



Geschäftsbericht | 2013

Ausgewählte Kennzahlen der SNP-Gruppe

In Mio. €	2013	2012*	2011	2010	2009
Auftragsbestand (zum 31.12.)	10,4	9,6	8,6	9,5	9,5
Umsatz	23,5	27,2	26,6	22,1	20,2
- Software	4,8	7,0	7,5	5,9	4,2
- Professional Services	18,7	20,2	19,1	16,2	16,0
EBIT	-2,7	3,0	4,7	4,6	4,7
- Marge (in%)	-11,5	10,9	17,5	20,9	23,5
Konzernergebnis	-2,3	1,9	3,1	3,2	3,3
Den Aktionären der SNP AG zustehendes Konzernergebnis	-2,4	1,8	3,0	3,2	3,4
Ergebnis je Aktie					
- Unverwässert	-0,65	0,53	2,64	2,81	3,03
- Verwässert	-0,65	0,53	2,64	2,81	3,03
Ausschüttung	0,3**	0,9	2,0	1,9	1,9
- Quote (in%)	k.A.	50,1	66,3	60,4	56,3
Dividende je Aktie					
- Ordentliche Dividende (in €)	0,08**	0,72	1,75	1,70	1,30
Anzahl der Aktien	3,738	1,246	1,133	1,133	1,133
Eigenkapital	13,8	17,1	12,3	11,4	10,1
- Quote (in%)	57,6	75,9	68,9	72,6	67,8
Mitarbeiteranzahl (zum 31.12.)	248	223	185	171	145
Personalaufwand	17,2	15,8	14,1	11,3	10,3

* Angepasst.

** Vorschlag an die Hauptversammlung am 6. Juni 2014, berechnet bei voller Ausschüttung auf alle ausgegebenen Aktien.

INHALT

Über unser Unternehmen

- 4 Brief des Vorstands
- 6 Interview zur US-Akquisition
- 10 Bericht aus der Personalabteilung
- 12 Neues aus der Entwicklung
- 14 SNP im Projekt

An unsere Aktionäre

- 16 Chronik 2013
- 18 Bericht des Aufsichtsrats
- 22 Die SNP-Aktie
- 26 Corporate Governance Berichterstattung

Konzernlagebericht

- 33 Marktposition und Geschäftsmodell
- 34 Geschäftsbereich Software
- 35 Vertrieb
- 36 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen
- 37 Geschäftsverlauf und Ertragslage
- 40 Finanz- und Vermögenslage
- 41 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren
- 43 Risikomanagement und Risikobericht
- 47 Chancen- und Prognosenbericht
- 49 Vergütungsbericht
- 52 Nachtragsbericht

Konzernabschluss

- 53 Kennzahlen zum Konzernabschluss
- 60 Anhang zum Konzernabschluss
- 76 Segmentberichterstattung
- 78 Erläuterungen zur Konzernbilanz
- 86 Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 98 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 99 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Einzelabschluss

- 100 Bilanz
- 101 Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Weitere Informationen

- 102 Glossar
- 104 Finanzkalender
- 104 Kontakt



BRIEF DES VORSTANDS

Der erfolgreiche Verkauf einer Konzernlizenz im Dezember und aussichtsreiche Gespräche für den Verkauf weiterer Konzernlizenzen zeigen, dass es sich lohnt, auch langfristige Vertriebszyklen in Kauf zu nehmen und die Kunden vorher über einzelne Projekte von der Qualität der Arbeit und unserer Produkte zu überzeugen. Im zweiten Halbjahr wurde darüber hinaus eine deutliche Verbesserung der Beraterauslastung sichtbar. Zum Jahresende konnten bereits wieder ähnlich gute Werte wie in den Vorjahren erreicht werden.

Sehr geehrte Investoren und Geschäftspartner, liebe Mitarbeiter,



das hinter uns liegende Geschäftsjahr war zweifelsohne eines der ereignisreichsten der Firmengeschichte. Nachdem wir 2012 einige Groß-

projekte erfolgreich abgeschlossen hatten, ist es uns im letzten Geschäftsjahr erst spät gelungen, vergleichbar große Anschlussprojekte zu gewinnen. Eine unbefriedigende Beraterauslastung im ersten Halbjahr war die Folge, die wir auch durch den Verkauf von Softwarelizenzen nicht kompensieren konnten. Doch in schwierigen Situationen liegt auch immer eine Chance. Deshalb galt es im abgelaufenen Geschäftsjahr, SNP neu zu strukturieren und die richtigen Maßnahmen zu ergreifen, um die Zukunft wieder erfolgreicher gestalten zu können. Ohne darüber hinwegzusehen, dass wir am Ende dieses Jahres negative Zahlen schreiben mussten, können wir sagen, dass wir die Trendwende eingeleitet und in dieser schwierigen Phase richtig gehandelt haben. So wurde bereits im letzten Quartal des Jahres wieder ein positives Ergebnis erreicht und die Weichen für weiteres Wachstum gestellt.

Ausschlaggebend für die erfolgreiche Trendwende war auch, dass wir trotz der schwierigen Entwicklung im ersten Halbjahr besonnen geblieben sind. Bewusst haben wir den Rotstift nicht bei den Personalkosten angesetzt. Vielmehr haben wir freie Beraterkapazitäten in die Weiterentwicklung unserer Software einbezogen, unser Team an Schlüsselpositionen neu aufgestellt und unsere Prozesse optimiert. Ein Schwerpunkt der Maßnahmen lag im Neuaufbau eines professionellen und effektiven Vertriebs. Wir haben hart daran gearbeitet, zusätzliche Vertriebsexperten für den Eigenvertrieb und unser Partnermanagement zu finden, sodass wir zum neuen Geschäftsjahr in diesen Bereichen ein vielversprechendes, kompetentes Team beisammen haben. Es bleibt aber auch im neuen Geschäftsjahr unser Ziel, uns in diesen Bereichen weiter gezielt zu verstärken.

Der erfolgreiche Verkauf einer Konzernlizenz im Dezember und aussichtsreiche Gespräche für den Verkauf weiterer Konzernlizenzen zeigen, dass es sich lohnt, auch langfristige Akquisitionszyklen in Kauf zu nehmen und die Kunden vorher über einzelne Projekte von der Qualität der Arbeit und unserer Produkte zu überzeugen. Im zweiten Halbjahr wurde darüber hinaus eine deutliche

Verbesserung der Beraterauslastung sichtbar. Zum Jahresende konnten bereits wieder ähnlich gute Werte wie in den Vorjahren erreicht werden.

Auch bei unseren anderen strategischen Zielen konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere Erfolge erzielen. So haben wir im Sommer 2013 mit der Akquisition der unter dem Firmennamen „GL Associates (GLA)“ zusammengefassten GL Consulting, Inc. und deren Tochtergesellschaft Cetova Corp. einen sehr großen Schritt auf dem Weg zum Branchenstandard für IT-Transformationen gemacht. Im Zuge eines Asset-Deals haben wir die Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten der Gesellschaften erworben und zudem alle Mitarbeiter für SNP gewinnen können. Das Besondere an GLA: Das Unternehmen ist auf Beratungsleistungen für die Transformation von ERP-Systemen des Oracle-Konzerns spezialisiert und verwendet dabei eine eigene Software. Mit der Integration dieses Know-hows in unsere Transformationssoftware SNP Transformation Backbone wollen wir künftig dazu in der Lage sein, standardisierte Transformationen zwischen ERP-Systemen der SAP AG und des Oracle-Konzerns anbieten zu können. Mit diesem absoluten Alleinstellungsmerkmal haben wir die Voraussetzungen geschaffen, uns einen immensen Markt zu erschließen, und kommen dem Ziel „Any-to-Any“ – also der Transformation von Systemen jeglicher Anbieter – einen wichtigen und großen Schritt näher. Wir sind davon überzeugt, dass sich die Akquisition als wesentlicher Wachstumstreiber, insbesondere auf den Märkten in Amerika und Asien, bewiesen wird.

Wie Sie sehen, arbeiten wir hart daran, weiter profitabel zu wachsen, um eine nachhaltige Wertsteigerung für unsere Aktionäre zu verwirklichen. Auch wenn wir mit den Ergebnissen des vergangenen Jahres nicht zufrieden sind, blicken wir daher zuversichtlich auf das neue Geschäftsjahr 2014.

Mein Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich jeden Tag für das Unternehmen und unsere Idee einsetzen und auch in schwierigem Fahrwasser motiviert und engagiert daran arbeiten, SNP nach vorne zu bringen.

Bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich mich ebenfalls bedanken. Für Ihr Vertrauen und Ihre Geduld. Wir werden das laufende Jahr dazu nutzen, um beides zu rechtfertigen.

Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorstandsvorsitzender/CEO

GO WEST

EIN INTERVIEW ZUR AKQUISITION IN AMERIKA

Am 1. September 2013 hat die SNP Schneider-Neureither & Partner AG in einem Asset-Deal die Vermögensgegenstände der US-amerikanischen GL Consulting, Inc. sowie deren 100%iger Tochtergesellschaft Cetova Corp. mit Sitz in New Jersey übernommen. Im Interview erläutern Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender der SNP AG, und Dr. Steele Arbeeny, President der SNP America, Inc. und ehemaliger Director of Strategic Business Technologies der GL Consulting, Hintergründe und Chancen der Übernahme.



Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender der SNP AG, und Dr. Steele Arbeeny, President der SNP America, Inc.

Wie kam es zur Übernahme der GLA durch die SNP AG?

Schneider-Neureither: Im Vorfeld der Oracle Open World 2012, der größten und bedeutendsten Messe im Bereich Oracle-Software in Amerika, haben wir sämtliche Aussteller auf deren Tätigkeit und mögliche Überlappungen zu unserem Geschäft überprüft. Dabei stach das Portfolio von GLA positiv heraus. Auf der Messe konnten wir dann erste Gespräche mit dem Management und später mit den Eignern in Jersey City führen, die sich im Frühjahr 2013 weiter konkretisierten und im Laufe des Jahres zu Vertragsverhandlungen entwickelten. Die endgültige Entscheidung fiel dann im Hochsommer zusammen mit dem Aufsichtsrat und nach sorgfältiger Überprüfung durch unsere eigenen wie auch durch externe Experten.

Welche Punkte gaben den Ausschlag zugunsten von GLA?

Schneider-Neureither: Der GLA-Kauf fügt sich konsequent in unsere Strategie eines standardisierten Softwareansatzes für die Transformation von IT-Systemen ein. Mithilfe der 30-jährigen Erfahrung und der Technologie der GLA kann die SNP AG das Portfolio der eigenen Beratungsleistungen ausbauen und insbesondere die eigene Standardsoftware SNP Transformation Backbone® um Transformationsszenarien mit ERP-Systemen des Oracle-Konzerns weiterentwickeln.

Was zeichnet GLA technologisch aus?

Schneider-Neureither: GLA hat eine Software entwickelt, mit der ihre Berater in der Lage sind, Transformationen für Oracle-Applikationen durchzuführen. Es handelt sich um ein Java-basiertes Transformationswerkzeug, das alle gängigen Transformationsszenarien wie Splits, Mergers und Harmonisierungen unterstützt. Es arbeitet auf Datenbankebene und beherrscht einfaches bis komplexes Mapping. Ähnlich wie bei unserer Standardsoftware SNP Transformation Backbone ist der vordefinierte Content – also das enthaltene Wissen um interne Strukturen der Oracle-Systeme – ein wesentlicher Bestandteil der Software.

Wie lange braucht es, bis SNP diese Technologie integriert hat und nutzen kann?

Schneider-Neureither: Vertreiben und nutzen können wir die Technologie bereits jetzt, da wir beide „System-Seiten“ kennen und in Projekten abdecken können. Die Integration in SNP T-Bone soll dann im zweiten Halbjahr 2014 erfolgen. Eine detaillierte Roadmap für die Integration wird aktuell definiert.

Können die GLA-Mitarbeiter umgekehrt auch klassische SNP-Projekte bearbeiten?

Arbeeny: Aktuell bekommen wir für solche Projekte noch Unterstützung von den Kollegen aus Europa. Aber unsere Berater werden bereits intensiv auf das SNP-Portfolio trainiert, sodass wir entsprechende Projekte bald komplett selbstständig leisten können. Ziel ist es, dass wir als SNP America, Inc. das komplette Leistungsspektrum der SNP-Gruppe für die amerikanischen Kontinente anbieten und gleichzeitig das Know-how-Center für Oracle-Systeme bleiben.

Welche Auswirkungen hat die Transaktion auf das SNP-Portfolio?

Schneider-Neureither: Wir haben seit einiger Zeit die Any-to-Any-Strategie definiert, das heißt, dass SNP Systeme beliebiger Anbieter transformieren kann. Die SAP AG ist in den Geschäftsanwendungen klarer Marktführer. Auf Platz zwei liegt Oracle mit diversen Applikationen. Die GLA-Technologie erweitert das SNP-Portfolio gerade um die Fähigkeit, Transformationen für Oracle-Applikationen durchzuführen. Besonders in Märkten wie den USA oder Asien trifft man selten reine SAP-Installationen an. Oracle und andere Applikationspakete sind dort vielerorts das führende ERP-System. Die Fähigkeit, für und zwischen diesen Applikationen Transformationen in beliebiger Richtung durchzuführen, ist deshalb von großer Bedeutung für das erfolgreiche Wachstum in diesen Märkten und erschließt SNP ein enormes Marktpotenzial. Der Eintritt in den amerikanischen Transformationsmarkt ist uns bislang noch nicht gelungen, nun haben wir mit den neuen Kollegen vor Ort eine verbesserte Basis und können von bereits bestehenden Kontakten profitieren.

Wie stellte sich die Geschäftssituation von GLA vor der Übernahme dar?

Arbeeny: Bei Umsätzen von über 5 Mio. US-\$ bewegten wir uns ergebnisseitig an der Gewinnschwelle. Allerdings standen wichtige Investitionen in Vertrieb und Marketing aus, was ein vergleichsweise gering ausgeprägtes Neukundengeschäft zur Folge hatte. Mit den Strukturen und der Unterstützung durch SNP werden wir hier Wesentliches verändern können.

Welche Synergiepotenziale sehen Sie?

Schneider-Neureither: Synergiepotenziale ergeben sich insbesondere aus der Zusammenlegung der Geschäftseinheiten. Allein die daraus resultierenden Kosteneinsparungen dürften sich auf einen sechsstelligen Euro-Betrag belaufen.

Wo lag der Kaufpreis der Transaktion?

Schneider-Neureither: Der Kaufpreis liegt leicht unter einem Jahresumsatz – das waren 2012 etwas über 5 Mio. US-\$. Die Summe teilt sich dabei in eine etwas größere Einmalzahlung zu Beginn und eine zweite, an die künftige Erreichung bestimmter Kennzahlen geknüpfte Zahlung auf.

Wie werden die Kaufpreiszahlungen finanziert?

Schneider-Neureither: Die Transaktion wird im Wesentlichen über ein günstiges Darlehen finanziert. Ein kleiner Teil des Kaufpreises wird zudem über die bestehenden liquiden Mittel abgedeckt. Die SNP AG bewahrt somit ihre finanzielle Flexibilität und sichert sich gleichzeitig das äußerst attraktive Zinsniveau.

Warum wollten die Inhaber überhaupt verkaufen?

Schneider-Neureither: Hintergrund war ein klassisches Nachfolgeszenario. Der Gründer und ehemals wesentliche Eigentümer von GLA wollte sich in den Ruhestand begeben und gleichzeitig sein Lebenswerk in gute Hände legen.

Wie viele GLA-Mitarbeiter haben den Schritt an Bord der SNP AG gewagt?

Arbeeny: Das ist einfach: Alle! Kein einziger der 25 Kollegen hat sich diese Chance entgehen lassen. Wir sind eine gute Mannschaft und haben gerade für die USA eine außergewöhnliche Betriebszugehörigkeit. Jetzt freuen wir uns darauf, den Erfolg der GLA unter der Führung der SNP fortzusetzen.

Wie verläuft die Integration bislang?

Schneider-Neureither: Die Einbindung der Kollegen und Technik in die SNP-Welt hat oberste Priorität – auch auf Führungsebene. Zusammen mit unserem CFO bin ich deshalb regelmäßig vor Ort, um die Integration zu begleiten. Denn gerade in der Anfangsphase ist es wichtig, einen intensiven Austausch mit den Verantwortlichen der beiden Gesellschaften zu ermöglichen. Daher sind auch Vertreter unserer Abteilungen regelmäßig zur Abstimmung in den USA, und umgekehrt kommen die amerikanischen Kollegen auch nach Heidelberg und lernen dort unsere Technologie und die hiesigen Ansprechpartner kennen. Unsere amerikanischen Kollegen sind hoch motiviert und sehr an einer gemeinsamen Erfolgsstory interessiert.



Wie ist der Vertrieb in den USA aufgestellt?

Arbeeny: Als kleines Software- und Beratungsunternehmen ist bei uns eigentlich jeder Berater auch im Vertrieb und verkauft eigene Projekte. Zusätzlich haben wir außerdem noch zwei dezidierte Vertriebsleute im Team. Zusammen mit den Kollegen aus Europa bauen wir nun den Vertrieb und das Partnermanagement weiter auf.

Welchen Umsatzteil erwarten Sie in Amerika für die Zukunft?

Schneider-Neureither: Mittelfristig wollen wir einen wesentlichen Anteil des SNP-Konzern-Umsatzes auf dem US-Markt erzielen. Bereits im laufenden Geschäftsjahr 2014 erwarten wir, dass die Region USA einen Umsatzanteil zwischen 10 und 15% zum Konzernumsatz der SNP AG beisteuert.

Wie geht es nun weiter in den USA?

Arbeeny: Zunächst tun wir, was wir kennen und können, auch weiterhin. Gleichzeitig werden wir unsere Mannschaft für die gesamte SNP-Angebotspalette fit machen und uns gezielt verstärken. So werden wir beispielsweise im Marketing Experten ins Unternehmen holen und den Vertrieb weiter ausbauen. Ich bin überzeugt, dass wir nun die Weichen gestellt haben, um mit SNP America auf dem amerikanischen Markt eine Rolle zu spielen.



Dr. Steele Arbeeny, Präsident der SNP America, Inc., ist seit fast 20 Jahren für GL Associates sowohl in der Organisation der Leistungserbringung (Delivery) als auch im Management tätig. Zudem verfügt er über wertvolle Erfahrungen in der Softwareentwicklung im Finanzdienstleistungsbereich und der Kommunikationstechnik.



UNSERE ZUKUNFT

EIN BLICK IN DIE
NACHWUCHSARBEIT
DER SNP AG

„Heidelberg ist schöner als Walldorf.“ Dieser Hinweis unter dem SNP-Slogan „IT-Karriere erfrischend anders“ entlockt Studenten der Uni Mannheim beim Blick in den Spiegel der Hochschultoiletten seit einigen Monaten ein Schmunzeln. Doch hinter der augenzwinkernden Botschaft steckt eine klare Strategie: „Das Rennen um die Absolventen wird bereits lange vor dem Studienabschluss gewonnen“, erklärt Marina Soukup, verantwortlich für die Personalabteilung bei der SNP AG, den neuen Weg im Hochschulmarketing. „So sichern wir uns rechtzeitig den eigenen Nachwuchs



V. l.: Johann Vogel, Adrien Born, Marina Soukup, Denise König

Denise König durchläuft seit Juni 2013 ein rund neun Monate dauerndes Trainee-Programm im Bereich „Entwicklung“. Als „goldrichtig“ beurteilt sie ihre Entscheidung, als Trainee beim Heidelberger Software- und Beratungshaus erste Berufserfahrung zu sammeln. Die gebürtige Hallenserin schätzt es, alle wesentlichen Facetten des Jobs aktiv kennenlernen und frühzeitig Verantwortung übernehmen zu dürfen. „Ab dem Frühjahr begleite ich eigenständig die Entwicklung bestimmter Softwarekomponenten“, freut sie sich. Ihre Vorgesetzten prophezeien ihr bereits heute eine aussichtsreiche Zukunft im Unternehmen.

Auf motivierte und bestens ausgebildete Nachwuchskräfte zu setzen, hat beim Heidelberger Software- und Beratungshaus Tradition. Bereits seit vielen Jahren bietet das Unternehmen mit Trainee-Stellen erstklassige Einflugschneisen in eine Karriere als Entwickler oder Berater. Im letzten Jahr wurde daraus nun ein komplexes Programm geschnürt, das individuelle Entwicklungspläne für jeden Trainee beinhaltet, erste Eindrücke in der Praxis ermöglicht und die Nachwuchskräfte mit erfahrenen Kollegen an der Seite an die Verantwortung als Junior-Entwickler oder Junior-Berater heranführt. „Die jungen Kolleginnen und Kollegen sind hervorragend ausgebildet, überdurchschnittlich motiviert und nicht zuletzt bereit und fähig, sich schnell in neue Themen einzuarbeiten“, bescheinigt Marina Soukup den Trainees.

Zehn Trainees hat die Personalleiterin seit Januar 2013 eingestellt. Die 30-Jährige kümmert sich intensiv darum, den passenden Nachwuchs für die SNP AG zu finden und zu binden. „Hochschulkontaktmesse sind dafür ideal“, weiß Soukup, die SNP etwa achtmal im Jahr bei solchen Veranstaltungen präsentiert. Zusammen mit Kollegen sowie mit aktuellen und ehemaligen Trainees der Firma erklärt sie dann, wofür die Abkürzung SNP steht, weshalb das Trainee-Programm ein idealer Einstieg für Young Professionals ist und welche Karrierechancen die SNP AG bietet. Das Interesse ist groß: „Die reinen Kugelschreiber-Jäger sind überschaubar“, lacht die Personalleiterin, die seit 2011 in Heidelberg arbeitet. „Die Studenten wissen es zu schätzen, dass wir als Unternehmen direkt zu ihnen kommen und aktuelle und ehemalige Trainees authentisch vom Alltag bei SNP berichten.“

So wie Adrien Born, der sein Trainee-Programm gerade beendet hat und die Integration in das und die Förderung durch das Team positiv hervorhebt: „Eben wie in einer kleinen Familie.“ Auch die regelmäßigen

Update-Gespräche mit seinem Mentor und die frühe Einbindung in die Projekte lobt er sehr. „Es ist genau diese Kombination aus angeführt werden und selbst tätig sein, die das Trainee-Programm bei SNP ausmacht.“ Jetzt freut sich der 26-Jährige auf den nächsten Schritt als Junior-Berater: „Es ist einfach ein tolles Gefühl, wenn man dem Team etwas zurückgeben kann.“

„Das Trainee-Programm war für mich ein lehrreicher, interessanter Einstieg in das Berufsleben. Vor allem der herzliche Empfang im Team hat mich sehr beeindruckt.“

Johann Vogel, Junior-Entwickler

„Ich finde es klasse, dass wir uns die Zeiten frei einteilen können! Die Arbeit macht mir so viel Spaß – da komme ich gerne auch einfach mal früher.“

Denise König, Junior-Entwicklerin

„Zu Beginn war alles Neuland. Die Kollegen haben mich aber von Anfang an super integriert und die ganze Zeit bestens unterstützt. Das hat meinen Einstieg als Trainee extrem erleichtert.“

Adrien Born, Junior-Berater



PROCESS MINING

NEUES AUS DER SNP-ENTWICKLUNGSABTEILUNG

Die Software, die zum Trainer macht – hinterher



André Schüngel ist zwar kein Fußballer. Der 40-jährige Entwicklungsleiter der SNP AG ist promovierter Physiker und stellt uns den neusten Schrei aus der Produktentwicklung des Hauses vor und benutzt dafür ein griffiges Bild. „Es ist wie mit den Tafeln der Fußballtrainer, auf denen die Positionen bzw. Spieler eingetragen sind und dann deren Laufwege vermerkt werden. Vorher, in der Theorie, ist das eine Sache. Interessant für die Analyse hinterher ist aber vor allem, wie das dann in der Praxis geklappt hat – wer ist wann wohin gelaufen, welcher Weg hat sich als gut, welcher als nachteilig erwiesen? Das ist das Prinzip von SNP Business Process Analysis.“

Eigentlich wird ein sogenanntes Enterprise-Resource-Planning-(ERP-)System dazu genutzt, alle möglichen Geschäftsvorfälle in einem Unternehmen zu verarbeiten: Da werden Bestellungen und Lagerbestände verwaltet, Produktionsprozesse gesteuert und Finanzberichte erstellt oder auch ein Urlaubsantrag digital eingereicht und genehmigt.

Unsere Entwickler haben nun einen Weg gefunden zu untersuchen, welche Daten denn beim Arbeiten mit so einem SAP®-System wann, wo, von wem an wen fließen – sie analysieren also sogenannte Bewegungsdaten. Im Fachjargon heißt das „Process Mining“. Diese ausgewerteten Bewegungsdaten verraten mehr, als man auf den ersten Blick meinen mag: Man sieht beispielsweise sehr genau, welche Personen und Abteilungen regelmäßig in bestimmte Abläufe eingebunden sind, wer welchen Antrag wann freigibt und wie viel Zeit welcher Schritt braucht. Mit der Software lassen sich die Erkenntnisse in einer grafischen Darstellung aufbereiten, also die tatsächlichen Arbeitsabläufe und Prozessketten aufzeichnen. Die Verantwortlichen können die so sichtbar gemachten IST-Prozesse dann mit den eigentlich geplanten Abläufen oder solchen von anderen Unternehmensbereichen vergleichen und beispielsweise entdecken, dass in einem Unternehmensbereich der tatsächliche Prozess für die Bestellung von Versandmaterial länger, unsicherer und schlicht schlechter ist als der geplante oder etwa der eines anderen Bereichs. Logische Konsequenz wäre für das Unternehmen in diesem Beispiel: Der Prozess wird als Folge der Analyse überarbeitet – Zeit, Mühe und bares Geld werden so gespart.

Bestechend dabei: Die relevanten Daten aus dem SAP®-System herauszufiltern, ist eine knifflige Angelegenheit, die nun mit einer speziellen Software, einem sogenannten „Extraktor“, automatisiert erledigt werden kann und die Basis für die anschließende Analyse liefert. Daraus entsteht dann eine Prozessabbildung, aus der die Verantwortlichen ihre Schlüsse ziehen können. Wollten Unternehmen diese Analysen machen, mussten sie bislang viele langwierige Beratungsprojekte starten, die mit großem Kostenaufwand, einer langen Wartezeit auf die Ergebnisse und – weil Irren menschlich ist – auch immer mit dem Risiko einer nicht vollständigen menschlichen Analyse verbunden sind.

Unsere Kunden erhalten mit SNP Business Process Analysis stattdessen jederzeit eine Analyse der tatsächlichen Geschäftsprozessabläufe in den SAP®-Systemen mit frei wählbarem Detailgrad und aus einem beliebigen Betrachtungszeitraum. Und noch sind die Entwickler nicht am Ende: „Wir arbeiten weiter daran, die Analyse noch schneller, noch besser zu machen. Auch werden wir bald eine Version auf den Markt bringen, mit der der System-Verantwortliche sogar auf dem Tablet-PC die Prozessdiagramme ansehen und bewerten kann. Im Sommer 2013 haben wir mit der GLA-Akquisition enormes Oracle-Know-how im Konzern hinzugewonnen – klar, dass diese Lösung dann mittelfristig auch für die Oracle-Welt funktionieren soll“, beschreibt Schüngel die nächsten Schritte.

SNP IM PROJEKT

EINSATZ
BEI FESTO

Festo ist weltweit führend in der Automatisierungstechnik und Weltmarktführer in der technischen Aus- und Weiterbildung. Pneumatische und elektrische Antriebstechnik von Festo steht dabei für Innovation in der Fabrik und Prozessautomatisierung – vom Einzelprodukt bis zur einbaufertigen Lösung. Innovationen für höchstmögliche Produktivität der Kunden, weltweite Präsenz und enge Systempartnerschaft mit den Kunden sind dabei die Markenzeichen von Festo.



Die Herausforderung

In 176 Ländern weltweit steht Festo für Innovation und Technologie. Im Laufe der Zeit ist die IT-Landschaft bei Festo historisch gewachsen. Als Folge hat das Unternehmen in allen Regionen (Europa, Asien und Amerika) eine geteilte Systemlandschaft im Einsatz. Pro Region läuft das Rechnungswesen auf einem System, die gesamte Logistik auf einem weiteren. Dies führt zu erhöhten Aufwänden, Inkonsistenzen in den Daten und Ineffizienzen in laufenden Geschäftsprozessen. Die unterschiedlichen Kontenpläne erschweren zudem eine schnelle regionsübergreifende Auswertung erheblich.

2011 entschloss sich das Unternehmen, zunächst in allen Regionen einen einheitlichen Kontenplan einzuführen, der umfassende Änderungen beinhaltet. Ziel war es, unternehmensweit ein einheitliches und schnelles Berichtswesen sicherzustellen. In einem zweiten Schritt werden seit 2013 sukzessive die Logistik und Finanzsysteme der Regionen zusammengeführt, um auch hier schnellere Prozesse mit weniger Aufwand zu ermöglichen. Hierbei gilt es sämtliche Informationen aus den regionalen „Doppelpacks“ in ein einziges System zu überführen. Neben der Verbesserung der internen Prozesse spielten auch Synergien im Bereich Wartung eine Rolle. Durch die Vereinheitlichung von Prozessen und Strukturen können die Systeme weltweit viel effizienter gewartet werden.

„Dank der Methodik für Business Landscape Transformation und der Standardsoftware SNP Transformation Backbone konnten wir die Aufgabenstellung risikoarm, schnell und ressourceneffizient umsetzen.“

Falk Kurzendörfer
Projektleiter SAP Harmonisierung, Festo

Die Lösung

2008 hatte Festo bereits ein Vorprojekt mit SNP umgesetzt. Aufgrund der positiven Erfahrung entschied sich das Unternehmen auch bei der Kontenplanumstellung und der Systemkonsolidierung für die Unterstützung von SNP.

Nach der erfolgreich durchgeführten Kontenplanharmonisierung wurde dann das Finanzsystem der Region Europa in das Logistiksystem Europa verlagert. 2014 erfolgt dieser Schritt für die Region Amerika und 2015 für Asien.

Die Methodik der SNP für Business Landscape Transformation basiert auf standardisierten Aufgabenpaketen und Ablaufplänen, die bei einer ERP-Transformation anfallen: Voranalyse, Strategieplanung, Detailanalysen und Durchführung. Die einzelnen Projektschritte werden bei Festo mit der Standardsoftware SNP Transformation Backbone teilautomatisiert und individuell an das Projekt angepasst. Eine schnelle und effiziente Projektabwicklung ist damit garantiert. Weil die SNP Software nach IDW-Standards zertifiziert ist, profitiert Festo außerdem von Revisionsicherheit. Das gesamte Transformationsprojekt ist in der Software dokumentiert und zahlreiche technische Prüfungen sind in den Ablauf integriert.

Die Vorteile

- keine manuelle Programmierung auf Kundenseite durch den Einsatz von Standardsoftware
- kurze Projektzeiten und Laufzeiten aufgrund der BLT-Methodik
- volle Transparenz des Projektstatus
- risikoarme, schnelle und ressourceneffiziente Umsetzung der Aufgabenstellung
- Revisionsicherheit dank Zertifizierung nach IDW-Standards

CHRONIK 2013

- SNP übernimmt Geschäftsbetrieb der GL Consulting, Inc. und der Cetova Corp.
- SNP zu Mitglied von ASUG GOLD Affiliate ernannt
- Andrew Watson verlässt SNP AG; Jörg Vierfuß wird CFO
- SNP ist SAP Services Partner im Rahmen des SAP® PartnerEdge Programms
- SNP schließt OEM-Vertrag mit SAP AG
- Gründung der Tochtergesellschaft mit Standort in León, Spanien



- 2012
 - SNP gewinnt IBM als weltweiten Kooperationspartner
 - Aufbau einer Entwicklungs- und Vertriebspartnerschaft mit Automic, weltweit größter, unabhängiger Anbieter von Software zur IT-Prozessautomatisierung
 - SNP entwickelt und vermarktet die Lösung zum Testdaten-Management (Data Provisioning and Masking)
 - SNP realisiert 1.500stes Transformationsprojekt

- 2011
 - SNP übernimmt den Geschäftsbetrieb der HPC-CAS Solution GmbH (Asset-Deal) und eröffnet eine Niederlassung in Hamburg
 - SNP eröffnet weitere Vertriebsgesellschaften in den USA und Südafrika
 - Andrew Watson tritt als CFO/COO in das Unternehmen ein und löst CFO und Gründerin Petra Neureither ab
 - Hewlett-Packard (HP) wird SNP Alliance Partner für **SNP Transformation Backbone**

- 2010
 - SNP EINS GmbH firmiert um zu SNP AUSTRIA GmbH
 - T-Systems wird SNP Alliance Partner für **SNP Transformation Backbone**

- 2009
 - Einführung der ersten integrierten Softwarelösung für SAP®-Transformationen **SNP Transformation Backbone**
 - Fokus auf das Beratungsportfolio **SNP Business Landscape Transformation®** und **SNP Business Landscape Management**
 - Ausbau der Mehrheitsanteile an der EINS GmbH (heute SNP Austria GmbH) auf 85% (zuvor knapp 52%)

- 2007
 - Vollständiger Erwerb der THEBIS GmbH (heute SNP Consulting GmbH)
 - SNP integriert die Software SNP Data Distillery in SAP® Test Data Management Solution und wird OEM-Partner der SAP® AG
 - SNP entwickelt und führt die Software SNP Compliance Cop in den Markt ein. Mit der Software können SAP®-Kunden automatisiert SAP®-Berechtigungen analysieren und Probleme erkennen (heute **SNP Compliance Analysis**)

- 2006
 - Erwerb der Mehrheitsanteile an der THEBIS GmbH (heute SNP Consulting GmbH)
 - SNP entwickelt und setzt die Software SNP Client Carrier produktiv. Mit der Software können SAP®-Kunden automatisiert SAP®-Mandanten transferieren (heute **SNP Client Move** und **SNP Client Upgrade**)
 - SNP entwickelt und führt die Software SNP Base Builder ein. Mit der Software können SAP®-Kunden automatisiert das SAP®-Repository analysieren (heute **SNP Repository Harmonization**).

- 2005
 - Entwicklung der Software SNP Data Distillery. Die Software extrahiert Testdaten aus SAP®-Systemen und maskiert diese zum Zwecke des Datenschutzes (heute **SNP Data Provisioning and Masking**)

- 2004
 - Fokussierung auf die Geschäftsbereiche System Landscape Optimization und Service & Support für SAP®-Kunden

- 2003
 - Wechsel an die Frankfurter Wertpapierbörse in den General Standard
 - Erwerb der Mehrheitsanteile an der EINS GmbH (heute SNP Austria GmbH)
 - Markteinführung der Software SNP Realtime Business Manager. Die Software wertet Leistungskennzahlen (Key-Performance-Indikatoren) für SAP®-Landschaften aus

- 2002
 - SNP nimmt mit Service & Support (heute SNP **Business Landscape Management**) die Prozess- und Implementierungsberatung für den SAP® Solution Manager in das Portfolio auf

- 2000
 - Börsengang der SNP AG an der Hamburger Börse

- 1999
 - Gründung der ersten Auslandsgesellschaft SNP (Schweiz) AG mit Sitz in Zürich
 - Implementierung des ersten System Landscape Optimization Projektes

- 1996
 - Umwandlung der Schneider-Neureither & Partner GmbH zur Aktiengesellschaft

- 1994
 - Gründung der Schneider-Neureither & Partner GmbH durch Dr. Andreas Schneider-Neureither und Petra Neureither

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,



der Aufsichtsrat hat auch im Geschäftsjahr 2013 die ihm nach dem Gesetz, der Satzung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und seiner Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und sich dabei besonders intensiv mit der aktuellen Entwicklung der Gesellschaft sowie der strategischen Ausrichtung für die kommenden Jahre befasst. Den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex wurde mit Ausnahme der in der Entsprechens-erklärung aufgeführten Punkte gefolgt.

Nachdem die Geschäftsentwicklung zu Beginn des Geschäftsjahrs 2013 deutlich hinter den Erwartungen zurückblieb, wurde im Sommer absehbar, dass die prognostizierten Jahresziele nicht mehr erreicht werden können. Auch wenn die daraufhin ergriffenen Restrukturierungsmaßnahmen im zweiten Halbjahr erste Erfolge verzeichneten und im letzten Quartal bereits wieder ein positives Ergebnis erzielt werden konnte, stehen für das Gesamtjahr 2013 ein gegenüber dem Vorjahr um 13% gesunkener Konzernumsatz und ein negatives EBIT in Höhe von -2,7 Mio. € zu Buche.

Die Geschäftsentwicklung wurde im Berichtszeitraum eng vom Aufsichtsrat begleitet; Vorstand und Aufsichtsrat standen in regelmäßiger Abstimmung über den Verlauf des operativen Geschäfts, die strategischen Ziele und die zur Erreichung dieser Ziele zu ergreifenden Maßnahmen.

Die Geschäftsentwicklung wurde im Berichtszeitraum eng vom Aufsichtsrat begleitet; Vorstand und Aufsichtsrat standen in regelmäßiger Abstimmung über den Verlauf des operativen Geschäfts, die strategischen Ziele und die zur Erreichung dieser Ziele zu ergreifenden Maßnahmen.

Schwerpunkte der Überwachungs- und Beratungstätigkeit

Schwerpunkt der Aufsichtsratsstätigkeit im vergangenen Geschäftsjahr war insbesondere die regelmäßige und ausführliche Diskussion der Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung der SNP AG, der Tochtergesellschaften und des Konzerns. Dazu wurde der Aufsichtsrat umfassend und zeitnah über die aktuelle Lage des Konzerns sowie über alle Geschäfte, die für die Rentabilität oder Liquidität des Konzerns von erheblicher Bedeutung sein können, informiert (vgl. § 90

Abs. 1 AktG). Auch die Unternehmensplanung und die strategische Weiterentwicklung wurden regelmäßig erläutert.

Der jeweilige Aufsichtsratsvorsitzende pflegte einen direkten und fortlaufenden Austausch mit den Mitgliedern des Vorstands und informierte sich so über aktuelle Entwicklungen und anstehende Entscheidungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats befassten sich besonders mit der Prüfung des vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts, des Vorschlags des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns sowie des erläuternden Berichts des Vorstands zu den Angaben nach §§ 289 Abs. 4 und 5, 315 Abs. 4 HGB.

In Unternehmensentscheidungen von besonderer strategischer Bedeutung hat der Vorstand den Aufsichtsrat stets eingebunden und diese ausführlich mit ihm erörtert, sodass die Aufsichtsratsmitglieder die Entscheidungen prüfen und soweit erforderlich auch genehmigen konnten. Der Vorstand kam seinen Informationspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat dabei jederzeit vollständig und zeitgerecht nach. Im Rahmen der Überwachungstätigkeit überzeugte sich der Aufsichtsrat von der Recht- und Ordnungsmäßigkeit der Unternehmensführung durch den Vorstand, besprach mit dem Vorstand die Organisation der Gesellschaft und überzeugte sich dabei von deren Leistungsfähigkeit. Zudem hat der Aufsichtsrat im Rahmen seiner Tätigkeit das Risikomanagement und die Compliance-Strukturen der SNP AG überwacht.

Ein weiterer Schwerpunkt der Überwachungs- und Beratungstätigkeit des Aufsichtsrats lag auf der Begleitung des Vorstands bei der Entscheidung für eine Akquisition und der Auswahl eines geeigneten Ziels. So wurden in jeder Sitzung des vergangenen Jahres mögliche Akquisitionen und daraus folgende Chancen und Risiken besprochen bzw. über die erfolgte Akquisition berichtet und beraten.

Der Vorstand hat alle Maßnahmen und Rechtsgeschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, dem Aufsichtsrat regelgerecht zur Beschlussfassung vorgelegt. Den Beschlussvorschlägen des Vorstands und den zur Zustimmung unterbreiteten Geschäften und Maßnahmen hat der Aufsichtsrat nach gründlicher Prüfung und Beratung jeweils zugestimmt.

Themen und Anzahl der Sitzungen im Jahr 2013

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2013 zu sechs Präsenzsitzungen zusammen und hat auch außerhalb dieser Sitzungen Projekte von besonderer Bedeutung für die SNP Schneider-Neureither & Partner AG telefonisch besprochen. In sechs Fällen wurden Beschlüsse in Form von Umlaufverfahren gefasst.

An den Sitzungen nahm regelmäßig auch der Vorstand teil. Der Abschlussprüfer der MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat darüber hinaus in der Bilanzsitzung die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses gegenüber dem Aufsichtsrat erläutert und alle dessen Fragen beantwortet.

Die Beratungen im Aufsichtsrat befassten sich schwerpunktmäßig mit der laufenden Geschäftsentwicklung, der Unternehmensführung und -planung, der Geschäftspolitik, der Risikolage und dem Risikomanagement sowie der Unternehmensstrategie und ihrer Umsetzung in der Gesellschaft und den Tochtergesellschaften. Da der Aufsichtsrat derzeit nur aus drei Mitgliedern besteht und Ausschüsse, die anstelle des Aufsichtsratsplenums Beschlüsse fassen sollen, ebenfalls mit mindestens drei Mitgliedern besetzt sein müssten, hat der Aufsichtsrat davon abgesehen, Ausschüsse zu bilden.

Bei der Sitzung am 5. Februar 2013 standen die Besprechung möglicher M&A-Ziele, der Rückblick auf die erfolgte Kapitalerhöhung und administrative Themen wie unter anderem auch der Marketingauftritt der Gesellschaft im Mittelpunkt.

Die Erörterung und Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses des Geschäftsjahres 2012 bestimmte die Aufsichtsratssitzung vom 6. März 2013. In dieser Sitzung verabschiedeten Vorstand und Aufsichtsrat auch die Aktualisierung der Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Ebenso wurden die Tagesordnung der 13. ordentlichen Hauptversammlung und die entsprechenden Beschlussvorschläge verabschiedet, so unter anderem auch der Beschlussvorschlag, eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durchzuführen. Gegenstand der Sitzung war auch die Unternehmensstrategie und deren Fortschreibung.

In der Aufsichtsratssitzung vom 16. Mai 2013 wurden insbesondere die hinter den Erwartungen zurückgebliebene Geschäftsentwicklung und die Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung wie auch die Prüfung der Werthaltigkeit und möglicher weiterer Schritte bei Akquisitionsziele diskutiert. Darüber hinaus berieten die Organe über das Compliance-System der Gesellschaft.

In der Aufsichtsratssitzung am 19. Juli 2013 befasste sich der Aufsichtsrat vor allem mit den negativen Ergebnissen des ersten Halbjahres und den Konsequenzen für das Unternehmen sowie den Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung und zum Aufbau einer optimierten Vertriebsstruktur.

Dem Asset-Deal über den Erwerb der Vermögensgegenstände der GL Consulting, Inc. und deren 100%iger Tochtergesellschaft Cetova Corp. hat der Aufsichtsrat am 24. August 2013 zugestimmt.

Am 25. Oktober 2013 traf sich der Aufsichtsrat mit dem Vorstand und besprach neben der aktuellen Geschäftsentwicklung vor allem die Integration der getätigten Akquisition. Der Aufsichtsrat führte in dieser Sitzung außerdem die Effizienzprüfung gemäß dem Deutschen Corporate Governance Kodex durch.

Am 22. November 2013 wurde dem Aufsichtsrat die Entwicklung im vierten Quartal vorgestellt. Anschließend wurde u. a. die Budgetplanung für das Geschäftsjahr 2014 besprochen und genehmigt. Nach ausführlicher Prüfung und Beratung stimmte der Aufsichtsrat einem Beratervertrag mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden Roland Weise zu. Herr Roland Weise enthielt sich dabei der Stimme.

Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat haben gemeinsam die im Geschäftsjahr 2013 im Unternehmen angewandte Corporate Governance überprüft und eine aktualisierte Fassung der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG veröffentlicht. Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG entsprach und entspricht bis auf wenige Ausnahmen sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der jeweils gültigen Fassung; dies soll entsprechend auch zukünftig der Fall sein. Die Entsprechenserklärung ist im Corporate Governance Bericht abgedruckt und kann

auf der Homepage der SNP Schneider-Neureither & Partner AG eingesehen werden.

Veränderungen im Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2013

Herr Klaus Weinmann, der seit 2011 Mitglied des Aufsichtsrats der SNP Schneider-Neureither & Partner AG war, legte sein Amt zum 30. April 2013 nieder, um sich zukünftig ausschließlich seinen Aufgaben als Vorstandsvorsitzender der börsennotierten Cancom SE widmen zu können. Der zwischenzeitlich zum 1. Mai 2013 gerichtlich bestellte Herr Gerhard A. Burkhardt wurde durch die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft am 16. Mai 2013 in Leimen mit großer Mehrheit für die Zeit vom Ablauf der Hauptversammlung bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2013 beschließt, in seinem Aufsichtsratsmandat bestätigt. Zum 31. Oktober 2013 hat Herr Thomas Volk sein Amt niedergelegt. Herr Volk war seit 2011 im Aufsichtsrat der SNP AG tätig und stand diesem als Vorsitzender vor. Er hatte im Frühjahr 2013 eine neue Aufgabe als CEO der britischen Lumesse Corp. übernommen, die sich zeitlich und aufgrund der großen räumlichen Distanz nicht mehr mit der Tätigkeit als Aufsichtsratsvorsitzender der SNP AG verbinden ließ. Als Nachfolger im Aufsichtsrat wurde Anfang November Herr Roland Weise vom Registergericht bestellt, der am 12. November 2013 zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt worden ist. Die Bestellung ist bis zum Ende der nächsten Hauptversammlung der Gesellschaft befristet, bei der der Aufsichtsrat vorschlagen wird, Herrn Weise von der Hauptversammlung für die Zeit vom Ablauf der nächsten Hauptversammlung bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2013 beschließt, wählen zu lassen.

Beratungstätigkeit von Aufsichtsräten außerhalb des Mandats

Herr Roland Weise war im Geschäftsjahr 2013 in geringem Umfang als strategischer Berater für die SNP AG tätig. Seine Tätigkeit wurde mit seiner Bestellung zum Aufsichtsrat unterbrochen und erst nach einer vertraglichen Neuregelung, die den gesetzlichen Anforderungen und den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex entspricht, weitergeführt.

Veränderungen im Vorstand im Geschäftsjahr 2013/2014

Zum 30. Juni 2013 schied Herr Andrew Watson, der seit Sommer 2011 als CFO/COO und im Vorstand der SNP Schneider-Neureither & Partner AG tätig war, einvernehmlich aus dem Unternehmen aus. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Watson für sein Engagement.

Der Aufsichtsrat hat sich im weiteren Laufe des Jahres eingehend mit der Frage der Besetzung der Vorstandressorts bei der SNP AG beschäftigt. In diesem Zusammenhang hat er zunächst ein Anforderungsprofil erarbeitet und schließlich einen professionellen Dienstleister zur Besetzung der Stelle mandatiert und diverse Gespräche mit potenziellen Kandidaten geführt. Der Aufsichtsrat wird in den nächsten Monaten den Vorstand neu ausrichten und verstärken. Der Aufsichtsrat ist überzeugt, dass damit wichtige Impulse zum Wachstum der Gesellschaft verbunden sein werden.

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der von der Hauptversammlung der Gesellschaft zum Abschlussprüfer gewählten MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und am 6. März 2014 mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Sämtliche Abschlussunterlagen und Prüfungsberichte haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 6. März 2014 vorgelegen und wurden von ihnen sorgfältig geprüft.

Diese Unterlagen wurden im Beisein des Abschlussprüfers eingehend erörtert. Der Abschlussprüfer unterrichtete den Aufsichtsrat darüber, dass keine Schwächen des internen Kontrollsystems oder Risikomanagementsystems vorliegen. Der Aufsichtsrat konnte sich davon überzeugen, dass der Bericht des Abschlussprüfers den gesetzlichen Anforderungen entspricht.

Der Aufsichtsrat hat deshalb dem Ergebnis dieser Prüfungen des Abschlussprüfers in der Aufsichtsrats-sitzung am 6. März 2014 zugestimmt. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss und Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanz-gewinns geprüft.

Die Aussagen des Lageberichts und des Konzernlage-berichts stimmen mit den Einschätzungen des Auf-sichtsrats überein.

Bei der Prüfung des Vorschlags des Vorstands zur Ver-wendung des Bilanzgewinns bezog der Aufsichtsrat die Finanz- und Investitionsplanung der Gesellschaft sowie deren Liquidität ein. Unter Berücksichtigung der Inter-essen der Gesellschaft und der Aktionäre stehen dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanz-gewinns keine Einwendungen entgegen.

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

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG daher gebilligt und damit festgestellt. Er hat sich außerdem dem Gewinn-verwendungsvorschlag des Vorstands angeschlossen.

Schlussbemerkungen

Die hervorragende Qualifikation, Erfahrung und Motiva-tion der Belegschaft der SNP-Gruppe ist Grundlage des andauernden Wachstums des Geschäfts der letzten Jahre und – davon sind wir überzeugt – der erfolg-reichen Zukunft des Unternehmens.

Für das vorbildliche Engagement, auch und ganz beson-ders im abgelaufenen Geschäftsjahr, möchten wir uns daher in aller Form bedanken.

Heidelberg, 6. März 2014
Für den Aufsichtsrat



Roland Weise, Vorsitzender

Die SNP-Aktie

Operativer Geschäftsverlauf beeinflusste auch den Kursverlauf im Jahr 2013

Die Hauptversammlung der SNP AG hatte am 16. Mai 2013 beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 1.246.020,00 € im Wege einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung eines Teilbetrags der Gewinnrücklage um 2.492.040,00 € auf 3.738.060,00 € zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung erfolgte durch Ausgabe von 2.492.040 neuen auf den Inhaber lautenden, nennwertlosen Stückaktien, mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,00 € (Gratisaktien). Die Gratisaktien standen den Aktionären entsprechend ihrem Aktienbesitz im Verhältnis von 1:2 zu. Die Aktienanzahl verdreifachte sich durch die Maßnahme auf 3.738.060 Aktien und der Kurs der SNP AG drittete sich analog dazu zum Zeitpunkt der Einbeziehung der neuen Aktien in die Preisbildung am 19. Juni 2013.

Um diesen Effekt bereinigt, startete die SNP-Aktie mit einem Kurs von 16,70 € ins Geschäftsjahr 2013. Nach einer Kurskorrektur in den ersten Handelstagen des Jahres bis auf das Niveau von 14,30 € konnte die Aktie im weiteren Verlauf des ersten Quartals wieder deutliche Kursgewinne verzeichnen und erreichte am 8. März mit 19,67 € den Höchststand im Geschäftsjahr 2013. Nach der Veröffentlichung der enttäuschenden Ergebnisse des ersten Quartals verlor die Aktie deutlich an Wert und wurde anschließend im Mai und Juni in einer Spanne von 15 € bis 16 € gehandelt. Mit der Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse und der Rücknahme der Jahresprognose Anfang Juli fiel auch der Kurs der SNP AG bis zur Marke von rund 10 €. Den Tiefststand im Jahr 2013 erreichte die SNP-Aktie am 19. August mit einem Kurs von 9,42 €. Dieser markierte jedoch einen Wendepunkt; im September stieg die Aktie auf bis zu 15 € an. Einen Teil des Anstiegs büßte die Aktie bis zum Ende des Jahres jedoch wieder ein und schloss das Geschäftsjahr 2013 mit einem Kurs von 11,31 € im Xetra®-Handel ab. Dies entsprach einem Rückgang von 32,2% gegenüber dem Jahresschlusskurs vom Vorjahr. Die Marktkapitalisierung betrug zum Ende des Geschäftsjahres 2013 rund 42,3 Mio. €.

Der DAX konnte im Jahr 2013 eine Performance von rund 26% erreichen und der TecDAX-Index legte sogar um fast 41% zu. Auch die Branchenindizes entwickelten sich im abgelaufenen Jahr sehr gut: Der DAXsector All Software Index, der alle Software- und IT-Unternehmen im Prime, General und Entry Standard umfasst,

konnte im Jahr 2013 um rund 19% zulegen und der DAXsubsector All IT-Services um rund 70%.

Die Zahl der durchschnittlich gehandelten Aktien im Jahr 2013 hat sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der erhöhten Aktienanzahl deutlich auf 2.565 Aktien pro Tag (i. Vj. 912 Aktien pro Tag) erhöht. Der bedeutendste Handelsplatz der SNP-Aktie im Jahr 2013 blieb die elektronische Plattform Xetra® mit einem Anteil von rund 73% am Gesamtumsatz, gefolgt vom Frankfurter Parkett mit etwa 21%. Die Liquiditätsunterstützung zur Gewährleistung der Handelbarkeit („Designated Sponsoring“) der SNP-Aktie im vollelektronischen Xetra®-Handelssystem der Deutsche Börse AG wurde durch die BankM sichergestellt.

Dividende

Auch im Geschäftsjahr 2013 wurde wieder eine Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet. Die 13. ordentliche Hauptversammlung der SNP AG beschloss am 16. Mai 2013 die Ausschüttung einer Dividende von 0,72 € je Aktie (bzw. 0,24 € je Aktie nach Einbeziehung der neuen Aktien; i. Vj. 1,75 € je Aktie, bzw. 0,58 € nach Einbeziehung der neuen Aktien). Damit betrug die Ausschüttungssumme rund 0,9 Mio. € (i. Vj. 2,0 Mio. €), die Ausschüttungsquote in Bezug auf den Jahresüberschuss belief sich auf ca. 50% (i. Vj. rund 66%). Angesichts der positiven Entwicklung im zweiten Halbjahr 2013 mit einem leicht positiven EBIT im vierten Quartal werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende in Höhe von 0,08 € je Aktie (i. Vj. 0,24 € je Aktie) auszuschütten.

SNP kommuniziert transparent und zeitnah

Die regelmäßige und unmittelbare Information interessierter Investoren und der allgemeinen Öffentlichkeit erfolgte neben den Pflichtveröffentlichungen im Rahmen der Finanzberichterstattung und der sonstigen Publizitätspflicht über ergänzende Pressemitteilungen sowie über Investor-Relations-Mitteilungen. Über die gesetzlichen Anforderungen für Unternehmen im General Standard hinausgehend, berichtet die SNP AG dabei ausführlich auf Quartalsbasis und zusätzlich zeitgleich in englischer Sprache.

Der Vorstand verfolgt mit einer transparenten, persönlichen und direkten Kommunikation das Ziel, aktiv den Dialog zu den Finanzmarktteilnehmern herzustellen.

Ziel der gesamten Finanzkommunikation ist die umfassende Information aller Marktteilnehmer, um das Vertrauen in das Unternehmen und die Aktie zu stärken. So hat sich die SNP AG im Jahr 2013 dem professionellen Investoren Umfeld im Mai wieder auf der Deutschen Börse Frühjahrskonferenz (ehemals Entry- und General Standard Konferenz) präsentiert und stand auf dem Deutschen Eigenkapitalforum im November für Analysten- und Investorentermine zur Verfügung. Während dieser Konferenzen sowie auf einer Roadshow in London wurden zahlreiche Einzelgespräche mit Vermögensverwaltern, Analysten und Fondsmanagern geführt, um über das Geschäftsmodell, die aktuelle Entwicklung sowie die Strategie im Markt für IT-Transformation zu informieren. Mittels Telefonkonferenzen und persönlichen Gesprächen mit dem Vorstand oder Mitarbeitern der Abteilung Investor Relations konnten sich interessierte Anleger und Aktionäre über die Entwicklungen bei der SNP AG informieren.

Geschäftsergebnisse und wichtige Unternehmensmeldungen werden zeitnah von erfahrenen Kapitalmarktanalysten kommentiert und bewertet. Die entsprechenden Research-Berichte stehen für alle Investoren und die interessierte Öffentlichkeit im Investor-Relations-Bereich auf der SNP-Internetseite zum Abruf bereit. Zusätzlich werden die von den Analysten abgegebenen Kennzahlenschätzungen auf den Webseiten der größten Internet-Finanzportale sowie von Online-

Brokern eingestellt und erfahren hierdurch eine hohe Verbreitung.

Neben den Research-Berichten sind unter <http://snp-ag.com/Investor-Relations/Aktie> alle relevanten Informationen rund um die Aktie, der Finanzkalender mit allen wichtigen Terminen, ein Archiv mit den Pflichtveröffentlichungen und Pressemitteilungen, Informationen zum Themenbereich Corporate Governance sowie alle Informationen über die anstehende und die vergangenen Hauptversammlung(en) der SNP AG verfügbar. Interessierte Anleger können sich beim Aktionärservice anmelden und erhalten automatisch alle wichtigen Informationen per E-Mail zugesendet. Auch können sie auf Wunsch den Geschäftsbericht als gedrucktes Exemplar zugestellt bekommen.

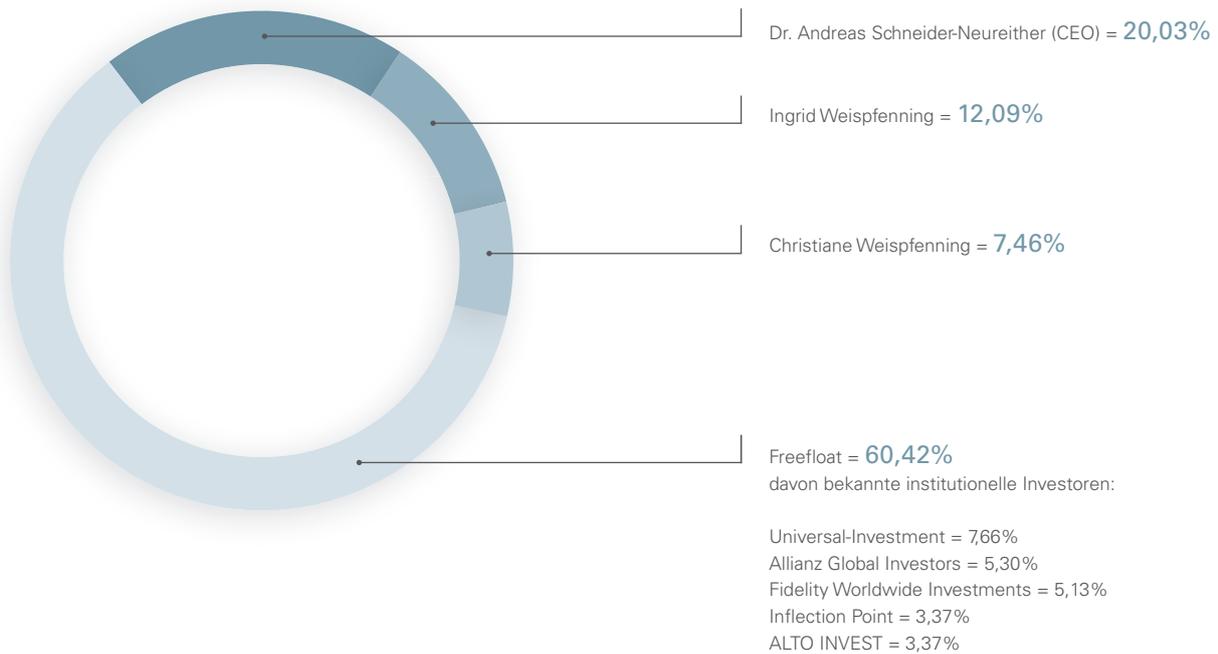
Die IR-Abteilung der SNP AG ist für alle Fragen von privaten und institutionellen Investoren, Analysten sowie Finanzjournalisten erreichbar. Gerne können Sie unter investor.relations@snp-ag.com oder per Telefon unter +49 (0) 6221 6425-637 Kontakt aufnehmen.

SNP-Aktie (in €)	2013	2012 (angepasst)
Jahreshöchstkurs (Xetra®-Schlusskurs)	19,67	23,17
Jahrestiefstkurs (Xetra®-Schlusskurs)	9,42	14,50
Marktkapitalisierung am Jahresende in Mio. €	42,30	62,31

Schlusskurse	2013	2012	Veränderung
SNP-Aktie (Xetra®) in €	11,31	16,67	-32%
DAX	9.552,16	7.612,39	25%
TecDAX	1.166,82	828,11	41%
DAXsector All Software	222,74	186,79	19%
DAXsubsector All IT-Services	374,28	220,17	70%

Aktionärsstruktur

An wesentlichen Aktionären zum Stichtag 31. Dezember 2013 sind zu nennen
(ermittelt gemäß WpHG-Mitteilungen; Freefloat Berechnung gemäß Deutsche Börse AG):



ISIN	DE0007203705
Wertpapierkennnummer	720 370
Börsenkürzel	SHF
Tickersymbol Bloomberg	SHF:GR
Tickersymbol Reuters	SHFG.DE
Anzahl Aktien	1.246.020 (01.01.2013); 3.738.060 (31.12.2013)
Börsensegment	Regulierter Markt, General Standard
Börsengang	03.04.2000
Industriesegment	IT-Consulting
n-TV Videotext	Tafel 238
Handelsplätze/Börsen	Xetra®, Frankfurt, Hamburg, Berlin, München, Stuttgart, Düsseldorf
Indizes	CDAX, DAXSector All Software, DAXsubsector All IT-Services, General All-Share, General Standard Index
Designated Sponsor	BankM
Analyst/Research Coverage	BankM, Hauck & Aufhäuser

Jahresrückblick

Finanzpublikationen

31.01.2013	Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen des GJ 2012
28.03.2013	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2012
29.04.2013	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal I
29.07.2013	Veröffentlichung des Halbjahresberichts
28.10.2013	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal III

IR-Veranstaltungen

06. – 08.05.2013	Deutsche Börse Frühjahrskonferenz 2013
23.07.2013	Roadshow London
11. – 13.11.2013	Deutsches Eigenkapitalforum

Analysen

03.01.2013	Hauck & Aufhäuser: Investment Case intact despite lower FY 12 guidance
07.01.2013	BankM: Großlizenzzgeschäft gestaltet sich schwieriger als erwartet
08.02.2013	BankM: Q4 erscheint zunehmend als Ausrutscher
02.04.2013	Hauck & Aufhäuser: Reassuring discussion with management after soft outlook
05.04.2013	BankM: 1. Halbjahr weiter eine Übergangsperiode
30.04.2013	Hauck & Aufhäuser: Q1 yields no surprises; Guidance confirmed
02.05.2013	BankM: Schwaches Q1 mit Belebung zum Quartalsende
03.07.2013	Hauck & Aufhäuser: FY '13E guidance abandoned as current trading remains weak; Growth and profitability to return in 2014E
09.07.2013	BankM: Vertriebsstärkung als zentrale Herausforderung
24.07.2013	Hauck & Aufhäuser: Feedback from Roadshow to London
30.07.2013	Hauck & Aufhäuser: Q2 should be the operating performance trough
01.08.2013	BankM: Fokus liegt unverändert auf Vertriebsstärkung
27.08.2013	Hauck & Aufhäuser: SNP executes sensible US take-over to expand software portfolio
04.09.2013	BankM: Strategischer Asset-Deal öffnet SNP die Tür zur Oracle-Welt
25.10.2013	Hauck & Aufhäuser: Preview Q3: Yet no success with large software deals
28.10.2013	Hauck & Aufhäuser: Starting to get back on track
29.10.2013	BankM: Book-to-Bill signalisiert anziehendes Geschäft

IR-Meldungen

31.01.2013	News: Pressemitteilung zu den vorläufigen Zahlen des GJ 2012
06.03.2013	Ad-hoc: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Dividendenanpassung und Aktiensplit vor
28.03.2013	News: SNP veröffentlicht Geschäftsbericht 2012 und Guidance für 2013 – schwacher Geschäftsanlauf in Q1 2013
16.05.2013	News: Hauptversammlung der SNP AG beschließt alle Tagesordnungspunkte mit großer Mehrheit
07.06.2013	News: Andy Watson verlässt SNP Schneider-Neureither & Partner AG
01.07.2013	Ad-hoc: SNP Schneider-Neureither & Partner AG nimmt Jahresprognose zurück
29.07.2013	News: SNP veröffentlicht Halbjahresbericht 2013
24.08.2013	Ad-hoc: SNP erwirbt die amerikanische GL Consulting, Inc. im Rahmen eines Asset-Deals
12.11.2013	News: Roland Weise neuer Aufsichtsratsvorsitzender der SNP AG

Corporate Governance Berichterstattung

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

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

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

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

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

Die Entsprechenserklärung

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

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

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

1. Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK

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

2. Ziffer 4.2.1 DCGK

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

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

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

4. Ziff. 5.4.1 Abs. 2 und 3 DCGK

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

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

Für den Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender/CEO

Für den Aufsichtsrat



Roland Weise, Vorsitzender

Führungs- und Kontrollstruktur

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG unterliegt als deutsche Aktiengesellschaft dem deutschen Aktienrecht und verfügt über eine duale Führungs- und Kontrollstruktur, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat. Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten dieser beiden Organe sind gesetzlich jeweils klar geregelt und personell getrennt. Im Folgenden werden die Arbeitsweise, Zuständigkeiten und personelle Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats der SNP AG eingehender erläutert.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

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

Der Vorstand

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

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

Der Aufsichtsrat

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

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

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

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

Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat

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

Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat

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

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

Angaben zum Risikomanagement

Die Geschäftstätigkeit der SNP AG ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Zu einer guten Corporate Governance gehört der verantwortungsbewusste Umgang des Unternehmens mit diesen Risiken. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt die SNP AG wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein; diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst. Eine ausführliche Beschreibung des Risikomanagements ist im Chancen- und Risikobericht des Konzernlageberichts 2013 enthalten. Dort finden sich auch die gemäß Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) geforderten Berichte zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystem.

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

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

* Aktienbesitz zum 31.12.2012 aufgrund der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln angepasst.

** Aufgrund Eintritt / Austritt im Geschäftsjahr 2013.

Vergütungsbericht

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

Angaben zu weiteren Unternehmensführungspraktiken

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

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

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2013

Grundlagen des Konzerns

Marktposition und Geschäftsmodell der SNP-Gruppe

SNP – The Transformation Company

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

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

Die Kunden von SNP – Unternehmen im Wandel

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

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

Standardisierte Lösungen für Unternehmenstransformationen

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

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

Geschäftsbereich Professional Services

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

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

■ **Business Landscape Optimization (BLO)**

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

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

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

■ **Business Landscape Management (BLM)**

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

■ **SNP Academy**

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

Geschäftsbereich Software

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

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

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

Drei typische Schritte charakterisieren dabei eine erfolgreiche Transformation:

■ **SNP System Scan:**

Transformationsbedarf ermitteln

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

■ **SNP Analysis:**

Migrationsstrategie planen

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

■ SNP Project Cockpit:

Transformation durchführen

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

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

SNP Data Provisioning and Masking

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

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

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

SAP® Solution Manager – Ergänzungen

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

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

SNP Dragoman

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

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

Vertrieb

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

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

Konzernstruktur & Akquisitionen

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

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

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

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

Steuerungsgrößen

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

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

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

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

Deutscher ITK-Markt entwickelte sich 2013 verhalten

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

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

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

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

Bedeutung der Informationstechnologie als Wachstumstreiber nimmt zu

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

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

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

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

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

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

Geschäftsverlauf und Ertragslage

Umsatz- und Ertrag blieben hinter den Erwartungen zurück

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

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

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

Umsatzentwicklung

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

SNP investiert in zukünftiges Wachstum

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

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

Ergebnisentwicklung

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

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

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

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

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

Dividendenvorschlag

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

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

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

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

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

Auftragsbestand

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

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

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

Finanz- und Vermögenslage

Belastbare Kapitalstruktur

Durch die sehr solide Kapital- und Finanzierungsstruktur konnte SNP das negative Jahresergebnis sowie die Akquisition der GLA gut verkraften. Der Kaufpreis für die Akquisition teilte sich dabei auf in einen Fixpreis zum Übernahmestichtag sowie in einen an zukünftige Kennzahlen gebundenen variablen Teil. Die SNP AG hat ein Bankdarlehen über 3,000 Mio. € aufgenommen, von dem ein Großteil zur Finanzierung des Asset-Deals verwendet wurde. Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich dadurch sowie durch weitere sonstige langfristige Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Erwerb auf 4,338 Mio. € (i. Vj. 0,772 Mio. €). Gleichzeitig stiegen die kurzfristigen Verbindlichkeiten ebenfalls leicht von 4,781 Mio. € auf 5,803 Mio. €. Der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2013 war mit 6,355 Mio. € aber immer noch äußerst solide, ebenso wie die Eigenkapitalquote in Höhe von 58%. Damit ist die SNP AG finanziell weiterhin gut positioniert.

Kurzfristiges Vermögen

Die kurzfristigen Vermögenswerte verringerten sich im Vorjahresvergleich von 18,316 Mio. € auf 16,145 Mio. €. Dies ist auf den ergebnisbedingten Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 10,152 Mio. € auf 6,355 Mio. € zurückzuführen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich aufgrund des höheren Forderungsbestandes in den USA sowie der gewachsenen Vorratsbestände infolge der gestiegenen Anzahl an Fixpreisprojekten auf 8,688 Mio. € (i. Vj. 6,900 Mio. €).

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen zum 31. Dezember 2013 auf 7,759 Mio. € (i. Vj. 4,236 Mio. €). Dies war insbesondere auf die Steigerung der bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerte von 2,068 Mio. € auf 4,099 Mio. € und den Zuwachs der immateriellen Vermögenswerte von 0,260 Mio. € auf 1,094 Mio. € durch den Erwerb der GLA zurückzuführen. Dazu kommt infolge des Verlustvortrags ein signifikanter Anstieg der latenten Steuern von 0,377 Mio. € auf 1,401 Mio. €.

Fremdkapital

Die kurzfristigen Schulden erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr auf 5,804 Mio. € (i. Vj. 4,781 Mio. €). Der Anstieg ist dabei im Wesentlichen ebenfalls auf die

Übernahme der GLA zurückzuführen. So sorgte ein kurzfristiger Bankkredit in Höhe von 0,600 Mio. € als Finanzierungsbaustein zum 31. Dezember 2013 für kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in derselben Höhe (i. Vj. 0,000 Mio. €). Dazu stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen durch die Vergrößerung des Geschäftsvolumens von 0,821 Mio. € auf 1,076 Mio. € an und die sonstigen Verbindlichkeiten nahmen aufgrund vorausbezahlter Wartungsleistungen in den USA von 3,226 Mio. € auf 3,660 Mio. € zu. Die Steuerschulden, welche Verpflichtungen aus den Ertragsteuern für das laufende Geschäftsjahr sowie für noch nicht veranlagte Vorjahre enthalten, verringerten sich hingegen ergebnisbedingt von 0,665 Mio. € auf 0,405 Mio. €.

Auch die langfristigen Verbindlichkeiten nahmen durch den Kauf der GLA zu und beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 4,338 Mio. € (i. Vj. 0,772 Mio. €). In erster Linie war hierfür im Rahmen der Akquisitionsfinanzierung die Zunahme der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 2,250 Mio. € (i. Vj. 0,000 Mio. €) verantwortlich. Darüber hinaus führten transaktionsbedingte Earn-out-Verbindlichkeiten zu einem Anstieg der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten auf 1,450 Mio. € (i. Vj. 0,000 Mio. €).

Eigenkapital

Auf der Eigenkapitalseite kam es im Geschäftsjahr 2013 insbesondere durch die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln zu Verschiebungen. Während sich das gezeichnete Kapital der Gesellschaft im Zuge der Transaktion auf 3.738.060,00 € verdreifachte (zum 31. Dezember 2012: 1.246.020,00 €), reduzierten sich die Gewinnrücklagen in gleichem Maße. Die Dividendenzahlung und das negative Gesamtergebnis belasteten die Gewinnrücklage zusätzlich, sodass sich der Posten im Berichtszeitraum insgesamt von 8,797 Mio. € auf 3,010 Mio. € verringerte. Die eigenen Anteile erhöhten sich von 0,379 Mio. € auf 0,415 Mio. €. Zum 31. Dezember 2013 betrug die Anzahl der eigenen Aktien 21.882 Stück. In Summe reduzierte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2013 von 16,998 Mio. € auf 13,762 Mio. €; die Eigenkapitalquote sank dadurch im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres von 75,4% auf 57,6%. Gleichzeitig verlängerte sich die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2013 auf 23,904 Mio. € (i. Vj. 22,551 Mio.€).

Cashflow

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr von 1,238 Mio. € auf -3,178 Mio. €. Der Rückgang lässt sich im Wesent-

lichen auf den erwirtschafteten Konzernjahresfehlbetrag sowie auf einen Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückführen.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen aufgrund des Erwerbs der GLA auf 2,497 Mio. € (i. Vj. 0,572 Mio. €).

Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Geschäftsjahr 2013 ein Mittelzufluss von 1,878 Mio. € (i. Vj. 2,791 Mio. €). Im Berichtszeitraum standen den Mittelabflüssen aus der Dividendenzahlung in Höhe von 0,937 Mio. € (i. Vj. 2,048 Mio. €), Auszahlungen für den Kauf eigener Anteile in Höhe von 0,035 Mio. € (i. Vj. 0,169 Mio. €) Darlehenstilgungen in Höhe von 0,150 Mio. € (i. Vj. 0,000 Mio. €) und Mittelzuflüsse aus der Inanspruchnahme neuer Kredite im Rahmen der Akquisition der GLA in Höhe von 3,000 Mio. € entgegen.

Der Gesamt-Cashflow belief sich im Geschäftsjahr 2013 somit auf -3,797 Mio. € (i. Vj. 3,457 Mio. €). Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 31. Dezember 2013 verringerte sich entsprechend auf 6,355 Mio. € (i. Vj. 10,152 Mio. €).

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2014 alle Zahlungsverpflichtungen aus der normalen betrieblichen Tätigkeit mit den Mittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit gedeckt werden können. Eventuell auftretende Liquiditätsschwankungen innerhalb einzelner Monate können durch den Bestand an liquiden Mitteln aufgefangen werden.

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Mitarbeiter

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld ungebrochen ist, engagiert sich SNP stark bei der Ausbildung junger Mitarbeiter. Im Rahmen von verschiedenen Maßnahmen, wie dem Angebot eines dualen Studiengangs in Zusammenarbeit mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim, Trainee-Programmen sowie der Möglichkeit, als Werkstudent bei der SNP zu arbeiten, bietet SNP talentierten Nachwuchskräften durch die Kombination von Studium und Praxis ein äußerst attraktives Arbeitsumfeld. Zudem ermöglicht das Unternehmen allen Mitarbeitern die Teilnahme an umfassenden Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Zu den Programmbestandteilen gehören sowohl interne als auch externe Schulungs-

maßnahmen, bei denen Fachwissen vermittelt und Soft Skills geschult werden.

Auch im Geschäftsjahr 2013 ist es der SNP-Gruppe dadurch gelungen, den Mitarbeiterstamm weiter auszubauen. Insbesondere in den Bereichen Consulting, Entwicklung und Vertrieb wurden neue Mitarbeiter eingestellt. Getrieben wurde diese Entwicklung auch durch die Übernahme der GLA und den Aufbau des Standortes in Spanien. Zum 31. Dezember 2013 stieg die Anzahl der Mitarbeiter dadurch insgesamt auf 248 (i. Vj. 223), darunter 1 (i. Vj. 2) Vorstandsmitglied, 4 (i. Vj. 3) Geschäftsführer, 16 (i. Vj. 17) Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten sowie 1 (i. Vj. 0) Mitarbeiterin in Altersteilzeit. Demzufolge erhöhte sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 9,0% auf 17,190 Mio. € (i. Vj. 15,776 Mio. €). Die Personalaufwandsquote lag bei 73,0% (i. Vj. 58,1%).

Innovation

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

Mit der Markteinführung des Kernproduktes SNP Transformation Backbone als erste weltweit verfügbare Standardsoftware für IT-Transformationen hat das Unternehmen seine Innovationskraft unter Beweis gestellt. Um dem zunehmenden technischen und wirtschaftlichen Wandel in den Unternehmenslandschaften gerecht zu werden, arbeitet die Gesellschaft stetig daran, ihren Kunden noch zeit- und kosteneffizientere Lösungen für ihre Transformationsprojekte zu bieten. So wird beständig in die Erweiterung der Software investiert, um zusätzliche Funktionalitäten in der Anwendung abzudecken und weitere Märkte zu adressieren. Mit dem Release 12.10 wurden 2013 die Anforderungen der Benutzer nach einer zentralen Bedienoberfläche realisiert und die Marktposition als Innovationsführer für Business- und IT-Transformationen ausgebaut. Zusätzlich wurde die Software um Funktionen für das Profiling und die Compliance von Systemen der SAP AG im Bereich ABAP®-Code und Systemkonfiguration erweitert. Ebenso wurden die Lösungen für neue Technologien oder Betriebskonzepte erweitert. Neue Produktideen, -ergänzungen und -lösungen werden somit im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungsstrategie aktiv

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

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2013 Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 4,260 Mio. € (i. Vj. 3,912 Mio. €) erfasst. Dies entspricht einem Anteil von 18% der Umsatzerlöse (i. Vj. 14%).

Gesellschaftliches Engagement

Die SNP AG setzt sich nachhaltig und mit viel Engagement für die Menschen und die Region am Firmensitz Heidelberg ein. Als aktives Mitglied der Gesellschaft gestaltet das Unternehmen das wirtschaftliche und soziale Umfeld positiv mit und fördert insbesondere die Bildung und Technikbegeisterung der jungen Generation. Über Initiativen, Spenden, Sponsoring und andere Formen der Unterstützung fördert die Gesellschaft das soziale Miteinander und leistet dadurch einen Mehrwert für Unternehmen und Gesellschaft.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zum 31. Dezember 2013 betrug das Grundkapital 3.738.060,00 €, eingeteilt in 3.738.060 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €.

Im Mai 2013 hatte die Hauptversammlung beschlossen, das vorherige Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 1.246.020,00 € im Wege einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung eines Teilbetrags der Gewinnrücklage um 2.492.040,00 € auf 3.738.060,00 € zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung erfolgte durch Ausgabe von 2.492.040 neuen auf den Inhaber lautenden, nennwertlosen Stückaktien, die ab dem 1. Januar 2013 gewinnberechtigt sind und über einen rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von je 1,00 € verfügen (Gratisaktien). Mit dieser Maßnahme wurde eine Verbesserung der Handelbarkeit der SNP-Aktie beabsichtigt.

Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Der Bestand an eigenen Aktien belief sich zum 31. Dezember 2013 insgesamt auf 21.882 Aktien.

Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG. Beschränkungen des Stimmrechts der Aktien können sich aus gesetzlichen Regelungen ergeben (§§ 71b, 136 AktG). Dem Vorstand sind daneben keine Beschränkungen für die Ausübung des Stimmrechts oder die Übertragung der Aktien bekannt.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Vereinbarungen, die bestimmte Rechte vonseiten eines Vertragspartners für den Fall vorsehen, dass ein Wechsel im Aktionärs-, Gesellschafter- oder Inhaberkreis der Gesellschaft eintritt, bestehen nicht.

Es bestehen weder mit den Mitgliedern des Vorstands noch mit den Arbeitnehmern Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots.

Für die SNP Schneider-Neureither & Partner AG besteht derzeit kein Aktienoptionsprogramm für Mitarbeiter.

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu 562.500,00 € gegen Sach- oder Bareinlagen durch die Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender, stimmberechtigter Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Das genehmigte Kapital beträgt nach teilweiser Ausnutzung noch 449.230,00 €.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. In Ausübung dieser Ermächtigung hatte der Vorstand am 20. Februar 2012 beschlossen, das im August 2011 begonnene und damals auf zunächst 4.000 Stückaktien begrenzte Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen. Es sollten bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse erworben werden, das entsprach bis zu ca. 0,35% des Grundkapitals der Gesellschaft. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2011/2012 wurden bis zum 21. Februar 2013 insgesamt 7.294 Stück eigene Aktien zu einem Durchschnittskurs von 56,85 € zurückgekauft. Nach Ausgabe der Gratisaktien betrug der Bestand der SNP AG an eigenen Aktien zum 31. Dezember 2013 21.882 Stück eigene Aktien.

Für die Durchführung von Satzungsänderungen sowie die Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern gelten die Regelungen der §§ 84, 85 sowie 119 und 179 AktG und § 5 Abs. 2 und § 6 Abs. 21 der Satzung.

Die Angaben zu den Aktionären, die direkt oder indirekt am Kapital der Muttergesellschaft mit mehr als 10% der Stimmrechte beteiligt sind, erfolgen im Konzernanhang.

Risikomanagement und Risikobericht

Die SNP-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. 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.

Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. In der Regel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber. Die Chancen werden jedoch im Risikomanagementsystem nicht erfasst. Es gab im Berichtszeitraum keine wesentlichen Veränderungen des Risikomanagementsystems im Vergleich zum Vorjahr.

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

SNP strebt ein nachhaltiges Wachstum und eine stetige Steigerung des Unternehmenswertes an. Diese Strategie spiegelt sich in der Risikopolitik wider. Die Grundlage des Risikomanagements umfasst die Überwachung und Bewertung der finanziellen, konjunkturellen und marktbedingten Risiken. Ein entscheidender Bestandteil der Planung und Ausführung der Geschäftsstrategie ist ein IT-gestütztes Risikomanagement, in dem sowohl qualitative als auch quantitative Methoden auf allen Ebenen des Konzerns Anwendung finden. Der Risikokonsolidierungskreis ist identisch zum Konsolidierungskreis des Konzerns; er umfasst auch die im Sommer 2013 um die Akquisition der GLA erweiterte SNP America Inc. 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 AG haben können. Wesentliche Projekte werden fortlaufend bezüglich ihrer Durchführbarkeit und Rentabilität überprüft.

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.

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. Die Risikoeinschätzung erfolgt prinzipiell für einen mehrjährigen Planungszeitraum.

Im Rahmen der operativen Planung werden die Risiken der Geschäftsfelder identifiziert. 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. Zusätzlich zur Regelberichterstattung gibt es für unerwartet auftretende Risiken eine konzerninterne Berichterstattungspflicht. Vorstand und Aufsichtsrat 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. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und ist integraler Bestandteil der Rechnungslegungs- und Finanzberichterstattungsprozesse in allen relevanten rechtlichen Einheiten und Zentralfunktionen.

Das System beinhaltet Grundsätze, Verfahren sowie präventive und aufdeckende Kontrollen. Unter anderem wird regelmäßig geprüft, ob konzerninterne Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und offenkundige 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.

Die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wird systematisch bewertet. Um die Wirksamkeit der Kontrollen zu beurteilen, werden regelmäßig Tests auf Basis von Stichproben durchgeführt. Diese bilden die Grundlage für eine Selbsteinschätzung, ob die Kontrollen angemessen ausgestaltet und wirksam sind. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden regelmäßig über wesentliche Kontrollschwächen sowie die Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen informiert. Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür bieten, dass wesentliche Falschaussagen in der Rechnungslegung vermieden werden.

Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

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

Risikobericht

Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Veränderungen der Risiken gegenüber dem Vorjahr. Der Bericht berücksichtigt gleichwohl auch den Einfluss der getätigten Akquisition der GLA.

Markt- und Konjunkturrisiken

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. Ebenso kann im Bereich Software nicht ausgeschlossen werden, dass fest geplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat.

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. 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 einen schnellen Return on Investment (ROI) bei der Herstellung qualitativ hochwertiger neuer Produkte und Serviceleistungen zu erzielen. Umsätze und Erträge können negativ beeinflusst werden, wenn sich Technologien als nicht funktionsfähig erweisen, nicht die erwartete Marktakzeptanz finden oder nicht rechtzeitig am Markt eingeführt werden.

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

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 oftmals außerhalb des eigenen Einflussbereichs liegen. Hierzu zählen unter anderem Ressourcenmangel, Systemverfügbarkeit und Reorganisation in bestehenden Projekten. Um Projektrisiken zu minimieren, wählt die SNP-Gruppe mit ihren Kunden den Ansatz des modularen Aufbaus und gliedert Projekte in abgeschlossene Teilprojekte.

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

Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP AG

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

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

Die SNP-Gruppe entwickelt ihr Produktportfolio stetig fort und richtet es immer mehr auf Lösungen für den

gesamten ERP-Markt aus. So erschließt sich das Unternehmen weiteres Umsatzpotenzial und verringert gleichzeitig Abhängigkeiten von der SAP AG.

Wachstumsrisiken

Die SNP AG 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 den SNP-Konzern 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.

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 neu eingeführten Hochschulmarketing-Programmen und einem Projekt zur regelmäßigen Erfassung und weiteren Verbesserung der Mitarbeiterzufriedenheit wurden weitere Maßnahmen ergriffen. Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich.

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 der Berücksichtigung von jeweiligen

Eintrittswahrscheinlichkeiten geprüft und bei Bedarf angepasst.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, 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. 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 im Geschäftsjahr 2013 nicht.

Vertriebsrisiken

Das Softwareprodukt SNP Transformation Backbone wird in der Vermarktung neben dem SNP-Eigenvertrieb über Partner wie z. B. 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 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 die Stärkung des Eigenvertriebs und durch die sorgfältige Auswahl der Partner sowie das Angebot attraktiver Vertriebskonditionen zu reduzieren.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Im Geschäftsjahr 2013 wurden Umsatzerlöse mit keinem (i. Vj. einem) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2013 insgesamt 1,619 Mio. € (i. Vj. 1,739 Mio. €), mit dem zweitgrößten Kunden 1,252 Mio. € (i. Vj. 4,001 Mio. €) und mit dem drittgrößten Kunden 1,148 Mio. € (i. Vj. 0,152 Mio. €) an Umsatzerlösen erzielt. Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden schätzt das Management als relativ gering 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 der Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, für Projekte Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung.

■ Liquiditätsrisiko

SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu 90 Tagen in Euro angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Bei einer niedrigen Verzinsung 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 laufende Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert. Verträge über Derivate wurden im Geschäftsjahr 2013 nicht abgeschlossen. Den zur Finanzierung der Akquisition in den USA aufgenommenen Bankkredit wird SNP zu den jeweils vereinbarten Fälligkeitsterminen bedienen können.

■ Währungsrisiko

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Der Großteil der Umsätze stammt aus der Eurozone. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Diese resultieren insbesondere aus Schwankungen des US-Dollars und des Südafrikanischen Rands. 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. Aufgrund des bis zum Ende des Geschäftsjahres 2013 begrenzten Umfangs der Tätigkeit außerhalb des Euroraums hält SNP das Risiko für überschaubar, überprüft jedoch fortlaufend die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen.

Gesamtaussage zum Risikobericht

Insgesamt sind die Risiken begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands 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 2013 nicht eingetreten.

Chancen- und Prognosebericht

Chancenmanagement

SNP wirtschaftet in einem dynamischen Marktumfeld, in dem sich laufend neue Chancen eröffnen. Diese Chancen zu identifizieren, richtig einzuschätzen und zu nutzen ist ein wesentlicher Faktor für das nachhaltige Wachstum und den langfristigen Erfolg der SNP-Gruppe. Bei Chancen kann es sich um interne oder um externe Potenziale handeln. Ein spezielles Chancenmanagementsystem existiert bei SNP nicht. Die Analyse der Chancen wird regelmäßig vom Vorstand vorgenommen. Das Resultat sind die strategische Ausrichtung der Gesellschaft und die daraus abzuleitenden operativen Maßnahmen. Die sich bietenden Chancen sind aber stets auch mit Risiken verbunden. Diese zu bewerten und soweit möglich zu reduzieren ist die Aufgabe des Risikomanagements. Grundsätzlich strebt SNP ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an.

Im Folgenden werden die bedeutendsten Chancen für SNP beschrieben. Diese Auflistung stellt jedoch nur einen Ausschnitt der sich bietenden Möglichkeiten dar. Des Weiteren ist die Einschätzung der Chancen fortlaufenden Änderungen unterworfen, da sich das Unternehmen, der Markt für Transformationsdienstleistungen und das technologische Umfeld ständig weiterentwickeln. Gleichzeitig können sich aus diesen Entwicklungen auch neue Chancen ergeben.

■ Ausbau des Partnervertriebs

Ein wichtiger potenzieller Wachstumstreiber ist der weitere Ausbau der internationalen Vertriebspartnerschaften. Mit großen, global agierenden Partnern verfügt SNP bereits über ein gutes Netzwerk, das es erlauben sollte, neue Vertriebspotenziale für die eigen-

nen Softwarelösungen bei internationalen Großkonzernen zu forcieren. Ein wesentlicher Fokus der Vertriebsorganisation von SNP liegt auf der Erschließung dieser Potenziale und der Gewinnung neuer Vertriebspartner.

■ Effizienzsteigerung im Eigenvertrieb

Neben dem Partnervertrieb vertreibt die SNP-Gruppe ihre Lösungen auch direkt. Hier werden einerseits im Bereich Professional Services Beratungsdienstleistungen inklusive der SNP-Lösungen abgesetzt und andererseits im Bereich Software die SNP-Lösungen, insbesondere SNP Transformation Backbone, als eigenständige Produkte verkauft. Zukünftig soll der Vertrieb in beiden Bereichen besser aufeinander abgestimmt werden. Ziel ist es, den höhermargigen und besser skalierbaren Softwarevertrieb zu stärken und speziell über den Verkauf von Konzernlizenzen SNP Transformation Backbone in großen Organisationen als Standard für alle internen Transformationen fest zu etablieren.

■ Erfolgreicher Markteintritt USA

Durch die Gründung einer Vertriebsgesellschaft im Geschäftsjahr 2011 und den Erwerb des Geschäftsbetriebs der GL Consulting, Inc. und deren 100%iger Tochter Cetova Corp. im abgelaufenen Geschäftsjahr ist die SNP sehr gut positioniert, um den amerikanischen Markt für Transformationsdienstleistungen zu erschließen und sich so einen Zugang zum weltweit größten Markt für IT-Dienstleistungen zu schaffen. Eine erfolgreiche Einführung des SNP Transformation Backbone im amerikanischen Markt kann das Wachstum der SNP erheblich beschleunigen.

■ Erweiterung des Lösungsportfolios

Die Innovationsführerschaft im Bereich der Transformationssoftware und damit die stetige Erweiterung des Lösungsportfolios, insbesondere im Hinblick auf die Erschließung des Transformationsmarktes für Oracle-Systeme und im nächsten Schritt des Marktes für Transformationen zwischen Systemen der SAP AG und des Oracle-Konzerns, birgt für SNP große Wachstumschancen. Mit dem Erwerb des Geschäftsbetriebs der GL Consulting, Inc. und Cetova Corp. hat der Vorstand im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits die ersten Schritte eingeleitet und Know-how im Bereich Oracle-Transformation eingekauft.

■ Chancen durch Veränderungen im Systemumfeld der SAP AG

Aufgrund der hohen Innovationskraft von SNP kann das Unternehmen durch eine schnelle Reaktionszeit und die Erweiterung der bestehenden Software auf Veränderungen im Bereich der SAP® ERP-Systeme reagieren und die Chancen, die sich zum Beispiel

durch die Einführung von SAP HANA® bieten, entsprechend nutzen.

■ **Erweiterung der Beratungsdienstleistung**

Durch die Erweiterung des Beratungsspektrums um eine grundsätzliche strategische Beratung der Kunden hat SNP die Chance, die Wertschöpfung für den Kunden zu erhöhen und damit den Anteil an den jeweiligen Projekten sowie die Umsätze und Erträge aus diesen Projekten zu steigern. Dies gilt ebenso für die sinnvolle Strukturierung und Prozessorganisation der kundeneigenen IT-Systeme wie für die Beratung der Kunden bei der Definition von Transformationsprojekten.

■ **Wachstum durch Akquisitionen**

Weitere Chancen ergeben sich für SNP durch sinnvolle 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 Marktbeobachtung nach möglichen Zielunternehmen gehört weiterhin zur fortlaufenden Aufgabe des Vorstands. SNP verfügt zudem über die notwendigen Eigenmittel und Finanzierungsspielräume, um mögliche Akquisitionen zu realisieren.

Prognose

Aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr eingeleiteten Maßnahmen zur Steigerung der Vertriebskraft geht der Vorstand sowohl für den Bereich Professional Services als auch für den Bereich Software von einem Umsatzanstieg aus. Dabei sollen insbesondere der zunehmende Anteil der Lizenzerlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Die Software SNP Transformation Backbone bleibt dabei das Kernprodukt von SNP. Die wieder steigende Nachfrage nach SNP-Produkten und SNP-Lösungen bestätigt die strategische Positionierung der Gesellschaft und die Wirksamkeit der im abgelaufenen Geschäftsjahr getroffenen Maßnahmen des Vorstands.

Die Entwicklung ist weitestgehend unabhängig von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft, da SNP durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für standardisierte ERP-Transformationen von einem möglichen konjunkturellem 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. Trotzdem kann die kurzfristige zeitliche Verschiebung fest eingeplanter Aufträge auch bei SNP zu einem in einzelnen Berichtszeiträumen niedrigeren Umsatzzuwachs als zuvor angenommen führen.

Für das Geschäftsjahr 2014 rechnet der Vorstand im Vergleich zum Vorjahr für das im Segment Professional Services gebündelte Beratungsgeschäft wieder mit einer deutlich verbesserten Auslastung und damit auch mit einer Steigerung der Umsätze und einem positiven Ergebnisbeitrag. Dies spiegelt sich auch im hohen Auftragsbestand wider. Neu zu gewinnende Projekte können darüber hinaus für zusätzliche Wachstumsimpulse sorgen. Damit sollte der Bereich Professional Services wieder eine solide Basis für die Unternehmensentwicklung bilden. Im Geschäftsfeld Software bieten sich insbesondere durch den Abschluss großvolumiger Lizenzvereinbarungen für den Einsatz von SNP Transformation Backbone weiterhin erhebliche Ertragspotenziale. Zudem sollte die Neustrukturierung des Vertriebs zukünftig dazu beitragen, dass diese Potenziale noch konsequenter genutzt werden können. Daher geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2014 im Segment Software von einer deutlichen Steigerung von Umsatz und Ertrag aus.

Wie in den Vorjahren geht der Vorstand davon aus, 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. Insgesamt geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2014 für den Konzern von einem Umsatz in Höhe von rund 30 Mio. € aus und hält eine EBIT-Marge im mittleren einstelligen Prozentbereich für realistisch.

Vergütungsbericht

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

Allgemeine Erläuterungen zur Vorstandsvergütung

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

Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand

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

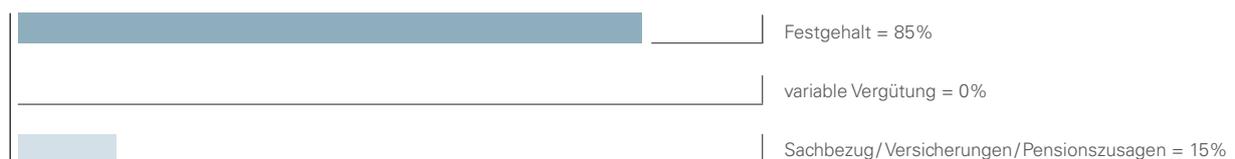
Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese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

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

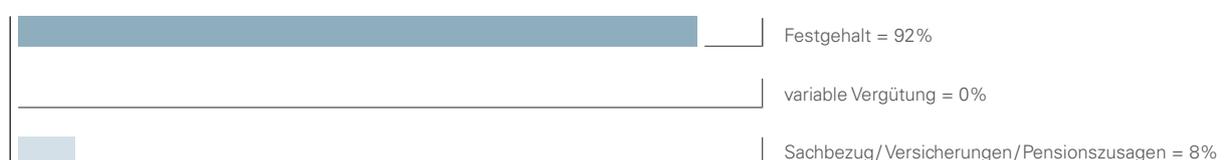
Grundlage der Long-term Incentive-Komponente sind die an einem festgelegten Ziel gemessenen Earnings before Tax (EBT) pro Aktie zum Ende der Laufzeit von drei Jahren. Die Festlegung des Zieles erfolgte durch den Gesamtaufwandsrat. Die Auszahlungen sind auf 150 T€ für ein Vorstandsmitglied begrenzt.

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

Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO



Andrew Watson, CFO / COO



Regelungen bei vorzeitigem Ausscheiden eines Vorstandsmitgliedes

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

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

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

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

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

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

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

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2013

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

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

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

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

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

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

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

Sonstige Transaktionen

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

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

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat

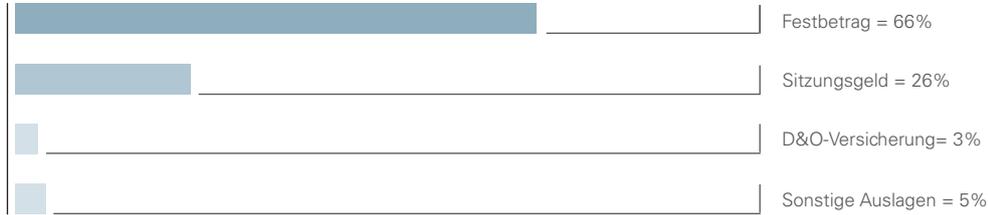
Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Sie setzt sich nach § 6 Abs. 20 der Satzung aus einer festen jährlichen Vergütung, dem Sitzungsgeld und dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen zusammen. Eine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

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2013

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

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

Zusammensetzung der Aufsichtsratsvergütung:



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

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

Nachtragsbericht

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

Heidelberg, 6. März 2014

Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorstandsvorsitzender/CEO

Konzernabschluss

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2013

Aktiva				
In €	Anhang	31.12.2013	31.12.2012*	01.01.2012*
Kurzfristige Vermögenswerte				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.	6.354.829,85	10.152.032,25	6.694.702,22
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.	8.687.670,64	6.900.277,02	6.387.394,36
Steuererstattungsansprüche	18.	685.393,65	854.511,72	239.233,97
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	13.	417.298,24	408.847,15	299.360,62
		16.145.192,38	18.315.668,14	13.620.691,17
Langfristige Vermögenswerte				
Geschäfts- und Firmenwert	8./14.	4.099.354,69	2.067.605,00	2.067.605,00
Immaterielle Vermögenswerte	14.	1.094.238,45	259.571,00	210.336,00
Sachanlagen	15.	1.069.633,12	1.486.062,75	1.819.931,49
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	16.	1,00	1,00	0,00
Sonstige langfristige Vermögenswerte	13.	85.219,65	32.751,71	24.262,24
Steuererstattungsansprüche	18.	9.375,64	12.263,83	15.040,93
Latente Steuern	32.	1.401.120,01	377.442,37	133.502,24
		7.758.942,56	4.235.697,66	4.270.677,90
		23.904.134,94	22.551.365,80	17.891.369,07
Passiva				
In €	Anhang	31.12.2013	31.12.2012*	01.01.2012*
Kurzfristige Schulden				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.	600.000,00	0,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.	1.076.087,43	821.172,35	785.899,33
Rückstellungen	17.	62.200,00	68.334,00	65.000,00
Steuerschulden	18.	404.959,15	665.494,50	589.083,27
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	19.	3.660.408,58	3.226.437,95	3.273.938,73
		5.803.655,16	4.781.438,80	4.713.921,33
Langfristige Schulden				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.	2.250.000,00	0,00	0,00
Rückstellungen für Pensionen	20.	554.965,00	592.363,00	378.909,00
Latente Steuern	32.	83.112,64	179.759,00	401.928,00
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	8.	1.450.221,16	0,00	0,00
		4.338.298,80	772.122,00	780.837,00
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital	21./22.	3.738.060,00	1.246.020,00	1.132.750,00
Kapitalrücklage	23.	7.189.482,76	7.189.482,76	2.294.897,70
Gewinnrücklagen	23.	3.010.258,68	8.799.646,46	8.982.320,88
Sonstige Rücklagen		16.666,97	-39.357,74	52.654,59
Eigene Anteile	22.	-414.650,19	-379.425,22	-210.398,00
Aktionären zustehendes Kapital		13.539.818,22	16.816.366,26	12.252.225,17
Nicht beherrschende Anteile		222.362,76	181.438,74	144.385,57
		13.762.180,98	16.997.805,00	12.396.610,74
		23.904.134,94	22.551.365,80	17.891.369,07

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

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

In €	Anhang	2013	2012*
Umsatzerlöse	26.	23.535.509,06	27.157.129,70
Professional Services		18.696.411,48	20.164.804,27
Lizenzen		4.035.509,14	5.345.695,74
Wartung		803.588,44	1.646.629,69
Sonstige betriebliche Erträge	27.	240.622,77	250.494,62
Materialaufwand	28.	-1.114.871,17	-1.604.800,41
Personalaufwand	29.	-17.189.604,98	-15.775.699,00
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30.	-7.408.090,38	-6.285.893,99
Sonstige Steuern		-35.374,79	-27.090,00
EBITDA		-1.971.809,49	3.714.140,92
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-742.523,22	-762.717,66
EBIT		-2.714.332,71	2.951.423,26
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen		0,00	-106.899,00
Sonstige finanzielle Erträge		38.526,48	48.109,15
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-123.413,02	-27.981,09
Finanzerfolg	31.	-84.886,54	-86.770,94
EBT		-2.799.219,25	2.864.652,32
Steuern von Einkommen und Ertrag	32.	477.446,21	-946.720,32
Konzernjahresfehlbetrag (Vorjahr: Konzernjahresüberschuss)		-2.321.773,04	1.917.932,00
Davon:			
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber		83.692,02	127.385,17
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG		-2.405.465,06	1.790.546,83
Ergebnis je Aktie**	9.	€	€
- unverwässert		-0,65	0,53
- verwässert		-0,65	0,53
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl**		in Tausend	in Tausend
- unverwässert*		3.716	3.408
- verwässert*		3.716	3.408

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

** Aufgrund der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln wurde die durchschnittliche Aktienanzahl und dadurch auch das Ergebnis je Aktie der Vorperioden angepasst.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

In €	2013	2012*
Ergebnis nach Steuern	-2.321.773,04	1.917.932,00
Abschreibungen	742.523,22	762.717,66
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	-37.398,00	25.695,00
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-909.647,71	-292.177,68
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	-611.753,78	-1.243.359,31
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-39.856,69	67.517,47
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	-3.177.906,00	1.238.325,14
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-328.982,61	-364.517,28
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-102.122,93	-166.512,52
Auszahlungen für Investitionen in At-Equity-Beteiligungen		-106.900,00
Auszahlungen für Erwerb Geschäftsbetrieb	-2.266.717,02	0,00
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	200.633,85	66.328,10
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-2.497.188,71	-571.601,70
Dividendenzahlungen	-891.882,72	-1.973.221,25
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteilinhaber	-45.000,00	-75.000,00
Einzahlungen aus der Ausgabe von neuen Aktien	0,00	5.007.855,06
Auszahlungen für den Kauf eigener Anteile	-35.224,97	-169.027,22
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	3.000.000,00	0,00
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen	-150.000,00	0,00
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	1.877.892,31	2.790.606,59
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3)	-3.797.202,40	3.457.330,03
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	10.152.032,25	6.694.702,22
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	6.354.829,85	10.152.032,25
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:	2013	2012
Liquide Mittel	6.354.829,85	10.152.032,25
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	6.354.829,85	10.152.032,25

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

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2013

In €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen
Stand zum 01.01.2012 vor Anpassung	1.132.750,00	2.294.897,70	8.982.320,88
Anpassung aufgrund IAS 19R			
Stand 01.01.2012 nach Anpassung	1.132.750,00	2.294.897,70	8.982.320,88
Kapitalerhöhung	113.270,00	4.894.585,06	
Kauf eigener Anteile			
Dividendenzahlung			-1.973.221,25
Gesamtergebnis			1.790.546,83
Stand 31.12.2012*	1.246.020,00	7.189.482,76	8.799.646,46
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	2.492.040,00		-2.492.040,00
Kauf eigener Anteile			
Dividendenzahlung			-891.882,72
Gesamtergebnis			-2.405.465,06
Stand 31.12.2013	3.738.060,00	7.189.482,76	3.010.258,68

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

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

In €	Jan.–Dez. 2013	Jan.–Dez. 2012*
Periodenergebnis	-2.321.773,04	1.917.932,00
Posten, die möglicherweise zukünftig in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	50.534,71	31.581,67
Latente Steuern auf Unterschiede aus der Währungsumrechnung	0,00	0,00
	50.534,71	31.581,67
Posten, die nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	10.330,14	-186.528,00
Latente Steuern auf die Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	-2.608,14	47.262,00
	7.722,00	-139.266,00
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	58.256,71	-107.684,33
Gesamtergebnis	-2.263.516,33	1.810.247,67
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber	85.924,02	112.053,17
Ergebnisanteil der Aktionäre der Schneider-Neureither & Partner AG am Gesamtergebnis	-2.349.440,35	1.698.194,50

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

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 AG zustehendes Kapital	Nicht beherrschen- de Anteile	Gesamtes Eigenkapital
9.287,59	0,00	9.287,59	-210.398,00	12.208.858,17	135.952,57	12.344.810,74
	43.367,00	43.367,00		43.367,00	8.433,00	51.800,00
9.287,59	43.367,00	52.654,59	-210.398,00	12.252.225,17	144.385,57	12.396.610,74
				5.007.855,06		5.007.855,06
			-169.027,22	-169.027,22		-169.027,22
31.581,67	-123.594,00	-92.012,33		-1.973.221,25	-75.000,00	-2.048.221,25
40.869,26	-80.227,00	-39.357,74	-379.425,22	16.816.366,26	181.438,74	16.997.805,00
				0,00		0,00
			-35.224,97	-35.224,97		-35.224,97
				-891.882,72	-45.000,00	-936.882,72
50.534,71	5.490,00	56.024,71		-2.349.440,35	85.924,02	-2.263.516,33
91.403,97	-74.737,00	16.666,97	-414.650,19	13.539.818,22	222.362,76	13.762.180,98

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

In €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2013	Währungs- differenzen	Zugänge	Zugänge aus Unter- nehmens- erwerben	Abgänge	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2013
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Li- zenzen an solchen Rechten und Werten	1.216.727,48	-38.991,06	112.805,46	967.132,60	0,00	2.257.674,48
2. Geschäfts- und Firmenwert	2.067.605,00	-85.353,46	0,00	2.117.103,15	0,00	4.099.354,69
	3.284.332,48	-124.344,52	112.805,46	3.084.235,75	0,00	6.357.029,17
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	70.732,29	0,00	0,00	0,00	0,00	70.732,29
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.945.614,18	-7006,58	328.982,61	30.222,89	-1.064.359,06	3.233.454,04
	4.016.346,47	-7006,58	328.982,61	30.222,89	-1.064.359,06	3.304.186,33
Anlagevermögen insgesamt	7.300.678,95	-131.351,10	441.788,07	3.114.458,64	-1.064.359,06	9.661.215,50

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

In €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2012	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2012
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Li- zenzen an solchen Rechten und Werten	1.050.214,96	0,00	166.512,52	0,00	0,00	1.216.727,48
2. Geschäfts- und Firmenwert	2.067.605,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.067.605,00
	3.117.819,96	0,00	166.512,52	0,00	0,00	3.284.332,48
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	105.998,73	0,00	0,00	0,00	-35.266,44	70.732,29
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.818.954,27	-331,06	364.517,28	-272.792,75	35.266,44	3.945.614,18
	3.924.953,00	-331,06	364.517,28	-272.792,75	0,00	4.016.346,47
Anlagevermögen insgesamt	7.042.772,96	-331,06	531.029,80	-272.792,75	0,00	7.300.678,95

	Abschreibungen u. Wertminderungen kumuliert 01.01.2013	Währungsdifferenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibungen u. Wertminderungen kumuliert 31.12.2013	Buchwert 31.12.2013	Buchwert 31.12.2012
	957.156,48	-2.376,09	208.655,64	0,00	1.163.436,03	1.094.238,45	259.571,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.099.354,69	2.067.605,00
	957.156,48	-2.376,09	208.655,64	0,00	1.163.436,03	5.193.593,14	2.327.176,00
	14.454,29	0,00	4.237,00	0,00	18.691,29	52.041,00	56.278,00
	2.515.829,43	-2.689,62	529.630,58	826.908,47	2.215.861,92	1.017.592,12	1.429.784,75
	2.530.283,72	-2.689,62	533.867,58	826.908,47	2.234.553,21	1.069.633,12	1.486.062,75
	3.487.440,20	-5.065,71	742.523,22	826.908,47	3.397.989,24	6.263.226,26	3.813.238,75

	Abschreibungen u. Wertminderungen kumuliert 01.01.2012	Währungsdifferenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibungen u. Wertminderungen kumuliert 31.12.2012	Buchwert 31.12.2012	Buchwert 31.12.2011
	839.878,96	0,00	117.277,52	0,00	957.156,48	259.571,00	210.336,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.067.605,00	2.067.605,00
	839.878,96	0,00	117.277,52	0,00	957.156,48	2.327.176,00	2.277.941,00
	10.217,29	0,00	4.237,00	0,00	14.454,29	56.278,00	95.781,44
	2.094.804,22	429,99	641.203,14	-220.607,92	2.515.829,43	1.429.784,75	1.724.150,05
	2.105.021,51	429,99	645.440,14	-220.607,92	2.530.283,72	1.486.062,75	1.819.931,49
	2.944.900,47	429,99	762.717,66	-220.607,92	3.487.440,20	3.813.238,75	4.097.872,49

Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013

1. Wirtschaftliche Grundlagen

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG ist im Wege einer Umwandlung mit anschließender Umfirmierung aus der SNP Schneider-Neureither & Partner GmbH hervorgegangen. Die Umwandlung in eine AG wurde im Handelsregister am 28. Dezember 1998 eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist Heidelberg/Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Amtsgericht Heidelberg unter der Nummer HRB 335155 eingetragen.

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

SNP ist der führende Anbieter von Software und Professional Services für die verschiedenen Szenarien der Business Landscape Transformation (BLT). Die SNP AG unterstützt ihre Kunden bei der Umsetzung von Transformationsprojekten und der Änderung von ERP-Systemen sowie ganzer Systemlandschaften, welche sich aus organisatorischen oder strukturellen Veränderungen eines Unternehmens ergeben.

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 wurde am 6. März 2014 durch Beschluss des Vorstandes nach Abstimmung mit dem Aufsichtsrat zur Veröffentlichung freigegeben.

2. Allgemeine Angaben

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

Die IFRS umfassen die vom International Accounting Standards Board (IASB) neu erlassenen IFRS, die International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) 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.

Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG 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 ihrem Marktwert bewertet werden.

Nachfolgend sind die veröffentlichten und ab 2013 verpflichtend anzuwendenden wesentlichen Standards, Interpretationen sowie Änderungen dargestellt:

Vorschrift	Bezeichnung
Änderungen an IAS 1	Darstellung von Posten des sonstigen Ergebnisses
IFRS 13	Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts
IAS 19 (2011)	Leistungen an Arbeitnehmer
Änderungen an IFRS 7	Angaben – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden
Änderungen an IFRS 1	Darlehen der öffentlichen Hand
IFRIC 20	Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlossenen Mine

Die **Änderungen zu IAS 1** betreffen die Darstellung von Posten des sonstigen Ergebnisses in der Gesamtergebnisrechnung. Es wird eine Differenzierung vorgenommen in Posten, die in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden, und in Posten, die nie umgegliedert werden. Neben der Darstellung im laufenden Geschäftsjahr wurden die Vergleichsinformationen dementsprechend angepasst.

IFRS 13 definiert den Begriff „beizulegender Zeitwert“ und vereinheitlicht die Angabepflichten für Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sowohl von finanziellen als auch nicht finanziellen Posten. Weiterhin ersetzt und erweitert der Standard die Anhangsangaben hinsichtlich der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in anderen IFRS einschließlich IFRS 7. Die Änderung hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden sowie auf den Umfang der Anhangsangaben des Konzerns.

Die **Änderungen des IAS 19 (2011) (oder auch IAS 19R)** haben wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Die Änderungen an IAS 19 betreffen die Bilanzierung von leistungsorientierten Verpflichtungen sowie Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Wesentliche Auswirkungen für den Konzern ergeben sich aus dem Wegfall der Korridormethode für versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, welche jetzt bei Anfall im sonstigen Ergebnis zu erfassen sind.

Weiterhin ergaben sich folgende Änderungen aus IAS 19 (2011), die jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss hatten:

- Zinsaufwendungen aus der DBO (Defined Benefit Obligation) und die erwarteten Erträge aus Planvermögen werden zu einer Netto-Zinskomponente zusammengefasst. Da im Konzern kein Planvermögen vorliegt, hat dies keinen Einfluss auf den Konzernabschluss.
- Verfallbare nachzuverrechnende Dienstzeitaufwendungen werden bei Entstehung aufwandswirksam erfasst, anstatt einer Erfassung über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit.

Zusätzlich ergeben sich aus der Standardänderung erweiterte Anhangsangaben.

Wesentlicher Punkt ist hierbei die Abschaffung der sogenannten „Korridormethode“.

Die neuen Vorschriften des IAS 19 (2011) sind retrospektiv anzuwenden. Folglich wurden die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2012, die berichtete Vergleichsperiode des Vorjahres sowie die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2013 angepasst und vergleichbar dargestellt. Infolgedessen enthält die Konzernbilanz eine Darstellung 31. Dezember 2013, 31. Dezember 2012 sowie 1. Januar 2012.

Die folgenden Tabellen stellen die Auswirkungen auf die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2012, auf die Bilanz zum 31. Dezember 2012 sowie auf die Gewinn- und Verlust-Rechnung und die Gesamtergebnisrechnung für 2012 dar.

Geänderte Darstellung in der Konzernbilanz zum 1. Januar 2012:

In T€	Ursprünglich ausgewiesen	Anpassung	Ausgewiesen
Summe Aktiva	17.908	-17	17.891
davon latente Steuern	150	-17	133
Summe kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	5.563	-69	5.494
davon Pensionen u. ähnl. Verpflichtungen	448	-69	379
Summe Eigenkapital einschließlich nicht beherrschende Anteile	12.345	52	12.397
davon sonstige Bestandteile des Eigenkapitals	9	44	53
davon nicht beherrschende Anteile	136	8	144

Geänderte Darstellung in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2012:

In T€	Ursprünglich ausgewiesen	Anpassung	Ausgewiesen
Summe Aktiva	22.519	32	22.551
davon latente Steuern	345	32	377
Summe kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	5.437	117	5.554
davon Pensionen u. ähnl. Verpflichtungen	475	117	592
Summe Eigenkapital einschließlich nicht beherrschende Anteile	17.083	-85	16.998
davon Gewinnrücklagen	8.798	2	8.800
davon sonstige Bestandteile des Eigenkapitals	41	-81	-40
davon nicht beherrschende Anteile	188	-6	182

Geänderte Darstellung in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung 2012:

In T€	Ursprünglich ausgewiesen	Anpassung	Ausgewiesen
Personalaufwand	-15.779	+3	-15.776
EBITDA	3.711	+3	3.714
EBIT	2.948	+3	2.951
Steuern von Einkommen und Ertrag	-946	-1	-947
Konzernjahresüberschuss	1.916	+2	1.918

Geänderte Darstellung der Gesamtergebnisrechnung für 2012:

In T€	Ursprünglich ausgewiesen	Anpassung	Ausgewiesen
Konzernjahresüberschuss*	1.916	+2	1.918
Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne**	0	-186	-186
Latente Steuern**	0	47	47
In der Folgeperiode nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis	0	-139	-139
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	31	0	31
Gesamtergebnis	1.947	-137	1.810
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteile	127	-15	112
Ergebnisanteil der Aktionäre	1.820	-122	1.698

* Effekt aus der Umkehr in 2012 bisher aufwandswirksam erfasster versicherungsmathematischer Effekte abzüglich latenter Steuern.

** Einschließlich Effekt aus der Umkehr in 2012 bisher aufwandswirksam erfasster versicherungsmathematischer Effekte.

Da die Anpassungen des überarbeiteten IAS 19 (2011) nicht zahlungswirksam sind, ergeben sich keine Veränderungen für den operativen Cashflow des Konzerns für 2012; es finden lediglich Verschiebungen zwischen einzelnen Überleitungspositionen innerhalb der betrieblichen Tätigkeit statt. Die folgenden Tabellen stellen die Auswirkungen im Falle einer Beibehaltung des IAS in der Fassung von 2008 auf die Bilanz zum 31. Dezember 2013 sowie auf die Gewinn-und-Verlust-Rechnung und die Gesamtergebnisrechnung 2013 dar:

Effekte einer Beibehaltung des IAS 19 (2008) auf die Konzernbilanz 31. Dezember 2013:

In T€	Nach IAS 19 (2011)	Anpassung	Nach IAS 19 (2008)
Summe Aktiva	23.904	-29	23.875
davon latente Steuern	1.401	-29	1.372
Summe kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	10.142	-105	10.037
davon Pensionen u. ähnl. Verpflichtungen	555	-105	450
Summe Eigenkapital einschließlich nicht beherrschende Anteile	13.762	76	13.838
davon Gewinnrücklagen	3.010	2	3.012
davon sonstige Bestandteile des Eigenkapitals	17	69	86
davon nicht beherrschende Anteile	222	5	227

Effekte einer Beibehaltung des IAS 19 (2008) auf die Gewinn-und-Verlust-Rechnung für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2013:

In T€	Nach IAS 19 (2011)	Anpassung	Nach IAS 19 (2008)
Personalaufwand	-17.190	3	-17.187
EBITDA	-1.972	3	-1.969
EBIT	-2.714	3	-2.711
Steuern von Einkommen und Ertrag	477	-1	476
Konzernjahresfehlbetrag	-2.322	2	-2.320

Effekte einer Beibehaltung des IAS 19 (2008) auf die Gesamtergebnisrechnung für 2013:

In T€	Nach IAS 19 (2011)	Anpassung	Nach IAS 19 (2008)
Konzernjahresfehlbetrag	-2.322	2	-2.320
Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne	10	-10	0
Latente Steuern	-2	2	0
In der Folgeperiode nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis	8	-8	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	58	-8	50
Gesamtergebnis	-2.264	-6	-2.270
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteile	86	-1	-85
Ergebnisanteil der Aktionäre	-2.350	-5	-2.355

Die Änderungen der übrigen Standards hatten keine Auswirkung auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Konzerns.

Nachfolgend sind die veröffentlichten, jedoch noch nicht anzuwendenden wesentlichen Standards, Interpretationen sowie Änderungen dargestellt:

Bezeichnung	Übernahme durch die EU	Anzuwenden ab Geschäftsjahr
IFRS 10 Konzernabschlüsse	Ja	2014
IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarung	Ja	2014
IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen	Ja	2014
Änderungen an IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 Konzernabschlüsse, gemeinsame Vereinbarungen und Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen: Übergangsvorschrift	Ja	2014
IAS 27 Einzelabschlüsse (2011)	Ja	2014
Änderungen an IAS 39 Novationen von Derivaten und Fortsetzung der Sicherungsbeziehung	Ja	2014
Änderungen an IAS 32 Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten	Ja	2014
Änderungen an IAS 36 Angaben im Hinblick auf den erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte	Ja	2014

Die SNP AG prüft, welche Auswirkungen die übrigen aufgelisteten Standards, Interpretationen und Änderungen zukünftig auf den Konzernabschluss haben werden. Es wird derzeit von keinen wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Konzerns ausgegangen.

3. Konsolidierungskreis

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

Die Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L. León/ Spanien wurde im Geschäftsjahr 2013 gegründet.

Tochtergesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP (Schweiz) AG, Zug/Schweiz	100,00
SNP Austria GmbH, Linz/Österreich	85,00
SNP Consulting GmbH, Thale/Deutschland	100,00
SNP America, Inc., Sterling, VA/USA	100,00
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited, Johannesburg/Südafrika	100,00
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L. León/ Spanien (seit März 2013)	100,00

4. Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Rechnungslegungsmethoden erstellten Jahresabschlüssen der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 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 AG 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 AG zugeordnet werden. Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter werden in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals getrennt vom Eigenkapital der Eigentümer der SNP AG 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 Anschaf-

fungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen 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 erfolgswirksam erfasst.

5. Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung des Mutterunternehmens und der Darstellungswährung, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Wäh-

rung 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.

Die funktionale Währung der SNP (Schweiz) AG ist der Schweizer Franken, der SNP America Inc. der amerikanische Dollar und der SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited der Südafrikanische Rand. Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden dieser Tochterunternehmen in die Darstellungswährung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG zum Stichtagskurs umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals unter „Sonstige erfolgsneutrale Eigenkapitaleffekte“ erfasst. Die Währungskurse haben sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt entwickelt:

Land	Währung	1 €	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
			2013	2012	2013	2012
Schweiz	CHF	1 €	1,2276	1,2072	1,2311	1,2053
USA	USD	1 €	1,3791	1,3194	1,3281	1,2848
Südafrika	ZAR	1 €	14,5660	11,1727	12,8330	10,5511

6. Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, 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.

Wertminderungen von nicht finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte, insbesondere des Geschäfts- oder Firmenwerts, vorliegen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte auf Wertminderung überprüft. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss das Management die voraussichtlichen künftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen.

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Aufwand von leistungsorientierten Plänen und anderen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand versicherungsmathematischer Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt u.a. auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeiten, Fluktuationen sowie den

künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

Projektbewertung

Die Bewertung von kundenindividuellen Projekten basiert auf der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Im Rahmen dieser Methode müssen u. a. 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 zeitliche Verteilung der realisierten und damit sind sie mit Unsicherheiten verbunden. Sofern keine hinreichenden Informationen verfügbar sind, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Kosten realisiert.

7. 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.

Liquide Mittel

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

Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Einzelrisiken bewertet.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte sind nicht besichert und unterliegen somit einem Ausfallrisiko. Die Gesellschaft hat in der Vergangenheit Ausfälle seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen müssen, die für die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung waren.

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 4.099 T€ (i. Vj. 2.068 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 ermittelt 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 0,50% (i. Vj. 0,25%) fortgeschrieben.

Diese Cashflow-Prognosen werden mittels eines Abzinsungssatzes von 9,7% (i. Vj. 9,1%) 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.

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.

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 durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten (WACC). Die durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten berücksichtigen sowohl das Fremdkapital als auch das Eigenkapital. Bei der Herleitung des WACC wird dem segmentspezifischen Risiko durch einen unternehmensindividuellen Betafaktor Rechnung getragen.

Den Wachstumsraten liegen branchenbezogene Erwartungswerte zugrunde.

Immaterielle Vermögenswerte

Einzelner 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 drei bis zehn Jahren zugrunde.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzten Nutzungsdauern 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. Im Geschäftsjahr 2013 wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 4.272 T€ (i. Vj. 3.912 T€) als Aufwand erfasst, da eine eindeutige Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsphase nicht möglich war. Dies entspricht 18% der Umsatzerlöse 2013 (i. Vj. 14%).

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 drei bis 13 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.

Die Gesellschaft hat im Berichtsjahr keine Wertminderungen vorgenommen.

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt.

Finanzielle Vermögenswerte werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Investitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswertes zuzurechnen sind.

Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres, soweit dies zulässig und angemessen ist.

Bei marktüblichen Käufen und Verkäufen von finanziellen Vermögenswerten erfolgt die Bilanzierung zum Handelstag, d. h. zu dem Tag, an dem das Unternehmen die Verpflichtung zum Kauf des Vermögenswertes eingegangen ist. Marktübliche Käufe oder Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte enthalten die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für

Zwecke der Veräußerung in naher Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Im Konzern wurden keine Finanzinstrumente im Rahmen der Fair-Value-Option in diese Kategorie designiert.

Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten sind grundsätzlich ergebniswirksam zu erfassen. Andere Regelungen können sich im Rahmen von Cashflow Hedges ergeben. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Geschäfte in Derivaten vorgenommen.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder nicht die Voraussetzungen für eine Zuordnung zu einer der drei vorstehend genannten Kategorien erfüllen oder als zur Veräußerung verfügbar designiert sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden direkt im Eigenkapital erfasst. Wenn ein solcher finanzieller Vermögenswert ausgebucht wird oder wertgemindert ist, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

Vermögenswerte, die mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind, daraufhin untersucht, ob objektive substantielle Hinweise auf eine Wertminderung hindeuten. Besteht ein objektiver Hinweis, dass eine Wertminderung bei mit fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Krediten und Forderungen eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Verlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes. Der Buchwert des Vermögenswertes wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert. Der Wertminderungsverlust wird ergebniswirksam erfasst.

Es wird zunächst festgestellt, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten besteht. Stellt der Konzern fest, dass für einen individuell untersuchten finanziellen Vermögenswert kein objektiver Hinweis auf Wertminderung vorliegt, ordnet er den Vermögenswert einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Ausfallrisikoprofilen zu und untersucht sie zusammen auf Wertminderung. Vermögenswerte, die individuell auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung erfasst wird, werden nicht in die pauschale Wertminderungsbeurteilung auf Portfoliobasis einbezogen.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Die Wertaufholung ist der Höhe nach auf die fortgeführten Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Wertaufholung beschränkt. Die Wertaufholung wird ergebniswirksam erfasst.

Liegen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen objektive Hinweise (wie z. B. die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners) dafür vor, dass nicht alle fälligen Beträge gemäß den ursprünglich vereinbarten Rechenbedingungen eingehen werden, wird eine Wertminderung unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Wertminderungsbeträge werden ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden. Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder über eine direkte Minderung der Forderung berücksichtigt wird, hängt vom Grad der Verlässlichkeit der Beurteilung der Risikosituation ab.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als finanzielle Verbindlichkeiten, die ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder als sonstige Verbindlichkeiten klassifiziert.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten enthalten die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Verbindlichkeiten eingestuft werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in naher Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Deri-

vaten, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designed wurden und als solche effektiv sind. Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden ergebniswirksam erfasst. Im Konzern wurden keine Finanzinstrumente im Rahmen der Fair-Value-Option in diese Kategorie designiert.

Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten sind grundsätzlich ergebniswirksam zu erfassen. Andere Regelungen können sich im Rahmen von Cashflow Hedges ergeben. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Geschäfte in Derivaten vorgenommen.

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

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 Preisberechnungs-Service 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 (z. B. 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 Zahlungsmittel-äquivalente, Forderungen, kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen entspricht wegen der kurzfristigen Fälligkeiten dieser Instrumente in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert.

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

Aktienbasierte Vergütungen

Derzeit bestehen keine Aktienoptionsprogramme.

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 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 Beitrags-

zahlungen hinaus keine weiteren Verpflichtungen bestehen, ergibt sich insoweit kein Rückstellungsbedarf.

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.

Im Geschäftsjahr 2011 wurden 3.472 eigene Anteile, im Geschäftsjahr 2012 3.079 eigene Anteile und im Geschäftsjahr 2013 743 eigene Anteile erworben. 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.

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.

Verbindlichkeiten

Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden langfristige Verbindlichkeiten anschließend unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

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 des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten oder angekündigt sind.

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 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 führen. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen.

Wertberichtigungen auf den Buchwert der aktiven latenten Steuern werden dann vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus den latenten Steuern nicht wahrscheinlich ist. Die dabei vorgenommene Einschätzung kann im Zeitablauf Änderungen unterliegen, die in Folgeperioden zu einer Anpassung der Wertberichtigung führen können.

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.

Ertragsteuern, 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 der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsäch-

liche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

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.

Finanzierungs-Leasingverhältnisse, 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.

Ertragsrealisierung

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann.

Die Umsätze werden in Übereinstimmung mit IAS 18 „Erträge“ nach erbrachter Leistung realisiert.

Erträge aus Festpreisprojekten werden nach Maßgabe des Fertigstellungsgrades als Ertrag erfasst. Die Ermittlung des Fertigstellungsgrades erfolgt nach Maßgabe der bis zum Bilanzstichtag angefallenen Arbeitsstunden als Prozentsatz der für das jeweilige Projekt insgesamt geschätzten Arbeitsstunden. Ist das Ergebnis eines

Dienstleistungsgeschäftes nicht verlässlich schätzbar, sind Erträge nur in dem Ausmaß zu erfassen, in dem die angefallenen Aufwendungen erstattungsfähig sind.

Die Softwareumsätze werden sofort realisiert, sofern keine wesentlichen Modifikationen oder sonstigen Anpassungen der Software im Rahmen des Verkaufs notwendig sind. Die Software wird standardmäßig unbefristet lizenziert. Vereinbarungen über die Wartung werden in der Regel separat abgeschlossen. Bei Vorauszahlung von Wartungsentgelten für mehrere Jahre erfolgt eine zeitanteilige Umsatzabgrenzung.

Zinsen werden nach der Effektivzinsmethode, Dividenden/Gewinnansprüche werden mit Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Die regionale Aufgliederung der Umsatzerlöse ergibt sich aus der Segmentberichterstattung

8. Akquisitionen / Unternehmenserwerbe

Im Geschäftsjahr 2013 wurde im Rahmen eines Asset-Deals der gesamte, laufende Geschäftsbetrieb der GL Consulting, Inc., Jersey City/USA sowie deren 100%iger Tochtergesellschaft Cetova Corp., Jersey City/USA (zusammen GLA) übernommen. GLA ist ein Beratungsdienstleister im Bereich der Optimierung und Transformation von ERP-Systemlandschaften des Oracle-Konzerns mit toolbasiertem Ansatz. Durch die Übernahme kann SNP das Portfolio der eigenen Beratungsleistungen weiter ausbauen und insbesondere SNP Transformation Backbone (SNP T-Bone) um Transformationsszenarien mit ERP-Systemen des Oracle-Konzerns weiterentwickeln. Der Transformationsmarkt für Oracle-Systeme bietet perspektivisch eine große Wachstumsmöglichkeit, und das Know-how von GLA

ermöglicht es SNP mittelfristig, mit SNP T-Bone die Transformation zwischenden Systemen des Oracle-Konzerns und der SAP AG durchzuführen. Gleichzeitig ermöglicht die Übernahme von GLA SNP eine stärkere Durchdringung des ERP-Transformationsmarkts in den USA, indem Kundenstamm und Softwareportfolio erweitert werden können. Zudem eröffnen sich weitere Vertriebsmöglichkeiten für die Standardsoftware (SNP T-Bone).

Der Erwerb fand mit Wirkung 1. September 2013 statt; zu diesem Zeitpunkt erfolgte die Einbeziehung des Geschäftsbetriebes in den Konzernabschluss 2013. Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 („Unternehmenszusammenschlüsse“) nach der Erwerbsmethode.

Der aus der Akquisition resultierende Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 2.117 T€ (31. Dezember 2013: 2.032 T€) umfasst den Wert erwarteter Synergien. Der Geschäfts- und Firmenwert aus der Akquisition wird dem Segment „Professional Services“ zugeordnet. Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert ist steuerlich abzugsfähig. Die Entwicklung der Position „Geschäfts- und Firmenwert“ ist aus dem Konzern-Anlagespiegel ersichtlich.

Die Differenz in Höhe von 85 T€ zwischen dem Firmenwert in Höhe von 2.117 T€ zum Erwerbszeitpunkt und in Höhe von 2.032 T€ zum Bilanzierungstichtag resultiert aus Umrechnungsdifferenzen gemäß IAS 21.

Übertragene Gegenleistung

Nachfolgend sind die zum Erwerbszeitpunkt gültigen beizulegenden Zeitwerte jeder Hauptgruppe von Gegenleistungen zusammengefasst:

In T€	
Zahlungsmittel	2.267
Bedingte Gegenleistung	1.511
Gesamte übertragene Gegenleistung	3.778

Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundenen Kosten

Bei dem Konzern sind mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten von 145 T€ für Rechts- und Beratungsgebühren angefallen. Diese Kosten sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

Identifizierbare erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

In T€	Anhang	
Immaterielle Vermögenswerte	14.	967
Forderungen		963
Sachanlagen	15.	30
Sonstige Vermögenswerte		70
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-148
Sonstige Verbindlichkeiten		-221
Gesamtes identifizierbares erworbenes Nettovermögen		1.661

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umfassen fällige vertragliche Forderungen, auf die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses keine Ausfallrisiken bestanden und daher keine Wertberichtigungen zu bilden waren.

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde infolge des Erwerbs wie folgt erfasst:

In T€	Anhang	
Übertragene Gegenleistung	14.	3.778
Beizulegender Zeitwert der identifizierbaren Nettovermögenswerte		-1.661
Geschäfts- oder Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt		2.117

Der Kaufpreis für die Akquisition der GLA teilt sich in einen Fixpreis zum Übernahmestichtag sowie in einen variablen Teil (bedingte Gegenleistung) auf. Die Höhe der bedingten Gegenleistung bestimmt sich nach vertraglich vereinbarten, innerhalb eines Zeitraums von 16 Monaten seit Übernahmestichtag definierten Kennzahlen. Zum Erwerbszeitpunkt hat der Konzern für den variablen Teil einen Betrag von 1.511 T€ berücksichtigt, was ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt entspricht. Das maximale Zahlungsrisiko beträgt rd. 1.900 T€. Zum Bilanzierungsstichtag hat sich der beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistung auf 1.450 T€ reduziert. Der Ausweis der bedingten Verpflichtung erfolgt unter den langfristigen Verbindlichkeiten.

Die Gegenleistung von 2.267 T€ stellt den fixen Kaufpreisanteil dar, der zum Geschäftsjahresende 2013 vollständig bezahlt war und somit den Zahlungsmittelabfluss darstellen.

Es wurden keine Eigenkapitalinstrumente für den Erwerb der Anteile ausgegeben.

Die im Geschäftsjahr 2013 erworbene Gesellschaft hat 2013 einen negativen Ergebnisbeitrag in Höhe von rund 132 T€ zum Konzernjahresfehlbetrag beigesteuert. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn 2013 stattgefunden, hätte sich der Konzernjahresfehlbetrag 2013 auf rund 2.129 T€ reduziert und die Erträge aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge) auf rund 26.159 T€ belaufen.

Vorläufig bewertete beizulegende Zeitwerte

Die Forderungen, Abgrenzungsposten (aktive und passive) sowie die Verbindlichkeiten (laut Vertrag als „Working Capital“ definiert) wurden auf der Grundlage vertraglicher Vereinbarungen vorläufig bewertet. Die Wertansätze werden anhand der zu einem nach dem Erwerbszeitpunkt bekannt gewordenen Informationen sowie Tatsachen fortlaufend überprüft und entsprechend den vertraglichen Regelungen angepasst.

Wenn innerhalb eines Jahres vom Erwerbszeitpunkt neue Informationen über Tatsachen und Umstände bekannt werden, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden und die zu Berichtigungen der vorstehenden Beträge oder zu zusätzlichen Rückstellungen geführt hätten, wird die Bilanzierung des Unternehmenserwerbs angepasst.

9. Ergebnis je Aktie

		2013	2012*
Den Aktionären der SNP AG zustehendes Ergebnis	€	-2.405.465	1.790.547
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (unverwässert)**	Stück	3.716.317	3.407.799
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (verwässert)**	Stück	3.716.317	3.407.799
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	-0,65	0,53
Verwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	-0,65	0,53

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

** In der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von Aktien ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von dem Erwerb eigener Aktien und der Ausgabe neuer Aktien im Verlauf des Jahres enthalten (zum Stichtag 31. Dezember 2013 hält die Gesellschaft 21.882 eigene Aktien).

Am 19. Juni 2013 erfolgte die Ausgabe von 2.492.040 neuen Aktien durch eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend IAS 33.28 angepasst.

10. Segmentberichterstattung

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

In T€	Professional Services	Software	Gesamt
Segmentergebnis			
2013	-1.160	580	-580
Marge	-6,2%	12,0%	-2,5%
2012*	1.634	3.080	4.714
Marge	8,1%	44,1%	17,4%
Segmentaußenumsätze			
2013	18.696	4.840	23.536
2012	20.165	6.992	27.157
Abschreibungen im Segmentergebnis enthalten			
2013	602	141	743
2012	595	168	763
Segmentvermögen			
31.12.2013	18.208	3.610	21.818
31.12.2012*	19.917	1.402	21.319
Segmentinvestitionen			
31.12.2013	291	1.728	2.019
31.12.2012	488	150	638

Überleitungsrechnung

In T€	2013	2012*
Ergebnis		
Summe berichtspflichtige Segmente	-580	4.714
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-2.339	-1.986
Nicht segmentbezogene Beträge		
- Sonstige betriebliche Erträge	240	250
- Sonstige Steuern	-35	-27
EBIT	-2.714	2.951
Vermögen		
Summe berichtspflichtige Segmente	21.818	21.319
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen	2.086	1.232
Konzernvermögen	23.904	22.551
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen		
- latente Steueransprüche	1.401	377
- Ertragssteueransprüche	685	855
Gesamt	2.086	1.232

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

Berichterstattung nach Regionen

Regionen	(Außen-)Umsatz		Langfristige Vermögenswerte		Investitionen	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
In T€						
Deutschland	15.102	21.431	5.227	3.677	2.463	540
Österreich	3.177	3.121	85	62	64	49
Schweiz	2.051	551	0	38	0	45
USA	1.594	34	949	35	1.029	3
Südafrika	409	17	0	1	0	1
Spanien	0	0	1	0	1	0
Übriges Drittland	1.203	2.003	0	0	0	0
Gesamt	23.536	27.157	6.262	3.813	3.556	638

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

Das Segment Software beinhaltet die Entwicklung und Vermarktung der selbst entwickelten Softwarelösung für ERP-Transformationen SNP Transformation Backbone, 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.

Der Bereich Professional Services umfasst die Beratung bei Veränderungen im Unternehmensbereich (Business Landscape Transformation) sowie bei der Implementierung kundenspezifischer Lösungen. Weiterhin weisen wir in diesem Segment die Schulungserlöse aus.

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

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

Im Geschäftsjahr 2013 wurden Umsatzerlöse mit keinem (i. Vj. einem) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2013 insgesamt 1.619 T€ (i. Vj. 1.739 T€), mit dem zweitgrößten Kunden 1.252 T€ (i. Vj. 4.001 T€) und mit dem drittgrößten Kunden 1.148 T€ (i. Vj. 152 T€) an Umsatzerlösen erzielt. Diese Erlöse betreffen die Segmente Professional Services und Software.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

11. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die liquiden Mittel betreffen Guthaben bei Kreditinstituten sowie den Kassenbestand.

12. Forderungen/Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

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

In T€	31.12.2013	31.12.2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.924	5.389
Forderungen aus Festpreisprojekten (POC-Methode)	1.811	1.551
	8.735	6.940
Wertberichtigungen	-47	-40
	8.688	6.900

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unverzinslich und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen:

In T€	31.12.2013	31.12.2012
Stand 1. Januar	40	68
Zuführung	7	2
Verbrauch	0	30
Auflösung	0	0
Stand 31. Dezember	47	40

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

In T€	31.12.2013	31.12.2012
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	921	751
Verbindlichkeiten aus Festpreisprojekten (POC-Methode)	155	70
	1.076	821

13. Sonstige Vermögenswerte

In den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten sind im Wesentlichen vorausbezahlte Aufwendungen von 344 T€ (i. Vj. 307 T€), debitorische Kreditoren von 16 T€ (i. Vj. 48 T€), Forderungen aus Umsatzsteuer von 40 T€ (i. Vj. 35 T€) und sonstige Forderungen von 17 T€ (i. Vj. 19 T€) enthalten. In den langfristigen Vermögenswerten werden im Wesentlichen Mietkautionen von 83 T€ (i. Vj. 33 T€) ausgewiesen.

14. Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagespiegel für das Geschäftsjahr 2013 und für das Vorjahr dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

15. Sachanlagen

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen für das Geschäftsjahr 2013 und für das Vorjahr ist im Anlagenspiegel dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

16. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen

Im Vorjahr wurde eine Beteiligung in Höhe von 24% des Stammkapitals an der Composite Design Transformation GmbH mit Sitz in Mannheim erworben. Ursprünglich wurde eine Kooperation auf der Ebene von Softwareentwicklungstätigkeiten angestrebt. Die Anschaffungskosten im Geschäftsjahr 2012 beliefen sich auf insgesamt 107 T€.

Der letzte vorliegende und vorläufige Abschluss betrifft das Geschäftsjahr 2012; es wird ein Jahresfehlbetrag von 4 T€ bei einem Eigenkapital in Höhe von ca. 11 T€ ausgewiesen.

Es bestanden im Vorjahr Hinweise darauf, dass die Unternehmensfortführung des Beteiligungsunternehmens gefährdet ist. Daher wurde im Geschäftsjahr 2012 eine Wertminderung auf 1,00 € vorgenommen. Der Ausweis erfolgte unter der Position „Ergebnis aus nach Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen“ in der Gewinn- und Verlust-Rechnung.

Auf Basis der aktuellen Informationen ergibt sich keine Änderung in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung.

Darüber hinausgehende Risiken sind mit der Beteiligung nicht verbunden. Die Beteiligung ist aus Sicht des Konzerns als insgesamt unwesentlich einzustufen.

17. Rückstellungen

In T€	Stand 01.01.2013	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2013
Gewährleistungsrisiken	30	0	0	0	30
Archivierungskosten	26	0	0	0	26
Prozesskosten	12	3	4	1	6
Gesamt	68	3	4	1	62

18. Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

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

19. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten gliedern sich wie folgt

In T€	31.12.2013	31.12.2012
Personalverpflichtungen (Urlaub, Bonus und sonstige)	2.119	2.229
Lohn- und sonstige Steuern	832	627
Abgrenzungen Wartung	210	0
Sozialversicherung	50	65
Jahresabschlusskosten	73	50
Berufsgenossenschaft	65	45
Übrige	311	210
Gesamt	3.660	3.226

20. 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 Vorstände und den im Jahre 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand der Muttergesellschaft. Es handelt sich ausschließlich um Anwartschaften. Laufende Pensionszahlungen sind in den nächsten Jahren nicht zu erwarten.

Im Geschäftsjahr 2006 wurde eine Rückdeckungsversicherung zur Deckung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen an die beiden Bezugsberechtigten der SNP AG abgeschlossen. Die Rückdeckungsversicherung wurde zugunsten der Bezugsberechtigten verpfändet.

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

In T€	2013	2012*
Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)	618	643
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	63	51
Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	555	592

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

Die Kosten für leistungsorientierte Pläne setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	2013	2012*
Laufender Dienstzeitaufwand	33	22
Nettozinsaufwand **	21	19
In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne	54	41
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste	-10	180
Ertrag aus Planvermögen (ohne Zinserträge)	1	3
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	-9	183
Kosten für leistungsorientierte Pläne	45	224

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

** Der Ausweis in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfolgt unter „Zinsaufwendungen“.

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

In T€	2013	2012*
DBO zu Beginn des Geschäftsjahres	643	420
Laufender Dienstzeitaufwand	33	22
Zinsaufwand	23	21
Neubewertung		
• Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von demografischen Annahmen	0	0
• Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von finanziellen Annahmen	7	127
• Erfahrungsbedingte Gewinne (-) / Verluste	-17	53
Zahlung für Abgeltungen	-71	0
DBO zum Ende des Geschäftsjahres	618	643

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

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

In T€	2013	2012*
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Geschäftsjahres	51	41
Zinserträge	2	2
Neubewertung		
Erträge aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen und -erträgen enthalten sind	-1	-3
Arbeitgeberbeiträge	11	11
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende des Geschäftsjahres	63	51

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

	2013	2012
Abzinsungssatz	3,5% bis 3,6%	3,5% bis 3,75%
Gehaltstrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
Rententrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
Durchschnittliche Fluktuation*	0% bis 0,5%	0% bis 2%

* In Abhängigkeit der Dienstjahre.

Die zugrunde liegenden Leistungen sind nicht an die Entwicklung der medizinischen Kosten gebunden. Auswirkungen aus erwarteten Änderungen der medizinischen Kosten waren daher nicht zu berücksichtigen.

Sensitivitätsanalyse

Eine Veränderung der oben genannten Grundannahmen bei Konstanzhaltung der anderen Annahmen hätte die DBO zum 31. Dezember 2013, wie nachfolgend dargelegt, erhöhend beziehungsweise mindernd beeinflusst:

Grundannahme	Leistungsorientierte Verpflichtung	
	Erhöhung	Minderung
In T€		
Abzinsungssatz (% Veränderung)	-103	114
Zukünftige Rentendynamik (% Veränderung)	26	-26
Zukünftige Einkommensdynamik (% Veränderung)	54	-47
Zukünftige Sterblichkeit -10 (%)	9	-

Am 31. Dezember 2013 lag die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen bei ca. 18 Jahren.

Die für 2014 sowie die darauffolgenden neun Jahre erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den Planvermögen betragen jährlich 11 T€.

Die in den nächsten Jahren erwarteten Leistungszahlungen betreffen ausschließlich die Mitarbeiter der SNP Austria GmbH aus Abfertigungsrückstellungen. Die tatsächlichen Auszahlungen sind vom Eintreten weiterer Voraussetzungen abhängig. Im Durchschnitt wird für die nächsten neun Jahre eine jährliche Zahlung von 102 T€ erwartet.

21. Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2013 3.738.060,00 € (i. Vj. 1.246.020,00 €) und besteht aus 3.738.060,00 (i. Vj. 1.246.020,00) auf den Inhaber lautenden Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner AG mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €.

Die Hauptversammlung der SNP AG vom 16. Mai 2013 beschloss unter anderem das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 1.246.020,00 € im Wege einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung eines Teilbetrags der Gewinnrücklage um 2.492.040,00 € auf 3.738.060,00 € zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung erfolgte am 19. Juni 2013 durch Ausgabe von 2.492.040 neuen auf den Inhaber lautenden, nennwertlosen Stückaktien, mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,00 € (Gratisaktien). Die Gratisaktien standen den Aktionären entsprechend ihrem Aktienbesitz im Verhältnis von 1 : 2 zu, das heißt, jeder Aktionär erhielt für je eine alte Aktie in seinem Bestand zwei neue Gratisaktien zugeteilt. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2013 gewinnberechtigt.

22. Genehmigtes Kapital

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu 562.500,00 € gegen Sachoder Bareinlagen durch die Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender, stimmberechtigter Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2009). Die Gesellschaft hat im Dezember 2012 unter teilweiser Ausnutzung des zur Verfügung stehenden genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital von bisher 1.132.750,00 € um 113.270,00 € auf 1.246.020,00 € gegen Bareinlage durch Ausgabe von 113.270 auf den Inhaber lautenden Stückaktien erhöht. Das genehmigte Kapital beträgt durch die teilweise Ausschöpfung im Zuge der Kapitalerhöhung 2012 (Ausgabe von 113.270 neuer Aktien) zum Geschäftsjahresende 2013 noch 449.230,00 €.

Eigene Anteile

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfas-

sung 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 210.398,00 € und im Januar 2012 insgesamt 528 Aktien zu einem Preis von 35.894,00 € 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 16.05.2013 beschlossen) beträgt der aktuell gehaltene Aktienbestand 21.882 Aktien.

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

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

23. Gewinnrücklagen und Kapitalrücklagen

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

Die Kapitalrücklage hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert (Vj. 7.189.482,76 €).

24. Finanzinstrumente

Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Der Konzern finanziert sich im Wesentlichen aus dem operativen Cashflow. 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 Zahlungsmittel-äquivalente, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren, gegenüber.

Das Management überwacht und steuert fortlaufend die Finanzierung und die Kapitalstruktur im Konzern. Hierzu dienen u. a. 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 2013 und 31. Dezember 2012 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien oder Verfahren zur Überwachung der Finanzierung und zur Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen.

In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 wurde kein Handel mit Derivaten betrieben.

Die sich aus Finanzinstrumenten ergebenden möglichen Risiken umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Der Konzern überwacht laufend diese Risiken und setzt Einzelrisiken ins Verhältnis zum gesamten Risiko-

exposure, um Risikokonzentrationen festzustellen. Die Unternehmensleitung 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 den Vorstand 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.

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

In T€	Weder überfällig noch wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt	Wertberichtigt	31.12.2013
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	85	0	0	85
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.379	2.309	0	8.688
Sonstige Vermögenswerte	31	0	0	31
Gesamt	6.495	2.309	0	8.804

In T€	Weder überfällig noch wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt	Wertberichtigt	31.12.2012
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	33	0	0	33
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.396	1.504	0	6.900
Sonstige Vermögenswerte	53	0	0	53
Gesamt	5.482	1.504	0	6.986

Die Dauer der Überfälligkeit der nicht wertberichtigten finanziellen Vermögenswerte ergibt sich aus folgender Übersicht:

In T€	Bis 30 Tage	31 bis 60 Tage	Mehr als 60 Tage	31.12.2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt	1.009	184	1.116	2.309

In T€	Bis 30 Tage	31 bis 60 Tage	Mehr als 60 Tage	31.12.2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt	865	278	361	1.504

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entweder bezahlt oder es handelte sich im Wesentlichen um bonitätsmäßig erstrangige Kunden.

Liquiditätsrisiko

Der Konzern überwacht das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses im Rahmen der laufenden Cashflow-Planung und -Überwachung.

Zum 31. Dezember 2013 weisen die Cashflows aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf:

2013 In T€	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Summe
Finanzverbindlichkeiten	600	600	1.650	0	2.850
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.076	0	0	0	1.076
Sonstige Verbindlichkeiten (vertragliche Verpflichtungen)	2.502	1.450	0	0	3.952
Gesamt	4.178	2.050	1.650	0	7.878

2012 In T€	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Summe
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	821	0	0	0	821
Sonstige Verbindlichkeiten (vertragliche Verpflichtungen)	2.482	0	0	0	2.482
Gesamt	3.303	0	0	0	3.303

Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Marktpreisrisiko

Zinsrisikomanagement

Der Konzern finanziert sich aus dem operativen Cash-flow. Änderungen der Zinssätze betreffen nur Zinserträge aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Um eine marktübliche Verzinsung der freien liquiden Mittel zu gewährleisten, werden seitens des Managements die Konditionen fortlaufend überprüft. Aus Sicht des Konzerns bestehen daher keine Zinsänderungsrisiken, die sich nachhaltig auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage auswirken können.

Währungsrisikomanagement

Währungsrisiken resultieren aus Transaktionen einer operativen Einheit in einer anderen Währung als der funktionalen Währung dieser Einheit. Die Verträge im Konzern werden nahezu ausschließlich in Euro abgeschlossen. Sofern Verträge in fremder Währung abgeschlossen werden, wirkt das Management diesem

Währungsrisiko durch den laufenden Ausgleich mit entsprechenden Fremdwährungsverbindlichkeiten entgegen. Das Währungskursrisiko ist aufgrund der derzeitigen Vertragsgestaltungen vernachlässigbar.

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 infrage. Zum 31. Dezember 2013 sowie zum 31. Dezember 2012 hatte der Konzern keine mit Aktienkursrisiken verbundenen Finanzinstrumente im Bestand.

Beizulegender Zeitwert

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfasster Finanzinstrumente.

Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden:

In T€	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Kredite und Forderungen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.986	6.900	6.986	6.900
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.355	10.152	6.355	10.152
Übrige finanzielle Vermögenswerte	64	53	64	53
Gesamt	13.405	17.105	13.405	17.105
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden				
Finanzverbindlichkeiten	2.850	0	2.850	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.076	821	1.076	821
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	2.502	2.482	2.502	2.482
Gesamt	6.428	3.303	6.428	3.303

Die Finanzverbindlichkeiten betreffen Bankdarlehen, die variabel verzinst werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	31.12.2013		
	31.12.2013	31.12.2012	
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	1.450	0	1.450
	0	0	

Hierbei handelt es sich um die Earn-out-Verpflichtung aus dem Erwerb eines Geschäftsbetriebes im Geschäftsjahr 2013, der zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurde. Es wird auf die detaillierten Ausführungen in Ziffer 8. verwiesen.

Die nach IFRS 7 geforderte Einteilung der Finanzinstrumente in Klassen ist aus der Gliederung in obiger Tabelle zu entnehmen.

Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien

In T€	Darlehen und Forderungen	
	2013	2012
Aus Zinsen	38	48
Erfolgsneutral	0	0
Erfolgswirksam	0	0

Zinsen für kurzfristige Kontokorrentkonten fielen in Höhe von 17 T€ (i. Vj. 0 T€) an.

25. Kapitalmanagement

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.

Das Kapital des Konzerns entspricht dem bilanzierten Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote betrug am 31. Dezember 2013, 57,6% (i. Vj. 75,4%; angepasst aufgrund IAS 19R).

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

26. Festpreisprojekte – POC-(Percentage of Completion-)Projekte

Umsatzerlöse, die sich auf zum 31. Dezember 2013 noch nicht abgeschlossene Festpreisprojekte beziehen, betragen 3.827 T€ (i. Vj. 1.993 T€) und entsprechen den angefallenen Kosten zuzüglich des anteilig realisierbaren Gewinns.

27. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt:

In T€	2013	2012
Versicherungsentschädigungen	44	29
Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	36	21
Mehrerlös aus Anlagenabgang	30	17
Entschädigung/Schadenersatz	23	0
Versicherungserstattungen	19	0
Provisionserträge	11	20
Währungskursdifferenzen	11	69
Auflösung von Wertberichtigungen	7	30
Skontoerträge	3	7
Übrige	57	57
Gesamt	241	250

28. Materialaufwand

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

29. Personalaufwand

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für beitragsorientierte Altersversorgungssysteme in Höhe von 240 T€ (i. Vj. 232 T€) erfasst (ohne Versicherungsbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Beiträge zu den gesetzlichen Rentenversicherungen betragen 1.185 T€ (i. Vj. 1.037 T€).

Im Personalaufwand sind Zahlungen für Abfindungen in Höhe von 20 T€ (i. Vj. 0 T€) enthalten.

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

	2013	2012
Vollzeit	211	185

30. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

In T€	2013	2012
Kraftfahrzeuge	1.396	1.226
Werbung, Repräsentation	916	877
Rechts- und Beratungskosten	951	865
Reisekosten	889	882
Miete, Leasing	812	715
Sonstige Personalkosten	521	423
Raumkosten, Energie	408	297
Kommunikation	355	345
Währungsverluste	168	0
Forderungsverluste	156	0
Versicherungen, Beiträge	155	142
Übrige	681	514
Gesamt	7.408	6.286

31. Finanzerfolg

Im Finanzerfolg sind hauptsächlich Zinsaufwendungen und -erträge sowie Aufwendungen aus der Wertberichtigung von nicht als „net investments“ zu qualifizierenden Ausleihungen enthalten. Im Vorjahr war zusätzlich eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 107 T€ auf einen Minderheitsanteil an einer Beteiligung enthalten.

32. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die laufenden und latenten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	2013	2012
Tatsächliche Steuern		
Inland	401	1.067
Ausland	256	262
	657	1.329
Latente Steuern		
Inland	-1.172	-210
Ausland	38	-173
	-1.134	-383
Gesamt	-477	946

Im Geschäftsjahr beläuft sich die Ertragsteuerbelastung in Deutschland auf 30,0% (i. Vj. 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€	2013			2012		
	Vor Steuern	Steuer	Nach Steuern	Vor Steuern	Steuer	Nach Steuern
Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	10	-3	7	-186	47	-139

Steuerüberleitungsrechnung

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag lassen sich aus dem Ergebnis vor Steuern wie folgt entwickeln:

In T€	2013	2012
Ergebnis vor Steuern, nach sonstigen Steuern	-2.799	2.865
Theoretischer Steuersatz **	30,0%	30,0%
Theoretischer Steueraufwand	-840	860
Veränderungen des theoretischen Steueraufwands aufgrund		
- Steuersatzunterschiede Inland zu Ausland	-91	-82
- periodenfremder Steuern	-4	-17
- nicht abzugsfähiger Betriebsausgaben	29	63
- nicht berücksichtigungsfähiger aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge	387	66
- sonstiger Effekte	42	57
Tatsächliche Steuer von Einkommen und Ertrag	-477	947

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

** Berechnet auf Basis der inländischen Ertragsteuersätze.

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€	2013	2012
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	-9	-7
Forderungen (POC)	-174	-173
Passive latente Steuern gesamt	-183	-180
Aktive latente Steuern		
Verlustvortrag	1.356	230
Pensionsverpflichtungen	145	147
Aktive latente Steuer gesamt	1.501	377
Bilanzausweis nach Saldierung		
Passive latente Steuern	-83	-180
Aktive latente Steuern	1.401	377

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

Die Aktivierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge im Geschäftsjahr 2013 betreffen die Muttergesellschaft. Der steuerliche Verlust war im Wesentlichen bedingt durch geringere Auftragsvolumina sowie im Vergleich zum Vorjahr geringere Lizenzerträge. Die Neuausrichtung des Vertriebs im Geschäftsjahr 2013 soll dazu beitragen, dass die SNP AG erneut wieder positive Ergebnisse erwirtschaftet. Die Planung geht von einer deutlichen Verbesserung im Vergleich zum Geschäftsjahr 2013 aus. Bestätigt wird dies durch eine deutliche Belebung des Auftragseinganges Ende 2013 / Anfang 2014; hierdurch ist für die ersten beiden Quartale 2014 im Verhältnis zum Vorjahresvergleichszeitraum 2013 eine deutliche Steigerung der Auslastung im Beratungsgeschäft zu erwarten. Es wird deshalb erwartet, dass die steuerlichen Verlustvorträge in den nächsten Jahren genutzt werden.

Zum 31. Dezember 2013 bestehen im Ausland steuerliche Verlustvorträge in Höhe von rd. 2.014 T€ (i. Vj. rd. 723 T€), für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden, da die Voraussetzungen gemäß IAS 12 zum Bilanzierungstichtag nicht vorlagen. Die Verlustvorträge im Ausland sind nach heutiger Rechtslage unbegrenzt vortragsfähig.

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

33. Zins- und Ertragsteuerzahlungen

Im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sind folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 34 T€ (i. Vj. 4 T€), erhaltene Zinsen in Höhe von 38 T€ (i. Vj. 46 T€), gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 1.062 T€ (i. Vj. 1.826 T€) und erhaltene Ertragsteuern in Höhe von 506 T€ (i. Vj. 3 T€).

Sonstige Angaben

34. Mitglieder des Vorstands

Zu Vorständen der Gesellschaft bestellt waren 2013:

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

35. Mitglieder des Aufsichtsrats

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

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

36. 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.

Vorstand

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

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2013 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 377.338,44 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2012 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

Geschäftsjahr 2013 in €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungs- leistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.008,00	0,00	21.530,84	9.700,81	6.574,08	257.813,73
Andrew Watson	110.004,00	0,00	7.789,32	0,00	1.731,38	119.524,70
Summe	330.012,00	0,00	29.320,16	9.700,81	8.305,46	377.338,43

Geschäftsjahr 2012 in €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungs- leistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	174.999,00	102.600,00	22.134,12	9.608,81	3.356,67	312.698,60
Andrew Watson	220.008,00	105.000,00	15.578,64	0,00	5.128,92	345.715,56
Summe	395.007,00	207.600,00	37.712,76	9.608,81	8.485,59	658.414,16

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

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2013 bestand gegenüber keinem der Vorstände ein Darlehen, Kredit oder Vorschuss (i. Vj. 0 T€).

Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 125 T€ (i. Vj. 123 T€ – unter Berücksichtigung IAS 19R) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Sonstige Transaktionen

Zwischen dem 1. September 2009 und dem 30. September 2012 bestand ein Mietvertrag zwischen einem

Vorstandsmitglied und der SNP Schneider-Neureither & Partner AG. Im Geschäftsjahr 2013 fielen dementsprechend keine Aufwendungen (i. Vj. 7 T€) mehr an.

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

Aufsichtsrat

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2013 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 68 T€ (i. Vj. 60 T€). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Geschäftsjahr 2013 in €		Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O- Versicherung	Gesamt- vergütung
Thomas Volk	Aufsichtsratsvorsitzender bis 31.10.2013	16.666,66	5.000,00	1.728,36	557,22	23.952,24
Dr. Michael Drill	Stellv. Vorsitzender	15.000,00	6.000,00	508,46	668,67	22.177,13
Klaus Weinmann	Mitglied des Aufsichtsrats bis 30.04.2013	3.333,33	2.000,00	0,00	222,89	5.556,22
Gerhard A. Burkhardt	Mitglied des Aufsichtsrats ab 01.05.2013	6.666,67	4.000,00	0,00	445,78	11.112,45
Roland Weise	Aufsichtsratsvorsitzender ab 12.11.2013	2.888,89	1.000,00	1.092,28	111,44	5.092,61
Summe		44.555,55	18.000,00	3.329,10	2.006,00	67.890,65

Geschäftsjahr 2012 in €		Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O- Versicherung	Gesamt- vergütung
Thomas Volk	Vorsitzender	20.000,00	4.000,00	496,89	663,40	25.160,29
Dr. Michael Drill	Stellv. Vorsitzender	15.000,00	4.000,00	280,85	663,40	19.944,25
Klaus Weinmann	Mitglied des Aufsichtsrates	10.000,00	4.000,00	115,88	663,40	14.779,28
Summe		45.000,00	12.000,00	893,62	1.990,20	59.883,82

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

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

Die Mitglieder des Aufsichtsrats besaßen im Geschäftsjahr 2012 keine Aktienanteile an der SNP AG. Im Geschäftsjahr 2013 verfügten zum Stichtag 31. Dezember 2013 die Aufsichtsräte Herr Roland Weise über 1.780 und Herr Dr. Michael Drill über 4.000 Stimmrechte an der SNP AG.

37. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen beinhalten im Wesentlichen die Mietverträge über die Büroräume sowie Leasingvereinbarungen über Pkws. In den kommenden Geschäftsjahren werden folgende Zahlungen aus unkündbaren Miet- und Leasingverhältnissen fällig:

In T€	2013	2012
Innerhalb eines Jahres	1.345	960
Nach einem Jahr bis fünf Jahren	1.565	635
Nach fünf Jahren	0	0
Gesamt	2.910	1.595

38. Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden

Während des Geschäftsjahres wurde eine Dividende für 2012 in Höhe von 897.134,40 € beschlossen und ausgeschüttet (i. Vj. 1.973.221,25 €). Die Dividende betrug 0,72 € je Aktie bzw., berechnet nach Gratisaktien, 0,24 € je Aktie (i. Vj. 1,75 € je Aktie bzw. 0,58 € je Aktie nach Gratisaktien).

Der Hauptversammlung am 6. Juni 2014 wird eine Dividende für das Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 297.294,24 € – dies sind 0,08 € je Aktie – zur Genehmigung vorgeschlagen. Die Dividende ist im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 nicht als Schuld erfasst.

Angaben nach §315 Abs. 4 HGB

Die ordentliche Hauptversammlung am 16. Mai 2013 hat eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln beschlossen. In der Folge wurde im Juni 2013 durch Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:2 das Grundkapital der Gesellschaft von 1.246.020,00 € auf 3.738.060,00 € erhöht. Die in den folgenden WpHG-Mitteilungen gemachten Angaben zur Anzahl der Stimmrechte beziehen sich demnach auf das jeweils gültige Grundkapital.

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

- Die ALTO INVEST, Versailles, Frankreich, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42.000 Stimmrechten) betragen hat.
- Die Invesco Limited, Hamilton, Bermuda, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.01.2013 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,0004% (das entspricht 62.306 Stimmrechten) betragen hat. 5,0004% der Stimmrechte (das entspricht 62.306 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 zuzurechnen.
- Die Inflection Point Investments Company Ltd, George Town, Cayman Islands, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 05.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42.000 Stimmrechten) betragen hat.

- Die Inflection Point Investments LLP, London, UK, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 05.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42.000 Stimmrechten) betragen hat. 3,37% der Stimmrechte (das entspricht 42.000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Inflection Point Investments Company Ltd zuzurechnen.
- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 19,30% (das entspricht 240.466 Stimmrechten) betragen hat. 0,15% der Stimmrechte (das entspricht 1.830 Stimmrechten) sind Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG, 17,98% der Stimmrechte (das entspricht 224.073 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der Schneider-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.
- Die Firma Schneider-Neureither GmbH, Heidelberg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,98% (das entspricht 224.073 Stimmrechten) betragen hat. 17,74% der Stimmrechte (das entspricht 221.073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.
- Die Firma SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, Heidelberg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,74% (das entspricht 221.073 Stimmrechten) betragen hat. 17,74% der Stimmrechte (das entspricht 221.073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.
- Die Firma SN Holding GmbH, Heidelberg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,74% (das entspricht 221.073 Stimmrechten) betragen hat. 17,74% der Stimmrechte (das entspricht 221.073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Assets GmbH zuzurechnen.
- Die Firma SN Assets GmbH, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,74% (das entspricht 221.073 Stimmrechten) betragen hat.
- Frau Petra Neureither, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 23.01.2013 die Schwelle von 5% und 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,15% (das entspricht 1.830 Stimmrechten) betragen hat. 0,15% der Stimmrechte (das entspricht 1.830 Stimmrechten) sind Frau Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.
- Die FIL Limited, Hamilton, Bermuda, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 23.01.2013 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 63.982 Stimmrechten) betragen hat. 5,13% der Stimmrechte (das entspricht 63.982 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Fidelity Funds SICAV zuzurechnen.
- Die FIL Investments International, Hildenborough, United Kingdom, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 23.01.2013 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 63.982 Stimmrechten) betragen hat. 5,13% der Stimmrechte (das entspricht 63.982 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Fidelity Funds SICAV zuzurechnen.
- Die FIL Holdings Limited, Hildenborough, United Kingdom, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP

Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 23.01.2013 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 63.982 Stimmrechten) betragen hat. 5,13% der Stimmrechte (das entspricht 63.982 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 über die Fidelity Funds SICAV zuzurechnen.

- Die Fidelity Funds SICAV, Luxemburg, Luxemburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 23.01.2013 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 63.982 Stimmrechten) betragen hat.
- Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 23.01.2013 die Schwelle von 10% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 11,24% (das entspricht 140.034 Stimmrechten) betragen hat. 3,76% der Stimmrechte (das entspricht 46.800 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.
- Die Universal-Investment Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 27a Abs. 1 WpHG am 29.01.2013 im Zusammenhang mit der Überschreitung bzw. Erreichung der 10%-Schwelle oder einer höheren Schwelle vom 23.01.2013 über Folgendes informiert:
 - Die Investition dient der Umsetzung strategischer Ziele.
 - Der Meldepflichtige beabsichtigt nicht innerhalb der nächsten zwölf Monate weitere Stimmrechte durch Erwerb oder auf sonstige Weise zu erlangen.
 - Der Meldepflichtige strebt keine Einflussnahme auf die Besetzung von Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorganen des Emittenten an.
 - Der Meldepflichtige strebt keine wesentliche Änderung der Kapitalstruktur der Gesellschaft, insbesondere im Hinblick auf das Verhältnis von Eigen- und Fremdfinanzierung und die Dividendenpolitik, an.
 - Hinsichtlich der Herkunft der Mittel handelt es sich zu 100% um Fremdmittel, die der Meldepflichtige zur Finanzierung des Erwerbs der Stimmrechte aufgenommen hat.
- Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 05.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 01.03.2013 die Schwelle von 10% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 7,66% (das entspricht 95.503 Stimmrechten) betragen hat. 3,76% der Stimmrechte (das entspricht 46.800 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.
- Die IDUNA Vereinigte Lebensversicherung aG für Handwerk, Handel und Gewerbe, Hamburg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 06.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 01.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,99% (das entspricht 49.731 Stimmrechten) betragen hat. 3,99% der Stimmrechte (das entspricht 49.731 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SIGNAL IDUNA Holding Aktiengesellschaft, SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft und HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH zuzurechnen.
- Die SIGNAL IDUNA Holding Aktiengesellschaft, Dortmund, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 06.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 01.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,99% (das entspricht 49.731 Stimmrechten) betragen hat. 3,99% der Stimmrechte (das entspricht 49.731 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft und HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH zuzurechnen.
- Die SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Dortmund, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 06.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 01.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,99% (das entspricht 49.731 Stimmrechten) betragen hat. 3,99% der Stimmrechte (das entspricht 49.731 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH zuzurechnen.

- Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 05.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 01.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,99% (das entspricht 49.731 Stimmrechten) betragen hat.
- Die IDUNA Vereinigte Lebensversicherung aG für Handwerk, Handel und Gewerbe, Hamburg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 25.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat.
- Die SIGNAL IDUNA Holding Aktiengesellschaft, Dortmund, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 25.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat.
- Die SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Dortmund, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 25.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat.
- Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.04.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 10.04.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,85% (das entspricht 35.531 Stimmrechten) betragen hat.
- Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG teilt mit, dass die Gesamtzahl der Stimmrechte am Ende des Monats Juni 2013 insgesamt 3.738.060 Stimmrechte beträgt.
- Die Invesco Limited, Hamilton, Bermuda, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 26.06.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 06.06.2013 die Schwelle von 5% und 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,24% (das entspricht 83.827 Stimmrechten) betragen hat. 2,24% der Stimmrechte (das entspricht 83.827 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 zuzurechnen.
- Die Inflection Point Investments Company Ltd, George Town, Cayman Islands, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.07.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42.000 Stimmrechten) betragen hat.
- Die Inflection Point Investments LLP, London, UK, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.07.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 07.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42.000 Stimmrechten) betragen hat. 3,37% der Stimmrechte (das entspricht 42.000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Inflection Point Investments Company Ltd zuzurechnen.
- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18.10.2013 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 18.10.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 20,0006% (das entspricht 747.633 Stimmrechten) betragen hat. 0,0245% der Stimmrechte (das entspricht 915 Stimmrechten) sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

18,81% der Stimmrechte (das entspricht 703.029 Stimmrechten) sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

- Schneider-Neureither GmbH
- SN Verwaltungs GmbH & Co. KG
- SN Holding GmbH
- SN Assets GmbH

■ Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither, Deutschland, hat uns gemäß § 27a Abs.1 WpHG am 18.10.2013 im Zusammenhang mit der Überschreitung bzw. Erreichung der 10%-Schwelle oder einer höheren Schwelle vom 18.10.2013 über Folgendes informiert:

- Die Investition dient der Umsetzung strategischer Ziele.
- Der Meldepflichtige hat derzeit keine konkreten Pläne innerhalb der nächsten zwölf Monate weitere Stimmrechte durch Erwerb oder auf sonstige Weise zu erlangen. Der Meldepflichtige ist aber grundsätzlich an der Weiterentwicklung der Gesellschaft interessiert und wird daher in Abhängigkeit von der Entwicklung des Unternehmens und auch des Aktienkurses laufend Änderungen seiner Beteiligung prüfen.
- Der Meldepflichtige strebt derzeit keine weiter gehende Einflussnahme auf die Besetzung von Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorganen des Emittenten an.
- Der Meldepflichtige strebt derzeit keine wesentliche Änderung der Kapitalstruktur der Gesellschaft, insbesondere im Hinblick auf das Verhältnis von Eigen- und Fremdfinanzierung und die Dividendenpolitik, an.
- Hinsichtlich der Herkunft der Mittel handelt es sich teilweise um Eigenmittel und teilweise um Fremdmittel, die der Meldepflichtige zur Finanzierung des Erwerbs der Stimmrechte aufgenommen hat. Gleiches gilt für die Erwerber der ihm zugerechneten Stimmrechte.

Sonstige Angaben nach § 315a HGB

39. Prüfungs- und Beratungsgebühren

Im Geschäftsjahr betragen die Aufwendungen des Konzernprüfers für die Abschlussprüfung 48 T€ (i. Vj. 44 T€), für Steuerberatung 9 T€ (i. Vj. 25 T€) sowie für andere Beratungsleistungen 27 T€ (i. Vj. T€ 22).

40. Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat haben die Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Diese ist auf der Internetseite des Unternehmens unter www.snp-ag.de zugänglich gemacht.

Heidelberg, 6. März 2014

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Ich versichere 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.

Heidelberg, 6. März 2014

Der Vorstand



gez. Dr. Andreas Schneider-Neureither

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Anhang zum Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Mannheim, 6. März 2014

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Matthias Ritzki
Wirtschaftsprüfer

Stefan Hamsch
Wirtschaftsprüfer

Einzelabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Bilanz (HGB) zum 31. Dezember 2013

AKTIVA	€	2013 €	2012 T€
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		186.189,00	184,4
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	52.041,00		56,3
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	609.114,00	661.155,00	1.001,7
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	4.856.091,14		2.917,2
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	1.561.544,79		958,9
3. Beteiligungen	1,00	6.417.636,93	0,0
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	1.916.043,01		887,8
2. Waren	300.000,00	2.216.043,01	0,0
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.910.447,95		3.611,7
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.642.976,24		1.120,7
3. Sonstige Vermögensgegenstände	722.708,35	6.276.132,54	744,5
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		3.960.173,48	7.312,4
C. Rechnungsabgrenzungsposten		189.534,16	190,5
		19.906.864,12	18.986,0

PASSIVA	€	2013 €	2012 T€
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital			
1. Eigene Anteile	3.738.060,00		1.246,0
	-21.882,00	3.716.178,00	-6,6
II. Kapitalrücklage		7.451.959,30	7.452,0
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19,1
2. Andere Gewinnrücklagen	52.888,55	71.988,55	6.414,8
VI. Bilanzgewinn		327.557,74	897,1
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	70.993,52		69,5
2. Steuerrückstellungen	0,00		102,0
3. Sonstige Rückstellungen	2.452.863,67	2.523.857,19	1.232,6
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.850.000,00		0,0
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.777.264,08		394,8
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	608.404,94		450,6
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	32.523,92		268,2
5. Sonstige Verbindlichkeiten	547.130,40	5.815.323,34	435,9
D. Rechnungsabgrenzungsposten		0,00	7,7
E. Passive latente Steuern		0,00	2,1
		19.906.864,12	18.986,0

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (HGB) vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

€	2013 €	2012 T€
1. Umsatzerlöse	12.669.491,08	18.744,4
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	1.028.246,82	-58,8
3. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung 1.481,14 € (21,1 T€)	951.775,43	856,4
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	0,00	4,4
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	4.643.500,56	5.703,4
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	7.877.823,50	7.429,7
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.263.337,23	1.144,4
6. Abschreibungen		
a) Auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	479.547,00	560,9
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 21.832,10 € (31,8 T€)	5.029.279,40	4.197,4
8. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen 955.000,00 € (1.425,0 T€)	955.000,00	1.425,0
9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	65,00	0,1
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen 124.490,66 € (66,9 T€) - davon Erträge aus der Abzinsung 0,00 € (1,1 T€)	160.498,38	95,2
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen - davon aus verbundenen Unternehmen 89.596,64 € (28,0 T€)	89.596,64	106,9
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Abzinsung 1.448,98 € (0,0 T€)	20.640,63	0,7
13. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-3.638.648,25	1.914,4
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag - davon aus latenten Steuern -2.113,00 € (-0,9 T€)	-132.797,31	210,6
15. Sonstige Steuern	21.843,00	20,4
16. Jahresfehlbetrag/Jahresüberschuss	-3.527.693,94	1.683,4
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	5.251,68	9,1
18. Entnahmen aus Gewinnrücklagen		
a) Aus anderen Gewinnrücklagen	3.850.000,00	0,00
19. Einstellungen in Gewinnrücklagen		
a) In andere Gewinnrücklagen	0,00	795,3
20. Bilanzgewinn	327.557,74	897,1

Glossar I – Finanzen

AUSSCHÜTTUNGSQUOTE

Verhältnis von Dividendenausschüttung zum Konzernergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile.

CASHFLOW

Differenz aus dem Zufluss und Abfluss liquider Mittel. Der Cashflow gibt Aufschluss darüber, inwieweit ein Unternehmen aus selbst erwirtschafteten Mitteln Investitionen tätigen, Schulden tilgen und Gewinne ausschütten kann.

CORPORATE GOVERNANCE

Regeln für eine gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Der deutsche Corporate Governance Kodex enthält Vorschriften zur Unternehmensleitung und -überwachung börsennotierter Gesellschaften. Mit dem Kodex werden die Regeln zur Unternehmensleitung für Investoren transparent gemacht, um so das Vertrauen in das Unternehmen zu stärken. Die Regeln des Corporate Governance Kodex müssen (abgesehen von einigen Wiederholungen gesetzlicher Normen) nicht zwingend eingehalten werden. Gemäß dem Prinzip „Comply or Explain“ muss das Unternehmen aber einmal im Jahr erklären, dass es die Vorgaben eingehalten hat, bzw. angeben und begründen, wo abgewichen wurde.

DIRECTORS' DEALINGS

Wertpapiergeschäfte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern börsennotierter Aktiengesellschaften und diesen nahestehenden Personen oder Gesellschaften mit Wertpapieren des eigenen Unternehmens. Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen diese Geschäfte der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gemeldet werden, sofern die Beträge bis zum Ende des Kalenderjahres insgesamt höher als 5.000 € sind.

EBIT(-MARGE)

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes). Die EBIT-Marge ergibt sich als Verhältnis von EBIT zu Umsatz.

EIGENKAPITALQUOTE

Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital. Die Eigenkapitalquote ist eine Kennzahl zur Beurteilung der wirtschaftlichen und finanziellen Stabilität des Unternehmens.

ERGEBNIS JE AKTIE (Earnings per Share/EPS)

Verhältnis von Ergebnis nach Steuern und Minderheitenanteilen zur Anzahl der Aktien. Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft einer Aktiengesellschaft.

FREE CASHFLOW

Der Free Cashflow gibt an, wie viel Geld ein Unternehmen nach Abzug seiner Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen erwirtschaftet hat und somit zur Auszahlung an seine Anteilseigner (Dividende) oder zur Rückführung der Fremdkapitalfinanzierung zur Verfügung steht.

FREE FLOAT

Teil der ausgegebenen Aktien, die sich im Streubesitz befinden. SNP berechnet den Free Float nach den Regeln der Deutschen Börse AG.

GESAMTKAPITALRENDITE

Verhältnis von Ergebnis vor Steuern und Zinsaufwand zum durchschnittlich eingesetzten Gesamtkapital (Bilanzsumme).

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS)

Die „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) sind von der Organisation „International Accounting Standards Board“ (IASB) entwickelte internationale Rechnungslegungsvorschriften. Ziel ist die Harmonisierung der Bilanzierungsbestimmungen für Unternehmen verschiedener Länder durch international einheitliche Standards. SNP veröffentlicht den Einzelabschluss der SNP AG nach Maßgabe der deutschen handelsrechtlichen Vorgaben (HGB). Der Konzernabschluss wird nach IFRS erstellt.

MARKTKAPITALISIERUNG

Börsenwert eines Unternehmens, auch Börsenkapitalisierung genannt. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der umlaufenden Aktien eines Unternehmens. Sie ist eines der Kriterien für die Aufnahme der Aktien in die Indices der Deutschen Börse.

UMSATZRENDITE

Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum Umsatz.

Glossar II – technisch

APPLICATION LIFECYCLE MANAGEMENT (ALM)

Umfasst alle Aktivitäten zum Planen, Konzeptionieren, Entwickeln/Konfigurieren, Testen, Betreiben und Optimieren von IT-Geschäftsanwendungen. ALM unterstützt die Abstimmung zwischen Fachbereichen, IT-Managern und Softwareentwicklern und ermöglicht so, die Gesamtbetriebskosten für den Betrieb von IT-Systemen zu verringern.

ERP-SYSTEMTRANSFORMATIONEN

ERP steht für „Enterprise Resource Planning“ und umfasst die Steuerung von Ressourcen (Kapital, Betriebsmittel und Personal) und Geschäftsprozessen in Unternehmen. ERP-Systeme sind komplizierte und aufwendige Programme, die alle Teile eines Unternehmens miteinander verbinden. So werden beispielsweise die Materialverwaltung, der Einkauf, die Finanzbuchhaltung oder das Personalwesen über dasselbe System abgewickelt. Anbieter für solche ERP-Systeme sind, je nach Kundengröße, beispielsweise die SAP AG oder Oracle. Gibt es Veränderungen im Unternehmen, wie etwa einen Kauf/Verkauf von Unternehmensteilen, müssen solche Systeme angepasst werden. Diese Anpassungen heißen in der IT-Welt ERP-Systemtransformationen.

SNP BUSINESS LANDSCAPE MANAGEMENT (SNP BLM)

Beratungskonzept für die Veränderung von Unternehmensabläufen, die in ERP-Systemen abgebildet werden. Dabei wird schrittweise vorgegangen: Am Anfang steht die gründliche Analyse der bestehenden ERP-Prozesse. Danach erstellen die Berater ein Konzept des Zielzustandes und beginnen schließlich damit, die Änderungen umzusetzen. SNP BLM strukturiert den gesamten Beratungsprozess mit standardisierten Modulen.

SNP BUSINESS LANDSCAPE TRANSFORMATION (SNP BLT)

Business Landscape Transformation beschreibt die Veränderung und Anpassung von ERP-Systemlandschaften und stellt das Hauptbetätigungsfeld der SNP dar. Mit Expertenwissen und der Software SNP Transformation Backbone schaffen wir es, ERP-Systemtransformationen schnell, effektiv und mit deutlich geringerem Risiko durchzuführen.

SNP DRAGOMAN

Oft wollen Kunden Daten aus anderen Systemen in das eigene Softwaresystem übernehmen oder die Systeme für andere Sprachen verfügbar machen. Anstatt dann händisch die einzelnen Formulare zu übersetzen, listet die von SNP entwickelte Software SNP Dragoman die zu übersetzenden Elemente auf und ermöglicht eine automatisierte, schnelle und reibungslose Übersetzung.

SYSTEM LANDSCAPE OPTIMIZATION (SLO)

Unternehmen verändern sich laufend, wachsen, kaufen oder verkaufen Unternehmensteile. Unternehmensstrukturen müssen nun angepasst werden und bis auf die IT-Ebene heruntergebrochen, Abläufe und Geschäftsprozesse optimiert und harmonisiert werden. Das hilft den Unternehmen, in den riesigen Systemen trotzdem noch den Durchblick zu behalten, und spart gleichzeitig Zeit und Geld.

SAP® SOLUTION MANAGER

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten ERP-Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“.

SNP TRANSFORMATION BACKBONE

Die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Systemtransformationen ganzheitlich unterstützt und automatisiert. Dabei gibt es sechs sogenannte Standardtransformationen, also Unternehmensszenarien, die besonders häufig Transformationen der IT-Systeme auslösen. Diese sechs Szenarien nennen wir „System/Client Merge“ (klassische Zusammenführung von Unternehmen), „System/Client Split“ (also insbesondere die Aufspaltung von Unternehmen), „Upgrade“ (wenn neue Programmversionen die bislang verwendeten ersetzen sollen), „Harmonization“ (wenn Unternehmen intern keine einheitlichen Strukturen in ihren Unternehmensdaten haben und diese bereinigen wollen), „Move“ (wenn sog. Mandanten in andere Systeme verlagert werden sollen) und „HR-Merge“ (Zusammenführung von Personaldatensystemen).

Die SNP AG ist derzeit der einzige Anbieter von Software, der alle diese Szenarien abgedeckt.

Finanzkalender

30. April 2014	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal I
5. – 7. Mai 2014	5. SCF_Small Cap Forum/Frühjahrskonferenz 2014
6. Juni 2014	14. ordentliche Hauptversammlung
31. Juli 2014	Veröffentlichung des Halbjahresberichtes
31. Oktober 2014	Veröffentlichung der Zwischenmitteilung Quartal III
24. – 26. November 2014	Deutsches Eigenkapitalforum 2014

Alle Termine sind vorläufige Angaben.

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

Kontakt

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

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Dossenheimer Landstraße 100

69121 Heidelberg

Tel.: +49 6221 6425-0

Fax: +49 6221 6425-20

E-Mail: info@snp-ag.com

Internet: www.snp-ag.com

Investor Relations Kontakt

Marcel Wiskow

Tel.: +49 6221 6425-637

Fax: +49 6221 6425-470

E-Mail: investor.relations@snp-ag.com

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

Impressum

Inhalt

Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO)

Jörg Vierfuß (CFO)

SNP Investor Relations

Layout & Satz

Compart Media GmbH

Druck

abcdruck GmbH

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg (Deutschland)

Telefon: +49 6221 6425-0
Telefax: +49 6221 6425-20
E-Mail: info@snp-ag.com
Internet: www.snp-ag.com

DE

SNP Consulting GmbH
Wolfsburgstraße 31
06502 Thale
Tel.: +49 3947 610-0

SNP Consulting GmbH
Lorenzweg 42
39124 Magdeburg
Tel.: +49 3947 610-0

SNP Consulting GmbH
Frankenstraße 5
20097 Hamburg
Tel.: +49 40 309 549 75-0

AT

SNP AUSTRIA GmbH
Fabrikstraße 32
4020 Linz
Tel.: +43 732 771111-0

SNP AUSTRIA GmbH
Lassallestraße 7b
1020 Wien
Tel.: +43 732 771111-0

CH

SNP (Schweiz) AG
Baarerstrasse 14
6300 Zug
Tel.: +41 41 561 3250

USA

SNP America, Inc.
1400 Shepard Drive, Suite 200
Sterling, VA 20164
Tel.: +1 571 375 2-097

SNP America, Inc.
SNP GL Associates
Harborside Financial Center
1000 Plaza III
Jersey City, NJ 07311
Tel.: +1 201 451 9-121

ZA

SNP Schneider-Neureither & Partner
ZA (Pty) Limited
Suite 7
Palazzo Towers West
Montecasino
William Nicol Drive
Fourways 2196, Johannesburg
Tel.: +27 011 510 0510

ES

Schneider-Neureither & Partner
Iberica, S.L.
Parque Tecnológico de León
Edificio de Usos Comunes
c/ Julia Morros, 1
Oficina 214 y 215
24009 Armunia León
Tel.: +34 987 2620 12