

Corporate Governance Berichterstattung

Mit dem Begriff Corporate Governance verbinden wir eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle zur Erzielung eines nachhaltigen Unternehmenswachstums. Die effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, die Achtung der Aktionärsinteressen sowie eine offene und transparente Unternehmenskommunikation sind dabei für uns wesentliche Aspekte einer guten Corporate Governance. Diesem Anspruch und grundlegenden Verständnis möchten wir mit den nachfolgenden Ausführungen zum Thema Corporate Governance Rechnung tragen.

Corporate Governance Bericht/Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB

Vorstand und Aufsichtsrat sollen gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex jährlich über die Corporate Governance des Unternehmens berich-

ten und diesen Bericht im Zusammenhang mit der Erklärung zur Unternehmensführung veröffentlichen. Der Corporate Governance Bericht der SNP Schneider-Neureither & Partner AG („SNP AG“) enthält die nach § 289a des Handelsgesetzbuchs abzugebende Erklärung zur Unternehmensführung, die kraft Gesetzes die Entsprechenserklärung gemäß § 161 des Aktiengesetzes, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen umfasst.

Der Corporate Governance Bericht inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung und der Entsprechenserklärung sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.snp-ag.com unter der Rubrik Investor Relations / Corporate Governance verfügbar.

Die Entsprechenserklärung

Gemäß § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, inwieweit den vom Bundesministerium der Justiz veröffentlichten Empfehlungen des „Deutschen Corporate Governance Kodex“ (DCGK) entsprochen wurde und wird. Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, Abweichungen von den Empfehlungen des DCGK im Rahmen der Entsprechenserklärung offenzulegen und zu erläutern.

Entsprechenserklärung 2013 von Vorstand und Aufsichtsrat der SNP AG zur Corporate Governance der Gesellschaft gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der SNP Schneider-Neureither & Partner AG („SNP AG“) erklären hiermit gemäß § 161 AktG, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten, aktuell anwendbaren Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 13. Mai 2013 seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom 6. März 2013 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und auch künftig entsprochen wird. Ergänzend verweisen wir auf unsere Entsprechenserklärung vom 6. März 2013.

1. Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK

Der Kodex empfiehlt in Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK, bei Abschluss von Haftpflichtversicherungen für Aufsichtsratsmitglieder (sog. Directors and Officers Liability Insurances/D&O-Versicherung) einen Selbstbehalt vorzusehen. Die SNP AG ist der Auffassung, dass das Engagement und die Verantwortung, mit der die Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Aufgaben wahrnehmen, durch Vereinbarung eines Selbstbehalts nicht verbessert werden. Die bestehenden D&O-Versicherungen für Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG sehen daher bislang in Abweichung von Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK keinen Selbstbehalt vor. Die SNP AG wird insofern auch künftig von der Empfehlung in Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK abweichen.

2. Ziffer 4.2.1 DCGK

Aufgrund des Ausscheidens des Finanzvorstands Andy Watson zum 30.06.2013 verfügt das Unternehmen seitdem nur über ein Vorstandsmitglied und entspricht damit nicht der Kodex-Empfehlung in Ziffer 4.2.1. Der Aufsichtsrat hat unmittelbar nach dem Ausscheiden die Neuorganisation der Vorstandsressorts sowie deren Besetzung vorangetrieben und in diesem Zusammenhang auch externe Dienstleister eingeschaltet. Zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Erklärung steht bereits fest, dass in den nächsten Monaten zwei weitere Vorstandsmitglieder bestellt und damit den diesbezüglichen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex wieder entsprochen wird.

3. Ziff. 5.2 Abs. 2; 5.3.1 Satz 1; 5.3.2 Satz 1, 2 und 3; 5.3.3 und 5.4.6 Abs. 1 Satz 2 DCGK

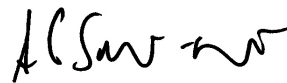
Entgegen den Kodex-Empfehlungen in den Ziffern 5.2 Abs. 2 (Vorsitz des Aufsichtsratsvorsitzenden im Prüfungsausschuss), 5.3.1 Satz 1 (Bildung von Ausschüssen), 5.3.2 Satz 1, 2 und 3 (Prüfungsausschuss und Vorsitz), 5.3.3 (Nominierungsausschuss) und 5.4.6 Abs. 1 Satz 2 (Vergütung für Mitgliedschaft in Ausschüssen) hat der Aufsichtsrat derzeit keine Ausschüsse gebildet. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht nur aus drei Mitgliedern. Die Bildung von Ausschüssen neben dem Aufsichtsratsplenum erscheint daher nicht sinnvoll, zumal Ausschüsse, die anstelle des Aufsichtsratsplenums Beschlüsse fassen sollen, ebenfalls mit mindestens drei Mitgliedern besetzt sein müssten.

4. Ziff. 5.4.1 Abs. 2 und 3 DCGK

Gemäß Ziff. 5.4.1 Abs. 2 des Kodex soll der Aufsichtsrat 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 Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Entgegen der Kodex-Empfehlung hat der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung keine konkreten Ziele benannt und hat damit auch den übrigen Empfehlungen der Ziffer 5.4.1 Abs. 2 und 3 des Kodex nicht entsprochen. Der Aufsichtsrat besteht nur aus drei Mitgliedern. Vor diesem Hintergrund sieht der Aufsichtsrat keinen Vorteil darin, sich durch konkrete Zielsetzungen selbst zu binden. Vielmehr soll dem Aufsichtsrat die Flexibilität erhalten bleiben, bei seinen Vorschlägen an die zuständigen Wahlgremien stets dem Einzelfall Rechnung tragen und die Kandidaten mit der bestmöglichen Qualifikation berücksichtigen zu können. Nach Auffassung des Aufsichtsrats geht mit der Benennung und Publikation konkreter Ziele und deren regelmäßiger Anpassung außerdem ein nicht unerheblicher Aufwand einher, der mit Blick auf die Beteiligungsstruktur und Größe der Gesellschaft sowie mit Blick auf die Größe des Aufsichtsrats und die nochmals gestiegene Arbeitsbelastung des Gremiums nicht gerechtfertigt erscheint.

Heidelberg, den 6. März 2014
SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Für den Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender/CEO

Für den Aufsichtsrat



Roland Weise, Vorsitzender

Führungs- und Kontrollstruktur

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG unterliegt als deutsche Aktiengesellschaft dem deutschen Aktienrecht und verfügt über eine duale Führungs- und Kontrollstruktur, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat. 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 Vorstands und Aufsichtsrats der SNP AG eingehender erläutert.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Grundlegendes Prinzip einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung und -kontrolle ist für die SNP AG die Gewährleistung einer effizienten und vertrauensvollen Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat unter Berücksichtigung der Unvoreingenommenheit und Unabhängigkeit der Mitglieder. Um die Unabhängigkeit der Führungspersonen der Gesellschaft in ihren Entscheidungen von Vorgaben und Weisungen nahestehender Dritter zu fördern, werden im Rahmen der nachfolgenden Berichterstattung diejenigen Mandate der Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder offengelegt, die diese bei anderen Gesellschaften hauptberuflich oder als Mitglied in dortigen Aufsichtsräten oder aufgrund vergleichbarer Mandate bekleiden. Darüber hinaus nahm kein Vorstands- und Aufsichtsratsmitglied mehr als drei Aufsichtsratsmandate bei nicht zum Konzern gehörenden börsennotierten Aktiengesellschaften wahr. Herr Roland Weise war im Geschäftsjahr 2013 in geringem Umfang als strategischer Berater für die SNP AG tätig. Seine Tätigkeit wurde mit seiner Bestellung zum Aufsichtsrat unterbrochen und erst nach einer vertraglichen Neuregelung, die den gesetzlichen Anforderungen und den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex entspricht, weitergeführt. Im Übrigen traten im Geschäftsjahr 2013 keine Interessenskonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen waren. Aufsichtsrat und Vorstand der SNP AG haben im Geschäftsjahr 2013 in sechs gemeinsamen Sitzungen die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens sowie eine Reihe von Einzelthemen beraten und die notwendigen Beschlüsse gefasst. Darüber hinaus haben weitere telefonische Beratungen des Aufsichtsrats stattgefunden; insgesamt sechs Beschlüsse wurden in Form von Umlaufverfahren gefasst.

Der Vorstand

Der Vorstand nimmt innerhalb der SNP AG die operative Führung wahr und verantwortet gegenüber dem Aufsichtsrat die Umsetzung der Unternehmensstrategie sowie deren Resultate. Als Leitungsorgan führt der Vorstand die Geschäfte der Gesellschaft mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in eigener Verantwortung und im Unternehmensinteresse. Der Vorstand trägt die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung und trifft die Grundsatzentscheidungen zur Geschäftspolitik und -strategie in enger Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat. Aus diesem Grund informiert der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragestellungen, insbesondere über die Geschäftsentwicklung, die Gewährleistung der Compliance sowie über unternehmerische Risiken. Diese Informations- und Berichtspflichten des Vorstands werden vom Aufsichtsrat in der Geschäftsordnung des Vorstands detailliert festgelegt. Ferner stellt der Aufsichtsrat ein angemessenes Risikomanagement- und Kontrollsystem im Unternehmen sicher. Der Vorstand der SNP AG setzte sich im Geschäftsjahr 2013 zunächst aus zwei Personen, dem Gründungsmitglied des Unternehmens, Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither als Vorstandsvorsitzendem, und Herrn Andrew Watson zusammen. Herr Andrew Watson schied zum 30. Juni 2013 einvernehmlich aus dem Unternehmen aus. Ab diesem Datum vertrat Herr Dr. Schneider-Neureither die Gesellschaft als alleiniger Vorstand. Die aktuelle Amtszeit von Herrn Dr. Schneider-Neureither begann am 1. Oktober 2012 und endet am 31. Dezember 2015, Herr Watson war vom 17. August 2011 bis zum 31. Dezember 2014 als Vorstand bestellt.

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2013	Bestellt von/ bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
<p>Dr. Andreas Schneider-Neureither</p> <p>Dipl.-Physiker geb. 05.10.1964</p>	<p>01.10.2009 bis 30.09.2012; 01.10.2012 bis 31.12.2015</p>	<p>CEO</p> <p><u>Bis zum 30.06.2013 verantwortlich für:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Unternehmensstrategie - Vertrieb - Marketing - Produktstrategie - Entwicklung - Qualitätssicherung - Produkt-Support - Steuerung von Konzerngesellschaften <p><u>Ab 01.07.2013:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Alleiniger Vorstand der Gesellschaft 	<p>Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart</p> <p>Mitglied des Verwaltungsrats VHV-Gruppe, Hannover</p>
<p>Andrew Watson</p> <p>Dipl.-Betriebswirt BA (Hons) geb. 23.03.1967</p>	<p>17.08.2011 bis 31.12.2014; ausgeschieden zum 30.06.2013</p>	<p>CFO/COO</p> <p><u>Bis zum 30.06.2013 verantwortlich für:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Beratung - Training - Finanzen & Controlling - Human Resources - Investor Relations - Recht/Compliance - IT - Administration 	

Der Aufsichtsrat

Aufgabe des Aufsichtsrats ist es, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens zu beraten und zu überwachen. Da wichtige Entscheidungen der Gesellschaft der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, ist dieser in die Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen sind, eingebunden. Für seine Arbeit hat sich der Aufsichtsrat eine Geschäftsordnung gegeben. Der Aufsichtsrat der SNP AG besteht aus drei Mitgliedern. Bei den Vorschlägen zur Wahl der Aufsichtsratsmitglieder wird auf die zur Wahrnehmung der Aufgabe erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen geachtet. Die amtierenden Aufsichtsratsmitglieder zeichnen sich dementsprechend durch ihre langjährige Erfahrung als Führungskräfte in maßgeblichen Positionen großer deutscher Unternehmen und ihre besonderen Kenntnisse über Markt- und Produktrisiken im Kerngeschäft der SNP AG aus. Insbesondere verfügen sie über Erfahrung im Bereich der internationalen Expansion. Sie gewährleisten somit eine möglichst effektive Unternehmensaufsicht und Unterstützung des Vorstands in Fragen zur strategischen Ausrichtung. Die ordentliche Hauptversammlung am 16. Mai 2013 in Leimen hat den zuvor gerichtlich bestellten Herrn Gerhard A. Burkhardt mit großer Mehrheit für die Zeit vom Ablauf der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2015 beschließt, als Nachfolger des zum 30. April 2013 aus dem Aufsichtsrat ausgeschiedenen Herrn Klaus Weinmann als Aufsichtsratsmitglied

bestätigt. Der Aufsichtsrat hatte aus seiner Mitte Herrn Volk zum Vorsitzenden und Herrn Dr. Drill zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Nach dem Ausscheiden von Herrn Thomas Volk aus dem Aufsichtsrat der SNP AG zum 31. Oktober 2013 wählte der Aufsichtsrat Herrn Roland Weise am 12. November 2013 als neuen Vorsitzenden. Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit des Aufsichtsrats, leitet dessen Sitzungen und nimmt die Belange und Repräsentation des Gremiums nach außen wahr. Die Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG sind keine ehemaligen Mitglieder des Vorstands. Eine Effizienzprüfung des Aufsichtsrats der SNP AG erfolgt regelmäßig. Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt, dass der Aufsichtsrat fachlich qualifizierte Ausschüsse bilden soll. Aufgrund der bei einem dreiköpfigen Aufsichtsratsgremium unvermeidbaren Personenidentität der Ausschuss- und Aufsichtsratsmitglieder hat der Aufsichtsrat der SNP AG derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Mitglieder des Gremiums befinden somit in gemeinsamer Verantwortung über alle zu entscheidenden Sachverhalte. Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt dem Aufsichtsrat in Ziffer 5.4.1 Absatz 2 und 3 DCGK, für seine Zusammensetzung konkrete Ziele zu benennen und diese sowie den Stand der Umsetzung im Corporate Governance Bericht zu veröffentlichen. Der Aufsichtsrat kommt der Empfehlung zur Benennung konkreter Ziele für seine Zusammensetzung nicht nach und veröffentlicht deshalb auch keinen diesbezüglichen Bericht.

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2013	Bestellt/gewählt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien*
<p>Roland Weise Unternehmensberater</p>	<p>Vorsitzender seit: 12.11.2013 Erste Bestellung: 04.11.2013 Bestellt bis: HV, die über Entlastung GJ 2013 beschließt</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>
<p>Dr. Michael Drill Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG</p>	<p>Stellvertretender Vorsitzender seit: 24.05.2012 Erste Bestellung: 04.04.2011 Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt</p>	<p>Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsratsvorsitzender, Deutschland</p> <p>Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich</p> <p>Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England</p>
<p>Gerhard A. Burkhardt Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats Erste Bestellung: 01.05.2013 Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt</p>	<p>Angaben zu Mitgliedschaften in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland - Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland - GdW Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Deutschland - GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland <p>Mitgliedschaften in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ASW südwest Assekuranz- und Finanzierungs- vermittlungsservice GmbH Deutschland - AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH Deutschland - AWTS-Assekuranz-GmbH Deutschland - WTS - Wohnungswirtschaftliche Treuhand Stuttgart GmbH Deutschland - HABITAT Revisions- und Treuhandgesellschaft mbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deutschland
<p>Thomas Volk CEO Lumesse Corporate Ltd.</p>	<p>Erstmals gewählt: 19.05.2011 Ausgeschieden zum: 31.10.2013</p>	<p>P&I Personal & Informatik AG Vorsitzender, Deutschland</p>
<p>Klaus Weinmann Vorstandsvorsitzender CANCOM AG</p>	<p>Erste Bestellung: 26.04.2011 Ausgeschieden zum: 30.04.2013</p>	<p>IHK Schwaben Vizepräsident, Deutschland</p> <p>CANCOM NSG GmbH Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>CANCOM IT Solutions GmbH Vorsitzender, Deutschland</p>

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

Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SNP AG sowie hochrangige Mitarbeiter und die mit ihnen in enger Beziehung stehenden Personen („Führungspersonen“) den Erwerb und die Veräußerung von SNP-Aktien und sich darauf beziehender Finanzinstrumente offenlegen, sofern der Wert der getätigten Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000,00 € übersteigt. Auf Grundlage der der SNP AG gemeldeten Informationen über Aktiengeschäfte und Transaktionen wurden die Informationen unverzüglich den kapitalmarktrechtlichen Vorgaben entsprechend veröffentlicht. Die Meldungen des Geschäftsjahres 2013 können sowohl auf der unternehmenseigenen Webseite unter der Rubrik Investor Relations / Pflichtveröffentlichungen / Directors' Dealings als auch auf der Homepage der DGAP (Deutsche Gesellschaft für Ad-hoc-Publizität mbH) nachgelesen werden.

Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat

Gemäß Ziffer 6.3 des DCGK soll der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern angegeben werden, wenn er direkt oder indirekt größer ist als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Des Weiteren soll der Gesamtbesitz getrennt nach Vorstand und Aufsichtsrat angegeben werden. Die Mitglieder des Vorstands hielten am 31. Dezember

2013 mittelbar sowie unmittelbar insgesamt rund 20% (748.718 Stück) der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Bezugsrechte auf Aktien der SNP AG sind von der Gesellschaft nicht begründet worden. Mitglieder des derzeit amtierenden Aufsichtsrats halten ebenfalls Anteile an der SNP AG. Weder für den Aufsichtsrat noch für den Vorstand bestehen Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme. Die unten stehende Tabelle gibt Aufschluss über den Bestand an eigenen und zuzurechnenden SNP-Aktien je Organmitglied und dessen Veränderung im Geschäftsjahr 2013.

Angaben zum Risikomanagement

Die Geschäftstätigkeit der SNP AG 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 AG wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein; diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst. Eine ausführliche Beschreibung des Risikomanagements ist im Chancen- und Risikobericht des Konzernlageberichts 2013 enthalten. Dort finden sich auch die gemäß Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) geforderten Berichte zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystem.

Aktienbesitz Vorstand	Bestand in Stück am 31.12.2012*	%	Bestand in Stück am 31.12.2013	%
Dr. Andreas Schneider-Neureither	892.275	23,87	748.718	20,03
Andrew Watson	523	0,014	keine Angabe**	keine Angabe**
Gesamt	892.798	23,884	748.718	20,03

Aktienbesitz Aufsichtsrat	Bestand in Stück am 31.12.2012*	%	Bestand in Stück am 31.12.2013	%
Roland Weise	keine Angabe**	keine Angabe**	1.780	0,048
Dr. Michael Drill	0	0	4.000	0,107
Gerhard A. Burkhardt	keine Angabe**	keine Angabe**	0	0
Thomas Volk	0	0	keine Angabe**	keine Angabe**
Klaus Weinmann	0	0	keine Angabe**	keine Angabe**
Gesamt	0	0	5.780	0,155

* Aktienbesitz zum 31.12.2012 aufgrund der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln angepasst.

** Aufgrund Eintritt / Austritt im Geschäftsjahr 2013.

Vergütungsbericht

Die Vergütungssysteme von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Konzernlagebericht sowie im Konzernanhang erläutert. Dort finden sich ausführliche Angaben über die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat, individualisiert und getrennt dargestellt sowie nach fixen und variablen Anteilen aufgegliedert. Die Struktur der Vergütungssysteme wird regelmäßig überprüft.

Angaben zu weiteren Unternehmensführungspraktiken

Die SNP AG erfüllt freiwillig auch die nicht obligatorischen Anregungen des DCGK, soweit sie für die Gesellschaft zielführend erscheinen und umsetzbar sind.

Weitere Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden, sind in verschiedenen internen Dokumentationen enthalten und werden entsprechend umgesetzt. Sie enthalten die grundlegenden Prinzipien und Regeln für das Verhalten innerhalb des Unternehmens und die Beziehung zu externen Partnern und der Öffentlichkeit. Die Unternehmensführung fördert die Umsetzung dieser Grundsätze insbesondere durch Schulungen der Führungskräfte.

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2013

Grundlagen des Konzerns

Marktposition und Geschäftsmodell der SNP-Gruppe

SNP – The Transformation Company

SNP erhöht die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen auf Veränderungen reagieren, und sorgt somit für eine schnelle und zugleich wirtschaftliche Anpassung ihrer IT-Landschaft. Hierzu hat das Softwareunternehmen mit dem SNP Transformation Backbone die weltweit erste Standardsoftware entwickelt, die Unternehmen sowohl bei der Analyse als auch bei der Transformation ihrer IT-Systeme unterstützt. Die Transformationsplattform beruht auf den Erfahrungen aus mehr als 2.500 Projekten weltweit, die das 1994 gegründete Unternehmen mit seinen softwarebezogenen Dienstleistungen für Business Landscape Transformation gesammelt hat. Dabei ist die SNP in den beiden Segmenten Professional Services (Beratungs- und Schulungsdienstleistungen) sowie Software (Verkauf von Softwarelizenzen und Wartungsverträgen) tätig.

Rund 250 Mitarbeiter in Europa, Südafrika sowie den USA erwirtschafteten 2013 einen Umsatz in Höhe von 23,5 Mio. €. Die SNP AG mit Stammsitz in Heidelberg ging im Jahr 2000 in Hamburg an die Börse und ist seit 2003 im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.

Die Kunden von SNP – Unternehmen im Wandel

Die Notwendigkeit des Wandels von und in Unternehmen ist das Ergebnis neuer interner oder externer Anforderungen: Reorganisationen und regionale Unterschiede innerhalb eines Unternehmens erfordern angepasste Geschäftsprozesse und Strukturen. Diese Dynamik zeigt sich auch in kurzfristigen Entscheidungen über Zukäufe neuer Unternehmensbereiche. Darüber hinaus gilt es Strukturen und Systeme zu vereinfachen, um beispielsweise Kosten zu senken oder wettbewerbsrechtlichen Anforderungen zu genügen. Werden dagegen Geschäftsfelder aufgegeben, so hat dies meist den Verkauf oder die Schließung von Unternehmensbereichen zur Folge. Genauso reagieren Organisationen auf veränderte Marktbedingungen oft mit einer Umstrukturierung oder Reorganisation. So müssen beispielsweise bei Insolvenzen von Unternehmensteilen einzelne Bereiche sauber aus der Gruppe ausgegliedert werden. Kurzum: Ein sich rasch ändernder Wettbewerb verlangt eine schnelle Reaktion der Unternehmen.

Die IT-Abteilung des Unternehmens steht dabei vor der Aufgabe, diese Veränderungen in den IT-Systemen darzustellen und die ERP-Landschaft entsprechend zu transformieren, um sie den neuen Anforderungen anzupassen. Dies gelingt, indem Systeme und Strukturen zusammengebracht, getrennt oder in einer bestehenden Umgebung geändert werden.

Standardisierte Lösungen für Unternehmenstransformationen

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

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

Geschäftsbereich Professional Services

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

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

■ **Business Landscape Optimization (BLO)**

Zu Beginn einer Optimierungsberatung steht eine detaillierte Systemanalyse (Business Landscape Analysis). Sie bildet die Basis für erfolgreiche Transformationsprozesse. Geschäftsprozesse werden anschließend überdacht und neu entworfen – mit dem Ziel einer verbesserten Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit.

■ **SNP Business Landscape Transformation (BLT)**

SNP Business Landscape Transformation (BLT) umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von Transformationsprojekten grundsätzlich benötigt oder durch den Kunden zusätzlich angefordert werden. Durch den Einsatz der von SNP entwickelten Standardsoftware SNP Transformation Backbone kann die reine Transformationsberatung reduziert werden. Deshalb soll die BLT-Beratung und -Schulung Partner und Kunden künftig gezielt dazu befähigen, Transformationsprojekte auch auf Basis einer erprobten Methodik in Eigenregie oder mit Unterstützung eines SNP-Partnerunternehmens durchführen zu können.

■ **Business Landscape Management (BLM)**

Business Landscape Management (BLM) beschreibt ein ganzheitliches SNP-Beratungskonzept für bestimmte Prozesse in ERP-Systemen, insbesondere solche der SAP AG. Dabei wird der Beratungsprozess in standardisierte Module strukturiert. Er umfasst alle Aktivitäten von der gründlichen Analyse der SAP®-Prozesse bis hin zur Konzeption und Implementierung maßgeschneiderter Lösungen für Service- und Supportprozesse mit dem SAP® Solution Manager.

■ **SNP Academy**

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

Geschäftsbereich Software

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

Für sichere, wirtschaftliche und schnelle Transformationen hat die SNP-Gruppe das Wissen und die Erfahrung aus gut 2.500 Transformationsprojekten in einer neuen Lösung gebündelt: SNP Transformation Backbone, die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Transformationen ganzheitlich und automatisiert unterstützt. SNP Transformation Backbone ...

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

Drei typische Schritte charakterisieren dabei eine erfolgreiche Transformation:

■ **SNP System Scan:**

Transformationsbedarf ermitteln

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

■ **SNP Analysis:**

Migrationsstrategie planen

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

■ SNP Project Cockpit:

Transformation durchführen

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

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

SNP Data Provisioning and Masking

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

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

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

SAP® Solution Manager – Ergänzungen

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten ERP-Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“. Das Lösungsangebot SNP Business Landscape Management betrifft alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Managements auf dem SAP® Solution Manager.

Als zentrales System muss der SAP® Solution Manager aber an die individuellen Organisationen und Prozesse der Unternehmen angepasst werden. In über 400 erfolgreichen BLM-Projekten haben unsere Spezialisten zahlreiche Best Practices, Methoden und auch Erweiterungen zur Optimierung des SAP® Solution Managers entwickelt, die im Rahmen von Beratungs- und Softwarelösungen an unsere Kunden ausgeliefert werden.

SNP Dragoman

International agierende Unternehmen müssen ihre SAP®-Anwendungen in der jeweiligen Landessprache bereitstellen – eine große Herausforderung, vor allem wenn die SAP®-Standards um Eigenentwicklungen ergänzt wurden. Bei internationalen Projekten muss daher eine Vielzahl an Texten in andere Sprachen übertragen werden: Manuelle Übersetzungen sind hier zeitaufwendig, fehleranfällig und kostspielig.

SNP Dragoman automatisiert und vereinfacht den gesamten Übersetzungsprozess, minimiert Fehlerquellen und reduziert so die Kosten erheblich.

Vertrieb

Neben dem eigenen Vertrieb arbeitet die SNP-Gruppe bei der Vermarktung ihres Dienstleistungs- und Produktportfolios eng mit unabhängigen Partnern zusammen. Mit der Markteinführung des SNP Transformation Backbone im Jahr 2009 wurde damit begonnen, ein Partner- und Lizenzprogramm zu etablieren, welches seitdem stetig weiter ausgebaut wird. Ziel ist es, das Kerngeschäft über die Partner sowohl national als auch international zu intensivieren.

Die verfolgte Internationalisierungsstrategie des SNP-Konzerns basiert maßgeblich auf einem neuen Partner-, Lizenz- und Wartungsmodell sowie auf der guten Reputation durch zahlreiche internationale Projekte und namehafte Kunden.

Konzernstruktur & Akquisitionen

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

- SNP (Schweiz) AG, Zug, Schweiz
- SNP Consulting GmbH, Thale, Deutschland
- SNP America, Inc., Sterling VA, USA
- SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited, Johannesburg, Südafrika
- Schneider-Neureither & Partner Iberica, S.L., León, Spanien (seit März 2013)

Des Weiteren besteht noch eine 85%ige Beteiligung an der SNP Austria GmbH, Linz, Österreich.

Mit Wirkung vom 1. September 2013 wurde jeweils der Geschäftsbetrieb der GL Consulting, Inc., New Jersey, USA (GLA) sowie deren 100%igen Tochtergesellschaft Cetova Corp., New Jersey, USA, im Rahmen eines Asset-Deals durch die SNP America, Inc. übernommen.

Steuerungsgrößen

Um die Geschäftsentwicklung der SNP AG gemäß der Unternehmensstrategie überwachen zu können, werden intern verschiedene finanzielle Leistungskennziffern verwendet. Dazu zählen neben Segmentumsätzen der Auftragsbestand und die Auslastung (im Bereich Professional Services). Als wachstumsorientiertes Unternehmen ist zudem die profitable Steigerung des Umsatzes von besonderer Bedeutung. Demzufolge werden alle Aktivitäten zur Umsatzsteigerung auch an der Profitabilität gemessen, insbesondere am Potenzial zur langfristigen Steigerung des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) und der EBIT-Marge.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das Wachstum der Weltwirtschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter an Dynamik verloren und betrug nach jüngsten Berechnungen des Instituts für Weltwirtschaft im Jahr 2013 nur noch 2,9% (i. Vj. 3,1%). Dabei litten die fortgeschrittenen Volkswirtschaften wie Deutschland vor allem unter dem merklich schwächeren Wachstum in den Vereinigten Staaten (1,6%, i. Vj. 2,8%), wo die Unsicherheit über die Finanzpolitik sowie die Angst vor einer deutlichen finanzpolitischen Straffung die Wirtschaft belasteten. Im Euroraum beeinflusste die Bereinigung von Verschuldungsexzessen zudem weiterhin die Nachfrage, und die notwendigen strukturellen Veränderungen verunsichern Konsumenten wie Investoren gleichermaßen. Entsprechend blieb die konjunkturelle Erholung auch 2013 aus, und die Wirtschaftsleistung nahm um weitere 0,4% ab (i. Vj. -0,7%). Von dieser Entwicklung konnte sich auch die deutsche Wirtschaft nicht abkoppeln, obwohl unter dem Strich immer noch ein leichtes Wachstum in Höhe von 0,4% stand (i. Vj. 0,7%). In den Schwellenländern wie China, Mexiko oder Russland verlangsamten neben fehlenden Impulsen aus den Industriestaaten binnenwirtschaftliche Probleme das Wachstumstempo. Insgesamt wuchsen die Schwellenländer 2013 um 5,0% im Vergleich zu 5,3% im Vorjahr.

Erst gegen Ende des Jahres konnte die Weltwirtschaft wieder an Schwung gewinnen, sodass sich die Aussichten zum Jahreswechsel 2013/2014 deutlich aufgehellt haben. Belastende Faktoren haben an Bedeutung verloren, strukturelle Maßnahmen beginnen zu greifen und die Konjunktur in den Schwellenländern gewinnt wieder an Fahrt. Deshalb geht das Institut für Weltwirtschaft davon aus, dass die Weltproduktion im Jahr 2014 mit voraussichtlich 3,7% merklich schneller wachsen wird als im Berichtszeitraum.

Deutscher ITK-Markt entwickelte sich 2013 verhalten

Ungeachtet der allgemein eher angespannten konjunkturellen Lage wuchs der weltweite Umsatz mit Produkten und Diensten der Informationstechnologie und Telekommunikation (ITK) nach Schätzungen des Branchenverbandes BITKOM in diesem Jahr um 3,8% auf den Rekordwert von 2,84 Bil. €. Am stärksten zulegen konnte das Geschäft mit Software, das um 5,5% auf 302 Mrd. € anstieg. Die Umsätze mit IT-Dienstleistungen erhöhten sich ebenfalls deutlich um 3,4% auf 510 Mrd. €. Dabei erwies sich die Digitalisierung besonders

in den Schwellenländern als bedeutender Wachstums- und Jobmotor. So wird für Indien ein Plus von 11% prognostiziert, Brasilien kommt auf 9,1% knapp vor China mit 8,7%.

Der deutsche ITK-Markt entwickelte sich im Jahr 2013 analog zur Konjunkturentwicklung hingegen eher verhalten. Ging der Branchenverband BITKOM Anfang 2013 noch von einem Wachstum um 1,4% aus, wurde die Prognose Ende des Jahres auf 0,1% zurückgenommen. Dabei entwickelten sich die einzelnen Segmente jedoch sehr uneinheitlich. Während Bereiche wie die Unterhaltungselektronik oder IT-Hardware klare Rückgänge verzeichnen mussten, wuchsen andere Segmente deutlich stärker als die Gesamtwirtschaft. Dazu gehört beispielsweise der Softwaremarkt, der 2013 gemäß der BITKOM-Prognose um 4,9% auf 18,1 Mrd. € zulegen konnte. Auch die Umsätze mit IT-Dienstleistungen wie Outsourcing und Wartung stiegen dem Branchenverband zufolge um 2,4% auf 35,7 Mrd. €.

Für das Jahr 2014 rechnet der BITKOM mit einer spürbaren Marktbelebung in Deutschland und einem Anstieg der Umsätze um 1,6% auf das neue Rekordvolumen von 154,4 Mio. €. Schon das abgelaufene zweite Halbjahr 2013 verlief für die Unternehmen ausgesprochen positiv – rund drei Viertel konnten gemäß BITKOM-Index ihren Umsatz steigern. Entsprechend gut ist die aktuelle Stimmung innerhalb der Branche. Mehr als drei Viertel der Unternehmen gehen für die kommenden sechs Monate von steigenden Umsätzen aus, nur 11% erwarten einen Umsatzrückgang. Besonders hohe Erwartungen haben Software-Anbieter und IT-Dienstleister, von denen 87% bzw. 85% im ersten Halbjahr 2014 mit steigenden Umsätzen rechnen.

Bedeutung der Informationstechnologie als Wachstumstreiber nimmt zu

Jede Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – ganz gleich ob positiver oder negativer Art – hat für Unternehmen bestimmte Änderungen in der IT-Struktur ihrer Organisationen zur Folge. Deshalb ist die Nachfrage von Konzernen nach Lösungen für die Transformation von ERP-Systemen konjunkturunabhängig. Es besteht nicht nur in guten Marktphasen, wie z. B. bei einer Akquisition für die weitere Expansion, ein Anpassungsdruck, sondern auch in schlechten Zeiten, sei es aufgrund rückläufiger Umsätze und Ergebnisse oder beim strategischen Rückzug aus bestimmten Märkten. Zum Teil werden solche Änderungen in konjunkturell schwierigeren Zeiten sogar forciert, weil Unternehmen dann zu Rationalisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen gezwungen werden. Wesentliche Triebkraft für die Veränderung ist jedoch immer

das Streben nach stetiger Effizienzverbesserung, um als Unternehmen im Wettbewerb um globalisierte Märkte bestehen zu können.

Die heutige Unternehmenslandschaft ist infolge eines immer dynamischer und komplexer werdenden ökonomischen Umfelds einem stetigen Wandlungsprozess unterworfen. Firmen schließen sich zusammen, Konzerne trennen sich von einzelnen Geschäftsbereichen oder strukturieren sich intern neu. Solche Veränderungen ziehen jeweils den Bedarf nach zeitnaher Anpassung bzw. Zusammenführung der vorhandenen IT-Strukturen nach sich.

Jede Umstrukturierung auf der Business-Seite muss auf der IT-Seite in der ERP-Systemlandschaft abgebildet werden. Für diese Transformation von ERP-Landschaften hat SNP insbesondere mit dem Beratungsansatz Business Landscape Transformation (BLT) und der Software SNP Transformation Backbone ein innovatives Lösungsportfolio erstellt.

Der Marktanteil softwarebasierter Tools ist nach wie vor sehr gering. Zwei Drittel der im Rahmen einer Studie des Marktforschungsinstitutes infas befragten Unternehmen gaben jedoch an, dass sie bereits bei einem Einsparpotenzial (von 10 bis 30%) der Projektkosten in solche Software investieren würden. Deshalb ist bei einem entsprechenden Softwareangebot, wie es die SNP AG mit SNP Transformation Backbone im Portfolio hat, eine deutliche Nachfragesteigerung zu erwarten.

Analysen der Gartner Research-Gruppe sehen für Unternehmen die Notwendigkeit zu mehr Dynamik im Business Process Management (BPM). Zielvorgabe sei es, die benötigten Reaktionszeiten für eine Prozessänderung mittels Softwareunterstützung deutlich zu verkürzen, um sich über eine schnelle und flexible Anpassung an veränderte Marktbedingungen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Die Bedeutung der Informationstechnologie als strategischer Wachstumstreiber und Wettbewerbsfaktor im Unternehmen wird entsprechend weiter zunehmen.

Geschäftsverlauf und Ertragslage

Umsatz- und Ertrag blieben hinter den Erwartungen zurück

Die für das Geschäftsjahr 2013 ausgegebenen Ziele für die Umsatz- und Ertragsentwicklung konnten im Berichtszeitraum nicht erreicht werden. Stattdessen musste die Gesellschaft bei Umsatzeinbußen in Höhe von 13% negative Ergebniszahlen verzeichnen.

Nach einem schwierigen ersten Halbjahr gelang es SNP im dritten Quartal jedoch, sich zu stabilisieren; im vierten Quartal konnte bei einem Umsatzplus in Höhe von rund 20% gegenüber dem Vorjahreszeitraum bereits wieder ein leicht positives Ergebnis erwirtschaftet werden. Die spürbare Belebung im Beratungsgeschäft, verbunden mit steigenden Auftragseingängen und einer zunehmenden Auslastung, verdeutlicht dabei die Fortschritte in der operativen Umsetzung der Vertriebsstrategie.

Mit den getätigten Investitionen in neue Fachkräfte und die Internationalisierung der Gesellschaft hat SNP im Geschäftsjahr 2013 wichtige Weichen für die Zukunft gestellt. Insbesondere durch die Akquisition des Geschäftsbetriebs der US-amerikanischen GL Consulting, Inc. (GLA) sowie deren 100%igen Tochtergesellschaft Cetova Corp. mit Wirkung zum 1. September 2013 baut SNP das Portfolio der eigenen Beratungsleistungen und Technologien im Bereich der Transformationen auf Oracle-Systemen weiter aus und erschließt sich neue Wachstumsmöglichkeiten. Zusammen mit der weiterhin sehr stabilen Finanzlage besteht somit eine gute Basis für die künftige Unternehmensentwicklung.

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2013 erzielte SNP einen Konzernumsatz in Höhe von 23,536 Mio. € (i. Vj. 27,157 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Rückgang um 13%. Von dieser Entwicklung waren beide Geschäftsbereiche mit unterschiedlicher Ausprägung betroffen: Im Bereich Professional Services, der im Wesentlichen die Beratungsdienstleistungen beinhaltet, verringerten sich die Umsätze lediglich um 7% und betragen im Berichtszeitraum rund 18,696 Mio. € (i. Vj. 20,164 Mio. €). Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Anfang September übernommene und seitdem mit in den Konzernabschluss einbezogene GLA rund 0,738 Mio. € zum Segmentumsatz beitrug. Die Umsatzerlöse im Bereich Software gingen hingegen um 31% auf rund 4,839 Mio. € zurück (i. Vj. 6,992 Mio. €). Dabei sanken die Umsatzerlöse mit Wartungsleistungen von 1,647 Mio. € im Vorjahr auf 0,804 Mio. € 2013 und die Umsätze aus Lizenzerlösen von 5,346 Mio. € auf 4,036 Mio. €. Größter Umsatzträger im Bereich Software blieb im Geschäftsjahr 2013 SNP Transformation Backbone; das Produkt trug rund 3,596 Mio. € (i. Vj. 4,936 Mio. €) zum Segmentumsatz bei. Der Anteil am gesamten Softwareumsatz belief sich damit auf rund 74% (i. Vj. 71%). Insgesamt verringerte sich der Umsatzanteil des Bereichs Software im Berichtszeitraum von 26% auf 21%.

SNP investiert in zukünftiges Wachstum

Die SNP-Gruppe setzte ihre langfristige Wachstumsstrategie auch im Geschäftsjahr 2013 konsequent fort und investierte mit der Übernahme des Geschäftsbetriebs der US-amerikanischen GLA in die Erschließung des US-amerikanischen Marktes sowie in das Know-how zur Transformation von Oracle-Systemen. Daneben wurde ein neuer Standort in Spanien aufgebaut und die weitere Internationalisierung des Vertriebs vorangetrieben. Darüber hinaus investierte die Gesellschaft in die Weiterentwicklung des Kernprodukts SNP Transformation Backbone und intensivierte die Marketingaktivitäten. Die Investitionen spiegeln sich besonders im Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und des Personalaufwands wider. So erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Vorjahresvergleich um 18% auf 7,408 Mio. € (i. Vj. 6,286 Mio. €). Neben den genannten Zukunftsinvestitionen ist dies vor allem auf verschiedene Aufwendungen im Zusammenhang mit der Akquisition der GLA, höhere Recruiting-Aufwendungen für den Ausbau des Vertriebs und weiterer Schlüsselfunktionen sowie eine Wertberichtigung einer Forderung im zweiten Quartal zurückzuführen. Ein Großteil des Anstiegs der Personalaufwendungen um 9% auf 17,190 Mio. € (i. Vj. 15,779 Mio. €) ist auf die Akquisition der GLA zurückzuführen. Hier wurden 25 neue Mitarbeiter übernommen. Dazu kommt die Einstellung neuer Vertriebsexperten im Zuge des Ausbaus des Direktvertriebs. Insgesamt stieg die Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2013 auf 248 an (i. Vj. 223).

Die Abschreibungen beliefen sich im Berichtszeitraum auf 0,743 Mio. € und lagen damit leicht unter dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 0,763 Mio. €).

Ergebnisentwicklung

Der Rückgang der Umsatzerlöse bei zeitgleich erhöhten Aufwendungen für die weitere Internationalisierung und den Ausbau der Vertriebsaktivitäten schlägt sich auch im Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres nieder. Betrug das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Vorjahr noch 2,951 Mio. € (angepasst um die Effekte aus der Anwendung von IAS 19R), stand im Berichtszeitraum ein negatives EBIT in Höhe von -2,714 Mio. € zu Buche. Segmentseitig erzielte der Bereich Professional Services aufgrund einer vor allem im ersten Halbjahr deutlich gesunkenen Auftragslage ein negatives EBIT in Höhe von -1,160 Mio. € (i. Vj. 1,634 Mio. €), wohingegen der Bereich Software trotz der gestiegenen Aufwendungen für die Entwicklung und den Vertrieb ein positives EBIT in Höhe von 0,580 Mio. € beisteuern konnte. Dies entspricht einer

Marge in Höhe von 12,0% (i. Vj. 44,1%). Die nicht segmentbezogenen Aufwendungen gemäß IFRS 8.6 sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,350 Mio. € auf 2,339 Mio. € (i. Vj. 1,989 Mio. €) gestiegen.

Das Finanzergebnis verbesserte sich im Berichtszeitraum leicht auf -0,084 Mio. € (i. Vj. -0,087 Mio. €). Somit ergibt sich für das Geschäftsjahr 2013 ein negatives Ergebnis vor Steuern (EBT) von -2,799 Mio. € (i. Vj. 2,862 Mio. €).

Musste die Gesellschaft im Vorjahr Steuern von Einkommen und Ertrag in Höhe von 0,946 Mio. € verbuchen, ergibt sich für das Geschäftsjahr 2013 aufgrund des negativen Ergebnisses ein Steuerertrag in Höhe von 0,477 Mio. €. Daraus resultierte ein Konzernjahresfehlbetrag in Höhe von -2,322 Mio. € (i. Vj. 1,918 Mio. €).

Nach Abzug des auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Gewinns in Höhe von 0,086 Mio. € ergibt sich ein Konzernjahresfehlbetrag nach Minderheiten von -2,405 Mio. € (i. Vj. 1,791 Mio. €) und ein Ergebnis pro Aktie von -0,65 € (i. Vj. 1,57 € bzw. 0,53 € unter Berücksichtigung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Geschäftsjahr 2013); jeweils sowohl unverwässert als auch verwässert. Bereinigt um Unterschiede aus der Währungsumrechnung ergibt sich ein negatives Gesamtergebnis von -2,271 Mio. € (i. Vj. positives Gesamtergebnis von 1,950 Mio. €).

Dividendenvorschlag

Die 13. Hauptversammlung der SNP AG, die am 16. Mai 2013 in Leimen stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer im Vergleich zum Vorjahr verringerten Dividende in Höhe von 0,24 €

je Aktie (i. Vj. 0,58 €, jeweils berechnet nach Gratisaktien). Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 0,892 Mio. € (i. Vj. 1,973 Mio. €), bzw. rund 50% des ausschüttungsfähigen Jahresüberschusses.

Die Gesellschafterversammlung der SNP Austria GmbH beschloss am 10. April 2013 eine Gewinnausschüttung in Höhe von 0,300 Mio. € aus dem Bilanzgewinn auszu zahlen. Davon entfielen 0,255 Mio. € auf die SNP AG (konzernintern) und 0,045 Mio. € auf einen konzernfremden Anteilseigner. Demzufolge setzt sich die in der Konzern-Kapitalflussrechnung ausgewiesene Ausschüttung in Höhe von 0,937 Mio. € aus der Dividende an die Aktionäre der SNP AG in Höhe von 0,892 Mio. € sowie der Ausschüttung der SNP Austria GmbH an konzernfremde Anteilseigner in Höhe von 0,045 Mio. € zusammen.

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2013 einen Jahresfehlbetrag in Höhe von -3,528 Mio. € (i. Vj. Jahresüberschuss in Höhe von 1,683 Mio. €) aus.

Angesichts der positiven Entwicklung im zweiten Halbjahr 2013 mit einem leicht positiven EBIT im vierten Quartal wird der Vorstand dem Aufsichtsrat und der am 6. Juni 2014 stattfindenden Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende in Höhe von 0,08 € je Aktie auszuschütten (i. Vj. 0,24 € je Aktie, berechnet nach Gratisaktien).

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2013 mit 10,409 Mio. € rund 8% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 9,574 Mio. €. Im Wesentlichen ist dies auf eine deutliche Belegung im Bereich Professional Services zurückzuführen.

In Mio. €	2013	2012*
Auftragsbestand	10,409	9,574
Umsatz	23,535	27,151
EBIT	-2,714	2,951
EBITDA	-1,972	3,714
Mitarbeiteranzahl	248	223

* Die Vorjahreswerte wurden aufgrund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19R angepasst.

Vergütungsbericht

Der nachfolgende Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts. Er hat als wesentliches Element guter Corporate Governance den Anspruch, die Vergütung des Vorstands und Aufsichtsrats transparent und verständlich gegenüber den Aktionären und unternehmerischen Anspruchsgruppen darzustellen. Dabei fasst der Vergütungsbericht die Grundsätze zusammen, welche auf die Festlegung der Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats der SNP AG Anwendung finden. Er erläutert zum einen Höhe und Struktur des Vorstandseinkommens und zeigt auf, dass mit den variablen Gehaltsbestandteilen auch eine regelmäßige Anpassung an die aktuellen Marktgegebenheiten erfolgt. Zum anderen legt der Vergütungsbericht Rechenschaft über die Vergütung des Aufsichtsrats ab.

Allgemeine Erläuterungen zur Vorstandsvergütung

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist gemäß dem am 5. August 2009 in Kraft getretenen Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung („VorstAG“) der Gesamtaufsichtsrat zuständig, was auch zuvor schon Praxis der SNP AG war. Die Struktur des Vergütungssystems sowie dessen konkrete Ausgestaltung werden vom Aufsichtsrat regelmäßig beraten und überprüft. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung des Vorstands bilden insbesondere die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands insgesamt sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung seines Vergleichsumfeldes. Damit kommt die SNP AG den Anforderungen des VorstAG nach.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand

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

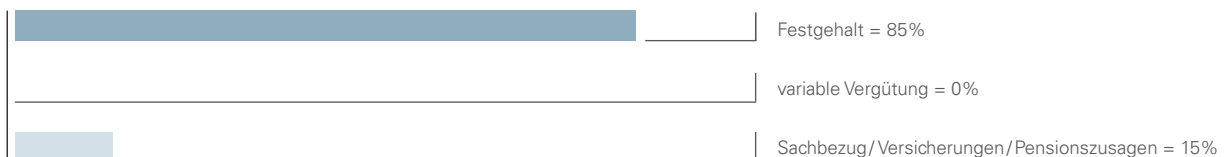
Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen Vorstandsmitgliedern prinzipiell in gleicher Weise zu, sind vom einzelnen Vorstandsmitglied jedoch individuell zu versteuern.

Die Höhe der variablen Vergütung ist von quantitativen Zielen, in Abhängigkeit vom Unternehmenserfolg, und von qualitativen Zielen, in Abhängigkeit von der persönlichen Leistung und dem Führungserfolg des Vorstandsmitglieds, abhängig. Diese Ziele werden alljährlich einvernehmlich von Vorstand und Aufsichtsrat einschließlich der Gewichtung festgesetzt.

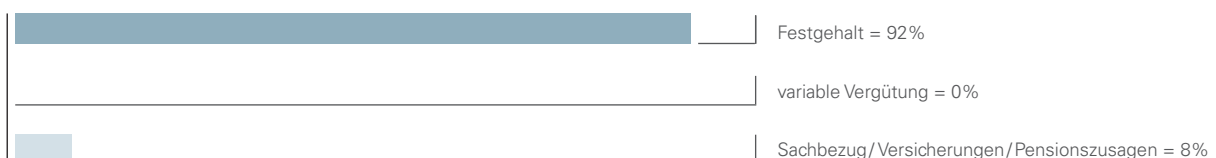
Grundlage der Long-term Incentive-Komponente sind die an einem festgelegten Ziel gemessenen Earnings before Tax (EBT) pro Aktie zum Ende der Laufzeit von drei Jahren. Die Festlegung des Zieles erfolgte durch den Gesamtaufsichtsrat. Die Auszahlungen sind auf 150 T€ für ein Vorstandsmitglied begrenzt.

Die Zusammensetzung der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2013 ergibt sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Schaubildern:

Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO



Andrew Watson, CFO / COO



Regelungen bei vorzeitigem Ausscheiden eines Vorstandsmitgliedes

Die aktuelle Amtszeit von Herrn Dr. Schneider-Neureither begann am 1. Oktober 2012 und endet am 31. Dezember 2015, der Dienstvertrag von Herrn Watson hatte eine Laufzeit vom 11. Juli 2011 bis zum 31. Dezember 2014 und wurde einvernehmlich zum 30. Juni 2013 beendet.

Die Gesellschaft ist im Falle einer vorzeitigen Abberufung gem. § 84 Abs. 3 AktG oder im Falle einer vorzeitigen Amtsniederlegung berechtigt, das Dienstverhältnis unter Wahrung einer Frist von 18 Monaten zum Monatsende ordentlich zu kündigen. Die Vorstandsmitglieder sind ebenfalls berechtigt, im Falle der vorzeitigen Abberufung unter Wahrung einer Frist von 18 Monaten zum Monatsende ordentlich zu kündigen.

Im Falle eines vorzeitigen Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds bestehen keine gesonderten Regelungen außer für die Bemessung der variablen Vergütung. Sofern ein Vorstandsmitglied unterjährig ausscheidet, gilt folgende Regelung:

- Die Bonuszahlung erfolgt pro rata temporis und unter angemessener Berücksichtigung (§ 315 BGB) des Beitrags des Vorstandsmitglieds. Insoweit bestehen folgende Ausnahmen: Sofern die Gesellschaft das Dienstverhältnis aus wichtigem Grund im Sinne des § 626 BGB aus vom Vorstandsmitglied zu vertreten-

den Gründen kündigt, entfällt der Anspruch auf noch nicht ausgeschüttete Bonuszahlungen ersatzlos. Ferner entfällt der Anspruch für Zeiten der Freistellung.

- Der Long-term Incentive wird vom Aufsichtsrat unter Ausübung billigen Ermessens (§ 315 BGB) festgelegt. Hierbei sind der Beitrag des Vorstandsmitglieds am Unternehmenserfolg und die weitere Entwicklung bis zum Ende des Bemessungszeitraums angemessen zu berücksichtigen. Bei voller Zielerreichung ist von einem Betrag in Höhe von 50 T€ brutto pro vollem Jahr der Laufzeit des Vertrages auszugehen. Der Long-term Incentive wird ungeachtet einer etwaigen vorzeitigen Beendigung erst zum oben bezeichneten Fälligkeitsdatum nach Ablauf des Bemessungszeitraums fällig.

Die vorstehenden Regelungen gelten nicht, sofern aus Anlass des Ausscheidens des Vorstandsmitglieds in einer Aufhebungsvereinbarung eine abschließende Regelung der Vergütungsansprüche erfolgt, durch welche auch ein etwaiger Bonusanspruch des Vorstandsmitglieds erfasst wird.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2013

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2013 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 377.338,43 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2013 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

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

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der Vorstandsmitglieder eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Aufsichtsratsmitglieder und leitenden Angestellten; die entsprechende D&O-Versicherung der SNP America, Inc. gewährt ebenfalls anteilig Schutz für den Vorstandsvorsitzenden der SNP AG, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 1.743,28 €. Eine dem Tätigkeitszeitraum entsprechende anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2013 bestand gegenüber keinem der Vorstände ein Darlehen, Kredit oder Vorschuss (i. Vj. 0 T€). Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen abzüglich Planvermögen gemäß IFRS in Höhe von 125 T€ (i. Vj. 123 T€; angepasst gemäß IAS 19R), gebildet. Das Planvermögen betrifft eine Rückdeckungsversicherung.

Sonstige Transaktionen

Zwischen dem 1. September 2009 und dem 30. September 2012 bestand ein Mietvertrag zwischen einem Vorstandsmitglied und der SNP Schneider-Neureither & Partner AG. Im Geschäftsjahr 2013 fielen dementsprechend keine Aufwendungen (i. Vj. 7 T€) mehr an.

Seit dem 1. Dezember 2010 besteht ein weiterer Mietvertrag zwischen einem Vorstandsmitglied und der SNP Schneider-Neureither & Partner AG. Im Geschäftsjahr 2013 fielen dafür Aufwendungen von 230 T€ (i. Vj. 230 T€) an. Im Geschäftsjahr 2013 wurden außerdem ein firmeneigener Pkw zum Preis von 30 T€ und verschiedene Gebrauchsgegenstände zum Preis von 23 T€ an ein Vorstandsmitglied verkauft. Darüber hinaus wurde ein firmeneigener Pkw zum Preis von 5 T€ an eine nahestehende Person eines Vorstandsmitgliedes sowie mehrere Gebrauchsgegenstände zum Preis von 2 T€ an ein weiteres Vorstandsmitglied verkauft. Die Verkaufspreise orientierten sich streng an marktkonformen Fremdvergleichspreisen.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat

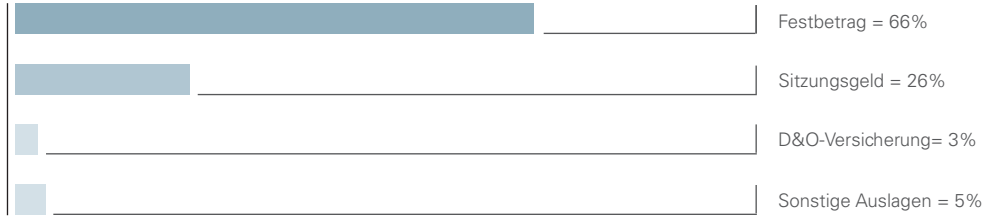
Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Sie setzt sich nach § 6 Abs. 20 der Satzung aus einer festen jährlichen Vergütung, dem Sitzungsgeld und dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen zusammen. Eine erfolgsbezogene Komponente der Vergütung existiert nicht. Da das kontinuierliche Firmenwachstum auch den Arbeitsaufwand für die Aufsichtsratsmitglieder deutlich erhöht hat, wurde im Rahmen der 10. ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2010 die Aufsichtsratsvergütung neu festgesetzt. Seit dem Geschäftsjahr 2010 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für ihre Tätigkeit neben der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000,00 € je Aufsichtsrats-sitzung einen Festbetrag in Höhe von 10.000,00 € je Geschäftsjahr. Entsprechend der Maßgabe des Deutschen Corporate Governance Kodex erhält der Vorsitzende das Doppelte, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieses Betrages. Zusätzlich wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O)-Ver-mögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 5.000.000,00 € je Aufsichtsratsmitglied einbezogen, ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2013

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2013 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 67.890,65 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

In €		Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Thomas Volk	Aufsichtsratsvorsitzender bis 31.10.2013	16.666,66	5.000,00	1.728,36	557,22	23.952,24
Dr. Michael Drill	Stellv. Vorsitzender	15.000,00	6.000,00	508,46	668,67	22.177,13
Klaus Weinmann	Mitglied des Aufsichtsrats bis 30.04.2013	3.333,33	2.000,00	0,00	222,89	5.556,22
Gerhard A. Burkhardt	Mitglied des Aufsichtsrats ab 01.05.2013	6.666,67	4.000,00	0,00	445,78	11.112,45
Roland Weise	Aufsichtsratsvorsitzender ab 12.11.2013	2.888,89	1.000,00	1.092,28	111,44	5.092,61
Summe		44.555,55	18.000,00	3.329,10	2.006,00	67.890,65

Zusammensetzung der Aufsichtsratsvergütung:



Auf der Grundlage eines Beratervertrages vom 22. November 2013, dem der Aufsichtsrat am selben Tag zugestimmt hatte, hat Herr Weise neben seiner Tätigkeit als Aufsichtsrat für die SNP AG weitere Beratungsleistungen erbracht. Diese Leistungen wurden im Berichtszeitraum mit insgesamt 3.048,00 € zuzüglich Umsatzsteuer vergütet.

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

Nachtragsbericht

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

Heidelberg, 6. März 2014

Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorstandsvorsitzender/CEO