



Zwischenbericht Q1 2013





Über SNP

Die SNP AG erhöht die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen Veränderungen umsetzen, und unterstützt sie, ihre IT-Landschaft schneller und wirtschaftlicher an neue Rahmenbedingungen anzupassen. Dazu hat das Softwareunternehmen mit SNP Transformation Backbone® die weltweit erste Standardsoftware für die automatisierte Analyse und standardisierte Umsetzung von Änderungen in IT-Systemen entwickelt. Die Transformationsplattform beruht auf den Erfahrungen aus über 1.500 Projekten weltweit. Diese hat das 1994 gegründete Unternehmen mit seinen softwarebezogenen Dienstleistungen für Business Landscape Transformation® gesammelt.

Mehr als 200 Mitarbeiter in Europa, Südafrika sowie den USA erwirtschafteten 2012 einen Umsatz von 27,2 Mio. Euro. Die SNP AG mit Stammsitz in Heidelberg hatte ihren Börsengang im Jahr 2000 und ist seit 2003 im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörsen gelistet.

Weitere Informationen unter www.snp-ag.com

Ansprechpartner Investor Relations:

SNP Investor Relations
Stefan Tobias Burkhardt
Telefon: +49 6221 6425-637
Fax: +49 6221 6425-20
E-Mail: investor.relations@snp-ag.com



Zwischenbericht Q1 2013

für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2013

Positiver Jahresausblick trotz schwachem Start

- Umsatz nach drei Monaten liegt bei 5,4 Mio. € (i.Vj. 7,3 Mio. €)
- EBIT mit -0,8 Mio. € negativ (i.Vj. 1,2 Mio. €)
- Maßnahmen wurden eingeleitet
- Jahresprognose bestätigt

Das erste Quartal 2013 verlief für die im General Standard an der Frankfurter Wertpapierbörsen notierte SNP Schneider-Neureither & Partner AG (ISIN DE0007203705) enttäuschend. Der Spezialist für standardisierte IT-Transformationen weist insbesondere in den beiden ersten Monaten des Jahres einen deutlichen Umsatzrückgang und Periodenverlust auf. Zwar war im März wieder eine anziehende Geschäftsentwicklung zu verzeichnen, die fehlenden Umsätze aus den beiden Vormonaten konnten jedoch nicht kompensiert werden. So musste nach drei Monaten insgesamt ein Umsatzrückgang auf 5,4 Mio. € (i.Vj. 7,3 Mio. €) verbucht werden. In Folge der schwachen Auftragssituation lagen aufgrund der höheren Kostenbasis nach dem Ausbau der eigenen Entwicklungs-, Vertriebs- und Marketingaktivitäten auch die Ertragskennziffern im negativen Bereich. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) befindet sich mit -0,8 Mio. € deutlich unter dem Vorjahreswert in Höhe von 1,2 Mio. €.

Andy Watson, Vorstand und CFO/COO der SNP AG zur Entwicklung in den ersten drei Monaten: „Das neue Geschäftsjahr begann für uns in beiden Geschäftsbereichen sehr enttäuschend. Wir wussten zwar, dass es nicht leicht wird, die Umsatzgröße des Vorjahresquartals, in dem wir mehrere Großaufträge abschließen konnten, zu erreichen. Einen so starken Einbruch im Januar und Februar hatten wir jedoch nicht erwartet, da wir derzeit viele Kundenakquisitionstermine wahrnehmen und auch die Gespräche mit unseren Vertriebspartnern erfreulich positiv verlaufen. Trotzdem

blieben sowohl die Umsätze aus Softwarelizenzen als auch aus Beratungsdienstleistungen deutlich hinter unseren Erwartungen zurück. Da wir in den letzten Quartalen gemäß unserer Strategie stark in Entwicklung, Marketing und Vertrieb investiert hatten und durch den Ausbau der Kapazitäten nun eine höhere Kostenbasis vorhalten, schlugen sich die ausbleibenden Umsätze direkt auf das Ergebnis nieder. Diese Investitionen sind wichtig, um das weitere Wachstum des SNP-Konzerns zu ermöglichen.“

Die Softwareumsätze aus dem Partnervertrieb und über unsere Ländergesellschaften entwickelten sich zuletzt jedoch wieder deutlich besser und lagen im März bei rund 0,7 Mio. €. Auch im Beratungsbereich zeigt sich eine positive Tendenz, weil mit den verkauften Lizenz-Beratungsverträgen verbunden sind, die in den kommenden Monaten realisiert werden.“

Umsätze in beiden Segmenten rückläufig

Der Konzernumsatz in den ersten drei Monaten 2013 verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um rund 26% auf 5,4 Mio. € (i. Vj. 7,3 Mio. €). Der Bereich Software-related-Services wird ab sofort in der Finanzberichterstattung der Gesellschaft als Bereich Professional Services geführt. In diesem Segment, das im Wesentlichen die Beratungsdienstleistungen umfasst, gingen die Umsätze aufgrund niedriger Auslastung im Vergleich zum außerordentlich starken Vorjahresquartal um rund 21% auf 4,2 Mio. € (i. Vj. 5,4 Mio. €) zurück. Im Bereich Software verzeichnete die Gesellschaft in Folge von insbesondere im Partnervertrieb länger als erwarteten Vertriebszyklen sowie der generellen Zurückhaltung einiger Kunden mit 1,1 Mio. € um rund 42% geringere Umsätze als im Vorjahr (i. Vj. 2,0 Mio. €). Aus den vom letzten Jahr verschobenen Kundenentscheidungen über die Vergabe von Großaufträgen konnten entgegen der Erwartung des Managements bislang keine wesentlichen

Erfolge vermeldet werden. Der Vorstand sieht aber nach wie vor eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass in den folgenden Quartalen noch entsprechende Umsätze daraus realisiert werden können.

Höhere Fixkosten belasten zusätzlich das Ergebnis

Der Ausbau des Personalbestands in den Bereichen Entwicklung, Vertrieb und Marketing hat zu einer deutlichen Erhöhung des Personalaufwands geführt. Dieser belief sich im Berichtszeitraum auf 4,44 Mio. € (i. Vj. 4,03 Mio. €). Die Personalaufwandsquote stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal von 55% auf 82%. Die Anzahl der Mitarbeiter belief sich zum 31. März 2013 auf 223 und blieb damit im Vergleich zum 31. Dezember 2012 konstant (zum 31. März 2012: 195 Mitarbeiter). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben mit 1,45 Mio. € ungefähr auf dem Niveau des Vorjahrs (i. Vj. 1,47 Mio. €).

Die gestiegene Kostenbasis in Verbindung mit den niedrigeren Umsätzen führte dann im Berichtszeitraum zu einem negativen Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) in Höhe von -0,84 Mio. € (i. Vj. 1,18 Mio. €).

Somit ergab sich für das erste Quartal 2013 insgesamt auch ein Periodenverlust nach Anteilen Dritter in Höhe von -0,59 Mio. € (i. Vj. 0,75 Mio. €). Das Ergebnis pro Aktie betrug demnach verwässert und unverwässert -0,47 € (i. Vj. 0,66 €).

Steigender Auftragsbestand und voranschreitende Internationalisierung

SNP Transformation Backbone ist das Kernprodukt von SNP und wird zukünftig sowohl im Direkt- als auch im Partnervertrieb durch steigende Lizenzentgelte der Wachstumstreiber bei Umsatz und Profitabilität sein. Gegen Ende des Berichtszeitraums war wieder eine steigende Nachfrage zu verzeichnen. Der Auftragsbestand des SNP Konzerns lag für beide Segmente zum 31. März 2013 bei 10,23 Mio. € und damit leicht über dem Vergleichswert des Vorjahrs von 9,74 Mio. €.

Die Internationalisierung von SNP wird auch im neuen Geschäftsjahr weiter vorangetrieben. Im ersten Quartal 2013 waren verstärkt Umsätze mit Kunden aus der Schweiz zu verzeichnen. Die im Geschäftsjahr 2011 gegründete Vertriebsgesellschaft in Südafrika konnte außerdem das erste Großprojekt in Zusammenarbeit mit einem Partner verbuchen.

Weiterhin stabile Finanzlage

Aufgrund der im Dezember 2012 durchgeföhrten Kapitalerhöhung lag der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. März 2013 mit 9,2 Mio. € deutlich über dem Niveau des Vorjahrs (31. März 2012: 6,3 Mio. €). Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 76,5% (31. März 2012: 70,4%). Zusätzlich war die Gesellschaft im Berichtszeitraum weiterhin frei von Bankverbindlichkeiten. Damit ist die Finanzlage der SNP weiterhin äußerst solide und die Gesellschaft ideal positioniert, um die sich bietenden Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen.

Ausblick

Der Vorstand erwartet eine Belebung des Geschäfts über den Partnervertrieb und die Landesgesellschaften und geht trotz der verhaltenen Geschäftsentwicklung im ersten Quartal aus heutiger Sicht für das Geschäftsjahr 2013 weiterhin von einem zweistelligen Umsatzwachstum und einer EBIT-Marge von 14-18% aus.

„Wir haben die unter unserer Erwartung liegende Absatzsituation der vergangenen Monate analysiert: Zuletzt mussten wir leider feststellen, dass der Ausbau des Partnergeschäfts trotz sehr erfreulicher Entwicklungen nicht so schnell zu bedeutenden Aufträgen und Umsätzen führte, als wir das zunächst erwartet hatten. Auch beim Ausbau des Eigenvertriebs lief noch nicht alles ganz rund. Die nun eingeleiteten Gegenmaßnahmen sollen unsere interne Aufbau- und Ablauforganisation insgesamt verbessern und insbesondere die Vertriebsaktivitäten stärken. Auch deswegen erwarten wir für die kommenden Monate eine Stabilisierung der Umsatz- und Ertragssituation und halten die gegebene Guidance für realistisch. Zusammen mit unseren Partnern verfügen wir über eine gut gefüllte Pipeline und sind weiterhin sehr zuversichtlich, dass wir im weiteren Jahresverlauf neue, bedeutende Projekte gewinnen und größere Lizenzentgelte erzielen können. Die neuen Aufträge in den USA und Südafrika gegen Ende des ersten Quartals bestätigen uns in dieser Haltung. Nach wie vor wird das Wachstum im Partnergeschäft im Fokus der nächsten Monate stehen und die weitere Entwicklung der SNP AG kennzeichnen“, so Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender und CEO der SNP AG.

Heidelberg, 29. April 2013

Der Vorstand

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzernbilanz

zum 31. März 2013

Aktiva	31.03.2013 T€	31.12.2012 T€	31.03.2012 T€
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9.156	10.152	6.279
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.071	6.900	6.947
Steuererstattungsansprüche	1.466	854	563
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	762	409	394
	17.455	18.315	14.183
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	2.068	2.068	2.068
Immaterielle Vermögenswerte	229	260	249
Sachanlagen	1.340	1.486	1.758
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	0	0	100
Sonstige langfristige Vermögenswerte	34	33	25
Steuererstattungsansprüche	12	12	15
Latente Steuern	387	345	161
	4.070	4.204	4.376
	21.525	22.519	18.559
Passiva			
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	667	821	471
Rückstellungen	64	68	65
Steuerschulden	607	665	735
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.071	3.226	3.319
	4.409	4.780	4.590
Langfristige Schulden			
Rückstellungen für Pensionen	487	476	455
Latente Steuern	164	180	457
	651	656	912
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	1.246	1.246	1.133
Kapitalrücklage	7.189	7.189	2.295
Gewinnrücklagen	8.212	8.798	9.727
Sonstige Rücklagen	22	41	25
Eigene Anteile	-415	-379	-309
	16.254	16.895	12.871
Aktionären zustehendes Kapital			
Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter	211	188	186
	16.465	17.083	13.057
	21.525	22.519	18.559

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
für die Zeit vom 1. Januar bis 31. März 2013

	Jan.-März 2013 T€	Jan.-März 2012 T€
Umsatzerlöse	5.390	7.305
Professional Services	4.247	5.353
Lizenzen	907	1.341
Wartung	236	611
Sonstige betriebliche Erträge	93	36
Materialaufwand	-250	-474
Personalaufwand	-4.437	-4.025
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.451	-1.471
Sonstige Steuern	-5	-4
EBITDA	-660	1.367
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-181	-183
EBIT	-841	1.184
Sonstigen finanziellen Erträge	0	13
Sonstige finanzielle Aufwendungen	-6	-4
Finanzerfolg	-6	9
EBT	-847	1.193
Steuern vom Einkommen und Ertrag	284	-398
Konzernjahresüberschuss	-563	795
Davon:		
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilseigner	23	50
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG	-586	745
Ergebnis je Aktie	€	€
- Unverwässert	-0,47	0,66
- Verwässert	-0,47	0,66
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl	in Tausend	in Tausend
- Unverwässert*	1.239	1.129
- Verwässert*	1.239	1.129

* In der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von Aktien ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von dem Erwerb eigener Aktien im Verlauf des ersten Quartals enthalten (zum Stichtag 31.03.2013 hält die Gesellschaft 7.294 eigene Anteile).

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. März 2013

	Jan.-März 2013 T€	Jan.-März 2012 T€
Ergebnis nach Steuern	-563	795
Abschreibungen	181	183
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	11	8
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-66	57
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	-136	-979
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-371	-124
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	-944	-60
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-68	-102
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-4	-63
Auszahlung für Investitionen in At-Equity-Beteiligungen	0	-100
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	56	8
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-16	-257
Auszahlung für den Kauf eigener Anteile	-36	-99
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	-36	-99
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3)	-996	-416
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	10.152	6.695
Finanzmittelbestand am Ende des Quartals	9.156	6.279
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:	31. März 2013 T€	31. März 2012 T€
Liquide Mittel	9.156	6.279
Finanzmittelbestand am Ende des Quartals	9.156	6.279

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
für die Zeit vom 1. Januar 2011 bis 31. März 2013

	Gezeichnetes Kapital T€	Kapital-rücklage T€	Gewinn-rücklagen T€	Sonstige Rücklagen (Währungs-umrechnung) T€	Eigene Anteile T€	Aktionären der SNP AG zustehendes Kapital T€	Nicht beherr-schende Anteile T€	Gesamtes Eigenkapital T€
Stand 01.01.2011	1.133	2.295	7.919	31	0	11.378	30	11.408
Kauf eigener Anteile					-210	-210		-210
Gewinnausschüttungen			-1.926			-1.926		-1.926
Gesamtergebnis			2.989	-22		2.967	106	3.073
Stand 31.12.2011	1.133	2.295	8.982	9	-210	12.209	136	12.345
Kauf eigener Anteile					-99	-99		-99
Gesamtergebnis			745	16		761	50	811
Stand 31.03.2012	1.133	2.295	9.727	25	-309	12.871	186	13.057
Kapitalerhöhung	113	4.894				5.007		5.007
Kauf eigener Anteile					-70	-70		-70
Dividendenzahlung			-1.973			-1.973	-75	-2.048
Gesamtergebnis			1.044	16		1.060	77	1.137
Stand 31.12.2012	1.246	7.189	8.798	41	-379	16.895	188	17.083
Kauf eigener Anteile					-36	-36		-36
Gesamtergebnis			-586	-19		-605	23	-582
Stand 31.03.2013	1.246	7.189	8.212	22	-415	16.254	211	16.465

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. März 2013

	Jan.- März 2013 T€	Jan.- März 2012 T€
Periodenergebnis	-563	795
Unterschiede aus der Währungssumrechnung	-19	16
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	-19	16
Gesamtergebnis	-582	811
Ergebnisannteil nicht beherrschender Anteilseigner	23	50
Ergebnisannteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG am Gesamtergebnis	-605	761

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

Segmentberichterstattung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. März 2013

	Professional Services T€	Software T€	Gesamt T€
Segmentergebnis			
Q1-2013	-493	86	-407
Marge	-11,6%	7,5%	-7,6%
Q1-2012	487	1.193	1.680
Marge	9,1%	61,1%	23,0%
Darin enthaltene Segmentaußenumsätze			
Q1-2013	4.247	1.143	5.390
Q1-2012	5.353	1.952	7.305
Abschreibungen im Segmentergebnis enthalten			
Q1-2013	145	36	181
Q1-2012	142	41	183
Segmentvermögen			
31.03.2013	17.860	1.797	19.657
31.03.2012	16.104	1.631	17.735
Segmentinvestitionen			
Q1-2013	59	11	70
Q1-2012	104	61	165
Überleitungsrechnung			
		Q1-2013 T€	Q1-2012 T€
Ergebnis			
Summe berichtspflichtige Segmente		-407	1.680
Nicht segmentbezogene Aufwendungen		-522	-528
Nicht segmentbezogene Beträge:			
- Sonstige betriebliche Erträge		93	36
- Sonstige Steuern		-5	-4
EBIT		-841	1.184
Vermögen			
Summe berichtspflichtige Segmente		19.657	17.735
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen		1.868	824
Konzernvermögen		21.525	18.559
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen			
- Latente Steueransprüche		387	161
- Ertragssteueransprüche		1.481	563
- Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen		0	100
Gesamt		1.868	824

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Dossenheimer Landstraße 100

69121 Heidelberg

Deutschland

Telefon: +49 6221 6425-0

Telefax: +49 6221 6425-20

E-Mail: investor.relations@snp-ag.com
info@snp-ag.comInternet: www.snp-ag.com**DE**SNP Consulting GmbH
Wolfsburgstraße 31
06502 Thale (Harz)
Tel.: +49 3947 610-0SNP Consulting GmbH
Lorenzweg 42
39124 Magdeburg
Tel.: +49 3947 610-0**AT**SNP AUSTRIA GmbH
Fabrikstraße 32
4020 Linz
Tel.: +43 732 771111-0SNP AUSTRIA GmbH
Lassallestraße 7b
1020 Wien
Tel.: +43 732 771111-0**CH**SNP (Schweiz) AG
Überlandstraße 107
8600 Dübendorf (Zürich)
Tel.: +41 44 802320-0**ZA**SNP Schneider-Neureither & Partner
ZA (Pty) Limited
Suite 7
Palazzo Towers West
Montecasino
William Nicol Drive
Fourways
Tel.: +27 011 510 0510**USA**SNP America Inc.
1400 Shepard Drive, Suite 200
Sterling, VA 20164
Tel.: +1 5713752097