses 2018
- Festlegung der Tagesordnung für die ordentliche Hauptversammlung 2019
- Regelmäßige Business Reviews
- Beschluss eines Aktienrückkaufprogramms

Zu diesen Themen nahm der Verwaltungsrat Einsicht in die Finanzberichte und Schriften der Gesellschaft.

VERWALTUNGSRAT

Der Verwaltungsrat hat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung für den Verwaltungsrat obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat die Gesellschaft geleitet, die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht.

Hierzu hat sich der Verwaltungsrat in seinen Präsenz- und Telefonsitzungen über die Geschäftspolitik, über alle relevanten Aspekte der Unternehmensentwicklung und Unternehmensplanung, über die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft, einschließlich ihrer Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, sowie über alle für den Konzern wichtigen Entscheidungen beraten und Beschlüsse gefasst. Alle Mitglieder haben an den Sitzungen teilgenommen. Die geschäftsführenden Direktoren haben den Verwaltungsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Umsetzung der Beschlüsse und alle bedeutenden Geschäftsvorgänge informiert.

Sämtliche für das Unternehmen bedeutenden Geschäftsvorgänge hat der Verwaltungsrat auf Basis der Berichte der geschäftsführenden Direktoren ausführlich erörtert und eigene Vorstellungen eingebracht. Alle Erläuterungen hat der Verwaltungsrat anhand von vorgelegten Unterlagen überprüft. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von Vorgaben, die der Verwaltungsrat den geschäftsführenden Direktoren gemacht hat, haben die geschäftsführenden Direktoren dem Verwaltungsrat erläutert. In alle wesentlichen Entscheidungen wurde der Verwaltungsrat frühzeitig eingebunden. Der Verwaltungsratsvorsitzende sowie weitere Mitglieder des Verwaltungsrats waren und sind darüber hinaus im regelmäßigen mündlichen oder schriftlichen Kontakt mit den geschäftsführenden Direktoren.

SITZUNGEN

Der Verwaltungsrat trat im Geschäftsjahr 2019 zu fünf Präsenzsitzungen zusammen und hat auch außerhalb dieser Sitzungen weitere Projekte von besonderer Bedeutung für die Gesellschaft telefonisch besprochen. Weitere Beschlüsse wurden in drei Umlaufverfahren gefasst.

In der Verwaltungsratssitzung vom 15. März 2019 hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2018 einschließlich der Lageberichte unter Berücksichtigung der Prüfberichte mit dem Abschlussprüfer ausführlich diskutiert und gebilligt. Weiterhin diskutierte das Kontrollgremium die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2019 sowie die entsprechenden Beschlussvorschläge; darunter die Vorschläge an die Hauptversammlung, ein neues genehmigtes Kapital zu schaffen, die Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft erneut zum Abschlussprüfer zu bestellen sowie im Gewinnverwendungsvorschlag von einer Dividendenausschüttung an die Anteilseigner abzusehen. Die finale Tagesordnung zur Hauptversammlung wurde am 24. April 2019 im Umlaufverfahren verabschiedet.

In der Sitzung am 10. Oktober 2019 wurde dem Verwaltungsrat die langfristige strategische Ausrichtung des Unternehmens vorgestellt. Daneben wurden die Eckpunkte eines konzernweiten Mitarbeiter-Aktienoptionsprogramms ausgearbeitet, welches zu Jahresbeginn 2020 aufgelegt wurde.

Die Budgetplanung für das Jahr 2020 wurde in der Sitzung am 5. Dezember 2019 besprochen; die Bewilligung erfolgte in der Sitzung vom 21. Januar 2020.

ZUSAMMENSETZUNG DES VERWALTUNGSRATS UND DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN

Im Geschäftsjahr 2019 gab es sowohl im Verwaltungsrat als auch im Gremium der geschäftsführenden Direktoren personelle Änderungen:

Auf der Hauptversammlung vom 6. Juni 2019 wurden Dr. Klaus Kleinfeld und Dr. Karl Biesinger als Mitglieder in den Verwaltungsrat gewählt. Nach Ablauf der Hauptversammlung wurde im Zuge der ersten gemeinsamen Verwaltungsratssitzung am 6. Juni 2019 Dr. Klaus Kleinfeld einstimmig zum stellvertretenden Vorsitzenden des Verwaltungsrats ernannt. Rein vorsorglich wurde Dr. Andreas Schneider-Neureither als Vorsitzender des Gremiums bestätigt.

In der Sitzung am 6. Juni 2019 wurde weiterhin beschlossen, das Gremium der geschäftsführenden Direktoren personell zu erweitern: Mit Wirkung zum 1. Juli 2019 wurde Frank Hohenadel in Funktion als Chief Human Resources Officer (CHRO) zum geschäftsführenden Direktor mit der Zuständigkeit für den Bereich Human Resources bestellt. Ebenfalls mit Wirkung zum 1. Juli 2019 wurde Michael Eberhardt in Funktion als Chief Operating Officer (COO) zum geschäftsführenden Direktor mit den Zuständigkeiten Vertrieb, Field-Marketing sowie Service/Beratung bestellt. Die personelle Erweiterung des Gremiums um einen COO wurde bereits im August 2018 beschlossen.

Am 21. Oktober 2019 bestellte der Verwaltungsrat Prof. Dr. Heiner Diefenbach zum Chief Financial Officer (CFO) des Unternehmens, der mit Wirkung zum 1. Januar 2020 die Aufgaben und Zuständigkeiten von Dr. Uwe Schwellbach übernommen hat. Der Verwaltungsrat dankt Dr. Uwe Schwellbach, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31. Dezember 2019 verlassen hat, für seine Tätigkeit und wünscht ihm alles Gute für seinen weiteren Weg und seine persönliche Zukunft.

PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSES 2019

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der von der Hauptversammlung der Gesellschaft zum Abschlussprüfer gewählten Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft geprüft und am 24. März 2020 mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die Abschlussunterlagen sowie die Entwürfe der Prüfungsberichte haben allen Mitgliedern des Verwaltungsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung des Verwaltungsrats am 19. März 2020 vorgelegen und wurden von ihnen sorgfältig geprüft. Diese Unterlagen wurden im Beisein des Abschlussprüfers eingehend erörtert. Der Abschlussprüfer unterrichtete den Verwaltungsrat darüber, dass keine Schwächen des internen Kontrollsystems oder Risikomanagementsystems vorliegen. Der Verwaltungsrat konnte sich davon überzeugen, dass der Bericht des Abschlussprüfers den gesetzlichen Anforderungen entspricht.

In Anbetracht der sich zum Zeitpunkt der Bilanzsitzung weltweit ausbreitenden Corona-Pandemie hat der Verwaltungsrat in seiner Bilanzsitzung am 19. März 2020 Anpassungen im Risiko- und Prognosebericht des Konzernlageberichts vorgeschlagen und beschlossen. Der Ergebnisverwendungsvorschlag wurde zwischen den geschäftsführenden Direktoren und dem Verwaltungsrat abgestimmt.

Die geschäftsführenden Direktoren haben diese Vorschläge im Rahmen der anschließend aktualisiert zur Verfügung gestellten Unterlagen bei der Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht sowie von Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2019 entsprechend berücksichtigt.

Im Umlaufverfahren hat der Verwaltungsrat den von den geschäftsführenden Direktoren aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE gebilligt und damit festgestellt.

DANK AN DIE GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN UND MITARBEITER

Wir sprechen den geschäftsführenden Direktoren, den Geschäftsführern sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Dank und Anerkennung für ihren persönlichen Einsatz, ihre Leistungen und das fortwährende Engagement aus.

Heidelberg, 24. März 2020

Für den Verwaltungsrat

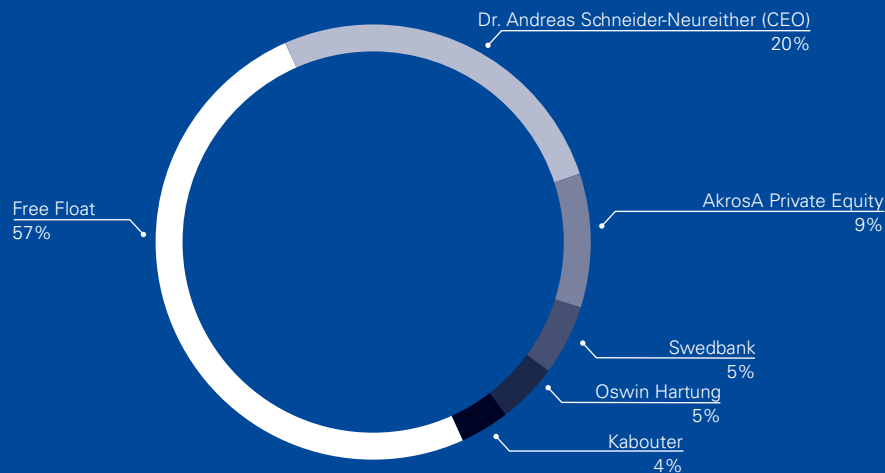


Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorsitzender

SNP AM KAPITALMARKT



AKTIONÄRSSTRUKTUR



AKTIENSTAMMDATEN

Wertpapierkennnummer	720 370
Börsenkürzel	SHF
Marktsegment	Prime Standard
Gattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Aktien zum 31. Dezember 2019	6.602.447 (Grundkapital: 6.602.447 €)
Indizes	SDAX (Aufnahme zum 23. März 2020), CDAX, DAXsector All Software, DAXsubsector All IT-Services, Prime All-Share, Prime Standard Index



KENNZAHLEN ZUR AKTIE

		2019	2018	2017	2016
Marktkapitalisierung zum Jahresende	(in Mio. €)	326,82	107,22	175,18	203,30
Jahresschlusskurs	(in €)	49,50	16,24	32,00	40,85
Jahreshöchstkurs	(in €)	49,50	36,50	49,20	42,30
Jahrestiefstkurs	(in €)	15,70	15,84	28,30	21,90

SNP am Kapitalmarkt



ENTWICKLUNG DER SNP-AKTIE IM JAHR 2019

(Index: 1. Januar 2019 = 100)



Weitere Informationen zur SNP-Aktie unter
<https://www.snpgroup.com/de/aktie>

Weitere Informationen zu den Investor Relations
<https://www.snpgroup.com/de/investor-relations>

AKTIENRÜCKKAUFPROGRAMM

Im August 2019 hat der Verwaltungsrat der SNP SE ein Aktienrückkaufprogramm beginnend am 1. September 2019 bis längstens zum 11. Mai 2021 beschlossen. In diesem Zeitraum sollen eigene Aktien im Wert von bis zu 32 Mio. € (ohne Erwerbsnebenkosten), höchstens jedoch 638.362 Aktien, über die Börse zurückgekauft werden. Im Jahr

2019 wurden insgesamt 34.000 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 32,19 € und einer Gesamthöhe von 1,1 Mio. € erworben. Informationen über die einzelnen Transaktionen sowie über das tägliche Handelsvolumen unter dem Link
<https://www.snpgroup.com/de/aktie>



FINANZKALENDER

Jahresfinanzbericht 2019	30. März 2020
Q1 2020	30. April 2020
Hauptversammlung	30. Juni 2020
Q2 2020	7. August 2020
Q3 2020	30. Oktober 2020

ANALYSTEN

- Berenberg
- Bankhaus Metzler
- MainFirst Bank
- SRH AlsterResearch
- M.M. Warburg

Corporate Governance Bericht 2019

Corporate Governance Bericht mit Entsprechenserklärung und Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289 f und § 315 d HGB für das Jahr 2019

Die effektive Umsetzung der Corporate Governance Grundsätze ist ein wichtiges Element der Unternehmenspolitik der SNP Schneider-Neureither & Partner SE (kurz: SNP SE). Eine transparente und verantwortungsvolle Unternehmensführung ist eine wesentliche Voraussetzung für die Erreichung der Unternehmensziele und die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Verwaltungsrat und geschäftsführende Direktoren arbeiten zum Wohle des gesamten Unternehmens eng zusammen, um durch eine gute Corporate Governance eine effiziente, auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und -kontrolle sicherzustellen.

Im Folgenden berichten der Verwaltungsrat und die geschäftsführenden Direktoren über die Corporate Governance bei der SNP SE gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex. Das Kapitel enthält zudem die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i. V. m. § 289 f und § 315 d HGB.

Der Verwaltungsrat einer börsennotierten deutschen SE ist gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i. V. m. § 161 AktG verpflichtet, zumindest einmal jährlich zu erklären, ob dem Deutschen Corporate Governance Kodex entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen des Kodex nicht angewendet wurden oder werden und warum nicht. Der Verwaltungsrat der SNP SE hat am 19. März 2020 die folgende Erklärung abgegeben:

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG für das Jahr 2019

Der Verwaltungsrat der SNP SE erklärt gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i. V. m. § 161 AktG, dass die SNP Schneider-Neureither & Partner SE den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (der Kodex) (Fassung vom 7. Februar 2017) seit Abgabe der jüngsten Entsprechenserklärung vom 15. März 2019 unter Berücksichtigung der unter Ziffer 1. dargestellten Besonderheiten des monistischen Systems

der SNP SE mit den unter Ziffer 2. genannten Ausnahmen entsprochen hat und entsprechen wird und, soweit nicht, warum nicht.

1. Besonderheiten des monistischen Corporate Governance Systems

Das monistische System zeichnet sich gemäß Art. 43 – 45 SE-VO i. V. m. §§ 20 ff. SEAG dadurch aus, dass die Führung der SE einem einheitlichen Leitungsorgan, dem Verwaltungsrat, obliegt (vgl. Abs. 5 der Präambel des Kodex). Der Verwaltungsrat leitet die Gesellschaft, bestimmt die Grundlinien ihrer Tätigkeit und überwacht deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren. Die geschäftsführenden Direktoren führen die Geschäfte der Gesellschaft, vertreten die Gesellschaft gerichtlich und außergerichtlich und sind an Weisungen des Verwaltungsrats gebunden.

Die SNP SE bezieht den Kodex im Grundsatz für den Aufsichtsrat auf den Verwaltungsrat der SNP SE und für den Vorstand auf ihre geschäftsführenden Direktoren. Hiervon gelten im Hinblick auf die gesetzliche Ausgestaltung des monistischen Systems die folgenden Ausnahmen:

- Abweichend von Ziffer 2.2.1 S. 1 des Kodex hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Hauptversammlung vorzulegen, § 48 Abs. 2 S. 2 SEAG.
- Abweichend von Ziffern 2.3.1 S. 1 und 3.7 Abs. 3 des Kodex ist der Verwaltungsrat für die Einberufung der Hauptversammlung zuständig, §§ 48 und 22 Abs. 2 SEAG.
- Die in Ziffern 4.1.1 (Leitung des Unternehmens) und 4.1.2 i. V. m. 3.2 HS. 1 (Entwicklung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens) des Kodex enthaltenen Aufgaben des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat, § 22 Abs. 1 SEAG.
- Die in Ziffern 2.3.2 S. 2 (weisungsgebundener Stimmrechtsvertreter), 3.7 Abs. 1 (Stellungnahme zu einem Übernahmeangebot) und Abs. 2 (Verhalten bei einem Übernahmeangebot) sowie 3.10 (Corporate Governance Bericht), 4.1.3 (Compliance) und 4.1.4 (Risikomanage-

ment und -controlling) des Kodex geregelten Zuständigkeiten des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat der SNP SE, § 22 Abs. 6 SEAG.

- Abweichend von Ziffern 5.1.2 Abs. 2 S. 1 und 2 des Kodex unterliegen geschäftsführende Direktoren anders als Vorstandsmitglieder keiner festen und maximal zulässigen Bestelldauer, § 40 Abs. 1 S. 1 SEAG.
- Abweichend von Ziffern 5.4.2 S. 2 und 5.4.4 des Kodex können Mitglieder des Verwaltungsrats zu geschäftsführenden Direktoren bestellt werden, sofern die Mehrheit des Verwaltungsrats weiterhin aus nicht geschäftsführenden Mitgliedern besteht, § 40 Abs. 1 S. 2 SEAG.

2. Ausnahmen zu den Empfehlungen des Kodex

- Für die Mitglieder des Verwaltungsrats besteht abweichend von Ziffer 3.8 Abs. 3 des Kodex eine D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt. Der Verwaltungsrat hält einen Selbstbehalt für Mitglieder des Verwaltungsrats für entbehrlich, weil das Engagement und die Verantwortung, mit denen die Mitglieder des Verwaltungsrats ihre Aufgaben wahrnehmen, durch Vereinbarung eines Selbstbezalts nicht verbessert werden. Die bestehenden D&O-Versicherungen für Mitglieder des Verwaltungsrats der SNP SE sehen daher keinen Selbstbehalt vor.
- Entgegen den Ziffern 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.3 des Kodex hatte der Verwaltungsrat im Geschäftsjahr 2019 keine Ausschüsse gebildet und sämtliche Aufgaben in seiner Gesamtheit wahrgenommen. Angesichts der Größe hatte der Verwaltungsrat in der Vergangenheit auf die Bildung von Ausschüssen verzichtet und in gemeinsamer Verantwortung über sämtliche zu entscheidenden Sachverhalte befunden. In Anbetracht des seit der ordentlichen Hauptversammlung 2019 aus sechs Mitgliedern bestehenden Gremiums wurde mit Wirkung zum 21. Januar 2020 ein Finanzausschuss gebildet.
- Gemäß Ziff. 5.4.1 Abs. 2 des Kodex soll der Verwaltungsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens,

potenzielle Interessenkonflikte, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und eine festzulegende Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat sowie Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Entgegen der Kodex-Empfehlung hat der Verwaltungsrat für seine Zusammensetzung keine weiteren Zielgrößen festgelegt.

Der Verwaltungsrat sieht keinen Vorteil darin, sich durch konkrete Zielsetzungen selbst zu binden. Vielmehr soll dem Verwaltungsrat die Flexibilität erhalten bleiben, bei seinen Vorschlägen an die zuständigen Wahlgremien stets dem Einzelfall Rechnung tragen und die Kandidatinnen und Kandidaten mit der bestmöglichen Qualifikation berücksichtigen zu können.

Heidelberg, 19. März 2020

Für den Verwaltungsrat



Dr. Andreas Schneider-Neureither

Die Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht:

<https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance>

Führungs- und Kontrollstruktur

Die Gesellschaft wird durch den Verwaltungsrat („monistisches System“) geleitet, der die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht. Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten dieser beiden Organe sind gesetzlich jeweils klar geregelt und personell getrennt. Im Folgenden werden die Arbeitsweise, Zuständigkeiten und personelle Besetzung des Verwaltungsrats sowie der geschäftsführenden Direktoren der SNP SE eingehender erläutert.

Berücksichtigung von Diversity und Internationalität

Verwaltungsrat und geschäftsführende Direktoren der SNP SE tragen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex Rechnung, wonach bei der Zusammensetzung des Verwaltungsrats und der geschäftsführenden Direktoren sowie bei der Besetzung von Führungspositionen im Unternehmen unter anderem die internationale Tätigkeit des Unternehmens und Vielfalt (Diversity) berücksichtigt werden sollen und insbesondere eine angemessene Beteiligung von Frauen vorgesehen werden soll.

Der Verwaltungsrat hat für sich selbst, für die geschäftsführenden Direktoren sowie für Frauen in der unteren Führungsebene keine spezifischen Zielgrößen jenseits von 0% festgesetzt.

Compliance

Vertrauen ist einer unserer wesentlichen Grundwerte und setzt Integrität, Ehrlichkeit und Unbestechlichkeit voraus. Die Einhaltung aller auf die SNP SE und ihre Tochtergesellschaften anwendbaren gesetzlichen Vorschriften und internen Regeln durch Management und Mitarbeiter ist fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Der Code of Conduct stellt den Kern des Compliance-Management-Systems dar, der unsere wesentlichen Verhaltensgrundsätze, Vorgaben zur Einhaltung vertraglicher und gesetzlicher Verpflichtungen, zur Korruptionsbekämpfung, zum Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen und zum Schutz von Daten enthält. Alle Mitarbeiter sind verpflichtet, den Code of Conduct einzuhalten.

Angesichts ihrer Internationalisierungs- und Wachstumsstrategie und der damit einhergehenden starken Ausweitung der operativen Tätigkeiten arbeitet die SNP-Gruppe kontinuierlich an der Weiterentwicklung ihres konzernweiten Compliance-Management-Systems, um an der Risikolage des Unternehmens ausgerichtete Maßnahmen einleiten, umsetzen und deren Wirksamkeit messen zu können. Dazu wird seit dem Jahr 2019 allen Beschäftigten an den deutschen Standorten die Möglichkeit gegeben, über ein digitales Hinweisgebersystem geschützt und wenn gewünscht anonym Hinweise auf Rechtsverstöße im Unternehmen zu übermitteln. Dieses digitale Meldesystem wird ab dem Jahr 2020 schrittweise auf weitere Landeseinheiten ausgeweitet. Im Jahr 2019 sind keine Hinweise über dieses Meldesystem eingegangen.

Ein weiteres wesentliches Element zur Vermeidung von Compliance-Verstößen sind verpflichtende Schulungen. Dazu wird ein Schulungsprogramm für alle Mitarbeiter ab 2020 ausgerollt. Es wurden bereits Mitarbeiter zu diesem Thema geschult, die aufgrund ihrer Tätigkeit als besonders relevant eingestuft wurden.

Beschreibung der Arbeitsweise von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren

Grundlegendes Prinzip einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung und -kontrolle ist für die SNP SE die Gewährleistung einer effizienten und vertrauensvollen Zusammenarbeit von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren unter Berücksichtigung der Unvoreingenommenheit und Unabhängigkeit der Mitglieder. Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen, die von den Mitgliedern des Verwaltungsrats oder geschäftsführenden Direktoren wahrgenommen werden, können der Übersicht „Mitgliedschaften in weiteren Aufsichts- und Kontrollgremien“ entnommen werden; kein Mitglied der beiden Gremien nahm mehr als drei Aufsichtsratsmandate bei nicht zum Konzern gehörenden börsennotierten Aktiengesellschaften wahr.

Im Geschäftsjahr 2019 traten keine Interessenskonflikte auf, die dem Verwaltungsrat unverzüglich offenzulegen waren. Verwaltungsrat und geschäftsführende Direktoren

der SNP SE haben im Geschäftsjahr 2019 die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens sowie eine Reihe von Einzelthemen beraten und die notwendigen Beschlüsse gefasst.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat setzt sich gemäß Satzung aus mindestens drei Mitgliedern zusammen, die von der Hauptversammlung ohne Bindung an Wahlvorschläge gewählt werden. Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 besteht der Verwaltungsrat aus den Mitgliedern Dr. Andreas Schneider-Neureither, Dr. Michael Drill, Gerhard Burkhardt und Rainer Zinow. Zusätzlich wurden auf der Hauptversammlung vom 6. Juni 2019 Dr. Klaus Kleinfeld und Dr. Karl Biesinger als weitere Mitglieder in den Verwaltungsrat gewählt.

Die Amtszeit eines jeden Verwaltungsratsmitglieds endet gemäß Satzung mit der Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das fünfte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt; längstens jedoch sechs Jahre nach dem Zeitpunkt der Bestellung. Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet. Verwaltungsratsmitglieder können wiederbestellt werden.

Als zentrales Organ im monistischen Leitungssystem leitet der Verwaltungsrat die Geschäfte der SE, bestimmt die Grundlinien ihrer Tätigkeit und überwacht deren Umsetzung. Dem Verwaltungsrat obliegt – wie dem Vorstand einer Aktiengesellschaft – die Führung der Handelsbücher sowie die Einrichtung eines geeigneten Überwachungssystems zur frühzeitigen Risikoerkennung. Er erteilt dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag für den Jahres- und Konzernabschluss gemäß § 290 HGB.

Der Verwaltungsrat findet mindestens alle drei Monate zusammen. Die Beschlussfassung des Verwaltungsrats erfolgt mit der Mehrheit der anwesenden oder vertretenden Mitglieder. Bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden des Verwaltungsrats den Ausschlag.

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats soll im angemessenen Verhältnis zu deren Aufgaben und zur Lage

der SE stehen; die Vergütung wird durch Beschluss der Hauptversammlung bewilligt. Als Mitglied des Verwaltungsrats ist Dr. Andreas Schneider-Neureither in Personalunion zugleich geschäftsführender Direktor. Aus diesem Grund ruht seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats.

Geschäftsführende Direktoren

Die geschäftsführenden Direktoren führen die Geschäfte der Gesellschaft mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in gemeinschaftlicher Verantwortung. Sie setzen die Grundlinien und Vorgaben um, die der Verwaltungsrat aufstellt. Das Gremium besteht derzeit aus vier Mitgliedern und hat einen Vorsitzenden. Die geschäftsführenden Direktoren informieren den Verwaltungsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle unternehmensrelevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Sie gehen auf Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen unter Angabe von Gründen ein.

Die geschäftsführenden Direktoren sind verpflichtet, Interessenkonflikte gegenüber dem Verwaltungsrat unverzüglich offenzulegen und die anderen geschäftsführenden Direktoren hierüber zu informieren. Sie dürfen Nebentätigkeiten, insbesondere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate außerhalb der SNP-Gruppe nur mit vorheriger Zustimmung des Verwaltungsrats übernehmen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es nicht zu Interessenkonflikten bei den geschäftsführenden Direktoren der SNP SE gekommen.

Der Verwaltungsrat bestellt gemäß Satzung einen oder mehrere geschäftsführende Direktoren. Mitglieder des Verwaltungsrats können zu geschäftsführenden Direktoren bestellt werden, sofern die Mehrheit des Verwaltungsrats weiterhin aus nicht geschäftsführenden Mitgliedern besteht.

Geschäftsführende Direktoren können durch Beschluss des Verwaltungsrats mit einfacher Mehrheit abberufen werden. Geschäftsführende Direktoren, die Mitglieder des Verwaltungsrats sind, können nur aus wichtigem Grund oder im Fall der Beendigung ihres Anstellungsvertrags abberufen werden. Für die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren sowie für das für sie geltende Wettbewerbsverbot gelten die

entsprechenden Regelungen für den Vorstand einer Aktiengesellschaft nach §§ 87 bis 89 AktG. Die geschäftsführenden Direktoren haften für Schäden, die der SE infolge einer Verletzung ihrer gesetzlichen, satzungsmäßigen oder sonstigen Pflichten entstehen.

MITGLIEDSCHAFTEN IN WEITEREN AUFSICHTS- UND KONTROLLGREMIIEN

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS/ GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN zum 31. Dezember 2019	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
Dr. Andreas Schneider-Neureither Vorsitzender des Verwaltungsrats / Vorsitzender geschäftsführender Direktor (CEO) Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2021 beschließt. Diplom-Physiker	Casadomus AG Aufsichtsrat VHV-Gruppe Aufsichtsrat Sauti Kuu GmbH Aufsichtsrat
Dr. Klaus Kleinfeld Stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt. International tätiger Investor und Unternehmer	Ma'aden Saudi Arabian Mining Co. Aufsichtsrat Fero Labs Aufsichtsrat NEOM Aufsichtsrat
Dr. Michael R. Drill Mitglied des Verwaltungsrats Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2021 beschließt. Investmentbanker	Lincoln International AG Vorstandsvorsitzender Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat Lincoln International SAS Aufsichtsrat
Gerhard A. Burkhardt Mitglied des Verwaltungsrats Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2021 beschließt. Vorstandsvorsitzender BBG Bundesbaugenossenschaft eG	Casadomus AG Aufsichtsratsvorsitzender Haufe-Lexware Real Estate AG Aufsichtsrat GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Aufsichtsrat Familienheim Rhein-Neckar eG Aufsichtsratsvorsitzender Wohnbau Lützen GmbH Aufsichtsratsvorsitzender (bis zum 31. Juli 2018 Geschäftsführer) FF Planen und Bauen GmbH Geschäftsführer BfW Bank für Wohnungswirtschaft AG Aufsichtsratsvorsitzender

**MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS/
GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN
zum 31. Dezember 2019**
**Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen
vergleichbaren Kontrollgremien**
Rainer Zinow

Mitglied des Verwaltungsrats

Keine weiteren Mandate

Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2021 beschließt.

Diplom-Kaufmann
Senior Vice President, SAP SE

Dr. Karl Benedikt Biesinger

Mitglied des Verwaltungsrats

Witt Solar AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt.

Rechtsanwalt

Michael Eberhardt

Geschäftsführender Direktor (COO)

Keine weiteren Mandate

Diplom-Ingenieur (FH) Maschinenbau

Frank Hohenadel

Geschäftsführender Direktor (CHRO)

Keine weiteren Mandate

Diplom-Informatiker

Prof. Dr. Heiner Diefenbach

Geschäftsführender Direktor (CFO seit 1. Januar 2020)

Hexagon AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Diplom-Wirtschaftsingenieur

Exa AG
Aufsichtsrat

Dr. Uwe Schwellbach

Geschäftsführender Direktor (CFO bis 31. Dezember 2019)

Schwellbach GmbH
Geschäftsführer

Diplom-Betriebswirt

PelopsCar GmbH i. L.
Geschäftsführer

Lindau Institute AG
Aufsichtsratsvorsitzender

ZUSTÄNDIGKEITEN DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN

GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN zum 31. Dezember 2019

Zuständigkeiten und Ressorts

Dr. Andreas Schneider-Neureither 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)
Michael Eberhardt Geschäftsführender Direktor (COO) COO seit 1. Juli 2019, unbefristete Bestellung.	Field Marketing Sales Delivery Quality Assurance
Frank Hohenadel Geschäftsführender Direktor (CHRO) CHRO seit 1. Juli 2019, unbefristete Bestellung.	Human Ressources Training Internal Communication
Prof. Dr. Heiner Diefenbach Geschäftsführender Direktor (CFO)* CFO seit 1. Januar 2020, unbefristete Bestellung.	Finance & Controlling Shared Services

* 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 Ressources.

AKTIENBESITZ VON VERWALTUNGSRAT UND GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN

	BESTAND ZUM 31. DEZEMBER 2018		BESTAND ZUM 31. DEZEMBER 2019	
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.445.560	21,9%	1.348.796	20,4%
Dr. Klaus Kleinfeld	Keine Angabe ¹	Keine Angabe ¹	²	²
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
Dr. Karl Benedikt Biesinger	Keine Angabe ¹	Keine Angabe ¹	2.564	0,0%
Michael Eberhardt	Keine Angabe ³	Keine Angabe ³	3.545	0,1%
Frank Hohenadel	Keine Angabe ³	Keine Angabe ³	1.000	0,0%
Dr. Uwe Schwellbach⁴	0	0	0	0

¹ Zum jeweiligen Zeitpunkt kein Mitglied des Verwaltungsrats.

² 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 13. Dezember 2018).

³ Zum jeweiligen Zeitpunkt kein geschäftsführender Direktor.

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

Angaben zum Risikomanagement

Die Geschäftstätigkeit der SNP SE ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Zu einer guten Corporate Governance gehört der verantwortungsbewusste Umgang des Unternehmens mit diesen Risiken. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt die SNP SE wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein; diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst. Eine ausführliche Beschreibung des Risikomanagements ist im Chancen- und Risikobericht des Konzernlageberichts 2019 enthalten.

Weitere Informationen zur Corporate Governance bei SNP

Ausführliche Informationen zur Tätigkeit des Verwaltungsrats sowie zur Zusammenarbeit von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren finden Sie auch im Bericht des Verwaltungsrats dieses Geschäftsberichts.

Der SNP-Konzernabschluss und die Zwischenberichte werden nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss der SNP SE wird nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt. Die Hauptversammlung hat am 6. Juni 2019 die Rödl & Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für die SNP SE und den SNP-Konzern für das Geschäftsjahr 2019 gewählt.

02 KONZERNLAGEBERICHT

Grundlagen des Konzerns

- 40 Geschäftsmodell und Organisation
- 41 Das SNP-Portfolio
- 42 Segment Software
- 44 Wettbewerbsstärken
- 44 Forschung und Entwicklung
- 45 Mitarbeiter

Wirtschaftsbericht

- 46 Weltwirtschaftliche Lage
- 47 Wesentliche Ereignisse
- 49 Steuerungsgrößen
- 49 Gesamtaussage zur Zielerreichung
- 50 Auftragsbestand und Auftragseingang
- 50 Entwicklung der Ertragslage
- 53 Vermögens- und Finanzlage

Risiko- und Chancenbericht

- 55 Risikomanagementsystem
- 58 Risiken
- 64 Chancen

Prognosebericht

- 66 Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung
- 69 Ziele und Ausblick
- 69 Gesamtaussage zur zukünftigen Entwicklung

Sonstige Angaben

- 70 Übernahmerechtliche Angaben

Vergütungsbericht

- 72 Vergütung der geschäftsführenden Direktoren
- 75 Vergütung des Verwaltungsrats
- 76 Erklärung zur Unternehmensführung
- 76 Nichtfinanzielle Konzernerklärung

KONZERNLAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2019

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

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 der weltweit führenden Data Transformation Platform CrystalBridge® sind die Voraussetzungen geschaffen, einen Industriestandard für automatisierte Business Transformationen zu setzen. Änderungen in IT-Systemen werden mit SNP 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 Verwender angepasst; sie verknüpfen essenzielle und sensible Teile eines Unternehmens miteinander, wie beispielsweise Einkauf, Logistik, Buchhaltung und Personalverwaltung.

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

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 sowie kosten- und zeiteffizient

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 andere 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 Platform 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-Datentransformationen, die darauf abzielen, ERP-Systeme zu ändern und anzupassen. Dies umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von IT-Datentransformationen vornehmlich im SAP-Umfeld grundsätzlich benötigt oder vom Kunden gefordert werden.

Die Projekte werden unter Verwendung der Data Transformation Platform CrystalBridge® und mit dem Migrationsansatz SNP BLUEFIELD™ umgesetzt. Damit können ERP-Systeme unter Verwendung von maßgeschneiderter Software geändert und Daten migriert werden. Im Ergebnis verringert sich die Fehlerquote, während sich die Qualität der Transformation entscheidend 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 Platform von SNP

Im Zuge der Konsolidierung des Produktportfolios wurde 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 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 Löschrprozesse 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 erfolgreich 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 Wartungsgebühren 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. Verschie-

dene 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 einer der führenden Anbieter für technische Systemlandschaftsoptimierungen mit einem einzigartigen softwarebasierten 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 der Lage, Veränderungen am Markt zeitnah zu erkennen und marktgetriebene und somit auch marktrelevante Produktneuerungen zu entwickeln.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erreichten im Geschäftsjahr 2019 eine Höhe von 29,5 Mio. € (i. Vj. 16,6 Mio. €); der entsprechende Anteil an den Umsatzerlösen 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 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%).

Wettbewerbsstärken

Forschung und Entwicklung

Mitarbeiter

MITARBEITER

Aus- und Weiterbildung

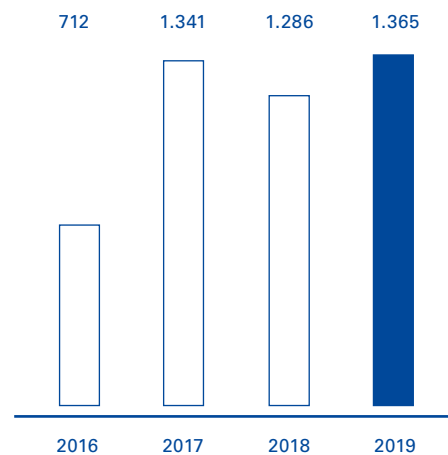
Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Anforderungen der Software- und IT-Beratungsbranche erfordern ein hohes Ausbildungsniveau der SNP-Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld 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 zum 31. Dezember 2019 stieg im Vergleich zum Vorjahr um rund 6% von 1.286 auf 1.365. Der nominale Personalaufwand erhöhte sich trotz gestiegener Personalstärke im Vergleich zum Vorjahr lediglich leicht um 1,7% auf 84,6 Mio. € (i. Vj. 83,2 Mio. €). Folglich verringerte sich die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz) von 63,5% im Vorjahr auf 58,2%.

Unter den Beschäftigten waren zum 31. Dezember 2019 4 geschäftsführende Direktoren (i. Vj. 2 geschäftsführende Direktoren), 21 Geschäftsführer (i. Vj. 20) sowie 33 Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten (i. Vj. 27). Mitarbeiter in Altersteilzeit wurden im Geschäftsjahr 2019 nicht beschäftigt (i. Vj. 0). Durchschnittlich waren im Berichtszeitraum ohne den vorgenannten Personenkreis 1.230 Mitarbeiter beschäftigt (i. Vj. 1.289 Mitarbeiter).

MITARBEITER ZUM JAHRESENDE



WELTWEITE MITARBEITERVERTEILUNG

	2019		2018	
	absolut	in %	absolut	in %
DACH	532	40%	528	41%
EEMEA (Osteuropa, Naher Osten, Afrika)	372	27%	319	25%
Lateinamerika	259	19%	246	19%
JAPAC (Asien-Pazifik- Japan)	98	7%	100	8%
USA	73	5%	64	5%
UK	31	2%	29	2%
Summe	1.365	100%	1.286	100%

Weitere Informationen zum Thema Mitarbeiter sind im „Corporate Social Responsibility Report“ beschrieben, den Sie auf unserer Internetseite finden.

<https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance>

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%¹.

Im Oktober 2019 revidierten die IWF-Experten ihre Einschätzung zum weltweiten Wachstumstempo: Infolge 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 alternder Gesellschaften in fortgeschrittenen Volkswirtschaften wurde die neue Wachstumsprognose für das Jahr 2019 bei 3,0% fixiert². 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, der geopolitischen Spannungen und des Drucks in einigen Schwellenländern weiterhin belastet. Das globale Wachstum im Jahr 2019 soll bei 2,9% liegen³.

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)⁴.

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 angeboten⁵.

Die Migrations- bzw. Neuimplementierungsquote des SAP-Nachfolgeprodukts SAP S/4HANA ist gemäß einer aktuellen Lünendonk-Studie überschaubar: Die Mehrheit der befragten Unternehmen im deutschsprachigen Raum (52%) ist aktuell mit der Erstellung von Vorstudien bzw.

¹ 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>)

² Internationaler Währungsfonds (IWF); World Economic Outlook Update, Oktober 2019, (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019>)

³ Internationaler Währungsfonds (IWF); World Economic Outlook Update, January 2020, (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020>)

⁴ Mergers & Acquisitions Worldwide (<https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>)

⁵ <https://news.sap.com/germany/2020/02/wartung-s4hana-sap-business-suite-7/#ftn>

Business Cases beschäftigt, um auf dieser Basis eine Strategie für den Rollout im gesamten Unternehmen oder nur in einzelnen Funktionsbereichen zu entwickeln. Weitere 30% der Unternehmen haben die Phase der Vorstudien bereits abgeschlossen und befinden sich mitten in der Entwicklung ihrer Rollout-Strategie⁶.

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

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.

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

⁶ 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/>)

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 Service 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

Steuerungsgrößen

Gesamtaussage zur Zielerreichung durch die geschäftsführenden Direktoren

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 Softwarenutzung

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 Platform 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 folgende wesentliche finanzielle Steuerungsgrößen: Konzernumsatz, Umsätze in den Segmenten Service und Software, Konzern-EBIT und Konzern-EBIT-Marge. 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.

GESAMTAUSSAGE ZUR ZIELERREICHUNG DURCH DIE GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN**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 Umsatzzanstieg von 60% 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.

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 115 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. 45%).

Dem Segment Software sind 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%.

ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE

Im folgenden Abschnitt über die Ertragslage werden die Ergebnisse der Konzerngruppe auf Basis von IFRS-Kennzahlen analysiert. Wir gliedern unsere Geschäftstätigkeit nach den folgenden Regionen: DACH, UK (United Kingdom), EEMEA (Osteuropa, Naher Osten, Afrika), Nordamerika, Lateinamerika und JAPAC (Asien-Pazifik-Japan). Darüber hinaus gliedern wir unsere Geschäftstätigkeit nach den Segmenten Software und Service.

ZIELERREICHUNG UND ENTWICKLUNG WESENTLICHE STEUERUNGSGRÖSSEN

	Ergebnis 2018	Prognose 2019 ¹	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	3,7%
EBIT-Marge (Segment Software)	30,3%	Im unteren bis mittleren zweistelligen Prozentbereich	27,4%

¹ Wie im Geschäftsbericht 2018 berichtet.

Auftragsbestand und Auftragseingang

Entwicklung der Ertragslage

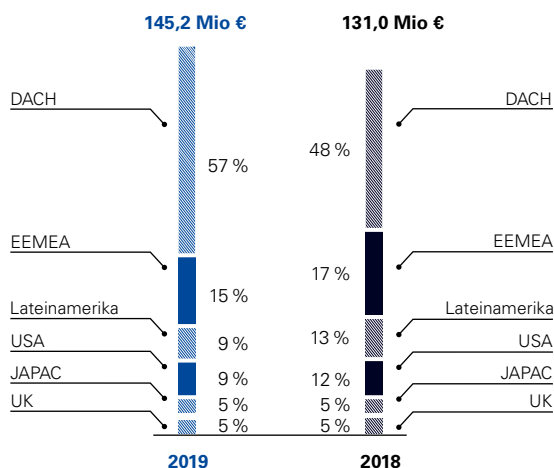
Umsatzentwicklung

Die Umsatzerlöse der SNP-Gruppe stiegen von 131,0 Mio. € im Jahr 2018 auf 145,2 Mio. € im Jahr 2019, was einem Zuwachs von 14,2 Mio. € oder 11% entspricht. Dieser Anstieg enthält einen negativen Währungseffekt von 4,2 Mio. €. Währungsbereinigt ergibt sich damit ein Wachstum um 18,4 Mio. € oder 14%, das durch das Softwaresegment getrieben wurde. Hier konnte SNP einen überproportionalen Umsatzanstieg von 60% auf 47,6 Mio. € erzielen. Im Segment Service waren die Umsätze dagegen im Wesentlichen aufgrund der beschriebenen negativen Währungseffekte um 4% auf 97,6 Mio. € rückläufig.

Umsatzverteilung nach Regionen

In der DACH-Region erwirtschaftete die SNP-Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von 83,0 Mio. € (i. Vj. 63,5 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von 57% (i. Vj. 48%) und einem Wachstum um 31%. Das überproportionale Wachstum in dieser Region ist überwiegend auf hohe Softwareerlöse mit Endkunden und Partnerunternehmen zurückzuführen. Die Regionen EEMEA und UK steuerten 28,6 Mio. € bei (i. Vj. 28,2 Mio. €); dies entspricht einem Anteil von 20% (i. Vj. 22%) am Gesamtumsatz.

UMSÄTZE NACH REGIONEN



Der Umsatzbeitrag der Region Lateinamerika belief sich auf 13,4 Mio. € (i. Vj. 16,8 Mio. €); dies entspricht einem Umsatzanteil von rund 9% (i. Vj. 13%). Der Rückgang in dieser Region ist wesentlich auf Währungsveränderungen, insbesondere in Argentinien, zurückzuführen, die im Gesamtjahr 2019 zu einer Umsatzveränderung von -5,3 Mio. € führten. Der Umsatzbeitrag der Region USA liegt mit 13,6 Mio. € um 12% unter dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 15,5 Mio. €). Der Umsatzrückgang in den USA ist maßgeblich auf die planmäßige Beendigung eines Großprojektes zurückzuführen, dem nicht unmittelbar Folgeaufträge in gleicher Größenordnung folgten. Gemessen am Gesamtumsatz steuerten die USA damit rund 9% zum Konzernumsatz (i. Vj. 12%) bei. Die Region JAPAC erzielte einen Umsatz in Höhe von 6,6 Mio. € (i. Vj. 6,9 Mio. €). Dies entspricht 5% des Konzernumsatzes (i. Vj. 5%).

Umsatzverteilung nach Segmenten

Im Geschäftsjahr 2019 steuerte das **Segment Service**, das insbesondere die Beratungsleistungen beinhaltet, 97,6 Mio. € (i. Vj. 101,2 Mio. €) zu den Umsatzerlösen bei. Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von rund 67% und bedeutet einen Rückgang um -3,6 Mio. € bzw. 4% gegenüber dem Vorjahr. Der Rückgang ist wesentlich neben Effekten aus Währungsveränderungen (-2,9 Mio. €) auf eine spürbare Zurückhaltung unserer Kunden bei der Beauftragung von IT-Projekten im Vorfeld anstehender S/4-Umstellungsprojekte im 1. Halbjahr zurückzuführen. Die Nachfrage nach S/4-Umstellungsprojekten zog im 2. Halbjahr an, konnte den Rückgang des 1. Halbjahres aber nicht gänzlich kompensieren.

Auf das **Segment Software (inkl. Wartung und Cloud)** entfielen Umsätze in Höhe von 47,6 Mio. € (i. Vj. 29,8 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 17,7 Mio. € oder 59,7%. Innerhalb des Segments sind die Lizenz- und Cloud-Erlöse um 15,8 Mio. € bzw. 75% auf 37,0 Mio. € angewachsen (i. Vj. 21,2 Mio. €); die Wartungserlöse legten um rund 0,2 Mio. € bzw. 2% auf 8,2 Mio. € zu (i. Vj. 8,1 Mio. €). Der deutliche Anstieg bei den Lizenz- und Cloud-Erlösen resultiert wesentlich aus der Ausweitung des Geschäftsvolumens mit unseren Partnerunternehmen.

Erstmalig weist SNP auch Umsätze mit Software as a Service (SaaS) aus; diese belaufen sich in der Berichtsperiode auf 2,3 Mio. €. Aus Gründen der größeren Transparenz wurden Teile der Umsätze der Gesellschaften Innoplexia GmbH und ERST GmbH gemäß IFRS 8.12 ab dem Geschäftsjahr 2019 erstmals dem Segment Software als SaaS-Umsätze zugeordnet.

Der Umsatz mit den margenstärkeren SNP-Eigenprodukten (inklusive der erstmalig als Software as a Service ausgewiesenen Umsatzerlöse) konnte deutlich auf 40,0 Mio. € (i. Vj. 18,1 Mio. €) gesteigert werden. Im selben Zeitraum wurden mit Fremdprodukten Umsatzerlöse in Höhe von 7,5 Mio. € (i. Vj. 8,7 Mio. €) erzielt.

Ergebnisentwicklung

Die SNP erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 ein EBITDA in Höhe von 15,1 Mio. € (i. Vj. 2,3 Mio. €). Dies entspricht einer deutlichen Steigerung des EBITDA gegenüber dem Vorjahr von 12,9 Mio. €. Von diesem Anstieg sind 4,0 Mio. € auf die Erstanwendung der Rechnungslegungsvorschrift IFRS 16 zurückzuführen. Danach erhöhten sich die Abschreibungen auf erstmalig aktivierte Nutzungsrechte in Höhe von 4,0 Mio. €, die im Vorjahr im Wesentlichen als Miet- und Leasingaufwendungen unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen verbucht wurden. Die EBITDA-Marge beträgt dementsprechend 10,4% (i. Vj. 1,8%). Bereinigt um die IFRS-16-Abschreibungen beträgt sie 7,7% (i. V. 1,8%). Im selben Zeitraum belief sich das EBIT auf 7,0 Mio. € (i. Vj. -2,5 Mio. €). Damit wurde ein um 9,6 Mio. verbessertes operatives Ergebnis erzielt. Die EBIT-Marge liegt demnach bei 4,8% (i. Vj. -1,9%). Wesentlicher Treiber der Margenverbesserung war das überproportionale Wachstum im margenstärkeren Softwaresegment.

Segmentseitig entfällt auf das Segment Service ein EBIT in Höhe von 3,6 Mio. € (i. V. -5,1 Mio. €) und auf das Segment Software ein EBIT in Höhe von 13,0 Mio. € (i. V. 9,0 Mio. €). Das entspricht einer EBIT-Marge von 3,7% (i. Vj. -5,2%) für das Segment Service und einer EBIT-Marge von 27,4% (i. Vj. 30,3%) für das Segment Software. Wesentlicher Treiber für die Margenverbesserung im Konzern war das überproportionale Wachstum im margenstärkeren Softwaresegment sowie die im Vergleich zur Umsatzentwicklung unterproportionale Entwicklung der Gesamtauf-

wendungen. Bestimmte Tätigkeiten wie Finanz-, Rechnungs- und Personalwesen sowie interne IT-Dienstleistungen sind Aktivitäten, die auf Konzernebene gesteuert und überwacht werden. Diese werden nicht in den Segmentergebnissen berücksichtigt.

Der Auftragseingang belief sich in der SNP-Gruppe im Geschäftsjahr 2019 auf 201,3 Mio. €. Davon entfielen auf das Segment Service 123,5 Mio. € (i. Vj. 97,7 Mio. €) und auf das Segment Software 77,8 Mio. € (i. Vj. 34,6 Mio. €). Der Auftragsbestand zum Ende des Jahres 2019 beträgt konzernweit 93,1 Mio. € – davon für das Segment Service 54,1 Mio. € (i. Vj. 42,6 Mio. €) und für das Segment Software 39,0 Mio. € (i. Vj. 13,7 Mio. €).

Die Gesamtaufwendungen entwickelten sich im Einzelnen wie folgt:

Der Personalaufwand erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1,4 Mio. € oder 2% auf 84,6 Mio. €. Angesichts des überdurchschnittlichen Umsatzanstiegs von über 10% ist dies eine moderate Erhöhung. Grund hierfür ist der überproportionale Anstieg des weniger personalintensiven Segments Software am Gesamtumsatz. Die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz) sank entsprechend von 63,5% im Vorjahr auf 58,2%. Die Entwicklung des Personalaufwands ist überwiegend auf turnusgemäße Gehaltsanpassungen zurückzuführen. Die Mitarbeiteranzahl zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 belief sich auf 1.365 (i. Vj. 1.286). Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter war dagegen bedingt durch vergleichsweise niedrige Personalzahlen zu Jahresbeginn rückläufig.

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen und Materialaufwand konnten im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 Mio. € auf 17,9 Mio. € gesenkt werden. Das entspricht einem Rückgang um 15% und ist sowohl auf den geringeren Einsatz von Fremdsoftware als auch auf die Reduzierung externer Beratungskapazitäten zurückzuführen.

Die Abschreibungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 Mio. € auf 8,2 Mio. € angestiegen. Der deutliche Anstieg ist auf die erstmalige Anwendung von IFRS 16 zurückzuführen. SNP hat die Rechnungslegungsvorschrift IFRS 16 ab dem 1. Januar 2019 mit einem modifizierten retrospek-

Vermögens- und Finanzlage

tiven Ansatz angewendet. Danach wurden zu Beginn des Jahres erstmalig Leasing- und Mietverträge in Form von Nutzungsrechten in Höhe von 14,7 Mio. € aktiviert. Weitere Neuaktivierungen von Nutzungsrechten abzüglich der Abschreibungen auf Nutzungsrechte im ersten Halbjahr führten zu einem Endbestand in Höhe von 21,0 Mio. € zum 31. Dezember 2019. Der Abschreibungsbetrag auf Nutzungsrechte beläuft sich in 2019 auf 4,0 Mio. €.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen nahmen um 1,3 Mio. € auf 30,5 Mio. € zu. Auf die erstmalige Anwendung von IFRS 16 entfällt ein Rückgang von 4,6 Mio. €. Bereinigt um diesen Effekt sind die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 5,9 Mio. € angestiegen. Dies resultiert überwiegend aus höheren Marketing- und Werbekosten sowie zusätzlichen Beratungsleistungen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich um 3,2 Mio. € auf 2,5 Mio. €. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf einen Einmaleffekt im Vorjahr, die Auflösung von Verbindlichkeiten für variable Kaufpreisbestandteile in Höhe von 3,5 Mio. €, zurückzuführen. Daneben lagen die Währungskursgewinne um 0,4 Mio. € unter Vorjahr.

Den sonstigen finanziellen Aufwendungen in Höhe von 1,6 Mio. € standen im Berichtszeitraum sonstige finanzielle Erträge in Höhe von 0,2 Mio. € gegenüber. Daraus folgte ein negatives Finanzergebnis in Höhe von -1,4 Mio. € (i. Vj. -1,1 Mio. €), resultierend in einem Ergebnis vor Steuern in Höhe von 5,6 Mio. € (i. Vj. -3,6 Mio. €). Bei einem Aufwand aus Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von 3,4 Mio. € (i. Vj. 2,0 Mio. € Ertrag) ergab sich für das Geschäftsjahr 2019 ein Jahresüberschuss in Höhe von 2,3 Mio. € (i. Vj. Jahresfehlbetrag -1,6 Mio. €). Dies entspricht einer Nettomarge von 1,6% (i. Vj. -1,2%). Das Ergebnis pro Aktie belief sich demnach verwässert und unverwässert auf 0,35 € (i. Vj. -0,26 €).

Bei der Höhe des Steueraufwands wirkten sich insbesondere die teilweise Nichtberücksichtigung laufender Verluste und Wertberichtigung latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge in den USA (+0,8 Mio. €) sowie nicht steuerwirksame Aufwendungen und Erträge (+0,6 Mio. €) negativ auf den Jahresüberschuss 2019 aus.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um 22,3 Mio. € auf 174,0 Mio. € erhöht. Die Steigerung ist hierbei überwiegend auf die Entwicklung der langfristigen Vermögenswerte zurückzuführen. Während sich die kurzfristigen Vermögenswerte nur leicht um 0,5 Mio. € auf 76,7 Mio. € erhöhten, lagen die langfristigen Vermögenswerte mit 97,3 Mio. € um insgesamt 21,7 Mio. € über dem Vorjahreswert.

Die Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte ist im Wesentlichen durch zwei gegenläufige Effekte geprägt: Auf der einen Seite reduzierten sich die liquiden Mittel um 20,8 Mio. € auf 19,1 Mio. € (siehe hierzu Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage). Auf der anderen Seite stiegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sowie Vertragsvermögenswerte um 22,5 Mio. € auf 54,3 Mio. €. Diese Zunahme ist neben einem Anstieg der Vertragsvermögenswerte insbesondere auf das höhere Umsatzvolumen zurückzuführen.

Der Anstieg der langfristigen Vermögenswerte hängt überwiegend mit der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 zusammen. Danach wurden zum 1. Januar 2019 erstmals Leasing- und Mietverträge in Form von Nutzungsrechten in Höhe von 14,7 Mio. € aktiviert. Unter Berücksichtigung weiterer aktivierter Nutzungsrechte sowie abzüglich planmäßiger Abschreibungen in 2019 ergibt sich zum 31. Dezember 2019 ein aktivierter Betrag für Nutzungsrechte in Höhe von 21,4 Mio. €. Die immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen veränderten sich in der Gesamtsumme nur unwesentlich. Die Ersatz- und Neuinvestitionen resultieren im Wesentlichen aus Betriebs- und Geschäftsausstattung wie Büroeinrichtungen und Hardware im Sachanlagevermögen und SAP-Softwarelizenzen (S/4) einschließlich aktivierter Eigenleistungen bei den immateriellen Vermögenswerten.

Auf der Passivseite erhöhten sich die kurzfristigen Schulden von 36,2 Mio. € zum 31. Dezember 2018 auf 49,8 Mio. € zum 31. Dezember 2019. Die Veränderung ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der finanziellen Verbindlichkeiten um 7,9 Mio. € auf 13,3 Mio. € zurückzuführen. Innerhalb der finanziellen Verbindlichkeiten sind gegenläufige Effekte zu verzeichnen. So erhöhten sich Verbindlich-

keiten aus Schuldscheindarlehen um 5,0 Mio. € infolge einer Umgliederung von langfristigen in kurzfristige Verbindlichkeiten. Ebenso erhöhend wirkte die erstmalige Anwendung von IFRS 16, wodurch die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten um 4,6 Mio. € anstiegen. Dem entgegen wirkte die Verminderung der Kaufpreisverbindlichkeiten für Akquisitionen um -1,7 Mio. € infolge von Kaufpreistilgungen, denen Umgliederungen aus den langfristigen Kaufpreisverbindlichkeiten gegenüberstanden. Die sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich insbesondere aufgrund höherer mitarbeiterbezogener Verpflichtungen um 2,7 Mio. € auf 18,7 Mio. €.

Die langfristigen Schulden erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um 7,4 Mio. € auf 53,6 Mio. €. Die Steigerung ist überwiegend auf den Anstieg der finanziellen Verbindlichkeiten um 6,5 Mio. € auf 49,3 Mio. € zurückzuführen. Darin enthalten ist die Erhöhung der langfristigen Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 14,0 Mio. € infolge der Erstanwendung von IFRS 16. Durch die mit der Erstanwendung von IFRS 16 verbundene Passivierung der Leasingverbindlichkeiten im langfristigen wie auch kurzfristigen Bereich haben sich die außerbilanziellen Verpflichtungen in wesentlichem Umfang vermindert. Gegenläufig wirkte sich die Umgliederung von Verbindlichkeiten für Schuldscheindarlehen in Höhe von 5,0 Mio. € aus den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten in kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten aus. Danach verbleiben langfristige Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Schuldscheindarlehen in Höhe von 34,8 Mio. €.

Das Eigenkapital des Konzerns stieg im Geschäftsjahr 2019 von 69,4 Mio. € auf 70,6 Mio. €. Dies geht auf die sich infolge des Periodenüberschusses um 2,3 Mio. € auf 9,9 Mio. € erhöhten Gewinnrücklagen zurück, während das gezeichnete Kapital sowie die Kapitalrücklage unverändert blieben. Die sonstigen Bestandteile des Eigenkapitals veränderten sich nur unwesentlich. Der Abzug der eigenen Anteile erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund des Rückkaufs von 34.000 Anteilen auf -1,5 Mio. € nach -0,4 Mio. € zum 31. Dezember 2018. Da sich das Eigenkapital weniger stark erhöhte als die Bilanzsumme insgesamt, verringerte sich die Eigenkapitalquote von 45,7% auf 40,6%.

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 € je Aktie.

AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN ZUR FINANZLAGE

Mio. €	2019	2018
Finanzmittelbestand	19,173	39,974
Veränderung Finanzmittelbestand	-20,837	6,097
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	-5,089	3,326
Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit	-8,160	-12,034
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	-7,315	15,492
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben	-0,273	-0,687

Management der Finanz-, Liquiditäts- und Kapitalstruktur

Die SNP SE verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung. Im Rahmen dieses Finanzmanagements werden gleichzeitig auch Zins- und Währungsveränderungen und deren Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage analysiert sowie etwaige Sicherungsmaßnahmen vorgenommen. Wichtigstes Ziel des Finanzmanagements ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit die Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Die liquiden Mittel werden konzernweit überwacht. Mit dem vorhandenen hohen Bestand an liquiden Mitteln sichert SNP die Flexibilität und Unabhängigkeit. Über weitere geschäftsübliche Kreditlinien kann SNP im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditätspotenziale nutzen.

In den vergangenen Jahren wurden die Zahlungsmittel primär für die operativen Geschäftsaktivitäten, den aus dem Wachstum resultierenden Investitionsbedarf, den Erwerb von Unternehmen und die Zahlung von Dividenden eingesetzt. SNP geht davon aus, dass der Liquiditätsbestand in Verbindung mit Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien zur Deckung des operativen Finanzierungsbedarfs im Jahr 2020 ausreicht.

und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – Schuldentilgungen und unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt.

Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils. In diesem Zusammenhang liegt der Schwerpunkt auf einer hohen Eigenkapitalquote, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken. SNP konzentriert sich damit auf eine Kapitalstruktur, die es ermöglicht, den künftigen potenziellen Finanzierungsbedarf zu angemessenen Bedingungen über die Kapitalmärkte zu decken. Dadurch ist ein hohes Maß an Unabhängigkeit, Sicherheit und finanzieller Flexibilität gewährleistet.

SNP hat im Februar 2017 Schuldscheindarlehen im Volumen von insgesamt 40 Mio. € aufgenommen. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variable Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Von den Schuldscheindarlehen sind 5 Mio. € nach 3 Jahren, 26 Mio. € nach 5 Jahren und 9 Mio. € nach 7 Jahren zurückzuzahlen. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung der Schuldscheindarlehen auf 1,41% p.a. Die Schuldscheindarlehen enthalten geschäftsübliche Financial Covenants, die im Geschäftsjahr 2019 eingehalten wurden. Darüber hinaus geht die Gesellschaft davon aus, die vereinbarten Financial Covenants auch zukünftig einzuhalten.

Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage

Der operative Cashflow im Geschäftsjahr 2019 beläuft sich auf -5,1 Mio. € (i. Vj. +3,3 Mio. €). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vertragsvermögenswerte im Zusammenhang mit der deutlichen Umsatzausweitung zurückzuführen. Der daraus resultierende negative Effekt in Höhe von -24,7 Mio. € konnte nur teilweise kompensiert werden: So wirkten sich insbesondere ein positives Nettoergebnis (+2,3 Mio. €) sowie eine Verringerung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (+7,8 Mio. €) gegenläufig aus.

Der negative Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von -8,2 Mio. € (i. Vj. -12,0 Mio. €) begründet sich neben Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von 2,2 Mio. € und für immaterielle Vermö-

genswerte in Höhe von 1,7 Mio. € vor allem durch den Zahlungsmittelabfluss im Zusammenhang mit Kaufpreistraten für in den Vorjahren erworbene Unternehmen (insgesamt: 4,6 Mio. €). Dem stehen Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Sachanlagevermögens in Höhe von 0,3 Mio. € gegenüber.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von -7,3 Mio. € (i. Vj. Mittelzufluss: 15,5 Mio. €) resultiert überwiegend aus der Auszahlung für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten (-6,3 Mio. €). Für den Erwerb eigener Anteile wurde in 2019 zudem ein Betrag in Höhe von -1,1 Mio. € aufgewendet.

Die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben belaufen sich auf -0,3 Mio. € (i. Vj. -0,7 Mio. €).

Der Gesamtcashflow summierte sich im Berichtszeitraum auf -20,8 Mio. € (i. Vj. +6,1 Mio. €). Unter Berücksichtigung der dargestellten Veränderungen verminderte sich der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2019 auf 19,2 Mio. €. Zum 31. Dezember 2018 lag der Bestand an liquiden Mitteln bei 40,0 Mio. €. Insgesamt ist die SNP SE finanziell weiterhin sehr solide aufgestellt.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Risikomanagement

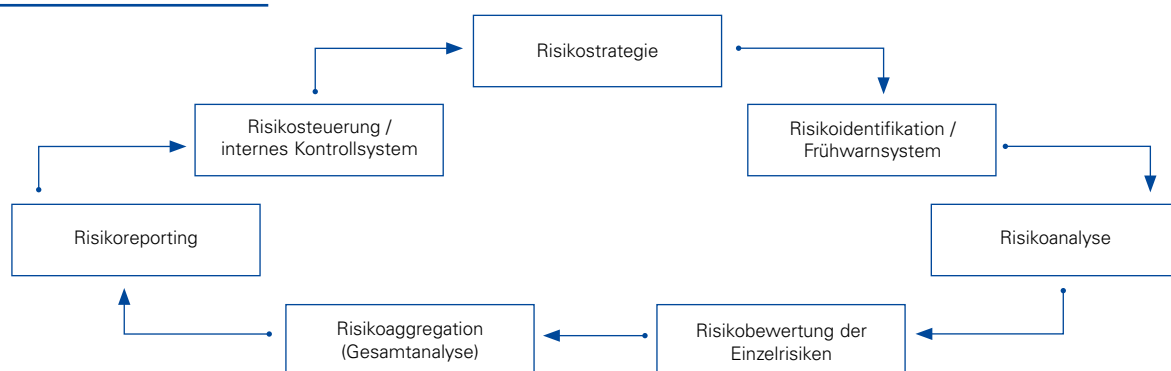
Die SNP-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. Um Risiken frühzeitig 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, wie in der Abbildung unten „Kreislauf des Risikomanagements“ dargestellt.

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

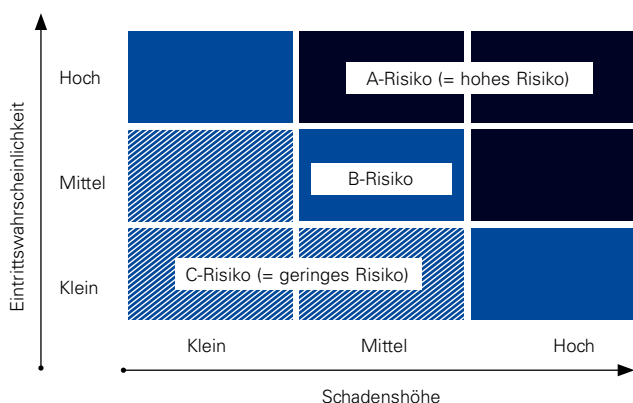
dreistufige Skala angelegt (gering/mittel/hoch). Aus den beiden Kenngrößen wird für jedes Risiko das Schadenspotenzial ermittelt, wodurch es als „geringes Risiko“, „mittleres Risiko“ oder „hohes Risiko“ klassiert werden kann. In der Abbildung „Dimensionen der Risikobeurteilung“ wird die Klassifizierung von Risiken getrennt nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit dargestellt.

DIMENSIONEN DER RISIKOBEURTEILUNG

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 eine 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 Nr. 1 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. -kom-

pensation 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. Aufgrund seiner inhärenten Grenzen kann das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung unter Umständen nicht alle potenziell irreführenden Aussagen verhindern oder aufdecken.

Von der Konzernrechnungslegung wird regelmäßig geprüft, ob konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und offenkundigspflichtige 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

Risiken

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 Beratungsdienstleistungen 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 für den Einsatz von Fremddienstleistern in Projekten 11,2 Mio. € (i. Vj. 14,0 Mio. €) aufgewendet. 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 so in 2019 um 0,2 Mio. € oder rund 2% auf 8,2 Mio. € erhöht (i. Vj. Anstieg um 3,2 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 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 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 Trans-

formationsprojekten 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.

Risiken

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. Kaufpreiseinbehalte 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 SNP 48 Studenten und Trainees (i. Vj. 27).

Nicht zuletzt durch Gesundheitsgefahren wie das Coronavirus (CoVID19) 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 Imageschäden 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 neben einem starken Eigenvertrieb durch eine sorgfältige Auswahl strategischer Partner und umfangreiche Partner-Enablement-Aktionen zu reduzieren. Weiterhin müssen strategische Partner einen Qualifizierungsprozess durchlaufen.

Zum 31. Dezember 2019 lag die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter bei 82 (31. Dezember 2018: 76).

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 mit keinem Kunden Umsätze erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse 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.

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

Risiken

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 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 41% (i. Vj. 46%), der Anteil verzinslicher Fremdmittel zur Bilanzsumme auf 23% (i. Vj. 26 %). 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 (19,1 Mio. € zum 31. Dezember 2019, i. Vj. 40,0 Mio.) und einer soliden Finanzierungsstruktur stuft das Management für die Segmente Service 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.

■ Abschreibungsrisiko auf den Geschäfts- und Firmenwert

Die Bilanzposition Geschäfts- und Firmenwert beläuft sich zum 31. Dezember 2019 auf 54,2 Mio. € (i. Vj. 53,7 Mio. €). Der Geschäfts- und Firmenwert resultiert aus verschiedenen Unternehmenszusammenschlüssen der Vergangenheit und wird beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten bemessen sich dabei aus den Überschüssen der Anschaffungskosten der Unternehmenszusammenschlüsse über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden. Der Geschäfts- und Firmenwert wird mindestens einmal jährlich auf Wertminderung getestet. Darüber hinaus erfolgen Wertminderungstests, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass er wertgemindert sein könnte. Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, wird der Geschäfts- und Firmenwert, der bei einem Unternehmens-

zusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die aus den Synergien des Konzerns Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- und Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Der Geschäfts- und Firmenwert wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests dem Segment Service zugeordnet.

Es besteht die Gefahr, dass im Falle negativer Entwicklungen der erzielbare Betrag des Segments Service unter dem Buchwert liegt. Daraus resultierende Abschreibungen auf den Geschäfts- und Firmenwert könnten das Ergebnis erheblich belasten.

SNP stuft das Risiko eines Wertminderungsbedarfs des Geschäfts- und Firmenwertes für das Segment Service in der Annahme eines plankonformen Geschäftsverlaufs mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

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 Marktpresenz 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 unse-

Chancen

ren 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 Einnahmelmöglichkeiten. 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 unser Softwareangebot kontinuierlich und richten es 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 Systemintegratoren 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 vertrauenswürdigen 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 lässt sich damit im Segment Service eine Steigerung der EBIT-Marge erzielen.

Gesamtaussage zur Risiko- und Chancensituation

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-Gruppe 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

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 Finanzierungskonditionen. 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 Locke-

Prognosebericht

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG – BIP-WACHSTUM GEGENÜBER VORJAHR⁸

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

p = Prognose

rungsschritte 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 verfolgt.

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% aufweisen⁷.

⁷ Internationaler Währungsfonds (IWF); World Economic Outlook Update, January 2020, (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020>)

⁸ ebenda

Voraussichtliche Entwicklung des IT-Transformationsmarktes

Auf dem Markt für M&A-Transaktionen deutet sich eine Verschiebung der Schwerpunkte an: Laut dem FINANCE M&A-Panel⁹ 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 Unternehmensabsparungen.

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) ergeben¹⁰.

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 3 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 deren befragten Unternehmen sehr große Unterschiede: Danach werden über 70% der befragten Unternehmen erst ab dem Jahr 2022 mit 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

⁹ FINANCE M&A-Panel, Umfrage Oktober 2019, Ergebnisse (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.

¹⁰ DSAG-Investitionsreport 2020 – Wachablösung zu S/4HANA vollzogen (<https://www.dsag.de/pressemitteilungen/wachablosung-zu-s4hana-vollzogen>)

Ziele und Ausblick

Gesamtaussage zur zukünftigen Entwicklung

Weitere Angaben

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 gestiegenen 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 Service 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 Service und Software jeweils deutlich über dem Vorjahr liegen. Für die operative Konzernergebnis-Marge (EBIT-Marge) wird ein Wert zwischen 6,5% und 8,5% prognostiziert. Damit sieht die aktuelle Unternehmensplanung auch für das Konzern-EBIT ein Ergebnis deutlich über dem Vorjahr vor.

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 §§ 289 a 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% der Gesamtstimmrechte zum 31. Dezember 2019; gemäß Stimmrechtsmitteilung 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.

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) SEVO 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,

Weitere Angaben

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 beschlossen. 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 Fälligstellung 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 ausbezahlt. 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. Diese bemisst sich am durchschnittlichen Umsatz- und EBIT-Wachstum sowie dem Free Cashflow 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:

Vergütungsbericht

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
Summe	246	305	305	305
Einjährige variable Vergütung	200	265	0	530
Mehrjährige variable Vergütung	-	175	0	700
Summe	200	440	0	1.230
Versorgungsaufwand	19	19	19	19
Gesamtsumme	465	764	324	1.554

MICHAEL EBERHARDT

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

FRANK HOHENADEL

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

DR. UWE SCHWELLBACH

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

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	-
Summe	305	246	240	63	166	-	112	-
Einjährige variable Vergütung	-	162	50	-	-	-	-	-
Mehrfährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-
Sonderbonus	200	-	69	-	-	-	-	-
Summe	200	162	119	-	-	-	-	-
Versorgungsaufwand	19	19	2	-	1	-	1	-
Gesamtsumme	524	427	361	63	167	-	113	-

*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.

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 2018 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

Vergütungsbericht

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 ¹	D&O- Versicherung	Gesamt- vergütung
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
Summe	87	23	62	1	173

GESCHÄFTSJAHR 2018

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

¹ Erstattung von Reisekosten.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG NACH § 315d HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315d 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 KONZERNERKLÄRUNG

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

Heidelberg, 24. März 2020

Geschäftsführende Direktoren



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Prof. Dr. Heiner Diefenbach



Michael Eberhardt



Frank Hohenadel

03 KONZERNABSCHLUSS

78	Konzernbilanz
79	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
80	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
81	Konzern-Kapitalflussrechnung
82	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
84	Anhang zum Konzernabschluss
106	Erläuterungen zur Konzernbilanz
126	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und Verlustrechnung
128	Sonstige Erläuterungen
131	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
133	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
141	Einzelabschluss

Konzernabschluss

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2019

AKTIVA

in T€

	Anhang	31.12.2019	31.12.2018
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13.	19.137	39.974
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	14.	703	1.520
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	15.	33.318	26.938
Vertragsvermögenswerte	16.	20.987	4.881
Vorräte	17.	374	371
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	18.	2.134	2.125
Steuererstattungsansprüche	30.	86	386
		76.739	76.195
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	9.	54.194	53.733
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	19.	7.889	7.980
Sachanlagen	20.	5.513	6.066
Nutzungsrechte ¹	21.	21.428	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	14.	869	711
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	22.	25	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	15.	137	409
Vertragsvermögenswerte	16.	1.966	0
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	18.	60	35
Latente Steuern	30.	5.207	6.637
		97.288	75.571
		174.027	151.766
PASSIVA			
in T€			
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	23.	10.239	8.959
Vertragsverbindlichkeiten	16.	6.440	4.580
Steuerschulden	30.	1.116	915
Finanzielle Verbindlichkeiten	24.	13.277	5.353
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	26.	18.672	16.002
Rückstellungen	27.	115	399
		49.859	36.208
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	23.	0	273
Vertragsverbindlichkeiten	16.	0	5
Finanzielle Verbindlichkeiten	24.	49.309	42.794
Rückstellungen für Pensionen	29.	2.891	2.062
Sonstige Rückstellungen	27.	603	0
Latente Steuern	30.	763	1.015
		53.566	46.149
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	31.	6.602	6.602
Kapitalrücklage	33.	59.968	59.968
Gewinnrücklagen	33.	9.922	7.605
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals		-4.467	-4.495
Eigene Anteile	32.	-1.509	-415
Aktionären zustehendes Kapital			
Nicht beherrschende Anteile	34.	86	144
		70.516	69.265
		70.602	69.409
		174.027	151.766

¹ Entsprechend der von uns gewählten Übergangsmethoden gemäß IFRS 16 erfolgte keine Anpassung der Vorperioden an die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in T€	Anhang	2019	2018
Umsatzerlöse		145.185	130.983
Service	9.	97.610	101.199
Software	9.	47.575	29.784
Aktivierter Eigenleistung		939	0
Sonstige betriebliche Erträge	37.	2.459	5.657
Materialaufwand	38.	-17.929	-21.209
Personalaufwand	39.	-84.606	-83.219
Sonstige betriebliche Aufwendungen	40.	-30.495	-29.212
Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte		-42	-300
Sonstige Steuern		-376	-399
EBITDA		15.135	2.301
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-8.133	-4.850
EBIT		7.002	-2.549
Sonstige finanzielle Erträge		203	115
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-1.577	-1.209
Finanzerfolg		-1.374	-1.094
EBT		5.628	-3.643
Steuern vom Einkommen und Ertrag	30.	-3.371	2.020
Periodenergebnis		2.257	-1.623
Davon:			
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber		-61	-206
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE		2.318	-1.417
Ergebnis je Aktie (in €)	11.		
- Unverwässert		0,35	-0,26
- Verwässert		0,35	-0,26
Gewichtete durchschnittliche Aktienzahl	11.		
- Unverwässert		6.572.767	5.493.314
- Verwässert		6.572.767	5.493.314

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in T€	2019	2018
Periodenergebnis	2.257	-1.623
Posten, die möglicherweise zukünftig in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	628	-2.720
Latente Steuern auf Unterschiede aus der Währungsumrechnung	0	0
	628	-2.720
Posten, die nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	-742	-102
Latente Steuern auf die Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	144	14
	-598	-88
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	30	-2.808
Gesamtergebnis	2.287	-4.431
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber	-58	-197
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE am Gesamtergebnis	2.345	-4.234

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

in T€	2019	2018
Periodenergebnis	2.257	-1.623
Abschreibungen	8.133	4.850
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	828	531
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	559	-6.985
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	-24.673	3.669
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsverbindlichkeiten, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	7.807	2.884
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	-5.089	3.326
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.194	-2.786
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.671	-129
Auszahlungen für Investitionen in At-Equity-Beteiligungen	-25	0
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens und Sachanlagevermögens	288	332
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	-4.558	-9.451
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-8.160	-12.034
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	0	16.970
Auszahlungen für den Kauf eigener Anteile	-1.094	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	242	111
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-148	-1.589
Auszahlungen für die Tilgung von Leasing-Verbindlichkeiten	-6.315	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	-7.315	15.492
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben (4)	-273	-687
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3) + (4)	-20.837	6.097
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	39.974	33.877
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	19.137	39.974
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:	2019	2018
Liquide Mittel	19.137	39.974
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	19.137	39.974

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2019

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen
Stand zum 01.01.2018	5.474	54.260	-384
Kapitalerhöhung	1.128	16.369	
Entnahme Kapitalrücklage		-10.661	10.661
Gesamtergebnis			-1.417
<i>davon Hyperinflation</i>			-164
Erwerb von Minderheiten			-1.255
Stand zum 31.12.2018	6.602	59.968	7.605
Kauf eigener Anteile			
Gesamtergebnis			2.317
<i>davon Hyperinflation</i>			-90
Stand zum 31.12.2019	6.602	59.968	9.922

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals

Währungs- umrechnung	Neubewertung leistungs- orientierter Verpflichtungen	Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals Summe	Eigene Anteile	Aktionären der SNP SE zustehendes Kapital	Nicht beherrschende Anteile	Gesamtes Eigenkapital
-1.284	-394	-1.678	-415	57.257	276	57.533
				17.497		17.497
		0		0		0
-2.729	-88	-2.817		-4.234	-197	-4.431
3.980		3.980		3.816		3.816
				-1.255	65	-1.190
-4.013	-482	-4.495	-415	69.265	144	69.409
			-1.094	-1.094		-1.094
626	-598	28		2.345	-58	2.287
2.539		2.539		2.349		2.349
-3.387	-1.080	-4.467	-1.509	70.516	86	70.602

ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2019

1. WIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE ist im Wege einer Umwandlung aus der Schneider-Neureither & Partner AG hervorgegangen. Die Umwandlung in eine SE wurde im Handelsregister am 6. Dezember 2017 eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist Heidelberg/Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Amtsgericht Mannheim unter der Nummer HRB 729172 eingetragen.

Die Aktien der SNP Schneider-Neureither & Partner SE werden am Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der Wertpapierkennnummer ISIN DE0007203705 gehandelt.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE (im Folgenden auch SNP genannt) ist eine softwarebezogene Unternehmensberatungsgesellschaft, die sich auf die Erbringung von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Datenverarbeitung spezialisiert hat, wobei eigene Softwareentwicklungen insbesondere auf dem Gebiet des digitalen Transformationsmanagements eingesetzt werden. SNP unterstützt Unternehmen dabei, ihre Geschäftsmodelle anzupassen und die Chancen des digitalen Wandels mit eigens entwickelten Lösungen erfolgreich zu nutzen. Unsere Software und Services vereinfachen es, betriebswirtschaftliche oder technische Änderungen in den Geschäftsanwendungen umzusetzen, und ermöglichen es Kunden, diesen Prozess zu automatisieren.

Mit dem einzigartigen BLUEFIELD™-Ansatz und der weltweit führenden Plattform für Business Transformationen CrystalBridge® hat das Unternehmen die Grundlage geschaffen, einen Industriestandard für die automatisierte Datentransformation zu setzen. SNP ist auf die automatische Analyse, Implementierung und Verfolgung von Änderungen in IT-Systemen spezialisiert. Dieser Ansatz verbessert die Qualität erheblich und reduziert gleichzeitig Kosten, Risiken und Zeitaufwand für die Durchführung komplexer Transformationsprojekte unter Einhaltung höchster Compliance- und Sicherheitsstandards.

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2019 wurde am 24. März 2020 durch Beschluss des Verwaltungsrats zur Veröffentlichung freigegeben.

2. ALLGEMEINE ANGABEN

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE und ihrer Tochterunternehmen wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, gemäß § 315 e Abs. 1 HGB aufgestellt.

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

Der Konzernabschluss wurde in Euro (€), der funktionalen Währung des Mutterunternehmens, aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in den Erläuterungen zum Konzernabschluss in Tausend € (T€) angegeben. Aufgrund von Rundungen können sich im vorliegenden Bericht bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

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

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten mit Ausnahme von leistungsorientierten Pensionsplänen und anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich. Das Planvermögen von leistungsorientierten Pensionsplänen und die in bar zu erfüllenden Vergütungspläne der anteilsbasierten Vergütung mit Barausgleich werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

3. ANWENDUNG NEUER RECHNUNGSLEGUNGS-VORSCHRIFTEN

Die folgenden in Kraft getretenen Standards und Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) wurden von der Europäischen Union (EU) übernommen und bei der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2019 berücksichtigt:

- IFRS 16 Leasingverhältnisse
- IFRIC 23 Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung
- Änderungen an IFRS 9 Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung
- Änderungen an IAS 28 Langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen
- Änderungen an IAS 19 Planänderung, -kürzung und -abgeltung
- Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Standards Zyklus 2015 – 2017 (Änderungen an IFRS 3, IFRS 11, IAS 12 und IAS 23)

Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergaben sich durch die Anwendung der neuen oder geänderten Standards sowie Interpretationen nur im Rahmen der Erstanwendung von IFRS 16.

IFRS 16 Leasingverhältnisse

Am 13. Januar 2016 hat der IASB IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ herausgegeben. Dieser Standard ersetzt den bisherigen Standard zur Leasingbilanzierung IAS 17 (Leasingverhältnisse) sowie die dazugehörigen Interpretationen IFRIC 4, SIC 15 und SIC 27. Der neue Standard zu Leasingverhältnissen gilt für uns ab dem 1. Januar 2019. Die Umstellung auf IFRS 16 erfolgte bei SNP in Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften nach der modifiziert retrospektiven Methode mit Erfassung des kumulativen Umstellungseffekts zum 1. Januar 2019 in den Gewinnrücklagen. Vorjahresvergleichsangaben wurden nicht angepasst.

Für Leasingnehmer führt IFRS 16 einen einheitlichen Ansatz für die bilanzielle Abbildung von Leasingverträgen ein, dem zufolge für alle Leasingverhältnisse in der Bilanz Vermögenswerte für die Nutzungsrechte an den Leasing-

gegenständen und Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen anzusetzen sind. Die neuen Vorschriften zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen betreffen SNP als Leasingnehmer insbesondere bei Leasingverträgen von Immobilien und Fahrzeugen. Die Regelungen zur Leasingbilanzierung aufseiten des Leasinggebers haben für SNP keine Relevanz, da SNP nicht als Leasinggeber auftritt.

Die zu bilanzierenden Leasingverbindlichkeiten für Leasingverhältnisse mit SNP als Leasingnehmer sind gemäß IFRS 16 mit dem Barwert der ausstehenden Leasingzahlungen anzusetzen. Der gewichtete durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz, der zur Abzinsung der am 1. Januar bestehenden Leasingverhältnisse verwendet wurde, betrug 3,9%. Mit dem Barwert der ausstehenden Leasingzahlungen wurde ebenfalls das Nutzungsrecht am Leasinggegenstand als Vermögenswert aktiviert. Bei der Ermittlung der verbleibenden Vertragslaufzeit der Leasingverträge im Erstanwendungszeitpunkt wurde die Wahrscheinlichkeit für die Ausübung von Kauf-, Verlängerungs- und Kündigungsoptionen basierend auf aktuellen Erkenntnissen eingeschätzt. Diese Einschätzungen waren ermessensbehaftet.

Die Buchwerte der Nutzungsrechte und der Leasingverbindlichkeiten von Leasingverhältnissen, die gemäß IAS 17 als Finanzierungsleasing klassifiziert waren, wurden zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung beibehalten.

SNP machte von folgenden Anwendungserleichterungen des IFRS 16 Gebrauch:

- Nutzungsrechte und korrespondierende Verbindlichkeiten aus kurzfristigen oder geringwertigen Leasingverhältnissen werden nicht bilanzwirksam erfasst.
- Leasingverträge für immaterielle Vermögenswerte im Anwendungsbereich des IAS 38 werden nicht nach IFRS 16 behandelt.
- Für sämtliche Nutzungsrechte an Vermögenswerten, mit Ausnahme von solchen an Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken, erfolgt keine Trennung der Leasing- und Nichtleasingkomponenten.

Zudem wurden folgende Erleichterungen im Zusammenhang mit dem Übergang auf IFRS 16 gewählt:

- Bestehende Leasingverträge, die bisher gemäß IAS 17 sowie den zugehörigen Interpretationen als Leasing betrachtet wurden, werden künftig als Leasingverträge im Sinne des IFRS 16 behandelt. IFRS 16 wird entsprechend nicht auf Vereinbarungen angewendet, die zuvor gemäß IAS 17 sowie den zugehörigen Interpretationen nicht als Leasingverhältnis identifiziert wurden.
- Direkt zurechenbare Kosten bei Vertragsabschluss blieben zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 auf bisherige Operating-Leasingverhältnisse unberücksichtigt.
- Die Laufzeit bestehender Leasingverhältnisse wurde für bisherige Operating-Leasingverhältnisse rückwirkend bestimmt.
- Bisherige Operating-Leasingverhältnisse mit einer Restlaufzeit von maximal 12 Monaten wurden wie kurzfristige Leasingverhältnisse behandelt.
- Für bisherige Operating-Leasingverhältnisse wurde im Übergangszeitpunkt kein Wertminderungstest durchgeführt, da stattdessen auf die Einstufung nach IAS 37 zurückgegriffen wurde, ob es sich um einen belastenden Vertrag handelt oder nicht.

Ausgehend von den Verpflichtungen aus operativen Leasingverhältnissen zum 31. Dezember 2018 ergab sich folgende Überleitung auf den Eröffnungsbilanzwert der Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019:

in T€

Operative Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018	15.009
Abzüglich kurzfristiger Leasingverhältnisse, die linear als Aufwand erfasst werden	-252
Abzüglich Leasingverhältnissen über Vermögenswerte mit geringem Wert, die linear als Aufwand erfasst werden	-176
Abzüglich Leasingverhältnissen für immaterielle Vermögenswerte	-1.093
Zuzüglich Anpassungen aufgrund unterschiedlicher Einschätzungen von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen	6.481
Sonstiges	51
Bruttoanpassung der Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019	20.020
Abzinsung	-2.026
Nettoanpassung der Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019	17.994
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31. Dezember 2018	754
Am 1. Januar 2019 bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	18.748

Insgesamt stellen sich die zum 1. Januar 2019 durch die erstmalige Anwendung von IFRS 16 in der Konzernbilanz vorgenommenen Anpassungen wie folgt dar¹:

in T€	Buchwert nach IAS 17 31.12.2018	Neubewertung ²	Reklassifizierung	Buchwert nach IFRS 16 1.1.2019
AKTIVA				
Sachanlagen	6.066		-758	5.308
Nutzungsrechte	0	17.994	758	18.752
PASSIVA				
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	5.353	2.904		8.257
darin Leasingverpflichtungen	395	2.904		3.299
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	42.794	15.090		57.884
darin Leasingverpflichtungen	359	15.090		15.449

¹ In der vorstehenden Übersicht sind ausschließlich die von den Änderungen aus der Erstanwendung von IFRS 16 betroffenen Bilanzposten enthalten.

² Die im Halbjahresfinanzbericht 2019 angegebenen Werte wurden aufgrund neuer Informationen bezüglich Einschätzung von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen angepasst.

4. NEUE, NOCH NICHT IN KRAFT GETRETENE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Die (für den Konzern relevanten) Standards und Interpretationen, die herausgegeben wurden, aber zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses noch nicht in Kraft getreten sind, sind nachstehend aufgeführt. Der Konzern beabsichtigt, diese Standards, sofern zutreffend, im Zeitpunkt ihres Inkrafttretens anzuwenden.

- IFRS 17 – Versicherungsverträge^{2,4}
- Änderungen an IFRS 10 und IAS 28 – Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture^{3,4}
- Änderungen an IFRS 3 – Definition eines Geschäftsbetriebs^{1,4}
- Änderungen an IAS 1 und IAS 8 – Definition von „wesentlich“¹
- Rahmenkonzept für die Finanzberichterstattung – Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS-Standards¹
- Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 – Reform der Referenzzinssätze¹

¹ Anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder ab dem 1. Januar 2020 beginnen.

² Anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder ab dem 1. Januar 2021 beginnen.

³ Erstanwendungszeitpunkt auf unbestimmte Zeit verschoben.

⁴ Ein EU-Endorsement steht noch aus.

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

5. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis umfasst neben der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Dossenheimer Landstraße 100, 69121 Heidelberg, Deutschland, als Obergesellschaft

die folgenden Tochtergesellschaften, bei denen der SNP Schneider-Neureither & Partner SE unmittelbar und mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP Deutschland GmbH (vormals SNP Transformations Deutschland GmbH)	Heidelberg, Deutschland (i. Vj. Thale, Deutschland)	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP GmbH	Heidelberg, Deutschland	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
Hartung Consult GmbH	Berlin, Deutschland	100
Hartung Information System Co., Ltd.	Shanghai, China	100
Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd. ²	Qingdao, China	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
Innoplexia GmbH	Heidelberg, 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
ERST European Retail Systems Technology GmbH	Hamburg, Deutschland	100
SNP Australia Pty Ltd. ¹	Sidney, Australien	100

¹ Die SNP Australia Pty Ltd. wurde im Januar 2019 gegründet.

² Die Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd. wurde im Mai 2019 gegründet.

Die SNP Applications Singapore Private Limited in Singapur und die Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L. in Madrid wurden im 1. Halbjahr 2019 entkonsolidiert.

Die SNP Business Landscape Management GmbH und die SNP Applications EMEA GmbH wurden mit Wirkung zum 1.1.2019 auf die SNP Deutschland GmbH verschmolzen.

Für folgende im Konzernabschluss enthaltene Unternehmen wird von der Befreiungsvorschrift von § 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

6. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

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

Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Aufwendungen und Erträge, Gewinne und Verluste sowie Zahlungsströme aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert. Konzerninterne Verluste werden auf die gleiche Weise eliminiert wie konzerninterne Gewinne, jedoch nur, falls es keinen Hinweis auf eine Wertminderung gibt.

Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter sind die Teile des Periodenergebnisses, des sonstigen Gesamtergebnisses und des Reinvermögens, die auf Anteile entfallen, die weder unmittelbar noch mittelbar der SNP SE zugeordnet werden. Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter am Ergebnis und Eigenkapital werden in der Konzern-Gewinn- und -Verlust-Rechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernbilanz jeweils gesondert ausgewiesen. Änderungen der Beteiligungsquote des Mutterunternehmens an einem Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert.

Assoziierte Unternehmen

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

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

Die Gewinn- und -Verlust-Rechnung enthält den Anteil des Konzerns am Periodenergebnis des assoziierten Unternehmens. Unmittelbar am Eigenkapital des assoziierten Unternehmens ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und soweit erforderlich in der Eigenkapitalveränderungsrechnung darge-

stellt. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen eliminiert.

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

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

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

7. WÄHRUNGSUMRECHNUNG UND HYPERINFLATION

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung des Mutterunternehmens und Darstellungswährung, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Zum Bilanzstichtag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung

zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst.

Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden dieser Tochterunternehmen in die Darstellungswährung der SNP Schneider-Neureither & Partner SE zum Stichtagskurs umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des jeweiligen Berichtsmonats umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals unter „Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals“ erfasst.

Wir wenden die Rechnungslegung für Hochinflationen, IAS 29, für unsere Tochtergesellschaft in Argentinien an, indem wir die auf dem Konzept historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten basierenden Abschlüsse dieser Tochtergesellschaft für die aktuelle Periode unter Berücksichtigung der Veränderung der allgemeinen Kaufkraft der lokalen Währung auf Basis der relevanten Preisindizes zum Berichtsstichtag anpassen. Hierfür wird der Konsumentenpreisindex IPC (Índice de precios al consumidor) verwendet. Der zum Abschlussstichtag angewandte Wert des Indexes betrug 283,4442 (31. Dezember 2018: 184,2552 / 1. Januar 2018: 124,7956). Der angepasste Abschluss unserer Tochtergesellschaft in Argentinien wird zum Stichtagskurs umgerechnet. Die Anpassungen erstrecken sich auf sämtliche Abschlussposten, die noch nicht in der am Abschlussstichtag geltenden Maßeinheit ausgedrückt sind. Die größten Auswirkungen aus dieser Bilanzierungsmethode stellen sich wie folgt dar:

- Umsatzerlöse: Rückgang um 2,3 Mio. € (i. Vj. 3,2 Mio. €)
- Aufwendungen und sonstige Erträge und Steuern: Gewinnerhöhung um 2,5 Mio. € (i. Vj. 3,2 Mio. €)
- EBIT: Gewinnerhöhung um 0,2 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €),
- Geschäfts- und Firmenwert: Erhöhung um 2,0 Mio. € (i. Vj. 3,5 Mio. €)
- Eigenkapital: Anstieg der sonstigen Rücklagen um 2,5 Mio. € (i. Vj. 4,0 Mio. €)
- Gewinn oder Verlust aus der Nettofinanzposition: Verlust in Höhe von 0,3 Mio. € (i. Vj. 0,2 Mio. €)

Nachfolgende Tabelle zeigt die Gesellschaften, die eine andere funktionale Währung als den Euro haben. Zusätzlich werden die verwendeten Kurse im Verhältnis zum Euro angegeben:

Gesellschaft	Land	Währung	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
			2019	2018	2019	2018
SNP (Schweiz) AG	Schweiz	CHF	1,0854	1,1269	1,11267	1,15488
SNP Resources AG	Schweiz	CHF	1,0854	1,1269	1,11267	1,15488
SNP Transformations, Inc.	USA	USD	1,1234	1,1450	1,1196	1,18149
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Südafrika	ZAR	15,7773	16,4594	16,17309	15,61336
Hartung Information System Co., Ltd.	China	CNY	7,8205	7,8751	7,73388	7,80735
Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd.	China	CNY	7,8205	*	7,73388	*
SNP Transformations SEA Pte. Ltd.	Singapur	SGD	1,5111	1,5591	1,52721	1,59285
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd.	Malaysia	MYR	4,5953	4,7317	4,63716	4,76418
Harlex Management Ltd.	United Kingdom	GBP	0,8508	0,8945	0,87731	0,88475
Harlex Consulting Ltd.	United Kingdom	GBP	0,8508	0,8945	0,87731	0,88475
SNP Poland Sp. z o.o.	Polen	PLN	4,2568	4,3014	4,29753	4,26057
ADP Consultores S.R.L.	Argentinien	ARS	67,0397	43,0014	**	**
ADP Consultores Limitada	Chile	CLP	832,3500	795,8900	786,86006	756,64482
ADP Consultores S.A.S.	Kolumbien	COP	3.681,5390	3.720,9640	3.669,9201	3.487,4998
SNP Australia Pty Ltd.*	Australien	AUD	1,5995	*	1,6106	*

* Die Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd. und die SNP Australia Pty Ltd. wurden 2019 gegründet. Für diese Gesellschaften sind die Vorjahreswerte nicht relevant.

** Der Durchschnittskurs des Argentinischen Pesos im Verhältnis zum Euro findet hier durch die Beachtung des IAS 29 keine Anwendung.

8. VERWENDUNG VON SCHÄTZUNGEN

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

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

Umsatzrealisierung

Die Messung des Leistungsfortschritts bei kundenindividuellen Projekten basiert auf der inputbasierten Cost-to-Cost-Methode. Im Rahmen dieser Methode müssen unter anderem die voraussichtlichen Gesamtkosten und hieraus abgeleitet der Fertigstellungsgrad sowie die voraussichtlichen Umsatzerlöse abgeschätzt werden. Die zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen, die mit der Bestimmung des Fertigstellungsgrades einhergehen, haben Einfluss auf die Höhe sowie die zeitliche Verteilung der realisierten Umsätze und damit sind sie mit Unsicherheiten verbunden. Sofern keine hinreichenden Informationen verfügbar sind, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Kosten realisiert.

Bei der Bilanzierung unserer Mehrkomponentenverträge müssen wir folgende Faktoren bestimmen:

- Welche Verträge mit einem bestimmten Kunden als ein Gesamtvertrag zu bilanzieren sind.
- Welche Leistungsverpflichtungen eines Gesamtvertrags einzeln abgrenzbar und daher separat zu bilanzieren sind.
- Wie das Gesamtentgelt für einen Gesamtvertrag auf seine Leistungsverpflichtungen zu verteilen ist.

Die Bestimmung, ob unterschiedliche Verträge mit demselben Kunden als ein Gesamtvertrag zu bilanzieren sind, ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da wir beurteilen müssen, ob die Verträge gemeinsam ausgehandelt wurden oder auf andere Weise miteinander verknüpft sind. Die zeitliche Verteilung sowie die Höhe der realisierten Umsätze können unterschiedlich ausfallen, je nachdem, ob zwei Verträge separat oder als Gesamtvertrag bilanziert werden.

Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

SNP berücksichtigt Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch Erfassen von Erlösschmälerungen sowie von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen nach dem vereinfachten Wertminderungsmodell nach IFRS 9. Dabei werden die erwarteten Kreditverluste über eine Wertminderungsmatrix berücksichtigt. Zusätzlich werden bei Bedarf Einzelwertberichtigungen erfasst. Die Beurteilung der Einbringlichkeit einer Forderung ist mit Ermessensausübungen verbunden und erfordert Annahmen über Forderungsausfälle, die sich erheblich ändern können. Ermessensausübungen sind erforderlich, wenn wir die verfügbaren Informationen über die finanzielle Situation eines bestimmten Kunden beurteilen, um festzustellen, ob ein Forderungsausfall wahrscheinlich ist, die Höhe eines solchen Forderungsausfalls verlässlich geschätzt werden kann und somit eine Wertberichtigung für den betreffenden Kunden notwendig ist. Auch die Ermittlung der erwarteten Kreditverluste für die restlichen Forderungen auf Basis der Vergangenheit ist mit Ermessensausübungen verbunden, da die Vergangenheit möglicherweise nicht repräsentativ für die künftige Entwicklung ist. Änderungen unserer Schätzungen in Bezug auf die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen

könnten wesentliche Auswirkungen auf unsere ausgewiesenen Vermögenswerte und Aufwendungen haben. Überdies könnte unser Konzernergebnis nachteilig beeinflusst werden, wenn die tatsächlichen Forderungsausfälle wesentlich höher sind als von uns angenommen.

Leasingverhältnisse

Bei der Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen berücksichtigt das Management sämtliche Tatsachen und Umstände, die einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung von Verlängerungsoptionen oder Nichtausübung von Kündigungsoptionen bieten. Mit Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen versehene Zeiträume werden nur dann in die Vertragslaufzeit einbezogen, wenn eine Verlängerung oder Nichtausübung einer Kündigungsoption hinreichend sicher ist.

Im Zusammenhang mit dem Leasing von Büroräumen gelten bei der Bestimmung der Laufzeit der Leasingverhältnisse nachfolgende Überlegungen:

- Kommen im Falle der Ausübung einer Kündigungsoption bzw. Nichtausübung einer Verlängerungsoption wesentliche ökonomische Nachteile auf den Konzern zu, gilt es in der Regel als hinreichend sicher, dass der Konzern den Vertrag nicht kündigen bzw. verlängern wird.
- Sofern Mietereinbauten vorgenommen wurden, die einen wesentlichen Restwert haben, gilt es in der Regel als hinreichend sicher, dass der Konzern den Vertrag verlängern bzw. nicht kündigen wird.
- Darüber hinaus werden sonstige Faktoren, wie zum Beispiel historische Leasinglaufzeiten sowie Kosten und Betriebsunterbrechungen, die auf den Konzern zukommen, wenn ein Leasingvermögenswert ersetzt werden muss, in Betracht gezogen.

Eine Neubeurteilung der ursprünglich getroffenen Einschätzung erfolgt dann, wenn ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände eintritt, das/die die bisherige Beurteilung beeinflussen kann – sofern dies in der Kontrolle des Leasingnehmers liegt.

Bilanzierung von Ertragsteuern

Aufgrund unserer international ausgerichteten Geschäftstätigkeit unterliegen wir den sich ändernden Steuergesetzen der jeweiligen Rechtsordnungen. Unsere gewöhnliche Geschäftstätigkeit umfasst zudem Transaktionen, bei denen die letztendlichen steuerlichen Folgen aufgrund unterschiedlicher Auslegungen von Steuergesetzen ungewiss sind. Darüber hinaus sind die von uns gezahlten Ertragsteuern grundsätzlich Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Daher sind Ermessensausübungen für die Bestimmung unserer weltweiten Ertragsteuerschulden erforderlich. Wir schätzen die Entwicklung der ungewissen Steuerfestsetzungen auf der Basis der derzeitigen Steuergesetze und unserer Auslegungen. Änderungen dieser Annahmen, die diesen Schätzungen zugrunde liegen, und Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer Ertragsteuerschulden zur Folge haben. Die Beurteilung, ob ein latenter Steueranspruch wertgemindert ist, erfordert Ermessensausübungen des Managements, da wir zukünftiges zu versteuerndes Einkommen schätzen müssen, um zu bestimmen, ob die Nutzung des latenten Steueranspruchs wahrscheinlich ist. Bei der Beurteilung unserer Fähigkeit, unsere latenten Steueransprüche zu nutzen, berücksichtigen wir sämtliche verfügbaren Informationen, einschließlich des in der Vergangenheit erzielten zu versteuernden Einkommens und des prognostizierten zu versteuernden Einkommens in den Perioden, in denen sich die latenten Steueransprüche voraussichtlich realisieren. Unsere Beurteilung des zukünftigen zu versteuernden Einkommens basiert auf Annahmen über die zukünftigen Marktbedingungen und die zukünftigen Gewinne der SNP. Änderungen dieser Annahmen sowie Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer latenten Steueransprüche zur Folge haben.

Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

Im Rahmen der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen sind Ermessensausübungen bei der Beurteilung erforderlich, ob ein immaterieller Vermögenswert identifizierbar ist und separat vom Geschäfts- oder Fir-

menwert angesetzt werden sollte. Darüber hinaus ist die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva zum Erwerbszeitpunkt mit erheblichen Ermessensausübungen des Managements verbunden. Die erforderlichen Bewertungen basieren auf den zum Erwerbszeitpunkt verfügbaren Informationen sowie auf den nach Ansicht des Managements angemessenen Erwartungen und Annahmen. Diese Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen können unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unter anderem aus folgenden Gründen wesentlich beeinflussen:

- Die beizulegenden Zeitwerte, die den planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten zugewiesen werden, beeinflussen die Höhe der planmäßigen Abschreibungen, die in den Perioden nach der Akquisition im Betriebsergebnis erfasst werden.
- Spätere nachteilige Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte könnten zu zusätzlichen Aufwendungen aufgrund von Wertminderungen führen.
- Spätere Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten und Rückstellungen könnten zu zusätzlichen Aufwendungen (bei einer Erhöhung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) oder zusätzlichen Erträgen (bei einer Verringerung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) führen.

Folgebilanzierung vom Geschäfts- oder Firmenwert und von sonstigen immateriellen Vermögenswerten

Ermessensausübungen sind erforderlich:

- bei der Bestimmung der Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswertes, da wir hier den Zeitraum schätzen, in dem der immaterielle Vermögenswert uns voraussichtlich einen wirtschaftlichen Nutzen bringt;
- bei der Bestimmung der Abschreibungsmethode, da gemäß IFRS Vermögenswerte linear abzuschreiben sind, es sei denn, wir können den Verbrauch des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens durch SNP verlässlich bestimmen.

Sowohl der Abschreibungszeitraum als auch die Abschreibungsmethode haben Auswirkungen auf die in den einzel-

nen Perioden erfassten Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen. Die Beurteilung von Wertminderungen unserer Geschäfts- oder Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte ist in hohem Maße abhängig von Annahmen des Managements über zukünftige Cashflows und wirtschaftliche Risiken, die mit erheblichen Ermessensausübungen und Annahmen hinsichtlich künftiger Entwicklungen verbunden sind. Sie können durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, zum Beispiel durch:

- Änderungen der Geschäftsstrategie
- interne Prognosen
- Schätzungen unserer gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC)

Änderungen der Annahmen, die unseren Beurteilungen von Wertminderungen unserer Geschäfts- oder Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte zugrunde liegen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer erfassten Geschäfts- oder Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte sowie der Höhe der erfolgswirksam erfassten Wertminderungsaufwendungen zur Folge haben.

9. WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die liquiden Mittel enthalten kurzfristige, hochliquide Anlagen, die innerhalb von drei Monaten oder weniger zu flüssigen Mitteln umgewandelt werden können und dabei nur unwesentlichen Wertschwankungsrisiken unterliegen.

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt.

Bei SNP werden Finanzinstrumente in den Bilanzpositionen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sonstige finanzielle Vermögenswerte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden in der Konzernbilanz angesetzt, wenn SNP bei einem Finanzinstrument Vertragspartei wird. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht weiter fortbestehen. Beispielsweise erfolgt die Ausbuchung von Forderungen, wenn ihre Uneinbringlichkeit endgültig feststeht. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Der erstmalige Ansatz von Finanzinstrumenten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung von Transaktionskosten, soweit es sich nicht um erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente handelt. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne bedeutsame Finanzierungs Komponente werden zum Transaktionspreis im Sinn des IFRS 15 angesetzt.

IFRS 9 enthält drei Klassifizierungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: **„zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“**, **„erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“** sowie **„erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet“**. Die Zuordnung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte zu den Klassifizierungskategorien erfolgt zunächst auf Basis der vertraglichen Zahlungsströme. Finanzielle Vermögenswerte, deren Zahlungsströme ausschließlich aus Zins- und Tilgungszahlungen bestehen, werden in Abhängigkeit des Geschäftsmodells klassifiziert.

Die Kategorie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte“ hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss. SNP bewertet finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten, wenn die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Der finanzielle Vermögenswert wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Sämtliche finanziellen Vermögenswerte des Konzerns erfüllen diese Kriterien und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in Folgeperioden unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet und sind auf Wertminderungen zu überprüfen. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Vermögenswert ausgebucht, modifiziert oder wertgemindert wird.

Finanzielle Vermögenswerte, die „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden, umfassen sämtliche finanziellen Vermögenswerte, deren Zahlungsströme nicht ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen. Hierunter fallen beispielsweise derivative Finanzinstrumente. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Geschäfte in Derivaten vorgenommen.

Finanzielle Vermögenswerte, die „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden, umfassen sämtliche Vermögenswerte, deren vertragliche Bestimmungen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen führen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen, sofern diese Vermögenswerte nicht nur mit der Absicht gehalten werden, die über ihre jeweilige Laufzeit erwarteten vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen, sondern auch Zahlungsströme aus ihrer Veräußerung zu generieren. In diese Kategorie fallen zum Beispiel festverzinsliche Schuldverschreibungen. Der Konzern hält im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Vermögenswerte, die dieser Kategorie entsprechen.

Wertminderungen für erwartete Kreditverluste bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte

Wir wenden seit dem 1. Januar 2018 das vereinfachte Wertminderungsmodell von IFRS 9 an, wodurch wir die über die Gesamtlaufzeit erwarteten Verluste aus allen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten erfassen. Für Zwecke der Wertminderungsmatrix haben wir unsere Landesgesellschaften in verschiedene Risikoklassen eingeteilt, hauptsächlich basierend auf verfügbaren Informationen der Länderrisikoeinstufung ihres Herkunftslandes. Das Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beurteilen wir dann anhand der historischen Ausfallrisiken sowie verfügbarer Informationen über die Länderrisikoeinstufung. Auf Grundlage unserer Analysen stellen historische Ausfallquoten in diesem Zusammenhang in der Regel eine angemessene Annäherung an zukünftig zu erwartende Ausfallrisiken dar. Ausstehende Forderungen werden kontinuierlich lokal überwacht, um festzustellen, ob objektive Hinweise vorliegen, dass unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und aktiven Vertragsposten in ihrer Bonität beeinträchtigt sind. Anhaltspunkte, dass Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte wertgemindert sind, beinhalten unter anderem Informationen über erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Kunden oder die Nichteinhaltung eines Zahlungsplans. Treffen diese Punkte zu, wird die Wertminderung entsprechend angepasst, indem wir diese Forderungen als ausgefallen betrachten (Risikoklasse 6) und eine Wertberichtigung von 100% bilden. In unserer Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung sind Aufwendungen aus erwarteten Kreditverlusten aus der Anwendung der Wertminderungsmatrix sowie von in ihrer Bonität beeinträchtigten Kunden separat in der Position Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte enthalten. Außenstände werden teilweise oder komplett abgeschrieben, wenn wir annehmen, dass die Realisierung als unwahrscheinlich angesehen werden kann. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn das Insolvenzverfahren für den Kunden abgeschlossen ist oder sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft sind.

Für Bankguthaben, Schuldtitel sowie Darlehen und andere finanzielle Forderungen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert sind, wenden wir die allgemeinen Wertminderungsregelungen von IFRS 9 an. Wir legen finanzielle Mittel ausschließlich bei renommierten Finanzinstituten an, um die Ausfallrisiken zu minimieren. Wir gehen hier aufgrund historischer Ausfalldaten von keinem wesentlichen zu erwartenden Kreditrisiko aus. Die Wertberichtigungen für sonstige finanzielle Vermögenswerte wurden aufgrund der geringen Anzahl an Einzelpositionen auf Basis des individuellen Kreditrisikos abgeleitet.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden im Regelfall zu „fortgeführten Anschaffungskosten“ bewertet. Sie umfassen grundsätzlich alle finanziellen Verbindlichkeiten, sofern diese keine zu Handelszwecken gehaltene Verbindlichkeiten darstellen. Zum Zugangszeitpunkt werden sie grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert bewertet, der regelmäßig dem Wert der erhaltenen Gegenleistung entspricht, und unter Einschluss direkt zurechenbarer Transaktionskosten. Die Folgebewertung wird erfolgswirksam zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode vorgenommen. Bei SNP werden zum Beispiel Schuldscheindarlehen, die in der Bilanzposition Finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen werden, zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, umfassen neben zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten (einschließlich Derivaten) auch finanzielle Verbindlichkeiten, bei denen das Wahlrecht, Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam zu erfassen (Fair-Value-Option), unter Berücksichtigung der Voraussetzungen gemäß IFRS 9 ausgeübt wurde. Diese werden zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung ebenfalls zum Wert der erhaltenen Gegenleistung als beizulegender Zeitwert bewertet. Letzterer entspricht ebenfalls dem Wertmaßstab für diese Verbindlichkeiten im Rahmen der Folgebewertung. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und Schulden

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

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

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

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

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

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

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

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet.

Geschäfts- und Firmenwert

Geschäfts- und Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- und Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Geschäfts- und Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass sie wertgemindert sein könnten.

Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet werden, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten bereits zugewiesen worden sind. Jede Einheit, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Konzerns dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, be-

stimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 54.194 T€ (i. Vj. 53.733 T€) wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests zum größten Teil dem Segment Service zugeordnet. Aus Gründen der größeren Transparenz wurden wesentliche Teile des Geschäfts der Gesellschaften Innoplexia GmbH und ERST GmbH gemäß IFRS 8.12 ab dem Geschäftsjahr 2019 erstmals dem Segment Software zugeordnet. Ebenso wurden die Firmenwerte der beiden Gesellschaften, die im Zuge der Erwerbe gebildet wurden, dem Segment Software zugeordnet. Der Geschäfts- oder Firmenwert teilt sich auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten folgendermaßen auf:

in T€	2019	2018
Service	51.113	53.733
Software	3.081	0
Gesamt	54.194	53.733

Die Segmente stellen jeweils die kleinste zahlungsmittelgenerierende Einheit im Konzern dar, für die der Geschäfts- oder Firmenwert im Rahmen der internen Steuerung überwacht wird. Der Werthaltigkeitstest basiert auf dem Nutzungswert, der durch Abzinsung der im Rahmen der Weiterführung der jeweiligen Einheiten entstehenden geplanten Cashflows ermittelt wird. Die Cashflow-Planung erfolgt auf Basis der aktuellen operativen Ergebnisse sowie einer Unternehmensplanung über einen Zeitraum von drei Jahren. Cashflows der nachfolgenden Jahre werden mit einer konstanten Wachstumsrate von 1,00% (i. Vj. 1,00%) fortgeschrieben. Diese Cashflow-Prognosen werden mittels eines Abzinsungssatzes von 10,9% (i. Vj. 9,36%) vor Steuern auf den Nutzungswert abgezinst. Bei der Unternehmensplanung werden sowohl aktuelle Erkenntnisse als auch historische Entwicklungen berücksichtigt. Weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ergab sich ein Wertminderungsbedarf.

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurde eine Minderung der geplanten Segmentumsatzerlöse um 10%, eine Erhöhung der gewichteten Kapitalkosten vor Steuern um 1,0 Pro-

zentpunkte oder eine Reduzierung der EBIT-Marge um 1,0 Prozentpunkte vorgenommen. Auch auf dieser Grundlage resultiert kein Abwertungsbedarf für den Goodwill.

Bei folgenden, der Berechnung des Nutzungswerts der jeweiligen Einheit zugrunde gelegten Annahmen bestehen Schätzungsunsicherheiten:

- EBIT-Marge
- Abzinsungssatz
- Wachstumsrate

Die EBIT-Margen werden auf der Grundlage erwarteter durchschnittlicher Werte unter Verwertung von Erkenntnissen der letzten drei vorangegangenen Geschäftsjahre berechnet. Weiterhin werden bei der Berechnung Working-Capital-Effekte berücksichtigt.

Die Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten jeweils zuzuordnenden spezifischen Risiken dar, darunter des Zinseffekts und der spezifischen Risiken der Vermögenswerte. Die Berechnung des Abzinsungssatzes berücksichtigt die spezifischen Umstände des Konzerns und seines Geschäftssegments, für das der Impairment-Test durchgeführt wird, und basiert auf seinen gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC). Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (WACC) wurde auf der Grundlage des Capital Asset Pricing Model (CAPM) abgeleitet. Hierbei wurden Daten eines Finanzdienstleisters verwendet, u.a. zur Ableitung des Beta-Faktors im Rahmen einer Peer-Group-Analyse (Vergleichsunternehmen derselben Branche) zur Berücksichtigung des segmentspezifischen Risikos. Weitere Parameter bilden die Marktrisikoprämie sowie der Basiszinssatz. Die durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten berücksichtigen sowohl das Fremd- als auch das Eigenkapital.

Den Wachstumsraten liegen branchenbezogene Erwartungswerte zugrunde.

Wir sind der Ansicht, dass keine realistische Änderung der wesentlichen Annahmen dazu führt, dass der Buchwert unserer beiden Segmente Service und Software seinen erzielbaren Betrag übersteigt.

Im Berichtsjahr 2019 ergaben sich in Bezug auf die Position Geschäfts- und Firmenwert negative Währungsumrechnungseffekte gemäß IAS 21 in Höhe von -1.526 T€ (i. Vj. -5.907 T€). Zusätzlich ergab sich ein positiver Effekt aus der Anwendung von IAS 29 von 1.987 T€ (i. Vj. 3.515 T€).

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer liegen nicht vor.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Gemäß IAS 38 sind Forschungskosten als Aufwand zu erfassen, während Entwicklungskosten bei Vorliegen von weiteren Kriterien zu aktivieren sind. Ist es bei einem internen Projekt nicht eindeutig möglich, die Forschungsphase von der Entwicklungsphase abzugrenzen, sind die mit diesem Projekt verbundenen Ausgaben insgesamt als Forschungskosten zu behandeln. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2019 Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 29.485 T€ (i. Vj. 16.626 T€) als Aufwand erfasst, da eine eindeutige Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsphase nicht möglich war. Dies entspricht einem Anteil von 20,3% der Umsatzerlöse (i. Vj. 12,7%).

Im Geschäftsjahr 2019 wurden Softwarekosten und extern vergebene Entwicklungsleistungen in Höhe von 529 T€ sowie Eigenleistungen in Höhe von 939 T€, die im Wesentlichen für den Abschluss eines internen Softwareprojekts notwendig waren, als geleistete Anzahlungen aktiviert.

Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen, angesetzt. Fremdkapalkosten werden als Aufwand erfasst, soweit sie nicht als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten eines qualifizierten Vermögenswerts zu aktivieren sind. Das Sachanlagevermögen umfasst im Wesentlichen Büroeinrichtungen, Fahrzeuge und PCs und wird linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von ein bis zwanzig Jahren abgeschrieben.

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert.

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

Leasing

Ein Leasingverhältnis ist ein Vertrag, der das Recht auf Nutzung eines Vermögenswerts (des Leasinggegenstands) für einen vereinbarten Zeitraum gegen Entgelt überträgt.

Bis zum 31. Dezember 2018 wurde ein Leasingverhältnis als eine Vereinbarung definiert, in der der Leasinggeber dem Leasingnehmer gegen eine Zahlung oder eine Reihe von Zahlungen das Recht an der Nutzung eines Vermögenswerts für einen bestimmten Zeitraum überträgt. Das wirtschaftliche Eigentum an Leasinggegenständen wurde gemäß IAS 17 dann dem Leasingnehmer zugerechnet, wenn dieser die wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen aus dem Leasinggegenstand trug (Finanzierungsleasing). Sofern das wirtschaftliche Eigentum dem Konzern als Leasingnehmer zuzurechnen war, erfolgte die Aktivierung zum Zeitpunkt des Nutzungsbeginns entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser den Zeitwert unterschritt. In gleicher Höhe wurde eine Leasingverbindlichkeit unter den finanziellen Verbindlichkeiten passiviert. Die Folgebewertung erfolgte unter Anwendung der Effektivzinsmethode mit den fortgeführten Anschaffungskosten. Die Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern entsprachen denen vergleichbarer erworbener Vermögenswerte. Alle weiteren Leasingverhältnisse wurden als Operating-Leasingverhältnisse gewertet. Die entsprechenden Zahlungen wurden linear über die Leasinglaufzeit als Aufwand erfasst.

Seit dem 1. Januar 2019 bilanziert der Konzern als Leasingnehmer grundsätzlich für alle Leasingverhältnisse in der Bilanz Vermögenswerte für die Nutzungsrechte an den Leasinggegenständen und Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu Barwerten. Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten folgende Leasingzahlungen:

- Feste Leasingzahlungen, abzüglich zu erhaltende Anreizzahlungen.
- Variable Leasingzahlungen, die auf einem Index oder Kurs basieren, anfänglich mit dem Index oder Kurs zum Zeitpunkt des Beginns des Leasingverhältnisses bemessen.
- Erwartete Zahlungen durch den Leasingnehmer aufgrund von Restwertgarantien.

- Ausübungspreise von Kaufoptionen, wenn der Leasingnehmer hinreichend sicher ist, diese auszuüben; und
- Strafzahlungen für die vorzeitige Beendigung von Leasingverhältnissen, sofern der Laufzeit des Leasingverhältnisses entsprechend die Ausübung des Kündigungsrechts zugrunde liegt.

Die Leasingverbindlichkeit wird bei der erstmaligen Erfassung mit dem Barwert der zu Beginn des Leasingverhältnisses noch nicht gezahlten Leasingzahlungen bewertet, diskontiert mit dem dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz. Wenn dieser Zinssatz nicht ohne Weiteres bestimmt werden kann, verwendet der Konzern den Grenzfremdkapitalzinssatz, d. h. den Zinssatz, den der jeweilige Leasingnehmer zahlen müsste, wenn er Mittel aufnehmen müsste, um in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld einen Vermögenswert mit einem vergleichbaren Wert für eine vergleichbare Laufzeit mit vergleichbarer Sicherheit unter vergleichbaren Bedingungen zu erwerben.

Zur Bestimmung des Grenzfremdkapitalzinssatzes geht der Konzern wie folgt vor: Da der Konzern keine kürzlich aufgenommenen Finanzierungen mit Drittparteien als Ausgangspunkt verwenden kann, zieht der Konzern einen risikofreien Zinssatz heran und passt diesen an das Kreditrisiko des Leasingnehmers an. Weitere Anpassungen betreffen darüber hinaus solche für die Laufzeit des Leasingverhältnisses, das länderspezifische Risiko und die Währung des Leasingvertrags.

Leasingverbindlichkeiten werden in der Konzernbilanz unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die Folgebewertung der Leasingverbindlichkeit erfolgt durch Erhöhung des Buchwerts um die Verzinsung der Leasingverbindlichkeit (unter Anwendung der Effektivzinsmethode) und durch Reduzierung des Buchwerts um die geleistete Leasingzahlungen.

Der Konzern nimmt für die folgenden Fälle eine Neubewertung der Leasingverbindlichkeit und eine entsprechende Anpassung des korrespondierenden Nutzungsrechts vor:

- Die Laufzeit des Leasingverhältnisses hat sich geändert oder es gibt ein wesentliches Ereignis oder eine wesent-

liche Änderung der Umstände, die zu einer Änderung der Beurteilung hinsichtlich der Ausübung einer Kaufoption führt. In diesem Fall wird die Leasingverbindlichkeit durch Abzinsung der angepassten Leasingzahlungen mit einem aktualisierten Zinssatz neu bewertet.

- Die Leasingzahlungen ändern sich aufgrund von Index- oder Kursänderungen oder durch eine Änderung der erwarteten zu leistenden Zahlung aufgrund einer Restwertgarantie. In diesen Fällen wird die Leasingverbindlichkeit durch Abzinsung der angepassten Leasingzahlungen mit einem unveränderten Diskontierungszinssatz neu bewertet (es sei denn, die Änderung der Leasingzahlungen ist auf eine Änderung eines variablen Zinssatzes zurückzuführen, dann ist ein aktualisierter Diskontierungszinssatz zu verwenden).

Anpassungen an der Leasingverbindlichkeit und dem Nutzungsrecht werden zudem vorgenommen, wenn sich Änderungen an der vertraglichen Grundlage ergeben (Vertragsmodifikationen).

Nutzungsrechte werden mit den Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- Leasingverbindlichkeit.
- Bei oder vor der Bereitstellung geleistete Leasingzahlungen abzüglich erhaltener Leasinganreize.
- Anfängliche direkte Kosten; und
- Rückbauverpflichtungen.

Die Folgebewertung von Nutzungsrechten erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertberichtigungen. Die Abschreibung auf Nutzungsrechte wird linear über den Zeitraum des Vertragsverhältnisses vorgenommen. Die Abschreibungsdauer entspricht jedoch dann der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes, wenn diese kürzer ist als die Leasinglaufzeit oder davon ausgegangen wird, dass das Eigentum am Leasinggegenstand am Ende der Nutzungsdauer auf den Leasingnehmer übergeht (zum Beispiel durch die Ausübung einer Kaufoption).

Nutzungsrechte werden in der Konzernbilanz als separater Posten ausgewiesen.

Für Leasinggegenstände von geringem Wert und für kurzfristige Leasingverhältnisse (zwölf Monate oder weniger) wird von den Anwendungserleichterungen Gebrauch gemacht und die Zahlungen linear über die Leasinglaufzeit als Aufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Des Weiteren werden die neuen Vorschriften nicht auf Leasingverhältnisse über immaterielle Vermögenswerte angewendet. Bei Verträgen, die neben Leasingkomponenten auch Nichtleasingkomponenten enthalten, wird – außer bei Immobilien-Leasingverhältnissen – von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, auf eine Trennung dieser Komponenten zu verzichten.

Eine Reihe von Leasingverträgen, insbesondere von Immobilien, enthält Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Derartige Vertragskonditionen bieten dem Konzern eine größtmögliche betriebliche Flexibilität. Die Bestimmung der Vertragslaufzeiten unterliegt daher wesentlichen Annahmen und Schätzungen. Für detailliertere Informationen dahin gehend siehe Punkt 8 „Verwendung von Schätzungen“.

Der Konzern schließt keine Verträge als Leasinggeber ab.

Siehe zusätzlich die Angaben zur erstmaligen Anwendung von IFRS 16 unter Punkt 3.

VERBINDLICHKEITEN

Finanzielle Verbindlichkeiten

Siehe Ausführungen unter Finanzinstrumente.

Rückstellungen für Pensionen

Die Rückstellungen für Pensionen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) gemäß IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ gebildet. Bei diesem Verfahren werden nicht nur die am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Renten und Gehältern bei Einschätzung der relevanten Einflussgrößen berücksichtigt. Die Berechnung beruht auf versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen. Bei den in der Bilanz erfassten Beträgen sind die durch versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Bestands-

veränderungen und Abweichungen zwischen den getroffenen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung enthalten. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgsneutral verrechnet. IAS 19 (2011) wurde erstmalig 2013 angewendet. Der Aufwand aus der Dotierung der Pensionsrückstellungen in Höhe des laufenden Dienstzeitaufwandes wird unter den Personalkosten ausgewiesen, während der darin enthaltene Zinsanteil im Finanzergebnis ausgewiesen wird.

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

Sonstige Rückstellungen

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

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme werden im Einklang mit IFRS 2 bilanziert. Bei dem im Konzern mit Wirkung zum 1. Januar 2019 ausgegebenen Long-Term-Incentive-Programm (LTI) für geschäftsführende Direktoren sowie dem virtuellen Aktienprogramm, das im Geschäftsjahr 2019 für bezugsberechtigte Führungskräfte aufgesetzt wurde, handelt es sich um eine anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled share-based payment transaction“). Die resultierenden Aufwendungen respektive Schulden zur Abgeltung dieser Leistungen werden über den erwarteten Erdienungszeitraum erfasst. Dieser Betrag wird zu jedem Bilanzstichtag neu bemessen

und mittels eines Optionspreismodells bewertet. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgswirksam erfasst. Der entstandene Aufwand wird in den Personalaufwendungen ausgewiesen, die Schuld als mitarbeiterbezogene Rückstellungen bzw. Verbindlichkeiten.

Eigene Anteile

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

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE hat bis zum 21. Februar 2013 insgesamt 7.294 Stück eigene Aktien zurückgekauft. Nach Zuteilung der Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln von der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 beschlossen) betrug der gehaltene Aktienbestand im Jahre 2018 21.882 Aktien. Im Geschäftsjahr 2019 wurden weitere 34.000 Stück eigene Aktien zurückgekauft. Der aktuelle gehaltene Aktienbestand beträgt 55.882 Aktien. Die Anschaffungskosten in Höhe von 1.509.086,65 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen.

STEUERN

Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung der laufenden Ertragsteuern werden die jeweiligen länderspezifischen steuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften zugrunde gelegt.

Sonstige Steuern, wie Verkehrssteuern oder Steuern auf Vermögen und Kapital, werden als operative Aufwendungen gesondert ausgewiesen.

Latente Steuern

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

Auf thesaurierte Gewinne von Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen werden keine passiven latenten Steuern abgegrenzt, da das direkte Mutterunternehmen den Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen beeinflussen bzw. steuern kann und es wahrscheinlich ist, dass die Umkehrung nicht in naher Zukunft erfolgt. Für alle abzugsfähigen Differenzen aus Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen werden latente Steueransprüche nur in dem Umfang gebildet, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit umkehren werden und steuerpflichtige Ergebnisse zur Inanspruchnahme zur Verfügung stehen werden.

Wertberichtigungen auf den Buchwert der aktiven latenten Steuern werden dann vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus den latenten Steuern nicht wahrscheinlich ist und dem Konzern aufgrund fehlender Verrechnungsmöglichkeiten kein Nutzen zufließen wird. Der Ansatz von latenten Steueransprüchen erfolgt auf der Basis der Planungsrechnung der jeweiligen Gesellschaften. Diese Planungsrechnungen werden jährlich

überarbeitet und bedürfen einer Vielzahl von Einschätzungen. Diese Einschätzungen können sich aufgrund von Veränderungen des Markt- und Wettbewerbsumfelds, der Kundenstruktur und der allgemeinen Wirtschaftslage ändern. Aufgrund der regelmäßigen Neubeurteilung kann der Ansatz der latenten Steueransprüche erheblichen Schwankungen unterliegen.

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

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital und nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn ein einklagbarer Anspruch auf Aufrechnung besteht und wenn die latenten Steueransprüche und latenten Steuerschulden sich auf Ertragsteuern beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden für entweder dasselbe Steuersubjekt oder unterschiedliche Steuersubjekte, die beabsichtigen, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Umsatzrealisierung

Die Erfassung von Umsatzerlösen erfolgt nach dem fünfstufigen Erlösrealisierungsmodell des IFRS 15, welches folgende Schritte umfasst:

- Identifizierung des Vertrags mit dem Kunden
- Identifizierung separater Leistungsverpflichtungen
- Bestimmung des Transaktionspreises
- Aufteilung des Transaktionspreises auf die separaten Leistungsverpflichtungen
- Umsatzrealisierung bei Erfüllung einer Leistungsverpflichtung

SNP erzielt Umsatzerlöse, wenn die Verfügungsgewalt über abgrenzbare Dienstleistungen und Produkte auf den Kunden übergeht, d. h., wenn der Kunde die Fähigkeit besitzt, die übertragenen Dienstleistungen und Produkte

zu bestimmen, und im Wesentlichen den verbleibenden Nutzen daraus zieht. Voraussetzung dafür ist, dass ein Vertrag mit durchsetzbaren Rechten und Pflichten besteht und unter anderem der Erhalt der Gegenleistung wahrscheinlich ist.

Unsere Umsätze resultieren aus folgenden typischen Leistungsverpflichtungen:

Service

- Beratungsleistungen
- Rechenzentrumsleistungen
- Schulungs- und sonstige Serviceleistungen

Software

- Cloud
- Lizenzen
 - Lizenzen aus Eigenentwicklungen
 - Lizenzen aus Handelsgeschäften (Reselling)
- Wartung
- Software as a Service (SaaS)

Beratungserlöse beziehen sich im Wesentlichen auf die Installation der Softwareprodukte, die Durchführung von Transformationsprojekten, Projekten im Zusammenhang mit dem SAP Solution Manager sowie klassische IT-Beratung.

Cloud-Erlöse ergeben sich aus der Nutzungsüberlassung von IT-Infrastruktur als Dienstleistung, welche im Allgemeinen Speicherplatz, Rechenleistung und Anwendungssoftware umfasst.

Die Softwarelizenzerlöse ergeben sich aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden zur Nutzung auf deren eigener Hardware erzielen.

Die Wartungserlöse beinhalten im Wesentlichen standardisierte Supportleistungen. Diese bestehen aus nicht spezifizierten künftigen Softwareupdates, -upgrades und -erweiterungen sowie aus technischen Produktsupportleistungen für On-Premise-Software.

Unter Software as a Service verstehen wir ein Lizenz- und Vertriebsmodell, mit dem Softwareanwendungen über

das Internet, d.h. als Service, angeboten werden. Die entsprechenden Umsätze weisen wir im Segment Software als Software-as-a-Service-Umsätze aus.

Die unterschiedlichen Produkte und Dienstleistungen, deren Lieferung beziehungsweise Leistung im Rahmen unserer Kundenverträge zugesagt wird, erfassen wir als separate Leistungsverpflichtungen, soweit sie eigenständig abgrenzbar sind.

Produkte und Dienstleistungen, die nicht eigenständig abgrenzbar sind, werden als eine zusammengefasste Leistungsverpflichtung erfasst.

Die Bestimmung des Transaktionspreises erfolgt entsprechend den Vertragsbedingungen. Diese bestehen hauptsächlich aus einem Festpreis. Variable Entgelte und wesentliche Finanzierungskomponenten werden normalerweise nicht vertraglich mit den Kunden vereinbart.

Der Transaktionspreis für einen Kundenvertrag wird auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen im Verhältnis ihrer jeweiligen Einzelveräußerungspreise aufgeteilt. Die Einzelveräußerungspreise entsprechen den Preisen, zu denen die Lieferungen und Leistungen regelmäßig auch einzeln von uns angeboten werden. Wenn unternehmensspezifische Standardpreise und Veräußerungspreise von Dritten aufgrund fehlender Einzeltransaktionen oder fehlender einheitlicher Preisgestaltung nicht festgestellt werden können, wird der Einzelveräußerungspreis anhand des Expected-cost-plus-a-margin-Ansatzes in angemessener Höhe geschätzt.

Der Teil des Transaktionspreises, der einer einzeln abgrenzbaren Leistungsverpflichtung zugeordnet wurde, wird als Umsatzerlös erfasst, wenn die entsprechende Leistungsverpflichtung durch Übertragung des zugesagten Gutes oder der zugesagten Dienstleistung erfüllt wurde. Die Realisierung der Umsatzerlöse erfolgt zeitpunkt- oder zeitraumbezogen entsprechend der Übertragung der Verfügungsgewalt an den Kunden. Diese liegt vor, wenn eines der folgenden Kriterien erfüllt ist:

- Dem Kunden fließt der Nutzen aus der Leistung des Unternehmens zu, und er nutzt gleichzeitig die Leistung, während diese erbracht wird;

- durch die Leistung des Unternehmens wird ein Vermögenswert erstellt oder verbessert, und der Kunde erlangt die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert, während dieser erstellt oder verbessert wird; oder
- durch die Leistung des Unternehmens wird ein Vermögenswert erstellt, der keine alternativen Nutzungsmöglichkeiten für das Unternehmen aufweist, und das Unternehmen hat einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen.

Umsätze im Servicegeschäft werden zeitraumbezogen über einen bestimmten Zeitraum realisiert. Die Gewinnrealisierung erfolgt entsprechend dem Fertigstellungsgrad nach der inputbasierten Cost-to-Cost-Methode. Dieser wird ermittelt als Verhältnis der bis zum Stichtag angefallenen Auftragsstunden zu den am Stichtag geschätzten gesamten Auftragsstunden. Ein erwarteter Verlust wird sofort aufwandswirksam erfasst. Die Rechnungsstellung erfolgt gemäß den vertraglichen Bedingungen.

Umsätze im Cloud-Geschäft und aus Wartungsverträgen werden linear über einen bestimmten Zeitraum entsprechend der Nutzenerbringung realisiert.

Lizenerlöse werden grundsätzlich zeitpunktbezogen realisiert. Projektbezogene Lizenzen werden über die Projektlaufzeit entsprechend ihrer Nutzung zeitraumbezogen realisiert.

Nach Ansicht des Managements spiegeln die gewählten Methoden den Verlauf der Nutzenerbringung an den Kunden am besten wider.

Auf Basis von vertraglich bestimmten Meilensteinen werden zeitnah zur Nutzenerbringung Rechnungen an den Kunden gestellt und Abschlagszahlungen vereinnahmt. Die Zahlungsbedingungen variieren nach Region, sehen aber in der Regel ein Zahlungsziel von 30 bis 90 Tagen vor.

Aufwandserfassung

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung beziehungsweise ihrer Verursachung ergebniswirksam erfasst.

Finanzergebnis

Unter dem Finanzertrag werden neben Zinserträgen aus gewährten Darlehen sowie Ansprüchen aus Finanzierungsleasing auch sonstige Erträge ausgewiesen, die direkt mit der Finanzierung oder der Anlage in finanziellen Vermögenswerten zusammenhängen.

Unter dem Finanzaufwand werden neben dem Zinsaufwand aus Darlehen und aus Leasingverbindlichkeiten auch sonstige Aufwendungen ausgewiesen, die direkt mit der Finanzierung oder der Anlage in finanziellen Vermögenswerten zusammenhängen, soweit nicht eine Erfassung im Eigenkapital vorgeschrieben ist. Zinsaufwendungen werden nach der Effektivzinsmethode in der Gewinn- und Verlust-Rechnung erfasst. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert.

10. AKQUISITIONEN / UNTERNEHMENSERWERBE

Im Geschäftsjahr 2019 wurden keine Akquisitionen bzw. Unternehmenserwerbe durchgeführt.

11. ERGEBNIS JE AKTIE

		2019	2018
Den Aktionären der SNP SE zustehendes Ergebnis in T€		2.318	-1.417
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (unverwässert)	Stück	6.572.767	5.493.314
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (verwässert)	Stück	6.572.767	5.493.314
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€ / Stück	0,35	-0,26
Verwässertes Ergebnis je Aktie	€ / Stück	0,35	-0,26

12. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

in T€	Service	Software	Gesamt
Segmentaußensumsätze			
2019	97.610	47.575	145.185
2018 ¹	98.485	32.498	130.983
Segmentergebnis (EBIT)			
2019	3.447	13.028	16.475
Marge	3,5%	27,4%	11,3%
2018 ¹	-5.113	8.895	3.782
Marge	-5,2%	27,4%	2,9%
Abschreibungen im Segmentergebnis enthalten²			
2019	5.239	1.791	7.030
2018	2.556	908	3.464

¹ Die Vorjahreswerte wurden aufgrund der neuen Zuordnung von Software as a Service entsprechend angepasst. Siehe dazu unten.

² Darin enthalten im Geschäftsjahr 2019 Wertminderungen auf Sachanlagen in Höhe von T€ 145.

Überleitungsrechnung

in T€	2019	2018
Ergebnis		
Summe berichtspflichtige Segmente	16.475	3.782
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-9.473	-6.331
davon Abschreibungen	-1.103	-1.386
EBIT	7.002	-2.549
Finanzergebnis	-1.374	-1.094
Ergebnis vor Steuern (EBT)	5.628	-3.643

Berichterstattung nach Regionen

in T€	(Außen-)Umsatz		Langfristige Vermögenswerte		Investitionen	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
DACH	82.985	63.500	30.949	20.777	3.090	2.069
EEMEA (Osteuropa, Naher Osten, Afrika) ¹	21.059	21.284	24.658	22.129	223	835
Lateinamerika ²	13.415	16.791	12.476	12.222	75	59
JAPAC (Asien-Pazifik-Japan) ³	6.587	7.022	4.352	3.355	136	70
USA ⁴	13.609	15.505	9.691	2.903	342	344
UK ⁵	7.530	6.881	6.897	6.393	0	0
Gesamt	145.185	130.983	89.024	67.779	3.866	3.377

¹ Im Vorjahr noch EMEA inklusive UK; die Vorjahreswerte wurden angepasst.

² Im Vorjahr Südamerika.

³ Im Vorjahr Asien.

⁴ Im Vorjahr Nordamerika.

⁵ Im Vorjahr in EMEA enthalten.

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

Das Segment Software beinhaltet die Leistungsverpflichtungen Softwarelizenzierung, Wartung und Cloud-Lösungen. Wesentlich sind die Entwicklung und Vermarktung der selbst entwickelten Data Transformation Plattform CrystalBridge® mit ihren Softwaremodul-Kombinationen. Zusätzlich werden hier auch die Verkäufe von Fremdsoftware dargestellt. Erstmals weist SNP auch Umsätze mit Software as a Service (SaaS) aus; diese belaufen sich in der Berichtsperiode auf 2,3 Mio. €. Aus Gründen der größeren Transparenz wurden Teile der Umsätze der Gesellschaften Innoplexia GmbH und ERST GmbH gemäß IFRS 8.12 ab dem Geschäftsjahr 2019 erstmals dem Segment Software als SaaS-Umsätze zugeordnet. Die entsprechenden Vorjahreswerte wurden in der Tabelle oben angepasst. Von den gesamten Umsatzerlösen des Segments Software wurde 26.023 T€ (i. Vj. 21.983 T€) zeitraumbezogen und 21.804 T€ (i. Vj. 7.801 T€) zeitpunktbezogen realisiert.

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

fordert werden. Daneben bieten wir komplementäre Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf klassische SAP-Beratung und Implementierung sowie Hosting-, Cloud und Application Management Services (AMS). Die im Segment Service erzielten Umsatzerlöse werden ausschließlich zeitraumbezogen realisiert.

Die Segmentdaten werden aus den Daten des Controllings ermittelt und basieren auf IFRS-Werten. Zur internen Steuerung des Unternehmens wird die Kennzahl EBIT (earnings before interest and taxes) verwendet.

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

Bestimmte Tätigkeiten wie Finanz-, Rechnungs- und Personalwesen sowie interne IT-Dienstleistungen werden ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht. Diese werden in der Überleitung als sonstige Kosten ausgewiesen.

In den langfristigen Vermögenswerten sind im Zuge der Erstanwendung von IFRS 16 seit 2019 erstmalig Nutzungsrechte enthalten. Bei den Investitionen wurden die Zugänge zu den Nutzungsrechten nicht berücksichtigt, da hierfür keine unmittelbaren Geldabflüsse vorhanden sind.

ERLÄUTERUNGEN

ZUR KONZERNBILANZ

13. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Die liquiden Mittel betreffen Guthaben bei Kreditinstituten sowie den Kassenbestand.

14. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen bestehen aus Darlehen an Mitarbeiter und Dritte, Schecks mit einer Fälligkeit von über drei Monaten sowie anderen Forderungen. Wertberichtigungen für sonstige finanzielle Vermögenswerte wurden keine gebildet.

in T€	2019			2018		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	703	277	980	1.520	123	1.643
Mietkautionen	0	592	592	0	588	588
Gesamt	703	869	1.572	1.520	711	2.231

15. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2019			2018		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Bruttobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	33.473	137	33.610	27.122	409	27.531
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-155	0	-155	-184	0	-184
Gesamt	33.318	137	33.455	26.938	409	27.347

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

16. VERTRAGSVERMÖGENSWERTE UND VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen:

Vertragsvermögenswerte in T€	2019	2018
Stand 1. Januar	4.881	6.580
Laufende Veränderung	18.073	-1.686
Wertberichtigungen auf Vertragsvermögenswerte	-1	-13
Stand 31. Dezember	22.953	4.881

Vertragsverbindlichkeiten in T€	2019	2018
Stand 1. Januar	4.585	2.336
Im Berichtsjahr erfasste Umsatzerlöse	-4.555	-2.302
Zugänge	6.410	4.551
Stand 31. Dezember	6.440	4.585

Die Veränderungen der Vertragssalden im Geschäftsjahr 2019 sind im Wesentlichen das Resultat der laufenden Geschäftstätigkeit und der damit verbundenen Veränderungen von Projektfortschritt und Abrechnungen. In Höhe von 4.555 T€ (i. Vj. 2.302 T€) wurden in der aktuellen Be-

richtsperiode Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden realisiert, die zu Beginn der Periode in den Vertragsverbindlichkeiten enthalten waren. Wir gehen davon aus, dass über 95% (i. Vj. 90%) der am 31. Dezember 2019 erfassten Vertragsverbindlichkeiten in der nächsten Berichtsperiode als Umsatzerlöse erfasst werden.

Den zum 31. Dezember 2019 nicht oder nicht vollständig erfüllten Leistungsverpflichtungen ist insgesamt ein Transaktionspreis von 92.700 T€ (i. Vj. 56.300 T€) zugeordnet. Das Management geht davon aus, dass hiervon 80 – 90% im Geschäftsjahr 2020 und der Rest in den Folgeperioden als Erlös erfasst werden.

17. VORRÄTE

Bei den Vorräten handelt es sich um Softwarelizenzen, die mit Weiterveräußerungsabsicht erworben wurden. Während der aktuellen Berichtsperiode wurden Vorräte in Höhe von 740 T€ (i. Vj. 0 T€) aufwandswirksam erfasst.

18. SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Support- und Lizenzverträgen.

in T€	2019			2018		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1.236	60	1.296	1.241	30	1.271
Forderungen aus Steuererstattungen	568	0	568	617	0	617
Übrige sonstige Vermögenswerte	330	0	330	267	5	272
Gesamt	2.134	60	2.194	2.125	35	2.160

19. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte haben sich folgendermaßen entwickelt.

in T€	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	Geschäfts- und Firmenwert	Aktiviert Entwicklungs- kosten	Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögens- gegenstände	Gesamt
Anschaffungs- oder Herstellungskosten					
Stand 1. Januar 2018	14.960	56.125	430	0	71.515
Zugänge	129	0	0	0	129
Abgänge	-453	0	0	0	-453
Umbuchungen	13	0	0	0	13
Währungsdifferenzen	-355	-2.392	0	0	-2.747
Stand 31. Dezember 2018 / 1. Januar 2019	14.294	53.733	430	0	68.457
Zugänge	54	0	0	1.617	1.671
Abgänge	-163	0	0	0	-163
Währungsdifferenzen	-10	460	0	0	451
Stand 31. Dezember 2019	14.175	54.194	430	1.617	70.416
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. Januar 2018	4.488	0	15	0	4.503
Abschreibungen	2.643	0	62	0	2.705
Abgänge	-450	0	0	0	-450
Umbuchungen	5	0	0	0	5
Währungsdifferenzen	-19	0	0	0	-19
Stand 31. Dezember 2018 / 1. Januar 2019	6.667	0	77	0	6.744
Abschreibungen	1.736	0	61	0	1.797
Abgänge	-163	0	0	0	-163
Währungsdifferenzen	-45	0	0	0	-45
Stand 31. Dezember 2019	8.195	0	138	0	8.333
Bilanzwert 31. Dezember 2018	7.627	53.733	353	0	61.713
Bilanzwert 31. Dezember 2019	5.980	54.194	292	1.617	62.083

In den geleisteten Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände sind Kosten für die Erstellung einer Software für den internen Gebrauch enthalten. Diese Kosten werden bei Fertigstellung der Software in die Lizenzen umbucht. Mit der Fertigstellung ist im 1. Quartal 2020 zu rechnen.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

20. SACHANLAGEN

Die Sachanlagen haben sich folgendermaßen entwickelt.

in T€	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Gesamt
Anschaffungs- oder Herstellungskosten			
Stand 1. Januar 2018	616	8.479	9.095
Zugänge	311	2.936	3.247
Abgänge	-10	-1.257	-1.267
Umbuchungen	-35	22	-13
Währungsdifferenzen	10	13	23
Stand 31. Dezember 2018	892	10.193	11.085
Anpassungen durch IFRS 16	0	-1.500	-1.500
Stand 1. Januar 2019	892	8.693	9.585
Zugänge	245	1.950	2.195
Abgänge	0	-722	-722
Währungsdifferenzen	48	84	132
Stand 31. Dezember 2019	1.185	10.005	11.190
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen			
Stand 1. Januar 2018	93	3.816	3.909
Abschreibungen	114	2.031	2.145
Abgänge	-5	-1.006	-1.011
Umbuchungen	-12	7	-5
Währungsdifferenzen	-7	-12	-19
Stand 31. Dezember 2018	183	4.836	5.019
Anpassungen durch IFRS 16	0	-742	-742
Stand 1. Januar 2019	183	4.094	4.277
Abschreibungen	118	1.685	1.803
Wertminderungen	145	0	145
Abgänge	0	-640	-640
Währungsdifferenzen	36	56	92
Stand 31. Dezember 2019	482	5.195	5.677
Bilanzwert 31. Dezember 2018	709	5.357	6.066
Bilanzwert 31. Dezember 2019	703	4.810	5.513

Zum 1. Januar 2019 wurden die Vermögenswerte aus Finanzierungsleasing zu den Nutzungsrechten umgebucht.

Bei den Wertminderungen handelt es sich um aktivierte Mieteinbauten, die aufgrund von Aufgabe des Standorts nicht mehr werthaltig waren.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

21. LEASINGVERHÄLTNISSE

Der Konzern mietet Büroräume sowie Vermögenswerte der Kategorie „Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung“. Hierzu zählen vor allem Fahrzeuge. Büroräume werden an allen Standorten, an denen SNP tätig ist, angemietet. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Büroflächen und angemietete Parkplätze. Die Laufzeiten betragen zwischen ein und zehn Jahre. Die Leasingvertragskonditionen werden individuell ausgehandelt und beinhalten eine Vielzahl von unterschiedlichen Konditionen.

Nutzungsrechte

Für die bilanzierten Nutzungsrechte ergab sich folgende Darstellung zum 31. Dezember 2019:

in T€	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Gesamt
Stand 31. Dezember 2018	0	0	0
Erstanwendung IFRS 16	17.444	550	17.994
Umbuchung von Sachanlagen	0	758	758
Stand 1. Januar 2019	17.444	1.308	18.752
Abschreibungen	-3.433	-955	-4.388
Zugänge	5.040	2.034	7.074
Neubewertungen	-37	-37	-74
Abgänge	0	-6	-6
Währungsdifferenzen	41	29	70
Stand 31. Dezember 2019	19.055	2.373	21.428

Leasingverbindlichkeiten

Für Informationen zu den Leasingverbindlichkeiten siehe Punkt 24, die Ausführungen zum Liquiditätsrisiko unter Punkt 35 sowie die Darstellung der Entwicklung der Finanzverbindlichkeiten in Punkt 42.

in T€

2019 – Leasingvereinbarungen nach IFRS 16	
<i>Abschreibungen auf Nutzungsrechte</i>	4.388
<i>Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten</i>	695
<i>Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen</i>	514
<i>Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über geringwertige Vermögenswerte</i>	62
2018 – Leasingverhältnisse nach IAS 17	
<i>Abschreibungen auf Nutzungsrechte</i>	447
<i>Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten</i>	23
<i>Leasingaufwand</i>	5.885

In der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Beträge

Für das Geschäftsjahr 2019 ergab sich folgende Darstellung in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung:

Zum 31. Dezember 2019 war der Konzern zu kurzfristigen Leasingverträgen verpflichtet, für die das entsprechende Erleichterungswahlrecht in Anspruch genommen wird. Die Gesamtverpflichtung zu diesem Zeitpunkt entspricht annähernd dem Aufwand des Geschäftsjahres.

Der gesamte Zahlungsmittelabfluss aus Leasingverhältnissen für das Geschäftsjahr 2019 betrug 6.891 T€.

Zum 31. Dezember 2019 wurden mögliche zukünftige Mittelabflüsse i. H. v. 1.266 T€ (undiskontiert) nicht in die Leasingverbindlichkeit einbezogen, da es nicht hinreichend sicher ist, dass die Leasingverträge verlängert werden.

Für weitere Informationen zu den Leasingverhältnissen siehe Kapitel 3 bzgl. der erstmaligen Anwendung von IFRS 16, Kapitel 9 bzgl. der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze und Kapitel 8 bzgl. der Verwendung von Schätzungen.

22. NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTE BETEILIGUNGEN

Im Geschäftsjahr 2012 wurde eine Beteiligung in Höhe von 24% des Stammkapitals an der Composite Design Transformation GmbH aus Walldorf erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die IT-Beratung. Im Geschäftsjahr 2012 wurde der Beteiligungsansatz auf 1,00 € abgeschrieben.

Auf Basis der aktuellen Informationen ergeben sich keine Änderungen in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung.

Mit dem Erwerb der Hartung Consult GmbH im Januar 2016 hat die SNP SE 40,02% der Anteile an der Polygon Solutions GmbH aus Lünen erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die IT-Beratung. Im Geschäftsjahr 2018 wurde der Beteiligungsansatz auf 1,00 € abgeschrieben, da das Management von keinen nachhaltig positiven Ergebnisbeiträgen in der Zukunft ausgeht und kein entsprechender Veräußerungspreis erzielt werden kann. Auf Basis der aktuellen Informationen ergeben sich keine Änderungen in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung.

Zum 19. Juli 2019 wurde die Bluefield Foundation GmbH gegründet. SNP hält 100% der Anteile. Aufgrund der Satzung der Gesellschaft besteht keine Beherrschung im Sinne des IFRS 10 über die Gesellschaft. Es besteht aber maßgeblicher Einfluss durch Mitglieder des Verwaltungsrats. Das Gründungskapital der Foundation beträgt 25 T€.

Darüber hinausgehende Risiken sind mit den Beteiligungen nicht verbunden. Die Beteiligungen sind aus Sicht des Konzerns als insgesamt unwesentlich einzustufen.

23. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2019			2018		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.239	0	10.239	8.945	0	8.945
Übrige Verbindlichkeiten	0	0	0	14	273	287
Gesamt	10.239	0	10.239	8.959	273	9.232

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassten im Geschäftsjahr 2018 vorwiegend Abgrenzungsposten für mietfreie Zeiten. Diese wurden durch die Erstanwendung von IFRS 16 aufgelöst.

24. FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

in T€	2019			2018		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.476	34.829	40.305	425	39.682	40.107
Kaufpreisverpflichtungen	2.791	0	2.791	4.533	2.606	7.139
Leasingverpflichtungen	5.010	14.387	19.397	395	359	754
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	93	93	0	146	146
Gesamt	13.277	49.309	62.586	5.353	42.793	48.146

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE hat sich im Februar 2017 mit Investoren über die Aufnahme von Schuldscheindarlehen im Volumen von insgesamt 40,0 Mio. € geeinigt. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variabel verzinsliche Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung der Schuldscheindarlehen auf 1,41% p.a.

Die Schuldscheindarlehen wurden in der Bilanz abzüglich der Vermittlungsprovision und zuzüglich abgegrenzter Zinsen mit einem Wert von 39,6 Mio. € angesetzt. Zum 31. Dezember 2019 beträgt der Bilanzwert 40,1 Mio. € (i. Vj. 40,0 Mio. €).

Die Kaufpreisverpflichtungen bestehen hauptsächlich aus zukünftigen Zahlungsverpflichtungen im Rahmen von Unternehmenserwerben aus den Jahren 2017 und 2018.

Im Januar 2019 wurden im Rahmen der Erstanwendung von IFRS 16 Leasingverpflichtungen in Höhe von 17.994 T€ angesetzt. Siehe hierzu auch die Erläuterungen unter Punkt 3.

Sicherheiten für finanzielle Verbindlichkeiten werden nicht gestellt. Stattdessen werden branchenübliche Covenants vereinbart, an welche Kündigungsmöglichkeiten geknüpft sind. Die den Covenants zugrunde liegenden Finanzkennzahlen konnten in 2019 allesamt erfüllt werden.

25. EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Neben den in der Bilanz aufgeführten Rückstellungen bestehen Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 3,5 Mio. €. 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 Jahre 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.

26. SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

in T€	2019			2018		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	14.504	0	14.504	12.629	0	12.629
Sonstige Steuern	2.441	0	2.441	2.705	0	2.705
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	1.727	0	1.727	668	0	668
Gesamt	18.672	0	18.672	16.002	0	16.002

Die mitarbeiterbezogenen Verbindlichkeiten betreffen überwiegend Urlaubs- und Bonusverpflichtungen sowie Verpflichtungen für mitarbeiterbezogene soziale Abgaben.

27. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Im Geschäftsjahr 2019 haben sich die sonstigen Rückstellungen wie folgt entwickelt:

in T€	Stand 01.01.2019	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2019
Archivierungskosten	48	0	-22	0	26
Prozesskosten	182	0	-93	0	89
Mitarbeiterbezogene Rückstellungen	169	-169	0	603	603
Gesamt	399	-169	-115	603	718

Bei den mitarbeiterbezogenen Rückstellungen handelt es sich um langfristige Rückstellungen aus dem LTI- und virtuellen Aktienprogramm.

28. ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG MIT BARAUSGLEICH

Im Jahre 2019 wurde mit insgesamt 24 Mitarbeitern als Teil ihrer variablen Vergütung eine Vereinbarung über virtuelle Aktien geschlossen. Auf Basis eines festgelegten Basispreises ergaben sich insgesamt 17.329 virtuelle Aktien. Den Mitarbeitern wird der Gegenwert jeweils der Hälfte der Aktien in 2020 und 2021 ausgezahlt. Der Gegenwert berechnet sich aus der Anzahl der Aktien multipliziert mit dem Jahresschlusskurs 2019 für die Auszahlung in 2020 und multipliziert mit dem Jahresschlusskurs 2020 für die Auszahlung in 2021. Die Ansprüche aus diesem Programm werden über die Zeit erdient.

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Jahresende 2019

Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2019	49,50
Optionspreismodell	Binomialmodell
Risikofreier Zinssatz	-0,67%
Erwartete Volatilität	46,1%
Restlaufzeit zum 31.12.2019	1 Jahr

Die Volatilität wurde auf Grundlage der ganzjährigen Moving-Averages für die Renditen der SNP-Aktie im Jahre 2019 errechnet.

Für die Gewährung der virtuellen Aktien wurden in Summe 611 T€ im Personalaufwand erfasst. Für die Auszahlung in 2020 wurde eine mitarbeiterbezogene Verbindlichkeit in Höhe von 414 T€ gebildet. Für die Auszahlung in 2021 wurde eine mitarbeiterbezogene Rückstellung in Höhe von 197 T€ gebildet.

Im Jahre 2019 hat der Verwaltungsrat mit den geschäftsführenden Direktoren ein Long Term Incentive Programm (LTI-Programm) 2019 – 2020 abgeschlossen. Ein Teilziel des LTI-Programms mit einer Gewichtung von 25% ist an die Aktienkursentwicklung gekoppelt. Der Auszahlungsanspruch ermittelte sich danach wie folgt:

Übersteigt der Aktienkurs auf Basis des gewichteten Durchschnittswerts der letzten 30-Handelstage (Xetra) des Jahres 2020 den Ausgangswert zu Beginn des Jahres 2019 um 50%, so sind 100% Zielerreichung des Teilziels erreicht. Die tatsächliche Kursveränderung wird zu der Kursveränderung auf Basis einer 100%-Zielerreichung ins Verhältnis gesetzt und ergibt so den tatsächlichen Zielerreichungsgrad. Die Ansprüche aus diesem Programm werden über die Zeit erdient.

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Jahresende 2019

Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2019	49,59
Optionspreismodell	Binomialmodell
Risikofreier Zinssatz	-0,67%
Erwartete Volatilität	46,1%
Restlaufzeit zum 31.12.2019	1 Jahr

Die Volatilität wurde auf Grundlage der ganzjährigen Moving-Averages für die Renditen der SNP-Aktie im Jahre 2019 errechnet.

In Summe wurden 2019 für das an die Aktienkursentwicklung gekoppelte Teilziel des LTI-Programms 2019 – 2020 anteilig 300 T€ im Personalaufwand erfasst. Zum 31. Dezember 2019 belief sich die in diesem Zusammenhang gebildete Rückstellung auf 300 T€.

29. RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN

Die Pensionsrückstellungen betreffen Abfertigungsrückstellungen der SNP Austria GmbH, die für Mitarbeiter aufgrund gesetzlicher Bestimmungen in Österreich zu bilden sind, sowie Zusagen an einen der geschäftsführenden Direktoren und den im Jahre 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand der Muttergesellschaft. Zusätzlich bestehen bei der SNP SE und SNP Deutschland GmbH weitere Pensionsrückstellungen aus einem Unternehmerwerb. Seit dem Geschäftsjahr 2018 bestehen auch Pensionsrückstellungen bei der SNP (Schweiz) AG. Laufende Pensionszahlungen fallen zurzeit nur bei der SNP Deutschland GmbH an.

Bei der SNP SE und bei der SNP (Schweiz) AG gibt es Rückdeckungsversicherungen, die zugunsten der bezugsberechtigten Personen verpfändet sind.

Aus den leistungsorientierten Plänen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses waren folgende Beträge im Konzernabschluss enthalten:

in T€	2019	2018
Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)	4.925	3.448
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	2.034	1.386
Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	2.891	2.062

Die Kosten für leistungsorientierte Pläne setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2019	2018
Laufender Dienstzeitaufwand	147	827
Nettozinsaufwand *	32	40
In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne	179	867
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/ Verluste	733	100
Verlust aus Planvermögen (ohne Zinserträge)	4	3
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	737	103
Kosten für leistungsorientierte Pläne	916	970

* Der Ausweis in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfolgt unter „Sonstige finanzielle Aufwendungen“.

In der folgenden Tabelle ist die Entwicklung der DBO detailliert dargestellt:

in T€	2019	2018
DBO zu Beginn des Geschäftsjahres	3.448	1.692
Laufender Dienstzeitaufwand	147	827
Zinsaufwand	49	99
Neubewertung		
- Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von demografischen Annahmen	0	13
- Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von finanziellen Annahmen	719	21
Leistungszahlungen	482	796
Fremdwährungseffekte	80	0
DBO zum Ende des Geschäftsjahres	4.925	3.448

Die detaillierte Überleitung der Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

in T€	2019	2018
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Geschäftsjahres	1.386	161
Zinserträge	17	59
Neubewertung		
- Gewinne (+)/ Verluste (-) aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen und -erträgen enthalten sind	-18	-68
Arbeitgeberbeiträge	511	1.127
Arbeitnehmerbeiträge	77	107
Fremdwährungseffekte	61	0
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende des Geschäftsjahres	2.034	1.386

	2019	2018
Abzinsungssatz	0,3 bis 0,9%	0,9 bis 1,9%
Gehaltstrends	0% bis 3,6%	0% bis 3,0%
Rententrends	0% bis 2,0%	0% bis 3,0%
Durchschnittliche Fluktuation ^{*)}	0%	0%

^{*)} In Abhängigkeit der Dienstjahre.

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

Sensitivitätsanalyse

Eine Veränderung der oben genannten Grundannahmen bei Konstanzhaltung der anderen Annahmen hätte die DBO zum 31. Dezember 2019, wie nachfolgend dargelegt, erhöhend beziehungsweise mindernd beeinflusst:

in T€	Leistungsorientierte Verpflichtung			
	Erhöhung		Minderung	
	2019	2018	2019	2018
Grundannahme				
Abzinsungssatz (1% Veränderung)	-449	-327	555	404
Zukünftige Rentendynamik (1% Veränderung)	250	177	-211	-151
Zukünftige Einkommensdynamik (1% Veränderung)	150	119	-135	-109
Zukünftige Sterblichkeit (-10% Veränderung)	112	68	-	-

Am 31. Dezember 2019 lag die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen bei ca. 18 Jahren (Vorjahr: 18 Jahre).

Die für 2019 sowie die darauf folgenden neun Jahre erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den Planvermögen betragen jährlich 112 T€.

Die in den nächsten Jahren erwarteten Leistungszahlungen betreffen die Mitarbeiter der SNP Austria GmbH aus Abfertigungsrückstellungen und die der SNP Deutschland GmbH aus Rentenzahlungen. Die tatsächlichen Auszahlungen sind vom Eintreten weiterer Voraussetzungen abhängig. Im Durchschnitt wird für die nächsten zehn Jahre eine jährliche Zahlung von 112 T€ erwartet.

30. STEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE UND LATENTE STEUERN

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

Ertragsteuern

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2019	2018
Aufwand für laufende Steuern		
Laufende Ertragsteuern Berichtsjahr	1	1.312
Laufende Ertragsteuern betreffend Vorperioden	1.930	260
	1.931	1.572
Aufwand (i. Vj. Ertrag) aus latenten Steuern		
Veränderung der zeitlichen Differenzen Berichtsjahr	76	571
Veränderung der zeitlichen Differenzen Vorperioden	197	-134
Veränderung Steueransprüche aus steuerlichen Verlustvorträgen	1.167	-4.029
	1.440	-3.592
	3.371	-2.020

Die erwartete Steuerbelastung auf das steuerliche Ergebnis beträgt zum Bilanzstichtag und im Vorjahr unverändert 30,0% und errechnet sich wie folgt:

Gewerbsteuer bei einem Hebesatz von 401,8%	14,1%
Körperschaftsteuer	15,0%
Solidaritätszuschlag (5,5% der Körperschaftsteuer)	0,8%
Tariffbelastung	29,9%
Gerundet	30,0%

Die direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Bestandteilen des Eigenkapitals erfassten latenten Steuern sind aus der Gesamtergebnisrechnung ersichtlich und stellen sich wie folgt dar:

	2019			2018		
in T€	Vor Steuern	Steuern	Nach Steuern	Vor Steuern	Steuern	Nach Steuern
Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	-742	144	-598	-102	14	-88

Steuerüberleitungsrechnung

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand:

in T€	2019	2018
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	5.628	-3.643
Erwarteter Steuerertrag/-aufwand zum Satz von 30%	1.688	-1.093
Auswirkung unterschiedlicher Steuersätze	-245	-57
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	40	-28
Periodenfremde laufende Ertragsteuern	1	260
Periodenfremde latente Steuern	197	-134
Ausländische Quellensteuer	45	39
Nicht steuerwirksame Aufwendungen/Erträge	579	-498
Zuführung zur Wertberichtigung auf Verlustvorträge	256	0
Auflösung von Wertberichtigungen auf Verlustvorträge	0	-769
Verzicht auf Aktivierung von Verlustvorträgen laufendes Jahr	733	204
Nutzung nicht aktivierter Verlustvorträge laufendes Jahr	0	-19
Sonstige Einflüsse	77	75
Tatsächliche Steuer vom Einkommen und Ertrag	3.371	-2.020

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

in T€	31.12.2019	31.12.2018
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	-1.019	-1.250
Sachanlagen	-217	-157
Nutzungsrechte	-3.692	0
Forderungen/Vertragsvermögenswerte	-260	-929
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	-3.397	-6
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-65	-95
Verbindlichkeiten/Vertragsverbindlichkeiten	0	-172
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	0	-12
Latente Steuerschulden	-8.650	-2.621
Saldierung	7.887	1.606
Summe passive latente Steuern	-763	-1.015

In T€	31.12.2019	31.12.2018
Aktive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	573	546
Sachanlagen	11	148
Steuerliche Verlustvorträge	5.026	5.921
Sonstige steuerliche Vorteile	98	0
Forderungen/Vertragsvermögenswerte	1.920	123
Verbindlichkeiten/Vertragsverbindlichkeiten	543	0
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	0	14
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1	48
Liquide Mittel	0	98
Pensionsverpflichtungen	601	444
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	2.614	147
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.176	0
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	531	754
Latente Steueransprüche	13.094	8.243
Saldierung	-7.887	-1.606
Summe aktive latente Steuern	5.207	6.637

Die Aktivierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge im Geschäftsjahr 2019 betrifft die Muttergesellschaft (2.650 T€) sowie die deutsche Tochtergesellschaft Innoplexia GmbH (227 T€) und die ausländischen Einheiten SNP Transformations Inc., Jersey City, NJ, USA, (1.805 T€), Hartung Information System Co., Ltd. Shanghai, China, (76 T€), die SNP Transformations SEA Pte. Ltd. Singapur (81 T€) und die ADP Consultores Limitada, Santiago de Chile, Chile, (187 T€). Die Verlustvorträge in Deutschland, Chile sowie Singapur und USA sind jeweils zeitlich unbegrenzt nutzbar. In China können die steuerlichen Verluste über fünf Jahre ab dem Zeitpunkt ihrer Entstehung vorgetragen werden. Im Geschäftsjahr 2019 haben sich die steuerlichen Verlustvorträge verringert. Die Planungen gehen von positiven steuerlichen Ergebnissen in den Folgejahren aus. Es wird deshalb erwartet, dass die steuerlichen Verlustvorträge in den nächsten Jahren weiter abgebaut werden. Hinsichtlich der Nutzung der bilanzierten Steuervorteile aus Verlustvorträgen wird vor dem Hintergrund der positiven Auftragserwartungen zukünftig mit ausreichend zu versteuernden Ergebnissen bei den Einzelgesellschaften gerechnet. Die Tochtergesellschaften in den USA und Singapur sowie die inländische Innoplexia GmbH weisen eine steuerliche Verlusthistorie auf. Bedingt durch die signifikant positiven Umsatzprognosen sowie die verstärkte Leitungs- und Führungsstruktur für den Gesamtkonzern, die Neubesetzung von lokalen Führungsfunktionen, den bereits eingeleiteten und intensivierten Einsatz von Near-Shoring in der Projektabwicklung

sowie vertriebliche Maßnahmen und den geplanten Ausbau des SAP S4/HANA-Projektvolumens wird in Höhe der angesetzten steuerlichen Verlustvorträge in absehbarer Zeit von entsprechend zu versteuernden Ergebnissen ausgegangen. Die sonstigen steuerlichen Vorteile (98 T€) betreffen die ADP Consultores S.R.L., Buenos Aires, Argentinien, die steuerliche Inflationsanpassung, die über die Folgejahre mit steuerlichen Gewinnen zu verrechnen ist. Bereits in Berichtsjahr 2019 wurde ein entsprechender Anteil von dem steuerlichen Gewinn in Abzug gebracht.

Ein Aktivposten für steuerliche Verlustvorträge wird nur in dem Umfang aktiviert, in dem es innerhalb eines Planungshorizonts von vier Jahren wahrscheinlich ist, dass zukünftig verrechenbares steuerpflichtiges Einkommen zur Verfügung steht. Insgesamt wurden für in Vorjahren und im Berichtsjahr entstandene steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 4.329 T€ (i. Vj. 2.804 T€) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die nicht aktivierten steuerlichen Verlustvorträge haben folgende Verfallszeiten:

in T€	31.12.2019	31.12.2018
5 – 10 Jahre	165	25
Unbegrenzt	4.164	2.779
	4.329	2.804

31. GEZEICHNETES KAPITAL

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2019 6.602.447,00 € (i. Vj. 6.602.447,00 €) und besteht aus 6.602.447 (i. Vj. 6.602.447) auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner SE mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €.

32. GENEHMIGTES KAPITAL

Die ordentliche Hauptversammlung am 6. Juni 2019 ermächtigte den Verwaltungsrat, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. Juni 2024 einmalig oder mehrmals in Teilbeträgen um bis zu insgesamt 3.301.223,00 € 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, 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 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

Das Grundkapital ist um bis zu 1.869.030,00 €, eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt erhöht (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 Bar- einlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des damaligen Aufsichtsrats 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.

Eigene Anteile

In den Jahren 2011 bis 2013 erwarb die Gesellschaft insgesamt 21.882 Aktien zu Anschaffungskosten von 414.650,19 €. Diese Aktien sind zum 31. Dezember 2019 unverändert im Bestand der Gesellschaft.

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 zum einem Preis von 1.094.436,46 € erworben.

Die Anschaffungskosten für die in der Summe 55.882 Anteile in Höhe von 1.509.086,65 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen.

Erworben eigene Anteile wurden zu Anschaffungskosten erfasst und vom gezeichneten Kapital abgesetzt.

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

33. GEWINNRÜCKLAGEN UND KAPITALRÜCKLAGEN

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

Die Kapitalrücklage hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert und liegt weiterhin bei 59.968.250,67 €.

34. NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE

Der Posten betrifft 19% Fremdanteile an den Tochtergesellschaften SNP Transformations SEA Pte. Ltd. und SNP Transformations Sdn Bhd, die im Geschäftsjahr 2016 erstmals konsolidiert wurden.

Die nachfolgenden Angaben beziehen sich auf alle Gesellschaften, bei denen Minderheiten bestehen. Bei den Angaben handelt es sich um Informationen vor Eliminierung, die zwischen den anderen Unternehmen des Konzerns vorgenommen wird.

	T€
Umsatzerlöse	2.976
Gewinn	-319
Gewinn der nicht beherrschenden Anteile	-61
Sonstiges Ergebnis	-11
Gesamtergebnis	-330
Gesamtergebnis der nicht beherrschenden Anteile	-57
Kurzfristige Vermögenswerte	2.003
Langfristige Vermögenswerte	1.005
Kurzfristige Schulden	965
Langfristige Schulden	1.444
Nettovermögen	599
Nettovermögen, das den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist	86
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	-64
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-84
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-117
Nettoerhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-265
Während des Jahres gezahlte Dividenden an nicht beherrschende Anteile	0

35. FINANZINSTRUMENTE

Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Im Geschäftsjahr 2019 hat SNP liquide Mittel neben Neu- und Ersatzinvestitionen in Sachanlagevermögen und immaterielles Anlagevermögen und dem Erwerb von eigenen Anteilen vor allem für die Tilgung von Kaufpreistraten aus dem früheren Erwerb von Unternehmen sowie die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten verwendet. Finanziert wurden diese Investitionen und Tilgungen aus dem hohen Bestand von liquiden Mitteln aus den Vorjahren.

Das Management überwacht und steuert fortlaufend die Finanzierung und die Kapitalstruktur im Konzern. Hierzu dienen unter anderem auch die Kenngrößen „Verschuldungsgrad“ und „Eigenkapitalquote“. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2019 und 31. Dezember 2018 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien oder Verfahren zur Überwachung der Finanzierung und zur Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen.

In den Geschäftsjahren 2019 und 2018 wurden keine Derivate eingesetzt.

Die sich aus Finanzinstrumenten ergebenden möglichen Risiken umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Der Konzern überwacht laufend diese Risiken und setzt Einzelrisiken

ins Verhältnis zum gesamten Risikoexposure, um Risikokonzentrationen festzustellen. Die Konzernleitung beschließt bei Bedarf Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten, die im Folgenden dargestellt werden.

Kreditrisiko

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

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

Zur Ermittlung der Wertberichtigungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten wenden wir das vereinfachte Wertminderungsmodell von IFRS 9 an. Siehe dazu auch Ausführungen unter Punkt 9.

Nachfolgende Tabelle zeigt das Kredit- und Ausfallrisiko anhand einer Wertminderungsmatrix zum 31. Dezember 2019:

Einstufung	Verlustrate in %	Buchwerte in T€	Wertberichtigungen in T€
Risikoklasse 1 (Europa [ohne Polen], USA, Australien und Singapur)	0,02	45.558	9
Risikoklasse 2 (Chile und China)	0,39	2.269	9
Risikoklasse 3 (Polen und Malaysia)	0,42	4.980	22
Risikoklasse 4 (Kolumbien)	0,30	335	1
Risikoklasse 5 (Argentinien)	0,30	3.317	10
Risikoklasse 6 (Ausfall)	100,00	118	118
Gesamt		56.577	169

Nachfolgende Tabelle zeigt das Kredit- und Ausfallrisiko anhand einer Wertminderungsmatrix zum 31. Dezember 2018:

Einstufung	Verlustrate in %	Buchwerte in T€	Wertberichtigungen in T€
Risikoklasse 1 (Europa [ohne Polen], USA, Australien und Singapur)	0,14	20.839	29
Risikoklasse 2 (Chile und China)	0,11	1.460	2
Risikoklasse 3 (Polen und Malaysia)	0,65	6.239	41
Risikoklasse 4 (Kolumbien)	0,30	448	1
Risikoklasse 5 (Argentinien)	0,30	3.325	10
Risikoklasse 6 (Ausfall)	100,00	114	114
Gesamt		32.425	197

Nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Wertberichtigungen in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte

in T€	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Vertragsvermögenswerte	Summe
Stand zum 1. Januar 2018	107	0	107
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	77	13	90
Stand zum 31. Dezember 2019	184	13	197
Abgeschriebene Beträge	-98	0	-98
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	69	1	70
Stand zum 31. Dezember 2019	155	14	169

Die folgenden wesentlichen Änderungen der Bruttobuchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen trugen zu den Änderungen der Wertminderungsaufwendungen im Jahr 2019 bei:

- Wesentlich höhere Buchwerte in der Risikoklasse 1 von 45.558 T€ (i. Vj. 20.839 T€), denen eine reduzierte Verlustrate von 0,02% (i. Vj. 0,14%) gegenübersteht.
- Einstufung von China in Risikoklasse 2 (i. Vj. Risikoklasse 3) aufgrund eines besseren Ratings des Landes.
- Durchschnittlich niedrigere Verlustraten durch weniger Forderungsausfälle aufgrund von Zahlungsschwierigkeiten der Kunden.

Liquiditätsrisiko

Der Konzern überwacht das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses im Rahmen der laufenden Cashflow-Planung und -Überwachung. Das wichtigste Ziel lautet, eine Mindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Ein hoher Bestand an flüssigen Mitteln bildet daher eine strategische Reserve, die dazu beiträgt, SNP flexibel, solvent und unabhängig zu halten. Neben dem effektiven Management des Kapitaleinsatzes und der liquiden Mittel hat SNP das Liquiditätsrisiko, das aus der normalen Geschäftstätigkeit und der Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen erwächst, durch eine angemessene Einrichtung von Kreditlinien bei verschiedenen Kreditinstituten verringert, die bei Bedarf in Anspruch genommen werden können.

Die Cashflows aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns weisen nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf:

31.12.2019					
in T€	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Schuldscheinanleihen	5.540	513	35.748	0	41.801
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	158	24	21	0	203
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.239	0	0	0	10.239
Leasingverbindlichkeiten	5.644	4.118	6.015	5.509	21.286
Kaufpreisverpflichtungen	2.804	0	0	0	2.804
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	93	0	0	93
	24.385	4.748	41.784	5.509	76.426

31.12.2018					
in T€	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Schuldscheinanleihen	321	4.975	25.792	8.915	40.003
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	104	0	0	0	104
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.959	273	0	0	9.232
Leasingverbindlichkeiten	395	359	0	0	754
Kaufpreisverpflichtungen	4.533	2.606	0	0	7.139
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	146	0	0	146
	14.312	8.359	25.792	8.915	57.378

Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Beizulegender Zeitwert

Unsere Finanzinstrumente werden ausschließlich zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert. Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfassten Finanzinstrumente:

Finanzielle Vermögenswerte in T€	IFRS 9 Kategorie	31.12.2019		31.12.2018	
		Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Fortgeführte Anschaffungskosten	19.137	19.137	39.974	39.974
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	33.455	33.455	27.347	27.347
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten	1.572	1.572	2.232	2.232
Gesamt		54.164	54.164	69.553	69.553

Finanzielle Verbindlichkeiten in T€	IFRS 9 Kategorie	31.12.2019		31.12.2018	
		Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	10.239	10.239	9.232	9.232
Finanzverbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	40.305	41.480	40.108	39.294
Kaufpreisverpflichtungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	2.791	2.791	7.139	7.139
Leasingverbindlichkeiten		19.397	19.397	754	754
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	93	93	146	146
Gesamt		72.825	74.000	57.379	56.565

Die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzverbindlichkeiten erfolgt auf Grundlage der Zinsstrukturkurve und der Berücksichtigung von Credit Spreads. Daher erfolgt die Zuordnung in Stufe 2 der Bewertungshierarchie.

Die Leasingverbindlichkeiten erhöhten sich aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16.

Marktpreisrisiko

Zinsrisikomanagement

Der Konzern finanziert sich einerseits aus dem operativen Cashflow. Zur Finanzierung des organischen und anorganischen Wachstums hat SNP darüber hinaus verzinsliches Fremdkapital in Form von einem Bankdarlehen und Schuldscheindarlehen aufgenommen. Das Bankdarlehen wird

mit einem festen Basiszinssatz verzinst. Die Verzinsung der verschiedenen Tranchen des Schuldscheindarlehen verteilt sich auf fixe und variable Zinsen, wobei sich die variablen Zinsen am Euribor orientieren. Der variable Anteil der Schuldscheindarlehen beträgt wie schon im Vorjahr 25 Mio. €. Änderungen der Marktzinssätze können infolgedessen zu einem höheren Zinsaufwand führen. Liegt der 6-Monats-Euribor im positiven Bereich, so erhöht eine Erhöhung des 6-Monats-Euribor um 50 Basispunkte den Zinsaufwand um 0,1 Mio. € (i. Vj. 0,1 Mio. €). Im Rahmen der Sensitivitätsanalyse wird unterstellt, dass alle anderen Variablen (außer Marktzinssatz) konstant bleiben. Die Entwicklung der Marktzinssätze und die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen wird seitens des Managements fortlaufend überprüft.

Währungsrisiko

Die Konzernunternehmen wickeln ihre operativen Geschäfte in der jeweiligen funktionalen Währung ab, sodass das entsprechende Fremdwährungsrisiko als gering einzustufen ist. Währungsrisiken ergeben sich im Wesentlichen aus konzerninternen Leistungsbeziehungen.

Währungsrisikomanagement

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 Wechselkursschwankungen verbunden sind. 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. Die Entwicklung der Währungskurse und die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen wird seitens des Managements fortlaufend überprüft.

Um die möglichen Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf das Konzernergebnis quantifizieren zu können, wurde eine Sensitivitätsanalyse durchgeführt. Diese stellt die Veränderung des Konzernergebnisses für den Fall dar, dass die jeweilige funktionale Währung der Konzerngesellschaften gegenüber der Fremdwährung um 10% auf- bzw. abgewertet würde und alle anderen Parameter dabei gleich geblieben wären:

in T€	2019		2018	
	Euro verliert im Vergleich zu der Währung	Euro gewinnt im Vergleich zu der Währung	Euro verliert im Vergleich zu der Währung	Euro gewinnt im Vergleich zu der Währung
CHF	118	-144	43	-53
GBP	41	-50	318	418
PLN	50	-61	93	-114
USD	-284	348	5	-7
SGD	-29	35	59	-72
MYR	97	118	-5	6
CNY	-26	31	0	0
ARS	-41	50	-3	4
CLP	-86	105	-45	55
COP	-17	20	-2	3
ZAR	0	0	0	0
AUD	-18	22	0	0

Aufgrund der Einbeziehung von Tochtergesellschaften weist der Konzern zudem Vermögenswerte und Verbindlichkeiten außerhalb der Eurozone aus, die auf lokale Währung lauten. Bei der Umrechnung dieser Vermögenswerte in Euro können Wechselkursschwankungen zu Wertänderungen führen. Die Änderungen dieser Nettovermögenswerte spiegeln sich über das sonstige Ergebnis im Eigenkapital des Konzerns wider.

Aktienkursrisiko

IFRS 7 verlangt im Rahmen der Darstellung zu Marktrisiken auch Angaben darüber, wie sich hypothetische Änderungen von Risikovariablen auf Preise von Finanzinstrumenten auswirken. Als Risikovariablen kommen insbesondere Börsenkurse in Frage. Zum 31. Dezember 2019 sowie zum 31. Dezember 2018 hatte der Konzern keine wesentlichen mit Aktienkursrisiken verbundenen Finanzinstrumente im Bestand.

Aufgrund der unwesentlichen Höhe des Aktienkursrisikos wurde auf eine Sensitivitätsanalyse verzichtet.

36. KAPITALMANAGEMENT

	31.12.2019		31.12.2018		Delta in %
	T€	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	T€	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Summe
Eigenkapital	70.602	41	69.409	46	2
Kurzfristige Schulden	49.859	29	36.208	24	38
Langfristige Schulden	53.566	31	46.149	30	16
Schulden	103.425	59	82.357	54	26
Summe Eigenkapital und Schulden	174.027	100	151.766	100	15

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

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

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

Die Eigenkapitalquote verringerte sich aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 zum 31. Dezember 2019 auf 40,6% (i. Vj. 45,7%).

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

37. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt:

in T€	2019	2018
Währungskursdifferenzen	792	1.210
Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	564	158
Werbezuschüsse	298	57
Mehrerlös aus Anlagenabgang	270	205
Versicherungsentschädigungen	84	28
Auflösung Earn-out-Verpflichtung	0	3.480
Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	21
Übrige	451	498
Gesamt	2.459	5.657

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der südamerikanischen ADP-Gruppe in 2017 wurden bedingte Kaufpreise vereinbart, deren Eintritt von der Erfüllung einer bestimmten Mindest-EBIT-Marge sowie von Mindestumsatzerlösen in den Jahren 2018 bis 2020 abhängig ist.

Aufgrund der Entwicklung in 2019 sowie unter Berücksichtigung der vorliegenden Planungen und der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Südamerika wird die Erfüllung der Voraussetzungen für die Realisierung der bedingten Kaufpreisverpflichtung als nicht wahrscheinlich angesehen.

38. MATERIALAUFWAND

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

39. PERSONALAUFWAND

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für beitragsorientierte Altersversorgungssysteme in Höhe von 424 T€ (i. Vj. 382 T€) erfasst (ohne Versicherungsbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Beiträge zu den gesetzlichen Rentenversicherungen betrugen 5.427 T€ (i. Vj. 4.912 T€).

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für Abfindungen in Höhe von 609 T€ (i. Vj. 1.375 T€) enthalten.

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

in T€	2019	2018
Vollzeit	1.230	1.289

40. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

in T€	2019	2018
Werbung, Repräsentation	5.205	3.434
Reisekosten	5.031	5.500
Dienstleistungen	4.492	2.846
Sonstige Personalkosten	3.123	2.140
Kraftfahrzeuge	2.302	2.758
Raumkosten, Energie	2.248	1.633
Währungsverluste	1.870	1.692
Miete, Leasing	1.672	4.978
Rechts- und Beratungskosten	1.229	1.091
Kommunikation	1.065	1.077
Versicherungen, Beiträge	591	594
Büromaterial	565	276
Abschreibungen auf Forderungen	236	34
Kosten des Geldverkehrs	136	98
Verwaltungsrat	116	90
Aufwand aus Anlagenabgang	62	130
Provisionen	61	201
Übrige	491	640
Gesamt	30.495	29.212

Durch die Erstanwendung von IFRS 16 werden die Kosten für Miete und Leasing teilweise unter den Abschreibungen und teilweise im Zinsaufwand ausgewiesen. Die hier gezeigten Kosten sind Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen, Leasingverhältnissen über geringwertige Vermögenswerte und Leasingverhältnissen über immaterielle Vermögenswerte. Siehe dazu auch die Ausführungen unter Kapitel 21.

41. FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis setzt sich folgendermaßen zusammen:

in T€	2019	2018
Sonstige finanzielle Erträge		
Festgeldanlage	4	7
Pensionsverpflichtungen	17	59
Auflösung von Wertberichtigungen	151	0
Sonstige Zinserträge	32	49
Summe	204	115

in T€	2019	2018
Sonstige finanzielle Aufwendungen		
Bankzinsen	31	28
Zinsen für Schuldscheindarlehen	668	664
Pensionsverpflichtungen	49	99
Leasing	695	23
Aufzinsung Kaufpreisverpflichtungen	38	175
Wertberichtigungen	0	150
Sonstige Zinsaufwendungen	96	70
Summe	1.577	1.209

Zinserträge aus den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten belaufen sich auf 36 T€ (i. Vj. 56 T€).

Zinsaufwendungen aus den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten belaufen sich auf 833 T€ (i. Vj. 937 T€).

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

42. KAPITALFLUSSRECHNUNG

Im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit sind folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 602 T€ (i. Vj. 686 T€), erhaltene Zinsen in Höhe von 35 T€ (i. Vj. 49 T€), gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 1.625 T€ (i. Vj. 1.526 T€) und erhaltene Ertragsteuern in Höhe von 130 T€ (i. Vj. 248 T€).

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Unternehmenserwerbe in Höhe von 4.558 T€ (i. Vj. 9.395 T€) enthalten. Hierbei handelt es sich um Zahlungen für die Unternehmenskäufe aus 2017 und 2018.

Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit sind mit Einführung von IFRS 16 erstmalig Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten enthalten. Im Vorjahr waren die Tilgungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen in Höhe von 506 T€ Teil des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit.

In den zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen sind Veränderungen der latenten Steuern in Höhe von 1.440 T€ (i. Vj. -3.592 T€), Auflösungen von Earn-out-Verpflichtungen in Höhe von 0 T€ (i. Vj. -3.480 T€), Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen in Höhe von -742 T€ (i. Vj. -102 T€) und übrige Positionen in Höhe von -139 T€ (i. Vj. 189 T€) enthalten.

Die Finanzschulden haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	Schuldschein- darlehen	Sonstige Darlehen	Leasing- verbindlichkeiten	Summe
Stand zum 01.01.2018	39.908	1.364	633	41.905
Aufnahme	0	111	0	111
Neuzugänge Leasing	0	0	671	671
Tilgung	0	-1.083	-506	-1.589
Sonstige Zahlungen	-569	5	-23	-587
Zahlungsunwirksame Abgrenzungen	665	0	0	665
Wechselkursänderungen	0	-147	-21	-168
Stand zum 31.12.2018	40.004	250	754	41.008
Aufnahme	0	242	0	242
Erstanwendung IFRS 16	0	0	17.994	17.994
Neuzugänge Leasing	0	0	7.020	7.020
Tilgung	0	-148	-6.315	-6.463
Sonstige Zahlungen	-570	0	-101	-671
Zahlungsunwirksame Abgrenzungen	667	0	0	667
Wechselkursänderungen	0	-47	45	-2
Stand zum 31.12.2019	40.101	297	19.397	59.795

Bei den sonstigen Zahlungen handelt es sich insbesondere um Zinszahlungen und Gebühren.

Bei den zahlungsunwirksamen Abgrenzungen handelt es sich insbesondere um abgegrenzte Zinsaufwendungen.

43. MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS UND GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN

Seit der Umwandlung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG in eine SE im Jahre 2017 wird die Gesellschaft durch den Verwaltungsrat geleitet, der die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht.

Der Verwaltungsrat bestand bis zum 5. Juni 2019 aus folgenden Mitgliedern: Dr. Andreas Schneider-Neureither, Dr. Michael Drill, Gerhard Burkhardt und Rainer Zinow. Der Verwaltungsrat setzt sich gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 6. Juni 2019 aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Dr. Andreas Schneider-Neureither (Vorsitzender), Dr. Klaus Kleinfeld (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Michael Drill, Gerhard A. Burkhardt, Rainer Zinow und Dr. Karl Benedikt Biesinger.

Seit der Umwandlung in eine SE ist Dr. Andreas Schneider-Neureither Vorsitzender geschäftsführender Direktor. Bis zum 16. März 2018 war Henry Göttler zusätzlicher geschäftsführender Direktor. Seit dem 21. September 2018 bis zum 31. Dezember 2019 war Dr. Uwe Schwellbach (CFO) zusätzlich geschäftsführender Direktor. Seit dem 1. Juli 2019 sind Michael Eberhardt (COO) und Frank Hohenadel (CHRO) zusätzliche geschäftsführende Direktoren. Seit dem 1. Januar 2020 ist Prof. Dr. Heiner Diefenbach zusätzlicher geschäftsführender Direktor (CFO).

44. TRANSAKTIONEN UND BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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

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 Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP SE Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 318 T€ (i. Vj. 226 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Sonstige Transaktionen

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. Zum Juni 2019 schloss die SNP Transformations, Inc. einen Mietvertrag mit einem nahestehenden Unternehmen über 10 Jahre für die Nutzung von Räumlichkeiten ab. Für diesen Mietvertrag wurden Vorauszahlungen in Höhe von 3 Mio. USD 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 bestanden offene Verbindlichkeit in Höhe von 92 T€.

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

Sämtliche Transaktionen sind fremdvergleichsfähig.

Ausführliche Informationen über die Vergütung unserer geschäftsführenden Direktoren und Verwaltungsratsmitglieder finden Sie im Vergütungsbericht innerhalb des Lageberichts.

45. RISIKEN AUS RECHTSSTREITIGKEITEN

SNP sieht sich im Rahmen seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 beziehen sich die anhängigen Rechtsstreitigkeiten im Wesentlichen auf arbeitsrechtliche Sachverhalte.

Bei den arbeitsrechtlichen Verfahren handelt es sich vorwiegend um Beendigungsstreitigkeiten. SNP prüft diese Fälle sehr genau und führt die Verfahren unter Beachtung von Compliance-Vorgaben sowie unter Berücksichtigung des Prozessrisikos. Rechtsfolge können Rechtsverteidigungskosten und möglicherweise Schadenersatzansprüche sein.

Zum 31. Dezember 2019 ist namentlich eine Rechtsstreitigkeit mit der Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen anhängig. SNP ist hier Beklagte in einem Rechtsstreit mit zwei ehemaligen Mitarbeitern, deren Beschäftigungsverhältnis bereits nach kurzer Zeit beendet worden ist. Die Klageforderung ist derzeit nicht bestimmt und wird von den Klägern auf einen bis zu oberen sechsstelligen Euro-Betrag geschätzt. Die Beklagte hält die Klage für unbegründet und verteidigt sich entschieden gegen diese. Im Laufe des Jahres 2020 wird voraussichtlich eine Beweisaufnahme und mündliche Verhandlung stattfinden. Es wurden Rückstellungen in Höhe der erwarteten zukünftigen Belastung zum Bilanzstichtag gebildet.

Darüber hinaus ist die Gesellschaft Beklagte in einem Verfahren aus einem früheren Beratervertrag. Streitgegenstand ist im Wesentlichen die Feststellung des Zeitpunkts der Beendigung und demzufolge die Frage der ausstehenden Vergütung. Im Falle des Obsiegens des Klägers wäre die Gesellschaft verpflichtet, für die weiteren Beratungsleistungen über mehrere Jahre einen oberen sechsstelligen Euro-Betrag zu entrichten. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass der Beratervertrag durch Kündigung im Jahr 2019 beendet worden ist, und verteidigt sich daher gegen diese.

Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang der zum 31. Dezember 2019 anhängigen Klagen und Prozesse sowohl einzeln als auch insgesamt keine wesentlich nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben wird.

46. PRÜFUNGS- UND BERATUNGSGEBÜHREN

Im Geschäftsjahr betrugen die Honorare des Konzernprüfers für die Abschlussprüfung 142 T€ (i. Vj. 160 T€), für sonstige Bestätigungsleistungen 26 T€ (i. Vj. 224 T€) sowie für andere Beratungsleistungen 0 T€ (i. Vj. 1 T€).

47. NACHTRAGSBERICHT

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.

48. CORPORATE GOVERNANCE

Geschäftsführende Direktoren und Verwaltungsrat haben die Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Diese ist auf der Internetseite des Unternehmens unter <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> zugänglich gemacht.

Heidelberg, 24. März 2020

Die geschäftsführenden Direktoren



Dr. Andreas Schneider-Neureither

Michael Eberhardt



Prof. Dr. Heiner Diefenbach

Frank Hohenadel

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Heidelberg, 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

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht 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 Konzernlagebericht mit dem Verweis auf den Corporate Governance Bericht als Bestandteil des Geschäftsberichts und „Nichtfinanzielle Konzernklärung“ im Konzernlagebericht 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 Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht

in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf die Inhalte der oben genannten Abschnitte „Erklärung zur Unternehmensführung“ und „Nichtfinanzielle Konzernklärung“.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts 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 Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen 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 Nichtprüfungsleistungen 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 Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermes-

sen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses 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 am bedeutsamsten.

Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Geschäfts- und Firmenwerte betragen zum 31. Dezember 2019 EUR 54,2 Mio. Der Anteil an der Bilanzsumme beträgt 31,1 %.

Die Geschäfts- und Firmenwerte werden auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Service auf Werthaltigkeit überprüft. Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte ist komplex und beruht auf einer Reihe von ermessensbehafteten Faktoren. Die bedeutsamsten Annahmen betreffen die erwarteten künftigen Umsatzerlöse, die geplante Ergebnismarge sowie den verwendeten Diskontierungszinssatz.

Als Ergebnis des durchgeführten Wertminderungstests wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt. Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die Geschäfts- und Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Service 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 der verfügbaren Informationen haben wir beurteilt, ob die in den Planungen enthaltenen wesentlichen Planwerte und die zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Service haben wir die erwarteten künftigen Zahlungsströme mit der vorliegenden Planung abgeglichen.

Ferner haben wir uns durch einen retrospektiven Vergleich der Planwerte (Umsatzerlöse und Ergebnismarge) aus vergangenen Jahren mit den tatsächlich eingetretenen Ist-Werten von der Planungssicherheit überzeugt. Die bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes 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.

Die Berechnungsmethode des Werthaltigkeitstests haben wir beurteilt und die Ermittlung der diskontierten Zahlungsmittelüberschüsse rechnerisch nachvollzogen.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen sowie den durchgeführten Wertminderungstests verweisen wir auf die Konzernanhangangaben unter „8. Verwendung von Schätzungen“ sowie „9. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“.

Realisierung der Umsatzerlöse aus Service

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Gesellschaft weist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse aus Service von EUR 97,6 Mio. aus. Der Anteil der Erlöse aus Service an den gesamten Umsätzen des Konzerns beträgt 67,2 %.

Im Bereich Service gibt es heterogene Kundenanforderungen. Aus diesen Anforderungen resultieren differenzierte Vertragsregeln. Die Realisierung der Beratungserlöse ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben. Die Realisierung der Umsatzerlöse für langfristiges Beratungsgeschäft erfolgt gemäß IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“.

Gemäß IFRS 15 sind für Dienstleistungen an einen Kunden die vertraglich vereinbarten Leistungsverpflichtungen zu identifizieren. Im Fall von wirtschaftlichen Interdependenzen ist zunächst zu prüfen, ob mehrere Verträge mit einem Kunden zu einem Vertrag (Mehrkomponentenvertrag) zusammenzufassen sind. Die Einschätzung ist ermessensbehaftet.

Für die in zusammengefassten Verträgen identifizierten Leistungsverpflichtungen ist die Aufteilung der Gegenleistung ermessensbehaftet. Insoweit besteht das Risiko einer unzutreffenden Aufteilung und entsprechend fehlerhaften Umsatzrealisierung.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE realisiert Umsatzerlöse im Segment Service sowohl zeitpunktbezogen als auch zeitraumbezogen.

Umsatzerlöse aus kundenspezifischen Beratungsprojekten, die über einen bestimmten Zeitraum erfüllt werden, werden entsprechend dem Leistungsfortschritt realisiert. Dieser wird nach einer inputorientierten Methode ermittelt, indem grundsätzlich die bereits geleisteten Beratungsstunden ins Verhältnis zu den insgesamt zur Erfüllung der Leistungsverpflichtung geschätzten Gesamtprojektstunden gesetzt werden. Diese Methode spiegelt nach Ansicht der Gesellschaft den Leistungsfortschritt bzw. die Übertragung der Vermögenswerte auf den Kunden am besten wider.

Die zeitraumbezogene Umsatzrealisation aus kundenspezifischen Beratungsprojekten ist komplex und ermessensbehaftet. Schätzunsicherheiten bestehen insbesondere hinsichtlich der zur Ermittlung des Grades der erreichten Fertigstellung zu schätzenden Gesamtprojektstunden. Zudem besteht das Risiko, dass Aufwendungen auf falsche Projekte erfasst werden.

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die Abgrenzung von Umsatzerlösen aus zeitraumbezogenen kundenspezifischen Beratungsprojekten zum Bilanzstichtag fehlerhaft ist und somit Umsatzerlöse in der falschen Periode realisiert werden.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der auftragsbezogenen Personal- und sonstigen Aufwendungen auf den internen Auftragskonten haben wir deren Wirksamkeit überprüft. Mit diesen Kontrollen ist sichergestellt, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst und abgerechnet werden. Zudem haben wir ein Prozessverständnis über die Schätzung der Gesamtprojektstunden erlangt und den Aufbau und die Implementierung sowie die Wirksamkeit der eingerichteten internen Kontrollen gewürdigt.

Über eine Kombination aus mathematisch-statistisch und bewusst ausgewählten Aufträgen haben wir die Notwendigkeit der Zusammenfassung der Verträge sowie die Identifizierung der einzelnen Leistungsverpflichtungen beurteilt. Auf dieser Grundlage haben wir auch die Aufteilung des Transaktionspreises auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen anhand der von uns nachvollzogenen Einzelveräußerungspreise überprüft. Für die in der Auswahl enthaltenen, nicht abgeschlossenen kundenspezifischen Beratungsprojekte haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahin gehend gewürdigt, ob deren Umsatzrealisierung auf Basis des Leistungsfortschritts zeitraumbezogen erfolgt. Im Anschluss haben wir für diese Projektaufträge den der Umsatzrealisierung zugrunde liegenden Leistungsfortschritt gewürdigt, indem wir die insgesamt erfassten Ist-Stunden, die geschätzten Gesamtprojektstunden und die erwarteten Auftragserlöse in der Berechnung des Mandanten beurteilt und nachvollzogen haben.

Für einen Teil der über eine Kombination aus mathematisch-statistisch und bewusst ausgewählten abgeschlossenen langfristigen Transformationsprojektaufträge haben wir durch Einsichtnahme in die Abnahmeprotokolle die periodengerechte Erfassung der Lizenz- und Beratungserlöse beurteilt.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den Angaben zur Realisierung der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf die Ausführungen unter „8. Verwendung von Schätzungen“ und „16. Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten“.

Realisierung der Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Gesellschaft weist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen von EUR 40,0 Mio. für eigene Softwareprodukte aus. Der Anteil dieser Erlöse aus Softwarelizenzen an den gesamten Umsätzen des Konzerns beträgt 27,6 %.

Die zutreffende Erfassung der Umsatzerlöse im Konzernabschluss ist für die wirtschaftliche Lage des Konzerns von besonderer Bedeutung. Die Realisierung der Umsatzerlöse aus Softwarelizenzgeschäften ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben. Die Gesellschaft veräußert eigene Softwareprodukte im Rahmen von eigenständigen Lizenzgeschäften ohne zusätzliche Leistungsverpflichtungen oder im Rahmen eines Mehrkomponentengeschäfts. Im Fall der Lizenzierung als eigenständige Leistung werden die entsprechenden Lizenz Erlöse entsprechend IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ zeitpunktbezogen abgerechnet und bei Erfüllung der Lieferverpflichtung realisiert, da der Kunde nur ein Recht auf Nutzung hat, wenn 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. Die projektbezogene Lizenzierung ist Bestandteil einer einheitlichen Leistungsverpflichtung, da sie der Durchführung der Beratungsleistungen im Rahmen von Transformationsprojekten dient. Die Umsatzrealisierung wird in diesen Fällen einheitlich auf Basis des Leistungsfortschritts vorgenommen, da die Projekte einen entsprechenden kundenindividuellen Nutzen aufweisen und durchsetzbare Zahlungsansprüche für bereits erbrachte Leistungen bestehen. Für diese kundenspezifischen Projektaufträge wird der Leistungsfortschritt und damit der Umfang der Umsatzrealisation durch Gegenüberstellung von geleisteten und insgesamt erwarteten Gesamtprojektstunden ermittelt. Die zeitraumbezogene Umsatzrealisation aus kundenspezifischen Beratungsprojekten ist komplex und ermessensbehaftet. Schätzunsicherheiten

bestehen insbesondere hinsichtlich der zur Ermittlung des Grades der erreichten Fertigstellung zu schätzenden Gesamtprojektstunden. Zudem besteht das Risiko, dass Aufwendungen auf falsche Projekte erfasst werden.

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, 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 zeitpunktbezogenen bzw. zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung im Softwarelizenzgeschäft eingerichtet sind.

Im Fall von Projektlizenzen haben wir auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der auftragsbezogenen Personal- und sonstigen Aufwendungen auf den internen Auftragskonten die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems im Bereich des Projektmanagements überprüft. Mit den Kontrollen im Projektmanagement ist sichergestellt, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst werden.

Über eine Kombination aus mathematisch-statistisch und bewusst ausgewählten Aufträgen haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahin gehend gewürdigt, ob es sich bei den Softwarelizenzgeschäften um eine eigenständige Leistung mit zeitpunktbezogener Realisierung der Lizenzerlöse handelt oder das Lizenzgeschäft einen Teil einer einheitlichen Leistungsverpflichtung im Rahmen von Transformationsprojekten darstellt. In letzterem Fall haben wir geprüft, dass im Rahmen von noch nicht abgeschlossenen Kundenprojekten die Umsatzrealisierung auf Basis des Leistungsfortschritts erfolgt. Zudem haben wir für die Stichproben der noch nicht abgeschlossenen Projektaufträge den der Umsatzrealisierung zugrunde liegenden Leistungsfortschritt gewürdigt, indem wir die insgesamt erfassten Ist-Stunden, die geschätzten Gesamtprojektstunden und die erwarteten Auftragserlöse in der Berechnung des Mandanten beurteilt und nachvollzogen haben.

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

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den Angaben zur Realisierung der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf die Ausführungen unter „8. Verwendung von Schätzungen“ und „16. Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten“.

Sonstige Informationen

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

- die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB i.V.m. § 315d 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 den im Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ im Konzernlagebericht verwiesen wird,
- die Nichtfinanzielle Konzernklärung nach § 289b HGB i.V.m. § 315b HGB, auf die im Abschnitt „Nichtfinanzielle Konzernklärung“ im Konzernlagebericht verwiesen wird,
- die Versicherung nach § 297 Abs. 2 Satz 4 HGB zum Konzernabschluss und die Versicherung nach § 315 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Konzernlagebericht,
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht 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 Konzernabschlussprüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Infor-

mationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, Konzernlagebericht 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 Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die geschäftsführenden Direktoren sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die geschäftsführenden Direktoren dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmens-tätigkeit 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, es sei denn, es besteht die Absicht, den Konzern zu

liquidieren, oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss 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 Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss 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 Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht 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 Konzernabschlusses und Konzernlageberichts 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 Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, 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 Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts 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 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 Unsi-

cherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns 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 Konzernabschluss und im Konzernlagebericht 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 der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt;
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile;
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns;

- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht 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 Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten 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 Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 17. September 2019 vom Verwaltungsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2017 als Konzernabschlussprüfer 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.

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

Einzelabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

BILANZ

zum 31. Dezember 2019

AKTIVA (in €)		Geschäftsjahr	Vorjahr
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
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
II. Sachanlagen			
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
III. Finanzanlagen			
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. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Leistungen	0,00		56.160,37
2. Waren	371.250,00		371.250,00
		371.250,00	427.410,37
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
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
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		3.126.568,85	20.419.574,17
C. Rechnungsabgrenzungsposten		426.524,76	803.369,38
		135.067.476,80	123.394.451,23

PASSIVA (in €)		Geschäftsjahr	Vorjahr
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital			
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
II. Kapitalrücklage		62.357.138,08	62.357.138,08
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19.100,00
2. Andere Gewinnrücklagen	0,00		52.888,55
		19.100,00	71.988,55
IV. Bilanzgewinn		8.948.440,94	0,00
		77.871.244,02	69.009.691,63
B. Rückstellungen			
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
C. Verbindlichkeiten			
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
D. Rechnungsabgrenzungsposten		45.854,78	51.277,86
		135.067.476,80	123.394.451,23

SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG

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

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

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
Internet: 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

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



Copyright © 2020

IMPRESSUM

Inhalt

SNP Schneider-Neureither & Partner SE
Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg

Layout & Satz

Compart Media GmbH

