

HALBJAHRESFINANZBERICHT 2018

INHALT

- 03 Letter of the CEO
- 06 SNP am Kapitalmarkt

Konzernzwischenlagebericht

- 08 SNP – The Transformation Company
- 09 Wesentliche Ereignisse im ersten Halbjahr 2018
- 10 Wirtschaftsbericht
- 11 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Konzernzwischenabschluss

- 16 Konzernbilanz
- 17 Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 18 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 19 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 20 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 22 Konzernanhang zum Konzernzwischenabschluss
- 27 Segmentberichterstattung
- 28 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 29 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

Weitere Informationen

- 30 Finanzkalender
- 30 Kontakt

LETTER OF THE CEO

**SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN, SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE,
LIEBE LESERINNEN UND LESER,**

im Jahr 2017 ist die SNP-Gruppe sehr dynamisch gewachsen und hat sowohl beim Umsatz als auch bei der Zahl der Mitarbeiter deutlich zugelegt: Wir haben die Umsatzmarke von 100 Mio. € überschritten, und die Zahl der Beschäftigten innerhalb der SNP-Gruppe stieg um rund 600 auf nunmehr über 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Zukäufe in Polen und Südamerika, das umsatzstärkste Quartal der Unternehmensgeschichte sowie die Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE) unterstreichen die Bandbreite unserer Aktivitäten und sind Beleg für das hohe Momentum des Jahres 2017.

SNP verfolgt einen klaren strategischen Plan, um die anstehende Digitalisierungswelle in den Unternehmen weltweit begleiten zu können. Wir haben 2017 die Gelegenheit für gezielte Akquisitionen und anorganisches Wachstum genutzt. Wir haben Anlaufinvestitionen getätigt, um vorbereitet zu sein auf das, was kommt.

In einer ersten Stufe haben wir die internationale Ausrichtung von SNP gestärkt und eine neue Stufe der Leistungs- und Lieferfähigkeit für die Kunden erreicht. Mit dem Auf- und Ausbau unserer internationalen Positionen und Marktzugänge haben wir wichtige Weichen für die operative und strategische Weiterentwicklung der Gruppe gestellt.

In der zweiten Phase stehen wir jetzt vor der Aufgabe, das Erreichte abzusichern und – parallel zur Integration und Implementierung der neuen Einheiten – eine stabile Basis dafür zu schaffen, den strategischen Wachstumskurs der vergangenen Jahre in nachhaltige Profitabilität zu überführen.

SNP ist unterwegs, und wir haben klare Ziele. Drei Gründe lassen uns mit viel Zuversicht auf die Zukunft blicken:

1. Das Marktvolumen des IT-Transformationsmarktes ist enorm.

Die Zukunftsaussichten und das Marktpotenzial für die SNP-Gruppe sind nach wie vor hervorragend. Wachstumstreiber sind zwei globale Megatrends in den für SNP relevanten Märkten: Zum einen liegen die globalen M&A-Aktivitäten auf Rekordniveau: In der ersten Jahreshälfte 2018 summierte sich das weltweite Deal-Volumen auf ca. 2,5 Billionen US-\$. Zum anderen ist der technologische Fortschritt hin zu SAP S/4HANA ungebrochen. Der Beginn einer großen Welle von S/4-Migrationen ist bereits heute zu erkennen. In den kommenden Jahren werden rund 50.000 Unternehmen ihre IT-Landschaften auf SAP S/4HANA umstellen.

Fakt ist aber auch, dass noch viele Unternehmen einer vollumfänglichen Migration abwartend gegenüberstehen und geplante Transformationsprojekte zeitlich strecken und stufenweise umsetzen. Das hat sich nicht zuletzt auch auf die operative Ergebnissituation bei SNP ausgewirkt. Dem gegenüber steht die Tatsache, dass wir von ersten Großkunden mit interessanten Pilotprojekten beauftragt wurden. Diese Pilotprojekte bereiten eine vollumfängliche Transformation vor und führen zunächst ausgesuchte Geschäftssparten und Landeseinheiten in die neue Softwareumgebung.



Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO

2. SNP verfügt über einen einzigartigen Softwareansatz.

Kern unseres Geschäftsmodells ist unser hochleistungsfähiges und am Markt einzigartiges Softwareportfolio. Begleitet von unserer breiten Erfahrung und Expertise im Transformationsgeschäft, gibt es keinen vergleichbar aufgestellten Anbieter, der die zunehmend an Bedeutung gewinnenden IT-Herausforderungen in den Unternehmen effektiver lösen kann.

Unsere derzeit wichtigste Initiative im Bereich der S/4HANA-Migration ist unser SNP BLUEFIELD™-Ansatz, der sich stark von traditionellen Softwareimplementierungs-Ansätzen abhebt und von unseren Kunden bereits sehr gut angenommen wird. Das Kunden-Feedback zeigt uns, dass wir uns hier hervorragend positioniert haben. Mit IBM Services haben wir hierzu eine Partnerschaft sowie eine gemeinsame Go-to-Market-Strategie entwickelt.

Der technologische Kern von SNP BLUEFIELD™ – einem eingetragenen SNP-Markenzeichen – ist die einzigartige Kombination von SNP-Software, -Methodik und -Experten. Diese bietet den Kunden einen flexiblen, automatisierten und damit effizienten Transformationsansatz. Verbunden mit unserem innovativen „Ein-Schritt-Verfahren“, das verschiedene Projektschritte zu lediglich einem verschmelzen lässt, lassen sich Aufwand, Laufzeiten und Risiko bei der Implementierung deutlich reduzieren.

3. SNP bietet seinen Kunden nachweisbar signifikante Zeit- und Kostenersparnisse sowie Effizienzgewinne.

Das zentrale Nutzenversprechen für unsere Kunden ist nachgewiesener Zeitgewinn. Die Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Wettbewerbsumfeld zu reagieren, ist zur Schlüsselkompetenz in der weltweiten Wirtschaft geworden. Agile IT-Landschaften werden mehr und mehr zum entscheidenden Faktor für unternehmerischen Erfolg.

Nicht nur die Migration zu S/4HANA lässt viele Entscheidungsträger auf höchster Managementebene in den Unternehmen intensiv über die IT-Architekturen in ihrem Unternehmen nachdenken. Die zunehmende Erkenntnis, dass eine zukunftsfähige und vor allem sichere IT-Landschaft nahezu untrennbar mit der Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle verknüpft ist, ist bereits Teil unserer nochmals zielgerichteteren Kundenansprache.

SNP adressiert die IT-Herausforderungen zunehmend auf strategischer Kundenebene – unter Beachtung von IT-, Compliance- und Risikoaspekten gleichermaßen. Wir zeigen Entscheidern konkret auf, welche Nutzenpotenziale und Mehrwerte sich mit dem Einsatz unserer Technologie und unseres Lösungsansatzes realisieren lassen. Wir lösen konkrete Probleme in den Bereichen Security, Compliance und Governance.

Profitabilitätssteigerung und Weiterentwicklung der Gruppe

Festzuhalten ist also: Die strategische Grundausrichtung der SNP-Gruppe ist richtig. Unbefriedigend ist hingegen die operative Momentaufnahme bei den Zahlen zum Halbjahr 2018. Vor diesem Hintergrund werden wir unsere Anstrengungen im Zuge der strategischen Planung nochmals intensivieren. Dabei halten wir an unserem übergeordneten mittelfristigen Ziel der strukturellen Profitabilitätssteigerung unverändert fest. Grundsätzlich gehen wir weiter davon aus, dass insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenzlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Mit der Integration und Implementierung der neu dazugekommenen Einheiten gehen verschiedene Entwicklungs- und Lernprozesse einher: Wir haben die weltweiten Organisationsstrukturen nochmals gestrafft und weiter vereinheitlicht und wir haben die dafür notwendigen weltweiten Prozesse geschaffen. Zudem haben wir zusätzliche Restrukturierungsmaßnahmen – vor allem in den USA – umgesetzt und unsere Ausrichtung in einigen Marktsegmenten nochmals nachjustiert.

Für das zweite Halbjahr 2018 sind wir angesichts unserer gut gefüllten Projektpipeline und der absehbaren Chancen im Softwarebereich sehr zuversichtlich, eine deutlich bessere Ergebnissituation als im ersten Halbjahr 2018 zu erwirtschaften.

Die Integration der akquirierten Gesellschaften setzen wir – Schritt für Schritt – mit bewusst gewählten, unterschiedlichen Geschwindigkeiten um: Die Akquisition der britischen Harlex-Gruppe – inzwischen firmierend als SNP UK – ist operativ und organisatorisch abgeschlossen. Die Integration der polnischen BCC-Gruppe verläuft planmäßig: Hier steht vor allem der Ausbau des Nearshorings im Vordergrund, um zukünftig höhere Projektmargen erzielen zu können. In Südamerika haben wir uns für einen längerfristigen Integrationszeitraum entschieden. Alle Zukäufe vereint, dass wir sämtliche Gesellschaften sukzessive in unser internes IFRS-Berichtswesen integrieren.

Wir wissen, dass noch viel Arbeit vor uns liegt, und unser Anspruch an uns selbst ist hoch. Unser Fokus ist sehr klar: Wir arbeiten in der aktuellen Phase unserer strategischen Planung mit Hochdruck daran, ein solides Fundament für profitables Wachstum zu schaffen. Die SNP-Gruppe hat alles, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Wir kommen voran, aber wir wollen und müssen noch schneller vorankommen, um aus Chancen Resultate zu machen.

Ich bedanke mich bei unseren Kunden sowie bei allen Aktionärinnen und Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen. Wir werden weiter alles daransetzen, ihr Vertrauen auch in Zukunft zu rechtfertigen.



Dr. Andreas Schneider-Neureither
CEO

SNP AM KAPITALMARKT

Das erste Börsenhalbjahr 2018 war geprägt von einer Zunahme der weltweiten Konjunktursorgen und einer gesteigerten Nervosität an den Kapitalmärkten. Der daraus abzuleitende Anstieg der Volatilität an den Märkten führte beim deutschen Leitindex Dax zu einem Abschlag von rund 5% in der ersten Jahreshälfte. Der Mid-Cap-Index MDax kommt auf ein Minus von knapp 1%. Der TecDax als Index der technologieorientierten Nebenwerte hat seit Anfang des Jahres rund 6% zugelegt. Der Kleinwerte-Index der Deutschen Börse, der SDax, liegt nahezu unverändert auf dem Niveau vom Jahresbeginn.

Besser entwickelte sich der US-Technologieindex Nasdaq Composite, der seit Jahresbeginn auf einen Anstieg von rund 9% kommt. Hingegen liegen der marktweite US-Leitindex S&P 500 und der britische FTSE 100 kaum verändert bei Wertentwicklungen von rund 2% bzw. -1%. Schließlich hat sich der Euro im bisherigen Jahresverlauf um gut 3% gegenüber dem Dollar ermäßigt.

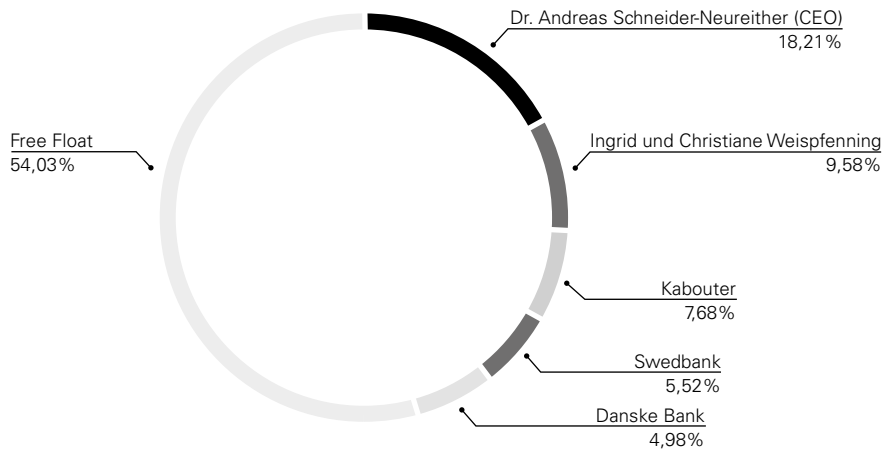
AKTIENSTAMMDATEN

ISIN	DE0007203705
Wertpapierkennnummer	720 370
Aktien zum 30.06.2018	5.474.463 (Grundkapital: 5.474.463 €)
Aktien zum 30.06.2017	4.976.786 (Grundkapital: 4.976.786 €)
Gattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Marktsegment	Prime Standard
Handelsplätze/Börsen	Xetra, Frankfurt, Berlin, Hamburg, München, Stuttgart, Düsseldorf
Börsenkürzel	SHF
Bloomberg	SHF:GR
Reuters	SHFG.DE

KENNZAHLEN ZUR AKTIE

		2018	2017
Ergebnis je Aktie zum 30.06.	(in €)	-0,95	-0,41
Marktkapitalisierung zum 30.06.	(in Mio. €)	149,45	190,21
Kurs zum 30.06.	(in €)	27,30	38,22
Höchstkurs im ersten Halbjahr	(in €)	36,75	49,20
Tiefstkurs im ersten Halbjahr	(in €)	27,30	38,18

AKTIONÄRSSTRUKTUR



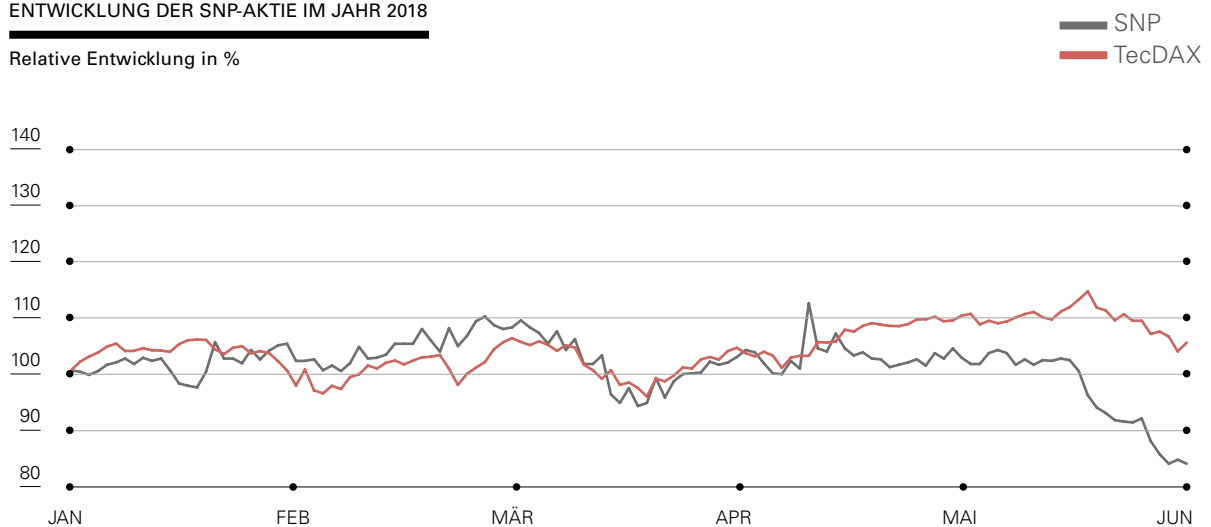
Die SNP-Aktie

Das Aktienjahr 2017 beschloss die SNP-Aktie mit einem Schlusskurs von 32,00 €; dies entsprach einer negativen Jahresperformance in Höhe von rund 22%. In den ersten Monaten des ersten Halbjahres 2018 wurde die Aktie in einem Korridor zwischen rund 32 und 36 € gehandelt. Den Höchstkurs markierte die Aktie Anfang März bei 36,75 €. Im Juni geriet die Aktie unter Abgabedruck und beendete das Börsenhalbjahr bei 27,30 €, was einer Performance von rund -15% und einer Marktkapitalisierung von rund 150 Mio. € entspricht.

Rückläufig war das börsenübergreifende Handelsvolumen und somit die Liquidität in der Aktie: Im Monatsmittel wurden in der ersten Jahreshälfte 8.867 Aktien täglich gehandelt (i.Vj. 12.248 Aktien). Im Jahr 2017 wurden börsenübergreifend 16.431 Aktien im Monatsmittel täglich gehandelt; im Jahr 2016 waren es 10.104 Aktien.

ENTWICKLUNG DER SNP-AKTIE IM JAHR 2018

Relative Entwicklung in %



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

KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT FÜR DEN ZEITRAUM VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

SNP – THE TRANSFORMATION COMPANY

Geschäftsmodell

Die SNP-Gruppe 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 versetzt Unternehmen in die Lage, mit einer veränderungsfreudigen IT den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten und Chancen im Markt zu nutzen. Lösungen und Software von SNP ermöglichen Zusammenführungen von bisher getrennten IT-Landschaften und unterstützen M&A-Projekte sowie Carve-outs. Mit SNP Transformation Backbone® with SAP LT bietet SNP die weltweit erste Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und umsetzt. Für die Kunden bieten sich dadurch klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig können Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert werden.

Kunden sind global agierende Konzerne aus der Industrie, dem Finanzsektor und dem Dienstleistungsumfeld. Die SNP SE wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705) gelistet.

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. „Business Landscape Transformation“ beschreibt hierbei die Veränderung und Anpassung von Enterprise-Resource-Planning-Systemen („ERP-Systemen“) und stellt die Hauptaktivität der SNP-Gruppe dar.

Ein ERP-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 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.

Auslöser von IT-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 Software-Upgrades wie beispielsweise SAP S/4HANA oder der „Move to the Cloud“. Viele ERP-Landschaften haben 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 Alt-Daten 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 Alt-Daten eines Unternehmens beizubehalten. Das Produkt- und Serviceangebot der SNP-Gruppe hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient.

Weitere Ausführungen zum SNP-Portfolio sind im Geschäftsbericht 2017 auf den Seiten 43 ff. zu finden.

GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

WESENTLICHE EREIGNISSE IM ERSTEN HALBJAHR 2018

Neue Organisationsstruktur

Um weiteres globales Wachstum nachhaltig abzusichern, hat die SNP-Gruppe zum Jahreswechsel die Organisation gestrafft und Führungsstrukturen neu ausgerichtet: Funktionen aus den einzelnen Landesgesellschaften wurden überwiegend neu geschaffenen globalen Verantwortlichen zugeordnet. Mit den neu geschaffenen globalen Verantwortlichkeiten und horizontal ausgerichteten Shared Services soll sichergestellt werden, dass weltweit einheitliche Prozesse implementiert werden und SNP damit für weiteres Wachstum gut aufgestellt ist. Seit dem 16. März 2018 ist Dr. Andreas Schneider-Neureither alleiniger geschäftsführender Direktor. Zum 24. April 2018 hat Herr Henry Göttler das Unternehmen verlassen.

Restrukturierung Region Nordamerika

SNP hat im Januar 2018 eine Reorganisation und Restrukturierung der nordamerikanischen Tochtergesellschaft SNP Transformations, Inc. beschlossen und im ersten Quartal 2018 umgesetzt. Im Zuge der Reorganisation wurden im ersten Quartal rund 25 Vollzeitstellen abgebaut. SNP rechnet mit Einspareffekten im unteren einstelligen Millionenbereich. Die Maßnahmen richteten sich sowohl auf operative als auch auf administrative Bereiche. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz in allen Bereichen dauerhaft zu verbessern. Darüber hinaus werden Zentralfunktionen zusammengelegt, die bisher an verschiedenen Standorten angesiedelt waren.

Ordentliche Hauptversammlung 2018

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP SE, die am 30. Mai 2018 erstmalig in Wiesloch stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag der Gremien zur Gewinnverwendung und beschlossen keine Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2017 (i. Vj. 0,39 €).

Partnerschaft mit IBM

Über eine neue Partnerschaft kooperiert SNP mit IBM Services, um Unternehmen dabei zu helfen, die Einführung von SAP S/4HANA als Teil ihrer gesamten digitalen Transformation zu beschleunigen. Zum Einsatz kommt

dabei der neue SNP BLUEFIELD™-Ansatz. Im Gegensatz zu traditionellen Ansätzen wie Greenfield und Brownfield bietet BLUEFIELD™ den Unternehmen die technologische Möglichkeit, Funktionen und Daten in einem einzigen, nicht destruktiven Schritt zu migrieren und zu aktualisieren. Der Kunde gewinnt Zeit, spart Geld und verringert das Fehlerrisiko. BLUEFIELD™ wird durch eine einzigartige Kombination von SNP-Software ermöglicht und ist eingetragenes Markenzeichen der SNP SE.

US-amerikanischer Großauftrag: Spectrum Brands

Im Mai wurde eine Vereinbarung mit Spectrum Brands Holdings, Inc. zur Abspaltung der globalen Sparten „Batteries and Lights“ sowie „Home and Personal Care Appliances“ geschlossen. Das Auftragsvolumen hat einen Gesamtwert von rund 4,5 Mio. US-\$; der Softwarelizenzanteil liegt bei rund 1,9 Mio. US-\$. Die beiden Transformationsprojekte, die die Durchführung von Datentransformationen in Nordamerika und Europa umfassen, laufen über ein Jahr und werden voraussichtlich im April 2019 abgeschlossen. Spectrum Brands ist ein weltweiter Anbieter von Konsumgütern mit einem Portfolio führender Marken.

Innoplexia GmbH: Ausweitung der Beteiligung auf 100%

Im Juni 2018 hat die SNP SE die vereinbarte einseitige Kaufoption gezogen und die restlichen 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH vom Gründer und Geschäftsführer erworben. Über einen mehrstufigen Akquisitionsplan wurde damit die Beteiligung auf 100% der Geschäftsanteile erhöht. Bereits im Mai 2017 wurde die Unternehmensbeteiligung von 20% auf 80% der Geschäftsanteile ausgebaut.

Das Heidelberger Software- und IT-Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung von Software und IT-Lösungen für Wettbewerbs- und Marktanalysen. Ein wesentliches Ziel der Partnerschaft ist es, die SNP-Transformationssoftware weiterzuentwickeln und auf Basis von künstlicher Intelligenz und Software-Algorithmen automatisierte Handlungsempfehlungen in Transformationsprojekten zu generieren. Daneben wird Innoplexia verstärkt die etablierten Vertriebsstrukturen der SNP-Gruppe nutzen und sich den notwendigen Zugang zu weiteren internationalen Märkten erschließen.

Die Innoplexia GmbH wurde im Jahr 2010 gegründet, beschäftigt zum 30. Juni 2018 31 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von rund 1 Mio. €.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der Internationale Währungsfonds (IWF) rechnet mit einer Fortsetzung des globalen Aufschwungs, schätzt die Abwärtsrisiken aber deutlich akuter ein als noch vor wenigen Monaten. Gefahren sieht der IWF in den Folgen eskalierender Handelskonflikte sowie auch in einer zunehmend unausgewogenen Expansion. Der IWF bekräftigte seine Forderung nach einem Verzicht auf protektionistische Maßnahmen und verstärkter internationaler Zusammenarbeit.

Gemäß IWF soll die globale Wirtschaftsleistung im laufenden Jahr ebenso wie 2019 um jeweils 3,9% zulegen. Damit sind zwar die Prognosen gegenüber den Werten vom April unverändert. Anlass zur Sorge geben den Experten allerdings der zunehmende Protektionismus, der als die größte kurzfristige Gefahr für das Wachstum beschrieben wird.

Zu den wichtigsten Risikofaktoren zählen die Experten steigende Zinsen in den USA, eskalierende Handelskonflikte, Kursgewinne beim US-Dollar und zunehmende geopolitische Unruhen.

Die US-Wirtschaft werde den Experten zufolge weiterhin von den Folgen der Steuerreform und konjunkturbelebenden Ausgabenprogramme profitieren. Ein weiteres Risiko sieht der Währungsfonds allerdings auch in einer stärker als erwartet ausfallenden Inflation in den USA.

Weniger optimistisch als zuvor werden hingegen die Aussichten für die 19 Staaten der Eurozone bewertet: Wegen enttäuschender Wachstumswahlen in Deutschland und Frankreich während des ersten Quartals und angespannter Finanzierungsbedingungen sowie politischer Ungewissheit in Italien nahm der Währungsfonds seine Prognosen für das laufende und kommende Jahr leicht zurück. Demnach wird der Output in Euroland dieses Jahr um 2,2% und 2019 um 1,9% steigen, also um 0,2 und 0,1 Prozentpunkte weniger, als es im April vorausgesagt worden war.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Der globale Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) ist unverändert einer der bedeutendsten und wachstumsstärksten Märkte im internationalen Branchenvergleich: Gemäß Gartner lagen die weltweiten Gesamtausgaben im Jahr 2017 bei 3,5 Billionen US-\$, dies entsprach einem Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 3,8%. Im laufenden Jahr sollen die Ausgaben um 6,2% auf 3,7 Billionen US-\$ zulegen.

Ebenfalls unverändert werden den beiden Teilbereichen IT-Services sowie Enterprise-Software die höchsten Wachstumsraten zugeschrieben: Die IT-Services legten im Jahr 2017 um 4,4% auf 933 Mrd. US-\$ zu; in 2018 sollen hier die Ausgaben um 7,4% auf rund 1 Billion US-\$ ansteigen; für den Teilbereich Enterprise-Software liegen die Werte bei 352 Mrd. US-\$ (2017, +8,8%) bzw. 391 Mrd. US-\$ (2018, +11,1%).

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

Umsatzentwicklung

Nach einem wachstumsstarken Geschäftsjahr 2017 ist die SNP-Gruppe erneut mit einem Umsatzwachstum in das laufende Geschäftsjahr gestartet: Nach Ablauf der ersten sechs Geschäftsmonate 2018 wurde ein Konzernumsatz in Höhe von 65,0 Mio. € erwirtschaftet; gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Anstieg von 17,0 Mio. € bzw. 35,4%. Das Wachstum im 2. Quartal fiel dabei aufgrund der erstmaligen Einbeziehung der Akquisitionen SNP Poland und Innoplexia im Mai 2017 mit +26,7% niedriger aus als noch im 1. Quartal (+46,1%).

Organische und anorganische Umsatzverteilung

Einen wesentlichen Einfluss auf das Umsatzwachstum hatten die erstmaligen Konsolidierungen der Innoplexia GmbH (Erstkonsolidierung zum 1. Mai 2017), der SNP Poland (frühere BCC-Gruppe, Erstkonsolidierung zum 1. Mai 2017), der Adepcon-Gruppe (Erstkonsolidierung zum 1. August 2017) sowie der ERST GmbH (Erstkonsolidierung zum 1. Oktober 2017) in den Quartalsabschluss. Das anorganische Wachstum belief sich auf 16,0 Mio. €. Das entspricht einem Zuwachs von rund 33%. Demgegenüber steht ein organisches Umsatzwachstum von 1,0 Mio. € oder rund 2%.

Umsatzverteilung nach Regionen

In der DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz) erwirtschaftete die SNP-Gruppe im ersten Halbjahr 2018 Umsatzerlöse in Höhe von 32,2 Mio. € (i. Vj. 29,3 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von rund 50% (i. Vj. 61%). Der steigende Anteil des Umsatzes außerhalb der DACH-Region ist auf die weitere erfolgreiche Internationalisierungsstrategie der SNP-Gruppe zurückzuführen.

Die Region Polen steuerte über SNP Poland 9,9 Mio. € (i. Vj. seit Mai 2017: 4,5 Mio. €) bzw. rund 15% zum Gesamtumsatz im ersten Halbjahr 2018 bei. Der Umsatzbeitrag der Region Südamerika über die Adepcon-Gruppe belief sich auf 8,3 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €; Erst-

konsolidierung im August 2017); dies entspricht einem Umsatzanteil von rund 13%. Auf UK entfielen 3,6 Mio. € (i. Vj. 3,0 Mio. €); dies entspricht einem Umsatzanteil von rund 6%. Die Region Asien steuerte einen 4%igen Umsatzanteil in Höhe von 2,9 Mio. € (i. Vj. 2,9 Mio. €) bei.

Einzig in der Region Nordamerika sind die Umsatzerlöse im Berichtszeitraum leicht rückläufig: Gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres gingen die externen Umsätze um rund 4% auf 8,0 Mio. € zurück (i. Vj. 8,3 Mio. €). Positiv stimmt die Entwicklung im Laufe des Geschäftsjahres. Während der Umsatzbeitrag im 1. Quartal noch 1,0 Mio. € unter Vorjahr lag, konnten die Umsätze des 2. Quartals bereits wieder um 0,7 Mio. € zulegen. Gemessen am Gesamtumsatz steuerten die USA im ersten Quartal 2018 einen rund 12%igen Umsatzanteil (i. Vj. 17%) bei.

Umsatzverteilung nach Segmenten

Segmentseitig steuerte der **Bereich Professional Services**, der insbesondere die Beratungsleistungen beinhaltet, im ersten Halbjahr 52,3 Mio. € (i. Vj. 41,2 Mio. €) zu den Umsatzerlösen bei. Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von 80,4% und bedeutet einen Anstieg um 11,1 Mio. € bzw. 26,8% gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Während der anorganische Teil des Umsatzwachstums 12,2 Mio. € beträgt, ist der organische Umsatz um 1,1 Mio. € bzw. rund 6% rückläufig. Diese Entwicklung ist ganz überwiegend auf geringere Umsatzbeiträge aus der Region Nordamerika zurückzuführen (-1,3 Mio. € gegenüber Vorjahr).

Auf den **Bereich Software** (inkl. Wartung) und Cloud entfielen Umsätze in Höhe von 12,7 Mio. € (i. Vj. 6,8 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum von 5,9 Mio. € oder rund 88%. Davon entfallen 3,8 Mio. € auf anorganisches Wachstum und 2,1 Mio. € auf organisches Wachstum. Innerhalb des Segments sind die Lizenz Erlöse um 2,8 Mio. € bzw. rund 59% auf 7,6 Mio. € angewachsen (i. Vj. 4,8 Mio. €); die nachhaltigen Wartungserlöse legten überproportional um 2,1 Mio. € bzw. rund 107% auf 4,2 Mio. € zu (i. Vj. 2,0 Mio. €).

Der Umsatz mit SNP-Eigenprodukten belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf 8,6 Mio. € (i. Vj. 6,3 Mio. €). Im selben Zeitraum wurden mit Fremdprodukten Umsatzerlöse in Höhe von 4,2 Mio. € (i. Vj. 0,5 Mio. €) erzielt.

Erstmalig weist SNP auch Umsätze mit Cloud-Dienstleistungen aus; diese belaufen sich in der Berichtsperiode auf 1,0 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €).

Größter Umsatzträger bei den Eigenprodukten blieb im Berichtszeitraum der SNP Transformation Backbone® with SAP LT. Das Produkt trug inkl. Wartung 4,9 Mio. € (i. Vj. 3,7 Mio. €) zum Segmentumsatz bei. Dies entspricht einem Anteil am gesamten Softwareumsatz (ohne Cloud) von rund 41% (i. Vj. 54%). Gemessen am Softwareumsatz mit Eigenprodukten beläuft sich der Anteil auf rund 57%.

Über die Standardsoftware SNP Data Provisioning and Masking wurden im Berichtszeitraum Umsatzerlöse in Höhe von 1,7 Mio. € generiert (i. Vj. 1,1 Mio. €). Der prozentuale Anteil am gesamten Softwareumsatz (ohne Cloud) beträgt rund 14% (i. Vj. 16%). Gemessen am Softwareumsatz mit Eigenprodukten beläuft sich der Anteil auf 19%.

Der SNP Interface Scanner steuerte im Berichtszeitraum 0,9 Mio. € an Umsatzerlösen bei (i. Vj. 0,8 Mio. €); das entspricht rund 7% (i. Vj. 11%) am gesamten Softwareumsatz (ohne Cloud). Gemessen am Softwareumsatz mit Eigenprodukten beläuft sich der Anteil auf 10%.

Umsatzrealisierung gemäß IFRS 15

Die Umsatzrealisierung von sogenannten Projektlizenzen im Rahmen von Mehrkomponentenverträgen erfolgte bis zum 31. Dezember 2017 zeitpunktbezogen mit Vertragsabschluss und Auslieferung der Software. Mit Anwendung des IFRS 15 ab dem 1. Januar 2018 werden diese Umsätze entsprechend dem Projektfortschritt über die Projektlaufzeit realisiert.

Im ersten Halbjahr 2018 wurden durch diese Umstellung 2,1 Mio. € aus Projekten mit Projektbeginn vor dem 1. Januar 2018 realisiert. Gleichzeitig wurden aus Projekten mit Projektbeginn nach dem 1. Januar 2018 gemäß IFRS 15 lediglich 1,3 Mio. € realisiert – nach IAS 18 (alter Standard) wären 3,5 Mio. € voll umsatzwirksam gewesen. Damit verbleibt im Zuge der Umstellung auf IFRS 15 im ersten Halbjahr 2018 ein Nettoeffekt von 0,02 Mio. €.

Weitere Ausführungen dazu sind im Anhang zum Konzernabschluss 2017 im Geschäftsbericht 2017 auf den Seiten 93 ff. zu finden.

Auftragsbestand und Auftragseingang

Der Auftragseingang lag im ersten Halbjahr 2018 mit 67,2 Mio. € um rund 17% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 57,6 Mio. €. Der Auftragsbestand lag zum 30. Juni 2018 bei 63,3 Mio. €; gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert von 48,5 Mio. € entspricht dies einer Steigerung von rund 31%.

Ertragslage

Bei der operativen Ergebnisentwicklung wirkten sich im ersten Halbjahr 2018 vor allem Verzögerungen bei Projektabschlüssen aus, die später als erwartet eintreffen werden. Dies führte zu einer temporär niedrigeren Auslastung im Bereich Professional Services sowie insbesondere unter den Erwartungen liegenden Softwarelizenzumsätzen mit SNP-Eigenprodukten. Im gleichen Zeitraum sind die Personalkosten überproportional zum weitgehend anorganischen Umsatzwachstum gestiegen. Diese Entwicklung ist überwiegend auf den Personalaufbau infolge von Akquisitionen im Vorjahr und der Rekrutierung neuer Mitarbeiter im zweiten Halbjahr 2017 zurückzuführen. Im ersten Halbjahr 2018 wurden zudem in vereinzelten Gesellschaften Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt, die Sonderkosten in Form von Freistellungen und Abfindungen nach sich zogen und damit das Ergebnis außerordentlich belasteten. Insgesamt fielen für die genannten Maßnahmen Kosten in Höhe von 1,8 Mio. € an. Diese Kosten werden nachfolgend ebenso wie akquisitionsbedingte Abschreibungen (Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene identifizierte immaterielle Vermögenswerte) bei der Betrachtung der Non-IFRS-Zahlen nicht berücksichtigt.

Die SNP SE erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2018 ein EBITDA (IFRS) in Höhe von -3,5 Mio. € (i. Vj. -0,6 Mio. €) sowie ein EBITDA (Non-IFRS, währungsbereinigt) in Höhe von -1,7 Mio. € (i. Vj. 1,3 Mio. €).

Die EBITDA-Marge (IFRS) beträgt entsprechend -5,4% (i. Vj. -1,2%), die EBITDA-Marge (Non-IFRS, währungsbereinigt) liegt bei -2,7% (i. Vj. 2,8%). Im selben Zeitraum belief sich das EBIT (IFRS) auf -6,0 Mio. € (i. Vj. -1,9 Mio. €) und das EBIT (Non-IFRS, währungsbereinigt) auf -3,6 Mio. € (i. Vj. 0,2 Mio. €).

Die Aufwendungen (IFRS) erhöhten sich im Berichtszeitraum überproportional zum weitgehend anorganischen Umsatzwachstum. Der Personalaufwand erhöhte sich im ersten Halbjahr 2018 um 14,2 Mio. € auf 44,4 Mio. €. Davon entfielen im Berichtszeitraum 11,1 Mio. € (i. Vj. 1,8 Mio. €) auf die im vergangenen Jahr akquirierten Unternehmen. 1,8 Mio. € entfallen auf Restrukturierungsmaßnahmen, welche im ersten Halbjahr punktuell über alle Bereiche vorgenommen wurden. Die verbleibenden Kostensteigerungen sind auf den organischen Anstieg der Mitarbeiteranzahl sowie auf Gehaltssteigerungen zurückzuführen. Die Mitarbeiteranzahl lag zum 30. Juni 2018 bei 1.350 (i. Vj. 1.077). Davon entfallen zum Stichtag 600 Mitarbeiter (i. Vj. 311) auf die im Verlaufe des vergangenen Jahres akquirierten Unternehmen.

IN MIO. €	1. HALBJAHR 2018				1. HALBJAHR 2017			
	IFRS	Anpassung	Währungseinfluss	Non-IFRS, währungsbereinigt	IFRS	Anpassung	Währungseinfluss	Non-IFRS, währungsbereinigt
Umsatzerlöse	65,0	0,0	0,0	65,0	48,0	0,0	0,0	48,0
Sonstige betriebliche Erträge	1,8	0,0	-1,2	0,7	0,5	0,0	-0,1	0,4
Materialaufwand	-10,5	0,0	0,0	-10,5	-5,5	0,0	0,0	-5,5
Personalaufwand	-44,4	1,8	0,0	-42,6	-30,2	0,0	0,0	-30,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-15,1	0,0	1,2	-14,0	-13,2	0,7	1,2	-11,3
Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte	-0,2	0,0	0,0	-0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Sonstige Steuern	-0,3	0,0	0,0	-0,3	-0,3	0,0	0,0	-0,3
EBITDA	-3,5	1,8	0,0	-1,7	-0,6	0,7	1,1	1,3
Abschreibungen	-2,5	0,7	0,0	-1,9	-1,3	0,1	0,0	-1,2
EBIT	-6,0	2,5	0,0	-3,6	-1,9	0,8	1,1	0,2

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen und Materialaufwand erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 5,0 Mio. € auf 10,5 Mio. €. Davon entfielen im Berichtszeitraum 5,9 Mio. € (i. Vj. 1,4 Mio. €) auf die im vergangenen Jahr akquirierten Unternehmen.

Die Abschreibungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 1,3 Mio. € auf 2,5 Mio. € angestiegen. Davon entfallen 0,7 Mio. € auf erstmalig aktivierte immaterielle Vermögenswerte im Rahmen der Erstkonsolidierung von Zukäufen sowie weitere 0,4 Mio. € (i. Vj. 0,1 Mio. €) auf im Verlaufe des vergangenen Jahres akquirierte Unternehmen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen nahmen um 1,9 Mio. € auf 15,1 Mio. € zu, davon sind 3,2 Mio. € (i. Vj. 0,6 Mio. €) auf im Verlaufe des vergangenen Jahres akquirierte Unternehmen zurückzuführen. Bereinigt um Akquisitionseffekte konnten damit Kosteneinsparungen in Höhe von rund 1 Mio. € erzielt werden.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich um 1,3 Mio. € auf 1,8 Mio. €. Die Erhöhung der sonstigen betrieblichen Erträge ist überwiegend auf höhere Währungskursgewinne zurückzuführen.

Da den sonstigen finanziellen Aufwendungen in Höhe von 0,7 Mio. € im Berichtszeitraum nur unwesentliche sonstige finanzielle Erträge gegenüberstanden, fiel das Finanzergebnis mit -0,6 Mio. € negativ aus (i. Vj. -0,8 Mio. €), resultierend in einem Ergebnis vor Steuern in Höhe von -6,7 Mio. € (i. Vj. -2,6 Mio. €). Bei einem Ertrag aus Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von 1,3 Mio. € (i. Vj. Ertrag: 0,5 Mio. €) ergab sich für das erste Halbjahr 2018 ein Periodenfehlbetrag

in Höhe von -5,4 Mio. € (i. Vj. -2,1 Mio. €). Dies entspricht einer Nettomarge von -8,3% (i. Vj. -4,5%). Das Ergebnis pro Aktie belief sich demnach verwässert und unverwässert auf -0,95 € (i. Vj. -0,41 €).

Vermögenslage

Entsprechend den gewählten Übergangsmethoden gemäß IFRS 15 erfolgte keine Anpassung der Vorperioden an die neue Bilanzierungs- und Bewertungsmethode. In der nachfolgenden Erläuterung der Vermögenslage wird deswegen die jeweilige Auswirkung gesondert dargestellt, welche sich ergeben hätte, wenn die Vorperioden angepasst worden wären.

Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 vor allem bedingt durch die Zahlung von kurzfristigen Kaufpreistraten im Zusammenhang mit vergangenen Unternehmenserwerben sowie der Zahlung von mitarbeiterbezogenen sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten um 24,0 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 22,9 Mio. €) auf 129,8 Mio. € reduziert.

Der Rückgang auf der Aktivseite ist überwiegend auf die kurzfristigen Vermögenswerte zurückzuführen. Die kurzfristigen Vermögenswerte verminderten sich um 20,1 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 17,7 Mio. €) auf 58,5 Mio. €. Der Rückgang ist maßgeblich auf die Abnahme der liquiden Mittel um 15,4 Mio. €, wesentlich bedingt durch die Zahlung kurzfristiger Verbindlichkeiten, zurückzuführen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen konnten um 2,4 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 2,5 Mio. €) auf 33,0 Mio. € abgebaut werden.

Die langfristigen Vermögenswerte verminderten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 3,9 Mio. € auf 71,2 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 5,0 Mio. €). Der Rückgang ist dabei ganz überwiegend auf den währungskursbedingten Rückgang der Geschäfts- und Firmenwerte zurückzuführen. Auf die Geschäfts- und Firmenwerte entfällt ein Betrag von 51,6 Mio. € (31.12.2017: 56,1 Mio. €).

Finanzlage

Entsprechend den gewählten Übergangsmethoden gemäß IFRS 15 erfolgte keine Anpassung der Vorperioden an die neue Bilanzierungs- und Bewertungsmethode. In der nachfolgenden Erläuterung der Finanzlage wird deswegen die jeweilige Auswirkung gesondert dargestellt, welche sich ergeben hätte, wenn die Vorperioden angepasst worden wären.

Auf der Passivseite verminderten sich die kurzfristigen Schulden von 40,5 Mio. € zum 31. Dezember 2017 (mit Änderung der Vorperioden von 41,9 Mio. €) auf 33,6 Mio. € zum 30. Juni 2018. Die Veränderung ist überwiegend auf den Rückgang der finanziellen Verbindlichkeiten um 4,9 Mio. €, der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten um 4,2 Mio. € und der sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten um 1,2 Mio. € zurückzuführen. Die finanziellen Verbindlichkeiten verminderten sich dabei vor allem durch die Zahlung von Kaufpreistraten im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben; die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten reduzierten sich insbesondere durch die Zahlung von mitarbeiterbezogenen Verpflichtungen.

Die langfristigen Schulden veränderten sich dagegen nur unwesentlich. Sie beliefen sich zum 30. Juni 2018 auf 50,3 Mio. € nach 53,2 Mio. € zum 31. Dezember 2017 (mit Änderung der Vorperioden nach 53,2 Mio. €). Der größte Anteil entfällt mit 48,0 Mio. € weiterhin auf finanzielle Verbindlichkeiten. Davon entfallen 39,6 Mio. € auf Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Aufnahme von Schuldscheindarlehen sowie 7,5 Mio. € auf Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben.

Das Eigenkapital des Konzerns verminderte sich in den ersten sechs Monaten 2018 von 60,1 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden von 57,5 Mio. €) auf 45,9 Mio. €. Das gezeichnete Kapital, die Kapitalrücklage sowie die eigenen Anteile blieben unverändert. Die Gewinnrücklagen verminderten sich um 9,0 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um -6,4 Mio. €) auf -6,8 Mio. €. Davon

resultieren -5,2 Mio. € aus dem Jahresfehlbetrag sowie -2,8 Mio. € aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 zum 1. Januar 2018. Ein Effekt von +0,3 Mio. € entfällt auf die erstmalige Anwendung von IFRS 9 zum 1. Januar 2018. Die sonstigen Rücklagen verminderten sich bedingt durch den Ausgleichsposten für Währungsumrechnung um 5,0 Mio. € auf -6,8 Mio. €. Aus der Verringerung des Eigenkapitals bei gleichzeitiger Reduzierung der Bilanzsumme zum 30. Juni 2018 auf 129,8 Mio. € (31. Dezember 2017: 153,8 Mio. €; mit Änderung der Vorperioden 152,7 Mio. €) folgt eine Verringerung der Eigenkapitalquote von 39,1% (mit Änderung der Vorperioden Steigerung von 37,7%) auf 35,4%.

Der negative operative Cashflow in Höhe von -5,3 Mio. € (i. Vj. -8,0 Mio. €) in den ersten sechs Geschäftsmonaten 2018 ist im Wesentlichen auf das negative Jahresergebnis (-5,4 Mio. €) zurückzuführen. Erhöhend wirken sich demgegenüber die Abschreibungen (2,5 Mio. €) sowie der Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen kurzfristigen und langfristigen Vermögenswerten (2,5 Mio. €) aus. Dem steht die Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstiger Rückstellungen, Steuerschulden und sonstiger Verbindlichkeiten (2,2 Mio. €) gegenüber. Die übrigen zahlungswirksamen Erträge/Aufwendungen (-2,8 Mio. €) führten als Korrekturgröße des Periodenergebnisses ebenfalls zu einer Reduzierung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit. In dieser Position sind im Wesentlichen die Effekte aus der Buchung von latenten Steuern enthalten.

Der negative Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von -9,1 Mio. € (i. Vj. -23,9 Mio. €) begründet sich im Wesentlichen auf Auszahlungen von Kaufpreistraten im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben aus den Vorjahren (7,0 Mio. €) sowie auf Investitionen in das Sachanlagevermögen (2,2 Mio. €).

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von -0,6 Mio. € (i. Vj. Mittelzufluss: 26,6 Mio. €) resultiert aus der Tilgung von Darlehen.

Die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben haben einen Effekt von -0,5 Mio. € (i. Vj. -0,2 Mio. €).

Der Gesamtcashflow summierte sich im Berichtszeitraum auf -15,4 Mio. € (i. Vj. -5,5 Mio. €). Unter Berücksichtigung der dargestellten Veränderungen verminderte sich der Bestand an liquiden Mitteln zum 30. Juni 2018 auf 18,5 Mio. €. Zum 31. Dezember 2017 lag der Bestand an liquiden Mitteln bei 33,9 Mio. €.

Mitarbeiter

Zum 30. Juni 2018 hat sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der SNP-Gruppe auf 1.350 erhöht; zum 31. Dezember 2017 waren es in Summe 1.341 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Unter den Beschäftigten waren 1 geschäftsführender Direktor (zum 31. Dezember 2017: 2), 21 Geschäftsführer (zum 31. Dezember 2017: 23) sowie 83 Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten (zum 31. Dezember 2017: 92). Mitarbeiter in Altersteilzeit wurden im Geschäftsjahr 2018 nicht beschäftigt (i. Vj. 0).

Anpassung der Prognose

Bei der operativen Ergebnisentwicklung wirkten sich im ersten Halbjahr 2018 vor allem Verzögerungen bei Projektabschlüssen aus, die später als erwartet eintreffen werden. Dies führte zu einer temporär niedrigeren Auslastung im Bereich Professional Services sowie insbesondere unter den Erwartungen liegenden Softwarelizenzumsätzen mit SNP-Eigenprodukten.

Vor diesem Hintergrund aktualisiert die Gesellschaft ihre getroffenen Prognosen zur Entwicklung der Umsatz- und Ertragslage des Konzerns für das Geschäftsjahr 2018. Insgesamt erwartet das Management für das Geschäftsjahr 2018 einen Konzernumsatz zwischen 135 Mio. € und 140 Mio. € und plant eine operative Ergebnis-Marge (EBIT-Marge, IFRS) im leicht einstelligen negativen Prozentbereich. Das EBIT (Non-IFRS) wird für das Gesamtjahr weitgehend ausgeglichen gesehen. Für das zweite Halbjahr wird wieder eine EBIT-Marge (IFRS und Non-IFRS) im positiven einstelligen Prozentbereich erwartet.

Ursprünglich prognostizierte das Management für das Geschäftsjahr 2018 einen Konzernumsatz zwischen 150 Mio. € und 155 Mio. € sowie eine operative Ergebnis-Marge (EBIT-Marge) im mittleren einstelligen Prozentbereich.

SNP erwartet darüber hinaus ein EBITDA (IFRS, Non-IFRS) für das Gesamtjahr im niedrigen (IFRS) bzw. mittleren (Non-IFRS) einstelligen Millionenbereich.

An dem übergeordneten mittelfristigen Ziel der strukturellen Profitabilitätssteigerung hält die SNP-Gruppe unverändert fest. Insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenz Erlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte werden mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Heidelberg, 1. August 2018

Der geschäftsführende Direktor

Dr. Andreas Schneider-Neureither

KONZERNBILANZ

ZUM 30. JUNI 2018

AKTIVA			
In T€	30.06.2018	31.12.2017 ¹	angepasst 30.06.2017
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	18.486	33.877	26.456
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	197	403	90
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	33.014	35.385	23.654
Forderungen aus POC (Percentage of Completion)	3.554	6.519	5.342
Vorräte	371	371	371
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	2.610	1.877	845
Steuererstattungsansprüche	308	182	227
	58.540	78.614	56.985
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	51.621	56.126	45.530
Immaterielle Vermögenswerte	9.009	10.887	5.264
Sachanlagen	6.128	5.187	4.681
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	794	809	670
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	0	0	21
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	270	270	1.012
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	66	85	42
Latente Steuern	3.348	1.807	2.414
	71.236	75.171	59.634
	129.776	153.785	116.619
PASSIVA			
In €	30.06.2018	31.12.2017 ¹	30.06.2017
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	7.238	11.437	4.279
Verbindlichkeiten aus POC (Percentage of Completion)	3.033	330	512
Steuerschulden	394	388	22
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.301	11.236	3.709
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	15.242	16.448	8.612
Rückstellungen	107	105	1.655
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1.258	587	854
	33.573	40.531	19.643
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	661	580	599
Finanzielle Verbindlichkeiten	47.993	49.487	50.609
Rückstellungen für Pensionen	1.560	1.531	1.529
Latente Steuern	73	1.525	697
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	14	34	69
	50.301	53.157	53.503
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	5.474	5.474	4.977
Kapitalrücklage	54.260	54.260	36.331
Gewinnrücklagen	-6.830	2.181	2.527
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals	-6.758	-1.678	-338
Eigene Anteile	-415	-415	-415
Aktionären zustehendes Kapital	45.731	59.822	43.082
Nicht beherrschende Anteile	171	275	391
	45.902	60.097	43.473
	129.776	153.785	116.619

¹ Entsprechend den von uns gewählten Übergangsmethoden gemäß IFRS 15 und IFRS 9 erfolgte keine Anpassung der Vorperioden an die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

In T€	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017	2. Quartal 2018	2. Quartal 2017
Umsatzerlöse	65.045	48.028	33.492	26.430
Professional Services	52.308	41.240	26.867	22.151
Cloud	989	0	565	0
Lizenzen	7.585	4.775	3.888	3.042
Wartung	4.163	2.013	2.172	1.237
Aktiviere Eigenleistung	0	0	0	0
Sonstige betriebliche Erträge	1.848	530	1.015	295
Materialaufwand	-10.481	-5.504	-5.346	-3.244
Personalaufwand	-44.373	-30.166	-23.010	-15.511
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-15.058	-13.154	-7.875	-6.461
Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte	-225	0	-225	0
Sonstige Steuern	-255	-305	-137	-277
EBITDA	-3.499	-571	-2.086	1.232
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-2.544	-1.284	-1.336	-690
EBIT	-6.043	-1.855	-3.422	542
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	0	-1	0	-1
Sonstige finanzielle Erträge	31	7	8	5
Sonstige finanzielle Aufwendungen	-669	-765	-359	-186
Finanzerfolg	-638	-759	-351	-182
EBT	-6.681	-2.614	-3.773	360
Steuern vom Einkommen und Ertrag	1.311	475	729	-182
Periodenergebnis	-5.370	-2.139	-3.044	178
Davon:				
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber	-179	-105	-118	-76
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE	-5.191	-2.034	-2.926	254
Ergebnis je Aktie	€	€	€	€
- Unverwässert	-0,95	-0,41	-0,54	0,05
- Verwässert	-0,95	-0,41	-0,54	0,05
Gewichtete durchschnittliche Aktienzahl	in Tausend	in Tausend	in Tausend	in Tausend
- Unverwässert	5.474	4.955	5.474	4.955
- Verwässert	5.474	4.955	5.474	4.955

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

In T€	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017	2. Quartal 2018	2. Quartal 2017
Periodenergebnis	-5.370	-2.139	-3.044	178
Posten, die möglicherweise zukünftig in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden				
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-5.071	-42	-4.989	-45
Latente Steuern auf Unterschiede aus der Währungsumrechnung	0	0	0	0
	-5.071	-42	-4.989	-45
Posten, die nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden				
Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	0	0	0	0
Latente Steuern auf die Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	0	0	0	0
	0	0	0	0
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	-5.071	-42	-4.989	-45
Gesamtergebnis	-10.441	-2.181	-8.033	133
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber	-170	-105	-109	-76
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE am Gesamtergebnis	-10.271	-2.076	-7.924	209

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

In T€	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017
Periodenergebnis	-5.370	-2.139
Abschreibungen	2.544	1.284
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	29	11
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-2.767	-1.137
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	2.516	33
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-2.247	-6.052
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	-5.295	-8.000
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.183	-1.307
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-134	-1.939
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens und Sachanlagevermögens	283	49
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	-7.016	-20.655
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-9.050	-23.852
Dividendenzahlungen	0	-1.932
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	0	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	0	39.606
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-582	-11.050
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	-582	26.624
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben (4)	-464	-230
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3) + (4)	-15.391	-5.458
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	33.877	31.914
Finanzmittelbestand zum 30. Juni	18.486	26.456
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:		
Liquide Mittel	18.486	26.456
Finanzmittelbestand zum 30. Juni	18.486	26.456

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR 2017 BIS 30. JUNI 2018

In €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen
Stand zum 01.01.2017	4.977	36.331	6.913
Dividendenzahlung			-1.932
Änderung Konsolidierungskreis			
Gesamtergebnis			-2.034
Erwerb Minderheiten			-420
Stand zum 30.06.2017	4.977	36.331	2.527
Dividendenzahlung			0
Kapitalerhöhung	497	17.929	
Änderung Konsolidierungskreis			
Gesamtergebnis			-397
Erwerb Minderheiten			50
Stand zum 31.12.2017	5.474	54.260	2.180
Übernahme IFRS 15			-2.833
Übernahme IFRS 9			269
Stand zum 01.01.2018	5.474	54.260	-384
Dividendenzahlung			0
Gesamtergebnis			-5.191
Erwerb von Minderheiten			-1.255
Stand zum 30.06.2018	5.474	54.260	-6.830

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
130	-426	-296	-415	47.510	1.064	48.574
				-1.932		-1.932
				0	42	42
-42	0	-42		-2.076	-105	-2.181
				-420	-610	-1.030
88	-426	-338	-415	43.082	391	43.473
				0		0
				18.426		18.426
				0	70	70
-1.372	32	-1.340		-1.737	-135	-1.872
				50	-50	0
-1.284	-394	-1.678	-415	59.821	276	60.097
				-2.833		-2.833
				269		269
-1.284	-394	-1.678	-415	57.257	276	57.533
				0		0
-5.080	0	-5.080		-10.271	-170	-10.441
				-1.255	65	-1.190
-6.364	-394	-6.758	-415	45.731	171	45.902

KONZERNANHANG ZUM KONZERN- ZWISCHENABSCHLUSS FÜR DEN ZEITRAUM VOM 1. JANUAR BIS 30. JUNI 2018

UNTERNEHMENSINFORMATION

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE (SNP SE oder „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in Heidelberg, Deutschland. Der vorliegende Konzernzwischenabschluss für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2018 wurde am 1. August 2018 durch Beschluss des geschäftsführenden Direktors zur Veröffentlichung freigegeben.

GRUNDLAGE DER BERICHTERSTATTUNG

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Demzufolge erhält dieser Zwischenbericht nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die gemäß IFRS für einen Konzernabschluss zum Ende des Geschäftsjahres erforderlich sind. Die im vorliegenden Zwischenabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen im Wesentlichen denen des Konzernabschlusses zum Ende des Geschäftsjahres 2017. Eine detaillierte Beschreibung der Grundsätze der Rechnungslegung ist im Anhang zum Konzernabschluss des Geschäftsberichts 2017 veröffentlicht, der einsehbar ist in der Rubrik Investor-Relations/Finanzpublikationen unter www.snpgroup.com.

Saisonal bedingte Einflüsse bestehen nicht.

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 Transformations Deutschland GmbH	Thale, Deutschland	100
SNP Business Landscape Management GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications Singapore Private Limited ¹	Singapur	100
SNP Applications EMEA 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
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L.	Madrid, Spanien	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
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. (vormals Business Consulting Center Sp. z o.o.)	Suchy Las, Polen	100
BCC IP Sp. z o.o.	Suchy Las, Polen	100
BCC Business Consulting Center GmbH i. L.	Berlin, Deutschland	100
BCC Business Consulting Center UK Ltd.	London, Großbritannien	100
SNP Netherlands B.V. (vormals BCC Business Consulting Center Netherlands B.V.)	Amsterdam, Niederlande	100
Innoplexia GmbH ²	Heidelberg	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

¹ Im April 2018 wurden die restlichen 20% der Anteile an der SNP Applications Singapore Private Limited erworben.

² Im Juni 2018 wurden die restlichen 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH erworben.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Im Zuge der Übernahme der neuen Regelungen von IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden) und von IFRS 9 (Finanzinstrumente) hat die SNP zum 1. Januar 2018 einige ihrer Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geändert.

IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden)

Am 28. Mai 2014 hat das IASB IFRS 15 herausgegeben. Der neue Standard zur Umsatzrealisierung gilt für uns ab dem 1. Januar 2018. IFRS 15 ersetzt IAS 11, Fertigungsaufträge, und IAS 18, Umsatzerlöse, sowie die dazugehörigen Interpretationen. Im Zuge der Vorbereitungen auf die Anwendung von IFRS 15 haben wir in 2017 neue auf IFRS 15 basierende Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zur Umsatzrealisierung entwickelt und die relevanten Geschäftsprozesse an diese neuen Bilanzierungsrichtlinien angepasst. Diese Bemühungen waren Teil eines Projekts, das wir unternehmensweit durchgeführt haben. Darüber hinaus haben wir ein globales Einführungs- und Schulungskonzept für alle relevanten Stakeholdergruppen innerhalb der SNP entwickelt und interne Kontrollen für die Anwendung der neuen Bilanzierungsrichtlinien und Prozesse eingeführt.

Wir wenden IFRS 15 retrospektiv mit Wirkung zum 1. Januar 2018 auf Grundlage der „Cumulative Catch-up“-Methode an. Ferner machen wir von der Ausnahmeregelung Gebrauch, den neuen Standard nur auf Verträge anzuwenden, die zum 1. Januar 2018 noch nicht erfüllt waren. Diese Ausnahmeregelung wirkt sich sowohl auf den kumulierten Effekt der erstmaligen Anwendung des Standards in den Gewinnrücklagen als auch auf unsere zukünftigen Umsatzerlöse und Aufwendungen aus. Nähere Informationen hierzu enthalten die nachfolgenden Ausführungen.

Es gibt einige Unterschiede zwischen unseren auf IFRS 15 basierenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und unseren entsprechenden früheren Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden nach IAS 11 und IAS 18. Die wichtigsten Unterschiede sind wie folgt:

Die Umsatzrealisierung von Lizenzerlösen im Rahmen von Mehrkomponentenverträgen (sog. Projektlizenzen) erfolgte bis zum 31. Dezember 2017 zeitpunktbezogen mit Vertragsabschluss und Auslieferung der Software. Mit Anwendung des IFRS 15 seit dem 1. Januar 2018 werden diese Umsätze entsprechend dem Projektfortschritt über die Projektlaufzeit realisiert. Für unsere Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2018 hat sich das Eigenkapital aufgrund der beschriebenen Änderungen der Umsatzrealisierungsmethoden nach Berücksichtigung

latenter Steuern um 2,8 Mio. € verringert. Entsprechend dem zeitlichen Fertigstellungsgrad dieser Projekte erwarten wir ab dem 1. Januar 2018 eine Erhöhung der Umsatzerlöse und des EBIT in Höhe von 3,9 Mio. €. Bisher wurden die Forderungen aus Kundenverträgen im Zusammenhang mit der POC-Bilanzierung unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Ab 2018 erfolgt ein gesonderter Ausweis. Übersteigen die Kundenzahlungen die bisher erbrachten Leistungen, so erfolgte der Ausweis als Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen. Zukünftig weisen wir einen Kundenvertrag entweder als Vertragsverbindlichkeit oder als Vertragsvermögenswert aus, sobald eine der Vertragsparteien mit der Vertragserfüllung begonnen hat. Rechtsansprüche auf eine Gegenleistung von Kunden werden nur dann als Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen, wenn der Rechtsanspruch unbedingt ist. In unserer Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2018 reduzierte sich die Position Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 2,5 Mio. € bzw. erhöhte sich die Position Vertragsverpflichtungen um 1,4 Mio. €.

Durch die Anwendung der neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethode sind die Lizenzerlöse im ersten Halbjahr 2018 um 19 T€ niedriger ausgefallen.

IFRS 9 (Finanzinstrumente)

Am 24. Juli 2014 hat der IASB die vierte und letzte Fassung von IFRS 9 herausgegeben. Wir wenden IFRS 9 ab dem 1. Januar 2018 an. IFRS 9 führt einen einheitlichen Ansatz zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten ein. Als Grundlage bezieht sich der Standard dabei auf die Zahlungsstromereigenschaften und das Geschäftsmodell, nach dem sie gesteuert werden. Ferner sieht er ein neues Wertminderungsmodell vor, das auf den erwarteten Kreditausfällen basiert. IFRS 9 enthält zudem neue Regelungen zur Anwendung von Hedge Accounting, um die Risikomanagementaktivitäten eines Unternehmens besser darzustellen, insbesondere im Hinblick auf die Steuerung von nicht finanziellen Risiken.

SNP nimmt die Ausnahmeregelungen von einer vollständigen retrospektiven Anwendung in Anspruch und erfasst somit den Effekt der erstmaligen Anwendung als Anpassung des Eröffnungsbestands der Gewinnrücklagen. Wir haben unsere finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten überprüft. Durch den durch IFRS 9 eingeführten einheitlichen Ansatz zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Wertminderungen

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 werden die Kunden unserer 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 aktive Vertragsposten wertgemindert sind, beinhalten unter anderem Informationen über erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Kunden oder die Nichteinhaltung eines Zahlungsplans. In unserer Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung sind Aufwendungen aus erwarteten Kreditverlusten aus der Anwendung der Wertminderungsmatrix sowie von in ihrer Bonität beeinträchtigten Kunden in den Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte gesondert dargestellt. 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 nach unseren neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden 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 zu erwartenden Kreditrisiko aus. Die Wertberichtigungen für sonstige finanzielle Vermögenswerte wurden aufgrund der geringen Anzahl an Einzelpositionen auf Basis des individuellen Kreditrisikos abgeleitet.

Durch die Umstellung auf das vereinfachte Wertminderungsmodell von IFRS 9 haben sich die Wertberichtigungen zum 1. Januar 2018 um 338 T€ auf 107 T€ verringert. Im ersten Halbjahr 2018 verringerten sich die Wertberichtigungen um weitere 21 T€ auf 86 T€.

KORREKTUR DER DARSTELLUNG DES VORJAHRES

SNP hat im Vorjahr Ausweisänderungen vorgenommen, die zu keinen Auswirkungen auf das Eigenkapital führten. Diese sind im Folgenden und bei den wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen dargestellt. Bis einschließlich 30. September 2017 hat die Gesellschaft Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen grundsätzlich als kurzfristig eingestuft und kategorisiert. Dieser Ausweis führte dazu, dass die kurzfristigen Vermögenswerte und kurzfristige Schulden zu hoch angesetzt waren. Darüber hinaus wurden mietfreie Zeiten von kurzfristigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten in Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten umgegliedert. Zum Weiterverkauf gehaltene Lizenzen wurden von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen in Vorräte umgegliedert. Schließlich wurden langfristige Teile der aktiven Rechnungsabgrenzungsposten von kurzfristigen Vermögenswerten in langfristige Vermögenswerte umgegliedert.

In T€	30.06.2017	01.07.2016
	T€	T€
Kurzfristige Vermögenswerte	-1.070	-177
Langfristige Vermögenswerte	1.070	177
Summe Vermögenswerte	0	0
Kurzfristige Schulden	-2.178	-2.025
Langfristige Schulden	2.178	2.025
Summe Schulden	0	0
Nettoauswirkung auf das Eigenkapital	0	0

Assoziierte Unternehmen

Die Anteile des Konzerns an 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 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 den 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 der assoziierten Unternehmen. Unmittelbar am Eigenkapital der assoziierten Unternehmen ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und soweit erforderlich in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und den assoziierten Unternehmen werden entsprechend den Anteilen an assoziierten Unternehmen eliminiert.

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

Die Abschlüsse der assoziierten Unternehmen 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 zusätzlichen 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 des „Anteils am Ergebnis assoziierter Unternehmen“ als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

AKQUISITIONEN / UNTERNEHMENSERWERBE

Ausweitung der Beteiligung an der SNP Applications Singapore Private Limited auf 100%

Zum 1. April 2018 hat die SNP SE die restlichen 20% der Anteile an der SNP Applications Singapore Private Limited erworben, wodurch sich der Anteil der SNP SE an der Gesellschaft auf 100% erhöhte. Es wurde eine Gegenleistung in Höhe von 0 T€ an den Inhaber von nicht beherrschenden Anteilen gezahlt. Der Buchwert des Reinvermögens der nicht beherrschenden Anteile betrug -149 T€. Der Erwerb ist als Transaktion zwischen Gesellschaftern darzustellen; es findet eine Verschiebung zwischen dem Mehrheitsgesellschafter SNP SE und den nicht beherrschenden Anteilen statt. Die nicht beherrschenden Anteile waren in Höhe von -149 T€ auszubuchen; die verbleibende Differenz in Höhe von 149 T€ mindert die Gewinnrücklagen.

Ausweitung der Beteiligung an der Innoplexia GmbH auf 100%

Zum 1. Juni 2018 hat die SNP SE die vereinbarte einseitige Kaufoption gezogen und die restlichen 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH vom Gründer und Geschäftsführer erworben. Über einen mehrstufigen Akquisitionsplan wurde damit die Beteiligung auf 100% der Geschäftsanteile erhöht. Bereits im Mai 2017 wurde die Unternehmensbeteiligung von 20% auf 80% der Geschäftsanteile ausgebaut. Es wurde eine Gegenleistung in Höhe von 1.190 T€ an den Inhaber von nicht beherrschenden Anteilen vereinbart. Der Buchwert des Reinvermögens der nicht beherrschenden Anteile betrug 84 T€. Der Erwerb ist als Transaktion zwischen Gesellschaftern darzustellen; es findet eine Verschiebung zwischen dem Mehrheitsgesellschafter SNP SE und den nicht beherrschenden Anteilen statt. Die nicht beherrschenden Anteile waren in Höhe von 84 T€ auszubuchen; die verbleibende Differenz in Höhe von 1.106 T€ mindert die Gewinnrücklagen.

In T€	PROFESSIONAL SERVICES	SOFTWARE	GESAMT
Segmentergebnis			
1. HJ 2018	-4.454	1.801	-2.653
Marge	-8,5%	14,1%	-4,1%
1. HJ 2017	-1.109	947	-162
Marge	-2,7%	14,0%	-0,3%
Darin enthaltene Segmentaußenumsätze			
1. HJ 2018	52.308	12.737	65.045
1. HJ 2017	41.240	6.788	48.028

ÜBERLEITUNGSRECHNUNG

In T€	1. HJ 2018	1. HJ 2017
Ergebnis		
Summe berichtspflichtige Segmente	-2.653	-162
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-3.390	-1.693
EBIT	-6.043	-1.855

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

Zusätzliche Informationen zur Segmentberichterstattung

2017 wurde die Berechnung der Segmentaufwendungen an die interne Berichterstattung angepasst. Die Vorjahreswerte im Segmentergebnis wurden aus Gründen der Vergleichbarkeit entsprechend angepasst.

Die Erhöhung der Segmentaußenumsätze ergibt sich aus Akquisitionseffekten im Zusammenhang mit dem Erwerb der Geschäftsanteile der BCC-Gruppe, der Innoplexia GmbH, der Adecon-Gruppe und der ERST GmbH im Jahr 2017.

Bei der operativen Ergebnisentwicklung der beiden Segmente wirkten sich im ersten Halbjahr 2018 vor allem Verzögerungen bei Projektabschlüssen aus, die später als erwartet eintreffen werden. Dies führte zu einer temporär niedrigeren Auslastung im Bereich Professional Services sowie insbesondere unter den Erwartungen liegenden Softwarelizenzumsätzen mit SNP-Eigenprodukten. Bei gleichzeitig überproportional gestiegenen Kosten sanken in der Folge die Deckungsbeiträge in beiden Segmenten. Dies führte zu den ausgewiesenen geringeren Segmentrenditen.

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG UND KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

In den Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten sind Kaufpreiszahlungen aus den Erwerben aus 2016 bis 2018 enthalten.

Wesentliche versicherungsmathematische Gewinne/Verluste sind aus der versicherungsmathematischen Bewertung der Pensionen und anderer Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses weder zum Ende des ersten Halbjahres 2018 noch zum Jahresende 2018 zu erwarten. Währungsumrechnungseffekte, die ergebnisneutral im Eigenkapital zu berücksichtigen sind, betragen im ersten Halbjahr 2018 -5.071 T€ (i. Vj. -42 T€). Diese Veränderung hängt im Wesentlichen mit der Fremdwährungsbewertung von Firmenwerten zusammen.

BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die SNP SE hat mehrere Mietverträge über Büroräume und Stellplätze für Pkw zwischen dem Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) sowie nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Bis zum 30. Juni 2018 fielen dafür Aufwendungen von 219 T€ (i. Vj. 206 T€) an, zum 30. Juni 2018 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG 2018

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP SE, die am 30. Mai 2018 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, keine Dividende auszuschütten (i. Vj. 0,34 € je Aktie). Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 0 Mio. € (i. Vj. 1,932 Mio. €).

EIGENE AKTIEN

Die SNP SE hat im Berichtszeitraum keine weiteren eigenen Aktien erworben.

EREIGNISSE NACH ABSCHLUSS DER ZWISCHENBERICHTSPERIODE

Zum 16. Juli 2018 hat Dr. Uwe Schwellbach die Funktion als Chief Financial Officer (CFO) bei der SNP SE übernommen und verantwortet die Bereiche Finance und Human Resources. Schwellbach übernimmt die Aufgaben als CFO von Dieter Matheis, der während seiner Interimstätigkeit als CFO die Grundlage für die neue strukturelle Ausrichtung im Zuge der Internationalisierungsstrategie der SNP geschaffen hat. Schwellbach wird die organisatorische Weiterentwicklung fortsetzen.

David Kenneson hat sein Amt als Chief Revenue Officer (CRO) mit Wirkung zum 9. Juli 2018 niedergelegt und ist aus der SNP-Gruppe ausgeschieden.

SONSTIGE ANGABEN

Die Mitglieder des Verwaltungsrats besitzen keine Aktienbezugsrechte nach § 160 Abs. 1 Nr. 2 und 5 AktG. Die zum 31. Dezember 2017 dargestellten Haftungsverhältnisse und sonstigen finanziellen Verpflichtungen haben sich im Berichtszeitraum 2018 nur unwesentlich verändert.

SCHWEBENDE RECHTSSTREITIGKEITEN UND SCHADENERSATZANSPRÜCHE

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind nicht an Gerichtsverfahren, Rechtsstreitigkeiten oder Schadenersatzanspruchsverfahren beteiligt, die wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Konzerns haben könnten.

Heidelberg, 1. August 2018

Der geschäftsführende Direktor

Dr. Andreas Schneider-Neureither

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der verkürzte Konzernzwischenabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht 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 im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Heidelberg, 1. August 2018

Der geschäftsführende Direktor

Dr. Andreas Schneider-Neureither

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

An die SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlust-Rechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2018, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichtes unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

Stuttgart, den 01. August 2018

Rödl & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Peter Künkele	Jörg Müller
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

FINANZKALENDER

30. Oktober 2018 Veröffentlichung der Quartalsmitteilung 3. Quartal

Alle Termine sind vorläufige Angaben.

Den aktuellen Finanzkalender finden Sie auch unter: www.snpgroup.com/Investor-Relations/Finanzkalender.

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
Marcel Wiskow
Tel.: +49 6221 6425-637
E-Mail: investor.relations@snpgroup.com

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



