

EINZELABSCHLUSS 2018

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018 der SNP Schneider-Neureither & Partner SE (im Folgenden auch „SNP“, „SNP SE“ oder „Gesellschaft“ genannt)

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

GESCHÄFTSMODELL UND ORGANISATION

SNP – The Transformation Company

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, unterstützen M&A-Projekte und Carve-outs und fördern die Erschließung neuer Märkte jenseits des Heimatmarktes. 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 Enterprise-Resource-Planning-System beschreibt die Verwaltung von Unternehmensressourcen und Geschäftsprozessen in Unternehmen. Zu den bedeutendsten Anbietern solcher ERP-Systeme zählen SAP, Oracle und Microsoft. ERP-Systeme sind komplexe Programme und oft stark an den jeweiligen Verwender angepasst; sie verknüpfen essenzielle und sensible Teile eines Unternehmens miteinander, wie beispielsweise Einkauf, Logistik, Buchhaltung und Personalverwaltung.

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

oder hochsensible Daten, etwa aus dem Bereich der Finanzbuchhaltung oder aus Personalsystemen. Entsprechend könnte ein Verlust dieser Daten gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen haben. Die SNP-Gruppe hat mit ihrem integrierten Angebot aus Softwareprodukten und softwarebezogenen Beratungsdienstleistungen geeignete Lösungen geschaffen, die Unternehmen bei der Bewältigung ihrer IT-Transformationen optimal unterstützen.

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 Upgrades. 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 Altdaten in das neue Layout und eine Minimalisierung von Ausfallzeiten des Systems während der Transformation. Bei der traditionellen Herangehensweise bei Datenübertragungen spielen manuelle Prozesse eine wesentliche Rolle, was zu einem hohen Personalaufwand führt. Wir verwenden eine andere Herangehensweise, die sich auf den Einsatz von Software stützt und uns erlaubt, wesentliche Schritte des Transformationsprozesses zu automatisieren und die Altdaten eines Unternehmens beizubehalten. Das Produkt- und Serviceangebot der SNP-Gruppe hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient.

DAS SNP-PORTFOLIO

Das von der SNP-Gruppe angebotene Portfolio lässt sich in das Unternehmenssegment „Software“ und das Unternehmenssegment „Professional Services“ unterteilen, wobei das letztere Segment sich weiter in SNP Business Landscape Transformation („SNP BLT“) und SNP Business Landscape Management („SNP BLM“) unterteilen lässt. Es gibt allerdings keine strikte Tren-

nung zwischen „Software“ und „Services“. In einigen Fällen verkaufen wir unsere Software und erbringen möglicherweise darüber hinaus Dienstleistungen für unsere Kunden. In vielen anderen Fällen lizenzieren wir unsere Software an den Kunden im Rahmen eines konkreten von uns durchgeführten Projekts.

Segment Professional Services

Im Segment Professional Services bieten wir Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf Transformationsprozesse von Unternehmen an. Dazu zählen hauptsächlich unsere Dienstleistungen in IT-Transformationsprojekten, die auch als „Business Landscape Transformation“ bezeichnet werden und die darauf abzielen, ERP-Systeme zu ändern und anzupassen.

Im Zuge eines IT-Transformationsprojekts müssen viele Daten analysiert und verarbeitet werden. Die Zeit, die ein Transformationsprojekt benötigt, sowie die Aufmerksamkeit des Managements, die für die Umsetzung des Projekts erforderlich ist, können sich entscheidend auf den Geschäftsbetrieb des Unternehmens auswirken. Daher muss sichergestellt werden, dass (i) historische Daten nahtlos in das neue Layout integriert werden und (ii) Ausfallzeiten während der Transformation minimiert werden.

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

Ziel unserer Beratungs- und Schulungsleistungen ist es, unternehmensinterne Transformationsprozesse hochautomatisiert und professionell zu planen und umzusetzen. Unsere Transformationsberatung und Schulungsservices zielen auf die Planung und Implementierung von Unternehmenstransformationsprozessen mithilfe unserer Softwareprodukte für die IT-Transformation ab. Die Erfahrung aus den bisherigen Beratungsleistungen hilft uns bei der Entwicklung von Transformationswerkzeugen und der Verfeinerung bestehender Werkzeuge und Prozesse.

Geschäftsbereich SNP Business Landscape Transformation (BLT)

Der Geschäftsbereich SNP Business Landscape Transformation („SNP BLT“) umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von Transformationsprojekten grundsätzlich benötigt oder durch den Kunden zusätzlich angefordert werden. Die Projekte

werden unter Verwendung eines toolbasierten Ansatzes durchgeführt, der auf standardisierten Aufgaben beruht. Mit diesem Ansatz können ERP-Systeme unter Verwendung von maßgeschneiderter Software geändert und migriert werden. Dadurch verringert sich die Fehlerquote, während sich die Qualität der Transformation verbessert.

Als essenzielle Bausteine zählen dazu die Prozessberatung, die Implementierung sowie die Datentransformation.

Prozessberatung und Implementierung

Zu Beginn der Prozessberatung steht eine detaillierte Systemanalyse (Business Landscape Analysis). Sie bildet die Basis für erfolgreiche Transformationsprozesse. Geschäftsprozesse werden anschließend überdacht und neu entworfen – mit dem Ziel einer verbesserten Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit. Das Ergebnis ist eine für den Kunden klar definierte Transformation Roadmap, um die definierten Transformationsziele hinsichtlich Zeit- und Budgetvorgaben zu erreichen. Anhand dieser Analyse lässt sich die Komplexität eines Transformationsprojekts einschätzen und die Aufwände daraus ableiten.

Datentransformation

Den Prozess einer Business Landscape Transformation setzt SNP mit einem standardisierten, softwaregeführten Ansatz um. Mit dem SNP-Softwareansatz lassen sich Transformationsprojekte schnell und sicher umsetzen – unabhängig von Komplexität, Projektumfang und Typisierung. SNP gliedert Transformationsprojekte in vier Typen: Merge, Split, Upgrade und Harmonisierung. Damit ein Projekt erfolgreich ist, müssen sich die vier Standardtransformationsszenarien auf Geschäfts- und auf Technologieprozesse auswirken. Jede IT-Transformation kann über eine Kombination dieser vier Standardtransformationsszenarien realisiert werden.

Geschäftsbereich Business Landscape Management (BLM)

Im Geschäftsbereich SNP Business Landscape Management („SNP BLM“) bieten wir Beratungsleistungen für IT-Prozesse in SAP- und Nicht-SAP-Systemlandschaften an. Zu diesem Zweck nutzen wir die Plattform und Funktionen des SAP Solution Manager mit standardisierter Beratung, Best Practices und funktionalen Erweiterungen. SNP BLM umfasst eine Vielzahl von Dienstleistungen und Aktivitäten – diese reichen von einer gründlichen Analyse der IT-Landschaft und -Prozesse bis hin zum Entwurf und der Implementierung von kundenspezifischen Lösungen.

In Hunderten erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP eine Vielzahl von Best Practices, Methoden und Erweiterungen zur Optimierung des SAP Solution Manager entwickelt. Der Funktionsumfang und die Möglichkeiten des SAP Solution Manager stellen viele Unternehmen vor Herausforderungen. Als zentrales System kann der SAP Solution Manager individuell an die spezifischen Prozesse und Organisationen der Unternehmen angepasst werden.

Der SAP Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten Systemlandschaft von Unternehmen, kurz Application Lifecycle Management (ALM). SNP BLM umfasst dabei alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Managements. Die Software und Services von SNP decken alle Bereiche des Application Lifecycle Managements ab – von SAP-Standardszenarien über komplexes, kundenspezifisches Release Management bis hin zur umfassenden Unterstützung von S/4HANA-Einführungen.

Für die aktuellen SAP S/4HANA-Projekte stellt der SAP Solution Manager die entscheidende Plattform zur Verfügung mitsamt den notwendigen Methodologien und standardisierten IT-Prozessen. SNP BLM unterstützt damit die Digitalisierungsstrategie und die S/4HANA-Transformation seiner Kunden. Schwerpunkte der strategischen Beratung sind Themen wie SAP-Architektur- und -Technologieberatung sowie Cloud-Strategie und -Architektur auf IT-Entscheidungsebene.

Neben den oben beschriebenen technischen IT-Prozessberatungsservices unterstützt SNP BLM unser traditionelles Transformationsgeschäft in mehreren Dimensionen: SAP Solution Manager wird normalerweise als technische Hauptplattform für Transformationsprojekte verwendet, unterstützt jedoch auch das Design, die Implementierung, den Test und den Ablauf der neuen Geschäftsprozesse und Systemlandschaften der Kunden. Mit den Transformationstools von SNP können historisch gewachsene SAP Solution Manager-Systeme unabhängig vom aktuellen Release-Stand konsolidiert und harmonisiert werden.

SNP Academy

Das umfangreiche Schulungsangebot von SNP richtet sich an Kunden und Partner, die mit SNP-Produkten arbeiten möchten. SNP bietet für die Bereiche SNP Transformation Backbone® with SAP LT, SNP Business Landscape Transformation, SNP Business Landscape Management, SNP Dragoman sowie rund um das Thema SAP Solution Manager eine breite Palette an Schu-

lungen an. Diese Schulungen können sowohl in der hauseigenen SNP Academy in Heidelberg als auch weltweit beim Kunden durchgeführt werden.

Segment Software

Im Segment Software generiert SNP hauptsächlich Umsatzerlöse aus Lizenz- und Wartungserlösen sowohl mit eigenen als auch externen Produkten. Unser Softwareportfolio besteht aus IT-Transformationssoftware und proprietärer Zusatzsoftware. Die Produktpalette der IT-Transformationssoftware umfasst SNP Transformation Backbone® with SAP LT, SNP System Scan, CrystalBridge und SNP Automated Testing. Die ergänzende Software unterstützt IT-Transformationsprojekte und umfasst den SNP Interface Scanner, SNP Data Provisioning and Masking (DPM), SNP Business Process Analysis (BPA) und SNP Dragoman sowie weitere Software, die über die jüngsten Unternehmensakquisitionen erworben wurde.

SNP Transformation Backbone® with SAP LT

Für sichere, wirtschaftliche und schnelle Transformationen hat die SNP-Gruppe das Wissen und die Erfahrung aus über 10.000 Transformationsprojekten in einer innovativen Softwaretechnologie gebündelt: Der SNP Transformation Backbone® with SAP LT ist die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Transformationen ganzheitlich und automatisiert unterstützt. Durch eine laufende Verbesserung der Plattform und die enge Zusammenarbeit mit Technologie- und OEM-Partnern entwickelte sich SNP Transformation Backbone® with SAP LT zum internationalen Softwarestandard für Transformationsprozesse. Die Software zeichnet sich durch ihren Praxisbezug aus und unterstützt die Agilität der Unternehmen durch offene Standards und eine vollintegrierte Projektmethodik.

Der SNP Transformation Backbone® with SAP LT unterstützt jeden Schritt eines Transformationsprojekts aktiv – von der laufenden Analyse der Unternehmensdaten und -prozesse bis zur sorgfältigen Planung und schnellen Implementierung. Für jedes Transformations-szenario verfügt die Software über verschiedene „units“, in denen die Methoden, Regeln und Werkzeuge zur Implementierung der verschiedenen Szenarien definiert sind.

Der SNP Transformation Backbone® with SAP LT:

- senkt Projektdauer und -kosten, erhöht die Projektsicherheit und gewährleistet Compliance durch Transparenz im gesamten Projekt;
- unterstützt die verschiedenen Schritte eines IT-Transformationsprojekts – von der laufenden Analyse der

Unternehmensdaten und -prozesse bis zur sorgfältigen Planung und schnellen Umsetzung;

- ermöglicht genaue Prognosen zur Projektdauer und bietet eine detaillierte Planung des Business-Szenarios – mit zuverlässiger Aufwandsschätzung;
- befähigt IT-Abteilungen großer Unternehmen, ERP-Transformationen selbst vorzunehmen;
- minimiert die Ausfallzeiten der Systeme;
- erfüllt sämtliche gesetzlichen Anforderungen an die Umstellung von buchhalterisch relevanten Daten.

Im Jahr 2010 wurde der SNP Transformation Backbone® von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young (EY) einer umfangreichen Prüfung unterzogen. Dem Bericht zufolge ermöglicht der SNP Transformation Backbone® eine Transformation der Buchhaltungsdaten in Übereinstimmung mit den Grundsätzen ordnungsgemäßer Rechnungslegung und den Grundsätzen computergestützter Rechnungslegungssysteme.

Im Jahr 2012 hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Pricewaterhouse-Coopers (PwC) das Design des SNP Transformation Backbone® with SAP LT zertifiziert. Dem Zertifizierungsbericht zufolge erfüllt das Design des SNP Transformation Backbone® with SAP LT in Transformationsprojekten je nach Art und Umfang der verwendeten ERP-Module die Grundsätze der ordnungsgemäßen Rechnungslegung sowie weiterer gesetzlicher und freiwilliger Regelungen.

Im Jahr 2015 hat SNP die Software SNP Transformation Backbone® with SAP LT und SAP Landscape Transformation (SAP LT) technisch integriert. SNP bietet die Software als SNP Transformation Backbone® with SAP LT an.

Im Jahr 2017 erhielt der SNP Transformation Backbone® with SAP LT die SAP-Zertifizierung „SAP Certified Powered by SAP NetWeaver“. Lösungen, die SAP NetWeaver nutzen, können schneller und einfacher in SAP-Lösungsumgebungen integriert werden. Kunden profitieren von einer verbesserten Interoperabilität mit SAP-Anwendungen und dem großen Ökosystem von Lösungen, die auf SAP NetWeaver laufen.

SNP System Scan

Der SNP System Scan dient dazu, grundlegende statistische und strukturelle Informationen im jeweiligen SAP ERP-System zu ermitteln. Der System Scan dient hierbei als Basis für die Erstellung einer Auswertung, um einen Gesamtüberblick über das System des Kunden zu erhalten. Im Fokus steht hierbei die Nutzung des Systems, wie zum Beispiel der Umfang der Organisationsstruktur, wie intensiv mit dem System gearbeitet wird oder welche Module in dem System genutzt werden. Zudem besteht die Möglichkeit, mehrere Scans unter-

schiedlicher Systeme oder Mandanten zu vergleichen. Besonders in der Vorbereitung von Transformationsprojekten können Kunden den System Scan nutzen, um Aussagen über die Komplexität des Projekts zu treffen. Der SNP System Scan ist eine eigenständige Software, die bereits in die CrystalBridge integriert ist.

CrystalBridge

CrystalBridge bietet eine grafische und interaktive Visualisierung kompletter SAP-Systeme mit dem Ziel, Transformationen zu unterstützen und zu beschleunigen. Mit der Software lassen sich Unternehmenstransformationen bereits vor der Umsetzung visualisieren und mit höchster Zuverlässigkeit simulieren. Die Software stellt dem Kunden intelligente Empfehlungen zur Verfügung und vermittelt ihm ein tieferes Verständnis für die Auswirkungen eines IT-Transformationsprojekts auf seine ERP-Landschaft.

CrystalBridge identifiziert jede Schnittstelle, die mit dem Quell-ERP-System verbunden ist; sie bestimmt die genutzten Prozessbereiche und visualisiert die Nutzung von Geschäftsentitäten. Die Software visualisiert zum Beispiel die Standorte von Unternehmen auf einer Weltkarte, um auf einfache Weise zu sehen, welche Zeitzonen, Sprachen und organisatorischen Einheiten von einem potenziellen Transformationsprojekt betroffen sind. CrystalBridge wird entweder in Form von Software as a Service („SaaS“) oder für Großinstallationen auf Basis eines On-Premise-Modells – des aktuell präferierten Vertriebsmodell der SNP-Gruppe – angeboten.

SNP Automated Testing

Zur Gewährleistung einer stabilen Systemlandschaft ist es erforderlich, Änderungen und deren Auswirkungen auf die gesamte Systemlandschaft systematisch testen zu können. Mit SNP Automated Testing for SAP hat SNP eine Standardsoftware entwickelt, die Regressionstests von Anwendungsdaten und Customizing automatisiert. Mögliche Fehler werden bereits in einer frühen Projektphase erkannt. Damit steigt mit dem Einsatz von SNP Automated Testing die Projektqualität und gleichzeitig wird der manuelle Testaufwand signifikant reduziert. Insbesondere Entwickler und Berater profitieren von der Automatisierung, da sie Inkonsistenzen in Daten (Stamm- und Bewegungsdaten) und den zugehörigen Customizing-Einstellungen vorzeitig aufdeckt. Weitere Tests durch Fachanwender werden effektiver und in kürzerer Zeit möglich. Die automatisierten und transaktionsorientierten Tests laufen komplett auf der Anwendungsebene, also vollkommen unabhängig von der SAP-Benutzeroberfläche ab. Beim SNP Automated Testing handelt es sich um eine Standalone-Software, die derzeit nur für SAP-Daten verfügbar ist und im SAP-System der Kundenlandschaft implementiert wird.

SNP Interface Scanner

Der SNP Interface Scanner analysiert die Schnittstellen zwischen SAP-Systemen und den umgebenden IT-Landschaften. Die Software bietet eine Datenbank und eine Infrastruktur für die visuelle Darstellung der beteiligten Systeme und ihrer jeweiligen Verbindungen. Eine vollständige Schnittstellendokumentation ist eine entscheidende Voraussetzung für deren Überwachung sowie für die Planung und Umsetzung von Änderungen in Systemlandschaften, beispielsweise im Rahmen von technischen oder betriebswirtschaftlichen Transformationsprojekten oder für einen SAP-Audit.

Im Jahr 2017 hat SNP Interface Scanner die SAP-Zertifizierung „SAP Certified Powered by SAP NetWeaver“ erhalten.

Im Jahr 2018 wurde die eigenständige Software SNP Interface Scanner in die CrystalBridge integriert.

SNP Data Provisioning and Masking

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

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

SNP Data Provisioning and Masking hilft Unternehmen, Entwicklungs- und Veränderungsprozesse entscheidend zu verkürzen, ermöglicht kostengünstigere Test- und Trainingsszenarien und schützt gleichzeitig sensible Kunden- und Produktdaten vor internem und externem Missbrauch – flexibel, schnell und mit geringem Aufwand. Die eigenständige Software SNP Data Provisioning and Masking ist ein Bestandteil der Lösung SNP Transformation Backbone® with SAP LT; zudem soll die Software zukünftig in die CrystalBridge integriert werden.

SNP Dragoman

International agierende Unternehmen müssen ihre SAP-Anwendungen in der jeweiligen Landessprache bereitstellen – eine große Herausforderung, vor allem wenn die SAP-Standards um Eigenentwicklungen ergänzt wurden. Bei internationalen Projekten muss daher eine Vielzahl an Texten in andere Sprachen übertragen wer-

den: Manuelle Übersetzungen sind hier zeitaufwendig, fehleranfällig und kostspielig.

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

SAP Solution Manager – Funktionserweiterungen

Der SAP Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten ERP-Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“. Das Lösungsangebot SNP Business Landscape Management (BLM) umfasst alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Managements im SAP Solution Manager. Auf Basis von Best Practices und rund 750 erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP BLM nützliche Add-ons für den SAP Solution Manager entwickelt. Hierbei handelt es sich um funktionale Erweiterungen, um IT-Prozessabläufe zu optimieren, den Umgang mit dem SAP Solution Manager zu vereinfachen und die Anwendung benutzerfreundlicher zu gestalten. Die standardisierten SNP Add-ons für den SAP Solution Manager lassen sich in SAP-Umgebungen problemlos integrieren und sind sofort einsatzbereit.

Software- und Lizenzierungsmodelle

Die Kalkulation der Lizenzpreise für Kauf- und Mietlizenzen basiert im Allgemeinen auf der Anzahl der SAP-Benutzer und der Anzahl der vom Kunden verwendeten Systeme. Bei einigen Produkten, zum Beispiel SNP Interface Scanner, basiert der Lizenzpreis ausschließlich auf der Anzahl der SAP-Benutzer. Beim Produkt SNP Data Provisioning and Masking wird in der Preisbildung auch die Komplexität der SAP-Systemlandschaft berücksichtigt.

Darüber hinaus kann der Kunde die Produkte nach Modulen lizenzieren und so das Lizenzpaket individuell an seine Bedürfnisse anpassen. Der Kauf- oder Mietpreis wird dann basierend auf den Modulen und den beiden Lizenzpreiskriterien berechnet. Beim Kauf von Lizenzen müssen Kunden die Wartungsleistungen in Höhe von 20% des Lizenzpreises pro Jahr separat bezahlen. Der Mietpreis beinhaltet bereits die Wartungskosten. CrystalBridge wird auf SaaS-Basis angeboten und ist in Ausnahmefällen auch für sehr große Kunden als On-Premise-Version verfügbar. Die Preisgestaltung für das SaaS-Produkt sowie für die On-Premise-Variante basiert ausschließlich auf der Anzahl der SAP-Benutzer.

WETTBEWERBSSTÄRKEN

Zu unseren Wettbewerbsstärken zählen wir:

Umfangreiche Erfahrung und Erfahrung in IT-Transformationsprojekten

Wir verfügen über eine langjährige Erfolgsgeschichte und Erfahrung in unserem Geschäft: Wir unterstützen unsere Kunden seit über 20 Jahren bei der Umsetzung komplexer IT-Transformationsprojekte. Mehrere Tausend weltweite Transformationsprojekte mit hoher Daten- und Prozesskomplexität wurden termingerecht von uns geliefert, darunter bedeutende und zeitkritische Fusionen und Übernahmen sowie Carve-out-Projekte weltweit.

Technischer Vorteil eines standardisierten Softwareansatzes

Transformationsprojekte gehören heute zu den größten Herausforderungen für Unternehmen und deren IT-Abteilungen. Im Zuge eines IT-Transformationsprojekts müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden; dies führt in der Regel zu hohen Personalkosten, einem intensiven Einsatz von Managementressourcen und operativen Ausfallzeiten von ERP-Systemen. Mit unserem standardisierten Softwareansatz stellen wir sicher, dass IT-Transformationsprojekte in einem Ein-Schritt-Verfahren umgesetzt werden – mit einer signifikant reduzierten Ausfallzeit nahe null sowie einer vollständigen Sicherung der historischen Altdaten.

Für Kunden ergeben sich daraus klare Qualitäts- und Kostenvorteile, insbesondere die Reduzierung der Ausfallzeiten der produktiven IT-Systeme ist ein ganz entscheidendes Alleinstellungsmerkmal. Darüber hinaus reduziert unser softwarebasierter Ansatz die Fehlerrate und ermöglicht darüber hinaus die jederzeitige Wiederherstellung des Ursprungssystems während eines Transformationsprojekts.

SNP BLUEFIELD™: ein flexibler und alternativer Migrationsansatz für SAP S/4HANA- und Cloud-Transformationsprojekte

In den nächsten Jahren müssen viele SAP-Kunden auf die neue Softwaregeneration SAP S/4HANA umsteigen. Einige wollen den Softwarewechsel jedoch nicht mit den von SAP angebotenen Standardwerkzeugen durchführen, sondern suchen nach alternativen Migrationsansätzen, die komplexe und flexible Änderungen an bestehenden Systemen ermöglichen. Mit der Weiterentwicklung des auf SNP-Software basierenden Transformationsansatzes SNP BLUEFIELD™ bieten wir unseren Kunden einen flexiblen und alternativen SAP

S/4HANA-Migrationsansatz – im Vergleich zu herkömmlichen Brownfield- und Greenfield-Ansätzen.

In einem einzigen Projekt kann der SNP BLUEFIELD™ SAP-Landschaften mit minimalen operativen Ausfallzeiten nahe null aktualisieren, umwandeln und modernisieren. Mit SNP-Software laufen Transformationsprozesse parallel und nicht sequenziell zwischen dem aktuellen und dem zukünftigen Status ab. Wir haben mit IBM eine globale Partnerschaft unterzeichnet, die es uns ermöglicht, gemeinsam die BLUEFIELD™-Lösung anzubieten und gemeinsame Vertriebsaktivitäten zu betreiben. Ebenso und anbieterunabhängig ist der Ansatz von SNP BLUEFIELD™ geeignet, um Unternehmen und ihre IT-Systeme in die Cloud zu transformieren.

Starke Beratungsbasis

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

Forschung und Entwicklung

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

Die konzernweiten Forschungs- und Entwicklungskosten erreichten im Geschäftsjahr 2018 eine Höhe von 16,6 Mio. € (i. Vj. 14,0 Mio. €); der entsprechende Anteil an den Umsatzerlösen der SNP-Gruppe belief sich auf 12,7% (i. Vj. 11,4%). Im Geschäftsjahr 2018 wurden keine Entwicklungskosten aktiviert (i. Vj. 144 T€).

Zum 31. Dezember 2018 arbeiteten konzernweit 99 SNP-Mitarbeiter in der Entwicklung (31. Dezember 2017: 91). Dies entspricht einem Anteil von 8% an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (31. Dezember 2017: 7%). Zum 31. Dezember 2018 arbeiteten 45 Mitarbeiter in der SNP SE in der Entwicklung (31. Dezember 2017: 45).

Innovationen

SNP hilft Organisationen mit seinen Produkten dabei, schnell auf technische und wirtschaftliche Veränderungen reagieren zu können. Um dies sicherzustellen, muss die Gesellschaft sich selbst immer weiterentwickeln und neue Technologien bereitstellen. Innovationen sind deshalb ein wesentlicher Baustein der strategischen Weiterentwicklung des Konzerns und leisten einen entscheidenden Beitrag zum zukünftigen Wachstum des Unternehmens.

Mit der Markteinführung des Kernproduktes SNP Transformation Backbone® als erste weltweit verfügbare Standardsoftware für IT-Transformationen hat das Unternehmen seine Innovationskraft unter Beweis gestellt. Um dem zunehmenden technischen und wirtschaftlichen Wandel in den Unternehmenslandschaften gerecht zu werden, arbeitet die Gesellschaft stetig daran, ihren Kunden noch zeit- und kosteneffizientere Lösungen für ihre Transformationsprojekte zu bieten. So wird beständig in die Erweiterung der Software investiert, um zusätzliche Funktionalitäten in der Anwendung abzudecken und weitere Märkte zu adressieren.

Partnerschaft mit SAP

Eine enge Partnerschaft mit SAP ist ein wesentlicher Treiber für den Ausbau unseres Geschäfts in der Zukunft; die Kooperation findet dabei auf verschiedenen Ebenen statt:

In der Zusammenarbeit mit SAP wurde die SAP Landscape Transformation Software (SAP LT) in den SNP Transformation Backbone® integriert. Mit dieser Erweiterung deckt SNP seit dem Jahr 2015 auch die hochstandardisierten SAP LT End-to-End-Szenarien in seinem Software- und Serviceportfolio ab. SNP ist mit der SAP-Kooperation sehr nah an den neuesten Entwicklungen im Bereich Transformation Software und ist zudem der weltweit einzige SAP LT OEM-Partner von SAP.

Im Jahr 2017 erhielt der SNP Transformation Backbone® with SAP LT die SAP-Zertifizierung „SAP Certified Powered by SAP NetWeaver“; im Jahr 2018 erhielt auch der SNP Interface Scanner diese Zertifizierung. Lösungen, die SAP NetWeaver nutzen, können schneller und einfacher in SAP-Lösungsumgebungen integriert werden. Kunden profitieren von einer verbesserten Interoperabilität mit SAP-Anwendungen und dem großen Ökosystem von Lösungen, die auf SAP NetWeaver laufen.

Im Jahr 2018 wurde der Rahmenvertrag mit der SAP SE über die Unterstützung bei der Weiterentwicklung der SAP Landscape Transformation Software (SAP LT) verlängert.

Darüber hinaus entwickeln wir für unsere Kunden technisch ergänzende Lösungen, um die Umstellung auf SAP S/4HANA und den Wechsel in die Cloud zu beschleunigen.

Künstliche Intelligenz

Wir haben damit begonnen, künstliche Intelligenz in Projekten zur Datenumwandlung einzusetzen, um einen höheren Automatisierungsgrad zu erzielen. Über ein Forschungsprojekt mit der Universität Mannheim arbeiten wir an dem Ziel, eine Methode und Werkzeuge zu entwickeln, die eine automatische Ableitung von IT-Transformationsregeln ermöglichen, um so unter anderem die Analysezeiten in SAP S/4 HANA-Projekten zu verkürzen.

Innovationspartnerschaft mit der Innoplexia GmbH

Im Laufe des Geschäftsjahres 2018 wurden die restlichen Geschäftsanteile an der Innoplexia GmbH übernommen, sodass diese nun eine 100%ige Tochtergesellschaft der SNP SE darstellt. Die Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr 2018 technologisch und administrativ als vollwertiges Mitglied in die SNP-Gruppe integriert, wodurch sich nun noch mehr Synergien in der gegenseitigen Zusammenarbeit ergeben.

Innoplexia wurde im Jahr 2010 gegründet und steht für automatisierte, digitale Marktbeobachtung und cloud-basierte Softwarelösungen. Im Rahmen von komplexen Transformationsprojekten begleitet Innoplexia außerdem zahlreiche Unternehmen auf dem Weg in die digitale Arbeitswelt. Branchenübergreifend profitieren hierdurch Experten und Entscheider seit vielen Jahren von der Kompetenz des Heidelberger Softwareunternehmens. Besonders hervorzuheben sind außerdem die modernen technologischen Ansätze, welche Innoplexia in die Weiterentwicklung der SNP CrystalBridge einbringt. Hierunter fallen unter anderem hochgradig effiziente Ansätze aus den Bereichen Machine Learning und Data Mining.

NACHHALTIGKEIT UND NICHTFINANZIELLER BERICHT

Das langfristige Wachstum der SNP basiert auf wirtschaftlichem Erfolg, dem verantwortungsvollen Umgang mit den bestehenden Ressourcen und der Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung. Durch nachhaltiges Handeln begegnen wir schon heute den Herausforderungen der Zukunft. Wir haben insbesondere folgende Punkte als relevant im Bereich Nachhaltigkeit bei der SNP identifiziert:

- Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Aus- und Weiterbildung
- Shareholder Value
- Marketing
- Datensicherheit

Unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten werden umfassend in unserem Corporate Social Responsibility Report beschrieben. Dieser beinhaltet auch die nichtfinanzielle Erklärung gemäß §§ 315b und c HGB entsprechend den Anforderungen des CSR-RUG. In unserem Corporate Social Responsibility Report orientieren wir uns an den Standards der Global Reporting Initiative (GRI G4). Der Bericht ist auf unserer Internetseite unter <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> zu finden.

Mitarbeiter

Aus- und Weiterbildung

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

Entwicklung der Mitarbeiterzahl

Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SNP SE sank im Vergleich zum Vorjahr um rund 5% von 150 auf 143. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2018 betrug 144 Mitarbeiter (i. Vj. 144). Der nominale Personalaufwand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um rund 5% auf 11,2 Mio. € (i. Vj. 10,7 Mio. €).

Unter den Beschäftigten waren 2 geschäftsführende Direktoren (i. Vj. 2 geschäftsführende Direktoren), sowie 16 Studenten und Trainees (i. Vj. 18).

BETEILIGUNGSSTRUKTUR

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

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 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
SNP Applications Singapore Private Limited	Singapur	100
Harlex Management Ltd.	London, Großbritannien	100
Harlex Consulting Ltd.	London, Großbritannien	100
Innoplexia GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Poland Sp. z o.o. (vormals Business Consulting Center S.P.O.O.)	Suchy Las, Polen	100
SNP Netherlands B.V. (vormals BCC Netherlands B.V.)	Amsterdam, Niederlande	100
BCC Business Consulting Center GmbH i. L.	Berlin, Deutschland	100
ADP Consultores S.R.L.	Buenos Aires, Argentinien	100
ADP Consultores Limitada	Santiago de Chile, Chile	100
ADP Consultores S.A.S.	Bogotá, Kolumbien	100
ERST European Retail Systems Technology GmbH	Hamburg, Deutschland	100

GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die weltwirtschaftliche Dynamik hat sich insbesondere im zweiten Halbjahr 2018 spürbar abgeschwächt. Nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF)¹ lag das preisbereinigte Wachstum mit 3,7% im Jahr 2018 um 0,1 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert (2017: 3,8%). Insbesondere in den Schwellenländern schwächelte die Wirtschaft im vergangenen Jahr. Wesentliche Gründe dafür waren die Zinsanhebungen in den USA und der starke US-Dollar. Insbesondere exportorientierte Volkswirtschaften litten unter der nachlassenden globalen Wachstumsdynamik. Aufgrund der Zuspitzung des Handelskonflikts zwischen den USA und China trübte sich die globale Konjunktur im zweiten Halbjahr 2018 weiter ein.

Von diesem Trend konnte sich die US-amerikanische Wirtschaft absetzen und 2018 mit 2,9% noch einmal stärker wachsen als im Vorjahr (2017: 2,2%). Stimulierend wirkten dabei die fiskalischen Maßnahmen der US-Administration, vor allem die zu Jahresbeginn 2018 wirksam gewordene Steuerreform, die Steuererleichterungen für Haushalte und Unternehmen in Kraft setzte.

War das zweite Halbjahr 2017 im Euroraum noch von einer hohen Wachstumsdynamik geprägt, ließ diese im Jahr 2018 nach. Vor allem der schwächere Außenhandel belastete das Wirtschaftswachstum, das im Gesamtjahr 1,8% betrug (2017: 2,4%). Das Exportgeschäft wurde von der protektionistischen US-Handelspolitik und der damit verbundenen Angst vor einer weiteren Eskalation des Handelskonflikts zwischen den USA und der EU sowie China beeinträchtigt. Zusätzliche Sondereffekte, wie etwa Probleme der Automobilindustrie bei der Umstellung der Abgas-Prüfstandards, führten in Deutschland und Italien sogar dazu, dass das Wachstum in einzelnen Quartalen negativ ausfiel.

Die deutsche Wirtschaft legte 2018 lediglich um 1,5% zu (2017: 2,5%). Diese Abschwächung ist vor allem auf die hohe Exportabhängigkeit zurückzuführen. Darüber hinaus führte die verzögerte Regierungsbildung zu einem Aufschub staatlicher Ausgaben, sodass die Nachfrage des Bundes zu Jahresbeginn vorübergehend schwächer war.

Die Wirtschaft in Asien lag mit einem Wachstum von 6,5% auf Vorjahresniveau. Dagegen ist die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts in China im Vorjahresvergleich leicht auf 6,6% zurückgegangen (2017: 6,9%). Dabei fielen in China die von den USA initiierten Zollmaßnahmen mit einem allgemein moderateren Wachstum zusammen.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Obwohl SNP in einem hochattraktiven Marktumfeld tätig ist, sind uns keine verlässlichen Studien oder Marktzahlen bekannt, die den IT-Transformationsmarkt spezifisch abdecken würden. Daher stützen wir unsere Annahmen auf unsere eigene Markteinschätzung. Die meisten IT-Transformationsprojekte zielen darauf ab, ERP-Systeme zu ändern und anzupassen. Daher sind unsere Kunden Unternehmen, die ERP-Programme als integralen Bestandteil ihrer IT-Geschäftslandschaft verwenden.

SAP ist der dominierende Akteur im fragmentierten globalen ERP-Softwaremarkt. Mit einem weltweiten Marktanteil von SAP von 22% im Jahr 2017² konzentrieren wir unsere Produktentwicklungen konsequent und hauptsächlich auf SAP-Systeme. Der verbleibende Anteil des ERP-Marktes besteht aus Oracle, Sage und einer Vielzahl von spezialisierten Anbietern sowie Anbietern, die Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen anbieten (zum Beispiel Workday, Infor, Microsoft, Kronos, Ultimate Software, Visma und Yonyou).

SAP S/4HANA veranlasst viele SAP-Kunden, eine mögliche Migration in Betracht zu ziehen oder zu planen. Immer mehr Unternehmen überlegen, ob, wann und vor allem wie sie ihre bestehenden Systeme auf SAP S/4HANA migrieren sollen. Einige haben diesen Schritt bereits getan. Für 76% der 104 befragten deutschen Unternehmen, die SAP einsetzen, ist der Wunsch nach flexibleren und agileren SAP-Prozessen ein wichtiger Treiber für die Implementierung³. Der Start von SAP S/4HANA hat bereits begonnen und wird nach Ansicht des Unternehmens die Märkte in den nächsten mindestens zehn Jahren beeinflussen. Wenn Unternehmen zu SAP S/4HANA wechseln möchten, müssen die Datenstrukturen betrachtet werden. Dies ist eine Kernkompetenz der SNP-Gruppe und unseres flexiblen SNP BLUEFIELD™-Ansatzes.

¹ IWF World Economic Outlook Update, Januar 2019

² Market Share Analysis: ERP Software, Worldwide, 2017; 22. Juni 2018

³ PAC – a CXP Group Company, „SAP S/4HANA in Deutschland“, Juli 2018

Wir erwarten daher, dass der Markt für unsere Dienstleistungen in Zukunft mit der erwarteten Implementierung von SAP S/4HANA wachsen wird. Laut Gartner⁴ werden die weltweiten Ausgaben für IT-Produkte und -Dienstleistungen im Jahr 2018 auf 4,1 Billionen US-Dollar geschätzt (basierend auf konstanter Währung). Dabei wird der Bereich IT-Services im Jahr 2018 voraussichtlich einen Beitrag von rund 1,1 Billionen US-Dollar leisten. Die größte Region für IT-Services wird 2018 mit rund 0,4 Billionen US-Dollar Nordamerika bleiben, gefolgt von Westeuropa mit rund 0,3 Billionen US-Dollar. Der Bereich Software, der aus Enterprise-Anwendungssoftware und Infrastruktur-Software besteht und damit das SNP-Geschäftsfeld Software abdeckt, wird im Jahr 2018 voraussichtlich einen Beitrag von rund 0,4 Billionen US-Dollar liefern. Die größte Region für Software-Ausgaben im Jahr 2018 wird voraussichtlich mit rund 0,2 Billionen US-Dollar Nordamerika bleiben, gefolgt von Westeuropa mit 0,1 Billionen US-Dollar. Diese Marktzahlen unterstreichen das Potenzial, das wir mit unseren beiden Geschäftsfeldern abdecken.

WESENTLICHE EREIGNISSE

Restrukturierung Region Nordamerika

SNP hat im Januar 2018 eine Reorganisation und Restrukturierung der nordamerikanischen Tochtergesellschaft SNP Transformations, Inc. beschlossen. Im Zuge der Reorganisation wurden im ersten Halbjahr knapp 20 Vollzeitstellen abgebaut. SNP rechnet daraus folgend für das Geschäftsjahr 2019 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 wurden Zentralfunktionen zusammengelegt, die bisher an verschiedenen Standorten angesiedelt waren. Zum Jahresende konnte ein neuer CEO für die Region Nordamerika gewonnen werden. Zu den strategischen Zielen in den USA zählen die Vertiefung der Zusammenarbeit mit bedeutenden Partnerunternehmen, der Ausbau des Vertriebsteams sowie eine Umsatz- und Ergebnissteigerung.

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 war die Unternehmensbeteiligung von 20% auf 80% der Geschäftsanteile ausgebaut worden. Im Jahr 2018 wurde auch der Gründer und Geschäftsführer der Innoplexia GmbH – Prof. Dr. Herbert Schuster – als neuer CIO der SNP SE berufen. Darüber hinaus wurde die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2018 technologisch und administrativ als vollwertiges Mitglied in die SNP-Gruppe integriert, wodurch sich nun noch mehr Synergien in der gegenseitigen Zusammenarbeit ergeben.

⁴ Gartner Market Databook, 3Q18 Update; Oktober, 2018

Erweiterung der Führungsstruktur

Seit 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. Der promovierte Betriebswirt verfügt über langjährige Expertise in leitenden Positionen im kaufmännischen Bereich. Er hat in den vergangenen Jahren mehrere wachstumsstarke Organisationen begleitet, deren finanzielle Strukturen dem Wachstum angepasst und professionalisiert. Zum 21. September 2018 wurde Dr. Uwe Schwellbach zum geschäftsführenden Direktor ernannt.

Programm zur Steigerung von Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit

Im zweiten Halbjahr 2018 wurde ein internes und global ausgerichtetes Programm zur Verbesserung der Kosteneffizienz und Liquiditätssteigerung gestartet, um die internen Strukturen und Prozesse an die Erfordernisse der stark gewachsenen Unternehmensgruppe anzupassen. Ziel war und ist es insbesondere, die Liquidität zu optimieren und den Free Cashflow zu stärken. Zudem wurde auch eine Verbesserung der Kostenstrukturen erreicht. Die freigesetzte Liquidität soll für notwendige Investitionen, zum Aufstocken der Liquiditätsreserve, aber auch zur Tilgung von Verbindlichkeiten genutzt werden.

„Transformation World“: Erneuter Besucherrekord

Im November 2018 fand die diesjährige „Transformation World“ statt, der größte Expertenkongress für digitale Software-Transformation im deutschsprachigen Raum. Mit deutlich über 400 Kunden und insgesamt 500 Teilnehmern aus ganz Europa, den USA und Asien war der zweitägige Kongress auch in diesem Jahr restlos ausgebucht und hat sich als Top-Community im Bereich Business- & IT-Transformation weit über Deutschland hinaus etabliert. Die von Jahr zu Jahr steigenden Teilnehmerzahlen sind ein klarer Beleg für die hohe Aktualität der Kongress Themen. Der Kongress wurde inzwischen zum fünften Mal von SNP ausgerichtet.

Kapitalerhöhung

Im November kündigte die SNP SE eine Barkapitalerhöhung an, in deren Folge das Grundkapital der Gesellschaft um 1.127.984 €, eingeteilt in 1.127.984 auf den Inhaber lautende Stückaktien, auf insgesamt 6.602.447 €, eingeteilt in 6.602.447 Aktien, erhöht wur-

de. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 16,60 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2018 beginnend am 1. Januar 2018 gewinnanteilsberechtig. Die Bezugsquote betrug 90,6%. Die nicht bezogenen neuen Aktien wurden gemäß der Investmentvereinbarung über die SN Assets GmbH an Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO) platziert. Somit war die Kapitalerhöhung vollständig platziert. Dadurch erzielte die Gesellschaft einen Bruttomittelzufluss von 18,7 Mio. €. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgte am 18. Dezember 2018; seit dem 19. Dezember 2018 werden die neuen Aktien in den Börsenhandel einbezogen.

STEUERUNGSGRÖSSEN

Damit die SNP SE den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern kann, konzentrieren sich die Anstrengungen darauf, weiter profitabel zu wachsen und die Finanzkraft der SNP-Gruppe kontinuierlich zu stärken. Ein internes Steuerungssystem mit finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren stellt sicher, dass diese strategischen Ziele erreicht werden.

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

Die darüber hinaus bedeutsamsten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren sind der Auftragsbestand und der Auftragseingang. Zusätzlich ist für die SNP SE auch die Kennzahl Auslastung von großer Bedeutung für das Verständnis des Geschäftsverlaufs und der Lage der Gesellschaft. Dieser Leistungsindikator wird nur zum Teil laufend in quantitativer Form über KPIs durch das Management erfasst.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2018 wurden aufgrund der signifikanten Akquisitionen und der damit zusammenhängenden Abschreibungseffekte als weitere bedeutsame finanzielle Leistungsindikatoren EBIT (Non-IFRS) und EBITDA (IFRS und Non-IFRS) sowie EBIT-Marge (IFRS) in den beiden Unternehmenssegmenten Professional Services und Software, EBIT-Marge (Non-IFRS) und EBITDA-Marge (IFRS und Non-IFRS) auf Konzernebene eingeführt.

Die bereinigten Kennzahlen werden nicht auf der Basis von IFRS-Rechnungslegungsstandards ermittelt und sind daher Non-IFRS-Kennzahlen. Folgende Aufwendungen und Erträge werden bei unseren Angaben zu operativen Aufwendungen und Erträgen (Non-IFRS) für das Geschäftsjahr 2018 nicht berücksichtigt:

- Restrukturierungsaufwendungen;
- Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene identifizierte immaterielle Vermögenswerte;
- sonstige betriebliche Erträge aus der Auflösung variabler Kaufpreisverbindlichkeiten.

Im Geschäftsjahr 2017 wurden folgende operative Aufwendungen (Non-IFRS) nicht berücksichtigt:

- Akquisitionsbedingte Aufwendungen;
- Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene identifizierte immaterielle Vermögenswerte; Anschaffungsnebenkosten;
- Aufwendungen im Zuge der gesellschaftsrechtlichen Umwandlung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE);
- Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen.

Im Geschäftsjahr 2018 fielen danach nicht berücksichtigte Aufwendungen in Höhe von 3,9 Mio. € (i. Vj. 3,0 Mio. €) sowie nicht berücksichtigte Erträge in Höhe von 3,5 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €) an.

Angaben zum EBIT, der EBIT-Marge, dem EBITDA und der EBITDA-Marge, die als EBIT (Non-IFRS), EBIT-Marge (Non-IFRS), EBITDA (Non-IFRS) und EBITDA-Marge (Non-IFRS) ausgewiesen werden, unterscheiden sich von entsprechenden IFRS-Kennzahlen durch eine Bereinigung der oben genannten operativen Aufwendungen (Non-IFRS).

Zusätzlich werden die so ermittelten Kennziffern um Währungskursverluste und -gewinne bereinigt. Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Im Jahr 2018 ergab sich saldiert ein Währungskursverlust in Höhe von 0,5 Mio. €, der in den währungsberinigten Non-IFRS-Zahlen neutralisiert wurde (i. Vj. 2,2 Mio. €).

In Mio. €	2018				2017			
	IFRS	Anpassung	Währungseinfluss	Non-IFRS, währungsberinigt	IFRS	Anpassung	Währungseinfluss	Non-IFRS, währungsberinigt
Umsatzerlöse	131,0	0,0	0,0	131,0	122,3	0,0	0,0	122,3
Aktivierete Eigenleistung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,2
Sonstige betriebliche Erträge	5,7	-3,5	-1,2	1,0	1,9	0,0	-0,6	1,3
Materialaufwand	-21,2	0,0	0,0	-21,2	-19,2	0,0	0,0	-19,2
Personalaufwand	-83,2	2,4	0,0	-80,8	-71,5	0,0	0,0	-71,5
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-29,5	0,0	1,7	-27,8	-29,9	1,4	2,8	-25,7
Sonstige Steuern	-0,4	0,0	0,0	-0,4	-0,5	0,0	0,0	-0,5
EBITDA	2,3	-1,1	0,5	1,7	3,3	1,4	2,2	6,9
Abschreibungen	-4,9	1,5	0,0	-3,3	-3,8	1,6	0,0	-2,2
EBIT	-2,5	0,4	0,5	-1,6	-0,5	3,0	2,2	4,7

GESAMTAUSSAGE DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN ZUR ZIELERREICHUNG

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

In Summe haben wir im Geschäftsjahr 2018 unsere Ziele nur zum Teil erreicht. Allerdings konnten wir die strategische Weiterentwicklung der SNP-Gruppe erfolgreich vorantreiben und wichtige Maßnahmen zur Integration der in den Vorjahren akquirierten Unternehmen umsetzen.

Das operative Ergebnis (EBIT, IFRS) fiel im Gesamtjahr negativ aus. Allerdings konnte das operative Ergebnis im zweiten Halbjahr 2018 um insgesamt rund 10 Mio. € gegenüber dem operativen Ergebnis des ersten Halbjahres 2018 deutlich verbessert werden. Dies ist maßgeblich auf Maßnahmen zur Steigerung der operativen Leistungsfähigkeit sowie zur nachhaltigen Verbesserung und Sicherung der Profitabilität im zweiten Halbjahr wie auch auf die Auflösung von Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 3,5 Mio. € zurückzuführen.

PROGNOSE-IST-VERGLEICH

	Ziele 2018	Ergebnisse 2018	Kommentierung
Umsatz	Konzern: 150 Mio. € bis 155 Mio. €	Konzern: 131,0 Mio. €	Konzern: Prognose unterjährig angepasst auf 135 Mio. bis 140 Mio. € (Juli 2018)
	Professional Services: 114 Mio. € bis 118 Mio. €	Professional Services: 101,2 Mio. €	Professional Services: Temporär geringe Auslastung durch Projektverschiebungen sowie zeitliche Streckungen von Großprojekten insbesondere im Bereich der SAP S4/HANA-Projekte
	Software: 36 Mio. € bis 37 Mio. €	Software: 29,8 Mio. €	Software: Unter den Erwartungen liegende Softwareumsätze insbesondere bei den Eigenprodukten
EBIT-Marge (IFRS)	Konzern: EBIT-Marge im mittleren einstelligen Prozentbereich	Konzern: -1,9%	Konzern: Prognose unterjährig angepasst auf leicht einstellig negativen Prozentbereich (Juli 2018) bzw. auf weitgehend ausgeglichen (Oktober 2018)
	Professional Services: im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich	Professional Services: -5,2%	Professional Services: Abweichung im Wesentlichen umsatzbedingt
	Software: im unteren bis mittleren zweistelligen Prozentbereich	Software: 30,3%	
EBIT-Marge (Non-IFRS)	Konzern: Die erwarteten EBIT-Margen gemäß IFRS und Non-IFRS unterscheiden sich um rund 1%; EBIT-Marge Non-IFRS um rund einen Prozentpunkt höher als EBIT-Marge IFRS.	-1,2%	Die Abweichung resultiert aus ungeplanten Restrukturierungsaufwendungen im Geschäftsjahr 2018.
EBITDA-Marge (IFRS)	Konzern: im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich	1,8%	Abweichung im Wesentlichen umsatzbedingt
EBITDA-Marge (Non-IFRS)	Konzern: im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich	1,3%	Abweichung im Wesentlichen umsatzbedingt

AUFTRAGSBESTAND UND AUFTRAGSEINGANG

Der Auftragseingang der SNP-Gruppe lag zum 31. Dezember 2018 mit 132,3 Mio. € um rund 1,1% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 130,7 Mio. €, aber deutlich unterhalb des erwarteten Auftragseingangs, der im niedrigen zweistelligen Prozentbereich über den erwarteten Umsätzen geplant war. Die Abweichung im Vergleich zum Plan ist im Wesentlichen auf Verzögerungen bei der Durchführung und Beauftragung geplanter Großprojekte zurückzuführen. Etwa 45% des Auftragseingangs zum 31. Dezember 2018 entfallen auf die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). Jeweils rund 17% des Auftragseingangs entfallen auf die Regionen Südamerika und Polen. Die Regionen Nordamerika und UK tragen mit 8% bzw. 6% zum Gesamtauftragseingang bei. Gemäß Segmentbetrachtung sind 26% des Auftragseingangs zum 31. Dezember 2018 dem Segment Software zuzuordnen; entsprechend entfallen 74% des Auftragseingangs auf das Segment Professional Services.

Der Auftragsbestand der SNP-Gruppe lag zum 31. Dezember 2018 bei 56,3 Mio. €; gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert von 61,3 Mio. € entspricht dies einem Rückgang von rund 8%, was maßgeblich auf geringer als erwartete Neu- bzw. Nachfolgaufträge zurückzuführen ist.

GESCHÄFTSVERLAUF UND ERGEBNISENTWICKLUNG

ERTRAGSLAGE

Umsatzentwicklung

2018 erzielte die SNP SE einen Gesamtumsatz in Höhe von 24,6 Mio. € (i. Vj. 22,4 Mio. €), was einer Steigerung um 9,8% gegenüber dem Vorjahr entsprach. Der Umsatzanstieg ist ausschließlich auf sonstige Umsatzerlöse (+6,9 Mio. €) zurückzuführen, während die Umsatzerlöse der Segmente Professional Services und Software beide rückläufig waren (zusammen -4,7 Mio. €).

Die im Jahr 2017 begonnene sukzessive Verlagerung des Beratungsgeschäfts auf die Tochtergesellschaft SNP Transformations Deutschland GmbH wurde im Geschäftsjahr 2018 fortgesetzt. Daraus resultierte im Vergleich zum Vorjahr ein rückläufiger Beratungsumsatz von -2,7 Mio. € (d. s. -19,9%) auf 10,7 Mio. €. Die Softwareumsätze, welche Lizenz- und Wartungserlöse umfassen, reduzierten sich im selben Zeitraum um 2,0 Mio. € (d. s. -29,7%) auf 4,7 Mio. €. Demgegenüber konnten die sonstigen Umsätze, welche im Wesentlichen Kostenweiterbelastungen und Shared-Service-

Leistungen an Tochterunternehmen enthalten, deutlich um 6,9 Mio. € auf 9,1 Mio. € (i. Vj. 2,2 Mio. €) gesteigert werden.

Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen

Die Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen betrug im Geschäftsjahr 4,5 Mio. € (i. Vj. Erhöhung: 0,7 Mio. €). Die Verminderung des Bestandes resultiert im Wesentlichen aus geringeren Beständen im Zusammenhang mit Festpreisprojekten.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,4 Mio. € auf 1,4 Mio. € (i. Vj. 1,0 Mio. €) angestiegen. Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich im Wesentlichen aus Mitarbeiterzuzahlungen für Firmenfahrzeuge sowie aus Währungskursgewinnen zusammen. Die Steigerung der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert im Wesentlichen aus höheren Währungskursgewinnen.

Materialaufwand

Die für die Umsätze im Bereich Professional Services notwendigen Kapazitäten wurden zu einem großen Teil weiterhin von den konzerninternen Tochtergesellschaften in Anspruch genommen. Die bezogenen Leistungen haben sich parallel zur Reduzierung der Umsatzerlöse um 6,0 Mio. € auf 4,8 Mio. € reduziert.

Personalaufwand

Im Berichtsjahr hat sich die Anzahl an Mitarbeitern bei der SNP SE von 150 zum 31. Dezember 2017 auf 143 zum 31. Dezember 2018 reduziert. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2018 betrug 144 Mitarbeiter (i. Vj. 144 Mitarbeiter). Der nominale Personalaufwand erhöhte sich bedingt durch Gehaltssteigerungen, zusätzlichen Personalaufwendungen für Abfindungen und Freistellungen im Vergleich zum Vorjahr um 0,5 Mio. € auf 11,2 Mio. € (10,7 Mio. €).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 1,9 Mio. € (d. s. +13,9%) auf 15,8 Mio. €. Ursache hierfür sind in erster Linie höhere Rechts- und Beratungskosten und sonstige Fremdleistungen, die unter anderem im Zusammenhang mit einer zum Ende des Geschäftsjahres durchgeführten Kapitalerhöhung stehen.

Ergebnisentwicklung

Mit den vorgenannten Veränderungen ergibt sich im Geschäftsjahr 2018 ein negatives EBITDA in Höhe von -10,4 Mio. € nach -11,3 Mio. € im Vorjahr. Im gleichen Zeitraum sank das operative Ergebnis (EBIT) auf -11,6 Mio. € (i. Vj. -12,0 Mio. €). Dies geht einher mit einer EBITDA-Marge in Höhe von -42,3% (i. Vj. -50,6%) und einer EBIT-Marge in Höhe von -47,3% (i. Vj. -53,8%).

Das Finanzergebnis reduzierte sich um 93,7% auf 0,6 Mio. € (i. Vj. 10,2 Mio. €). Dies liegt im Wesentlichen an geringeren Gewinnabführungen von drei Tochtergesellschaften aus Ergebnisabführungsverträgen (1,4 Mio. € gegenüber 7,8 Mio. € im Vorjahr) sowie geringeren Erträgen aus Beteiligungen durch Ausschüttungen (0,0 Mio. € gegenüber 3,3 Mio. € im Vorjahr). Die Zinsaufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Mio. € auf 0,8 Mio. € gesunken.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,2 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €). Bei der Berechnung der Steuern wurden die steuerlichen Verlustvorträge berücksichtigt. Das Jahresergebnis reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug -11,2 Mio. € (i. Vj. -1,8 Mio. €).

Dividendenvorschlag

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 die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,00 € je Aktie. Im Vorjahr betrug die Dividende 0,39 €. Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 0,0 Mio. € (i. Vj. 1,9 Mio. €).

Gemäß § 150 Abs. 4 Nr. 1 AktG wurde der Jahresfehlbetrag, soweit er nicht durch den Gewinnvortrag aus dem Vorjahr in Höhe von 0,6 Mio. € gedeckt ist, durch eine Entnahme aus der Kapitalrücklage in Höhe von 10,7 Mio. € ausgeglichen. Der danach verbleibende Bilanzgewinn gemäß HGB-Einzelabschluss der SNP SE in Höhe von 0,0 Mio. € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Auftragsbestand und Auftragseingang

Der Auftragsbestand der SNP SE lag zum 31. Dezember 2018 mit 0,105 Mio. € deutlich unter dem Vergleichswert des Vorjahres von 7,102 Mio. €. Der Auftragseingang der SNP SE beläuft sich im Geschäftsjahr 2018 auf 3,2 Mio. € (i. Vj. 15,1 Mio. €). Der Rückgang bei

Auftragsbestand und Auftragseingang ist auf eine weitgehende Verlagerung des operativen Geschäftes auf die Tochtergesellschaft SNP Transformations Deutschland GmbH zurückzuführen.

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

SNP verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel ist, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Mit einem hohen Bestand an Liquidität erhöhen wir unsere finanzielle Flexibilität und Sicherheit. Über weitere verschiedene Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzlich Liquiditätspotentiale nutzen. Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils, insbesondere die Aufrechterhaltung einer hohen Konzerneigenkapitalquote von mindestens 30%.

Zum 31. Dezember 2018 hat sich die Bilanzsumme im Vergleich zum 31. Dezember 2017 von 131,2 Mio. € auf 123,4 Mio. € reduziert.

Die Veränderungen ergaben sich im Wesentlichen bei den folgenden Positionen:

Anlagevermögen

Das Anlagevermögen beläuft sich zum 31. Dezember 2018 auf 88,6 Mio. € (i. Vj. 91,6 Mio. €). Der Rückgang ist überwiegend auf eine Reduzierung der Anschaffungskosten der Anteile an den Tochtergesellschaften ADP Consultores S.R.L., Argentinien, (-2,8 Mio. €) und ADP Consultores Limitada, Chile, (-0,4 Mio. €) zurückzuführen. Die Reduzierung hängt mit der Erwartung entsprechend geringerer variabler Kaufpreisanteile zusammen. Demgegenüber haben sich die Anteile an der SNP (Schweiz) AG im Vergleich zum Vorjahr um 2,6 Mio. € auf 5,7 Mio. € erhöht. Hintergrund ist eine Kapitalerhöhung durch Umwandlung einer Ausleihung in Höhe von 2,6 Mio. € in Stammkapital. Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen haben sich im Vergleich zum Vorjahr entsprechend um 2,6 Mio. € reduziert. Darüber hinaus hat die SNP SE im Juni 2018 eine vereinbarte einseitige Kaufoption gezogen und die restlichen 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH erworben. Die Anteile an der Innoplexia GmbH erhöhten sich infolgedessen um 1,2 Mio. €.

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Sachanlagevermögens, des immateriellen Anlagevermögens und der Finanzanlagen für das Geschäftsjahr 2018 ist im Anlagenspiegel dargestellt.

Umlaufvermögen

Die Vorräte verminderten sich durch einen Rückgang unfertiger Leistungen um 4,5 Mio. € auf 0,4 Mio. €. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind von 2,6 Mio. € auf 0,4 Mio. € gesunken. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,0 Mio. € auf 12,0 Mio. € (i. Vj. 14,0 Mio. €).

Die flüssigen Mittel haben sich um 3,4 Mio. € auf 20,4 Mio. € erhöht. Durch die Kapitalerhöhung im Dezember 2018 profitierte die Gesellschaft von einem Bruttomittelzufluss in Höhe von 18,7 Mio. €. Dem gegenüber steht die Tilgung von zahlreichen Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 9,5 Mio. €.

Eigenkapital

In Summe erhöhte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2018 von 61,5 Mio. € auf 69,0 Mio. €. Grund war eine Barkapitalerhöhung, welche das Stammkapital um 1,1 Mio. € und die Kapitalrücklage um 17,6 Mio. € erhöhte. Gleichzeitig wurde die Kapitalrücklage um 10,7 Mio. € zum vollständigen Ausgleich des Jahresfehlbetrags reduziert, soweit der Jahresfehlbetrag nicht durch den Gewinnvortrag aus dem Vorjahr gedeckt ist. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, liegt bei 55,9% (i. Vj. 46,9%).

Fremdkapital

Im Berichtszeitraum verringerten sich die Rückstellungen und Verbindlichkeiten von 69,3 Mio. € auf 54,3 Mio. €. Dabei verminderten sich die Verbindlichkeiten von 66,7 Mio. € auf 52,1 Mio. €. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Veränderung der sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 8,5 Mio. € (i. Vj. 19,9 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr haben sich hier insbesondere die Kaufpreisverbindlichkeiten für Beteiligungen aufgrund entsprechender Zahlung von Fixpreisannteilen oder geringerer Erwartung für variable Kaufpreisannteile um 11,7 Mio. € reduziert. Einen großen Anteil am Fremdkapital machen mit 40,3 Mio. € die verzinslichen Fremdmittel aus (i. Vj. 40,8 Mio. €). Die verzinslichen Fremdmittel resultieren ganz überwiegend aus Schuldscheindarlehen, die im Februar 2017 mit einem Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € und unterschiedlichen Laufzeiten (3, 5 und 7 Jahre) begeben wurden. Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 25 Mio. € enthalten neben einem Basiszinssatz einen variablen Zinssatzanteil in Höhe des 6-Monats-Euribor. Liegt der 6-Monats-Euribor unterhalb 0%, so ist der variable Zinssatz bei 0% fixiert.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 0,5 Mio. € auf 2,1 Mio. €. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen erhöhten sich um 1,0 Mio. € auf 1,1 Mio. €. Die Rückstellungen verringerten sich um 0,4 Mio. € auf 2,2 Mio. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf geringere Bonusrückstellungen zurückzuführen.

RISIKO-, CHANCEN- UND PROGNOSEBERICHT

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

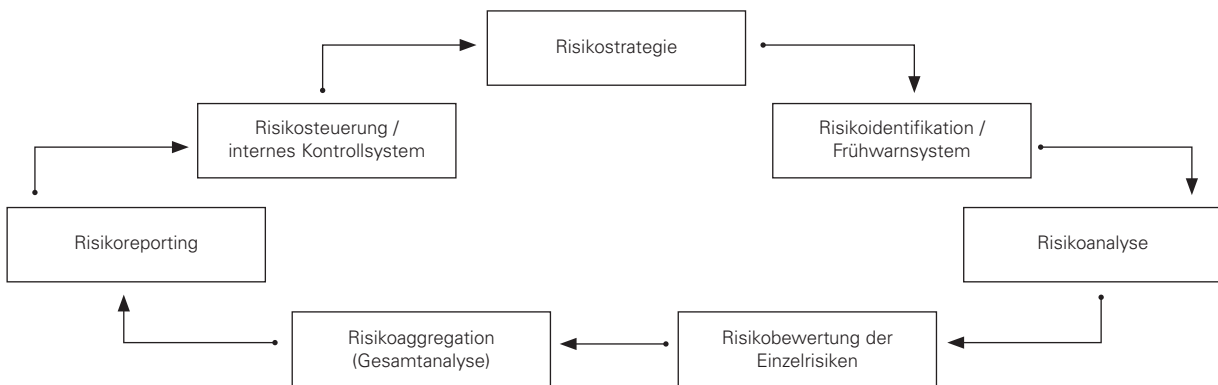
Risikomanagement und Risikobericht

Die SNP-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt SNP wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein. Diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst, das nachfolgend dargestellt wird. Das Risikomanagementsystem der SNP besteht im Wesentlichen aus drei Komponenten: der Risikomanagement-Richtlinie, einer standardisierten Methode zur Risikoerhebung und -behandlung und aus den verantwortlichen Stellen innerhalb der Organisation, die mit der Umsetzung des Risikomanagements betraut sind. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. Hierzu wurden Regeln zur Bewertung und Aggregation der Risiken festgelegt. In der Regel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber. Die Chancen werden jedoch im Risikomanagementsystem nicht erfasst.

Im Vergleich zum Vorjahr wurden im Berichtszeitraum wesentliche Veränderungen des Risikomanagementsystems vorgenommen. Das Risikomanagementsystem wurde im Geschäftsjahr 2018 auf alle Konzerngesellschaften ausgeweitet. Im Vorjahr umfasste das Risikomanagementsystem lediglich die DACH-Region.

Ferner wurden die nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit klassifizierten Risiken konkretisiert und angepasst.

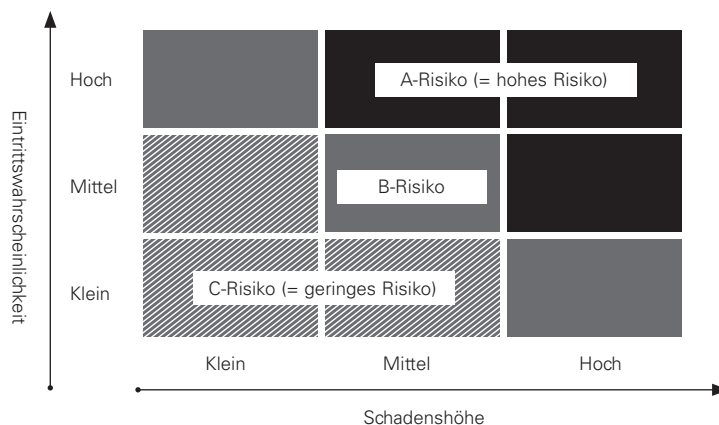
Die Risikomanagement-Richtlinie sieht dabei einen Risikomanagement-Prozess vor, der sich im folgenden Risikomanagement-Kreislauf darstellen lässt.



Die primäre Identifikation von Risiken wird von den Risikoverantwortlichen je Bereich in den Landesgesellschaften sowie den Risikoverantwortlichen für länderübergreifende Querschnittsfunktionen durchgeführt. Hier wird auch eine begleitende Erstbewertung der Risiken durchgeführt. Es findet ein Review und eine Analyse der Einzelrisiken an einer zentralen Stelle statt, um mögliche Tendenzen und Wechselwirkungen feststellen zu können. In der Risikoanalyse wird auch die angemessene Repräsentation von Compliance-Aspekten geprüft. Die Einzelanalyse der Risiken dient im Wesentlichen deren Quantifizierung. Dabei sind die beiden Aspekte der Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen

Auswirkung auf die Geschäftstätigkeiten der SNP von Bedeutung. Für beides wird eine dreistufige Skala angelegt (gering/mittel/hoch). Aus den beiden Kenngrößen wird für jedes Risiko das Schadenspotenzial ermittelt, wodurch es als „geringes Risiko“, „mittleres Risiko“ oder „hohes Risiko“ klassiert werden kann. In den nachfolgenden Tabellen wird die Klassifizierung von Risiken getrennt nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit dargestellt.

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



KLASSIFIKATION NACH SCHADENSPOTENZIAL	SCHADENSHÖHE IN €	KLASSIFIKATION GEMÄSS EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT	EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT
Gering	< 1.000.000	Gering	Weniger als einmal im Jahr
Mittel	1.000.000 – 2.500.000	Mittel	Ein- bis zweimal im Jahr
Hoch	> 2.500.000	Hoch	Mehr als zweimal im Jahr

Eine Gesamtanalyse der Risikolage wird in der Risikoaggregation zusammengestellt. Darin werden sämtliche Risiken aufgenommen und ihren entsprechenden Risikobereichen zugeordnet. Aus der aggregierten Übersicht wird das Risikoreporting abgeleitet, in dem eine Betrachtung der Lage zu jedem der einzelnen Bereiche vorgenommen wird. Im Berichtszeitraum wurden für das Jahr 2018 zwölf Bereiche gewählt, die im Risikobereich näher erläutert werden. Für jeden Bereich – oder auch für einzelne Risiken – werden Maßnahmen ergriffen, welche in angemessener Relation zum potenziell eintretenden Schaden stehen sollen. Für die Umsetzung der Maßnahmen sind die Risikoverantwortlichen zuständig. Über die Steuerungsmaßnahmen wird die Wirksamkeit von Gegenmaßnahmen, Verminderungsstrategien und des internen Kontrollsystems der SNP überwacht und sichergestellt.

Risikomanagementsysteme (Bericht und Erläuterungen gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 5 und § 289 Abs. 5 HGB)

SNP strebt ein nachhaltiges Wachstum und eine stetige Steigerung des Unternehmenswertes an. Diese Strategie spiegelt sich in der Risikopolitik wider. Die Grundlage des Risikomanagements umfasst die Überwachung und Bewertung der finanziellen, konjunkturellen und marktbedingten Risiken.

Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung ist bei SNP ein „Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken“ gemäß § 91 Abs. 2 AktG installiert.

Das Risikofrüherkennungssystem gewährleistet, dass der SNP-Konzern sich jeweils zeitnah an Veränderungen seines Umfelds anpassen kann. Die ständige Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems ist eine wichtige Voraussetzung für die Möglichkeit der zeitnahen Reaktion auf sich ändernde Rahmenbedingungen, die direkt oder indirekt einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SNP SE haben können.

Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken

Das Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken ist in das wertorientierte Führungs- und Planungssystem der SNP-Gruppe integriert und ein wichtiger Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses in allen relevanten rechtlichen Einheiten, Geschäftsfeldern und Zentralfunktionen. Es zielt darauf ab, wesentliche und bestandsgefährdende Risiken systematisch zu identifizieren, zu beurteilen, zu

kontrollieren und zu dokumentieren. Der Verwaltungsrat gibt Leitlinien für das Risikomanagement vor; diese Leitlinien dienen als Grundlage für die Risikosteuerung durch den Risikomanagementbeauftragten. Der Risikomanagementbeauftragte stellt sicher, dass die Fachabteilungen initiativ und zeitnah Risiken identifizieren, diese sowohl quantitativ als auch qualitativ bewerten und geeignete Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation entwickeln. Anhand einer systematischen Risikoinventur werden die Risiken von den jeweiligen Verantwortlichen mindestens einmal im Geschäftsjahr überarbeitet und neu eingeschätzt. Zusätzlich zur Regelberichterstattung gibt es für unerwartet auftretende Risiken eine konzerninterne Berichterstattungspflicht. Jedes Risiko wird dazu einer Risikogruppe zugeordnet. Bei der Meldung und Neueinschätzung der Risiken müssen Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit gemäß den Vorgaben einer Richtlinie angegeben werden. Aufgabe der Verantwortlichen ist es, in Abhängigkeit von der Beurteilung der Risiken Maßnahmen zu entwickeln und gegebenenfalls einzuleiten, die dazu geeignet sind, Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Im Rahmen unterjähriger Prozesse werden die wesentlichen Risiken sowie eingeleitete Gegenmaßnahmen überwacht. Geschäftsführende Direktoren und Verwaltungsrat werden regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken informiert.

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf die Rechnungslegung

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess hat zum Ziel, die Ordnungsmäßigkeit und Wirksamkeit der Rechnungslegung und Finanzberichterstattung sicherzustellen. Aufgrund seiner inhärenten Grenzen kann das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung unter Umständen nicht alle potenziell irreführenden Aussagen verhindern oder aufdecken.

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

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

SNP ist der Überzeugung, dass die Effektivität des rechnungslegungsrelevanten Kontrollsystems des Konzerns zum 31. Dezember 2018 gewährleistet war.

Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

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

Risiken

Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Veränderungen der Risiken gegenüber dem Vorjahr. Insbesondere sind keine wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe aufgetreten, für die keine adäquaten Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation getroffen wurden.

Ökonomische und politische Risiken

Die Unsicherheit in der globalen Wirtschaft und den Finanzmärkten, gesellschaftliche und politische Instabilität, beispielsweise verursacht durch innerstaatliche Konflikte, Terroranschläge, Bürgerunruhen, Krieg, internationale Konflikte oder den aktuell bevorstehenden Brexit, könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen oder sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows auswirken.

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

Die Kunden von SNP sind überwiegend Großunternehmen und weltweit operierende Konzerne. Die konjunkturellen Zyklen haben Einfluss auf das Geschäfts- und Investitionsverhalten dieser Konzerne, deshalb kann der

geschäftliche Erfolg von der weltweiten Konjunktur- und Wirtschaftsentwicklung beeinflusst werden. Kostensenkungsmaßnahmen und Investitionsstopps für IT-Projekte auf Kundenseite können zu Projektverschiebungen und/oder -stornierungen führen. SNP versucht dieses Marktrisiko durch regionale Diversifizierung zu mindern.

Der Diversifizierungseffekt greift bei einer weltweiten Krise allerdings nur beschränkt. Die Unternehmensführung versucht deshalb, diesen Risiken ferner durch Marktbeobachtung zu begegnen, um gegebenenfalls durch zeitnahe Anpassung der Unternehmens- und Kostenstruktur auf gravierende Veränderungen reagieren zu können.

Darüber hinaus unterliegt SNP im Jahresverlauf den für die IT-Branche typischen Zyklen. Dazu gehört ein in der Regel signifikant nachfragestarkes viertes Quartal. Weil die Kapazitäten im Unternehmen, insbesondere im Bereich Professional Services, zu großen Teilen ganzjährig auf die erwarteten Nachfragespitzen ausgerichtet werden, besteht hier ein erhöhtes Risiko, wenn es zu kurzfristigen Änderungen im Investitionsverhalten kommt. SNP versucht diese Risiken durch den Einsatz freier Mitarbeiter zu vermindern. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Einsatz von Fremddienstleistern im Gesamt-konzern um rund 14% auf 14,0 Mio. € erhöht werden. Ebenso versucht SNP die Risiken und ihre negativen Auswirkungen durch einen laufenden Ausbau des Anteils von Wartungserlösen und wiederkehrenden Erlösen und damit besser planbaren Umsätzen zu mindern. Die Wartungserlöse haben sich in der SNP-Gruppe so in 2018 um 3,2 Mio. € oder rund 65% auf 8,1 Mio. € erhöht (i. Vj. 4,9 Mio. €). In der SNP SE haben sich die Wartungserlöse um 0,2 Mio. € auf 1,0 Mio. € vermindert. Der Materialaufwand in der Einzelgesellschaft SNP SE reduzierte sich parallel zu den geringeren Umsatzerlösen um 6,0 Mio. € auf 4,8 Mio. €.

Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest eingeplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat. SNP versucht dieses Risiko durch eine stärkere Diversifizierung der Softwareprodukte und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern. Der Umsatz mit SNP Eigenprodukten belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf 21,1 Mio. € (i. Vj. 15,5 Mio. €).

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

Risiken der technologischen Entwicklung

SNP bietet mit dem Portfolio an Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von ERP-Landschaften und konzentriert sich damit auf eine Marktnische. Es besteht die Möglichkeit, dass ein anderer Anbieter bessere oder kostengünstigere Lösungsansätze anbietet und SNP dadurch Marktanteile verliert oder ganz vom Markt verdrängt wird. SNP begegnet diesem Risiko durch die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Produkte. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten gemessen am Umsatz lag in 2018 in der SNP-Gruppe bei 12,7% (i. Vj. 11,4%). Aufgrund der Komplexität der SNP Produkte und Prozesse konnte bislang ein Innovationsvorsprung erreicht und die generelle Möglichkeit der Nachahmung eingeschränkt werden.

Die Ertragslage von SNP hängt ganz wesentlich davon ab, dass es gelingt, die eigenen Produkte erfolgreich an Änderungen der Märkte anzupassen und eine schnelle Amortisation bei neuen Produkten und Serviceleistungen zu erzielen. Umsätze und Erträge können negativ beeinflusst werden, wenn sich Technologien als nicht funktionsfähig erweisen, nicht die erwartete Marktakzeptanz finden oder nicht rechtzeitig am Markt eingeführt werden.

Durch die Vernetzung des Vertriebs und des Bereichs Professional Services mit dem Bereich Forschung & Entwicklung (F&E) war das Unternehmen bislang in der Lage, Veränderungen am Markt zeitnah zu erkennen und marktgetriebene und somit auch marktrelevante Produktneuerungen zu entwickeln.

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

Operative Risiken

Die Umsetzung von Projekten im ERP Transformationsmarkt ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens der Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, die mitunter außerhalb des eigenen Einflussbereichs liegen. Hierzu zählen unter anderem Ressourcenmangel, Systemverfügbarkeit und Reorganisation in bestehenden Projekten. Der Einsatz unserer Produkte und unsere Beratungsleistungen rund um die ERP-Systeme der Kunden betreffen sehr sensible Bereiche. Fehler in den Produkten oder im

Rahmen von Transformationsprojekten können große Schäden wie zeitweisen Produktionsausfall hervorrufen. Solche Fehler können beispielsweise durch unzureichende Qualifikation der Mitarbeiter, Unachtsamkeit oder unzureichende Absprachen mit dem Kunden verursacht werden. Um Projektrisiken zu minimieren, wählt die SNP-Gruppe mit ihren Kunden den Ansatz des modularen Aufbaus und gliedert Projekte in abgeschlossene Teilprojekte. Darüber hinaus werden in den Projekten zahlreiche Testläufe eingeplant, um möglichen Fehlern vorzubeugen. SNP achtet zudem auf hohe Qualität seiner Arbeit durch regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter, eine Qualitätskontrolle in den Projekten sowie den Einsatz der Mitarbeiter entsprechend ihren Kenntnissen.

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

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

Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP SE

Der Erfolg der SNP-Produkte und -Beratungsleistungen ist derzeit noch in hohem Maße an die Akzeptanz und Marktdurchdringung der betriebswirtschaftlichen ERP-Standardsoftware der SAP SE gebunden. Es besteht das Risiko, dass die Lösungen der SAP SE durch Wettbewerbsprodukte verdrängt werden.

Die Gefahr eines kurzfristigen Wegbrechens der Marktgrundlage wird jedoch als gering eingeschätzt. Aufgrund des hohen Zeit- und Kostenaufwands, der mit einer Neuinstallation betriebswirtschaftlicher Standardsoftware verbunden ist, geht die Unternehmensführung davon aus, bei Veränderungen im Markt ausreichend Zeit für eine Neuausrichtung des eigenen Angebots zur Verfügung zu haben.

Die SNP-Gruppe entwickelt ihr Produktportfolio stetig fort und richtet es immer mehr auf Lösungen für den gesamten ERP-Markt aus. So erschließt sich das Unternehmen weiteres Umsatzpotenzial und verringert gleichzeitig Abhängigkeiten von der SAP SE.

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

Wachstumsrisiken

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

Außerdem könnten sich erworbene Unternehmen bzw. Geschäftsbereiche nach der Integration nicht gemäß den gesetzten Erwartungen entwickeln. Insofern könnten Abschreibungen auf solche Vermögenswerte das Ergebnis belasten. Ebenso besteht das Risiko, dass bestimmte Märkte oder Branchen anders als angenommen nur ein begrenztes Wachstumspotenzial bieten. SNP sichert sich zur Verminderung dieses Risikos in der Regel durch die Vereinbarung variabler Kaufpreisbestandteile bzw. Kaufpreiseinbehalte ab, die an zukünftige Kennzahlen gekoppelt sind. Zudem erwirbt SNP aus Gründen der Liquiditätsschonung und Risikosicherung zumeist im ersten Schritt nicht die kompletten Anteile an den Unternehmen.

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

Personalrisiken

Die SNP-Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten sind für den Erfolg des Unternehmens von grundlegender Bedeutung. Der Verlust wichtiger Mitarbeiter in strategischen Positionen ist daher ein bedeutender Risikofaktor. Des Weiteren ist der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte ungebrochen und könnte zu Engpässen führen.

Um dieses Risiko zu mindern, ist SNP bestrebt, ein motivierendes Arbeitsumfeld zu bieten, das es den bestehenden Mitarbeitern ermöglicht, sich zu entwickeln und ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Dazu gehört das Angebot individueller Weiterbildungsmaßnahmen und attraktiver Bonusprogramme. Darüber hinaus versucht das Unternehmen stetig, geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, einzustellen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Mit Hochschulmarketing-Programmen und regelmäßiger Erfassung der Mitarbeiterzufriedenheit wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus bildet SNP regelmäßig Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungspro-

grammen aus. Zum 31. Dezember 2018 beschäftigte die SNP-Gruppe 41 Studenten und Trainees (i. Vj. 92). Davon wurden in der SNP SE zum 31. Dezember 2018 16 (i. Vj. 18) Studenten und Trainees beschäftigt.

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

Versicherungsrisiken

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

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

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Arbeitsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, des Datenschutzgesetzes, des Kapitalmarktrechts sowie Fälle von Änderungen relevanter bestehender Gesetze und deren Interpretationen. Die Verletzung einer bestehenden Vorschrift kann dabei durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit erfolgen. Zur Minimierung der meisten dieser Risiken involviert SNP externe Dienstleister und Experten. Im Jahr 2017 ist SNP darüber hinaus dazu übergegangen, eine interne Rechtsabteilung mit eigenen Rechtsexperten aufzubauen. Rechtliche Auseinandersetzungen könnten selbst bei einer positiv beurteilten Rechtsposition von SNP zu hohen Kosten und Imageschäden führen. Wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden zum 31. Dezember 2018 nicht. Für offene Arbeitsrechtsstreitigkeiten wurden die erwarteten Belastungen in den Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten erfasst.

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

Vertriebsrisiken

Das Softwareprodukt SNP Transformation Backbone® with SAP LT sowie die weiteren SNP-Softwareprodukte werden in der Vermarktung neben dem SNP-Eigenvertrieb über Partner wie zum Beispiel Systemintegratoren und Berater vertrieben. Der Erfolg der Vermarktung durch Eigenvertrieb oder über diese Partner ist insbesondere durch spezifische Marktbedingungen wie die Verfügbarkeit konkurrierender Wettbewerbsprodukte, die generelle Nachfrage nach Standardsoftwareprodukten für Transformationsprojekte und den weiteren Produkten sowie die eigene Produktpositionierung im Markt bestimmt.

Der Vertrieb über Dritte beinhaltet zudem generell das Risiko, dass die betreffenden Produkte nicht mit dem von SNP erwarteten Engagement verkauft werden. Es besteht auch das Risiko, dass Distributoren Partnerschaften gegen den Wunsch von SNP beenden. Dies könnte zu mittelfristigen Substitutionsproblemen und zu einem deutlich erhöhten Vertriebsaufwand führen. SNP versucht dieses Risiko durch einen Fokus auf den Eigenvertrieb und durch eine sorgfältige Auswahl der Partner sowie das Angebot attraktiver Vertriebskonditionen zu reduzieren.

Zum 31. Dezember 2018 lag die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter in der SNP-Gruppe bei 76 (31. Dezember 2017: 94). Da das operative Geschäft weitgehend über die Tochtergesellschaften erbracht wird, waren in der SNP SE zum 31. Dezember 2018 4 (31. Dezember 2017: 0) Vertriebsmitarbeiter beschäftigt.

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

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden und Branchen

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

Im Geschäftsjahr 2018 wurden wie bereits im Vorjahr in der SNP-Gruppe mit keinem Kunden Umsätze erzielt, die 10% des Gesamtumsatzes übersteigen.

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

In der Einzelgesellschaft SNP SE wurden im Geschäftsjahr 2018 mit einem externen Kunden (i.Vj. mit zwei) Umsätze erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden im Jahr 2018 insgesamt 7,4 Mio. € (i.Vj. 3,8 Mio. €), mit dem zweitgrößten Kunden 0,9 Mio. € (i.Vj. 2,9 Mio. €) und mit dem drittgrößten Kunden 0,8 Mio. € (i.Vj. 1,0 Mio. €) an Umsatzerlösen erzielt. Im Verbundbereich wurden 13,6 Mio. € (i.Vj. 8,3 Mio. €) erzielt.

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

IT-Risiken

SNP betreibt eigene IT-Systeme und arbeitet im Rahmen der Erbringung seiner Geschäftstätigkeit auf den IT-Systemen seiner Kunden. Ein Ausfall dieser IT-Systeme oder der Verlust und Diebstahl von Daten, verursacht durch beispielsweise Malware, virtuelle Angriffe oder Zerstörung, können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben. SNP sichert sich gegen IT-Risiken in vielfältiger Weise ab. Hierzu gehören unter anderem die systematische Ausrichtung unserer Sicherheitsmechanismen an den einschlägigen IT-Sicherheitsstandards, zahlreiche technische Sicherheitsvorkehrungen oder Sicherheitsschulungen für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir können den Eintritt von IT-Risiken nicht ausschließen. Wir stufen IT-Risiken in den Segmenten Professional Services und Software jedoch mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

■ Kreditrisiko (Ausfallrisiko)

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn ein Kunde oder die Gegenpartei eines Finanzinstruments nicht den vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. SNP arbeitet stetig an der Verbesserung des Forderungsmanagements und beobachtet intensiv die Bonität seiner Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, wer-

den für einzelne Projekte, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung.

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

■ Liquiditätsrisiko / Zinsänderungsrisiko

SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche täglich verfügbar oder ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Bei einer niedrigen Verzinsung oder einer Negativverzinsung der genannten Anlageformen ist SNP bei gleichzeitig höher liegender Preisinflation (Teuerungsrate) dem Risiko des Kaufkraftverlusts der gehaltenen Finanzmittel ausgesetzt. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, bei denen SNP Einlagen tätigt oder mit denen derivative Finanzkontrakte abgeschlossen werden, wird durch regelmäßige Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert. Verträge über Derivate wurden im Geschäftsjahr 2018 nicht abgeschlossen.

SNP finanziert sich über Eigen- und Fremdmittel. Die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2018 beläuft sich auf 55,9% (i. Vj. 46,9%), der Anteil verzinslicher Fremdmittel zur Bilanzsumme auf 32,7% (i. Vj. 31,0%). Die verzinslichen Fremdmittel resultieren ganz überwiegend aus Schuldscheindarlehen, die im Februar 2017 mit einem Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € und unterschiedlichen Laufzeiten (3, 5 und 7 Jahre) begeben wurden. Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 25 Mio. € enthalten neben einem Basiszinssatz einen variablen Zinssatzanteil in Höhe des 6-Monats-Euribor. Liegt der 6-Monats-Euribor unterhalb 0%, so ist der variable Zinssatz bei 0% fixiert. Steigt der 6-Monats-Euribor über 0%, so unterliegt SNP einem Zinsänderungsrisiko. SNP beobachtet intensiv die Marktzinsentwicklung, die Möglichkeiten und Kostenentwicklung von Absicherungsmaßnahmen und nimmt bei Bedarf entsprechende Sicherungsmaßnahmen vor.

Die im Februar 2017 abgeschlossenen Schuldscheinverträge über den Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € enthalten verpflichtend einzuhaltende, branchenübliche Finanzrelationen auf Basis der Konzernjahresabschlusszahlen in zwei Stufen. Wird die erste Stufe der Finanzrelationen gebrochen, so hat der Bruch eine Erhöhung des Zinssatzes um 0,5 Prozentpunkte im folgenden Geschäftsjahr zur Folge. Wird die zweite Stufe der Finanzrelationen gebrochen, so

besteht eine vertragliche Kündigungsmöglichkeit der Schuldscheingeber. SNP unterliegt insoweit einem Zinsänderungsrisiko wie auch dem Risiko einer Kündigung und dem damit verbundenen Liquiditätsrisiko. SNP beobachtet und prognostiziert die Finanzrelationen regelmäßig, um bei Bedarf geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Vor dem Hintergrund eines hohen Bestandes an liquiden Mitteln (40,0 Mio. € zum 31. Dezember 2018, i. Vj. 33,9 Mio.) und einer soliden Finanzierungsstruktur stuft das Management für die Segmente Professional Services und Software das Liquiditätsrisiko mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

■ Währungsrisiko

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen in Fremdwährungen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Die operativen Geschäfte und Finanztransaktionen sind in unsere Konzernberichtswährung, den Euro, umzurechnen. Wechselkursrisiken, die durch Aufträge und Kreditvergaben an Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums entstehen, beziehen sich dabei im Wesentlichen auf die absolute Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen. Durch den Eintritt von Währungsrisiken können erhebliche Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage und die Cashflows auftreten. Hierzu prüft SNP den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente zur Abwendung potenzieller Fremdwährungsrisiken. Zum 31. Dezember 2018 waren keine Finanzderivate im Einsatz.

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

■ Gesamtaussage zum Risikobericht

Insgesamt sind die Risiken begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung der geschäftsführenden Direktoren gegenwärtig und in absehbarer Zukunft keine wesentlichen Einzelrisiken, deren Eintreten den Bestand des Konzerns oder eines wesentlichen Konzernunternehmens voraussichtlich gefährden würde.

Aufgrund der aktuellen Geschäftsgrundlage und der soliden Finanzierungsstruktur sieht die Unternehmensführung auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand der SNP-Gruppe nicht gefährdet.

Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2018 nicht eingetreten.

CHANCEN

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

Erhöhtes Nutzenversprechen für unsere Kunden mit SNP-Softwarelösungen

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

Steigerung der Softwarelizenzerlöse

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

Zu diesem Zweck erweitern wir unser Softwareportfolio kontinuierlich und richten es permanent an den Absatzchancen in unseren Märkten aus. Wir beabsichti-

gen, den Nutzen und die Einzigartigkeit unserer Produkte auf strategischer Ebene unter gleichzeitiger Berücksichtigung von IT-, Compliance- und Risikoaspekten zu steigern, um über ein wertorientiertes Preismodell unsere Lizenz- und Wartungsgebühren mittel- bis langfristig zu steigern.

Internationale Expansion

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

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

Ausbau unseres Partnernetzwerks

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

1. Wir investieren in den Aufbau von Beziehungen zu branchenspezifischen Netzwerken, M&A-Communities, Kontakten mit vertrauenswürdigen Zugang zu großen Unternehmen und Aufsichtsräten sowie Interessengruppen in den Bereichen Unterhaltung, Sport, Politik, Wohltätigkeitsorganisationen und Kunst. Ziel ist es, einen belastbaren Zugang zur Ebene der Entscheidungsträger großer internationaler Unternehmen zu schaffen und auf dieser Basis den strategischen Wert von SNP-Lösungen gerade für Großunternehmen ganzheitlich positionieren zu können.

2. Wir verstärken die Zusammenarbeit mit Strategieberatern und Systemintegratoren. Dabei wollen wir verstärkt mit bedeutenden strategischen Beratern im M&A- und Due-Diligence-Bereich kooperieren. Ein weiterer Fokus ist zudem auf mittelgroße Partner mit starkem technischen Industrie- und Prozess-Know-how gerichtet. In beiden Fällen ist es unser Ziel, durch den Einsatz von SNP-Lösungen einen entscheidenden Wertbeitrag für die Kunden der Partnerunternehmen zu leisten.
3. Eine enge und starke Zusammenarbeit mit der SAP SE ist ein wesentlicher Treiber für den Ausbau unseres Geschäfts in der Zukunft. Wir entwickeln für den Kunden technisch ergänzende Lösungen, um die Umstellung auf SAP S/4HANA und den Wechsel in die Cloud zu beschleunigen. Dazu wurde im Jahr 2018 der Rahmenvertrag mit der SAP SE über die Unterstützung bei der Weiterentwicklung der SAP Landscape Transformation Software verlängert.

Steigerung des Service- und Softwareportfolios durch Akquisitionen

Weitere Markt- und Absatzchancen ergeben sich für SNP durch zusätzliche Akquisitionen zur Ergänzung der strategischen Produkt- und Lösungsangebote, zur Erschließung neuer Absatzmärkte, zur Gewinnung von technischem Know-how sowie zur Erweiterung der Kapazitäten. SNP hat in der Vergangenheit mehrfach erfolgreich Unternehmen übernommen, die heute zu einer Verbesserung der Marktdurchdringung beitragen. Die gezielte Marktsondierung nach möglichen Zielunternehmen – schwerpunktmäßig für den Bereich Software – ist eine unternehmensstrategische Zielstellung.

Verbesserung der Auslastung durch innovativen Migrationsansatz für SAP S/4HANA- und Cloud-Transformationsprojekte

In den nächsten Jahren müssen viele SAP-Kunden auf die neue Softwaregeneration SAP S/4HANA umsteigen. Einige Unternehmen wollen den Softwarewechsel jedoch nicht mit den von SAP angebotenen Standardwerkzeugen durchführen, sondern suchen nach alternativen Migrationsansätzen, die komplexe und flexible Änderungen an bestehenden Systemen ermöglichen. Mit der Weiterentwicklung des auf SNP-Software basierenden Transformationsansatzes SNP BLUEFIELD™ bieten wir unseren Kunden einen flexiblen und alternativen SAP S/4HANA-Migrationsansatz – im Vergleich zu herkömmlichen Brownfield- und Greenfield-Ansätzen. Dazu haben wir mit IBM eine globale Partnerschaft

unterzeichnet, die es uns ermöglicht, gemeinsam die BLUEFIELD™-Lösung anzubieten und gemeinsame Vertriebsaktivitäten zu betreiben. Ebenso und anbieterunabhängig ist der Ansatz von SNP BLUEFIELD™ geeignet, um Unternehmen und ihre IT-Systeme in die Cloud zu transformieren.

Kostenoptimierung durch Ausbau von Nearshore-Ressourcen

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

Gesamtaussage zur Risiko- und Chancensituation

Insgesamt sind die Risiken begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung der geschäftsführenden Direktoren gegenwärtig und in absehbarer Zukunft keine wesentlichen Einzelrisiken, deren Eintreten den Bestand des Konzerns oder eines wesentlichen Konzernunternehmens voraussichtlich gefährden würde.

Aufgrund der aktuellen Geschäftsgrundlage und der soliden Finanzierungsstruktur sieht die Unternehmensführung auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand der SNP-Gruppe nicht gefährdet. Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2018 nicht eingetreten.

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

PROGNOSEBERICHT

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

WIRTSCHAFTLICHER AUSBLICK

Gesamtwirtschaftlicher Ausblick

Für die kommenden beiden Jahre hat der Internationale Währungsfonds (IWF)⁵ seine Prognosen leicht herabgesetzt: Das weltweite Wirtschaftswachstum soll 2019 bei 3,5% und 2020 bei 3,6% liegen, nach 3,7% im Jahr 2018. Diese niedrigeren Erwartungen gehen vor allem mit dem Handelskonflikt zwischen den USA und China einher. Darüber hinaus trüben weitere Faktoren wie finanzpolitische Risiken in Italien, die zunehmende Unsicherheit bezüglich der wirtschaftlichen Auswirkungen eines Austritts Großbritanniens aus der Europäischen Union („Brexit“) sowie der Abschwung in der Türkei die Erwartungen.

Das Wachstumstempo der US-amerikanischen Wirtschaft wird vor allem 2020 an Fahrt verlieren; es soll 2019 bei 2,5% und 2020 bei 1,8% liegen, nach 2,9% im Jahr 2018. Die Wirtschaft im Euroraum soll mit Wachstumsraten von 1,6% im Jahr 2019 und 1,7% im Jahr 2020 leicht unter dem Niveau von 2018 (1,8%) liegen. Für die deutsche Wirtschaft wird ein Plus von 1,3% im kommenden Jahr und 1,6% im Jahr 2020 vorausgesagt, nach einem Wachstum von 1,5% im Jahr 2018. Das Wachstum in China soll in den kommenden beiden Jahren mit jeweils 6,2% schwächer als in den Vorjahren ausfallen (2018: 6,6%).

Ausblick für SNP

Die nachfolgenden Aussagen beziehen sich ganz überwiegend auf die SNP-Gruppe.

Aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Wachstumsinvestitionen und der gesteigerten Reputation im Markt geht das Management sowohl für den Bereich Professional Services als auch für den Bereich Software von einem Umsatzanstieg aus. Dabei sollen insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenzerlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Die Entwicklung der SNP-Gruppe ist weitestgehend unabhängig von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft, da SNP durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für standardisierte ERP-Transformationen von einem möglichen konjunkturellen Abschwung grundsätzlich weniger betroffen ist. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass Unternehmen Anpassungen ihrer IT-Landschaften auch in konjunkturell

schwächeren Phasen vornehmen müssen, um wettbewerbsfähig bleiben zu können.

Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem deutlich stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Auf Basis einer gegenüber dem Vorjahr verbesserten Auslastung erwartet das Management für das Geschäftsjahr 2019 einen Konzernumsatz zwischen 145 Mio. € und 150 Mio. €. Die operative Ergebnis-Marge (EBIT-Marge, IFRS) wird im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich, die EBITDA-Marge (IFRS und Non-IFRS) im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich erwartet. Der Auftragseingang wird in einer Bandbreite zwischen 158 Mio. € und 163 Mio. € erwartet; der Auftragsbestand wird zum Ende des Jahres 2019 zwischen 71 Mio. € und 76 Mio. € prognostiziert.

Auf Basis dieser Entwicklung der SNP-Gruppe geht das Management davon aus, dass die SNP SE im Geschäftsjahr 2019 ein EBIT im unteren bis mittleren einstelligen Millionenbereich erwirtschaftet.

Von dem Planumsatz und Auftragseingang entfallen gemäß Konzernplanung rund 26% auf das Segment Software sowie rund 74% auf das Segment Professional Services. Während die EBIT-Marge unberücksichtigt von nicht segmentbezogene Aufwendungen im Segment Professional Services weitgehend ausgeglichen gesehen wird, erwartet das Management für das Segment Software eine EBIT-Marge im unteren bis mittleren zweistelligen Prozentbereich.

Die derzeitige Budgetplanung für das Geschäftsjahr 2019 sieht außer akquisitionsbedingten Aufwendungen (Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen in den Vorjahren erworbene identifizierte immaterielle Vermögenswerte) in Höhe von 1,0 Mio. € keine wesentlichen operativen Aufwendungen gemäß Non-IFRS-Kennzahlen vor. Die erwartete EBIT-Marge gemäß IFRS und Non-IFRS unterscheidet sich damit für 2019 um rund 1%.

An dem übergeordneten mittelfristigen Ziel der strukturellen Profitabilitätssteigerung hält die SNP-Gruppe unverändert fest.

⁵ IWF World Economic Outlook Update, Januar 2019

GESAMTAUSSAGE ZUR ZUKÜNFTIGEN ENTWICKLUNG

Angesichts der Fortschritte bei den Unternehmensstrukturen und der damit verbundenen Steigerung der Leistungsfähigkeit für die Kunden, der unverändert guten Markt- und Auftragslage sowie der internationalen Vertriebs- und Softwarestrategie gehen wir für das Geschäftsjahr 2019 von einer stabilen Geschäftsentwicklung aus. Wir sind überzeugt, dass die SNP auf einem guten Weg ist und ihren Wachstumskurs fortsetzen wird. Der tatsächliche Geschäftsverlauf kann abhängig von politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den genannten Risiken und Chancen von den aktuellen Erwartungen abweichen.

SONSTIGE ANGABEN

Übernahmerechtliche Angaben

Im Folgenden sind die nach Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i.V.m. § 289a, § 315a Abs. 1 HGB geforderten Angaben zum 31. Dezember 2018 dargestellt. Tatbestände der § 289a Abs. 1, § 315a Abs. 1 HGB, die bei der SNP Schneider-Neureither & Partner SE nicht erfüllt sind, werden nicht erwähnt.

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

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 6.602.447,00 € und ist eingeteilt in 6.602.447 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Zum 31. Dezember 2018 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück.

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

- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO): 21,89% (zum 31. Dezember 2018)

Gemäß der Stimmrechtsmitteilung vom 31. August 2018 betrug die Gesamtzahl der von Dr. Andreas Schneider-Neureither unmittelbar und mittelbar gehaltenen Stimmrechte 1.187.998 (21,70%) am 29. August 2018. Dr. Schneider-Neureither hält 0,80% (43.689 Stimmrechte) der Stimmrechte unmittelbar gemäß § 33 WpHG. 20,90% der Stimmrechte (1.144.309 Stimmrechte) werden Herrn Dr. Schneider-Neureither

mittelbar gemäß § 34 WpHG über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 3% oder mehr beträgt, in entsprechender Reihenfolge gehalten: Schneider-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH.

Nach der Stimmrechtsmitteilung vom 31. August 2018 informierte die SN Assets GmbH die Gesellschaft gemäß Art. 19 MAR über den weiteren Erwerb von 257.562 Aktien und Stimmrechten an der Gesellschaft bis zum 31. Dezember 2018. Diese Käufe sind im zum 31. Dezember 2018 ausgewiesenen Anteil berücksichtigt.

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

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

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

Das Grundkapital ist um bis zu 1.869.030,00 €, eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der

Ermächtigung des Verwaltungsrats durch Hauptversammlungsbeschluss vom 21. Mai 2015 bis zum 20. Mai 2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben.

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

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

VERGÜTUNGSBERICHT

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

Geschäftsführende Direktoren

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

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

Die einjährige variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten operativen Ergebnisses (EBIT) sowie des erreichten Umsatzes. Der Bonus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Ergibt sich aus der Zielerreichung eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr. Mit Ausnahme eines garantierten Mindestbonus in Höhe von 50.000,00 € für Dr. Uwe Schwellbach, der zu seinem unterjährigen Amtsantritt mit dem Verwaltungsrat vereinbart wurde, besteht für die geschäftsführenden Direktoren für das abgelaufene Geschäftsjahr kein Anspruch auf eine einjährige variable Vergütung.

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung haben variable Vergütungsbestandteile der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. In den Verträgen der geschäftsführenden Direktoren wird diesem Anspruch grundsätzlich durch ein Long-Term-Incentive (LTI) entsprochen. Die geschäftsführenden Direktoren haben auf ihren Anspruch für das Jahr 2018 verzichtet.

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

Am 15. März 2019 stellte der Verwaltungsrat die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren für das Geschäftsjahr 2018 fest.

Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2018

Die den geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2018 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 646.640,41 € (i. Vj. 1.445.896,29 €). Einzelheiten der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2018 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

Tabelle 1: Vergütung der geschäftsführenden Direktoren (Zuwendungsbetrachtung)

DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER

In €	2017 Ausgangswert	2018 Ausgangswert	2018 Minimum	2018 Maximum
Festvergütung	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen*	6.515,37	5.635,99	5.635,99	5.635,99
Summe	246.515,37	245.635,99	245.635,99	245.635,99
Einjährige variable Vergütung	200.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	165.000,00	-	0,00	-
Summe	365.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Versorgungsaufwand	18.461,16	18.533,16	18.533,16	18.533,16
Gesamtsumme	629.976,53	464.169,15	264.169,15	664.169,15

DR. UWE SCHWELLBACH

In €	2017 Ausgangswert	2018 Ausgangswert	2018 Minimum	2018 Maximum
Festvergütung	-	55.000,01	55.000,01	55.000,01
Nebenleistungen	-	7.562,26	7.562,26	7.562,26
Summe	-	62.562,27	62.562,27	62.562,27
Einjährige variable Vergütung	-	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-
Summe	-	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Versorgungsaufwand	-	-	-	-
Gesamtsumme	-	112.562,27	112.562,27	112.562,27

HENRY GÖTTLER

In €	2017 Ausgangswert	2018 Ausgangswert	2018 Minimum	2018 Maximum
Festvergütung	194.004,00	41.152,36	41.152,36	41.152,36
Nebenleistungen*	23.269,43	6.698,88	6.698,88	6.698,88
Summe	217.273,43	47.851,25	47.851,25	47.851,25
Einjährige variable Vergütung	135.000,00	135.000,00	-	270.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	110.000,00	-	-	-
Summe	245.000,00	135.000,00	0,00	270.000,00
Versorgungsaufwand	151,87	37,97	37,97	37,97
Gesamtsumme	462.425,30	182.889,22	47.889,22	317.889,22

Tabelle 2: Vergütung der geschäftsführenden Direktoren (Zuflussbetrachtung)

DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER		
In €	2018	2017
Festvergütung	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen*	5.635,99	6.515,37
Summe	245.635,99	246.515,37
Einjährige variable Vergütung	162.399,86	219.277,11
Mehrjährige variable Vergütung	-	232.755,99
Summe	162.399,86	452.033,10
Versorgungsaufwand	18.533,16	18.461,16
Gesamtsumme	426.569,01	717.009,63

DR. UWE SCHWELLBACH		
In €	2018	2017
Festvergütung	55.000,01	-
Nebenleistungen	7.562,26	-
Summe	62.562,27	-
Einjährige variable Vergütung	-	-
Mehrjährige variable Vergütung	-	-
Summe	-	-
Versorgungsaufwand	-	-
Gesamtsumme	62.562,27	-

HENRY GÖTTLER		
In €	2018	2017
Festvergütung	41.152,36	194.004,00
Nebenleistungen*	6.698,88	23.269,43
Summe	47.851,25	217.273,43
Einjährige variable Vergütung	109.619,91	132.309,82
Mehrjährige variable Vergütung	-	174.566,99
Summe	109.619,91	306.876,81
Versorgungsaufwand	37,97	151,87
Gesamtsumme	157.509,13	524.302,11

*Die Nebenleistungen wurden für das Geschäftsjahr 2017 i. H. v. 2.357,97 € für Dr. Andreas Schneider-Neureither und i. H. v. 231,46 € für Henry Göttler erhöht und der Vorsorgeaufwand entsprechend in gleicher Höhe verringert. Grund dafür ist die Zuordnung der D&O-Versicherung in die Nebenleistungen für 2018 und rückwirkend für 2017.

Mit Wirkung zum 16. März 2018 wurde Henry Göttler als geschäftsführender Direktor abberufen. Danach wurde er weiterbeschäftigt zu den gleichen Konditionen bis zum 31. Dezember 2019; da er vorzeitig zum 31. Dezember 2018 ausschied, erhielt er die Grundvergütung bis zum 31. Dezember 2019 als Abfindung in Form einer Einmalzahlung in Höhe von 194.004,00 € im Januar 2019.

Zur Nachvollziehbarkeit der Gesamtvergütung für das Jahr 2017 muss beachtet werden, dass Jörg Vierfuß (zum 31. Dezember 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden) im Jahr 2017 für das Geschäftsjahr 2016 in Summe 204.584,55 € zugeflossen sind. Davon entfielen 88.206,55 € auf die einjährige variable Vergütung und 116.378,00 € auf die Langfristvergütungskomponente.

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der geschäftsführenden Direktoren eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € umfasst auch die D&O-Versicherung der Verwaltungsratsmitglieder und leitenden Angestellten.

Die D&O-Versicherung der SNP Transformations, Inc. gewährt Schutz für die leitenden Angestellten in den USA; die jährliche Versicherungsprämie beträgt 9.992,19 €. Diese bietet ebenfalls anteilig Schutz für den CEO der SNP SE, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP Transformations, Inc. ist.

Der Gesamtbetrag der auf die geschäftsführenden Direktoren entfallenden D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 1.690,28 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle enthalten.

Der Ausweis der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2018 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Zuwendungsbetrachtung) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Zuflussbetrachtung). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100% Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

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

Zum 31. Dezember 2018 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber geschäftsführenden Direktoren. Des Weiteren ging die SNP SE auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von geschäftsführenden Direktoren im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber geschäftsführenden Direktoren

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP SE Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 226 T€ (i. Vj. 225 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die SNP SE hat mehrere Mietverträge über Büroräume und Stellplätze für Pkw zwischen dem Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) sowie nahestehenden Unternehmen abgeschlossen.

Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2018 fielen dafür Aufwendungen von 434 T€ (i. Vj. 411 T€) an, zum 31. Dezember 2018 bestand eine offene Forderung in Höhe von 779,47 €.

Alle Beträge im Zusammenhang mit diesen Transaktionen waren für SNP SE unwesentlich.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 wurde die Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder von der Hauptversammlung bewilligt. Jedes Verwaltungsratsmitglied erhielt im Geschäftsjahr 2018 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 €. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30.000 €, sein Stellvertreter eine feste jährliche

che Vergütung in Höhe von 25.000 €. Zudem erhielt jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1.000 € Sitzungsgeld. Sofern ein Mitglied des Verwaltungsrats zugleich geschäftsführender Direktor ist, ruht gemäß Satzung seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats; dies umfasst sowohl die feste jährliche Vergütung als auch das Sitzungsgeld.

Die Gesellschaft bezieht die Mitglieder des Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ein. Die Deckungssumme beläuft sich auf 6.000.000 € in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Periode; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Vergütung des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2018

Die den Mitgliedern des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2018 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 88.479,65 € (i. Vj. 86.195,63 €). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Verwaltungsrats. Die folgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats dar.

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

GESCHÄFTSJAHR 2018

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael R. Drill	25.000,00	6.000,00	692,07	235,34	31.927,41
Gerhard A. Burkhardt	20.000,00	7.000,00	1.156,61	235,34	28.391,95
Rainer Zinow	20.000,00	7.000,00	924,95	235,34	28.160,29
Summe	65.000,00	20.000,00	2.773,63	706,02	88.479,65

GESCHÄFTSJAHR 2017

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael R. Drill	25.000,00	6.000,00	3.095,67	231,46	34.327,13
Gerhard A. Burkhardt	20.000,00	6.000,00	1.892,62	231,46	28.124,08
Rainer Zinow	15.347,22	6.000,00	2.165,74	231,46	23.744,42
Summe	60.347,22	18.000,00	7.154,03	694,38	86.195,63

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG NACH § 289f HGB

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

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

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Heidelberg, 15. März 2019



Geschäftsführender Direktor
Dr. Andreas Schneider-Neureither

Geschäftsführender Direktor
Dr. Uwe Schwellbach

EINZELABSCHLUSS

SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE, HEIDELBERG BILANZ (HGB) ZUM 31. DEZEMBER 2018

AKTIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		693.671,00	1.405
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	74.691,00		88
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.371.298,66		1.255
		1.445.989,66	1.343
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	86.487.359,43		86.204
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0,00		2.635
3. Beteiligungen	1,00		0
		86.487.360,43	88.839
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	56.160,37		4.601
2. Waren	371.250,00		371
		427.410,37	4.972
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	423.666,29		2.585
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	11.961.514,93		14.011
3. Sonstige Vermögensgegenstände	731.895,00		730
		13.117.076,22	17.326
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		20.419.574,17	16.969
C. Rechnungsabgrenzungsposten		803.369,38	372
		123.394.451,23	131.226
PASSIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital			
1. Gezeichnetes Kapital	6.602.447,00		5.474
2. Eigene Aktien	-21.882,00		-22
		6.580.565,00	5.452
II. Kapitalrücklage		62.357.138,08	55.421
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19
2. Andere Gewinnrücklagen	52.888,55		53
		71.988,55	72
VI. Bilanzgewinn		0,00	567
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	352.568,69		309
2. Steuerrückstellungen	203.484,00		77
3. Sonstige Rückstellungen	1.660.476,22		2.230
		2.216.528,91	2.616
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40.320.333,00		40.760
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	27.200,00		4.333
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.082.128,98		1.602
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.131.205,63		151
5. Sonstige Verbindlichkeiten	8.556.085,22		19.875
		52.116.952,83	66.721
D. Rechnungsabgrenzungsposten		51.277,86	377
		123.394.451,23	131.226

SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE, HEIDELBERG
 GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG (HGB) VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2018

	€	2018 €	2017 T€
1. Umsatzerlöse		24.561.416,01	22.374
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		4.544.649,94	702
3. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung 759.994,30 € (367 T€)		1.423.636,59	999
4. Materialaufwand Aufwendungen für bezogene Leistungen		4.827.164,27	10.807
5. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	9.682.946,37		9.227
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung 74.221,56 € (102 T€)	1.492.111,13	11.175.057,50	1.453 10.680
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		1.236.095,04	701
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 600.394,83 € (1.052 T€)		15.815.564,26	13.890
8. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen 0,00 € (3.292 T€)		0,00	3.292
9. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags erhaltene Gewinne		1.380.684,24	7.810
10. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens - davon aus verbundenen Unternehmen 16.756,00 € (152 T€)		16.756,00	152
11. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen 52.270,41 € (17 T€)		88.534,33	45
12. Abschreibungen auf Finanzanlagen		50.000,00	132
13. Aufwendungen aus Verlustübernahme		2.045,56	70
14. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon aus verbundenen Unternehmen 0,00 € (0 T€)		789.970,18	888
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		244.633,33	6
16. Ergebnis nach Steuern		-11.214.152,91	-1.800
17. Sonstige Steuern		13.536,00	24
18. Jahresfehlbetrag/-überschuss		-11.227.688,91	-1.824
19. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		567.031,24	2.391
20. Entnahme aus der Kapitalrücklage		-10.660.657,67	0
21. Bilanzgewinn		0,00	567

SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE, HEIDELBERG
ANLAGENSPIEGEL ZUM 31.12.2018

In €	Anschaffungs- und Herstellungskosten				
	Stand 01.01.2018	Zugänge (inkl. GwG) +	Abgänge (inkl. GwG) -	Umbu- chungen + / -	Stand 31.12.2018
I. Immaterielle Vermögenswerte					
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.905.810,10	42.623,96	304.243,44	0,00	2.644.190,62
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	118.627,10	4.124,81	9.834,76	0,00	112.917,15
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.980.140,64	660.975,01	708.344,09	0,00	2.932.771,56
	3.098.767,74	665.099,82	718.178,85	0,00	3.045.688,71
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	86.204.380,87	1.191.124,51	3.458.145,95	2.600.000,00	86.537.359,43
2. Ausleihungen an verbundenen Unternehmen	2.808.336,48	0,00	34.585,32	-2.600.000,00	173.751,16
3. Beteiligungen	106.900,00	0,00	0,00	0,00	106.900,00
	89.119.617,35	1.191.124,51	3.492.731,27	0,00	86.818.010,59
Summe Anlagevermögen	95.124.195,19	1.898.848,29	4.515.153,56	0,00	92.507.889,92

Abschreibungen			Buchwerte		
Stand 01.01.2018	Zugänge (inkl. GwG) +	Abgänge (inkl. GwG) -	Stand 31.12.2018	Buchwert 31.12.2018	Buchwert 31.12.2017
1.500.899,10	753.863,96	304.243,44	1.950.519,62	693.671,00	1.404.911,00
30.170,10	13.165,81	5.109,76	38.226,15	74.691,00	88.457,00
1.725.472,72	469.065,27	633.065,09	1.561.472,90	1.371.298,66	1.254.667,92
1.755.642,82	482.231,08	638.174,85	1.599.699,05	1.445.989,66	1.343.124,92
0,00	50.000,00	0,00	50.000,00	86.487.359,43	86.204.380,87
173.751,16	0,00	0,00	173.751,16	0,00	2.634.585,32
106.899,00	0,00	0,00	106.899,00	1,00	1,00
280.650,16	50.000,00	0,00	330.650,16	86.487.360,43	88.838.967,19
3.537.192,08	1.286.095,04	942.418,29	3.880.868,83	88.627.021,09	91.587.003,11

ANHANG ZUM JAHRESABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 DER SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE

A. ALLGEMEINE ANGABEN

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

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

Die Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten und Davon-Vermerken wurden, soweit erforderlich, im Anhang gemacht.

Die Gesellschaft im Sinne des § 264d HGB gilt als eine große Kapitalgesellschaft gemäß § 267 Absatz 3 Satz 2 HGB.

B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren im Wesentlichen unverändert zum Vorjahresabschluss die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

1. Anlagevermögen

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

Nutzungsdauern der einzelnen Anlagen ermittelt. Bei aufgetretenen dauerhaften Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

- Die Bewertung des Sachanlagevermögens erfolgt zu den historischen Anschaffungskosten, vermindert um die kumulierten planmäßigen Abschreibungen. Die Abschreibung erfolgt linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer. Bei den Sachanlagen (Bauten auf fremden Grundstücken, andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) liegen den Abschreibungen Nutzungsdauern von 2 bis 20 Jahren zugrunde.

Geringwertige abnutzbare Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten bis zu einem Betrag von 800 € (Vorjahr: 410 €) werden im Jahr der Beschaffung voll abgeschrieben.

Bis 2013 sind geringwertige Anlagegüter bis zu einem Betrag von 150,00 € im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Betrag von mehr als 150,00 € bis 1.000,00 € wurde das steuerliche Sammelpostenverfahren aus Vereinfachungsgründen auch in der Handelsbilanz angewandt. Der Sammelposten wird pauschal jeweils mit 20% p.a. im Zugangsjahr und den vier darauffolgenden Jahren abgeschrieben.

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

Aufstellung des Jahresabschlusses sind wesentliche Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen nicht erkennbar.

Bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen war im Berichtsjahr eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag aufgrund der vorgesehenen Maßnahmen betreffend einer Tochtergesellschaft im Ausland erforderlich.

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

2. Vorräte

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

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

3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert abzüglich Wertberichtigungen für erkennbare Einzelrisiken angesetzt. Dem allgemeinen Ausfall- und Kreditrisiko wurde durch eine Pauschalwertberichtigung Rechnung getragen.

4. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

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

5. Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

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

6. Rückstellungen und Verbindlichkeiten

- Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) unter Verwendung der „Richttafeln 2018G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck, Köln, ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen zehn Jahre von 3,21% (im Vorjahr 3,68%) bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehaltssteigerungen wurden mit 0,00% und erwartete Rentensteigerungen mit 2,00% bzw. dem garantierten Rententrend berücksichtigt. Ein Fluktuationsabschlag wurde nicht vorgenommen.
- Die ausschließlich der Erfüllung der Altersversorgungsverpflichtungen dienenden, dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogenen Vermögensgegenstände (Deckungsvermögen i. S. d. § 246 Absatz 2 Satz 2 HGB, Rückdeckungsversicherung) wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert mit den Rückstellungen verrechnet.
- Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags (d. h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt.
- Die Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten. Der Ansatz erfolgt in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags. Langfristige Rückstellungen werden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz abgezinst.
- Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag zum Bilanzstichtag ausgewiesen. Bei Vorliegen von langfristigen unverzinslichen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden diese abgezinst.

- Für die Ermittlung latenter Steuern aufgrund von temporären oder quasipermanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechts, sofern ein aktiver Überhang vorliegt.

7. Passive Rechnungsabgrenzungsposten

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

8. Währungsumrechnung

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

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

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

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sind unverändert gegenüber dem Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Bei **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** handelt es sich im Wesentlichen um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen verschiedene Tochtergesellschaften, sonstige Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 1.381 T€ (i. Vj. 7.810 T€), sonstige Forderungen in Höhe von 3.690 T€ (i. Vj. 4.691 T€) sowie Darlehensforderungen in Höhe von 2.992 T€ (i. Vj. 402 T€). Die Laufzeiten ergeben sich aus dem Forderungsspiegel. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

In den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3.899 T€ (i. Vj. 1.108 T€) enthalten.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** beinhalten im Wesentlichen Darlehensforderungen in Höhe von 467 T€, Forderungen aus noch nicht abzugsfähiger Vorsteuer in Höhe von 31 T€, die rechtlich noch nicht entstanden sind, sowie Steuerforderungen in Höhe von 25 T€. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

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

In T€	2018			2017
	Gesamt	Bis 1 Jahr	2 – 5 Jahre	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	424	424	0	2.585
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	11.961	10.003	1.958	14.011
Sonstige Vermögensgegenstände	731	616	115	730
	13.116	11.043	2.073	17.326

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das **Grundkapital** der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 6.602.447,00 € (i. Vj. 5.474.463,00 €) und ist eingeteilt in 6.602.447 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Im Dezember 2018 wurde das gezeichnete Kapital im Rahmen einer Barkapitalerhöhung von 5.474.463 € eingeteilt in 5.474.463 auf den Inhaber lautende Stückaktien, unter vollständiger Ausnutzung des genehmigten Kapitals um 1.127.984 € bzw. 1.127.984 Aktien auf insgesamt 6.602.447 € eingeteilt in 6.602.447 Aktien erhöht. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 16,60 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2018 beginnend am 1. Januar 2018 gewinnanteilsberechtigigt.

Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag 1.869.030 €. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Verwaltungsrats durch Hauptversammlungsbeschluss vom 21. Mai 2015 bis zum 20. Mai 2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Im Geschäftsjahr 2018 wurde kein Gebrauch davon gemacht.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Zum 31. Dezember 2018 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück.

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

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

Die Kapitalrücklage zum 31. Dezember 2018 beträgt 62.357.138,08 € (i. Vj. 55.421.245,35 €). Im Geschäftsjahr erfolgte eine Zuführung in Höhe von 17.596.550,40 € aus der Kapitalerhöhung sowie eine Entnahme zur Deckung des Jahresfehlbetrags in Höhe von 10.660.657,67 €.

In €	
Kapitalrücklage zum 01.01.2018	55.421.245,35
Agio aus Ausgabe von Anteilen	17.596.550,40
Verwendung zur Deckung des Jahresfehlbetrags gem. § 150 (4) Nr. 1 AktG	-10.660.657,67
Kapitalrücklage zum 31.12.2018	62.357.138,08

Die **Gewinnrücklagen** zum 31. Dezember 2018 in Höhe von 71.988,55 € haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und den Anschaffungskosten der eigenen Anteile ist mit den **anderen Gewinnrücklagen** verrechnet worden.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Die Berechnungsgrundlagen der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2018 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2017	Dezember 2018
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	3,68%	3,21%
Erwartete Rentenerwartungswicklung	3,00%	2,00%
Pensionsaufwand 2018		
In T€		2018
Zinsaufwand		17
Personalaufwand		42
		59
Entwicklung des Erfüllungsbetrags der Pensionsverpflichtungen		
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres		471
Zinsaufwand		17
Personalaufwand		42
Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres		530
Angaben zur Verrechnung nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB		
Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtungen		530
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherungen		-177
Ausweis als Rückstellung in der Bilanz		353
Verrechnete Aufwendungen		17
Verrechnete Erträge		-3
Saldo in Zinsen und ähnlichen Aufwendungen		14

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

Die sonstigen Rückstellungen betreffen in T€:	2018
Rückstellung für Personalverpflichtungen	1.185
Rückstellung für ausstehenden Urlaub	237
Rückstellung für Prüfungs- und Steuerberatungskosten	57
Rückstellung für Sozialaufwendungen	48
Rückstellung für ausstehende Rechnungen (verbundene Unternehmen)	5
Sonstige Rückstellungen	128
Summe sonstige Rückstellungen	1.660

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

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

Verbindlichkeitspiegel	2018				2017
	Gesamt	Bis 1 Jahr	2-5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
In T€					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40.320	320	31.000	9.000	40.760
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	27	27	0	0	4.333
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.082	2.082	0	0	1.602
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.131	1.131	0	0	151
Sonstige Verbindlichkeiten	8.556	8.556	0	0	19.874
- davon aus Steuern	841	841	0	0	829
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	1	1	0	0	5
Summe Verbindlichkeiten	52.116	12.116	31.000	9.000	66.720

Die Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren betreffen einen Teil des Schuldscheindarlehens in Höhe von 9 Mio. €.

Besicherungen liegen nicht vor.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** resultieren im Wesentlichen aus dem Liefer- und Leistungsverkehr. In den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.230 T€ (i. Vj. 102 T€) enthalten.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** resultieren hauptsächlich aus Verbindlichkeiten aus dem Kauf der verbleibenden Anteile der Adecon-Gruppe in Höhe von 3,5 Mio. €, aus Kaufpreisverbindlichkeiten für den Erwerb der BCC-Gruppe in Höhe von 2,4 Mio. €, aus dem Kauf des verbleibenden Anteils der Innoplexia GmbH (20%) in Höhe von 1,2 Mio. € sowie aus dem Kauf der ERST GmbH in Höhe von 75 T€. Die Verbindlichkeiten aus Steuern enthalten solche aus Umsatzsteuer in Höhe von 654 T€.

Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

In %	2018
Körperschaftsteuer	15,000
Solidaritätszuschlag*	0,825
Gewerbeertragsteuer	14,061
Gesamt (gerundet)	30,000

* = 5,5% x Körperschaftsteuersatz

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

In T€	2018
Latente Steueransprüche auf:	
- Steuerliche Verlustvorträge	4.043
- Immaterielle Vermögensgegenstände	84
- Sonstige Rückstellungen	87
- Sonstige Vermögensgegenstände	45
- Sonstige Verbindlichkeiten	46
- Liquide Mittel	99
- Pensionsrückstellungen	109
Latente Steuerschulden auf:	
- Sonstige Verbindlichkeiten	-45
- Liquide Mittel	-1
Aktiver Überhang	4.467

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

Ausschüttungssperre

Zum Ende des Geschäftsjahres bestehen **ausschüttungsgesperrte Beträge** in Höhe von insgesamt 131 T€, die auf den Unterschiedsbetrag aus dem geänderten Zinssatz zur Abzinsung von Pensionsrückstellungen entfallen.

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt nach Tätigkeitsbereichen zusammen:

Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen		
In T€	2018	2017
Lizenz Erlöse einschließlich Wartung	4.738	6.752
Beratungs- und Schulungserlöse	10.741	13.394
Sonstige Erlöse	9.082	2.228
Gesamt	24.561	22.374

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

Umsatzerlöse nach Regionen		
In T€	2018	2017
Deutschland	17.782	16.689
Vereinigte Staaten von Amerika	3.080	2.311
Schweiz	1.008	735
Österreich	670	548
Großbritannien	670	1.325
Übrige	1.351	766
Gesamt	24.561	22.374

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten:

In T€	2018	2017
Währungskursgewinne	760	367
Mitarbeiterzuzahlung Firmen-Pkw	261	309
Auflösung von Wertberichtigungen und Rückstellungen	88	109
Mehrerlös aus Sachanlagenabgang	92	47
Versicherungsentschädigungen	23	34
Übrige Erträge	200	133
Gesamt	1.424	999

Materialaufwand

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

Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In T€	2018	2017
Gehälter	9.683	9.227
Soziale Abgaben	1.418	1.351
Aufwendungen für Altersversorgung	74	102
Gesamt	11.175	10.680

Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

Im Geschäftsjahr wurden keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen vorgenommen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Der Posten enthält Währungskursdifferenzen in Höhe von 497 T€, davon 481 T€ nicht realisiert. Darüber hinaus sind einmalige Aufwendungen aufgrund von Wertminderungen der Forderungen in Höhe von 333 T€ enthalten. Weitere nicht wiederkehrende Aufwendungen betreffen Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung entstanden sind. Diese belaufen sich im Geschäftsjahr auf 1.754 T€.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

Beteiligungsergebnis		
In T€	2018	2017
Erträge aus Beteiligungen	0	3.292
- davon aus verbundenen Unternehmen	0	3.292
Gesamt	0	3.292

Ergebnis aus Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträgen

In T€	2018	2017
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	1.381	7.810
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-2	-69
Gesamt	1.379	7.741

Es bestehen Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträge mit der SNP Transformations Deutschland GmbH, der SNP Applications DACH GmbH, der SNP Business Landscape Management GmbH und der SNP Applications EMEA GmbH.

Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

In T€	2018	2017
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	17	152
- davon aus verbundenen Unternehmen	17	152
Gesamt	17	152

Abschreibungen auf Finanzanlagen

Aufgrund des Liquidationsbeschlusses der Tochtergesellschaft Schneider-Neureither & Partner Iberica, S. L., Spanien, wurde die Beteiligung in Höhe von 50 T€ vollständig abgewertet.

Zinsergebnis

In T€	2018	2017
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	89	45
- davon aus verbundenen Unternehmen	52	17
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-790	- 888
- davon aus verbundenen Unternehmen	0	0
Gesamt	-701	- 843

Die Zinsaufwendungen enthalten den Zinseffekt aus Pensions- und Jubiläumsrückstellungen in Höhe von 192 T€ (i. Vj. 235 T€) sowie aus Schuldscheindarlehen in Höhe von 580 T€ (i. Vj. 465 €).

Ertragsteuern

Der Posten Steuern von Einkommen und Ertrag betrifft die Ertragsteuern aus dem laufenden Jahr und dem Vorjahr. Es ist periodenfremder Ertragsteueraufwand in Höhe von 226 T€ (i. Vj. Erträge in Höhe von 4 T€) enthalten.

E. SONSTIGE ANGABEN

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2018 bestehen Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen. Die bestehenden Verpflichtungen gliedern sich wie folgt:

In T€	Innerhalb eines Jahres	Nach einem Jahr bis fünf Jahre	Nach fünf Jahren	Gesamt
Miete für Räume	898	2.003	239	3.140
Leasing und Wartung	660	689	0	1.349
Gesamt	1.558	2.692	239	4.489

Eventualverbindlichkeiten

Auf Grundlage einer bedingten Kaufpreisklausel besteht eine Eventualschuld mit einer Obergrenze von 3,5 Mio. € in Zusammenhang mit dem Erwerb der süd-amerikanischen Adepcon-Gruppe im Vorjahr. Die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme zur Zahlung des bedingten Kaufpreises wird unter Berücksichtigung der Entwicklung in 2018 sowie der Planung für die Folgejahre als sehr gering eingeschätzt.

Prüfungs- und Beratungsgebühren

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

Angaben zu den geschäftsführenden Direktoren

Geschäftsführende Direktoren	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
Dr. Andreas Schneider-Neureither CEO	Unternehmensstrategie Product Management Marketing Vertrieb Investor Relations	Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover
Henry Göttler COO Bis 16. März 2018	Organisationsentwicklung Produktentwicklung Projektumsetzung Quality Assurance Shared Services	Aufsichtsrat Smart Commerce SE
Dr. Uwe Schwellbach CFO Ab 21. September 2018	Finance/Controlling Investor Relations Shared Services Quality Assurance/Compliance	Geschäftsführer Schwellbach GmbH Geschäftsführer PelopsCar GmbH i. L. Vorsitzender des Aufsichtsrats Lindau Institute AG

Zwischen den beiden ehemaligen Vorstandsmitgliedern und den geschäftsführenden Direktoren bestand bis zum 16. März 2018 Personenidentität; danach war Dr. Andreas Schneider-Neureither alleiniger geschäftsführender Direktor. Am 21. September 2018 wurde Dr. Uwe Schwellbach zum geschäftsführenden Direktor bestellt.

Die Vergütung für die geschäftsführenden Direktoren, die vom Verwaltungsrat festgelegt wird, setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen und Pensionszusagen. Während die erfolgsbezogenen Komponenten auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens beruhen. Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die geschäftsführenden Direktoren Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen geschäftsführenden Direktoren in gleicher Weise zu.

Die einjährige variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten operativen Ergebnisses (EBIT) sowie des erreichten Umsatzes. Der Bonus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Ergibt sich aus der Zielerreichung eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr. Mit Ausnahme eines garantierten Mindestbonus in Höhe von 50.000,00 € für Dr. Uwe Schwellbach, der zu seinem unterjährigen Amtsantritt mit dem Verwaltungsrat vereinbart wurde, besteht für die geschäftsführenden Direktoren für das abgelaufene Geschäftsjahr kein Anspruch auf eine einjährige variable Vergütung.

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung haben variable Vergütungsbestandteile der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. In den Verträgen der geschäftsführenden Direktoren wird diesem Anspruch grundsätzlich durch ein Long-Term-Incentive (LTI) entsprochen. Die geschäftsführenden Direktoren haben auf ihren Anspruch für das Jahr 2018 verzichtet.

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

Am 15. März 2019 stellte der Verwaltungsrat die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren für das Geschäftsjahr 2018 fest.

Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2018

Die den geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2018 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 646.640,41 € (i. Vj. 1.445.896,29 €). Einzelheiten der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2018 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen.

Tabelle 1: Vergütung der geschäftsführenden Direktoren (Zuwendungsbetrachtung)

DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER

In €	2017 Ausgangswert	2018 Ausgangswert	2018 Minimum	2018 Maximum
Festvergütung	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen*	6.515,37	5.635,99	5.635,99	5.635,99
Summe	246.515,37	245.635,99	245.635,99	245.635,99
Einjährige variable Vergütung	200.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	165.000,00	-	0,00	-
Summe	365.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Versorgungsaufwand	18.461,16	18.533,16	18.533,16	18.533,16
Gesamtsumme	629.976,53	464.169,15	264.169,15	664.169,15

DR. UWE SCHWELLBACH

In €	2017 Ausgangswert	2018 Ausgangswert	2018 Minimum	2018 Maximum
Festvergütung	-	55.000,01	55.000,01	55.000,01
Nebenleistungen	-	7.562,26	7.562,26	7.562,26
Summe	-	62.562,27	62.562,27	62.562,27
Einjährige variable Vergütung	-	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-
Summe	-	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Versorgungsaufwand	-	-	-	-
Gesamtsumme	-	112.562,27	112.562,27	112.562,27

HENRY GÖTTLER

In €	2017 Ausgangswert	2018 Ausgangswert	2018 Minimum	2018 Maximum
Festvergütung	194.004,00	41.152,36	41.152,36	41.152,36
Nebenleistungen*	23.269,43	6.698,88	6.698,88	6.698,88
Summe	217.273,43	47.851,25	47.851,25	47.851,25
Einjährige variable Vergütung	135.000,00	135.000,00	-	270.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	110.000,00	-	-	-
Summe	245.000,00	135.000,00	0,00	270.000,00
Versorgungsaufwand	151,87	37,97	37,97	37,97
Gesamtsumme	462.425,30	182.889,22	47.889,22	317.889,22

Tabelle 2: Vergütung der geschäftsführenden Direktoren (Zuflussbetrachtung)

DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER		
In €	2018	2017
Festvergütung	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen*	5.635,99	6.515,37
Summe	245.635,99	246.515,37
Einjährige variable Vergütung	162.399,86	219.277,11
Mehrjährige variable Vergütung	-	232.755,99
Summe	162.399,86	452.033,10
Versorgungsaufwand	18.533,16	18.461,16
Gesamtsumme	426.569,01	717.009,63

DR. UWE SCHWELLBACH		
In €	2018	2017
Festvergütung	55.000,01	-
Nebenleistungen	7.562,26	-
Summe	62.562,27	-
Einjährige variable Vergütung	-	-
Mehrjährige variable Vergütung	-	-
Summe	-	-
Versorgungsaufwand	-	-
Gesamtsumme	62.562,27	-

HENRY GÖTTLER		
In €	2018	2017
Festvergütung	41.152,36	194.004,00
Nebenleistungen*	6.698,88	23.269,43
Summe	47.851,25	217.273,43
Einjährige variable Vergütung	109.619,91	132.309,82
Mehrjährige variable Vergütung	-	174.566,99
Summe	109.619,91	306.876,81
Versorgungsaufwand	37,97	151,87
Gesamtsumme	157.509,13	524.302,11

*Die Nebenleistungen wurden für das Geschäftsjahr 2017 i. H. v. 2.357,97 € für Dr. Andreas Schneider-Neureither und i. H. v. 231,46 € für Henry Göttler erhöht und der Versorgungsaufwand entsprechend in gleicher Höhe verringert. Grund dafür ist die Zuordnung der D&O-Versicherung in die Nebenleistungen für 2018 und rückwirkend für 2017.

Mit Wirkung zum 16. März 2018 wurde Henry Göttler als geschäftsführender Direktor abberufen. Danach wurde er weiterbeschäftigt zu den gleichen Konditionen bis zum 31. Dezember 2019; da er vorzeitig zum 31. Dezember 2018 ausschied, erhielt er die Grundvergütung bis zum 31. Dezember 2019 als Abfindung in Form einer Einmalzahlung in Höhe von 194.004,00 € im Januar 2019.

Zur Nachvollziehbarkeit der Gesamtvergütung für das Jahr 2017 muss beachtet werden, dass Jörg Vierfuß (zum 31. Dezember 2016 aus dem Vorstand ausge-

schieden) im Jahr 2017 für das Geschäftsjahr 2016 in Summe 204.584,55 € zugeflossen sind. Davon entfielen 88.206,55 € auf die einjährige variable Vergütung und 116.378,00 € auf die Langfristvergütungskomponente.

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der geschäftsführenden Direktoren eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € umfasst auch die D&O-Versicherung der

Verwaltungsratsmitglieder und leitenden Angestellten. Die D&O-Versicherung der SNP Transformations, Inc. gewährt Schutz für die leitenden Angestellten in den USA; die jährliche Versicherungsprämie beträgt 9.992,19 €. Diese bietet ebenfalls anteilig Schutz für den CEO der SNP SE, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP Transformations, Inc. ist.

Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 1.690,28 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle enthalten.

Der Ausweis der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2018 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Zuwendungsbetrachtung) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Zuflussbetrachtung). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100% Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

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

Zum 31. Dezember 2018 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber geschäftsführenden Direktoren. Des Weiteren ging die SNP SE auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von geschäftsführenden Direktoren im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber geschäftsführenden Direktoren

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP SE Pensionsrückstellungen gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 246 T€ (i. Vj. 210 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 135 T€ (i. Vj. 108 T€).

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die SNP SE hat mehrere Mietverträge über Büroräume und Stellplätze für Pkw zwischen dem Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) sowie nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2018 fielen dafür Aufwendungen von 434 T€ (i. Vj. 411 T€) an, zum 31. Dezember 2018 bestand eine offene Forderung in Höhe von 779,47 €. Sämtliche Transaktionen sind fremdvergleichsfähig.

ANGABEN ZUM VERWALTUNGSRAT

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
<p>Dr. Andreas Schneider-Neureither (Vorsitzender)</p> <p>SNP Schneider-Neureither & Partner SE Geschäftsführender Direktor</p> <p>Heidelberg</p>	<p>Casadomus AG, Stuttgart Aufsichtsrat</p> <p>VHV insurance services GmbH, Hannover Aufsichtsrat</p> <p>VHV-Gruppe, Hannover Verwaltungsrat</p>
<p>Dr. Michael R. Drill (Stellvertretender Vorsitzender)</p> <p>Lincoln International AG Vorsitzender des Vorstands</p> <p>Starnberg</p>	<p>Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich</p>
<p>Gerhard A. Burkhardt (Stellvertretender Vorsitzender)</p> <p>Bundesbaugenossenschaft eG Geschäftsführer</p> <p>Schriesheim-Altenbach</p>	<p>Casadomus AG Vorsitzender des Aufsichtsrats, Deutschland</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>Familienheim Rhein-Neckar eG Aufsichtsratsvorsitzender</p> <p>Wohnbau Lützen GmbH Vorsitzender des Aufsichtsrats, Deutschland</p> <p>BfW Bank für Wohnungswirtschaft AG Vorsitzender des Aufsichtsrats, Deutschland</p>
<p>Rainer Zinow</p> <p>SAP SE Senior Vice President</p> <p>Neustadt an der Weinstraße</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>

Grundzüge des Vergütungssystems für den Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 wurde die Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder von der Hauptversammlung bewilligt. Jedes Verwaltungsratsmitglied erhielt im Geschäftsjahr 2018 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 €. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30.000 €, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 €. Zudem erhielt jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1.000 € Sitzungsgeld. Sofern ein Mitglied des Verwaltungsrats zugleich geschäftsführender Direktor ist, ruht gemäß Satzung seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats; dies umfasst sowohl die feste jährliche Vergütung als auch das Sitzungsgeld.

Die Gesellschaft bezieht die Mitglieder des Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ein. Die Deckungssumme beläuft sich auf 6.000.000 € in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Periode; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Vergütung des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2018

Die den Mitgliedern des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2018 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 88.479,65 € (i. Vj. 86.195,63 €). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Verwaltungsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats dar.

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

GESCHÄFTSJAHR 2018

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael R. Drill	25.000,00	6.000,00	692,07	235,34	31.927,41
Gerhard A. Burkhardt	20.000,00	7.000,00	1.156,61	235,34	28.391,95
Rainer Zinow	20.000,00	7.000,00	924,95	235,34	28.160,29
Summe	65.000,00	20.000,00	2.773,63	706,02	88.479,65

GESCHÄFTSJAHR 2017

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael R. Drill	25.000,00	6.000,00	3.095,67	231,46	34.327,13
Gerhard A. Burkhardt	20.000,00	6.000,00	1.892,62	231,46	28.124,08
Rainer Zinow	15.347,22	6.000,00	2.165,74	231,46	23.744,42
Summe	60.347,22	18.000,00	7.154,03	694,38	86.195,63

Aktienbesitz von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren

	AKTIENBESTAND ZUM 31. DEZEMBER 2018		AKTIENBESTAND ZUM 31. DEZEMBER 2017	
Dr. Andreas Schneider-Neureither	1.445.560	21,89%	996.718	18,21%
Dr. Michael R. Drill	18.000	0,27%	15.000	0,27%
Gerhard A. Burkhardt	7.044	0,11%	5.866	0,11%
Rainer Zinow	0	0%	0	0%
Henry Göttler*	keine Angaben*	keine Angaben*	9.213	0,17%
Dr. Uwe Schwellbach**	0	0%	keine Angaben**	keine Angaben**

* Am 16. März 2018 als geschäftsführender Direktor abbestellt.

** Am 21. September 2018 zum geschäftsführenden Direktor berufen.

Mitarbeiter

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

	2018	2017
Anzahl Mitarbeiter	144	144

Wesentliche Beteiligungen nach § 285 Nr. 11 HGB

Name der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital zum 31.12.2018* in Tsd.	Jahresergebnis 2018* in Tsd.	Währungskurs zum 31.12.2018
SNP Transformations Deutschland GmbH; Thale, Deutschland	100	3.866 EUR	190** EUR	
SNP Business Landscape Management GmbH; Heidelberg, Deutschland	100	187 EUR	-1** EUR	
SNP Applications DACH GmbH; Heidelberg, Deutschland	100	100 EUR	1.191** EUR	
SNP Applications Singapore Private Limited ¹ ; Singapur	100	-1.146 SGD	-306 SGD	1,5591
SNP Applications EMEA GmbH; Heidelberg, Deutschland	100	99 EUR	-1** EUR	
SNP GmbH; Heidelberg, Deutschland	100	34 EUR	-5 EUR	
SNP Austria GmbH; Pasching, Österreich	100	1.567 EUR	1.131 EUR	
SNP (Schweiz) AG; Steinhausen, Schweiz	100	6.958 CHF	168 CHF	1,1269
SNP Resources AG; Steinhausen, Schweiz	100	122 CHF	4 CHF	1,1269
Schneider-Neureither & Partner Iberica, S. L. ² ; Madrid, Spanien	100	-39 EUR	-207 EUR	
SNP Transformations Inc.; Jersey City, NJ, USA	100	6.799 USD	-2.029 USD	1,1450
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited; Johannesburg, Südafrika	100	2.473 ZAR	-56 ZAR	16,4594
Hartung Consult GmbH; Berlin, Deutschland	100	821 EUR	-10 EUR	
Hartung Information System Co., Ltd.; Shanghai, China	100	6.509 CNY	3.330 CNY	7,8751
SNP Transformations SEA Pte. Ltd.; Singapur	81	-394 SGD	-60 SGD	1,5591
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd.; Kuala Lumpur, Malaysia	81	5.034 MYR	-252 MYR	4,7317
Harlex Management Ltd.; London, Großbritannien	100	91 GBP	-8 GBP	0,89453
Harlex Consulting Ltd.; London, Großbritannien	100	1.518 GBP	-175 GBP	0,89453
Innoplexia GmbH ³ ; Heidelberg, Deutschland	100	-142 EUR	-269 EUR	
SNP Poland sp. z o.o. ⁴ ; Suchy Las, Polen	100	20.719 PLN	4.315 PLN	4,3014
ADP Consultores S.R.L.; Buenos Aires, Argentinien	100	22.381 ARS	-1.587 ARS	43,1299
ADP Consultores Limitada; Santiago de Chile, Chile	100	574 CLP	-390 CLP	794,75
ADP Consultores S.A.S.; Bogotá, Kolumbien	100	1.963 COP	-88 COP	3578,711
ERST European Retail Systems Technology GmbH; Hamburg, Deutschland	100	1.252 EUR	479 EUR	
SNP Netherlands B.V. (vormals BCC Netherlands B.V.) ⁵ ; Amsterdam, Niederlande	100			
BCC Business Consulting Center GmbH i. L. ⁵ ; Berlin, Deutschland	100			

* Landesrechtliche Abschlüsse

** Vor Ergebnisabführung

¹ Im April 2018 wurden die verbleibenden 20% Geschäftsanteile an der SNP Applications Singapore Private Limited erworben. Bereits vorher hat sich SNP mit 80% der Geschäftsanteile an der SNP Applications Singapore Private Limited beteiligt. Damit hält SNP 100% der Geschäftsanteile an dem Unternehmen.

² Am 5. Februar 2019 wurde die Schneider-Neureither & Partner Iberica, S. L. per Liquidationsbeschluss aufgelöst.

³ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Juni 2018 wurden weitere 20% der Geschäftsanteile an der Innoplexia GmbH erworben. Bereits im Mai 2017 hat sich SNP mit 80% der Geschäftsanteile an der Innoplexia GmbH beteiligt. Damit hält SNP 100% der Geschäftsanteile an dem Unternehmen.

⁴ Im Geschäftsjahr 2018 wurde die Business Consulting Center Sp. z o.o. in SNP Poland sp. z o.o. umbenannt.

⁵ Die Gesellschaften SNP Netherlands B.V. (vormals BCC Netherlands B.V.) und BCC Business Consulting Center GmbH befinden sich in Liquidation. Uns liegt daher kein Jahresabschluss vor.

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

- SNP Transformations Deutschland GmbH, Thale
- SNP Applications DACH GmbH, Heidelberg
- SNP Applications EMEA GmbH, Heidelberg
- SNP Business Landscape Management GmbH, Heidelberg

Angaben nach § 160 AktG

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 6.602.447,00 € und ist eingeteilt in 6.602.447 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Zum 31. Dezember 2018 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück.

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

Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither:

21,89% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 1.445.560 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 28. Dezember 2018)

0,66% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß §33 WpHG direkt zuzurechnen. 21,23% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen. Davon hält Herr Dr. Schneider-Neureither 3% oder mehr Stimmrechtsanteile an der SNP Schneider-Neureither SE über das von ihm kontrollierte Unternehmen SN Assets GmbH.

MC Investments GmbH:

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

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

Swedbank:

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

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

Oswin Hartung:

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

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

Danske Bank:

4,72% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 311.549 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 21. Dezember 2018)

4,70% der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß §34 WpHG indirekt zuzurechnen.

Kabouter:

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

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

Frau Ingrid Weispenning:

3,84% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 253.554 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 20. Juli 2017)

0,91% der Stimmrechte sind Frau Weispenning gemäß §34 WpHG indirekt zuzurechnen.

Marcel Jo Maschmeyer:

3,41% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 225.143 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 31. August 2018)

3,41% der Stimmrechte sind Herrn Maschmeyer gemäß §34 WpHG über die Paladin Asset Management InvAG TGV indirekt zuzurechnen.

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Stichtag

Nach Ende des Geschäftsjahres bis zur Fertigstellung des vorliegenden Anhangs traten keine besonderen Ereignisse ein, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft von Bedeutung sind.

Ergebnisverwendung

Der Verwaltungsrat prüfte den Jahres- und den Konzernabschluss sowie den Lagebericht der SNP SE und des Konzerns sowie den Vorschlag der geschäftsführenden Direktoren zum Ausgleich des Jahresfehlbetrags durch die Auflösung der Kapitalrücklage unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags zum 31. Dezember 2017. Daraufhin hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss 2018 und den Konzernabschluss 2018 festgestellt und gebilligt.

Eine Dividende wird nicht ausgeschüttet. Der Bilanzgewinn gemäß HGB-Einzelabschluss der SNP SE liegt bei 0,00 € (Vorjahr: 567.031,24 €).


Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Die geschäftsführenden Direktoren und der Verwaltungsrat haben die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Die Entsprechenserklärung ist im Internet unter <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> veröffentlicht.

Heidelberg, 15. März 2019

Geschäftsführende Direktoren



Dr. Andreas Schneider-Neureither Dr. Uwe Schwellbach

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg:

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES LAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2018 und der Gewinn-und-Verlust-Rechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2018 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

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

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

WERTHALTIGKEIT DER ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

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

Risiko für den Abschluss

Im Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2018 sind Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 86,5 Mio. ausgewiesen. Die Anteile an verbundenen Unternehmen stellen mit 70,1% einen wesentlichen Anteil an der Bilanzsumme dar.

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

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

Unsere Vorgehensweise bei der Prüfung

Auf Grundlage der Erläuterungen der Planungsverantwortlichen haben wir den Planungsprozess und die wesentlichen verwendeten Annahmen gewürdigt. Anhand der verfügbaren Informationen haben wir beurteilt, ob die in den Planungen enthaltenen wesentlichen Planwerte und die zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind. Zusätzlich haben wir uns auf umfangreiche Erläuterungen der gesetzlichen Vertreter gestützt. Die Berechnungsmethode des Werthaltigkeitstest haben wir nachvollzogen und auf Angemessenheit beurteilt.

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

Unsere Schlussfolgerungen

Die der Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen zugrunde liegenden bedeutsamsten Annahmen sind angemessen. Die angewandte Bewertungsmethode ist sachgerecht.

REALISIERUNG DER UMSATZERLÖSE AUS BERATUNGSLEISTUNGEN

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

Risiko für den Abschluss

Die Gesellschaft weist in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung Umsatzerlöse aus Beratungsleistungen von EUR 10,7 Mio. aus. Der Anteil der Beratungserlöse an den gesamten Umsätzen der Gesellschaft beträgt 43,7%.

Die Realisierung der Beratungserlöse ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben.

Die Gesellschaft erbringt Beratungsleistungen, die anhand der von den Mitarbeitern erfassten Stunden nach Leistungserbringung (Aufwandsprojekte) abgerechnet und realisiert werden.

Daneben werden langfristige Projektaufträge auf Basis von Werkverträgen durchgeführt, deren Abrechnung und Realisierung erst nach der Abnahme des Projektes durch den Kunden erfolgen darf (Completed-Contract-Methode).

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die Umsatzrealisierung bei den Beratungsleistungen zu früh und nicht in der zutreffenden Höhe vorgenommen wird.

Unsere Vorgehensweise bei der Prüfung

Auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der auftragsbezogenen Personal- und sonstigen Aufwendungen auf den internen Auftragskonten haben wir deren Wirksamkeit überprüft. Die Gesellschaft stellt mit diesen Kontrollen sicher, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst und abgerechnet werden.

Für über eine Kombination aus mathematisch-statistisch und bewusst ausgewählten Aufträgen haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend gewürdigt, ob es sich bei den Projekten um solche handelt, deren Umsatzrealisierung erst bei Abnahme des Projekts durch den Kunden erfolgt (Completed-Contract-Methode). Die periodengerechte Erfassung der Umsatzerlöse bei den langfristigen Projektaufträgen haben wir durch Einsichtnahme in die Abnahmeprotokolle beurteilt.

Für eine repräsentativ ausgewählte Stichprobe haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend untersucht, ob es sich bei den Projekten um Aufwandsprojekte handelt, die mit Leistungserbringung realisiert werden.

Im Anschluss haben wir für die Stichprobe die Kundenrechnungen auf Übereinstimmung mit den vertraglichen Vereinbarungen und den internen Auftragskonten beurteilt.

Unsere Schlussfolgerungen

Das Vorgehen der Gesellschaft zur Differenzierung und Umsatzerfassung der Beratungsleistungen ist sachgerecht.

Sonstige Informationen

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

- den Corporate Governance Bericht nach Nr. 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex,
- die Versicherung nach § 264 Abs. 2 Satz 3 HGB zum Jahresabschluss und die Versicherung nach § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Lagebericht,

die wir vor dem Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangt haben, und die uns voraussichtlich nach diesem Datum zur Verfügung gestellten übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Jahresabschlusses und des Lageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

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

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

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

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

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

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

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Mai 2018 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 25. Oktober 2018 vom Verwaltungsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2017 als Abschlussprüfer der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, tätig.

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

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

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

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Jörg Müller.

Stuttgart, den 15. März 2019

Rödl & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Peter Künkele	Jörg Müller
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

DISCLAIMER

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <https://www.sap.com/corporate/de/legal/trademark.html>. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.

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

