

SCHNELLIGKEIT.
AGILITÄT.
WEITBLICK.



KENNZAHLEN

In Mio €	2018	2017
Umsatz	131,0	122,3
Operatives Ergebnis (EBIT)	-2,5	-0,5
Jahresergebnis	-1,6	-2,7
Ergebnis je Aktie (in €)	-0,26	-0,47
Operativer Cashflow	3,3	-7,5
Finanzmittelbestand	40,0	33,9
Mitarbeiter zum Jahresende	1.286	1.341

TRANSFORMATION NEVER ENDS

SNP unterstützt Unternehmen dabei, ihre Geschäftsmodelle anzupassen und neue Technologien zu nutzen. Unsere Software und Services vereinfachen es, betriebswirtschaftliche oder technische Änderungen in den Geschäftsanwendungen umzusetzen.

CrystalBridge® und SNP Transformation Backbone® with SAP LT bilden eine weltweit führende Software-Suite für Datentransformationen, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert, umsetzt und nachverfolgt. Sie bieten dadurch klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig werden Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert.

Die SNP-Gruppe beschäftigt weltweit rund 1.300 Mitarbeiter. Sie betreut multinationale Unternehmen aller Branchen.

MIT WEITBLICK ZU NACHHALTIGEM WACHSTUM

**CEO DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER UND
CFO DR. UWE SCHWELLBACH SPRECHEN IM INTERVIEW
ÜBER DAS VERGANGENE GESCHÄFTSJAHR,
DIE STRUKTURELLE WEITERENTWICKLUNG DER SNP-GRUPPE
SOWIE KURZ- UND LANGFRISTIGE ZIELE.**

SNP hatte sich für das vergangene Jahr einige Ziele gesetzt. Was wurde erreicht?

Schneider-Neureither: Wir haben das Jahr erfolgreich dafür genutzt, um wichtige Weichen für die operative und strategische Weiterentwicklung der Gruppe zu stellen. Dazu zählten personelle und strukturelle Veränderungen, die Internationalisierungsstrategie und die Ausrichtung unserer Produktentwicklung und -vermarktung auf aktuelle Bedürfnisse am Markt sowie ein Programm zur Steigerung von Umsatz und Profitabilität. Dies alles sind ineinandergreifende Maßnahmen, die aufgrund des Wachstums der vergangenen Jahre notwendig waren, um langfristig die nachhaltige Profitabilität von SNP zu sichern.

Welche Highlights sind zu nennen?

Schneider-Neureither: Konkret haben wir im Jahr 2018 sichtbare Erfolge erzielt, um uns im höchst attraktiven Markt von Transformationen im SAP-Umfeld als Qualitätsführer durchzusetzen. Das beweisen internationale Weltkonzerne, die bei entscheidenden S/4-HANA-Projekten auf uns gesetzt haben, wie zum Beispiel Siemens oder VW. Ein weiterer Meilenstein war der Beginn der Zusammenarbeit mit IBM zur Vermarktung unseres SNP BLUEFIELD™-Ansatzes. Mit diesem innovativen One-Step-Verfahren sorgen wir gemeinsam dafür, dass S/4-Projekte schneller und vor allem sicherer durchgeführt werden können.

Zu den Höhepunkten des Jahres gehörten aber auch unsere Veranstaltung, die diesjährige fünfte Transformation World, und unser Auftritt bei der SAP-Kundenkonferenz SAPPHIRE NOW. Auf beiden Events haben wir einen spektakulären Auftritt hingelegt, der uns viel Aufmerksamkeit eingebracht hat. Die Transformation World war dazu die erfolgreichste Veranstaltung in der Geschichte von SNP: Über 400 Kunden haben uns in der Qualität unserer hochelaborierten Produkte und Services bestätigt, ernsthaften Bedarf an unseren Lösungen gezeigt und mit uns über künftige Projekte gesprochen.

Ein Schwerpunkt im vergangenen Jahr war der Internationalisierungsprozess. Wie geht es hier voran?

Schneider-Neureither: Die Integration unserer in den vergangenen Jahren akquirierten Unternehmen und das Vorantreiben des Internationalisierungsprozesses zählten zu den wichtigsten Zielen des Jahres 2018. Die Eingliederung von SNP Latam, ehemals ADEPCON, verlief sehr erfolgreich. Darüber hinaus haben wir aufgrund guter Entwicklungen in Osteuropa und Lateinamerika Anfang Januar eine Niederlassung in Australien eröffnet. Damit können wir den asiatisch-pazifischen Raum und damit einen der strategisch wichtigsten Märkte noch besser bedienen. Außerdem hat unsere Organisation in den USA im Januar 2019 eine neue Führung bekommen: Derek Oats lenkt unser Geschäft

in den USA und wird mit seinen Erfahrungen unsere globale Produktstrategie vorantreiben. Insgesamt sind wir besser als je zuvor aufgestellt, um unsere Services weltweit sehr schnell anzubieten und zu implementieren.

Herr Dr. Schwellbach, Mitte des vergangenen Jahres sind Sie als neuer Chief Financial Officer bei SNP eingestiegen; wenige Monate später wurden Sie zum geschäftsführenden Direktor bestellt. Welche Ziele haben für Sie aktuell Priorität?

Schwellbach: Mir geht es vor allen Dingen darum, mittelfristig das Vertrauen in die Entscheidungen der Unternehmensführung zu stärken, sowohl aus der Sicht der Mitarbeiter als auch von der Investorensseite. Um das zu erreichen, setzen wir uns realistische Ziele,

wählen wohlüberlegt die dafür geeigneten Maßnahmen und setzen diese konsequent um. Auf diese Weise demonstrieren wir: Das, was wir ankündigen, wird auch erreicht.

Mit einem Programm zur Steigerung der Profitabilität und Liquidität haben Sie kurz nach Ihrem Antritt bereits etliche Maßnahmen auf den Weg gebracht. Wie lief das Programm an?

Schwellbach: Die Ziele, die wir uns im zweiten Halbjahr hinsichtlich Profitabilität und Liquidität gesetzt haben, haben wir auch erreicht. Wir konnten unser Working Capital durch ein verbessertes Forderungsmanagement steigern und folglich unsere Liquidität verbessern. Gleichzeitig haben wir im zweiten Halbjahr übliche Kostensenkungsmaßnahmen durchgeführt. Außerdem haben wir die Anzahl unserer Mitarbeiter in



Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO

„Wir haben im Jahr 2018 sichtbare Erfolge erzielt, um uns im höchst attraktiven Markt von Transformationen im SAP-Umfeld als Qualitätsführer durchzusetzen.“

Deutschland nach unten korrigiert – mit einem EBIT-Effekt von etwa 4 Mio. € oder 3 Prozentpunkten für das Geschäftsjahr 2019.

Was hat Sie zu diesem Maßnahmenplan veranlasst?

Schwellbach: Zunächst gilt zu erwähnen, dass SNP auch im Geschäftsjahr 2018 den Umsatz steigern konnte. Zudem ist es im zweiten Halbjahr 2018 gelungen, das operative Ergebnis um rund 10 Mio. € gegenüber dem ersten Halbjahr deutlich zu verbessern. Leider konnten wir den operativen Verlust zur Jahresmitte in Höhe von rund 6 Mio. € nicht gänzlich aufholen. Die Gründe dafür waren vielfältig: Eine niedrigere Auslastung im Beratungssegment sowie unter den Erwartungen liegende Softwarelizenzz Umsätze mit SNP-Eigenprodukten führten zu einer Verschlechterung der Eigenkapitalsituation sowie zu einer abnehmenden Liquidität.

Sie haben zum Ende des Jahres eine Kapitalerhöhung durchgeführt.

Was passiert mit der zusätzlichen Liquidität?

Schwellbach: Wenn ich die Kapitalerhöhung im vergangenen Jahr rekapituliere, muss ich sagen: Sie ist perfekt gelaufen, nämlich exakt so, wie sie geplant war. Einerseits wurde der Zeitplan genau eingehalten, andererseits überzeugte die Qualität im Ergebnis. Durch die Kapitalerhöhung konnten wir mehr als 17 Mio. € an Liquidität hinzufügen. Diese Mittel werden verwendet, um unser Wachstum zu finanzieren. Wir können uns für die Zukunft auch vereinzelte Akquisitionen vorstellen – insbesondere im Softwarebereich, aber nicht ausschließlich. Allerdings werden wir im kommenden Jahr vor allem in unser eigenes Wachstum investieren, so wie es bereits mit der Eröffnung einer neuen Niederlassung in Sydney, Australien, geschehen ist.



Dr. Uwe Schwellbach, CFO

„Wir haben in der zweiten Jahreshälfte unser Working Capital verbessert sowie Liquidität und Profitabilität deutlich gesteigert. Die wiedergewonnene finanzielle Stabilität ist eine gute Wachstumsbasis für das laufende Jahr und darüber hinaus.“

Was sind die zentralen Herausforderungen der nächsten Monate?

Schneider-Neureither: Oberste Priorität hat für uns jetzt die langfristige Umsatz- und Wachstumssteigerung und die Überführung in nachhaltige Profitabilität. Im nächsten Schritt heißt das konkret, dass wir für das laufende Jahr 2019 das Umsatzziel von 145 bis 150 Mio. € anstreben. Wir verfolgen weiterhin klar das Ziel, die anstehende Digitalisierungswelle weltweit zu begleiten und die stark wachsende Nachfrage nach unserer hochleistungsfähigen Software und unseren Lösungen für die Datenmigration anzufeuern, indem wir weiterhin erfolgreich umgesetzte Projekte vorweisen.

Viele Konzerne zögern allerdings noch immer bei der Umstellung auf SAP S/4HANA, denn die Transformation scheint ihnen wie eine Operation am offenen Herzen des Unternehmens, wie ein kaum zu bewältigender Kraftakt.

Schneider-Neureither: Absolut richtig. Deshalb gilt für uns unverändert, diese Unternehmen von unserer hochausgereiften Methodik und Software zu überzeugen. Anhand von sichtbaren Erfolgen werden wir diesen Unternehmen demonstrieren, dass unsere Migrationslösungen kontrolliert und in kurzer Zeit zum Erfolg führen – egal ob M&A, Restrukturierung oder SAP S/4HANA.

Ich bin davon überzeugt, dass wir jetzt eine ausgezeichnete Ausgangslage haben, um uns im hart umkämpften Wettbewerb im SAP-Umfeld als globaler Industriestandard für die Datenmigration durchzusetzen. Der Bedarf an hochautomatisierten und effizienten Transformationsstrategien ist weiterhin enorm und birgt für die nächsten Jahre ein äußerst großes Potenzial. Wir sind jetzt bestens aufgestellt, um von den Wachstumstreibern im Markt zu profitieren.

Vielen Dank für das Gespräch.

SCHNELLIGKEIT.
AGILITÄT.
WEITBLICK.



In den kommenden Jahren stehen Unternehmen weltweit vor gewaltigen Herausforderungen: Neue Technologien, Digitalisierung, disruptive Geschäftsmodelle und sich wandelnde Kundenanforderungen zwingen Unternehmen heute und zukünftig, ihre IT- und Geschäftslandschaften anzupassen, um sich dauerhaft schnell und agil am Markt bewegen zu können. Wenn sie der globalen Konkurrenz weiterhin wettbewerbsfähig und stark gegenüber treten wollen, müssen sie auf aktuelle und kommende technische und prozessuale Veränderungen zügig reagieren und dafür wiederum IT- und Geschäftslandschaften stets zeitnah und sicher transformieren können.

Hierfür die technischen Voraussetzungen zu schaffen, bedeutet tiefgreifende Veränderungen in den Systemen vorzunehmen. Diese Transformationsprojekte bergen viele Risiken, und prominente Beispiele der jüngeren Vergangenheit mit Millionenverlusten haben gezeigt, wie folgenreich schlecht durchgeführte IT- und Geschäftstransformationen tatsächlich sein können. Entscheider tun sich daher mit Einführungen neuer Technologien oder Eingriffen in Systeme schwer.

Mithilfe hochentwickelter Transformationswerkzeuge, hochautomatisierter Softwarelösungen und von Expertenwissen sind diese riskanten Projekte kein Risiko mehr: Seit 25 Jahren unterstützt SNP Unternehmen weltweit bei der Durchführung von Transformationsprojekten und hilft ihnen, diese schnell, sicher und kostensparend durchzuführen. Mit unserem innovativen Produktportfolio und unserer langjährigen Erfahrung sind wir in jeder Phase eines Projekts ein vertrauensvoller Partner und bewahren Unternehmen, deren Management, IT-Abteilungen und letztlich ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor den Folgen misslungener technischer und prozessualer Reorganisationsprojekte.

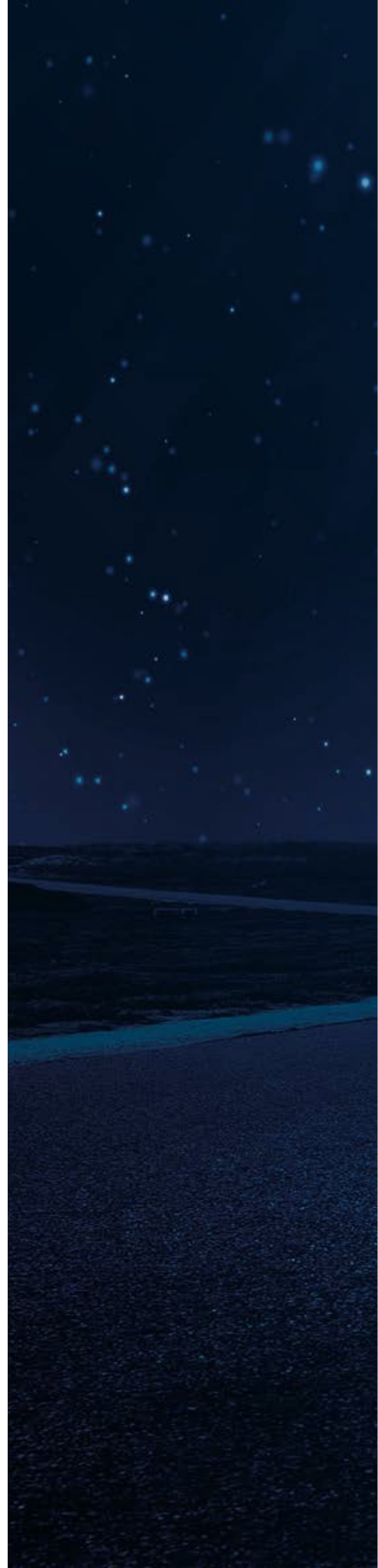
SNP ist mittlerweile mit Standorten in allen wichtigen Weltmärkten vertreten und kann Kunden in Europa, den USA, Lateinamerika und in der Region Asien-Pazifik schnell und effizient bedienen.

Egal wo auf der Welt und in welchem Umfang Sie eine Geschäftstransformation planen, mit SNP-Produkten und -Services für Datenmigrationen sind Sie klar im Vorteil: Änderungen in IT-Systemen werden automatisiert analysiert, umgesetzt und nachverfolgt, was das SNP-Portfolio zum maßgeblichen „Enabler“ macht und ausschlaggebend für pünktliche Go-lives und somit für den Erfolg von M&As, Carve-outs, Modernisierungen und Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse. SNP verschafft Ihnen, was Sie im heutigen Wettbewerb am meisten brauchen: Schnelligkeit und Agilität sowie die Möglichkeit, auch zukünftig rasch auf neue Anforderungen zu reagieren.

In einem Schritt nach SAP S/4HANA mit SNP BLUEFIELD™

Viele Unternehmen befinden sich in der Vorbereitung zur nächsten großen Veränderung, mit der die digitale Transformation endgültig auch im ERP-Umfeld ankommt. Der Wechsel zu SAP S/4HANA spielt dabei eine wesentliche Rolle, und für viele bedeutet die Umstellung auf die neue Technologie neben den Themen Modernisierung sowie Beschleunigung der Prozesse durch Steigerung der Performance, Effizienz und Benutzerfreundlichkeit vor allem die Möglichkeit, Geschäftsprozesse zu verbessern und zu standardisieren. Doch trotz des Wissens um die Notwendigkeit von Transformations- und S/4-Einführungsprojekten zögern noch immer viele Entscheider: Sie sind verunsichert und können die Risiken der Umstellung schlecht einschätzen.

Mit dem innovativen SNP BLUEFIELD™-Ansatz minimieren Sie Risiken und können eine S/4-Einführung im One-Step-Verfahren schnell und kostenminimiert abschließen, da Funktionen und Daten in einem einzigen Go-live-Projekt migriert und aktualisiert werden. Der Sorge, Kosten und zeitlichen Aufwand für eine Umstellung auf S/4HANA nicht abschätzen zu können, begegnet SNP mit einem hocheffizienten Produktportfolio und Erfahrung aus mittlerweile 10.000 erfolgreich durchgeführten Transformationsprojekten weltweit.



UNLOCK THE POWER OF SAP S/4HANA®



BLUEFIELD™

SNP-PORTFOLIO UND -BERATUNG IM KONTEXT TECHNISCHEN WANDELS

Nichts in IT-Umgebungen ist so beständig wie der Wandel, und die tiefgreifenden technischen und prozessualen Veränderungen sind für IT-Abteilungen eine enorme Herausforderung. Für die komplexen Transformationsprojekte brauchen sie einen auf Änderungsfragen spezialisierten Partner: SNP bietet mit seinem Produktportfolio und seinen Beratungsservices die Werkzeuge und das Know-how, um kritische Eingriffe in Systemlandschaften schnell, sicher und kostenreduziert durchzuführen.



Seit 25 Jahren entwickeln wir unsere Softwarelösungen stetig weiter und passen unsere Produkte und Ansätze an die Anforderungen moderner Märkte an. Unser Portfolio beinhaltet somit auch Lösungen, die über die Datenmigration hinausgehen und sich mit den Themen Digitalisierung, Big Data und künstliche Intelligenz beschäftigen.

Analyze

Scannen, profilieren und vergleichen Sie Struktur, Daten und Verbindungen in Ihrer gesamten Softwarelandschaft. Planen Sie Transformationen visualisiert und gewinnen Sie wichtige Einblicke über den Einsatz Ihrer Unternehmenssoftware durch visuelle Profilerstellung. Nutzen Sie interaktive Planung sowie Roadmap-Erstellung und erfassen und dokumentieren Sie Anforderungen grafisch mit CrystalBridge.

Modernize

Simulieren Sie Ihre Geschäftstransformation visuell und sehen Sie die Auswirkungen in Echtzeit. CrystalBridge simuliert das Transformationsvorhaben noch vor der Umsetzung. Nutzen Sie Expertenwissen aus Tausenden von Projekten und gewinnen Sie genau die Informationen, die Ihnen helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Transform

Führen Sie eine Unternehmenstransformation wie Merger, Splits, Harmonisierungen, Umstrukturierungen oder Reorganisirungen mit unserem One-Step-Ansatz in Monaten statt Jahren durch. Zudem werden in den kommenden Jahren künstliche Intelligenz und Big Data eine zunehmende Rolle bei Transformationen spielen. Bereits heute arbeiten unsere Spezialisten-Teams von Innoplexia an Technologien, die wir zum Vorteil unserer Kunden einsetzen werden.

Secure

Maskieren, verschlüsseln und anonymisieren Sie sensible Daten für Test- und Entwicklungssysteme. Synchronisieren Sie mit einer objektbasierten Aktualisierung Dokumente und Daten wesentlich schneller als mit einer vollständigen Systemkopie und machen Sie die Aktualisierung ganzer Testsysteme für die Synchronisation mit der Produktion überflüssig. Optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse und steigern Sie die Agilität und Sicherheit Ihrer IT-Systeme: Mit dem SNP Interface Scanner können Sie Ihre Schnittstellen mit geringem Aufwand automatisch analysieren und dokumentieren.

Operate

Automation durch Software ist die oberste Priorität. Für Transformationsprojekte ist der SNP Transformation Backbone® with SAP LT eine starke Software, die sich deutlich von den klassischen manuellen Vorgehensweisen unterscheidet. Der interaktive Ansatz von CrystalBridge unterstützt dabei zusätzlich, deutlich stärker als bisher zu automatisieren, um typische Fehler zu Beginn eines Projekts sowie die damit verbundenen hohen Kosten zu vermeiden.

Predict

Mit CrystalBridge können Sie die Erstellung von Blueprints für Transformationsprojekte um mehr als 75% beschleunigen. Darüber hinaus können Transformationsregeln und -inhalte direkt in der CrystalBridge erstellt und zur Ausführung zukünftig mit dem SNP Transformation Backbone verbunden werden. Gekoppelt mit künstlicher SNP-Intelligenz und Predictive Analytics, können Sie die Ergebnisse Ihrer Transformationsprojekte profilieren, planen und vorhersagen.

TECHNOLOGISCHE ZUKUNFT IM BLICK





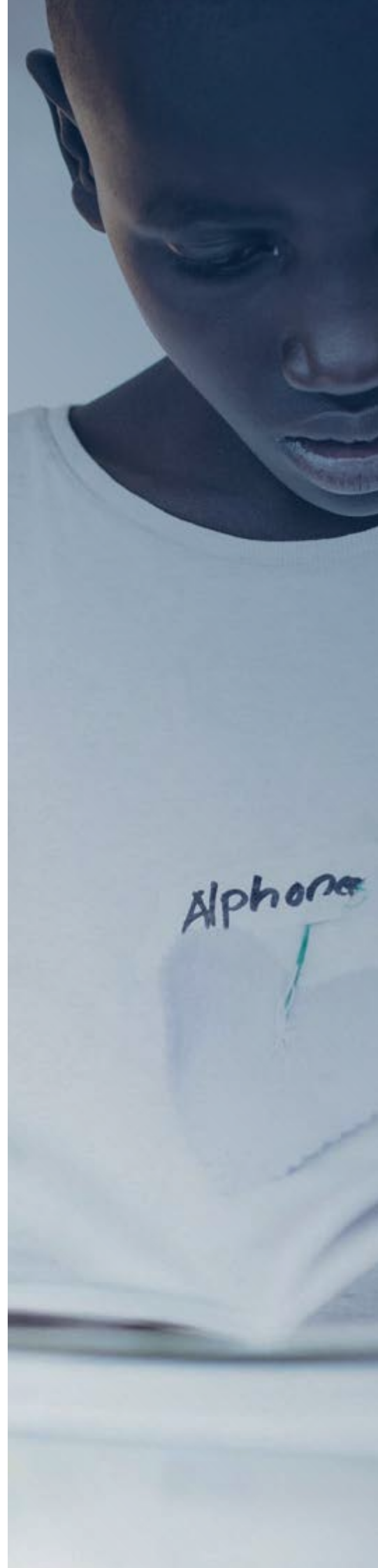
SNP feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Jubiläum. Unser Augenmerk lag in dieser Zeit stets auf der kontinuierlichen Verbesserung unserer Produkte und Services, um Kunden optimal dabei zu unterstützen, auf immer anspruchsvollere Technologien, Globalisierung und sich verändernde Märkte zu reagieren. Unser Fokus lag und liegt auf der Datenmigration in komplexen SAP-ERP-Transformationsprojekten, mit denen wir uns weltweit einen Namen gemacht haben. Unsere führende Software-Suite CrystalBridge® und SNP Transformation Backbone® with SAP LT sowie der innovative SNP BLUEFIELD™-Ansatz wurden bei einigen der bisher größten IT-Transformationen eingesetzt und halfen bekannten Weltkonzernen, sich für den globalen Wettbewerb bestmöglich aufzustellen.

Doch bei der reinen Datenmigration hört unsere Arbeit nicht auf. Denn auf Unternehmen warten neben M&As, Carve-out & Co. noch viel größere Herausforderungen: disruptive Geschäftsmodelle, Digitalisierung, KI, der immer größer werdende Stellenwert von Daten und deren sinnvolle, aber auch Compliance-gerechte Verwertung. Diese und zukünftige Themen haben wir für unsere Kunden im Blick. Dafür haben wir in den letzten Jahren unser Portfolio erweitert, Firmen wie Innoplexia mit ihrem Fokus auf Data Analytics und künstlicher Intelligenz übernommen und neue Ansätze wie SNP BLUEFIELD™ entwickelt.

25
YEARS

Der wirtschaftliche Erfolg der vergangenen 25 Jahre bringt eine gesellschaftliche Verantwortung mit sich, die SNP sehr ernst nimmt. Deshalb unterstützt SNP Organisationen und Projekte in den Bereichen Kunst, Kultur, Nachhaltigkeit und wohltätige Zwecke.

Darüber hinaus blickt Gründer und CEO Dr. Andreas Schneider-Neureither immer wieder über den technologischen Tellerrand hinaus und gibt Stimmen aus den verschiedensten gesellschaftsrelevanten Bereichen eine Plattform, wie dem bekannten Informatiker und Gründer von OpenLeaks Daniel Domscheit-Berg oder der Soziologin und Autorin Dr. Auma Obama. SNP unterstützt die Aktivistin und deren Stiftung mit viel Engagement. Auf der Transformation World 2018 hielt sie einen beeindruckenden Vortrag über ihre Entwicklungsarbeit für Kinder und Jugendliche in Kenia. „Transformation never ends“ meint auch die kontinuierliche Entwicklung unserer Gesellschaften, und SNP hat verstanden, die Herausforderungen der Zukunft nur im Kontext bewältigen zu können.



A person with dark skin, wearing a white t-shirt, is shown from the chest up, focused on a task. They are holding a thin, curved wire or string with their right hand, which is positioned over a surface. The background is a soft, out-of-focus blue-grey color. The overall mood is calm and concentrated.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT IM FOKUS

01 AN DIE AKTIONÄRE

- 21 Bericht des Verwaltungsrats
- 25 SNP am Kapitalmarkt
- 28 Corporate Governance
- 36 Vergütungsbericht

02 KONZERNLAGEBERICHT

- 41 Grundlagen des Konzerns
- 53 Wirtschaftsbericht
- 67 Risiko-, Chancen- und Prognosebericht
- 79 Prognosebericht

03 KONZERNABSCHLUSS

- 84 Konzernbilanz
- 85 Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 86 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 87 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 88 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 90 Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens
- 93 Anhang zum Konzernabschluss
- 112 Segmentberichterstattung
- 133 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Einzelabschluss

- 141 Bilanz
- 142 Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Weitere Informationen

- 144 Finanzkalender
- 144 Kontakt



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

BERICHT DES VERWALTUNGSRATS

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

der Verwaltungsrat informiert im folgenden Bericht über die Schwerpunkte seiner Tätigkeit im Geschäftsjahr 2018. Die Gesellschaft wird durch den Verwaltungsrat („monistisches System“) geleitet, der die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht. Im Folgenden werden die Leitungs-, Überwachungs- und Beratungsschwerpunkte im Plenum, die Jahres- und Konzernabschlussprüfung, die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie Veränderungen in den Organen erläutert.

Schwerpunkte unserer Tätigkeit in diesem Jahr waren die personelle Verstärkung auf Senior-Management-Ebene, Maßnahmen zur Verbesserung der Umsatz- und Ergebnissituation sowie die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Zu diesen Themen haben wir uns eingehend in mehreren Sitzungen und vertiefend im Rahmen zusätzlicher Treffen und Telefonate mit den geschäftsführenden Direktoren auseinandergesetzt. Der Verwaltungsrat gestaltet und unterstützt die strategische Ausrichtung der Gesellschaft und ist davon überzeugt, dass die geschaffenen Management-Strukturen eine gute Basis bilden, um SNP aus einer Position der finanziellen Stabilität heraus gezielt weiterzuentwickeln und die Profitabilität dauerhaft zu steigern. Die langfristige Entwicklung des Unternehmens muss sich auf profitables und kapitaleffizientes Wachstum und den Ausbau seiner Marktposition in seinen Kernmärkten ausrichten.

Zu den weiteren wesentlichen Themenkomplexen im Jahr 2018 zählten:

- Prüfung und Billigung des Jahresabschlusses 2017
- Festlegung der Tagesordnung für die ordentliche Hauptversammlung 2018
- Laufende operative Geschäftsentwicklung
- Integration der getätigten Akquisitionen
- Finanzierungsmaßnahme über eine Kapitalerhöhung
- Unternehmensplanung 2019

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

Verwaltungsrat

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

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

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

Sitzungen

Der Verwaltungsrat trat im Geschäftsjahr 2018 zu sieben Präsenzsitzungen zusammen und hat auch außerhalb dieser Sitzungen weitere Projekte von besonderer Bedeutung für die Gesellschaft telefonisch besprochen. Weitere Beschlüsse wurden in Form von Umlaufverfahren gefasst.

In der Sitzung am 12. März 2018 beriet der Verwaltungsrat über die neue Organisationsstruktur der SNP SE und legte außerdem die einjährige variable Vergütung der geschäftsführenden Direktoren/Vorstände für das Jahr 2017 fest. Die neue Organisationsstruktur der SNP SE sowie die geplante Neustrukturierung der deutschen Gesellschaften wurden dem Verwaltungsrat in der Sitzung am 30. Mai 2018 vorgestellt.

Die Erörterung und Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses des Geschäftsjahres 2017 bestimmte die Verwaltungsratssitzung am 26. März

2018. Weiterhin verabschiedete das Kontrollgremium die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2018 sowie die entsprechenden Beschlussvorschläge; darunter auch die beiden Vorschläge an die Hauptversammlung, zum einen die Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft erneut zum Abschlussprüfer zu bestellen und zum anderen im Gewinnverwendungsvorschlag von einer Dividendenausschüttung an die Anteilseigner abzuweichen. Die Aktualisierung der Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex ging der Sitzung bereits im Umlaufverfahren voraus.

In der Sitzung am 4. August 2018 wurden besonders intensiv die Umsatz- und Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr, die angepassten Umsatz- und Ergebnisziele für das Gesamtjahr 2018 sowie die daraus resultierende Finanz- und Kapitallage diskutiert. Zur Steigerung der finanziellen Flexibilität beschloss der Verwaltungsrat daraufhin, eine prospektpflichtige Eigenkapitalerhöhung zu planen und vorzubereiten; im Dezember wurde die Kapitalerhöhung schließlich erfolgreich am Kapitalmarkt platziert. Die operative Geschäftsentwicklung sowie die Umsetzung des Maßnahmenplans zur Verbesserung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beherrschten die beiden folgenden Telefonkonferenzen im August sowie die Sitzungen in der zweiten Jahreshälfte.

Die Budget- und Unternehmensplanung für das Jahr 2019 wurde in der Sitzung am 23. November 2018 besprochen und bewilligt.

Zusammensetzung des Verwaltungsrats und der geschäftsführenden Direktoren

Im Geschäftsjahr 2018 gab es im Verwaltungsrat keine personellen Änderungen. Zu den Mitgliedern des Verwaltungsrats zählen Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorsitzender des Gremiums, Dr. Michael Drill, stellvertretender Vorsitzender, Gerhard A. Burkhardt sowie Rainer Zinow.

Im März 2018 beschloss der Verwaltungsrat, das Gremium der geschäftsführenden Direktoren neu auszurichten und personell zu verändern. In diesem Zuge und mit Wirkung zum 16. März 2018 wurde Henry Göttler in seiner Funktion als geschäftsführender Direktor (COO) abberufen. Mit dieser Entscheidung war Dr. Andreas Schneider-Neureither zwischenzeitlich alleiniger geschäftsführender Direktor (CEO). Im August 2018 wurde dann mit Wirkung zum 21. September 2018 Dr. Uwe Schwellbach zum geschäftsführenden Direktor bestellt. In seiner Funktion als CFO verantwortet er die Bereiche Finance & Controlling, Compliance & Legal, Investor Relations, Human Resources sowie Shared Services. Die beiden Bereiche Finance und Human Resources verantwortet er bereits seit seinem Eintritt in die Gesellschaft im Juli 2018.

Ebenfalls im August kam der Verwaltungsrat überein, das Gremium der geschäftsführenden Direktoren personell zu erweitern. Mit der Schaffung eines mindestens dreiköpfigen Gremiums sollen in der Geschäfts- und Unternehmensführung die Voraussetzungen geschaffen werden, die notwendigen Führungsstrukturen für das angestrebte Wachstum konsequent voranzutreiben. Vor diesem Hintergrund wurde eine renommierte Personalberatungsfirma mit der Suche eines geeigneten Chief Operating Officer (COO) beauf-

tragt, der künftig insbesondere für den Vertrieb und die Durchführung der Projekte verantwortlich sein soll. Unverändert hat Dr. Andreas Schneider-Neureither als CEO den Vorsitz des Gremiums inne. Darüber hinaus wurde die Geschäftsordnung für die geschäftsführenden Direktoren sowie der Katalog zustimmungsbedürftiger Rechtsgeschäfte überarbeitet.

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der von der Hauptversammlung der Gesellschaft zum Abschlussprüfer gewählten Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft geprüft und am 15. März 2019 mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Sämtliche Abschlussunterlagen und Prüfungsberichte haben allen Mitgliedern des Verwaltungsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung des Verwaltungsrats am 15. März 2019 vorgelegen und wurden von ihnen sorgfältig geprüft. Diese Unterlagen wurden im Beisein des Abschlussprüfers eingehend erörtert. Der Abschlussprüfer unterrichtete den Verwaltungsrat darüber, dass keine Schwächen des internen Kontrollsystems oder Risikomanagementsystems vorliegen. Der Verwaltungsrat konnte sich davon überzeugen, dass der Bericht des Abschlussprüfers den gesetzlichen Anforderungen entspricht.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung erhob der Verwaltungsrat keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht.

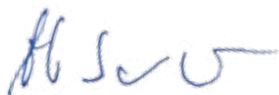
Der Verwaltungsrat hat den von den geschäftsführenden Direktoren aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE daher gebilligt und damit festgestellt. Er hat sich außerdem dem Ergebnisverwendungsvorschlag der geschäftsführenden Direktoren angeschlossen.

**Dank an die geschäftsführenden Direktoren
und Mitarbeiter**

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

Heidelberg, 15. März 2019

Für den Verwaltungsrat

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'A. Schneider-Neureither', written in a cursive style.

Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorsitzender

SNP AM KAPITALMARKT

Der Aufwärtstrend der letzten Jahre an den weltweiten Aktienmärkten hat sich 2018 nicht fortgesetzt. Vielmehr gaben die Aktienmärkte deutlich nach, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte. Dazu trugen insbesondere die Einführung von Handelszöllen, das Chaos um den Brexit und die nachlassende Wirtschaftsdynamik in den großen Wachstumsräumen bei. Der DAX schloss am 28. Dezember 2018 bei einem Wert von 10.559

Punkten. Dies bedeutet ein Minus von 18,3% gegenüber dem Jahresschlusskurs 2017, der bei 12.918 Punkten gelegen hatte. Auch der TecDAX, der 2017 noch um knapp 40% zugelegt hatte, verlor im Jahresverlauf 2018 an Wert, wenn auch nicht so stark wie die meisten anderen Indizes. Der Jahresschlusskurs von 2.450 Punkten bedeutet ein Minus von 3,1% gegenüber dem Jahresendwert 2017 von 2.529 Punkten.

AKTIENSTAMMDATEN

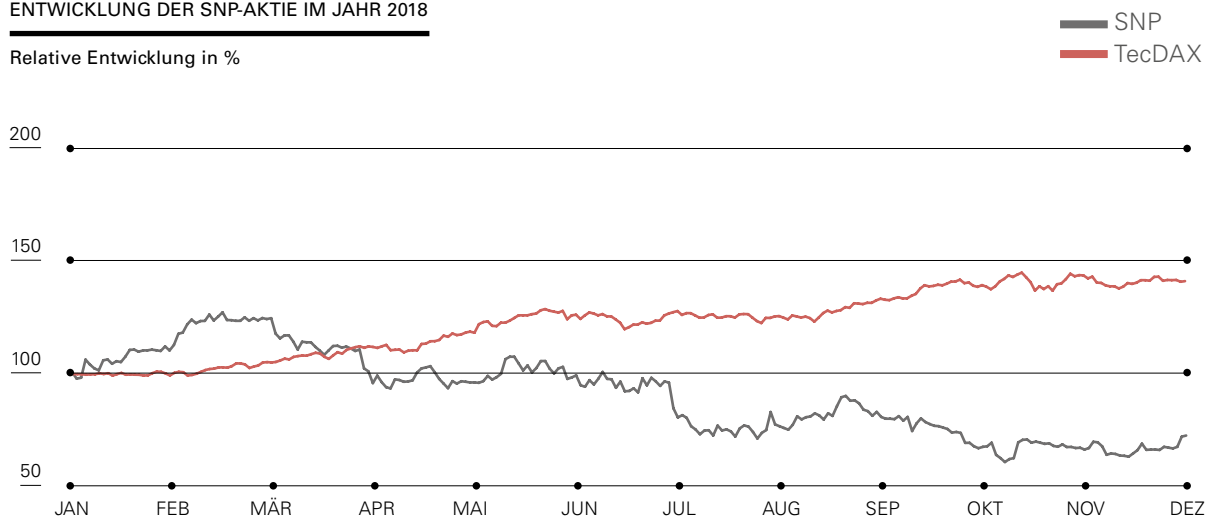
ISIN	DE0007203705
Wertpapierkennnummer	720 370
Aktien zum 31.12.2018	6.602.447 (Grundkapital: 6.602.447 €)
Aktien zum 31.12.2017	5.474.463 (Grundkapital: 5.474.463 €)
Gattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Marktsegment	Prime Standard
Handelsplätze/Börsen	Xetra, Frankfurt, Berlin, Hamburg, München, Stuttgart, Düsseldorf
Börsenkürzel	SHF
Bloomberg	SHF:GR
Reuters	SHFG.DE

KENNZAHLEN ZUR AKTIE

		2018	2017
Ergebnis je Aktie zum 31.12.	(in €)	-0,26	-0,47
Marktkapitalisierung zum 31.12.	(in Mio. €)	107,22	175,18
Jahresschlusskurs	(in €)	16,24	32,00
Jahreshöchstkurs	(in €)	36,50	49,20
Jahrestiefstkurs	(in €)	15,84	28,30

ENTWICKLUNG DER SNP-AKTIE IM JAHR 2018

Relative Entwicklung in %



Weitere Informationen zur SNP-Aktie unter
<http://www.snpgroup.com/Investor-Relations/Aktie/>

Weitere Informationen zu den Investor Relations
<http://www.snpgroup.com/Investor-Relations/>

Die SNP-Aktie

Auch die SNP-Aktie gab in diesem Umfeld im Berichtsjahr deutlich nach. In den ersten Handelswochen des Jahres 2018 entwickelte sie sich jedoch zunächst positiv und erreichte am 13. März ihr Jahreshoch von 36,50 €. In der Folge verlor sie dann aber kontinuierlich an Wert, unter anderem bedingt durch eine Anpassung der Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2018. Der Jahrestiefststand auf Schlusskursbasis lag am 29. Oktober 2018 bei 15,84 €. Die SNP-Aktie schloss das Jahr 2018 mit einem Kurs von 16,24 € und damit rund 49% unter dem Jahresendwert 2017 von 32,00 €.

Im Monatsmittel wurden börsenübergreifend 13.409 Aktien täglich gehandelt; der vergleichbare Vorjahreswert lag bei 16.431 täglich gehandelten Aktien. Damit lag das börsenübergreifende Handelsvolumen und somit die Liquidität in der Aktie um rund 18% unter dem Niveau des Vorjahres.

Im Geschäftsjahr 2018 wurde für das Geschäftsjahr 2017 keine Dividende ausgeschüttet; im Vorjahr hatte die Dividende 0,35 € betragen.

Zum Jahresende 2018 beobachteten acht Banken und Wertpapierhäuser die SNP-Aktie: Bankhaus Metzler, Berenberg, Edison, Hauck & Aufhäuser, Mainfirst, Nord/LB // Alsterresearch, Oddo Seydler und Warburg Research.

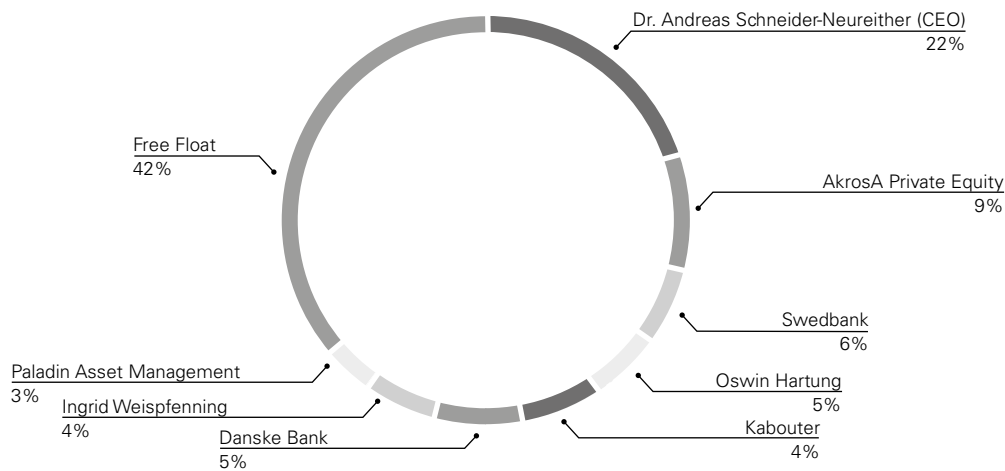
Kapitalerhöhung platziert

Am 21. November 2018 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 wurde. 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.

PARAMETER DER BARKAPITALERHÖHUNG 2018

Emittierte Aktien	1.127.984 nennwertlose Inhaberstammaktien
Ausgabepreis	16,60 €
Bruttoemissionserlös	18,7 Mio. €
Bezugsverhältnis	5 : 1
Eintragung ins Handelsregister	18. Dezember 2018
Ausgabe	19. Dezember 2018

SNP am Kapitalmarkt

AKTIONÄRSSTRUKTUR**Umfassende Investor-Relations-Arbeit**

Die SNP informiert alle Aktionäre zeitnah, transparent und umfassend über alle wesentlichen Ereignisse im Unternehmen. Mit unseren Aktionären, Analysten und Investoren sowie mit allen weiteren interessierten Kapitalmarktteilnehmern führen wir einen intensiven Dialog. Damit wollen wir das Vertrauen unserer Aktionäre wahren und stärken. Wir nahmen auch im Berichtsjahr an zahlreichen Roadshows und Investorenkonferenzen teil und führten darüber hinaus das ganze Jahr hinweg zahlreiche persönliche Gespräche mit Analysten, institutionellen Investoren und Privatanlegern.

Alle wesentlichen Unternehmensinformationen wie Präsentationen, Finanzberichte sowie Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen sind auf unserer Homepage unter <http://www.snpgroup.com/Investor-Relations> zu finden.

Weiterführende Informationen erhalten Sie außerdem bei

Marcel Wiskow
 Director Investor Relations
 E-Mail: investorrelations@snpgroup.com
 Tel.: +49 6221 6425-637

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT 2018

Corporate Governance Bericht mit Entsprechenserklärung und Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289f und § 315d HGB für das Jahr 2018

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

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

Der Verwaltungsrat einer börsennotierten deutschen SE ist gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i. V. m. § 161 AktG verpflichtet, zumindest einmal jährlich zu erklären, ob dem Deutschen Corporate Governance Kodex entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen des Kodex nicht angewendet wurden oder werden und warum nicht. Der Verwaltungsrat der SNP SE hat am 15. März 2019 die folgende Erklärung abgegeben:

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG für das Jahr 2018:

Der Verwaltungsrat der SNP SE erklärt gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i. V. m. § 161 AktG, dass die SNP Schneider-Neureither & Partner SE den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (der Kodex) (Fassung vom 7. Februar 2017) seit Abgabe der jüngsten Entsprechenserklärung vom 23. März 2018 unter Berücksichtigung der unter Ziffer 1. dargestellten Besonderheiten des monistischen Systems der SNP SE mit den unter Ziffer 2. genannten Ausnahmen entsprochen hat und entsprechen wird und, soweit nicht, warum nicht.

1. Besonderheiten des monistischen Corporate Governance Systems

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

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

- Abweichend von Ziffer 2.2.1 S. 1 des Kodex hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Hauptversammlung vorzulegen, § 48 Abs. 2 S. 2 SEAG.
- Abweichend von Ziffern 2.3.1 S. 1 und 3.7 Abs. 3 des Kodex ist der Verwaltungsrat für die Einberufung der Hauptversammlung zuständig, §§ 48 und 22 Abs. 2 SEAG.
- Die in Ziffern 4.1.1 (Leitung des Unternehmens) und 4.1.2 i. V. m. 3.2 HS. 1 (Entwicklung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens) des Kodex enthaltenen Aufgaben des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat, § 22 Abs. 1 SEAG.
- Die in Ziffern 2.3.2 S. 2 (weisungsgebundener Stimmrechtsvertreter), 3.7 Abs. 1 (Stellungnahme zu einem Übernahmeangebot) und Abs. 2 (Verhalten bei einem Übernahmeangebot) sowie 3.10 (Corporate Governance Bericht), 4.1.3 (Compliance) und 4.1.4 (Risikomanagement und -controlling) des Kodex geregelten Zuständigkeiten des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat der SNP SE, § 22 Abs. 6 SEAG.
- Abweichend von Ziffern 5.1.2 Abs. 2 S. 1 und 2 des Kodex unterliegen geschäftsführende Direktoren anders als Vorstandsmitglieder keiner festen und maximal zulässigen Bestelldauer, § 40 Abs. 1 S. 1 SEAG.
- Abweichend von Ziffern 5.4.2 S. 2 und 5.4.4 des Kodex können Mitglieder des Verwaltungsrats zu geschäftsführenden Direktoren bestellt werden, sofern die Mehrheit des Verwaltungsrats weiterhin aus nicht geschäftsführenden Mitgliedern besteht, § 40 Abs. 1 S. 2 SEAG.

2. Ausnahmen zu den Empfehlungen des Kodex

- Für die Mitglieder des Verwaltungsrats besteht abweichend von Ziffer 3.8 Abs. 3 des Kodex eine D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt. Der Verwaltungsrat hält einen Selbstbehalt für Mitglieder des Verwaltungsrats für entbehrlich, weil das Engagement und die Verantwortung, mit denen die Mitglieder des Verwaltungsrats ihre Aufgaben wahrnehmen, durch Vereinbarung eines Selbstbezalts nicht verbessert werden. Die bestehenden D&O-Versicherungen für Mitglieder des Verwaltungsrats der SNP SE sehen daher keinen Selbstbehalt vor.
- Gemäß Ziffer 4.2.3 haben variable Vergütungsbestandteile der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage, die im wesentlichen zukunftsbezogen sein soll. Dem wird in den Verträgen der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich auch durch einen Long-Term-Incentive (LTI) entsprochen. Nach eingehender Diskussion mit dem Verwaltungsrat haben die geschäftsführenden Direktoren, Dr. Andreas Schneider-Neureither und Dr. Uwe Schwellbach, im Jahr 2018 auf ihren Anspruch dieses Anteils ihrer variablen Vergütung für das Jahr 2018 verzichtet. Der Verwaltungsrat begrüßt diese Entscheidung und wird im laufenden Jahr mit den Geschäftsführenden Direktoren einen neuen LTI vereinbaren.
- Entgegen den Ziffern 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.3 hat der Verwaltungsrat derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Mitglieder des Gremiums befinden somit in gemeinsamer Verantwortung über sämtliche zu entscheidenden Sachverhalte. Der Verwaltungsrat der Gesellschaft besteht derzeit aus vier Mitgliedern.

Das Gremium hat aufgrund seiner gegenwärtigen Größe keine Ausschüsse gebildet und nimmt sämtliche Aufgaben in seiner Gesamtheit wahr. Der Verwaltungsrat kann unter diesen Umständen nicht erkennen, wie die Effizienz seiner Arbeit durch Ausschüsse gesteigert würde.

- Gemäß Ziff. 5.4.1 Abs. 2 des Kodex soll der Verwaltungsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und eine festzulegende Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat sowie Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Entgegen der Kodex-Empfehlung hat der Verwaltungsrat für seine Zusammensetzung keine weiteren Zielgrößen festgelegt. Der Verwaltungsrat besteht nur aus vier Mitgliedern. Vor diesem Hintergrund sieht der Verwaltungsrat keinen Vorteil darin, sich durch konkrete Zielsetzungen selbst zu binden. Vielmehr soll dem Verwaltungsrat die Flexibilität erhalten bleiben, bei seinen Vorschlägen an die zuständigen Wahlgremien stets dem Einzelfall Rechnung tragen und die Kandidatinnen und Kandidaten mit der bestmöglichen Qualifikation berücksichtigen zu können. Nach Auffassung

des Verwaltungsrats geht mit der Benennung und Publikation konkreter Ziele und deren regelmäßiger Anpassung außerdem ein nicht unerheblicher Aufwand einher, der mit Blick auf die Beteiligungsstruktur und Größe der Gesellschaft sowie mit Blick auf die Größe des Verwaltungsrats nicht gerechtfertigt erscheint.

Heidelberg, 15. März 2019

Für den Verwaltungsrat



Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorsitzender

Die Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht: <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance>

Führungs- und Kontrollstruktur

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

Berücksichtigung von Diversity und Internationalität

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

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

Damit hält der Verwaltungsrat an seiner ursprünglichen Einschätzung fest, die zu besetzenden Stellen nach der Eignung und nicht nach Geschlechtvorgaben zu besetzen. Generell begrüßt der Verwaltungsrat die Anstrengungen seitens der Politik, für Vielfalt und Geschlechtergerechtigkeit in der Unternehmenswelt zu sorgen. Allerdings sind die Leitungsorgane der SNP SE

der Auffassung, dass eine Festsetzung von Zielgrößen jenseits von 0% in zu hohem Maße mit den Unternehmensinteressen kollidiert. Die SNP SE ist in einer Branche tätig, in der die Beschäftigung von adäquat ausgebildetem Fachpersonal einen kritischen Erfolgsfaktor darstellt. Gleichzeitig sieht sich die Branche mit einem Mangel an Kandidatinnen und Kandidaten konfrontiert, die den Anforderungen gerecht werden. Für die SNP SE handelt es sich daher um eine ebenso erfolgskritische wie besonders herausfordernde Aufgabe, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Allgemeinen und entsprechende Führungskräfte im Speziellen zu akquirieren.

In Anbetracht dieser Sachlage gebietet es die unternehmerische Verantwortung, die ohnehin schwierige Aufgabe nicht noch zusätzlich dadurch zu erschweren, dass sich das Unternehmen die Erreichung von starren Frauenquoten auferlegt. Aus demselben Kalkül sind ebenso starre Männerquoten abzulehnen. Speziell gegen die Festsetzung von Frauenquoten spricht zudem, dass die SNP SE überwiegend Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Ausbildungshintergründen aus den Studiengängen Elektrotechnik, Informatik, Technische Informatik, Wirtschaftsinformatik, Physik und Physikalische Technik beschäftigt. Diese Studiengänge weisen traditionell hohe bis sehr hohe Männerquoten und dementsprechend geringe bis sehr geringe Frauenquoten auf.

Compliance

Einer unserer Grundwerte ist Vertrauen. Vertrauen setzt Integrität, Ehrlichkeit und Unbestechlichkeit voraus. Die Einhaltung aller auf die SNP SE und ihre Tochtergesellschaften anwendbaren gesetzlichen Vorschriften und internen Regeln durch Management und Mitarbeiter (Compliance) ist fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Unsere internen Verhaltensregeln sind im Code

of Conduct festgelegt. Um die Compliance-Richtlinien effektiv zu sichern, unterteilt die SNP SE ihre Compliance-Aktivitäten auf die Teilbereiche gesetzliche Vorschriften, Finanzen, vertragliche Verpflichtungen und Einhaltung der unternehmensinternen Richtlinien.

Angesichts der Internationalisierungsstrategie und der damit einhergehenden starken Ausweitung der operativen Tätigkeiten arbeitet die SNP-Gruppe kontinuierlich an der Weiterentwicklung ihres konzernweiten Compliance-Management-Systems, um an der Risikolage des Unternehmens ausgerichtete Maßnahmen einleiten und umsetzen zu können. Dazu wird den Beschäftigten die Möglichkeit gegeben, über ein digitales Hinweisgebersystem geschützt Hinweise auf Rechtsverstöße im Unternehmen geben zu können. Dieses digitale Meldesystem wird in diesem Jahr zunächst in Deutschland eingeführt und schrittweise auf weitere Landeseinheiten ausgeweitet.

Beschreibung der Arbeitsweise von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren

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

Im Geschäftsjahr 2018 traten keine Interessenskonflikte auf, die dem Verwaltungsrat unverzüglich offenzulegen waren. Verwaltungsrat und geschäftsführende Direktoren der SNP SE haben im Geschäftsjahr 2018 die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens sowie eine Reihe von Einzelthemen beraten und die notwendigen Beschlüsse gefasst.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat setzt sich gemäß Satzung aus mindestens drei Mitgliedern zusammen, die von der Hauptversammlung ohne Bindung an Wahlvorschläge gewählt werden. Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 besteht der Verwaltungsrat aus den vier Mitgliedern Dr. Andreas Schneider-Neureither, Dr. Michael Drill, Gerhard Burkhardt und Rainer Zinow.

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

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

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

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats soll im angemessenen Verhältnis zu deren Aufgaben und zur Lage der SE stehen; die Vergütung wird durch Beschluss der Hauptversammlung bewilligt. Als Mitglied des Verwaltungsrats ist Dr. Andreas Schneider-Neureither in Personalunion zugleich geschäftsführender Direktor. Aus diesem Grund ruht seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats.

Geschäftsführende Direktoren

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

Die geschäftsführenden Direktoren sind verpflichtet, Interessenkonflikte gegenüber dem Verwaltungsrat unverzüglich offenzulegen und die anderen geschäftsführenden Direktoren hierüber zu informieren. Sie dürfen Nebentätigkeiten, insbesondere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate außerhalb der SNP-Gruppe nur mit vorheriger Zustimmung des Verwaltungsrats über-

nehmen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es nicht zu Interessenkonflikten bei den geschäftsführenden Direktoren der SNP SE gekommen.

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

Geschäftsführende Direktoren können durch Beschluss des Verwaltungsrats mit einfacher Mehrheit abberufen werden. Geschäftsführende Direktoren, die Mitglieder des Verwaltungsrats sind, können nur aus wichtigem Grund oder im Fall der Beendigung ihres Anstellungsvertrags abberufen werden. Für die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren sowie für das für sie geltende Wettbewerbsverbot gelten die entsprechenden Regelungen für den Vorstand einer Aktiengesellschaft nach §§ 87 bis 89 AktG. Die geschäftsführenden Direktoren haften für Schäden, die der SE infolge einer Verletzung ihrer gesetzlichen, satzungsmäßigen oder sonstigen Pflichten entstehen.

Im März 2018 beschloss der Verwaltungsrat, das Gremium der geschäftsführenden Direktoren neu auszurichten und personell zu verändern. In diesem Zuge und mit Wirkung zum 16. März 2018 wurde Henry Göttler in seiner Funktion als geschäftsführender Direktor (COO) abberufen. Mit dieser Entscheidung war Dr. Andreas Schneider-Neureither zwischenzeitlich alleiniger geschäftsführender Direktor (CEO).

Im August 2018 wurde dann mit Wirkung zum 21. September 2018 Dr. Uwe Schwellbach zum geschäftsführenden Direktor bestellt. In seiner Funktion als CFO verantwortet er die Bereiche Finance & Controlling, Compliance & Legal, Investor Relations, Human Re-

sources sowie Shared Services. Die beiden Bereiche Finance und Human Resources verantwortet er bereits seit seinem Eintritt in die Gesellschaft im Juli 2018.

Dr. Andreas Schneider-Neureither verantwortet die Bereiche Corporate Strategy, Corporate Development, Corporate Marketing, Products und IT. Die Bereiche Field Marketing, Sales, Delivery sowie Quality Assurance werden ebenfalls vom CEO verantwortet, gehen aber mit Eintritt des zukünftigen Chief Operating Officer (COO) auf diesen über.

Angaben zum Risikomanagement

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

zusammengefasst. Eine ausführliche Beschreibung des Risikomanagements ist im Chancen- und Risikobericht des Konzernlageberichts 2018 enthalten.

Weitere Informationen zur Corporate Governance bei SNP

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

Der SNP-Konzernabschluss und die Zwischenberichte werden nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss der SNP SE wird nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt. Die Hauptversammlung hat am 30. Mai 2018 die Rödl & Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für die SNP SE und den SNP-Konzern für das Geschäftsjahr 2018 gewählt.

Aktienbesitz von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren

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

* Zum jeweiligen Zeitpunkt kein geschäftsführender Direktor

**MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS/
GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN
zum 31. Dezember 2018**

Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorsitzender des Verwaltungsrats/
Vorsitzender geschäftsführender Direktor (CEO)

Diplom-Physiker

Dr. Michael R. Drill
Stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats

Investment Banker

Gerhard A. Burkhardt
Mitglied des Verwaltungsrats

Vorstandsvorsitzender
BBG Bundesbaugenossenschaft eG

Rainer Zinow
Mitglied des Verwaltungsrats

Senior Vice President, SAP SE

Diplom-Kaufmann

Dr. Uwe Schwellbach
Geschäftsführender Direktor (CFO)

Diplom-Betriebswirt

**Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen
vergleichbaren Kontrollgremien**

Casadomus AG
Aufsichtsrat

VHV insurance services GmbH
Aufsichtsrat

VHV-Gruppe
Verwaltungsrat

Lincoln International AG
Vorstandsvorsitzender

Shareholder Value Beteiligungen AG
Aufsichtsrat

Lincoln International SAS
Aufsichtsrat

Casadomus AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Haufe-Lexware Real Estate AG
Aufsichtsrat

GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG
Aufsichtsrat

Familienheim Rhein-Neckar eG
Aufsichtsratsvorsitzender

Wohnbau Lützen GmbH
Aufsichtsratsvorsitzender

FF Planen und Bauen GmbH
Geschäftsführer

BfW Bank für Wohnungswirtschaft AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Keine weiteren Mandate

Schwellbach GmbH
Geschäftsführer

PelopsCar GmbH i. L.
Geschäftsführer

Lindau Institute AG
Aufsichtsratsvorsitzender

VERGÜTUNGSBERICHT

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

Geschäftsführende Direktoren

Die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren, die vom Verwaltungsrat festgesetzt wird, setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen 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 Dienstwagnutzung 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:

Vergütungsbericht

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
Mehrfährige 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	-	-
Mehrfährige 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
Mehrfährige 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.

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

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 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 obige 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.

02 KONZERNLAGEBERICHT

Grundlagen des Konzerns

- 42 Geschäftsmodell und Organisation
- 43 Das SNP-Portfolio
- 49 Wettbewerbsstärken
- 50 Forschung und Entwicklung
- 52 Nachhaltigkeit und nichtfinanzieller Bericht

Wirtschaftsbericht

- 53 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 55 Wesentliche Ereignisse
- 57 Steuerungsgrößen
- 58 Gesamtaussage zur Zielerreichung durch die geschäftsführenden Direktoren
- 59 Auftragsbestand und Auftragseingang
- 59 Ertragslage
- 62 Vermögens- und Finanzlage

Risiko- und Chancenbericht

- 66 Risikomanagementsystem
- 68 Risiken
- 75 Chancen
- 77 Gesamtbeurteilung zur Risiko- und Chancensituation

Prognosebericht

- 77 Wirtschaftlicher Ausblick
- 79 Gesamtaussage zur zukünftigen Entwicklung

Sonstige Angaben

- 79 Übernahmerechtliche Angaben
- 81 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 81 Erklärung zur Unternehmensführung

KONZERNLAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2018

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

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 industriübergreifender 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 Aus-

fallzeiten 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 Trennung 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. Auf Basis dieser Analyse lässt sich die Komplexität eines Transformationsprojekts einschätzen und der Aufwand 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 Ver-

fügung 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 Schulungen 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 mehreren Tausend 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 Transformationsszenario 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® with SAP LT 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® 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 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 unterschiedlicher 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 Zeit-zonen, 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 Vertriebsmodells der SNP-Gruppe – angeboten.

SNP Automated Testing

Zur Gewährung 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 aktionsorientierten Tests laufen komplett auf der Anwendungsebene, also vollkommen unabhängig von der

SAP-Benutzeroberfläche ab. Beim SNP Automated Testing handelt es sich um eine Stand-alone-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 An-

onymisieren von Testdaten aus den Produktivsystemen. 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 werden: Manuelle Übersetzungen sind hier zeitaufwendig, fehleranfällig und kostspielig.

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

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 Management 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 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 während eines Transformationsprojekts und ermöglicht darüber hinaus die jederzeitige Wiederherstellung des Ursprungssystems im Projektverlauf.

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 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 Forschungs- und Entwicklungskosten erreichten im Geschäftsjahr 2018 eine Höhe von 16,6 Mio. € (i. Vj. 14,0 Mio. €); der entsprechende Anteil an den Umsatzerlösen 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 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%).

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

ten 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

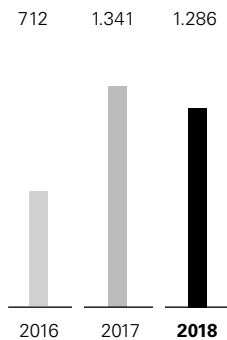
Wir haben damit begonnen, künstliche Intelligenz in Projekten zur Datenumwandlung einzusetzen, um einen höheren Automatisierungsgrad zu erzielen. Über ein Forschungsprojekt mit der Universität Mannheim arbeiten wir an dem Ziel, eine Methode und Werkzeuge zu entwickeln, die eine automatische Ableitung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

MITARBEITER ZUM JAHRESENDE



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 Ausbildungsni-

veau 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 sank im Vergleich zum Vorjahr um rund 4% von 1.341 auf 1.286. Trotz des leichten Rückgangs der Mitarbeiterzahl zum Jahresende wurden im Berichtszeitraum weitere Neueinstellungen getätigt, um gezielt Ressourcen zur weiteren Unternehmensentwicklung auf- und auszubauen.

Der nominale Personalaufwand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 16,4% auf 83,2 Mio. € (i. Vj. 71,5 Mio. €). Der Anstieg ist im Wesentlichen zurückzuführen auf die im Gegensatz zum Vorjahr ganzjährige Konsolidierung zweier wesentlicher Unternehmensakquisitionen: der SNP Poland (frühere BCC-Gruppe, Erstkonsolidierung zum 1. Mai 2017) sowie der südamerikanischen Adepcon-Gruppe (Erstkonsolidierung zum 1. August 2017). Zum 31. Dezember 2018 waren in Polen 317 Mitarbeiter und in Südamerika 246 Mitarbeiter beschäftigt.

Die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz) erhöhte sich von 58,4% im Vorjahr auf 63,5%.

Unter den Beschäftigten waren 2 geschäftsführende Direktoren (i. Vj. 2 geschäftsführende Direktoren), 20

Geschäftsführer (i. Vj. 23) sowie 27 Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten (i. Vj. 92). Mitarbeiter in Altersteilzeit wurden im Geschäftsjahr 2018 nicht beschäftigt (i. Vj. 0). Durchschnittlich waren im Berichtszeitraum ohne den vorgenannten Personenkreis 1.289 Mitarbeiter beschäftigt (i. Vj. 1.022 Mitarbeiter).

Internationalisierung

Im Zuge der Internationalisierungsstrategie stieg der Anteil der nicht in Deutschland beschäftigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den vergangenen Jahren deutlich an: Ende 2016 beschäftigte die SNP-Gruppe 316 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über ausländische Tochtergesellschaften; dies entsprach einem prozentualen Anteil an der Gesamtmitarbeiterzahl von rund 44%. Zum 31. Dezember 2017 erhöhte sich die Zahl der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter auf 837; folglich legte der prozentuale Anteil um 18 Prozentpunkte auf rund 62% zu. Zum 31. Dezember 2018 erhöhte sich der Anteil um einen Prozentpunkt auf rund 63%, allerdings reduzierte sich die absolute Zahl der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter leicht um 3% auf 811.

Auch in Deutschland sank die Zahl der Beschäftigten von 504 zum 31. Dezember 2017 auf 475 zum 31. Dezember 2018. Dies entspricht einem Rückgang von rund 6%. Allerdings ist der prozentuale Anteil an der Gesamtmitarbeiterzahl mit 37% nahezu unverändert (i. Vj. 38%). Auf Österreich entfallen 47 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (i. Vj. 49); in der Schweiz sind 6 Mitarbeiter beschäftigt (i. Vj. 7). In Summe entfallen damit 528 Beschäftigte auf die DACH-Region (i. Vj. 560), was ebenfalls einem Rückgang von 6% entspricht.

In Polen beschäftigte die SNP-Gruppe zum Jahresende 317 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (i. Vj. 292); dies entspricht einem Anstieg von 9% und einem Anteil von rund 25% an der Gesamtmitarbeiterzahl (i. Vj. 22%). Auf

den südostasiatischen Wirtschaftsraum (Malaysia, Singapur, China) entfallen weitere 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (i. Vj. 128); dies entspricht einem prozentualen Rückgang von 2 Prozentpunkten auf 8% an der Gesamtmitarbeiterzahl.

In den USA sank die Zahl der Beschäftigten im Vergleich zum Vorjahr von 90 auf 64 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. In Südamerika sind 246 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die SNP-Gruppe aktiv (i. Vj. 239); ihr prozentualer Anteil bemisst sich auf 19%.

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

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

WIRTSCHAFTSBERICHT

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.

1 IWF World Economic Outlook Update, Januar 2019

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 und 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 die Umstellung 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.

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 Softwareausgaben 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 Jahresen-

de 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 des Verwaltungsrats 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 Fehlrisiko. BLUEFIELD™ wird durch eine einzigartige Kombination von SNP-Software ermöglicht und ist eingetragenes Markenzeichen der SNP SE.

US-amerikanischer Großauftrag: Spectrum Brands

Im Mai 2018 wurde eine Vereinbarung mit Spectrum Brands Holdings, Inc. zur Abspaltung der globalen Sparten „Batteries and Lights“ sowie „Home and Personal

⁴ Gartner Market Databook, 3Q18 Update; Oktober 2018

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.

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 Kongressthemen. Der Kongress wurde inzwischen zum fünften Mal von SNP ausgerichtet.

Kapitalerhöhung

Im November 2018 kündigte die SNP SE eine Barkapitalerhöhung an, in deren Folge das Grundkapital der

Steuerungsgrößen

In Mio. €	2018				2017			
	IFRS	Anpassung	Währungseinfluss	Non-IFRS, währungsbereinigt	IFRS	Anpassung	Währungseinfluss	Non-IFRS, währungsbereinigt
Umsatzerlöse	131,0	0,0	0,0	131,0	122,3	0,0	0,0	122,3
Aktivierte 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

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 wurde. 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.

Zu den bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren zählen die Umsätze und das operative Ergebnis (IFRS) in den beiden Unternehmenssegmenten Professional Services und Software sowie der Auftragseingang und der Auftragsbestand als nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.

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

Die Auslastung, die Menge an produktiven und fakturierbaren Arbeitsstunden, ist ein wichtiger Gradmesser für die Effizienz unseres Beratungsgeschäfts. Der Auftragsbestand ist ein wesentlicher Indikator für die Umsatzentwicklung. Aus dem Auftragsbestand wird zu einem wesentlichen Teil der Planumsatz für das Folgejahr bei planmäßigem Projektverlauf abgeleitet. Allerdings ist der Auftragsbestand schwankungsanfällig, ausgelöst durch mögliche Änderungen der Projektimplementierungspläne durch Kunden oder längere als erwartete Verhandlungen mit Kunden oder Partnern.

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 Geschäftsbereichen 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;
- 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).

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 währungsbereinigten Non-IFRS-Zahlen neutralisiert wurde (i. Vj. 2,2 Mio. €).

GESAMTAUSSAGE ZUR ZIELERREICHUNG DURCH DIE GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN

Prognose-Ist-Vergleich

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.

AUFTRAGSBESTAND UND AUFTRAGSEINGANG

Der Auftragseingang 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 sind auf die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) zurückzuführen. Jeweils rund 17% des Auftragseingangs entfallen auf die Regionen Südamerika und Polen. Die Regionen Nordamerika und UK tragen mit 8% bzw. 6% zum Ge-

Ertragslage

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

samtauftragseingang 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 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. Nachfolgeaufträge zurückzuführen ist.

ERTRAGSLAGE

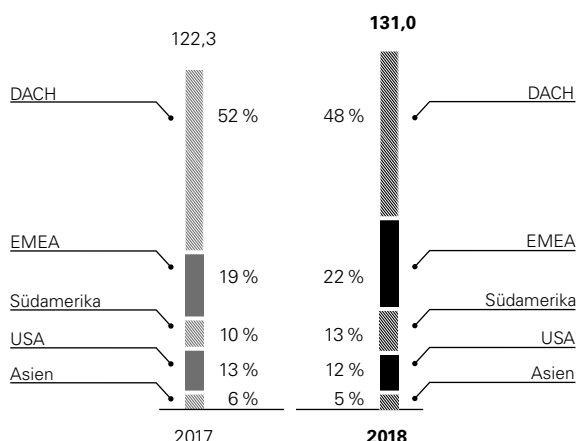
Nach einem wachstumsstarken Geschäftsjahr 2017 verzeichnet die SNP-Gruppe im Geschäftsjahr 2018 einen erneuten Umsatzzuwachs: Der Konzernumsatz legte um 7,1% auf 131,0 Mio. € zu (i. Vj. 122,3 Mio. €). Ausschlaggebend waren insbesondere die im Vorjahr unterjährig erfolgten Akquisitionen, die im Geschäftsjahr 2018 vollumfänglich konsolidiert wurden.

Organische und anorganische Umsatzverteilung

Einen wesentlichen Einfluss auf das Umsatzwachstum hatten die erstmaligen Konsolidierungen der SNP Poland (frühere BCC-Gruppe, Erstkonsolidierung zum 1. Mai 2017), der Adepcon-Gruppe (Erstkonsolidierung zum 1. August 2017), der Innoplexia GmbH (Erstkonsolidierung zum 1. Mai 2017) sowie der ERST GmbH (Erstkonsolidierung zum 1. Oktober 2017). Im Unterschied zum Vorjahr trugen die genannten Akquisitionen im Geschäftsjahr 2018 volle zwölf Monate zum Gesamtumsatz bei. Der hieraus resultierende anorganische Umsatzzuwachs belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf 17,9 Mio. €. Das entspricht einem Zuwachs von rund 15%. Gleichzeitig verzeichnete die SNP-Gruppe einen organischen Umsatzrückgang von 9,3 Mio. €, der einem prozentualen Rückgang von rund 8% entspricht.

UMSÄTZE NACH REGIONEN

In Mio. €



Umsatzverteilung nach Regionen

In der DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz) erwirtschaftete die SNP-Gruppe 63,5 Mio. € an Umsatzerlösen (i. Vj. 64,0 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von rund 48% (i. Vj. 52%). Der rückläufige Umsatzanteil in der DACH-Region ist letztlich auf die erfolgreiche Internationalisierungsstrategie der SNP-Gruppe zurückzuführen.

Die weiteren europäischen Länder (Polen, UK, Spanien) steuerten 28,2 Mio. € bei (i. Vj. 23,6 Mio. €); dies entspricht einem Anteil von rund 22% (i. Vj. rund 19%) am Gesamtumsatz.

Der Umsatzbeitrag der Region Südamerika über die Adecon-Gruppe belief sich auf 16,8 Mio. € (i. Vj. seit August 2017: 12,0 Mio. €); dies entspricht einem Umsatzanteil von rund 13% (i. Vj. 10%). Der Umsatzbeitrag der Region Nordamerika liegt mit 15,5 Mio. € leicht unter dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 15,9 Mio. €). Gemessen am Gesamtumsatz steuerten die USA einen rund 12%igen Umsatzanteil bei (i. Vj. 13%). Die Region Asien erwirtschaftete einen 5%igen Umsatzanteil in Höhe von 6,9 Mio. € (i. Vj. 6,9 Mio. € bzw. 6%).

Umsatzverteilung nach Segmenten

Im Geschäftsjahr 2018 steuerte der **Bereich Professional Services**, der insbesondere die Beratungsleistungen beinhaltet, 101,2 Mio. € (i. Vj. 98,3 Mio. €) zu den Umsatzerlösen bei. Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von rund 77% und bedeutet einen Anstieg um 2,9 Mio. € bzw. rund 3% gegenüber dem Vorjahr. Während der anorganische Teil des Umsatzwachstums 13,3 Mio. € (d. s. +14%) beträgt, ist die organische Umsatzentwicklung mit -10,5 Mio. € bzw. -11% rückläufig. Dies ist maßgeblich auf eine rückläufige Auftragslage zurückzuführen, die wiederum auf

Verzögerungen bei SAP S4/HANA-Projekten bei unseren Kunden zurückzuführen ist.

Auf den **Bereich Software (inkl. Wartung) und Cloud** entfielen Umsätze in Höhe von 29,8 Mio. € (i. Vj. 24,0 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 5,8 Mio. € oder rund 24%. Davon entfallen 4,6 Mio. € auf anorganisches Wachstum und 1,2 Mio. € auf organisches Wachstum. Innerhalb des Segments sind die Lizenz- und Cloud-Erlöse um 2,6 Mio. € bzw. 13,6% auf 21,7 Mio. € angewachsen (i. Vj. 19,1 Mio. €); die Wartungserlöse legten überproportional um 3,2 Mio. € bzw. 64,6% auf 8,1 Mio. € zu (i. Vj. 4,9 Mio. €).

Der Umsatz mit den margenstärkeren SNP-Eigenprodukten im Bereich Software und Cloud konnte deutlich auf 21,1 Mio. € (i. Vj. 15,5 Mio. €) gesteigert werden. Im selben Zeitraum wurden mit Fremdprodukten Umsatzerlöse in Höhe von 8,7 Mio. € (i. Vj. 8,5 Mio. €) erzielt. Größter Umsatzträger bei den Eigenprodukten blieb im Berichtszeitraum der SNP Transformation Backbone® with SAP LT. Das Produkt trug inkl. Wartung 11,9 Mio. € (i. Vj. 10,4 Mio. €) zum Segmentumsatz bei.

Über die Standardsoftware SNP Data Provisioning and Masking wurden im Berichtszeitraum Umsatzerlöse in Höhe von 3,2 Mio. € generiert (i. Vj. 2,7 Mio. €). Der SNP Interface Scanner steuerte im Berichtszeitraum 1,0 Mio. € an Umsatzerlösen bei (i. Vj. 1,1 Mio. €).

Ergebnisentwicklung

Die SNP SE erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2018 ein EBITDA (IFRS) in Höhe von 2,3 Mio. € (i. Vj. 3,3 Mio. €) sowie ein EBITDA (Non-IFRS, währungsbereinigt) in Höhe von 1,7 Mio. € (i. Vj. 6,9 Mio. €). Dies entspricht einem Rückgang des EBITDA gegenüber dem Vorjahr von rund 30% (IFRS) bzw. rund 75% (Non-IFRS,

Ertragslage

währungsbereinigt). Die EBITDA-Marge (IFRS) beträgt dementsprechend 1,8% (i. Vj. 2,7%), die EBITDA-Marge (Non-IFRS, währungsbereinigt) 1,3% (i. Vj. 5,7%). Im selben Zeitraum belief sich das EBIT (IFRS) auf -2,5 Mio. € (i. Vj. -0,5 Mio. €) und das EBIT (Non-IFRS, währungsbereinigt) auf -1,6 Mio. € (i. Vj. 4,7 Mio. €). Damit wurde ein um 2,0 Mio. € schwächeres operatives Ergebnis (IFRS) sowie ein um 6,3 Mio. € schwächeres operatives Ergebnis (Non-IFRS, währungsbereinigt) als im Vorjahr erzielt. Die EBIT-Marge (IFRS) liegt bei -1,9% und ist im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls rückläufig (i. Vj. -0,4%). Die EBIT-Marge (Non-IFRS, währungsbereinigt) liegt bei -1,2% (i. Vj. 3,8%).

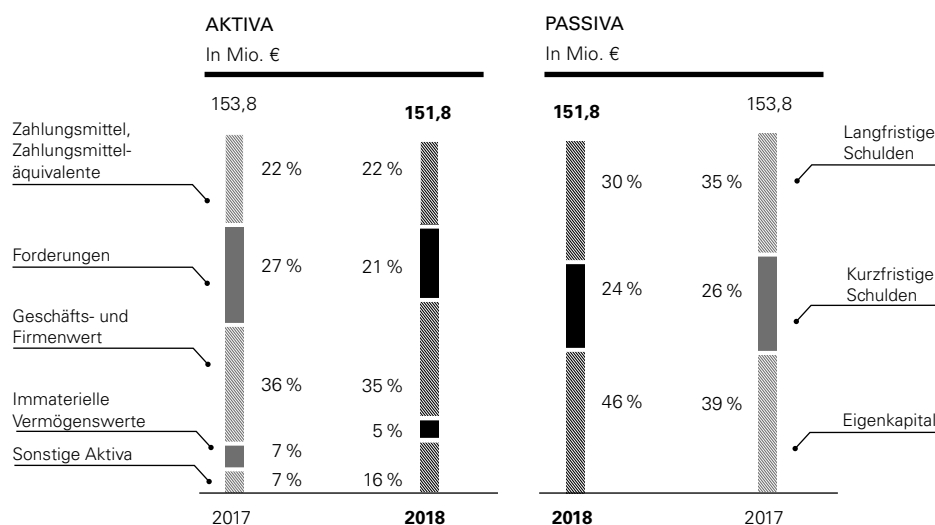
Segmentseitig entfällt auf das Segment Professional Services ein EBIT (IFRS) in Höhe von -5,2 Mio. € (i. Vj. 0,3 Mio. €) und auf das Segment Software ein EBIT (IFRS) in Höhe von 9,0 Mio. € (i. Vj. 4,9 Mio. €). Das entspricht einer EBIT-Marge von -5,2% (i. Vj. +0,3%) für das Segment Professional Services und einer EBIT-Marge von 30,3% (i. Vj. +20,4%) für das Segment Software. Bestimmte Tätigkeiten wie Finanz-, Rechnungs- und Personalwesen sowie interne IT-Dienstleistungen sind Aktivitäten, die auf Konzernebene gesteuert und überwacht werden. Diese werden nicht in den Segmentergebnissen berücksichtigt. Der Auftragseingang im Segment Professional Services belief sich im Jahr 2018 auf 97,7 Mio. € (i. Vj. 111,5 Mio. €). Auf das Segment Software entfielen 34,6 Mio. € (i. Vj. 19,2 Mio. €). Der Auftragsbestand zum Ende des Jahres 2018 beträgt für das Segment Professional Services 42,6 Mio. €, für das Segment Software 13,7 Mio. €.

Der operative Margenverlust (IFRS) im Geschäftsjahr 2018 ist maßgeblich auf Verzögerungen bei Projektabschlüssen vor allem im Zusammenhang mit Umstellungen auf SAP S/4HANA bei unseren Kunden und eine damit verbundene temporär geringe Auslastung zurückzuführen. Die Auslastung (Verhältnis fakturierte

Stunden/verfügbare Stunden) belief sich im Berichtsjahr 2018 auf rund 71%. In 2018 wurden zudem in einzelnen Gesellschaften Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt, die Sonderkosten in Form von Freistellungen und Abfindungen nach sich zogen und damit das Ergebnis außerordentlich belasteten. Insgesamt fielen für die genannten Maßnahmen Kosten in Höhe von 2,4 Mio. € an. Diese Kosten werden nachfolgend ebenso wie akquisitionsbedingte Abschreibungen (Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene identifizierte immaterielle Vermögenswerte; im Geschäftsjahr 2018: 1,5 Mio. €) bei der Betrachtung der Non-IFRS-Zahlen nicht berücksichtigt. Dagegen stehen in 2018 Erträge aus der Auflösung von variablen Kaufpreisannteilen (3,5 Mio. €), die gleichfalls bei Betrachtung der Non-IFRS-Zahlen nicht berücksichtigt wurden.

Die Gesamtaufwendungen (IFRS; Non-IFRS, währungsbereinigt) legten im Berichtszeitraum überproportional zum Umsatzwachstum zu. Der Personalaufwand (IFRS) erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 11,7 Mio. € auf 83,2 Mio. €. Bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen (2,4 Mio. €) erhöhte sich der Personalaufwand (Non-IFRS, währungsbereinigt) um 9,3 Mio. € auf 80,8 Mio. €. Auf im vergangenen Jahr unterjährig akquirierte Unternehmen entfielen im Berichtszeitraum Personalaufwendungen (IFRS) in Höhe von 21,2 Mio. € (i. Vj. 12,0 Mio. €). Die Mitarbeiteranzahl lag zum 31. Dezember 2018 bei 1.286 (i. Vj. 1.341).

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen und Materialaufwand (IFRS und Non-IFRS, währungsbereinigt) erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,0 Mio. € auf 21,2 Mio. €. Davon entfielen im Berichtszeitraum 13,1 Mio. € (i. Vj. 11,0 Mio. €) auf die im vergangenen Jahr unterjährig akquirierten Unternehmen.



Die Abschreibungen (IFRS) sind im Vergleich zum Vorjahr um 1,1 Mio. € auf 4,8 Mio. € angestiegen. Davon entfallen 1,5 Mio. € auf erstmalig aktivierte immaterielle Vermögenswerte im Rahmen der Erstkonsolidierung von Zukäufen, welche in den Abschreibungen (Non-IFRS, währungsbereinigt) in Höhe von 3,3 Mio. € nicht berücksichtigt sind. Die Abschreibungen der im vergangenen Jahr akquirierten Unternehmen beliefen sich auf 0,7 Mio. € (i. Vj. 0,7 Mio. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (IFRS) konnten um 0,7 Mio. € auf 29,2 Mio. € reduziert werden, davon sind 7,1 Mio. € (i. Vj. 3,8 Mio. €) auf im Verlaufe des Jahres 2017 akquirierte Unternehmen zurückzuführen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Non-IFRS, währungsbereinigt) sind dagegen um 2,1 Mio. € auf 27,8 Mio. € angestiegen. Der Anstieg resultiert aus höheren Non-IFRS-Anpassungen von 1,4 Mio. € sowie höheren Währungskursanpassungen von 1,1 Mio. € im Vorjahr.

Die sonstigen betrieblichen Erträge (IFRS) erhöhten sich um 3,8 Mio. € auf 5,7 Mio. €. Die Erhöhung der sonstigen betrieblichen Erträge ist überwiegend auf die Auflösung variabler Kaufpreisbestandteile in Höhe von 3,5 Mio. € zurückzuführen, welche in den Non-IFRS-Zahlen nicht berücksichtigt werden. Die sonstigen betrieblichen Erträge (Non-IFRS, währungsbereinigt) verringerten sich um 0,3 Mio. € auf 1,0 Mio. €.

Da den sonstigen finanziellen Aufwendungen in Höhe von 1,2 Mio. € im Berichtszeitraum nur unwesentliche sonstige finanzielle Erträge gegenüberstanden, fiel das Finanzergebnis mit -1,1 Mio. € negativ aus (i. Vj. -1,4 Mio. €), resultierend in einem Ergebnis vor Steuern in Höhe von -3,6 Mio. € (i. Vj. -1,9 Mio. €). Bei einem Ertrag aus Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von 2,0 Mio. € (i. Vj. -0,8 Mio. € Aufwand) ergab sich für das Geschäftsjahr 2018 ein Jahresfehlbetrag in Höhe von

-1,6 Mio. € (i. Vj. -2,7 Mio. €). Dies entspricht einer Nettomarge von -1,2% (i. Vj. -2,2%). Das Ergebnis pro Aktie belief sich demnach verwässert und unverwässert auf -0,26 € (i. Vj. -0,47 €).

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

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

Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 2,0 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 0,9 Mio. €) auf 151,8 Mio. € verringert.

Der Rückgang auf der Aktivseite ist insbesondere auf die Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte zurückzuführen. Die kurzfristigen Vermögenswerte verminderten sich um 2,4 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 0,2 Mio. €) auf 76,2 Mio. €. Die liquiden Mittel konnten im Vergleich zum Vorjahr um 6,1 Mio. € auf 40,0 Mio. € gesteigert werden. Hierbei waren im Wesentlichen zwei gegenläufige Effekte zu verzeichnen: Während die Kapitalerhöhung zum Ende des Jahres dem Unternehmen eine Nettoliquidität von 17,0 Mio. € zuführte, wurden im laufenden Berichtszeitraum liquide Mittel vermehrt zur Ablösung finanzieller Verpflichtungen (Darlehen sowie Kaufpreisverpflichtungen) genutzt. Dem gegenüber steht eine deutliche Reduzierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie der Vertragsvermögenswerte. Diese Bilanzpositionen konnten im Vergleich zum Vorjahr um insgesamt 10,1 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 7,9 Mio. €) auf 31,8 Mio. € abgebaut werden.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 0,4 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden Verminderung um 0,7 Mio. €) auf 75,6 Mio. €. Der Anstieg ist ganz überwiegend auf höhere aktive latente Steuern zurückzuführen. Die latenten Steuern stiegen insbesondere bedingt durch höhere aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in den USA um 4,8 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 3,7 Mio. €) auf 6,6 Mio. €. Dem steht ein währungskursbedingter Rückgang der Geschäfts- und Firmenwerte sowie ein Rückgang der immateriellen Vermögenswerte gegenüber. Die Entwicklung bei den immateriellen Vermögenswerten ist verursacht durch planmäßige Abschreibungen, denen nur geringe Ersatz- und Neuinvestitionen gegenüberstanden. Auf die Geschäfts- und Firmenwerte entfällt ein Betrag von 53,7 Mio. € (i.Vj. 56,1 Mio. €). Die immateriellen Vermögenswerte belaufen sich auf 8,0 Mio. € nach 10,9 Mio. € im Vorjahr.

Auf der Passivseite verminderten sich die kurzfristigen Schulden von 40,5 Mio. € zum 31. Dezember 2017 (mit Änderung der Vorperioden von 41,9 Mio. €) auf 36,2 Mio. € zum 31. Dezember 2018. Die Veränderung ist überwiegend auf den Rückgang der finanziellen Verbindlichkeiten um 5,9 Mio. € und der sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten um 0,4 Mio. € zurückzuführen. Demgegenüber sind die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sowie Vertragsverbindlichkeiten um 1,8 Mio. € angestiegen (mit Änderung der Vorperioden Rückgang um 0,2 Mio. €).

Die finanziellen Verbindlichkeiten verminderten sich vor allem durch die Zahlung von Kaufpreistraten im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben in den vergangenen Jahren.

Die langfristigen Schulden verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr um 7,0 Mio. € auf 46,2 Mio. €. Der Rückgang resultiert ganz überwiegend aus der Auflösung langfristiger variabler Kaufpreisverbindlichkeiten (3,5 Mio. €) sowie der weiteren Umbuchung langfristiger Kaufpreisverbindlichkeiten in kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten. Den größten Anteil machen mit 42,8 Mio. € weiterhin die finanziellen Verbindlichkeiten aus. Davon entfallen 39,7 Mio. € auf Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Aufnahme von Schuldscheindarlehen sowie 2,6 Mio. € auf Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben.

Das Eigenkapital des Konzerns erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von 60,1 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden von 57,5 Mio. €) auf 69,4 Mio. €. Durch die Ausgabe von 1.127.984 auf den Inhaber lautende Stückaktien im Dezember 2018 erhöhte sich das gezeichnete Kapital auf 6,6 Mio. €. Die Kapitalrücklage erhöhte sich infolge der Kapitalerhöhung von 54,3 Mio. € auf 70,8 Mio. €. Gemäß § 150 Abs. 4 Nr. 1 AktG wurde der Jahresfehlbetrag der Konzernmuttergesellschaft SNP SE, soweit er nicht durch den Gewinnvortrag aus dem Vorjahr in Höhe von 0,6 Mio. € gedeckt war, durch eine Entnahme aus der Kapitalrücklage in Höhe von 10,7 Mio. € ausgeglichen. Nach diesen Veränderungen beläuft sich die Kapitalrücklage auf 60,0 Mio. € nach 54,3 Mio. € im Vorjahr.

Die Gewinnrücklagen erhöhten sich um 5,4 Mio. € (mit Änderung der Vorperioden um 8,0 Mio. €) auf 7,6 Mio. €. Der Erhöhung um 10,7 Mio. € durch Entnahme aus der Kapitalrücklage stand ein Jahresfehlbetrag von 1,6 Mio. € gegenüber. Ein Betrag von -2,8 Mio. € entfiel auf die erstmalige Anwendung von IFRS 15 zum 1. Januar 2018. Ein Effekt von +0,3 Mio. € entfällt auf die erstmalige Anwendung von IFRS 9 zum 1. Januar 2018. Weitere -1,3 Mio. € entfallen auf den Erwerb von Minderheiten. Die sonstigen Rücklagen verminderten sich

**AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN ZUR
FINANZLAGE**

In Mio. €	2018	2017
Finanzmittelbestand am 31. Dezember	39,974	33,877
Veränderung Finanzmittelbestand	6,097	1,962
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	3,326	-7,480
Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit	-12,034	-34,017
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	15,492	44,018
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben	-0,687	-0,558

bedingt durch den Ausgleichsposten für Währungsumrechnung um 2,8 Mio. € auf -4,5 Mio. €. Aus der Erhöhung des Eigenkapitals bei gleichzeitiger Reduzierung der Bilanzsumme zum 31. Dezember 2018 auf 151,8 Mio. € (31. Dezember 2017: 153,8 Mio. €; mit Änderung der Vorperioden 152,7 Mio. €) folgt eine Erhöhung der Eigenkapitalquote von 39,1% (mit Änderung der Vorperioden Steigerung von 37,7%) auf 45,7%.

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. €).

Management der Finanz-, Liquiditäts- und Kapitalstruktur

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

In den vergangenen Jahren wurden die Zahlungsmittel primär für die operativen Geschäftsaktivitäten, den aus dem Wachstum resultierenden Investitionsbedarf, den Erwerb von Unternehmen und die Zahlung von Dividenden eingesetzt. SNP geht davon aus, dass der Liquiditätsbestand in Verbindung mit Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien zur Deckung des operativen Finanzierungsbedarfs im Jahr 2019 ausreicht und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – Schuldentilgungen und unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt. Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils. In diesem Zusammenhang liegt der Schwerpunkt auf dem Eigenkapital, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken und eine positive Geschäftsentwicklung sicherzustellen. SNP konzentriert sich auf eine Kapitalstruktur, die es ermöglicht, den künftigen potenziellen Finanzierungsbedarf zu angemessenen Bedingungen über die Kapitalmärkte zu decken. Dadurch ist ein hohes Maß an Unabhängigkeit, Sicherheit und finanzieller Flexibilität gewährleistet.

SNP hat im Dezember 2018 eine Kapitalerhöhung durchgeführt, 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 wurde. 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. €.

SNP hat im Februar 2017 Schuldscheindarlehen im Volumen von insgesamt 40 Mio. € aufgenommen. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variable Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Von den Schuldscheindarlehen sind 5 Mio. € nach 3 Jahren, 26 Mio. € nach 5 Jahren und 9 Mio. € nach 7 Jahren zurückzuzahlen. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung der Schuldscheindarlehen auf 1,41% p.a. Die Schuldscheindarlehen enthalten geschäftsübliche Financial Covenants, die im Geschäftsjahr 2018 eingehalten wurden. Darüber hinaus geht die Gesellschaft davon aus, die vereinbarten Financial Covenants auch zukünftig einzuhalten.

Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage

Der operative Cashflow im Geschäftsjahr 2018 beläuft sich auf +3,3 Mio. € (i. Vj. -7,5 Mio. €). Neben dem Jahresergebnis von -1,6 Mio. € wirkte sich die Korrekturgröße zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen (unter anderem Auflösung variabler Kaufpreisverbindlichkeiten sowie Erhöhung der aktiven latenten Steuern) mit -7,0 Mio. € negativ aus. Dem stehen die positiven Effekte aus Abschreibungen in Höhe von 4,9 Mio. €, der Abbau von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten und sonstigen langfristigen Vermögenswerten in Höhe von 3,7 Mio. €, die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Passiva in Höhe von 2,8 Mio. € sowie der Anstieg der Pensionsrückstellungen um 0,5 Mio. € gegenüber.

Der negative Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von -12,0 Mio. € (i. Vj. -34,0 Mio. €) begründet sich neben Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von 2,8 Mio. € und für immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 0,1 Mio. € vor allem durch den Zahlungsmittelabfluss im Zusammen-

hang mit Kaufpreiskursen für in den Vorjahren erworbene Unternehmen (insgesamt: 9,5 Mio. €). Dem stehen Einzahlungen aus dem Abgang von Gegenständen des Sachanlagevermögens in Höhe von 0,3 Mio. € gegenüber.

Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 15,5 Mio. € (i. Vj. Mittelzufluss: 44,0 Mio. €) resultiert überwiegend aus der Kapitalerhöhung (17,0 Mio. €). Dem steht ein Nettoliquiditätsabfluss aus der Tilgung und Aufnahme von Darlehen in Höhe von 1,5 Mio. € gegenüber.

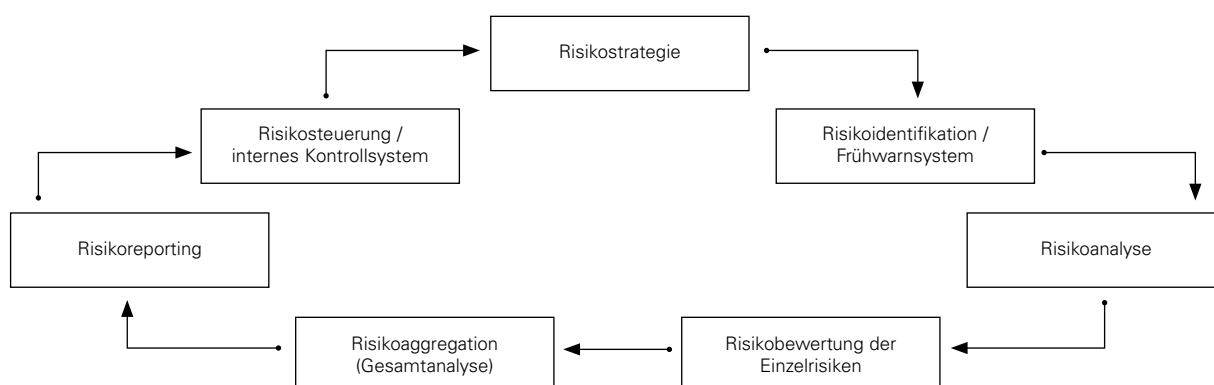
Die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben belaufen sich auf -0,7 Mio. € (i. Vj. -0,6 Mio. €).

Der Gesamtcashflow summierte sich im Berichtszeitraum auf 6,1 Mio. € (i. Vj. 2,0 Mio. €). Unter Berücksichtigung der dargestellten Veränderungen erhöhte sich der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2018 auf 40,0 Mio. €. Zum 31. Dezember 2017 lag der Bestand an liquiden Mitteln bei 33,9 Mio. €. Insgesamt ist die SNP SE finanziell weiterhin sehr solide aufgestellt.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

RISIKOMANAGEMENT

Die SNP-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt SNP wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme



ein. Diese wurden zu einem 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 obigen 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 ange-

messene 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.

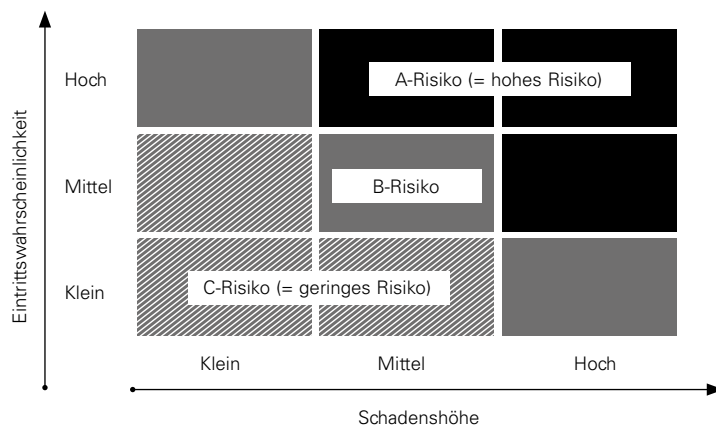
Hieraus ergibt sich die nachfolgende Risikomatrix für die Bewertung der Risiken als hohes, mittleres oder geringes Risiko.

KLASSIFIKATION NACH SCHADENSPOTENZIAL	SCHADENSHÖHE IN €
Gering	< 1.000.000
Mittel	1.000.000 – 2.500.000
Hoch	> 2.500.000

KLASSIFIKATION GEMÄSS EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT	EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT
Gering	Weniger als einmal im Jahr
Mittel	Ein- bis zweimal im Jahr
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 Risiko-Reporting abgeleitet, in dem eine Betrachtung der Lage zu jedem der einzelnen Bereiche

Risiko- und Chancenbericht



vorgenommen wird. Im Berichtszeitraum wurden für das Jahr 2018 zwölf Bereiche gewählt, die im Risikobericht näher erläutert werden. Für jeden Bereich – oder auch für einzelne Risiken – werden Maßnahmen ergriffen, welche in angemessener Relation zum potenziell eintretenden Schaden stehen sollen. Für die Umsetzung der Maßnahmen sind die Risikoverantwortlichen zuständig. Über die Steuerungsmaßnahmen wird die Wirksamkeit von Gegenmaßnahmen, Verminderungsstrategien und des internen Kontrollsystems der SNP überwacht und sichergestellt.

Risikomanagementsysteme (Bericht und Erläuterungen gemäß § 315 Absatz 2 Nr. 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 konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und offenkundigspflichtige Sachverhalte aus getroffenen Vereinbarungen erkannt und entsprechend abgebildet werden; Prozesse existieren, die die Vollständigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten; Prozesse zur Funktionstrennung und zum Vier-Augen-Prinzip im Rahmen der Abschlusserstellung bestehen und Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungslegungssystemen vorhanden sind.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür bieten, dass wesentliche 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 Cash-flows auswirken.

Derzeit stufen wir die wirtschaftlichen Auswirkungen von politischen Risiken in Ländern, in denen wir unsere Tätigkeit ausüben bzw. in denen wir über Standorte verfügen, für unser Geschäft als 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 in Projekten 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 so in 2018 um 3,2 Mio. € oder rund 65% auf 8,1 Mio. € erhöht (i. Vj. 4,9 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 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 erreichen.

gen 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 Mitarbei-

ter, 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 Markgrundlage 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 mit 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 Ausbildungsprogrammen aus. Zum 31. Dezember 2018 beschäftigte SNP 27 Studenten und Trainees (i. Vj. 92).

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 bei 76 (31. Dezember 2017: 94).

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

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

IT-Risiken

SNP betreibt eigene IT-Systeme und arbeitet im Rahmen der Erbringung seiner Geschäftstätigkeit auf den IT-Systemen seiner Kunden. Ein Ausfall dieser IT-Systeme oder der Verlust und Diebstahl von Daten, 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, werden für einzelne Projekte, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung.

SNP stuft das Kreditrisiko für die Segmente 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 46% (i.Vj. 39%), der Anteil verzinslicher Fremdmittel zur Bilanzsumme auf 26% (i.Vj. 26%). Die verzinslichen Fremdmittel resultieren ganz überwiegend aus Schuldscheindarlehen, die im Februar 2017 mit einem Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € und unterschiedlichen Laufzeiten (3, 5 und 7 Jahre) begeben wurden. Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 25 Mio. € enthalten neben einem Basiszinssatz einen variablen Zinssatzanteil in Höhe des 6-Monats-Euribor. Liegt der 6-Monats-Euribor unterhalb 0%, so ist der variable Zinssatz bei 0% fixiert. Steigt der 6-Monats-Euribor über 0%, so unterliegt SNP einem Zinsänderungsrisiko. SNP beobachtet intensiv die Marktzinsentwicklung, die Möglichkeiten und Kostenentwicklung von Absicherungsmaßnahmen und nimmt bei Bedarf entsprechende Sicherungsmaßnahmen vor.

Die im Februar 2017 abgeschlossenen Schuldscheinverträge über den Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € enthalten verpflichtend einzuhaltende, branchenübliche Finanzrelationen auf Basis der Konzern-Jahresabschlusszahlen in zwei Stufen. Wird die erste Stufe der Finanzrelationen gebrochen, so hat der Bruch eine Erhöhung des Zinssatzes um 0,5 Prozentpunkte im folgenden Geschäftsjahr zur Folge. Wird die zweite Stufe der Finanzrelationen gebrochen, so besteht eine vertragliche Kündigungsmöglichkeit der Schuldscheingeber. SNP unterliegt insoweit einem Zinsänderungsrisiko wie auch dem Risiko einer Kündigung und dem damit verbundenen Liquiditätsrisiko. SNP beobachtet und prognostiziert die Finanzrelationen regelmäßig, um bei Bedarf geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Vor dem Hintergrund eines hohen Bestandes an liquiden Mitteln (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.

■ Abschreibungsrisiko auf den Geschäfts- und Firmenwert

Die Bilanzposition Geschäfts- und Firmenwert beläuft sich zum 31. Dezember 2018 auf 53,7 Mio. € (i. Vj. 56,1 Mio. €). Der Geschäfts- und Firmenwert resultiert aus verschiedenen Unternehmenszusammenschlüssen der Vergangenheit und wird beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten bemessen sich dabei aus den Überschüssen der Anschaffungskosten der Unternehmenszusammenschlüsse über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden. Der Geschäfts- und Firmenwert wird mindestens einmal jährlich auf Wertminderung getestet. Darüber hinaus erfolgen Wertminderungstests, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass er wertgemindert sein könnte. Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, wird der Geschäfts- und Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die aus den Synergien des Konzerns Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- und Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein

Wertminderungsaufwand erfasst. Der Geschäfts- und Firmenwert wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests dem Segment Professional Services zugeordnet.

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

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

CHANCEN

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

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

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 Nearshore-Strategie vornehmlich im Bereich der Rekrutierung der Beratungskapazitäten. Als wesentlicher Teil der Integrationsstrategie der in den vergangenen Jahren akquirierten Unternehmen trägt dies gerade in personalintensiveren Projekten zu einem Ausgleich von Personalmangel sowie zur Abfederung von Auftragsspitzen bei. Mit Blick auf unsere Segmentberichterstattung lässt sich damit im Segment 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

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 Un-

5 IWF World Economic Outlook Update, Januar 2019

sicherheit 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

Aufgrund der in Vorperioden getätigten Wachstumsinvestitionen und der im Berichtsjahr weiter gesteigerten Reputation im Markt geht das Management sowohl für den Bereich Professional Services als auch für den Bereich Software von einem Umsatzzanstieg aus. Dabei sollen insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenz Erlöse 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.

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 segmentbezogenen 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.

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 (§ 289a Abs. 1, S. 1, Nr. 8, § 315a Abs. 1, S. 1, Nr. 8 HGB)

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

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG NACH § 315 d HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315 d 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.

Heidelberg, 15. März 2019



Geschäftsführender Direktor
Dr. Andreas Schneider-Neureither



Geschäftsführender Direktor
Dr. Uwe Schwellbach

03 KONZERNABSCHLUSS

84	Konzernbilanz
85	Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
85	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
87	Konzern-Kapitalflussrechnung
88	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
90	Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

93 Anhang zum Konzernabschluss

93	1. Wirtschaftliche Grundlagen
93	2. Allgemeine Angaben
94	3. Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften
97	4. Neue, noch nicht in Kraft getretene Rechnungslegungsvorschriften
99	5. Konsolidierungskreis
100	6. Konsolidierungsgrundsätze
101	7. Währungsumrechnung und Hyperinflation
102	8. Verwendung von Schätzungen
104	9. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
111	10. Akquisitionen / Unternehmenserwerbe
112	11. Ergebnis je Aktie
112	12. Segmentberichterstattung
113	13. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
113	14. Sonstige finanzielle Vermögenswerte
114	15. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen
114	16. Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten
114	17. Vorräte
115	18. Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte
115	19. Immaterielle Vermögenswerte
115	20. Sachanlagen
115	21. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen
115	22. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten
116	23. Finanzielle Verbindlichkeiten
117	24. Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten
117	25. Rückstellungen
117	26. Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden
119	27. Rückstellungen für Pensionen
121	28. Eventualverbindlichkeiten
121	29. Gezeichnetes Kapital
122	30. Genehmigtes Kapital
123	31. Gewinnrücklagen und Kapitalrücklagen
123	32. Nicht beherrschende Anteile
124	33. Finanzinstrumente
128	34. Kapitalmanagement
128	35. Anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich
129	36. Sonstige betriebliche Erträge
129	37. Materialaufwand
129	38. Personalaufwand
129	39. Sonstige betriebliche Aufwendungen
129	40. Finanzergebnis
129	41. Kapitalflussrechnung
130	42. Mitglieder des Vorstands bzw. geschäftsführende Direktoren
130	43. Transaktionen und Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen
131	44. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen
131	45. Risiken aus Rechtsstreitigkeiten
132	46. Prüfungs- und Beratungsgebühren
132	47. Nachtragsbericht
132	48. Corporate Governance

133 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

KONZERNABSCHLUSS

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2018

AKTIVA

In €	Anhang	31.12.2018	31.12.2017
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13.	39.973.845,35	33.876.722,70
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	14.	1.520.361,00	402.907,08
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	15.	26.938.057,96	41.903.614,93
Vertragsvermögenswerte	16.	4.880.842,55	0,00
Vorräte	17.	371.250,00	371.250,00
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	18.	2.124.650,11	1.876.904,88
Steuererstattungsansprüche	26.	386.220,46	182.663,75
		76.195.227,43	78.614.063,34
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	9.	53.733.333,24	56.125.565,10
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	19.	7.979.676,89	10.886.520,40
Sachanlagen	20.	6.065.834,50	5.187.057,31
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	14.	711.404,55	809.340,50
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	21.	2,00	2,00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	15.	409.085,23	270.000,00
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	18.	34.782,01	85.654,83
Latente Steuern	26.	6.636.450,21	1.807.167,29
		75.570.568,63	75.171.307,43
		151.765.796,06	153.785.370,77

PASSIVA

In €	Anhang	31.12.2018	31.12.2017
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	22.	8.959.002,45	11.766.804,86
Vertragsverbindlichkeiten	16.	4.579.510,15	0,00
Steuerschulden	26.	915.193,22	388.101,70
Finanzielle Verbindlichkeiten	23.	5.352.534,67	11.236.382,24
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	24.	16.002.496,42	16.447.792,69
Rückstellungen	25.	399.378,32	105.347,49
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		0,00	586.982,42
		36.208.115,23	40.531.411,40
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	22.	273.315,85	579.811,65
Vertragsverbindlichkeiten	16.	4.599,00	0,00
Finanzielle Verbindlichkeiten	23.	42.793.580,14	49.486.955,13
Rückstellungen für Pensionen	27.	2.062.464,11	1.531.313,00
Latente Steuern	26.	1.014.942,94	1.524.906,53
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		0,00	34.018,00
		46.148.902,04	53.157.004,31
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	29.	6.602.447,00	5.474.463,00
Kapitalrücklage	31.	59.968.250,67	54.260.325,48
Gewinnrücklagen	31.	7.603.974,82	2.179.921,78
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals		-4.494.638,38	-1.678.503,26
Eigene Anteile	30.	-414.650,19	-414.650,19
Aktionären zustehendes Kapital		69.265.383,92	59.821.556,81
Nicht beherrschende Anteile	32.	143.394,87	275.398,25
		69.408.778,79	60.096.955,06
		151.765.796,06	153.785.370,77

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

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

In €	Anhang	2018	2017
Umsatzerlöse		130.983.278,61	122.342.803,83
Professional Services	9.	101.199.215,15	98.332.742,51
Cloud	9.	3.129.559,76	0,00
Lizenzen	9.	18.572.222,00	19.098.562,47
Wartung	9.	8.082.281,70	4.911.498,85
Aktivierter Eigenleistung		0,00	161.419,54
Sonstige betriebliche Erträge	36.	5.656.866,86	1.918.355,01
Materialaufwand	37.	-21.208.680,79	-19.214.860,76
Personalaufwand	38.	-83.219.462,80	-71.471.700,40
Sonstige betriebliche Aufwendungen	39.	-29.211.920,72	-29.935.184,02
Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte		-300.654,79	0,00
Sonstige Steuern		-398.811,96	-532.878,30
EBITDA		2.300.614,41	3.267.954,90
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-4.849.690,05	-3.776.125,61
EBIT		-2.549.075,64	-508.170,71
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen		0,00	-24.053,67
Sonstige finanzielle Erträge		114.883,77	57.338,72
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-1.208.981,07	-1.384.119,23
Finanzerfolg		-1.094.097,30	-1.350.834,18
EBT		-3.643.172,94	-1.859.004,89
Steuern vom Einkommen und Ertrag	26.	2.020.121,48	-806.559,02
Periodenergebnis		-1.623.051,46	-2.665.563,91
Davon:			
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber		-206.042,35	-234.488,16
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE		-1.417.009,11	-2.431.075,75
Ergebnis je Aktie	11.	€	€
- Unverwässert		-0,26	-0,47
- Verwässert		-0,26	-0,47
Gewichtete durchschnittliche Aktienzahl			
- Unverwässert		5.493.314	5.189.918
- Verwässert		5.493.314	5.189.918

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

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

In €	2018	2017
Periodenergebnis	-1.623.051,46	-2.665.563,91
Posten, die möglicherweise zukünftig in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-2.719.000,85	-1.420.244,61
Latente Steuern auf Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-	-
	-2.719.000,85	-1.420.244,61
Posten, die nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	-102.331,12	42.943,00
Latente Steuern auf die Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	14.509,15	-10.553,85
	-87.821,97	32.389,15
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	-2.806.822,82	-1.387.855,46
Gesamtergebnis	-4.429.874,28	-4.053.419,37
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber	-196.730,05	-240.093,19
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE am Gesamtergebnis	-4.233.144,23	-3.813.326,18

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

In €	2018	2017
Periodenergebnis	-1.623.051,46	-2.665.563,91
Abschreibungen	4.849.690,05	3.776.125,61
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	531.151,11	12.762,00
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-6.984.713,98	-473.693,59
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	3.669.149,90	-8.960.085,25
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsverbindlichkeiten, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.884.162,14	830.139,99
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	3.326.387,76	-7.480.315,15
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.786.164,58	-2.759.230,85
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-129.245,18	-2.679.765,59
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens und Sachanlagevermögens	332.879,64	204.837,37
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	-9.451.304,08	-28.782.749,30
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-12.033.834,20	-34.016.908,37
Dividendenzahlungen	-	-1.932.412,56
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	16.970.295,05	18.293.276,92
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	110.528,85	39.867.507,09
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-1.589.033,65	-12.210.572,71
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	15.491.790,25	44.017.798,74
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben (4)	-687.221,16	-558.100,16
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3) + (4)	6.097.122,65	1.962.475,06
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	33.876.722,70	31.914.247,64
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	39.973.845,35	33.876.722,70
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:	2018	2017
Liquide Mittel	39.973.845,35	33.876.722,70
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	39.973.845,35	33.876.722,70

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2018

In €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen
Stand zum 01.01.2017	4.976.786,00	36.331.446,56	6.913.341,27
Dividendenzahlung			-1.932.412,56
Kapitalerhöhung	497.677,00	17.928.878,92	
Änderung Konsolidierungskreis			
Gesamtergebnis			-2.431.075,75
Erwerb Minderheiten			-369.931,18
Stand zum 31.12.2017	5.474.463,00	54.260.325,48	2.179.921,78
Übernahme IFRS 15			-2.833.485,31
Übernahme IFRS 9			268.795,46
Stand zum 01.01.2018	5.474.463,00	54.260.325,48	-384.768,07
Kapitalerhöhung	1.127.984,00	16.368.582,86	
Entnahme Kapitalrücklage		-10.660.657,67	10.660.657,67
Gesamtergebnis			-1.417.009,11
davon Hyperinflation			-163.536,83
Erwerb Minderheiten			-1.254.905,67
Stand zum 31.12.2018	6.602.447,00	59.968.250,67	7.603.974,82

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals

Währungs- umrechnung	Neubewertung leistungs- orientierter Verpflichtungen	Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals Summe	Eigene Anteile	Aktionären der SNP SE zustehendes Kapital	Nicht beherrschende Anteile	Gesamtes Eigenkapital
130.319,22	-426.572,05	-296.252,83	-414.650,19	47.510.670,81	1.063.908,81	48.574.579,62
				-1.932.412,56		-1.932.412,56
				18.426.555,92		18.426.555,92
				0,00	112.370,21	112.370,21
-1.414.639,58	32.389,15	-1.382.250,43		-3.813.326,18	-240.093,19	-4.053.419,37
				-369.931,18	-660.787,58	-1.030.718,76
-1.284.320,36	-394.182,90	-1.678.503,26	-414.650,19	59.821.556,81	275.398,25	60.096.955,06
				-2.833.485,31		-2.833.485,31
				268.795,46		268.795,46
-1.284.320,36	-394.182,90	-1.678.503,26	-414.650,19	57.256.866,96	275.398,25	57.532.265,21
				17.496.566,86		17.496.566,86
				0,00		0,00
-2.728.313,15	-87.821,97	-2.816.135,12		-4.233.144,23	-196.730,05	-4.429.874,28
3.979.913,89		3.979.913,89		3.816.377,06		3.816.377,06
				-1.254.905,67	64.726,67	-1.190.179,00
-4.012.633,51	-482.004,87	-4.494.638,38	-414.650,19	69.265.383,92	143.394,87	69.408.778,79

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

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

In €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2018	Währungsdifferenzen	Zugänge	Zugänge aus Unternehmenserwerben	Abgänge	Umbuchung	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2018
I. Immaterielle Vermögenswerte							
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	14.960.417,70	-355.558,32	129.245,18	0,00	-452.717,91	12.520,65	14.293.907,30
2. Geschäfts- und Firmenwert	56.125.565,10	-2.392.230,86	0,00	0,00	0,00	0,00	53.733.334,24
3. Aktivierte Entwicklungskosten	429.517,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	429.517,14
	71.515.499,94	-2.747.789,18	129.245,18	0,00	-452.717,91	12.520,65	68.456.758,68
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	616.270,65	9.586,27	311.362,86	0,00	-10.373,98	-35.297,08	891.548,72
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.479.114,36	12.668,04	2.936.425,01	0,00	-1.257.445,36	22.776,43	10.193.538,48
	9.095.385,01	22.254,31	3.247.787,87	0,00	-1.267.819,34	-12.520,65	11.085.087,20
Anlagevermögen insgesamt	80.610.884,95	-2.725.534,87	3.377.033,05	0,00	-1.720.537,25	0,00	79.541.845,88

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017

In €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2017	Währungsdifferenzen	Zugänge	Zugänge aus Unternehmenserwerben	Abgänge	Umbuchung	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2017
I. Immaterielle Vermögenswerte							
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	5.476.207,88	-197.084,11	2.375.419,29	7.679.409,46	-249.434,82	-124.100,00	14.960.417,70
2. Geschäfts- und Firmenwert	21.563.226,63	-1.330.588,03	0,00	35.892.926,50	0,00	0,00	56.125.565,10
3. Aktivierte Entwicklungskosten	0,00	0,00	305.417,14	0,00	0,00	124.100,00	429.517,14
	27.039.434,51	-1.527.672,14	2.680.836,43	43.572.335,96	-249.434,82	0,00	71.515.499,94
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	383.161,67	-15.506,72	195.716,04	71.264,42	-52.123,95	33.759,19	616.270,65
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.237.427,37	-94.965,18	2.564.773,44	1.189.910,73	-1.384.272,81	-33.759,19	8.479.114,36
	6.620.589,04	-110.471,90	2.760.489,48	1.261.175,15	-1.436.396,76	0,00	9.095.385,01
Anlagevermögen insgesamt	33.660.023,55	-1.638.144,04	5.441.325,91	44.833.511,11	-1.685.831,58	0,00	80.610.884,95

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2018	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Umbuchung	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2018	Buchwert 31.12.2018	Buchwert 31.12.2017
	4.488.074,54	-18.576,43	2.642.809,73	-450.631,81	5.373,02	6.667.049,05	7.626.858,25	10.472.343,16
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	53.733.334,24	56.125.565,10
	15.339,90	0,00	61.359,60	0,00	0,00	76.699,50	352.817,64	414.177,24
	4.503.414,44	-18.576,43	2.704.169,33	-450.631,81	5.373,02	6.743.748,55	61.713.010,13	67.012.085,50
	92.633,49	-5.959,60	113.979,48	-5.142,71	-12.673,19	182.837,47	708.711,25	523.637,16
	3.815.694,21	-12.172,36	2.031.541,24	-1.005.948,03	7.300,17	4.836.415,23	5.357.123,25	4.663.420,15
	3.908.327,70	-18.131,96	2.145.520,72	-1.011.090,74	-5.373,02	5.019.252,70	6.065.834,50	5.187.057,31
	8.411.742,14	-36.708,39	4.849.690,05	-1.461.722,55	0,00	11.763.001,25	67.778.844,63	72.199.142,81
	2.860.368,31	-145.204,75	2.021.120,63	-248.209,65	0,00	4.488.074,54	10.472.343,16	2.615.839,57
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	56.125.565,10	21.563.226,63
	0,00	0,00	15.339,90	0,00	0,00	15.339,90	414.177,24	0,00
	2.860.368,31	-145.204,75	2.036.460,53	-248.209,65	0,00	4.503.414,44	67.012.085,50	24.179.066,20
	53.437,18	-1.794,66	47.355,01	-13.106,30	6.742,26	92.633,49	523.637,16	329.724,49
	3.406.565,20	-25.370,98	1.692.310,07	-1.251.067,82	-6.742,26	3.815.694,21	4.663.420,15	2.830.862,17
	3.460.002,38	-27.165,64	1.739.665,08	-1.264.174,12	0,00	3.908.327,70	5.187.057,31	3.160.586,66
	6.320.370,69	-172.370,39	3.776.125,61	-1.512.383,77	0,00	8.411.742,14	72.199.142,81	27.339.652,86

ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS

1. WIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN

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

Die Aktien der SNP Schneider-Neureither & Partner SE werden am Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der Wertpapierkennnummer ISIN DE007203705 gehandelt.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE 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. SNP unterstützt Organisationen dabei, ihre Geschäftsmodelle anzupassen und neue Technologien zu nutzen. Software und Services der SNP vereinfachen es, betriebswirtschaftliche oder technische Änderungen in den Geschäftsanwendungen umzusetzen.

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 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.

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 wurde am 15. März 2019 durch Beschluss des Verwaltungsrats zur Veröffentlichung freigegeben.

2. ALLGEMEINE ANGABEN

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

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

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

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

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten, mit Ausnahme der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte, die mit ihren Marktwerten bewertet werden.

3. ANWENDUNG NEUER RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Die folgenden in Kraft getretenen Standards und Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) wurden von der Europäischen Union (EU) übernommen und bei der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2018 berücksichtigt:

- IFRS 9 Finanzinstrumente
- IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden
- Klarstellungen zu IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden
- IFRIC Interpretation 22 Fremdwährungstransaktionen und im Voraus erbrachte oder erhaltene Gegenleistungen
- Änderungen an IAS 40 Übertragungen in den und aus dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien
- Änderungen an IFRS 2 Einstufung und Bewertung anteilsbasierter Vergütungen
- Änderungen an IFRS 4 Anwendung von IFRS 9 Finanzinstrumente gemeinsam mit IFRS 4 Versicherungsverträge
- Verbesserungen zu IFRS 2014-2016
 - Änderungen an IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen – Klarstellung, dass das Wahlrecht, eine Beteiligung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, auf Einzelbeteiligungsgrundlage zur Verfügung steht
 - Änderungen an IFRS 1 Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards – Streichung befristeter Befreiungen für Erstanwender

Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergaben sich durch die Anwendung der neuen oder geänderten Standards sowie Interpretationen nur im Rahmen der Erstanwendung von IFRS 9 und IFRS 15.

IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden)

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

alle relevanten Stakeholdergruppen innerhalb der SNP entwickelt und interne Kontrollen für die Anwendung der neuen Bilanzierungsrichtlinien und Prozesse eingeführt.

Wir wenden IFRS 15 retrospektiv mit Wirkung zum 1. Januar 2018 auf Grundlage der „Cumulative Catch-up“-Methode an. Aufgrund dieser Methode nehmen wir keine Anpassungen der Vorperioden vor (einschließlich der in den Hauptbestandteilen des Konzernabschlusses dargestellten Zahlen für frühere Berichtsperioden). Ferner machen wir von der Ausnahmeregelung Gebrauch, den neuen Standard nur auf Verträge anzuwenden, die zum 1. Januar 2018 noch nicht erfüllt waren. Diese Ausnahmeregelung wirkt sich sowohl auf den kumulierten Effekt der erstmaligen Anwendung des Standards in den Gewinnrücklagen als auch auf unsere zukünftigen Umsatzerlöse und Aufwendungen aus. Nähere Informationen hierzu enthalten die nachfolgenden Ausführungen.

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

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

Zusätzlich weisen wir einen Kundenvertrag entweder als Vertragsverbindlichkeit oder als Vertragsvermögenswert aus, sobald eine der Vertragsparteien mit der Vertragserfüllung begonnen hat. Rechtsansprüche auf eine Gegenleistung von Kunden werden nur dann als Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen, wenn der Rechtsanspruch unbedingt ist. Seit dem 1. Januar 2018 zeigen wir die Vertragsverbindlichkeiten und -vermögenswerte gesondert in der Bilanz.

Durch die Erstanwendung des IFRS 15 zum 1. Januar 2018 haben sich folgende Anpassungen in der Bilanz ergeben:

In T€	01.01.2018 vor Anpassung	Umgliederung	Anpassung	01.01.2018 nach Anpassung
Summe Aktiva	153.785	0	-1.449	152.336
<i>Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</i>	41.903	-9.123	0	32.780
<i>Vertragsvermögenswerte</i>	0	9.123	-2.543	6.580
<i>Aktive latente Steuern</i>	1.807	0	1.094	2.901
Summe Verbindlichkeiten	93.688	0	1.385	95.073
<i>Langfristige Vertragsverbindlichkeiten</i>	0	34	0	34
<i>Langfristiger passiver Rechnungsabgrenzungsposten</i>	34	-34	0	0
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</i>	11.767	-330	0	11.437
<i>Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten</i>	0	917	1.385	2.302
<i>Kurzfristiger passiver Rechnungsabgrenzungsposten</i>	587	-587	0	0
Summe Eigenkapital	60.097	0	-2.834	57.263
<i>Gewinnrücklage</i>	2.180	0	-2.834	-654

Durch die Änderung der Umsatzrealisierung der Projektizenzen aus zum 31. Dezember 2017 noch nicht abgeschlossenen Projekten sind die Umsatzerlöse in den Perioden vor dem 1. Januar 2018 um 3,9 Mio. € niedriger ausgefallen. Dadurch reduzierte sich die Position Vertragsvermögenswerte bzw. erhöhte sich die Position Vertragsverbindlichkeiten in unserer Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2018. Das Eigenkapital verringerte sich nach Berücksichtigung latenter Steuern.

Nachfolgend ist dargestellt, wie sich die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz im Berichtszeitraum bei einer fortwährenden Anwendung des IAS 18 dargestellt hätten:

In T€	31.12.2018 (wie berichtet)	Überleitung auf IAS 18	31.12.2018 nach IAS 18
Umsatzerlöse	130.983	-1.216	129.767
EBIT	-2.549	-1.216	-3.765
EBT	-3.643	-1.216	-4.859
Steuern vom Einkommen und Ertrag	2.020	365	2.385
Periodenergebnis	-1.623	-851	-2.474
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE	-1.417	-851	-2.268
Ergebnis je Aktie in €			0
- Unverwässert	-0,26	-0,15	-0,41
- Verwässert	-0,26	-0,15	-0,41

In T€	31.12.2018 (wie berichtet)	Überleitung auf IAS 18	Umgliederung	31.12.2018 nach IAS 18
Summe Aktiva	151.766	-2.759	0	149.007
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	26.938	0	1.757	28.695
Vertragsvermögenswerte	4.881	-3.124	-1.757	0
Aktive latente Steuern	6.637	365	0	7.002
Summe Verbindlichkeiten	82.357	-1.908	0	80.449
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	4	0	-4	0
Langfristiger passiver Rechnungsabgrenzungsposten	0	0	4	4
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.959	0	2.234	11.193
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	4.580	-1.908	-2.672	0
Kurzfristiger passiver Rechnungsabgrenzungsposten	0	0	438	438
Summe Eigenkapital	69.409	-851	0	68.558
Gewinnrücklage	7.604	-851	0	6.753

IFRS 9 (Finanzinstrumente)

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

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

Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte

IFRS 9 enthält drei Klassifizierungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“, „zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im Gewinn oder Verlust bewertet“ sowie „zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im sonstigen Ergebnis bewertet“. Die Zuord-

nung der Finanzinstrumente zu den IFRS-9-Kategorien erfolgt auf Basis des Geschäftsmodells, innerhalb dessen die Finanzinstrumente gehalten werden, sowie auf Basis der vertraglichen Zahlungsströme.

Die Mehrzahl unserer Schuldtitel sowie sämtliche Darlehen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte sowie sonstige finanzielle Forderungen erfüllen die Kriterien für eine Bilanzierung zu fortgeführten Anschaffungskosten. Eine Überleitung der Bewertungskategorien und der Buchwerte von IAS 39 auf IFRS 9 erfolgt tabellarisch unter dem Punkt 33. Finanzinstrumente.

Finanzielle Verbindlichkeiten

IFRS 9 hatte keine Auswirkungen auf die Bilanzierung unserer finanziellen Verbindlichkeiten.

Wertminderungen

Wir wenden seit dem 1. Januar 2018 das vereinfachte Wertminderungsmodell von IFRS 9 an, wodurch wir die über die Gesamtlaufzeit erwarteten Verluste aus allen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten erfassen. Für Zwecke der Wertminderungsmatrix haben wir unsere Landesgesellschaften in verschiedene Risikoklassen eingeteilt, hauptsächlich basierend auf verfügbaren Informationen der Länderrisikoeinstufung ihres Herkunftslandes. Das Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beurteilen wir dann anhand der historischen Ausfallrisiken sowie verfügbarer Informationen über die Länderrisikoeinstufung. Auf Grundlage unserer Analysen stellen historische Ausfallquoten in diesem Zusammenhang in der Regel eine angemessene Annäherung an zukünftig zu erwartende Ausfallrisiken dar. Ausste-

hende Forderungen und Vertragsvermögenswerte werden kontinuierlich lokal überwacht, um festzustellen, ob eine wesentliche Erhöhung des Ausfallrisikos vorliegt. Anhaltspunkte, dass Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte wertgemindert sind, beinhalten unter anderem Informationen über erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Kunden oder die Nichteinhaltung eines Zahlungsplans. Treffen diese Punkte zu, wird die Wertberichtigung entsprechend angepasst. In unserer Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung sind Aufwendungen aus erwarteten Kreditverlusten aus der Anwendung der Wertminderungsmatrix sowie von in ihrer Bonität beeinträchtigten Kunden separat in der Position Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte enthalten. Außenstände werden teilweise oder komplett abgeschrieben, wenn wir annehmen, dass die Wahrscheinlichkeit der Realisierung als unwahrscheinlich angesehen werden kann. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn das Insolvenzverfahren für den Kunden abgeschlossen ist oder sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft sind.

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

Die Erstanwendungseffekte von IFRS 9 stellen sich wie folgt dar:

In T€	31.12.2017	IFRS 15 Anpassung	IFRS 9 Anpassung	01.01.2018	31.12.2018
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	42.618	-9.123	0	33.495	27.531
Vertragsvermögenswerte, brutto	0	6.580	0	6.580	4.894
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte	-445	0	338	-107	-197
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte, netto	42.173			39.968	32.228

4. NEUE, NOCH NICHT IN KRAFT GETRETENE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

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

IFRS 16 (Leasingverhältnisse)

Am 13. Januar 2016 hat der IASB IFRS 16 herausgegeben. Wir werden IFRS 16 ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens (1. Januar 2019) unter Anwendung des modifizierten retrospektiven Ansatzes anwenden. Wesentliche Auswirkungen aus der Anwendung des neuen

Standards werden sich vor allem auf die Bilanzierung von Leasingverhältnissen bei SNP als Leasingnehmer und Immobilienmietverträgen ergeben, da grundsätzlich alle Leasingverhältnisse in der Bilanz eines Unternehmens (in Form von Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten) erfasst sein müssen. Wir beabsichtigen, von im Standard vorgesehenen Ausnahmeregelungen Gebrauch zu machen (wie beispielsweise in Bezug auf kurzfristige Leasingverhältnisse, Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte und hinsichtlich der Separierung von Komponenten eines Vertrags, die kein Leasing darstellen).

Zudem planen wir die Anwendung des praktischen Hilfsmittels, dass IFRS 16 auf alle vor dem 1. Januar 2019 abgeschlossenen Verträge angewendet wird, die gemäß IAS 17 und IFRIC 4 als Leasingverhältnisse eingestuft wurden.

SNP als Leasingnehmer

Der SNP-Konzern wird neue Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für Operating-Leasingverhältnisse von Büroflächen und Fahrzeugen erfassen. Die Art der Aufwendungen, die mit diesen Leasingverhältnissen im Zusammenhang stehen, werden sich ändern, da der Konzern Abschreibungen auf aktivierte Nutzungsrechte und Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten erfassen wird und keinen Mietaufwand mehr. Zuvor hatte der Konzern die Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt und Vermögenswerte und Schulden nur in dem Umfang erfasst, in dem ein zeitlicher Unterschied zwischen den tatsächlichen Leasingzahlungen und dem erfassten Aufwand bestand.

Wir gehen davon aus, zum 1. Januar 2019 Nutzungsrechte an Leasingobjekten in Höhe von rund 14,7 Mio. € und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 14,7 Mio. € in der Bilanz zu erfassen.

Das Betriebsergebnis (EBIT) erhöht sich im Geschäftsjahr 2019 durch die geänderte Aufwandserfassung voraussichtlich um 0,3 Mio. €.

Aus dem geänderten Ausweis der Leasingaufwendungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen wird sich entsprechend der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit verbessern und der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit verschlechtern, da die Tilgung der Leasingverbindlichkeiten als Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit klassifiziert wird.

Der Konzern erwartet nicht, dass sich die Anwendung von IFRS 16 auf seine Fähigkeit auswirken wird, die Financial Covenants des Schuldscheindarlehensvertrags einzuhalten.

Für die Finance-Leasing-Verhältnisse der Gruppe werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet.

5. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis umfasst neben der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Dossenheimer Landstraße 100, 69121 Heidelberg, Deutschland, als Obergesellschaft die folgenden Tochtergesellschaften, bei denen der SNP Schneider-Neureither & Partner SE unmittelbar und mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

NAME DER GESELLSCHAFT	SITZ DER GESELLSCHAFT	ANTEILSBESITZ IN %
SNP Transformations Deutschland GmbH	Thale, Deutschland	100
SNP Business Landscape Management GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications Singapore Private Limited ¹	Singapur	100
SNP Applications EMEA GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Austria GmbH	Pasching, Österreich	100
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen, Schweiz	100
SNP Resources AG	Steinhausen, Schweiz	100
Schneider-Neureither & Partner Iberica, S.L.	Madrid, Spanien	100
SNP Transformations, Inc.	Jersey City, NJ, USA	100
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty.) Limited	Johannesburg, Südafrika	100
Hartung Consult GmbH	Berlin, Deutschland	100
Hartung Information System Co., Ltd.	Shanghai, China	100
SNP Transformations SEA Pte. Ltd.	Singapur	81
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd.	Kuala Lumpur, Malaysia	81
Harlex Management Ltd.	London, Großbritannien	100
Harlex Consulting Ltd.	London, Großbritannien	100
SNP Poland Sp. z o.o. (vormals Business Consulting Center S.P.O.O.) ^{3,4,5}	Suchy Las, Polen	100
Innoplexia GmbH ²	Heidelberg, Deutschland	100
ADP Consultores S.R.L.	Buenos Aires, Argentinien	100
ADP Consultores Limitada	Santiago de Chile, Chile	100
ADP Consultores S.A.S.	Bogotá, Kolumbien	100
ERST European Retail Systems Technology GmbH	Hamburg, Deutschland	100

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

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

³ Die BCC IP Sp. z o.o. wurde im November 2018 im Rahmen einer konzerninternen Umstrukturierung in die SNP Poland Sp. z o.o. zu Buchwerten verschmolzen. Hieraus ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzern.

⁴ Die BCC Business Consulting Center GmbH i. L. wurde 2018 wegen Unwesentlichkeit aus dem Konsolidierungskreis genommen.

⁵ Die BCC Business Consulting Center Netherlands B.V. wurde 2018 wegen Unwesentlichkeit aus dem Konsolidierungskreis genommen.

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

6. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

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

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter sind die Teile des Periodenergebnisses und des Reinvermögens, die auf Anteile entfallen, die weder unmittelbar noch mittelbar der SNP SE zugeordnet werden. Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter werden in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals getrennt vom Eigenkapital der Eigentümer der SNP SE ausgewiesen. Änderungen der Beteiligungsquote des Mutterunternehmens an einem Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert.

Assoziierte Unternehmen

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

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Rein-

vermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit dem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmäßig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung enthält den Anteil des Konzerns am Periodenergebnis des assoziierten Unternehmens. Unmittelbar am Eigenkapital des assoziierten Unternehmens ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und soweit erforderlich in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen eliminiert.

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

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

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

7. WÄHRUNGSUMRECHNUNG UND HYPERINFLATION

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

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

Wir wenden erstmalig die Rechnungslegung für Hochinflationen, IAS 29, für unsere Tochtergesellschaft in Argentinien an, indem wir die Abschlüsse dieser Tochtergesellschaft für die aktuelle Periode unter Berücksichtigung der Veränderung der allgemeinen Kaufkraft der lokalen Währung auf Basis des relevanten Preisindizes zum Berichtsstichtag anpassen. Der angepasste Abschluss unserer Tochtergesellschaft in Argentinien wird zum Stichtagskurs umgerechnet. Die größten Auswirkungen aus dieser Bilanzierungsmethode stellen sich wie folgt dar:

- Umsatzerlöse (Rückgang um 3,2 Mio. € im Jahr 2018),
- Aufwendungen und sonstige Erträge und Steuern (Gewinnerhöhung um 3,2 Mio. € im Jahr 2018),
- EBIT (minimale Auswirkung im Jahr 2018),
- Geschäfts- und Firmenwert (Erhöhung um 3,5 Mio. € zum 31. Dezember 2018),
- Eigenkapital (Anstieg der sonstigen Rücklagen um 4,0 Mio. € zum 31. Dezember 2018),
- Gewinn oder Verlust aus der Nettofinanzposition (Verlust in Höhe von 174 T€).

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

Name der Gesellschaft	Land	Währung	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
			2018	2017	2018	2017
SNP (Schweiz) AG	Schweiz	CHF	1,1269	1,1702	1,15488	1,1117
SNP Resources AG	Schweiz	CHF	1,1269	1,1702	1,15488	1,1117
SNP Transformations, Inc.	USA	USD	1,1450	1,1993	1,18149	1,1297
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Südafrika	ZAR	16,4594	14,8054	15,61336	15,0490
Hartung Information System Co., Ltd.	China	CNY	7,8751	7,8044	7,80735	7,6290
SNP Transformations SEA Pte. Ltd.	Singapur	SGD	1,5591	1,6024	1,59285	1,5588
SNP Applications Singapore Private Limited	Singapur	SGD	1,5591	1,6024	1,59285	1,5588
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd.	Malaysia	MYR	4,7317	4,8536	4,76418	4,8527
Harlex Management Ltd.	United Kingdom	GBP	0,8945	0,8872	0,88475	0,8766
Harlex Consulting Ltd.	United Kingdom	GBP	0,8945	0,8872	0,88475	0,8766
Business Consulting Center Sp. z o.o.	Polen	PLN	4,3014	4,1770	4,26057	4,2570
ADP Consultores S.R.L.	Argentinien	ARS	43,0014	22,3663	*	20,5768
ADP Consultores Limitada	Chile	CLP	795,8900	735,2100	756,64482	747,7923
ADP Consultores S.A.S.	Kolumbien	COP	3.720,9640	3.578,7110	3.487,4998	3.509,3440

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

8. VERWENDUNG VON SCHÄTZUNGEN

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

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

Umsatzrealisierung

Die Bewertung von kundenindividuellen Projekten basiert auf der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Im Rahmen dieser Methode müssen unter anderem die voraussichtlichen Gesamtkosten und hieraus abgeleitet der Fertigstellungsgrad sowie die voraussichtlichen Umsatzerlöse abgeschätzt werden. Die zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen, die mit der Bestimmung des Fertigstellungsgrades einhergehen, haben Einfluss auf die Höhe sowie die zeitliche Verteilung der realisierten Umsätze und damit sind sie mit Unsicherheiten verbunden. Sofern keine hinreichenden Informationen verfügbar sind, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Kosten realisiert.

Bei der Bilanzierung unserer Mehrkomponentenverträge müssen wir folgende Faktoren bestimmen:

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

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

Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Bilanzierung von Ertragsteuern

Aufgrund unserer international ausgerichteten Geschäftstätigkeit unterliegen wir den sich ändernden Steuergesetzen der jeweiligen Rechtsordnungen. Unsere gewöhnliche Geschäftstätigkeit umfasst zudem Transaktionen, bei denen die letztendlichen steuerlichen Folgen aufgrund unterschiedlicher Auslegungen von Steuergesetzen ungewiss sind. Darüber hinaus sind die von uns gezahlten Ertragsteuern grundsätzlich Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Daher sind Ermessensausübungen für die Bestimmung unserer weltweiten Ertragsteuerschulden erforderlich. Wir schätzen die Entwicklung der ungewissen Steuerfestsetzungen auf der Basis der derzeitigen Steuergesetze und unserer Auslegungen. Änderungen dieser Annahmen, die diesen Schätzungen zugrunde liegen, und Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer Ertragsteuerschulden zur Folge haben. Die Beurteilung, ob ein latenter Steueranspruch wertgemindert ist, erfordert Ermessensausübungen des Managements, da wir zukünfti-

ges zu versteuerndes Einkommen schätzen müssen, um zu bestimmen, ob die Nutzung des latenten Steueranspruchs wahrscheinlich ist. Bei der Beurteilung unserer Fähigkeit, unsere latenten Steueransprüche zu nutzen, berücksichtigen wir sämtliche verfügbaren Informationen, einschließlich des in der Vergangenheit erzielten zu versteuernden Einkommens und des prognostizierten zu versteuernden Einkommens in den Perioden, in denen sich die latenten Steueransprüche voraussichtlich realisieren. Unsere Beurteilung des zukünftigen zu versteuernden Einkommens basiert auf Annahmen über die zukünftigen Marktbedingungen und die zukünftigen Gewinne der SNP. Änderungen dieser Annahmen sowie Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer latenten Steueransprüche zur Folge haben.

Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

Im Rahmen der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen sind Ermessensausübungen bei der Beurteilung erforderlich, ob ein immaterieller Vermögenswert identifizierbar ist und separat vom Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt werden sollte. Darüber hinaus ist die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva zum Erwerbszeitpunkt mit erheblichen Ermessensausübungen des Managements verbunden. Die erforderlichen Bewertungen basieren auf den zum Erwerbszeitpunkt verfügbaren Informationen sowie auf den nach Ansicht des Managements angemessenen Erwartungen und Annahmen. Diese Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen können unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unter anderem aus folgenden Gründen wesentlich beeinflussen:

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

Folgebilanzierung vom Geschäfts- oder Firmenwert und von sonstigen immateriellen Vermögenswerten

Ermessensausübungen sind erforderlich:

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

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

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

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

9. WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die liquiden Mittel enthalten kurzfristige, hochliquide Anlagen, die innerhalb von drei Monaten oder weniger zu flüssigen Mitteln umgewandelt werden können und dabei kein Wertrisiko beinhalten.

Finanzinstrumente

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

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

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden in der Konzernbilanz angesetzt, wenn SNP bei einem Finanzinstrument Vertragspartei wird. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht weiter fortbestehen. Beispielsweise erfolgt die Ausbuchung von Forderungen, wenn ihre Uneinbringlichkeit endgültig feststeht. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Alle Finanzinstrumente werden zunächst mit ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert. Lediglich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne bedeutsame Finanzierungskomponente werden zum Transaktionspreis im Sinn des IFRS 15 angesetzt.

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

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte, die „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden, umfassen sämtliche Vermögenswerte, deren vertragliche Bestimmungen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen führen.

men führen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen, sofern diese Vermögenswerte nicht nur mit der Absicht gehalten werden, die über ihre jeweilige Laufzeit erwarteten vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen, sondern auch Zahlungsströme aus ihrer Veräußerung zu generieren. In diese Kategorie fallen zum Beispiel Anteile an Investmentfonds, die der langfristigen Geldanlage dienen. Der Konzern hält im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Vermögenswerte, die dieser Kategorie entsprechen.

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

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

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

Finanzielle Verbindlichkeiten werden im Regelfall zu „fortgeführten Anschaffungskosten“ bewertet. Sie umfassen grundsätzlich alle finanziellen Verbindlichkeiten, sofern diese keine Derivate darstellen. Zum Zugangszeitpunkt werden sie grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert bewertet, der regelmäßig dem Wert der erhaltenen Gegenleistung entspricht. Die Folgebewertung wird erfolgswirksam zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode vorgenommen. Bei SNP werden zum Beispiel Schuld-scheindarlehen, die in der Position finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen werden, zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, umfassen derivative Verbindlichkeiten. Diese werden zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung ebenfalls zum Wert der erhaltenen Gegenleistung als beizulegender Zeitwert bewertet. Letzterer entspricht ebenfalls dem Wertmaßstab für diese Verbindlichkeiten im Rahmen der Folgebewertung. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Geschäfte in Derivaten vorgenommen.

Die Ausführungen zu den im Vorjahr angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen nach IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ sind im Geschäftsbericht 2017 enthalten. Eine Überleitung der Bewertungskategorien und der Buchwerte von IAS 39 auf IFRS 9 erfolgt tabellarisch unter dem Punkt 33. Finanzinstrumente.

Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und Schulden

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

Ein Finanzinstrument gilt als an einem aktiven Markt notiert, wenn notierte Preise an einer Börse, von einem Händler, Broker, einer Branchengruppe, einem Preisbe-

rechnungsservice oder einer Aufsichtsbehörde leicht und regelmäßig erhältlich sind und diese Preise aktuelle und regelmäßig auftretende Markttransaktionen wie unter unabhängigen Dritten darstellen. Der beizulegende Zeitwert wird durch einen zwischen einem vertragswilligen Käufer und einem vertragswilligen Verkäufer in einer Transaktion zu marktüblichen Bedingungen vereinbarten Preis bestimmt. Der beizulegende Zeitwert dieser Finanzinstrumente weist den höchsten Grad an Verlässlichkeit (Stufe 1) auf.

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

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

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

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

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

Der Buchwert der langfristigen Verbindlichkeiten entspricht unter Zugrundelegung des Marktpreises für ähnliche Finanzierungen in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert.

Vorräte

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

Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen nichtfinanziellen Vermögenswerte setzen wir zu fortgeführten Anschaffungskosten an.

Geschäfts- und Firmenwert

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

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

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 53.733 T€ (i. Vj. 56.126 T€) wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests dem Segment Professional Services zugeordnet.

Das Segment Professional Services stellt die kleinste zahlungsmittelgenerierende Einheit im Konzern dar, für die der Geschäfts- oder Firmenwert im Rahmen der internen Steuerung überwacht wird. Der Werthaltigkeitstest basiert auf dem Nutzungswert, der durch Abzinsung der im Rahmen der Weiterführung der jeweiligen Einheiten entstehenden geplanten Cashflows er-

mittelt wird. Die Cashflow-Planung erfolgt auf Basis der aktuellen operativen Ergebnisse sowie einer Unternehmensplanung über einen Zeitraum von drei Jahren. Cashflows der nachfolgenden Jahre werden mit einer konstanten Wachstumsrate von 1,00% (i. Vj. 1,00%) fortgeschrieben. Diese Cashflow-Prognosen werden mittels eines Abzinsungssatzes von 9,36% (i. Vj. 10,5%) vor Steuern auf den Nutzungswert abgezinst. Bei der Unternehmensplanung werden sowohl aktuelle Erkenntnisse als auch historische Entwicklungen berücksichtigt. Weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ergab sich ein Wertminderungsbedarf.

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse für die zahlungsmittelgenerierende Einheit „Professional Services“ wurde eine Minderung der Segmentumsatzerlöse um 10%, eine Erhöhung der gewichteten Kapitalkosten vor Steuern um 1,0 Prozentpunkte oder eine Reduzierung der EBIT-Marge um 1,0 Prozentpunkte vorgenommen. Auf dieser Grundlage resultiert eine Abwertung von TEUR 702 des Goodwill bei dem Zuschlag auf die gewichteten Kapitalkosten vor Steuern, ansonsten ergibt sich kein Wertminderungsbedarf betreffend den Goodwill der zahlungsmittelgenerierenden Einheit „Professional Services“.

Bei folgenden, der Berechnung des Nutzungswerts der Einheit „Professional Services“ zugrunde gelegten Annahmen bestehen Schätzungsunsicherheiten:

- EBIT-Marge
- Abzinsungssatz
- Wachstumsrate

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

Die Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten jeweils zuzuordnenden spezifischen Risiken dar, darunter des Zinseffekts und der spezifischen Risiken der Vermögenswerte. Die Berechnung des Abzinsungssatzes berücksichtigt die spezifischen Umstände des Konzerns und seines Geschäftssegments, für das der Impairment-Test durchgeführt wird, und basiert auf seinen gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC). Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (WAAC) wurde auf der Grundlage des Capital Asset Pricing Model (CAPM) abgeleitet. Hierbei wurden Daten eines Finanzdienstleisters verwertet, unter anderem zur Ableitung des Beta-Faktors im Rahmen einer Peer-Group-Analyse (Vergleichsunternehmen derselben Branche) zur Be-

rücksichtigung des segmentspezifischen Risikos. Weitere Parameter bilden die Marktrisikoprämie sowie der Basiszinssatz. Die durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten berücksichtigen sowohl das Fremd- als auch das Eigenkapital.

Den Wachstumsraten liegen branchenbezogene Erwartungswerte zugrunde.

Wir sind der Ansicht, dass keine realistische Änderung der wesentlichen Annahmen dazu führt, dass der Buchwert unseres Segments Professional Services seinen erzielbaren Betrag übersteigt.

Im Berichtsjahr 2018 ergaben sich in Bezug auf die Position Geschäfts- und Firmenwert negative Währungsumrechnungseffekte gemäß IAS 21 in Höhe von -5.907 T€ (i. Vj. -1.331 T€). Zusätzlich ergab sich ein positiver Effekt aus der Anwendung von IAS 29 von 3.515 T€ (i. Vj. 0 T€).

Immaterielle Vermögenswerte

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

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer liegen nicht vor.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Gemäß IAS 38 sind Forschungskosten als Aufwand zu erfassen, während Entwicklungskosten bei Vorliegen von weiteren Kriterien zu aktivieren sind. Ist es bei einem internen Projekt nicht eindeutig möglich, die Forschungsphase von der Entwicklungsphase abzugrenzen, sind die mit diesem Projekt verbundenen Ausgaben insgesamt als Forschungskosten zu behandeln. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2018 Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 16.626 T€ (i. Vj. 13.984 T€) als Aufwand erfasst, da eine eindeutige Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsphase nicht möglich war. Dies entspricht einem Anteil von 12,7% der Umsatzerlöse (i. Vj. 11,4%).

In einem Sonderfall wurden im Vorjahr extern vergebene Entwicklungsleistungen in Höhe von 144 T€ sowie Eigenleistungen in Höhe von 161 T€, die für den Abschluss des Projekts notwendig waren, aktiviert. Im Geschäftsjahr 2018 gab es keine Aktivierungen für Entwicklungsleistungen.

Sachanlagevermögen

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

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

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

Der Konzern hat im Berichtsjahr keine Wertminderungen vorgenommen.

Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten

Siehe Ausführungen unter Finanzinstrumente.

Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten werden erstmalig mit ihrem beizulegenden Zeitwert, angepasst um Transaktionskosten, angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode.

Rückstellungen für Pensionen

Die Rückstellungen für Pensionen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) gemäß IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ gebildet. Bei diesem Verfahren werden nicht nur die am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Renten und Gehältern bei Einschätzung der relevanten Einflussgrößen berücksichtigt. Die Berechnung beruht auf versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen. Bei den in der Bilanz erfassten Beträgen sind die durch versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Bestandsveränderungen und Abweichungen zwischen den getroffenen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung enthalten. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgsneutral verrechnet. IAS 19 (2011) wurde erstmalig 2013 angewendet. Der Aufwand aus der Dotierung der Pensionsrückstellungen in Höhe des laufenden Dienstzeitaufwandes wird unter den Personalkosten ausgewiesen, während der darin enthaltene Zinsanteil im Finanzergebnis ausgewiesen wird.

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

Sonstige Rückstellungen

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

Passive Rechnungsabgrenzungsposten

In den passiven Rechnungsabgrenzungsposten waren bis zum Dezember 2017 Abgrenzungen für Wartungserlöse enthalten. Da es sich inhaltlich um Vertragsverbindlichkeiten handelt, erfolgt ab dem 1. Januar 2018 der Ausweis unter den Vertragsverbindlichkeiten.

Eigene Anteile

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

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE hat bis zum 21. Februar 2013 insgesamt 7.294 Stück eigene Aktien zurückgekauft. Nach Zuteilung der Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln von der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 beschlossen) beträgt der aktuell gehaltene Aktienbestand 21.882 Aktien. Die Anschaffungskosten in Höhe von 414.650,19 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen. In den Geschäftsjahren 2014 bis 2018 ergaben sich keine Änderungen.

Steuern

Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

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

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

Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 „Ertragsteuern“ auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden (Liability Method) sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für angesammelte und vortragsfähige steuerliche Verlustvorträge haben wir nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese

Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils in absehbarer Zeit führen. Als absehbare Zeit werden grundsätzlich die nächsten vier Geschäftsjahre betrachtet. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen. Latente Steueransprüche und -schulden werden in der Konzernbilanz als langfristige Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ausgewiesen.

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

Wertberichtigungen auf den Buchwert der aktiven latenten Steuern werden dann vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus den latenten Steuern nicht wahrscheinlich ist und dem Konzern aufgrund fehlender Verrechnungsmöglichkeiten kein Nutzen zufließen wird. Der Ansatz von latenten Steueransprüchen erfolgt auf der Basis der Planungsrechnung der jeweiligen Gesellschaften. Diese Planungsrechnungen werden jährlich überarbeitet und bedürfen einer Vielzahl von Einschätzungen. Diese Einschätzungen können sich aufgrund von Veränderungen des Markt- und Wettbewerbsumfelds, der Kundenstruktur und der allgemeinen Wirtschaftslage ändern. Aufgrund der regelmäßigen Neubeurteilung kann der Ansatz der latenten Steueransprüche erheblichen Schwankungen unterliegen.

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

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

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn ein einklagbarer Anspruch auf Aufrechnung besteht und wenn die latenten Steueransprüche und latenten Steuerschulden sich

auf Ertragsteuern beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden für entweder dasselbe Steuersubjekt oder unterschiedliche Steuersubjekte, die beabsichtigen, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Leasing

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Finanzierungsleasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen an dem übertragenen Vermögenswert auf den Konzern übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Zugleich wird eine entsprechende Verbindlichkeit angesetzt, die in der Folgezeit nach der Effektivzinsmethode getilgt und fortgeschrieben wird. Leasingzahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Die Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen werden direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlust-Rechnung erfasst. In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen wird über die entsprechende zukünftige Belastung berichtet.

SNP hat sowohl Leasingverträge abgeschlossen, bei denen das wirtschaftliche Eigentum an den gemieteten Gegenständen beim Leasinggeber verbleibt (operatives Leasing) als auch solche, bei denen SNP als Leasingnehmer alle wesentlichen Chancen und Risiken trägt und somit als wirtschaftlicher Eigentümer anzusehen ist (Finanzierungsleasing).

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

Umsatzrealisierung

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

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

Unsere Umsätze resultieren aus folgenden typischen Leistungsverpflichtungen:

- Professional Services
 - Beratungsleistungen
 - Rechenzentrumsleistungen
 - Schulungs- und sonstige Serviceleistungen
- Cloud
- Lizenzen
 - Lizenzen aus Eigenentwicklungen
 - Lizenzen aus Handelsgeschäften (Reselling)
- Wartung

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Umsätze im Professional-Service-Geschäft werden über einen bestimmten Zeitraum nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) realisiert. Die Gewinnrealisierung erfolgt entsprechend dem Fertigstellungsgrad. Dieser wird ermittelt als Verhältnis der bis zum Stichtag angefallenen Auftragsstunden zu den am Stichtag geschätzten gesamten Auftragsstunden. Ein erwarteter Verlust wird sofort aufwandswirksam erfasst. Die Rechnungsstellung erfolgt gemäß den vertraglichen Bedingungen.

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

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

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

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

Aufwandserfassung

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

Finanzergebnis

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

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

10. AKQUISITIONEN / UNTERNEHMENSERWERBE

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

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

Ausweitung der Beteiligung an der Innoplexia GmbH auf 100%

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

beherrschenden Anteile waren in Höhe von 84 T€ auszubuchen; die verbleibende Differenz in Höhe von 1.106 T€ mindert die Gewinnrücklagen.

11. ERGEBNIS JE AKTIE

		2018	2017
Den Aktionären der SNP SE zustehendes Ergebnis	€	-1.417.009,11	-2.431.075,75
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (unverwässert)	Stück	5.493.314	5.189.918
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (verwässert)	Stück	5.493.314	5.189.918
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	-0,26	-0,47
Verwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	-0,26	-0,47

12. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

In T€	Professional Services	Software	Gesamt
EBIT der Segmente			
2018	-5.252	9.034	3.782
Marge	-5,2%	30,3%	2,9%
2017	276	4.902	5.178
Marge	0,3%	20,4%	4,2%
Darin enthaltene Segmentaußenumsätze			
2018	101.199	29.784	130.983
2017	98.333	24.010	122.343

Überleitungsrechnung		
In T€	2018	2017
Ergebnis		
Summe berichtspflichtige Segmente	3.782	5.178
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-6.331	-5.685
EBIT	-2.549	-507

Berichterstattung nach Regionen

Regionen	(Außen-)Umsatz		Langfristige Vermögenswerte		Investitionen	
in T€	2018	2017	2018	2017	2018	2017
DACH	63.500	63.995	20.777	21.594	2.069	9.659
EMEA	28.165	23.612	28.522	29.728	835	24.118
Nordamerika	15.505	15.891	2.903	2.849	344	563
Südamerika	16.791	11.972	12.222	14.756	59	15.807
Asien	7.022	6.873	3.355	3.272	70	128
Gesamt	130.983	122.343	67.779	72.199	3.377	50.275

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

Das Segment Software beinhaltet die Leistungsverpflichtungen Softwarelizenzierung, Wartung und Cloud-Lösungen. Wesentlich sind die Entwicklung und Vermarktung der selbst entwickelten Softwarelösung für

ERP-Transformationen SNP Transformation Backbone und der Erweiterung zum SNP Transformation Backbone® with SAP LT, des Softwareprodukts CrystalBridge, des SNP Interface Scanner, der Übersetzungssoftware SNP Dragoman sowie der Software SNP Data Provisioning and Masking, einer Softwarelösung zur Migration und sicheren Maskierung von produktiven ERP-Daten für Tests, Trainings und für die Qualitätssicherung.

Zusätzlich werden hier auch die Verkäufe von Fremdsoftware dargestellt. Von den gesamten Umsatzerlösen des Segments Software wurde 21.983 T€ zeitraumbezogen und 7.801 T€ zeitpunktbezogen realisiert.

Der Bereich Professional Services umfasst die Beratung bei Veränderungen im Unternehmensbereich. Dabei spielt die Management- und Projektmanagementberatung eine essenzielle Rolle im Dienstleistungsportfolio: Im Wesentlichen unterteilt sich diese Beratung auf die beiden Bereiche Business Landscape Transformation (BLT) und Business Landscape Management (BLM).

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

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

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

13. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Die liquiden Mittel betreffen Guthaben bei Kreditinstituten sowie den Kassenbestand.

14. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

in T€	2018			2017		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	1.520	123	1.643	403	337	740
Mietkautionen	0	588	588	0	472	472
Gesamt	1.520	711	2.231	403	809	1.212

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen bestehen aus Darlehen an Mitarbeiter und Dritte, Schecks mit einer Fälligkeit von über drei Monaten sowie anderen Forderungen. Zum 31. Dezember 2018 gab es keine sonstigen finanziellen Forderungen, die überfällig, aber nicht wertgemindert waren. Zum Berichtszeitpunkt liegen uns keine Anhaltspunkte für eine Wertminderung finanzieller Forderungen vor, die nicht überfällig und nicht wertgemindert sind.

15. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

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

in T€	2018			2017		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Bruttobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	27.122	409	27.531	33.225	270	33.495
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-184	0	-184	-445	0	-445
Gesamt	26.938	409	27.347	32.780	270	33.050

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unverzinslich und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Weitere Informationen zur Fälligkeitsanalyse finden Sie unter Punkt 33.

Im Vorjahr wurden unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zusätzlich die Forderungen aus PoC in Höhe von 9.123 T€ ausgewiesen. Im Zuge der Umstellung auf den neuen Bilanzierungsstandard IFRS 15 werden diese in der separaten Bilanzposition Vertragsvermögenswerte ausgewiesen. Die Darstellung des Vorjahres wurde entsprechend angepasst.

realisiert, die zu Beginn der Periode in den Vertragsverbindlichkeiten enthalten waren. Wir gehen davon aus, dass über 90% der am 31. Dezember 2018 erfassten Vertragsverbindlichkeiten in der nächsten Berichtsperiode als Umsatzerlöse erfasst werden.

Den zum 31. Dezember 2018 nicht oder nicht vollständig erfüllten Leistungsverpflichtungen ist insgesamt ein Transaktionspreis von 56.300 T€ zugeordnet. Das Management geht davon aus, dass hiervon 80 bis 90% im Geschäftsjahr 2019 und der Rest in den Folgeperioden als Erlös erfasst werden.

16. VERTRAGSVERMÖGENSWERTE UND VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen im Geschäftsjahr 2018:

Vertragsvermögenswerte	In T€
Stand 01.01.2018	6.580
Laufende Veränderung	-1.686
Wertberichtigungen auf Vertragsvermögenswerte	-13
Stand 31.12.2018	4.881
Vertragsverbindlichkeiten	
Stand 01.01.2018	2.336
Im Berichtsjahr erfasste Umsatzerlöse	-2.302
Zugänge	4.550
Stand 31.12.2018	4.584

Die Veränderungen der Vertragssalden im Geschäftsjahr 2018 sind im Wesentlichen das Resultat der laufenden Geschäftstätigkeit und der damit verbundenen Veränderungen von Projektfortschritt und Abrechnungen. In Höhe von 2.302 T€ wurden in der aktuellen Berichtsperiode Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden

Im Vorjahr wurden die Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten noch unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bzw. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Im Zuge der Umstellung auf den neuen Bilanzierungsstandard IFRS15 werden hierfür separate Bilanzpositionen gezeigt.

17. VORRÄTE

Bei den Vorräten handelt es sich um Softwarelizenzen, die mit Weiterveräußerungsabsicht erworben wurden.

18. SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

in T€	2018			2017		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1.241	30	1.271	833	80	913
Forderungen aus Steuererstattungen	617	0	617	924	0	924
Übrige sonstige Vermögenswerte	267	5	272	120	6	126
Gesamt	2.125	35	2.160	1.877	86	1.963

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

19. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagenspiegel für das Geschäftsjahr 2018 und für das Vorjahr dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

20. SACHANLAGEN

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen für das Geschäftsjahr 2018 und für das Vorjahr ist im Anlagenspiegel dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

21. NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTE BETEILIGUNGEN

Im Geschäftsjahr 2012 wurde eine Beteiligung in Höhe von 24% des Stammkapitals an der Composite Design Transformation GmbH aus Walldorf erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die IT-Beratung. Im Ge-

schäftsjahr 2012 wurde der Beteiligungsansatz auf 1,00 € abgeschrieben. Auf Basis der aktuellen Informationen ergeben sich keine Änderungen in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung.

Mit dem Erwerb der Hartung Consult GmbH im Januar 2016 hat die SNP SE 40,02% der Anteile an der Polygon Solutions GmbH aus Lünen erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die IT-Beratung. Im Geschäftsjahr 2017 wurde der Beteiligungsansatz auf 1,00 € abgeschrieben, da das Management von keinen nachhaltigen positiven Ergebnisbeiträgen in der Zukunft ausgeht und kein entsprechender Veräußerungspreis erzielt werden kann. Auf Basis der aktuellen Informationen ergeben sich keine Änderungen in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung.

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

22. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

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

in T€	2018			2017		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.945	0	8.945	11.422	550	11.972
Erhaltene Anzahlungen	0	0	0	330	0	330
Übrige Verbindlichkeiten	14	273	287	15	30	45
Gesamt	8.959	273	9.232	11.767	580	12.347

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen vorwiegend Abgrenzungsposten für mietfreie Zeiten.

Im Vorjahr wurden die Verbindlichkeiten aus PoC bzw. erhaltenen Anzahlungen noch unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Im Zuge der Umstellung auf den neuen Bilanzierungsstandard IFRS 15 werden die Verbindlichkeiten aus PoC in der separaten Bilanzposition Vertragsverbindlichkeiten ausgewiesen.

23. FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

in T€	2018			2017		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	425	39.682	40.107	1.026	39.598	40.624
Kaufpreisverpflichtungen	4.533	2.606	7.139	9.751	9.067	18.818
Leasingverpflichtungen	395	359	754	318	315	633
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	146	146	141	507	648
Gesamt	5.353	42.793	48.146	11.236	49.487	60.723

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

Die Schuldscheindarlehen wurden in der Bilanz abzüglich der Vermittlungsprovision und zuzüglich abgegrenzter Zinsen mit einem Wert von 39,6 Mio. € angesetzt. Zum 31. Dezember 2018 beträgt der Bilanzwert 40,0 Mio. € (i. Vj. 39,9 Mio. €).

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

SNP hat Finanzierungsleasingverträge für Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattung abgeschlossen. Die Verpflichtungen des Konzerns aus Finanzierungsleasing sind durch das Eigentum des Leasinggebers an den Leasinggegenständen besichert. Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen sind als Leasingverpflichtung in obiger Tabelle angegeben.

Sicherheiten für finanzielle Verbindlichkeiten werden nicht gestellt. Stattdessen werden branchenübliche Covenants vereinbart, an welche Kündigungsmöglichkeiten geknüpft sind. Die den Covenants zugrunde liegenden Finanzkennzahlen konnten in 2018 allesamt erfüllt werden.

24. SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

in T€	2018			2017		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	12.629	0	12.629	12.289	0	12.289
Sonstige Steuern	2.705	0	2.705	3.160	0	3.160
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	668	0	668	999	0	999
Gesamt	16.002	0	16.002	16.448	0	16.448

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

25. RÜCKSTELLUNGEN

In T€	Stand 01.01.2018	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2018
Gewährleistungsrisiken	5	0	-5	0	0
Archivierungskosten	60	-5	-12	5	48
Prozesskosten	40	-23	-15	180	182
Freistellung Mitarbeiter	0	0	0	169	169
Gesamt	105	-28	-32	354	399

26. STEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE UND STEUERSCHULDEN

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

Ertragsteuern

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	2018	2017
Aufwand für laufende Steuern		
Laufende Ertragsteuern Berichtsjahr	1.312	1.516
Laufende Ertragsteuern betreffend Vorperioden	260	-195
	1.572	1.321
Ertrag aus latenten Steuern		
Veränderung der zeitlichen Differenzen Berichtsjahr	571	118
Veränderung der zeitlichen Differenzen Vorperioden	-134	262
Veränderung Steueransprüche aus steuerlichen Verlustvorträgen	-4.029	-894
	-3.592	-514
	-2.020	807

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

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

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

in T€	2018			2017		
	Vor Steuern	Steuern	Nach Steuern	Vor Steuern	Steuern	Nach Steuern
Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	-102	14	-88	43	-11	32

Steuerüberleitungsrechnung

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

In T€	2018	2017
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	-3.643	-1.859
Erwarteter Steuerertrag/-aufwand zum Satz von 30%	-1.093	-558
Auswirkungen unterschiedlicher Steuersätze	-57	142
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	-28	127
Periodenfremde laufende Ertragsteuern	260	-195
Periodenfremde latente Steuern	-134	262
Ausländische Quellensteuer	39	19
Nicht steuerwirksame Aufwendungen/Erträge	-498	465
Auflösung von Wertberichtigungen auf Verlustvorträge	-769	0
Verzicht auf Aktivierung von Verlustvorträgen laufendes Jahr	204	701
Nutzung nicht aktivierter Verlustvorträge laufendes Jahr	-19	-160
Sonstige Einflüsse	75	4
Ausgewiesene Steuer vom Einkommen und Ertrag	-2.020	807

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

In T€	31.12.2018	31.12.2017
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	-1.250	-1.792
Sachanlagen	-157	-167
Forderungen/Vertragsvermögenswerte	-929	-1.219
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	-6	-9
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-95	-121
Verbindlichkeiten/Vertragsverbindlichkeiten	-172	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-12	0
Latente Steuerschulden	-2.621	-3.308
Saldierung	1.606	1.783
Summe passive latente Steuern	-1.015	-1.525
Aktive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	546	691
Sachanlagen	148	0
Steuerliche Verlustvorträge	5.921	1.871
Forderungen/Vertragsvermögenswerte	123	98
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	14	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	48	6
Liquide Mittel	98	0
Pensionsverpflichtungen	444	369
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	147	147
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	754	408
Latente Steueransprüche	8.243	3.590
Saldierung	-1.606	-1.783
Summe aktive latente Steuern	6.637	1.807

Die Aktivierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge im Geschäftsjahr 2018 betrifft die Muttergesellschaft (4.043 T€) sowie die deutsche Tochtergesellschaft Innoplex GmbH (159 T€) und die ausländischen Einheiten SNP Transformations Inc., Jersey City, NJ, USA, (1.297 T€), Hartung Information System Co., Ltd. Shanghai, China, (159 T€), die SNP Transformations SEA Pte. Ltd. Singapur (79 T€) und die ADP Consultores Limitada, Santiago de Chile, Chile, (184 T€). Die Verlustvorträge in Deutschland, Chile sowie Singapur und USA sind jeweils zeitlich unbegrenzt nutzbar. Im Geschäftsjahr 2018 haben sich die steuerlichen Verlustvorträge erhöht. Die Planungen gehen von positiven steuerlichen Ergebnissen in den Folgejahren aus. Es wird deshalb erwartet, dass die steuerlichen Verlustvorträge in den nächsten Jahren wieder abgebaut werden. Hinsichtlich der Nutzung der bilanzierten Steuervorteile aus Verlustvorträgen wird vor dem Hintergrund der positiven Auftragserwartungen zukünftig mit ausreichend zu versteuernden Ergebnissen bei den Einzelgesellschaften gerechnet. Die Tochtergesellschaften in den USA und Singapur sowie das Mutterunternehmen und die inländische Innoplex GmbH weisen eine steuerliche Verlusthistorie auf. Bedingt durch die signifikant positiven Umsatzprognosen sowie Kosteneinsparungsmaßnahmen, die erneut angepasste Leitungs- und Führungsstruktur für den Gesamtkonzern, die Neubesetzung der operativen Führungsfunktion auf Gesamtkonzernebene, den verstärkten Einsatz von Near-Shoring in der Projektabwicklung sowie vertriebliche Maßnahmen und den geplanten Ausbau des SAP S4/HANA-Projektvolumens wird in Höhe der angesetzten steuerlichen Verlustvorträge in absehbarer Zeit von entsprechend zu versteuernden Ergebnissen ausgegangen.

Ein Aktivposten für steuerliche Verlustvorträge wird nur in dem Umfang aktiviert, in dem es innerhalb eines Planungshorizonts von vier Jahren wahrscheinlich ist, dass zukünftig verrechenbares steuerpflichtiges Einkommen zur Verfügung steht. Insgesamt wurden für in Vorjahren und im Berichtsjahr entstandene steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 2.804 T€ (i. Vj. 4.747 T€) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die nicht aktivierten steuerlichen Verlustvorträge haben folgende Verfallszeiten:

In T€	31.12.2018	31.12.2017
5 – 10 Jahre	25	141
10 – 20 Jahre	0	3.636
unbegrenzt	2.779	970
	2.804	4.747

27. RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN

Die Pensionsrückstellungen betreffen Abfertigungsrückstellungen der SNP Austria GmbH, die für Mitarbeiter aufgrund gesetzlicher Bestimmungen in Österreich zu bilden sind, sowie Zusagen an einen der geschäftsführenden Direktoren und den im Jahre 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand der Muttergesellschaft. Zusätzlich wurden durch den Erwerb der RSP GmbH auch deren Pensionsrückstellungen übernommen. Diese Rückstellungen wurden in 2017 erst auf die SNP Transformations Deutschland GmbH und später teilweise auf die SNP SE übertragen. Laufende Pensionszahlungen fallen zurzeit nur bei der SNP Transformations Deutschland GmbH an.

Im Geschäftsjahr 2018 wurde erstmalig eine Pensionsrückstellung für die SNP (Schweiz) AG gebildet.

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

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

In T€	2018	2017
Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)	3.448	1.692
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	1.386	161
Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	2.062	1.531

Die Kosten für leistungsorientierte Pläne setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	2018	2017
Laufender Dienstzeitaufwand	827	65
Nettozinsaufwand *	40	20
In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne	867	85
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/ Verluste	100	-46
Verlust aus Planvermögen (ohne Zinserträge)	3	3
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	103	-43
Kosten für leistungsorientierte Pläne	970	42

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

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

In T€	2018	2017
DBO zu Beginn des Geschäftsjahres	1.692	1.664
Laufender Dienstzeitaufwand	827	65
Zinsaufwand	99	22
Neubewertung		
– Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von demografischen Annahmen	13	0
– Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von finanziellen Annahmen	21	-46
Leistungszahlungen	796	-13
DBO zum Ende des Geschäftsjahres	3.448	1.692

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

In T€	2018	2017
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Geschäftsjahres	161	145
Zinserträge	59	3
Neubewertung		
– Gewinne (+) / Verluste (-) aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen und -erträgen enthalten sind	-68	-3
Arbeitgeberbeiträge	1.127	16
Arbeitnehmerbeiträge	107	0
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende des Geschäftsjahres	1.386	161

	2018	2017
Abzinsungssatz	0,9 bis 1,9%	1,5 bis 1,9%
Gehaltstrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
Rententrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
Durchschnittliche Fluktuation*	0%	0%

* In Abhängigkeit der Dienstjahre.

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

Sensitivitätsanalyse:

Eine Veränderung der oben genannten Grundannahmen bei Konstanzhaltung der anderen Annahmen hätte die DBO zum 31. Dezember 2018, wie nachfolgend dargestellt, erhöhend beziehungsweise mindernd beeinflusst:

Grundannahme	Leistungsorientierte Verpflichtung			
In T€	Erhöhung	Erhöhung i.Vj.	Minderung	Minderung i.Vj.
Abzinsungssatz (1% Veränderung)	-327	-271	404	317
Zukünftige Rentendynamik (1% Veränderung)	177	131	-151	-114
Zukünftige Einkommensdynamik (1% Veränderung)	119	116	-109	-105
Zukünftige Sterblichkeit (-10% Veränderung)	68	33	-	-

Am 31. Dezember 2018 lag die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen bei ca. 18 Jahren (Vorjahr: 17 Jahre).

Die für 2019 sowie die darauf folgenden neun Jahre erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den Planvermögen betragen jährlich 96 T€.

Die in den nächsten Jahren erwarteten Leistungszahlungen betreffen die Mitarbeiter der SNP Austria GmbH aus Abfertigungsrückstellungen und der SNP Transformations Deutschland GmbH aus Rentenzahlungen. Die tatsächlichen Auszahlungen sind vom Eintreten weiterer Voraussetzungen abhängig. Im Durchschnitt wird für die nächsten zehn Jahre eine jährliche Zahlung von 93 T€ erwartet.

28. EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Neben den in der Bilanz aufgeführten Rückstellungen bestehen Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 3,5 Mio. €. Auf Grundlage einer bedingten Kaufpreisklausel besteht eine Eventualschuld mit einer Obergrenze von 3,5 Mio. € in Zusammenhang mit dem Erwerb der südamerikanischen Adepcon Gruppe im 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.

Die im Vorjahr dargestellten Eventualverbindlichkeiten für höhere Kaufpreisklauseln im Zusammenhang mit der Akquisition der polnischen BCC-Gruppe (jetzt: SNP Poland) sind nicht eingetreten und bestehen auch nicht mehr.

29. GEZEICHNETES KAPITAL

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2018 6.602.447,00 € (i. Vj. 5.474.463,00€) und besteht aus 6.602.447 (i. Vj. 5.474.463) auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner SE mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €. Im November 2018 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 wurde. 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. Im Juli 2017 wurde das gezeichnete Kapital im Rahmen einer Barkapitalerhöhung von 4.976.786,00 €, eingeteilt in 4.976.786 auf den Inhaber lautende Stückaktien, unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals um 497.677,00 € bzw. 497.677 Aktien auf insgesamt 5.474.463,00 €, eingeteilt in 5.474.463 Aktien, erhöht. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 37,65 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2017 beginnend am 1. Januar 2017 gewinnanteilsberechtig.

30. GENEHMIGTES KAPITAL

Zum 1. Januar 2017 betrug das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 4.976.786 € und war eingeteilt in 4.976.786 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Der Vorstand war zu diesem Zeitpunkt ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020 um bis zu insgesamt 630.304 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015).

Die ordentliche Hauptversammlung am 31. Mai 2017 ermächtigte den Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 31. Mai 2022 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 995.357 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017).

Im Juli 2017 wurde das gezeichnete Kapital im Rahmen einer Barkapitalerhöhung von 4.976.786 €, eingeteilt in 4.976.786 auf den Inhaber lautende Stückaktien, unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals um 497.677,00 € bzw. 497.677 Aktien auf insgesamt 5.474.463,00 €, eingeteilt in 5.474.463 Aktien, erhöht.

Zum 1. Januar 2018 war der Verwaltungsrat ermächtigt, das Grundkapital bis zum 31. Mai 2022 um bis zu insgesamt 497.680 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017). Zudem war der Verwaltungsrat ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020 um bis zu insgesamt 630.304 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015).

Zum 1. Januar 2018 betrug das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 5.474.463 € und war eingeteilt in 5.474.463 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €.

Im Dezember 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.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital ist um bis zu 1.869.030,00 €, eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt erhöht (bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des damaligen Aufsichtsrats durch Hauptversammlungsbeschluss vom 21. Mai 2015 bis zum 20. Mai 2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Im Geschäftsjahr 2018 wurde kein Gebrauch davon gemacht.

Eigene Anteile

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Im August 2011 hatte der Vorstand ein Aktienrückkaufprogramm von zunächst bis zu 4.000 Aktien beschlossen, dies entspricht ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft. Im Rahmen dieses Rückkaufprogramms wurden im Geschäftsjahr 2011 insgesamt 3.472 Aktien zu einem Preis von 210.398 € und im Januar 2012 insgesamt 528 Aktien zu einem Preis von 35.894 € erworben.

Im Februar 2012 hat der Vorstand beschlossen, das Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen und bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse zu erwerben, das entspricht weiteren ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2012 wurden davon insgesamt weitere 2.551 Aktien zum Preis von 133.133,22 € erworben. Im Geschäftsjahr 2013 wurden weitere 743 Aktien zum Preis von 35.224,97 € zugekauft. Das Aktienrückkaufprogramm endete im Februar 2013 mit 7.294 erworbenen Anteilen.

Die Anschaffungskosten für die in der Summe 7.294 Anteile in Höhe von 414.650,19 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen. Nach Zuteilung der Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, von der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 beschlossen) beträgt der aktuell gehaltene Aktienbestand 21.882 Aktien.

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. Von dieser Ermächtigung wurde bis zum 31. Dezember 2018 kein Gebrauch gemacht.

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

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

31. GEWINNRÜCKLAGEN UND KAPITALRÜCKLAGEN

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

Die Kapitalrücklage hat sich auf 59.968.250,67 € (i. Vj. 54.260.325,48 €) erhöht. Die Erhöhung resultiert aus der Ausgabe von 1.127.984 neuen auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 € je Aktie. Der Ausgabepreis betrug 16,60 €. Das gezeichnete Kapital wurde damit pro ausgegebene Aktie um 1,00 € erhöht, der übersteigende Betrag in Höhe von 17.596.550,40 € erhöhte die Kapitalrücklage. Diese Erhöhung der Kapitalrücklage wurde gekürzt um die Kosten der Kapitalerhöhung in Höhe von 1.754.239,35 €, vermindert um passive latenten Steuern mit 526.271,81 €. Insgesamt sind in den Kapitalrücklagen Kosten der Kapitalerhöhungen von 3.412.696,31 €, vermindert um passive latente Steuern in Höhe von 1.023.808,90 €, verrechnet worden.

In 2018 wurden insgesamt 10.660.657,67 € aus der Kapitalrücklage entnommen und der Gewinnrücklage zugeführt.

32. NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE

Der Posten betrifft 19% Fremdanteile an den Tochtergesellschaften SNP Transformations SEA Pte. Ltd. und SNP Transformations Sdn Bhd, die im Geschäftsjahr 2016 erstmals konsolidiert wurden. Im Jahr 2017 wurden die Anteile von 51% auf 81% aufgestockt. Im Vorjahr bestanden darüber hinaus noch 20% Fremdanteile an der SNP Applications Singapore Private Limited und

der Innoplexia GmbH. In 2018 wurden bei beiden Gesellschaften die Anteile auf 100% aufgestockt.

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

	in T€
Umsatzerlöse	2.832
Gewinn	-685
Gewinn der nicht beherrschenden Anteile	-130
Sonstiges Ergebnis	-30
Gesamtergebnis	-715
Gesamtergebnis der nicht beherrschenden Anteile	-122
Kurzfristige Vermögenswerte	1.582
Langfristige Vermögenswerte	615
Kurzfristige Schulden	1.041
Langfristige Schulden	257
Nettovermögen	899
Nettovermögen, das den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist	143
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	255
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-39
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0
Nettoerhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	216
Während des Jahres gezahlte Dividenden an nicht beherrschende Anteile	0

33. FINANZINSTRUMENTE

Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Im Geschäftsjahr 2018 hat SNP liquide Mittel neben Neu- und Ersatzinvestitionen in Sachanlagevermögen und immaterielles Anlagevermögen vor allem für die Tilgung von Kaufpreistraten aus dem früheren Erwerb von Unternehmen sowie die Tilgung von Darlehen verwendet. Die Finanzierung der Investitionen und Tilgungen in 2018 erfolgte zum einen aus einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 3.326 T€ wie auch über die Kapitalerhöhung mit einem Nettoliquiditätszufluss von 16.970 T€. Darüber hinaus bestehen finanzielle Verbindlichkeiten, die zur Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit beitragen, in Form von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern. Dem stehen verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie zum Beispiel Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren, gegenüber.

Das Management überwacht und steuert fortlaufend die Finanzierung und die Kapitalstruktur im Konzern. Hierzu dienen unter anderem auch die Kenngrößen

„Verschuldungsgrad“ und „Eigenkapitalquote“. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2018 und 31. Dezember 2017 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien oder Verfahren zur Überwachung der Finanzierung und zur Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen.

In den Geschäftsjahren 2018 und 2017 wurden keine Derivate eingesetzt.

Die sich aus Finanzinstrumenten ergebenden möglichen Risiken umfassen zinsbedingte Cashflowrisiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Der Konzern überwacht laufend diese Risiken und setzt Einzelrisiken ins Verhältnis zum gesamten Risikoexposure, um Risikokonzentrationen festzustellen. Die Konzernleitung beschließt bei Bedarf Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten, die im Folgenden dargestellt werden.

Kreditrisiko

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

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

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

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

Seit dem 1. Januar 2018 wenden wir das vereinfachte Wertminderungsmodell von IFRS 9 an. Siehe dazu auch Ausführungen unter Punkt 9. In der Tabelle werden die Bruttobuchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte pro Risikoklasse vor Wertminderungen dargestellt.

Nachfolgende Tabelle zeigt die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Fälligkeiten:

In T€	31.12.2018	31.12.2017
Nicht fällig	20.897	32.389
Bis 30 Tage	4.219	4.518
31 bis 60 Tage	675	2.409
61 bis 90 Tage	510	999
Mehr als 90 Tage	1.046	1.859
Gesamt	27.347	42.174

In der nachfolgenden Tabelle ist das Kredit- und Ausfallrisiko der finanziellen Vermögenswerte nach Bruttobuchwerten für das Jahr 2017 dargestellt:

In T€	Weder überfällig noch wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt	Wertberichtigt	31. Dezember 2017
Finanzielle Vermögenswerte	1.212	0	0	1.212
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32.389	9.717	68	42.174
Gesamt	33.601	9.717	68	43.386

Die Dauer der Überfälligkeit der nicht wertberichtigten finanziellen Vermögenswerte für das Jahr 2017 ergibt sich aus folgender Übersicht:

In T€	Bis 30 Tage	31 bis 60 Tage	Mehr als 60 Tage	31. Dezember 2017
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt	4.518	2.409	2.790	9.717

Liquiditätsrisiko

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

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

Zum 31. Dezember 2018					
In T€	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Schuldscheindarlehen	321	4.975	25.792	8.915	40.003
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	104	0	0	0	104
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.959	273	0	0	9.232
Vertragsverbindlichkeiten	4.579	5			4.584
Kaufpreisverpflichtungen	4.533	2.606	0	0	7.139
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	395	505	0	0	900
Gesamt	18.891	8.364	25.792	8.915	61.962

Zum 31. Dezember 2017

In T€	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Schuldscheindarlehen	310	4.940	25.711	8.947	39.908
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	716	0	0	0	716
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.767	580	0	0	12.347
Kaufpreisverpflichtungen	9.751	1.421	7.646	0	18.818
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	459	821	0	0	1.280
Gesamt	23.003	7.762	33.357	8.947	73.069

Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Beizulegender Zeitwert

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfassten Finanzinstrumente:

**ÜBERLEITUNG DER BEWERTUNGSKATEGORIEN
UND BUCHWERTE VON IAS 39 AUF IFRS 9:**

In T€		31.12.2017			01.01.2018	31.12.2018	
		Buchwert IAS 39	Beizulegender Zeitwert		Buchwert IFRS 9	Buchwert IFRS 9	Beizulegender Zeitwert
Finanzielle Vermögenswerte	IAS 39 Kategorie			IFRS 9 Kategorie			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Kredite und Forderungen	33.877	33.877	Fortgeführte Anschaffungskosten	33.877	39.974	39.974
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Kredite und Forderungen	42.174	42.174	Fortgeführte Anschaffungskosten	33.389 ¹	27.347	27.347
Vertragsvermögenswerte	Kredite und Forderungen	0	0	Fortgeführte Anschaffungskosten	6.580 ²	4.881	4.881
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	Kredite und Forderungen	1.212	1.212	Fortgeführte Anschaffungskosten	1.212	2.232	2.232
Gesamt		77.263	77.263		75.058	74.434	74.434
Finanzielle Verbindlichkeiten	IAS 39 Kategorie			IFRS 9 Kategorie			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	12.347	12.347	Fortgeführte Anschaffungskosten	12.017 ³	9.232	9.232
Vertragsverbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	0	0	Fortgeführte Anschaffungskosten	2.336 ³	4.584	4.584
Finanzverbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	40.624	40.977	Fortgeführte Anschaffungskosten	40.624	40.108	39.294
Kaufpreisverpflichtungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	18.818	18.818	Fortgeführte Anschaffungskosten	18.818	7.139	7.139
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	1.280	1.280	Fortgeführte Anschaffungskosten	1.280	900	900
Gesamt		73.069	73.422		75.075	61.963	61.149

¹ Der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhte sich aufgrund der Erstanwendung von IFRS 9 um 338 T€ wegen niedrigerer Wertberichtigungen. Zusätzlich verringerte er sich um 9.123 T€ aufgrund der Umgliederung der Vertragsvermögenswerte in eine separate Position. (Siehe Erörterungen unter Punkt 3.)

² Die Vertragsvermögenswerte in Höhe von 6.580 T€ resultieren aus einer Umgliederung aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 9.123 T€ und der Erstanwendung von IFRS 15 in Höhe von -2.543 T€. (Siehe Erläuterungen unter Punkt 3.)

³ Von den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wurden 330 T€ in die Vertragsverbindlichkeiten umgegliedert. Zusätzlich wurden passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 621 T€ in die Vertragsverbindlichkeiten umgegliedert. Weiterhin erhöhten sich die Vertragsverbindlichkeiten aufgrund der Erstanwendung von IFRS 15 um 1.385 T€. (Siehe Erörterungen unter Punkt 3.)

Darüber hinaus zu erwähnen sind:

- Zinsen für kurz- und langfristige Bankdarlehen in Höhe von 28 T€ (i. Vj. 50 T€), erfolgswirksam erfasst.
- Zinsaufwendungen aus der Unternehmensanleihe (finanzielle Verbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten) in Höhe von 0 T€ (i. Vj. 257 T€), erfolgswirksam erfasst.
- Zinsaufwendungen aus Schuldscheindarlehen in Höhe von 664 T€ (i. Vj. 545 T€), erfolgswirksam erfasst.

Marktpreisrisiko

Zinsrisikomanagement

Der Konzern finanziert sich einerseits aus dem operativen Cashflow. Zur Finanzierung des organischen und anorganischen Wachstums hat SNP darüber hinaus verzinsliches Fremdkapital in Form von einem Bankdarlehen und Schuldscheindarlehen aufgenommen. Das Bankdarlehen wird mit einem festen Basiszinssatz verzinst. Die Verzinsung der verschiedenen Tranchen des Schuldscheindarlehens verteilt sich auf fixe und variable Zinsen, wobei sich die variablen Zinsen am Euribor orientieren. Änderungen der Marktzinssätze können infolgedessen zu einem höheren Zinsaufwand führen. Liegt der 6-Monats-Euribor im positiven Bereich, so erhöht eine Erhöhung des 6-Monats-Euribor um 50 Basispunkte den Zinsaufwand um 0,1 Mio. €. p. a. Die Entwicklung der Marktzinssätze und die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen wird seitens des Managements fortlaufend überprüft.

Währungsrisiko

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

Währungsrisikomanagement

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Wechselkursrisiken, die durch Aufträge und Kreditvergaben an Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums entstehen, beziehen sich dabei im Wesentlichen auf die absolute

Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen. Die Entwicklung der Währungskurse und die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen wird seitens des Managements fortlaufend überprüft.

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

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

In T€	Euro verliert im Vergleich zu der Währung	Euro gewinnt im Vergleich zu der Währung
CHF	43	-53
GBP	318	418
PLN	93	-114
USD	5	-7
SGD	59	-72
MYR	-5	6
CNY	0	0
ARS	-3	4
CLP	-45	55
COP	-2	3
ZAR	0	0

Aktienkursrisiko

IFRS 7 verlangt im Rahmen der Darstellung zu Marktrisiken auch Angaben darüber, wie sich hypothetische Änderungen von Risikovariablen auf Preise von Finanzinstrumenten auswirken. Als Risikovariablen kommen insbesondere Börsenkurse in Frage. Zum 31. Dezember 2018 sowie zum 31. Dezember 2017 hatte der Konzern keine mit Aktienkursrisiken verbundenen Finanzinstrumente im Bestand.

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

34. KAPITALMANAGEMENT

	31.12.2018		31.12.2017		Delta in %
	T€	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	T€	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Summe
Eigenkapital	69.409	46	60.097	39	13
Kurzfristige Schulden	36.208	24	40.531	26	-12
Langfristige Schulden	46.149	30	53.157	35	-15
Schulden	82.357	54	93.688	61	-14
Summe Eigenkapital und Schulden	151.766	100	153.785	100	-1

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

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

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

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum 31. Dezember 2018 auf 45,7% (i. Vj. 39,1%).

pitalisierung ist bei einem Betrag von 500 Mio. € gedeckelt. Im Falle einer Kapitalerhöhung werden Basiswert und Untergrenze prozentual entsprechend der prozentualen Kapitalerhöhung nach oben angepasst.

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Jahresende 2017:

Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2017	84 T€
Optionspreismodell	Bewertung nach Black-Scholes-Modell
Risikofreier Zinssatz	-0,73%
Erwartete Volatilität	33,38%
Erwartete Dividendenrendite	0,82%
Restlaufzeit der Option zum 31.12.2017	2 Jahre

Die Volatilität wurde errechnet auf Grundlage des 60-Tage-Moving-Averages für die Renditen der SNP-Aktie des Jahres 2017.

35. ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG MIT BARAUSGLEICH

Im Jahre 2018 wurde der Long Term Incentive Plan (LTI-Plan) 2017 – 2019 aufgehoben. Es besteht somit keine anteilsbasierte Vergütung im Konzern.

SNP hatte 2017 einen LTI-Plan 2017 – 2019 für die geschäftsführenden Direktoren aufgelegt. Der Plan war an die Marktkapitalisierung der SNP SE im Jahre 2019 gekoppelt. Der Auszahlungsanspruch ermittelte sich danach wie folgt:

Übersteigt die Marktkapitalisierung auf Basis des höchsten 60-Handelstage-Durchschnitts (Xetra) in 2019 die Untergrenze von 250 Mio. €, so berechnet sich die Auszahlung aus der Subtraktion eines Basiswertes in Höhe von 200 Mio. € von der so ermittelten Marktkapitalisierung. Das Ergebnis wird mit einem Prozentsatz von 0,3% (CEO) bzw. 0,2% (COO) multipliziert. Übersteigt die Marktkapitalisierung den Wert von 400 Mio. €, so erfolgt eine Anhebung des angewendeten Prozentsatzes auf 0,45% (CEO) bzw. 0,3% (COO). Die Marktkapi-

talisierung wurde errechnet auf Grundlage des 60-Tage-Moving-Averages für die Renditen der SNP-Aktie des Jahres 2017.

In Summe wurden 2017 für den LTI-Plan 2017 – 2019 anteilig 28 T€ im Personalaufwand erfasst. Diese wurden im Geschäftsjahr 2018 aufgrund der Aufhebung des Plans wieder aufgelöst.

36. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt:

In T€	2018	2017
Auflösung Earn-out-Verpflichtung	3.480	0
Währungskursdifferenzen	1.210	618
Mehrerlös aus Anlagenabgang	205	134
Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	158	332
Werbezuschüsse	57	193
Versicherungsentschädigungen	28	43
Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21	271
Skontoerträge	2	9
Übrige	496	318
Gesamt	5.657	1.918

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

Aufgrund der Entwicklung in 2018 sowie unter Berücksichtigung der vorliegenden Planungen und der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Südamerika, wird die Erfüllung der Voraussetzungen für die Realisierung der bedingten Kaufpreisverpflichtung als nicht wahrscheinlich angesehen.

37. MATERIALAUFWAND

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

38. PERSONALAUFWAND

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für beitragsorientierte Altersversorgungssysteme in Höhe von 382 T€ (i. Vj. 295 T€) erfasst (ohne Versicherungsbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Beiträge zu den gesetzlichen Rentenversicherungen betrugen 4.912 T€ (i. Vj. 4.090 T€).

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für Abfindungen in Höhe von 1.375 T€ (i. Vj. 153 T€) enthalten.

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

	2018	2017
Vollzeit	1.289	1.022

39. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

In T€	2018	2017
Reisekosten	5.500	6.024
Miete, Leasing	4.978	4.327
Werbung, Repräsentation	3.434	3.467
Dienstleistungen	2.846	1.486
Kraftfahrzeuge	2.758	2.771
Sonstige Personalkosten	2.140	1.370
Währungsverluste	1.692	2.851
Raumkosten, Energie	1.633	1.541
Rechts- und Beratungskosten	1.091	2.343
Kommunikation	1.077	963
Versicherungen, Beiträge	594	419
Büromaterial	276	486
Provisionen	201	197
Aufwand aus Anlagenabgang	130	52
Kosten des Geldverkehrs	98	99
Verwaltungsrat	90	86
Abschreibungen auf Forderungen	34	358
Übrige	640	1.095
Gesamt	29.212	29.935

40. FINANZERGEBNIS

Im Finanzergebnis sind hauptsächlich Zinsaufwendungen und -erträge sowie Abschreibungen von Finanzanlagen enthalten.

41. KAPITALFLUSSRECHNUNG

Im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit sind folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 686 T€ (i. Vj. 855 T€), erhaltene Zinsen in Höhe von 49 T€ (i. Vj. 57 T€), gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 1.526 T€ (i. Vj. 1.366 T€) und erhaltene Ertragsteuern in Höhe von 248 T€ (i. Vj. 56 T€).

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Unternehmenserwerbe in Höhe von 9.395 T€ (i. Vj. 28.783 T€) enthalten. Hierbei handelt es sich um Zahlungen für die Unternehmenskäufe aus 2016 und 2017.

In den zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen sind Veränderungen der latenten Steuern in Höhe von -3.592 T€ (i. Vj. -514 T€), Auflösungen von Earn-out-Verpflichtungen in Höhe von -3.480 T€ (i. Vj. 0 T€) und übrige Positionen in Höhe von 87 T€ (i. Vj. 40 T€) enthalten.

Die Finanzschulden haben sich wie folgt entwickelt:

In T€	Anleihe	Schuldschein- darlehen	Sonstige Darlehen	Leasing- verbindlichkeiten	Summe
Stand zum 01.01.2017	10.699	0	2.534	0	13.233
Aufnahme	0	39.606	262	0	39.868
Zugang aus Unternehmenserwerb	0	0	767	633	1.400
Tilgung	-10.000	0	-2.211	0	-12.211
Sonstige Zahlungen	-956	-155	-33	0	-1.144
Zahlungsunwirksame Abgrenzungen	257	457	41	0	755
Wechselkursänderungen	0	0	4	0	4
Stand zum 31.12.2017	0	39.908	1.364	633	41.905
Aufnahme	0	0	111	0	111
Neuzugänge Leasing	0	0	0	671	671
Tilgung	0	0	-1.083	-506	-1.589
Sonstige Zahlungen	0	-569	5	-23	-587
Zahlungsunwirksame Abgrenzungen	0	665	0	0	665
Wechselkursänderungen	0	0	-147	-21	-168
Stand zum 31.12.2018	0	40.004	250	754	41.008

Die Aufnahme der Schuldscheindarlehen beinhaltet den tatsächlichen Zufluss in Höhe von 40.000 T€ abzüglich der für den Vertragsabschluss fälligen Gebühr in Höhe von 394 T€.

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

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

42. MITGLIEDER DES VORSTANDS BZW. GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN / MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS BZW. VERWALTUNGSRATS

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 und der Eintragung in das Handelsregister vom 6. Dezember 2017 ist die SNP Schneider-Neureither & Partner AG formwechselnd in die SNP Schneider-Neureither & Partner SE umgewandelt worden.

Bis zur Umwandlung wurde die Gesellschaft entsprechend den Vorschriften des Aktiengesetzes durch den Vorstand geleitet. Der Aufsichtsrat überwachte den Vorstand und beriet ihn in seinen Leitungsaufgaben. Mit der Umwandlung wird die Gesellschaft durch den Verwaltungsrat geleitet, der die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht.

Der Aufsichtsrat bestand bis zum 6. Dezember 2017 aus den folgenden Mitgliedern: Dr. Michael Drill (Vorsitzender), Gerhardt Burckhardt (Stellv. Vorsitzender) und Rainer Zinow. Der Verwaltungsrat setzt sich gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Dr. Andreas Schneider-Neureither, Dr. Michael Drill, Gerhardt Burckhardt und Rainer Zinow.

Der Vorstand setzte sich bis zum 6. Dezember 2017 aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Dr. Andreas Schneider-Neureither (Vorsitzender) und Henry Göttler. Zwischen den beiden ehemaligen Vorstandsmitgliedern und den geschäftsführenden Direktoren bestand bis zum 16. März 2018 Personenidentität; seitdem war Dr. Andreas Schneider-Neureither alleiniger geschäftsführender Direktor.

Seit dem 21. September 2018 ist Dr. Uwe Schwellbach zusätzlich geschäftsführender Direktor.

43. TRANSAKTIONEN UND BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

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

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

Zum 31. Dezember 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 Herrn 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.

Sonstige Transaktionen

Die SNP SE hat mehrere Mietverträge über Büroräume und Stellplätze für Pkw zwischen dem Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) sowie nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 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 €.

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

44. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen beinhalten im Wesentlichen die Mietverträge über die Büroräume sowie Leasingvereinbarungen über immaterielle Vermögenswerte und PKWs. In den kommenden Geschäftsjahren sind folgende Zahlungen aus Miet- und Leasingverhältnissen vertraglich verpflichtend:

In T€	2018	2017
Innerhalb eines Jahres	4.482	4.692
Nach einem Jahr bis fünf Jahren	8.716	9.937
Nach fünf Jahren	1.811	2.769
	15.009	17.398

45. RISIKEN AUS RECHTSSTREITIGKEITEN

SNP sieht sich im Rahmen seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 beziehen sich die anhängigen Rechtsstreitigkeiten ausschließlich auf arbeitsrechtliche Sachverhalte.

Bei den arbeitsrechtlichen Verfahren handelt es sich vorwiegend um Fälle, in denen entweder eine Diskriminierung oder sonstige unrechtmäßige Behandlung im Rahmen des Arbeitsverhältnisses geltend gemacht wird. Diese Verfahren können sowohl behördliche Verfahren oder auch gerichtliche Verfahren sein. SNP prüft diese Fälle sehr genau und führt die Verfahren unter Beachtung von Compliance-Vorgaben sowie unter Berücksichtigung des Prozessrisikos. Rechtsfolge können Rechtsverteidigungskosten und möglicherweise Schadenersatzansprüche sein.

Zum 31. Dezember 2018 ist weiterhin eine Rechtsstreitigkeit mit der Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen anhängig. SNP ist hier Beklagte in einem Rechtsstreit mit zwei ehemaligen Mitarbeitern, deren Beschäftigungsverhältnis bereits nach kurzer Zeit beendet worden ist. Die Klageforderung ist derzeit nicht bestimmt und wird von den Klägern auf einen bis zu oberen sechsstelligen Euro-Betrag geschätzt. Die Beklagte hält die Klage für unbegründet und verteidigt sich entschieden gegen diese. Das Verfahren ruht derzeit bis zur Klärung einer prozessualen Frage und wird voraussichtlich Mitte des Jahres 2019 seinen Fortgang finden.

Derzeit sind wir der Ansicht, dass der Ausgang der zum 31. Dezember 2018 anhängigen Klagen und Prozesse sowohl einzeln als auch insgesamt keine wesentlich nachteilige Auswirkung auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben wird. Es wurden für die Rechtsstreitigkeiten Rückstellungen in Höhe der erwarteten zukünftigen Belastung zum Bilanzstichtag gebildet.

46. PRÜFUNGS- UND BERATUNGSGEBÜHREN

Im Geschäftsjahr betrugen die Honorare des Konzernprüfers für die Abschlussprüfung 160 T€ (i. Vj. 55 T€), für Steuerberatung 0 T€ (i. Vj. 0 T€), für sonstige Bestätigungsleistungen 224 T€ (i. Vj. 0 T€) sowie für andere Beratungsleistungen 1 T€ (i. Vj. 10 T€).

47. NACHTRAGSBERICHT

Ereignisse mit wesentlicher Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nach dem Bilanzstichtag sind nicht eingetreten.

48. CORPORATE GOVERNANCE

Vorstand und Aufsichtsrat haben die Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Diese ist auf der Internetseite des Unternehmens unter www.snpgroup.com/de/investor-relations/corporate-governance zugänglich gemacht.

Heidelberg, 15. März 2019

Die geschäftsführenden 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 KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

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

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

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

WERTHALTIGKEIT DER GESCHÄFTS- UND FIRMENWERTE

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

Risiko für den Abschluss

Die Geschäfts- und Firmenwerte betragen zum 31. Dezember 2018 EUR 53,7 Mio. Der Anteil an der Bilanzsumme beträgt 35,4%.

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

Als Ergebnis des durchgeführten Wertminderungstests wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt. Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die Geschäfts- und Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Professional Services 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. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Professional Services haben wir die erwarteten künftigen Zahlungsströme mit der vorliegenden Planung abgeglichen.

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 überzeugt. Die bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes 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.

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

Unsere Schlussfolgerungen

Die dem Werthaltigkeitstest der Geschäfts- und Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Professional Services zugrunde liegende Bewertungsmethode ist sachgerecht und steht im Einklang mit den anzuwendenden Bewertungsgrundsätzen. Die dem Werthaltigkeitstest zugrunde liegenden bedeutsamsten Annahmen sind angemessen. Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen ergeben.

REALISIERUNG DER UMSATZERLÖSE AUS PROFESSIONAL SERVICES

Zu den Angaben zur Realisierung der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf die Ausführungen unter „3. Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften“ sowie „8. Verwendung von Schätzungen“ und „16. Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten“.

Risiko für den Abschluss

Die Gesellschaft weist in der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung Umsatzerlöse aus Professional Services von EUR 101,2 Mio. aus. Der Anteil der Erlöse aus Professional Services an den gesamten Umsätzen des Konzerns beträgt 77,3%.

Die zutreffende Erfassung der Umsatzerlöse im Konzernabschluss ist für die wirtschaftliche Lage des Konzerns von besonderer Bedeutung. Die Realisierung der Beratungserlöse ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben. Die Realisierung der Umsatzerlöse für langfristiges Beratungsgeschäft erfolgt gemäß IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“.

Die Gesellschaft erbringt zum einen 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 Umsatzrealisierung auf Basis des Fertigstellungsgrades nach Leistungsfortschritt (Percentage of Completion-Methode) erfolgt, da die Projekte einen kundenindividuellen Nutzen aufweisen und durchsetzbare Zahlungsansprüche für bereits erbrachte Leistungen bestehen. Für langfristige Projektaufträge wird der Fertigstellungsgrad und damit der Umfang der Umsatzrealisation durch Gegenüberstellung von geleisteten und insgesamt erwarteten Stunden des Projekts ermittelt. Die insgesamt erwarteten Stunden für die Fertigstellung des Projekts erfordern dabei Ermessensentscheidungen, die mit Schätzunsicherheit verbunden sind und sich wesentlich auf die Höhe der Umsatzerlöse auswirken können.

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die ausgewiesenen Umsatzerlöse aus dem Beratungsgeschäft nicht realisiert worden sind.

Zudem war die erstmalige Anwendung von IFRS 15 im Geschäftsjahr 2018 aufgrund der notwendigen konzernweiten Würdigung von vertraglichen Grundlagen im Hinblick auf die neuen bilanzierungsrelevanten Kriterien für unsere Prüfung von Relevanz.

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. Mit diesen Kontrollen ist sichergestellt, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst und abgerechnet werden.

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.

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 auf Basis des Fertigstellungsgrades nach Leistungsfortschritt (Percentage of Completion-Methode) unter Berücksichtigung der Voraussetzungen des IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ erfolgt. Im Anschluss haben wir für die Stichproben der noch nicht abgeschlossenen Projektaufträge den der Umsatzrealisierung zugrunde liegenden Fertigstellungsgrad gewürdigt, indem wir die insgesamt erfassten Ist-Stunden, die insgesamt erwarteten Stunden und die erwarteten Umsätze in der Berechnung des Mandanten beurteilt und nachvollzogen haben.

Hinsichtlich der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 haben wir uns mit den eingerichteten Prozessen zur Implementierung des neuen Standards befasst. Im Rahmen der Beurteilung der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen Vertragsanalyse haben wir insbesondere – in Stichproben – gewürdigt, ob die Anforderungen zur zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung bei Verträgen im Beratungsgeschäft vorliegen. Ferner haben wir die Angaben zu den Auswirkungen der Erstanwendung von IFRS 15 im Konzernanhang gewürdigt.

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

Unsere Schlussfolgerungen

Das Vorgehen zur Differenzierung und Umsatzerfassung der Professional Services ist sachgerecht. Die Einschätzungen des Fertigstellungsgrades sind angemessen. Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen ergeben.

REALISIERUNG DER UMSATZERLÖSE AUS SOFTWARELIZENZEN

Zu den Angaben zur Realisierung der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf die Ausführungen unter „3. Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften“ sowie „8. Verwendung von Schätzungen“ und „16. Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten“.

Risiko für den Abschluss

Die Gesellschaft weist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen von EUR 18,6 Mio. aus. Der Anteil der Erlöse aus Softwarelizenzen an den gesamten Umsätzen des Konzerns beträgt 14,2%.

Die zutreffende Erfassung der Umsatzerlöse im Konzernabschluss ist für die wirtschaftliche Lage des Konzerns von besonderer Bedeutung. Die Realisierung der Umsatzerlöse aus Softwarelizenzgeschäften ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben. Die Realisierung der Umsatzerlöse für Softwarelizenzgeschäfte erfolgt gemäß IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“.

Die Gesellschaft veräußert eigene Softwareprodukte im Rahmen von eigenständigen Lizenzgeschäften ohne zusätzliche Leistungsverpflichtungen oder im Rahmen eines Mehrkomponentengeschäfts. Im Fall der Lizenzierung als eigenständige Leistung werden die entsprechenden Lizenzerlöse zeitpunktbezogen abgerechnet und bei Erfüllung der Lieferverpflichtung realisiert, da der Kunde nur ein Recht auf Nutzung hat, wie das lizenzierte Softwareprodukt zum Zeitpunkt der Lizenzgewährung existiert.

Daneben werden insbesondere projektbezogene Softwarelizenzen im Rahmen von Transformationsaufträgen an Kunden vergeben, die für die Dauer des Transformationsprojekts befristet sind. Die projektbezogene Lizenzierung ist Bestandteil einer einheitlichen Leistungsverpflichtung, da sie der Durchführung der Beratungsleistungen im Rahmen von Transformationsprojekten dient. Die Umsatzrealisierung wird in diesen Fällen einheitlich auf Basis des Fertigstellungsgrades nach Leistungsfortschritt (Percentage of Completion-Methode) vorgenommen, da die Projekte einen kundenindividuellen Nutzen aufweisen und durchsetzbare Zahlungsansprüche für bereits erbrachte Leistungen bestehen. Für diese langfristigen Projektaufträge wird der Fertigstellungsgrad und damit der Umfang der Umsatzrealisation durch Gegenüberstellung von geleisteten und insgesamt erwarteten Stunden des Projekts ermittelt. Die insgesamt erwarteten Stunden für die Fertigstellung des Projekts erfordern dabei Ermessensentscheidungen, die mit Schätzunsicherheit verbunden sind und sich wesentlich auf die Höhe der Umsatzerlöse auswirken können.

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die ausgewiesenen Umsatzerlöse aus den Softwarelizenzgeschäften nicht realisiert worden sind.

Zudem war die erstmalige Anwendung von IFRS 15 im Geschäftsjahr 2018 aufgrund der notwendigen konzernweiten Würdigung von vertraglichen Grundlagen im Hinblick auf die neuen bilanzierungsrelevanten Kriterien für unsere Prüfung von Relevanz.

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 die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems im Bereich des Projektmanagements überprüft. In diesem Zusammenhang haben wir ebenso die eingerichteten Prozesse zur Implementierung des IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ beurteilt,

ob die Anforderungen zur zeitpunktbezogenen bzw. zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung im Softwarelizenzgeschäft vorliegen. Mit den Kontrollen im Projektmanagement ist sichergestellt, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst werden. Ferner haben wir die Angaben zu den Auswirkungen der Erstanwendung von IFRS 15 im Konzernanhang gewürdigt.

Über eine Kombination aus mathematisch-statistisch und bewusst ausgewählten Aufträgen haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend gewürdigt, ob es sich bei den Softwarelizenzgeschäften um eine eigenständige Leistung mit zeitpunktbezogener Realisierung der Lizenz Erlöse handelt oder das Lizenzgeschäft einen Teil einer einheitlichen Leistungsverpflichtung im Rahmen von Transformationsprojekten darstellt. In letzterem Fall haben wir geprüft, dass die Umsatzrealisierung auf Basis des Fertigstellungsgrades nach Leistungsfortschritt (Percentage of Completion-Methode) unter Berücksichtigung der Voraussetzungen des IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ erfolgt. Zudem haben wir für die Stichproben der noch nicht abgeschlossenen Projektaufträge den der Umsatzrealisierung zugrunde liegenden Fertigstellungsgrad gewürdigt, indem wir die insgesamt erfassten Ist-Stunden, die insgesamt erwarteten Stunden und die erwarteten Umsätze in der Berechnung des Mandanten beurteilt und nachvollzogen haben.

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

Unsere Schlussfolgerungen

Das Vorgehen zur Differenzierung und Umsatzerfassung der Softwarelizenzgeschäfte ist sachgerecht. Die Einschätzungen des Fertigstellungsgrades sind angemessen. Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen ergeben.

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 Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

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

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

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

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

Verantwortung der geschäftsführenden Direktoren und des Verwaltungsrates für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

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

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die geschäftsführenden Direktoren dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der 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, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

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

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

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

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

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

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

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

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

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Mai 2018 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 16. Oktober 2018 vom Verwaltungsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2017 als Konzernabschlussprüfer der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, tätig.

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

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Jörg Müller.

Stuttgart, den 15. März 2019

Rödl & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Peter Künkele	Jörg Müller
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

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	1.492.111,13		1.453
- davon für Altersversorgung 74.221,56 € (102 T€)		11.175.057,50	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

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.

FINANZKALENDER

- 29. März 2019 Veröffentlichung des Jahresfinanzberichts 2018
- 30. April 2019 Veröffentlichung der Quartalsmitteilung 1. Quartal
- 6. Juni 2019 Ordentliche Hauptversammlung 2019
- 2. August 2019 Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichts 2019
- 31. Oktober 2019 Veröffentlichung der Quartalsmitteilung 3. Quartal

Alle Termine sind vorläufige Angaben.

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

KONTAKT

Haben Sie Fragen oder wünschen Sie weitere Informationen? Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

SNP Schneider-Neureither & Partner SE
 Dossenheimer Landstraße 100
 69121 Heidelberg
 Tel.: +49 6221 6425-0
 Fax: +49 6221 6425-20
 E-Mail: info@snpgroup.com
 Internet: www.snpgroup.com

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

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



IMPRESSUM

Inhalt

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

Layout & Satz

Compart Media GmbH

Fotografie

S.5/20: Steffi Paasche PHOTOGRAPHY
S.6: Christoph Bastert PHOTOGRAPHIE
S.16/17: Dario Suppan PHOTOGRAPHY

Übersetzung

EnglishBusiness AG

