

20

Zwanzig Jahre. Wir wachsen ...

350

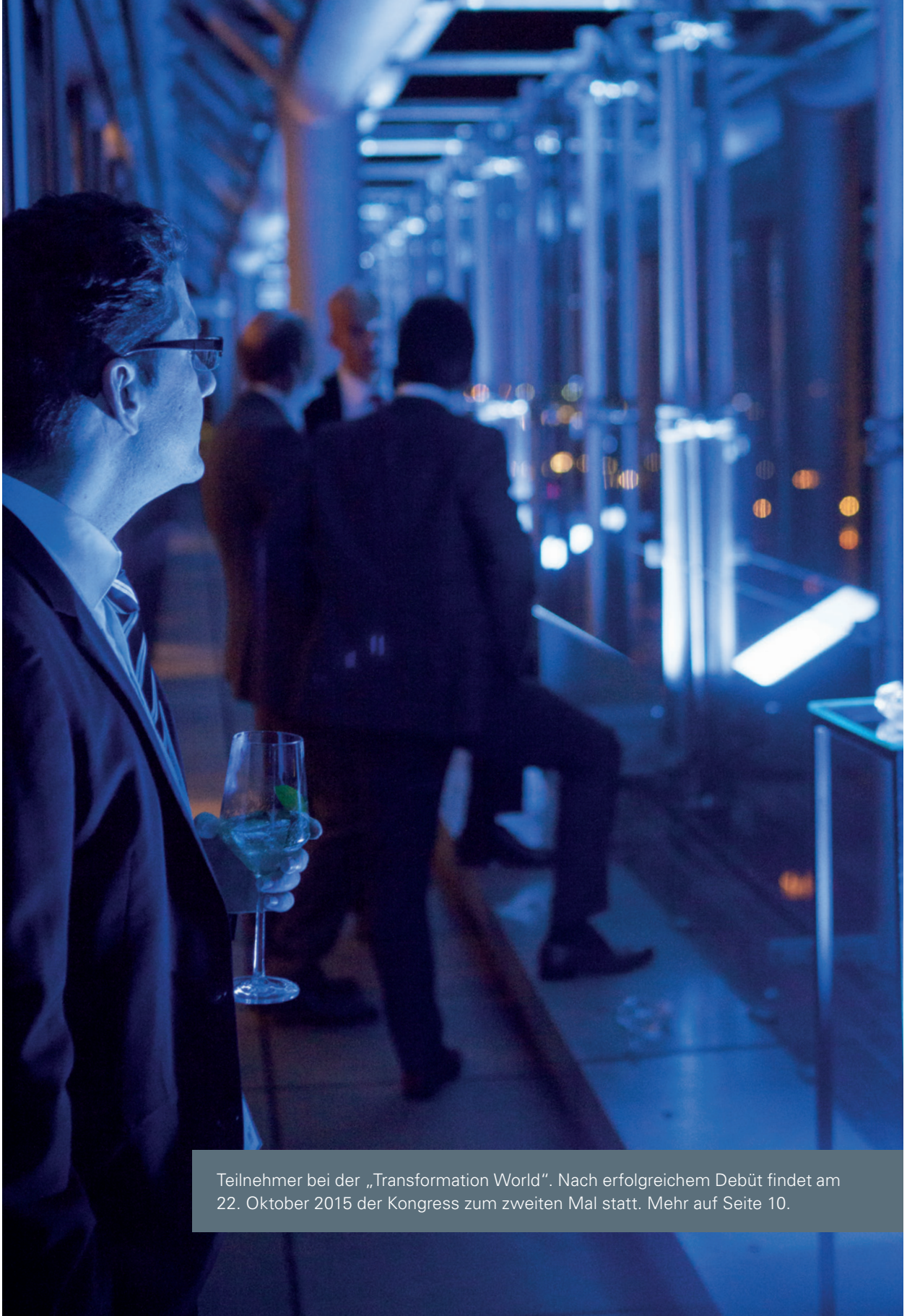
... mit aktuell dreihundertfünfzig Mitarbeitern

500

und dem Ziel, die fünfhundert zu erreichen.

Wachstum:

die Zunahme der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit – mit dem Bestreben, die Wahrnehmung am Markt zu steigern und sich bietende Marktchancen besser zu nutzen. Darauf fokussiert sich die SNP AG in den kommenden Jahren. Umgesetzt wird die Wachstumsstrategie über zwei parallele Ansätze: Neben dem organischen Wachstum aus eigener Kraft heraus verfolgt die SNP AG über Zukäufe und Akquisitionen auch den anorganischen Wachstumsansatz.



Teilnehmer bei der „Transformation World“. Nach erfolgreichem Debüt findet am 22. Oktober 2015 der Kongress zum zweiten Mal statt. Mehr auf Seite 10.

_Der Inhalt

06	20 Jahre SNP
7	Brief des Vorstandsvorsitzenden
8	Wachstum aus eigener Kraft
10	Neue Wege in der Kommunikation
12	Wachstum durch Zukauf
14	Unternehmenshistorie
18	SNP feiert zwei Jahrzehnte Erfolg
19	Ausbau des Leistungsportfolios
22	Bericht des Aufsichtsrats
26	Die SNP-Aktie
28	Corporate Governance
39	Konzernlagebericht
58	Konzernabschluss

_AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN DER SNP-GRUPPE

in Mio. €, soweit nicht anders angegeben	2014	2013
Auftragsbestand (zum 31.12.)	11,2	10,4
Umsatz	30,5	23,5
- Software	7,7	4,8
- Professional Services	22,7	18,7
EBIT	1,4	-2,7
- Marge (in %)	4,7	-11,5
Konzernergebnis	1,0	-2,3
Ergebnis je Aktie (in €)		
- Unverwässert	0,27	-0,65
- Verwässert	0,27	-0,65
Anzahl der Aktien (in Mio.)	3,738	3,738
Eigenkapital	13,9	13,8
- Quote (in %)	53,1	57,6
Mitarbeiteranzahl (zum 31.12.)	280	248
Personalaufwand	20,5	17,2

__Brief des Vorstandsvorsitzenden

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Geschäftspartner, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

das zurückliegende Geschäftsjahr hat bewiesen: Produkte, Lösungen und Geschäftsmodell der SNP AG sind überzeugend und bieten aussichtsreiche Perspektiven für die Zukunft. Die SNP AG hat im Berichtsjahr ihre Ziele erreicht und ist nachhaltig und profitabel gewachsen. Wir haben wichtige Positionen in unseren Märkten nicht nur besetzt, sondern haben sie erfolgreich ausgebaut. Zudem – das ist uns nicht weniger wichtig – hat die SNP AG trotz kräftiger Investitionen in die Zukunft die Rückkehr in die Gewinnzone geschafft. Auch das ist ein Beleg für die Stärke unseres Geschäftsmodells. Die Bestätigung unserer Umsatz- und Ergebnisprognose in einem herausfordernden Umfeld unterstreicht, dass die SNP AG die richtigen Weichen gestellt hat und strategisch immer besser positioniert ist.



ist es unser Anspruch, den Industriestandard für jede denkbare IT-Transformation darzustellen.

Ein starker Wettbewerbsvorteil der SNP AG und damit Grundlage für weiteres Wachstum sind die Erfahrungen aus mehr als 4.000 Projekten bei weltweit



Das neue Vorstandsteam (v. l. n. r.): Dr. Andreas Schneider-Neureither, Jörg Vierfuss, Henry Göttler

Der Titel „Wachstum“, unter den wir unseren Geschäftsbericht 2014 gestellt haben, bringt zum Ausdruck, worauf ein wesentlicher strategischer Fokus unseres Unternehmens in den kommenden Jahren liegt: Wir wollen den wirtschaftlichen Erfolgskurs bestätigen und unsere Marktposition ausbauen. Wir wollen neue Bereiche erschließen und in neue Märkte eintreten – dies alles mit Augenmaß, mit Blick auf Ergebnisse und vor allem mit Blick auf den nachhaltigen Ausbau.

SNP versteht sich als Katalysator und Beschleuniger der digitalen Transformation von Unternehmen. Als weltweit erster Anbieter von Standard-Softwarelösungen, die Unternehmen bei Business Transformationen in ERP-Landschaften wirksam unterstützen,

bedeutenden Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Unser tiefgehendes Wissen und Verständnis für spezifische Kundenanforderungen bei Transformationsprozessen nutzen wir, um unsere Software kontinuierlich weiterzuentwickeln und im Sinne der Kunden zu optimieren. Unser Ziel ist es, die gewaltigen Marktpotenziale der digitalen Transformation weltweit noch besser auszuschöpfen.

Fakt ist: Die Bedeutung von IT-Transformationen für unsere Kunden wie auch Unternehmen wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Digitale Transformation und die Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Geschäftsumfeld zu reagieren, zählen heute branchenübergreifend zu den erfolgskritischen Faktoren im Wettbewerb. Neben organisatorischen Veränderungen wie Fusionen, Reorganisationen oder Abspaltungen, tritt zunehmend die technologische Notwendigkeit in den Fokus, bis dato heterogene und

komplexe IT-Infrastrukturen zusammenzuführen. Diese Entwicklung hin zu „Industrie 4.0“ und zunehmender Digitalisierung und Vernetzung in der Industrie ist nur mit homogenen IT-Systemen als Datenbasis realisierbar. SNP liefert hier Antworten und versetzt Unternehmen in die Lage, ihre IT-Landschaften zu konsolidieren bzw. schnell und wirtschaftlich an neue Rahmenbedingungen anzupassen.

Dass die SNP AG in einem hochdynamischen und vergleichsweise jungen Markt seit nunmehr 20 Jahren als „First Mover“ erfolgreich aktiv ist, motiviert und bestärkt uns auf unserem Weg. Um die Zukunft über gesundes und nachhaltiges Wachstum abzusichern, verfolgen wir eine ganzheitliche Strategie: die SNP-Vision 2020. Diese setzt sich aus den folgenden vier Elementen zusammen:

Innovation: Wir wollen Software auf sämtlichen Beratungsebenen anbieten. Im Zuge der neuen SAP®-Partnerschaft ist geplant, den SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit der SAP® Landscape Transformation Software zu ergänzen und allgemein verfügbar zu machen. Damit schaffen wir gemeinsam hohen Nutzen für die Kunden.

Herstellerneutralität: Neben SAP® konzentrieren wir uns auf ERP-Systeme wie Oracle, Microsoft oder Salesforce. Ein weiterer Schwerpunkt der Zusammenarbeit mit SAP® ist die Entwicklung einer technischen Lösung, die bei der Migration von anderen ERP-Systemen auf Systeme von SAP® zum Einsatz kommen kann.

Gesamtberatungsansatz: Wir möchten das gesamte Potenzial des Transformationsmarktes ausschöpfen. Mit der Akquisition der RSP GmbH erschließen wir weitere Geschäftsfelder und stehen unseren Kunden nunmehr auch prozess- und strategieberatend zur Seite.

Internationalisierung: Kernmarkt der SNP-Gruppe ist die DACH-Region. Einen Zugang zum US-amerikanischen Markt, dem weltweit größten für IT-Dienstleistungen, haben wir mit dem Zukauf des Beratungshauses GL Associates in New Jersey aufgebaut und

werden diesen mit unseren Transformationsdienstleistungen weiter erschließen. Dass wir vorankommen, zeigt der Gewinn eines internationalen SAP®-Großprojektes über rund 5 Mio. US-\$ im Februar 2015. Weitere Marktpotenziale sehen wir zudem in China und Südostasien.

Den eingeschlagenen Weg, organisch und anorganisch zu wachsen, werden wir auch in Zukunft fortsetzen. Wir sind davon überzeugt, mit unserem Kurs die Weiterentwicklung der SNP-Gruppe mit den beiden Unternehmenssegmenten, Softwareentwicklung und Beratung, entscheidend voranzutreiben.

Ohne das Wissen, das persönliche Engagement und die konsequente Kundenorientierung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wäre unser Erfolg nicht möglich. Wir bedanken uns herzlich beim gesamten Team für die ausgezeichnete Arbeit. Hierauf zählen wir auch weiterhin.

Unseren Geschäfts- und Vertriebspartnern danken wir für die exzellente Zusammenarbeit. Ein besonderer Dank geht außerdem an alle Aktionäre für ihr langjähriges Vertrauen in uns und unsere Arbeit. Wir werden alles daran setzen, dieses Vertrauen auch in den kommenden Jahren zu rechtfertigen.

Dr. Andreas Schneider-Neureither
Vorstandsvorsitzender/CEO

_Wachstum aus eigener Kraft

Im Jahr 2014 hat sich die Stabilität und Leistungskraft unseres Geschäftsmodells bestätigt. Wir investierten verstärkt in Wachstum und konzentrierten uns weiter auf Akquise, neue Partnerschaften und neue Kommunikationswege. Die positiven Ergebnisse in 2014 bestärken uns in unserer Strategie. Die SNP AG ist im Berichtsjahr erneut ein Stück näher an die Kunden herangerückt und hat ihre Marktpositionen nachhaltig ausgebaut.

„Wir bündeln die gemeinsamen Expertisen,
um Projekte effektiver und effizienter umzusetzen.“

Wolfgang Gutberlet, Senior Vice President bei der SAP SE



_MIT HOCH QUALIFIZIERTEN MITARBEITERINNEN UND MITARBEITERN

Ein Grundpfeiler unseres Erfolgs sind unsere Fachkräfte. Auf ihr Wissen und ihre Kompetenz setzen wir. Im Zuge des Ausbaus unserer Geschäftsfelder und um neue Bereiche zu erschließen, hat die SNP AG im Berichtsjahr neue Arbeitsplätze geschaffen: Anfang 2014 beschäftigte SNP rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bis Ende des Jahres 2014 wuchs die Zahl um über 10% auf rund 280 an. Auf Basis der jetzigen Prognosen erwarten wir bis zum Jahr 2018 einen Anstieg der Mitarbeiterzahl auf 500. Wir benötigen das Know-how gut ausgebildeter Fachkräfte für ein gesundes und nachhaltiges Wachstum.

Neben den Zuwächsen durch Unternehmenszukäufe bilden wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter intern fachlich und persönlich fort und sprechen geeignete Nachwuchskräfte bereits an Hochschulen an. Im vergangenen Jahr haben wir ein spezielles Traineeopro-

gramm für Hochschulabsolventen gestartet, in dem das theoretische Wissen im Rahmen einer Akademie vermittelt wird. So bereiten wir die Nachwuchskräfte auf die hohen Anforderungen bei SNP bestmöglich vor.

Unser Ziel auf Produktseite ist es, die SNP-Software zum IT-Industriestandard zu machen. Dabei setzen wir neben den Spezialisten auch auf Partnerschaften und überzeugende Produkte und Lösungen. Unsere Partnerschaft mit SAP® ist hierbei aus zwei Gründen wichtig: Zum einen soll der SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit der SAP® Landscape Transformation Software ergänzt werden. Zum anderen streben wir die Entwicklung einer technischen Lösung an, die bei der Migration von anderen ERP-Systemen auf Systeme von SAP® zum Einsatz kommen kann. Ein Win-Win für Kunden, Partner und nicht zuletzt für die SNP AG.

DREI FRAGEN AN Wolfgang Gutberlet, Senior Vice President Active Global Support – System Landscape Optimization bei der SAP SE

_SNP UND SAP – EIN STARKES TEAM

Herr Gutberlet, Ende 2014 haben sich SAP und SNP darauf verständigt, ihre Kooperation zu vertiefen und auszubauen. Was steckt dahinter?

Wolfgang Gutberlet: Unsere neue Unternehmenssoftware SAP Business Suite 4 SAP® HANA (SAP® S/4HANA) hilft unseren Kunden nicht nur, ihre Geschäftsabläufe nachhaltig zu vereinfachen, sondern ermöglicht auch eine radikale Vereinfachung der Systemlandschaft. Im Kern der Zusammenarbeit mit SNP stehen die Kooperation bei Transformationsprojekten innerhalb von SAP®-Landschaften sowie die Lösung von technischen Herausforderungen bei der Migration von anderen ERP-Systemen auf Systeme von SAP®.

Wo liegen die Vorteile für den Kunden?

Wolfgang Gutberlet: Wir bündeln die gemeinsamen Expertisen, um Projekte bei strategischen Kunden effektiver und effizienter umzusetzen. Es geht darum,

Transformationen schneller, kostengünstiger und mit minimalem Risiko für unsere gemeinsamen Kunden umzusetzen. Durch die Zusammenarbeit mit SNP tätigen wir einen großen Schritt in diese Richtung.

Was ist zukünftig von der Partnerschaft zu erwarten?

Wolfgang Gutberlet: Ziel ist es, den Automatisierungsgrad bei Transformationsprojekten weiter zu erhöhen. Die SAP® Landscape Transformation Software stellt die Plattform für Transformationsprojekte in SAP®-Landschaften und enthält viele vorkonfigurierte Standardszenarien, die permanent erweitert werden. Diese bilden eine Basis für den SNP Transformation Backbone®. Die SNP-Lösung in der Version 4.0 soll nach der Integration der SAP® Landscape Transformation Software verfügbar werden. Ein Mehrwert für Kunden kann unter anderem die möglichst vollständige Abdeckung der benötigten Transformationsszenarien mit standardisierter Software und standardisierten Methoden sein.

_Neue Wege in der Kommunikation

TRANSFORMATION WORLD

Direkter Austausch zwischen Experten, Kunden und Partnern



Entscheidend für den Wachstumskurs der SNP AG ist der Dialog mit Kunden und Partnern. Wir haben neue kommunikative Plattformen geschaffen: 2014 fand die erste „Transformation World“ in der Heidelberger Print Media Academy statt.

Der von SNP ins Leben gerufene Kongress bringt potenzielle und bestehende Kunden sowie Partner und Experten zusammen, stellt erfolgreiche Projekte vor und setzt neue Denkpulse in der Debatte rund um das Thema „digitale Transformation“. Bei der ersten Veranstaltung im Oktober 2014 mit 17 Vorträgen rund um das Thema „SAP-Transformationen“ haben wir über 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer begrüßt.

Unter den Referenten der „Transformation World“ waren auch Vertreter der Unternehmen EVONIK und PATRIZIA Immobilien, die anhand von konkreten Projekten Auskunft über die erfolgreiche Umsetzung von Transformationsprojekten gaben. Beide Unternehmen sind Neukunden der SNP AG. Wir haben PATRIZIA dabei unterstützt, in einem nur dreimonatigen Projekt die rück-

wirkende Verschmelzung von sieben Buchungskreisen zu einem Buchungskreis zu realisieren. Bei EVONIK bestand die Herausforderung darin, eine durch etliche Zukäufe über die Jahre gewachsene, heterogene SAP-Landschaft mit unzähligen verschiedenen Stammdaten in einem einheitlichen System zusammenzuführen. SNP hat dazu insgesamt 21 Workshops für Mitarbeiter sowie fast 4.000 Testfälle in allen Prozessen durchgeführt.

Nach dem erfolgreichen Start wird die Transformation World auch 2015 wieder stattfinden. Zudem wird SNP weitere Kommunikationsplattformen nutzen, um sich mit Kunden auszutauschen und die Kundenbindung zu erhöhen.

DREI FRAGEN AN

Eckart Würzner, Oberbürgermeister der Stadt Heidelberg

_EIN HEIDELBERGER UNTERNEHMEN MIT ZUKUNFT

Herr Würzner, wie wichtig sind Unternehmen wie die SNP AG für die Stadt Heidelberg und die Region?

Eckart Würzner: Die SNP AG gehört zu den modernen und zukunftsorientierten Unternehmen in der Region. Mit einem expansiven Geschäftsmodell passt SNP bestens zu Heidelberg. Hier entfallen allein 70% der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze auf wissensintensive Dienstleistungen und Hochtechnologie. Die Stadt unterstützt diese Entwicklung, unter anderem mit dem Technologiepark, dem Campus innerhalb der Bahnstadt und Teilen der ehemaligen US-Flächen, wo es Platz für Forschung und Innovation gibt. Unternehmen wie SNP prägen den Standort und tragen entscheidend zur Zugkraft der Stadt bei.



Erweiterter Firmensitz der SNP AG in Heidelberg, Speyerer Straße

Wie kann die Kommunalpolitik ein Unternehmen wie die SNP hinsichtlich ihrer Wachstumspläne unterstützen?

Eckart Würzner: Gewerbeflächen sind in Heidelberg knapp. In der Vergangenheit ist es der Stadt dennoch oft gelungen, Ansiedlungswünsche qualitativ hochwertiger Unternehmen mit möglichst wenig Flächenverbrauch und hoher Arbeitsplatzdichte zu erfüllen. Die Konversionsflächen stellen eine einmalige Entwicklungschance dar. Die Südstadt entwickelt sich zu einem logistisch hervorragend angebundenen Stadtteil, in dem Wohnen, Arbeiten, Bildung, Forschung und Entwicklung ideal kombiniert werden. Unternehmen wie SNP finden also in den nächsten Jahren ein großes Angebot an Wirtschaftsflächen für Expansionspläne.

Was sind aus Ihrer Sicht die entscheidenden Erfolgsfaktoren für Unternehmen?

Eckart Würzner: Scheinbar konservative Werte wie Unternehmenskultur und werteorientierte Mitarbeiterführung gewinnen an Bedeutung. Der Standort Heidelberg steht für Tradition und Wissenschaft auf höchstem Niveau und bietet Unternehmen ein optimales Erfolgs-umfeld. Im immer wichtigeren Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter muss die Kombination von sehr guten Unternehmen, Hochschulen und einer gut aufgestellten Stadt mit ihren harten und weichen Standortfaktoren attraktiv sein. Hier spielt Heidelberg in der ersten Liga und bietet damit auch seinen Firmen einen wichtigen Erfolgsfaktor.

_Wachstum durch Zukauf

Wachstum ist für die SNP AG eine wichtige Voraussetzung, um Investitionen und stabile Perspektiven für die Zukunft abzusichern. Wir arbeiten daher kontinuierlich am Ausbau unserer internationalen Präsenz sowie an der Weiterentwicklung unseres Leistungsportfolios für die Kunden. Neben organischem Wachstum aus eigener Kraft setzen wir auf gezielte Akquisitionen – nicht zuletzt auch, um unser Wachstumstempo zu forcieren.

Die SNP AG legt bei der Prüfung potenzieller Übernahmen stets strenge Maßstäbe bei der Kompatibilität, beim Risikoprofil und der Ertragslage sowie bei der Firmenkultur an. Auch die jüngste Übernahme der RSP GmbH ist nach unserem bewährten, mehrstufigen Akquisitionsmodell erfolgt: Wie bereits bei Unternehmenszukaufen in der Vergangenheit hat die SNP AG zunächst eine Mehrheit an der RSP GmbH erworben. In einer zweiten Tranche soll der verbleibende Anteil Anfang 2018 erworben werden. Ähnlich verliefen auch die Transaktionen der SNP Austria GmbH sowie der SNP Consulting GmbH – beide Tochterunternehmen

gehören inzwischen zu 100% zur SNP-Gruppe. Mit der Akquisition der RSP GmbH erschließen wir neue Geschäftsfelder und stehen unseren Kunden nunmehr auch prozess- und strategieberatend zur Seite. Auch in Zukunft richtet sich unser Blick auf Wettbewerbschancen und darauf, unsere Wertschöpfungskette sinnvoll zu verlängern oder zusätzlich zu stärken. Unser klares Ziel ist die Abdeckung des gesamten Transformationsmarktes. Um die Finanzierung weiterer Zukäufe abzusichern, hat die SNP AG jüngst über die Emission einer Unternehmensanleihe erfolgreich 10,00 Mio. € platziert.



DREI FRAGEN AN

Josef Haag, Geschäftsführer der RSP GmbH

_EINE PARTNERSCHAFT MIT POTENZIAL

Herr Haag, worin sehen Sie die Vorteile des Zusammenschlusses mit SNP?

Josef Haag: Um es auf den Punkt zu bringen: Unsere Leistungsportfolios ergänzen sich nahezu perfekt. Doch nicht nur mit Blick auf die Synergieeffekte ist die SNP AG unser Wunschpartner, auch mit Blick auf Philosophie, Expertise und Unternehmenskultur passen wir hervorragend zueinander. Das alles zusammen ist ein gutes Fundament, um Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen.

Sie selbst bleiben auch weiterhin an Bord. Was treibt Sie an?

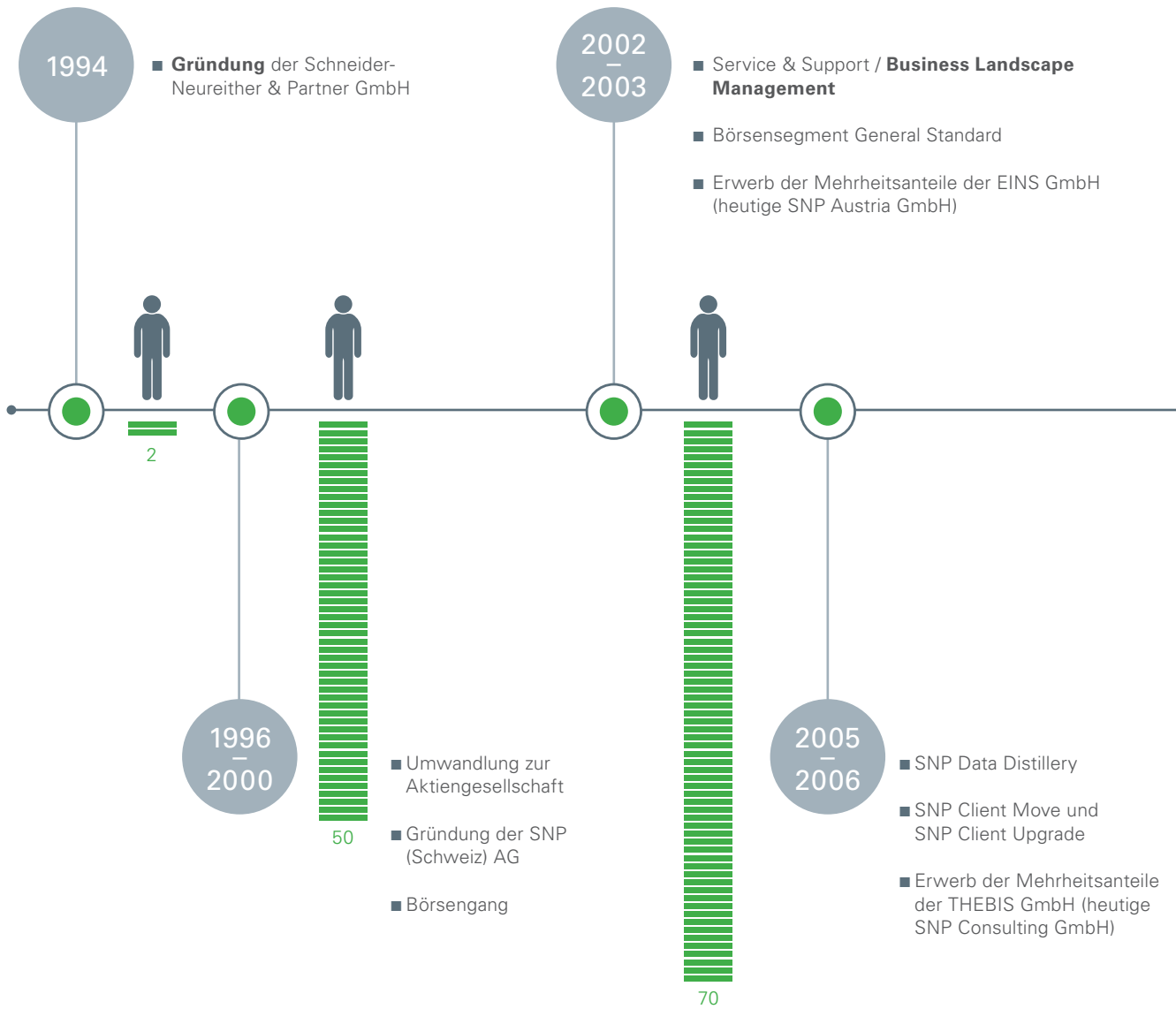
Josef Haag: Wir wollen zeigen, dass der Zusammenschluss nicht nur auf dem Papier Sinn macht, sondern dass die Kunden davon profitieren. Gemeinsam haben wir die Chance, die großen Marktpotenziale im Bereich der Transformationsprozesse in den Unternehmen rund um den Globus nutzbar zu machen.

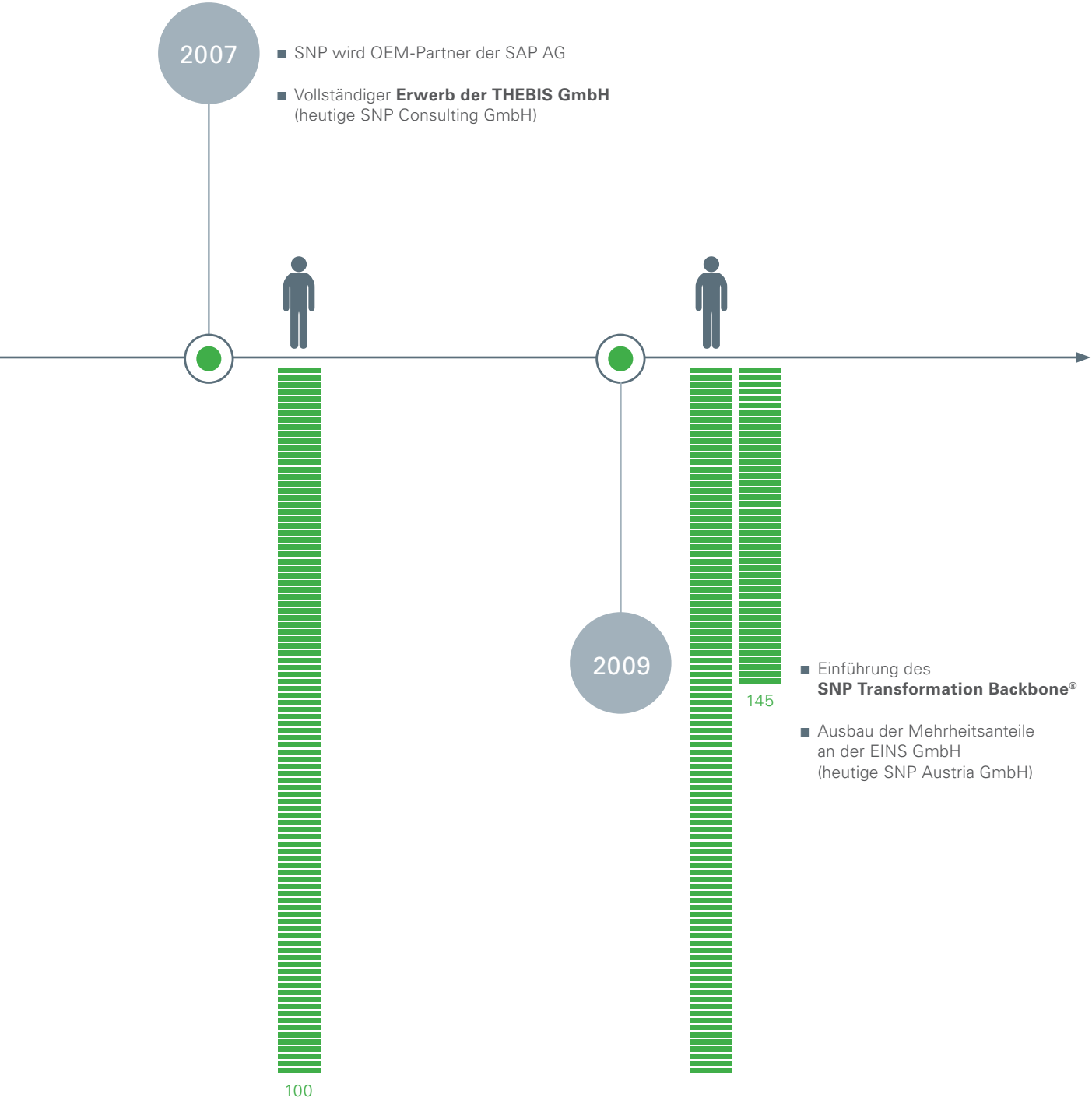
In welchen Bereichen sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?

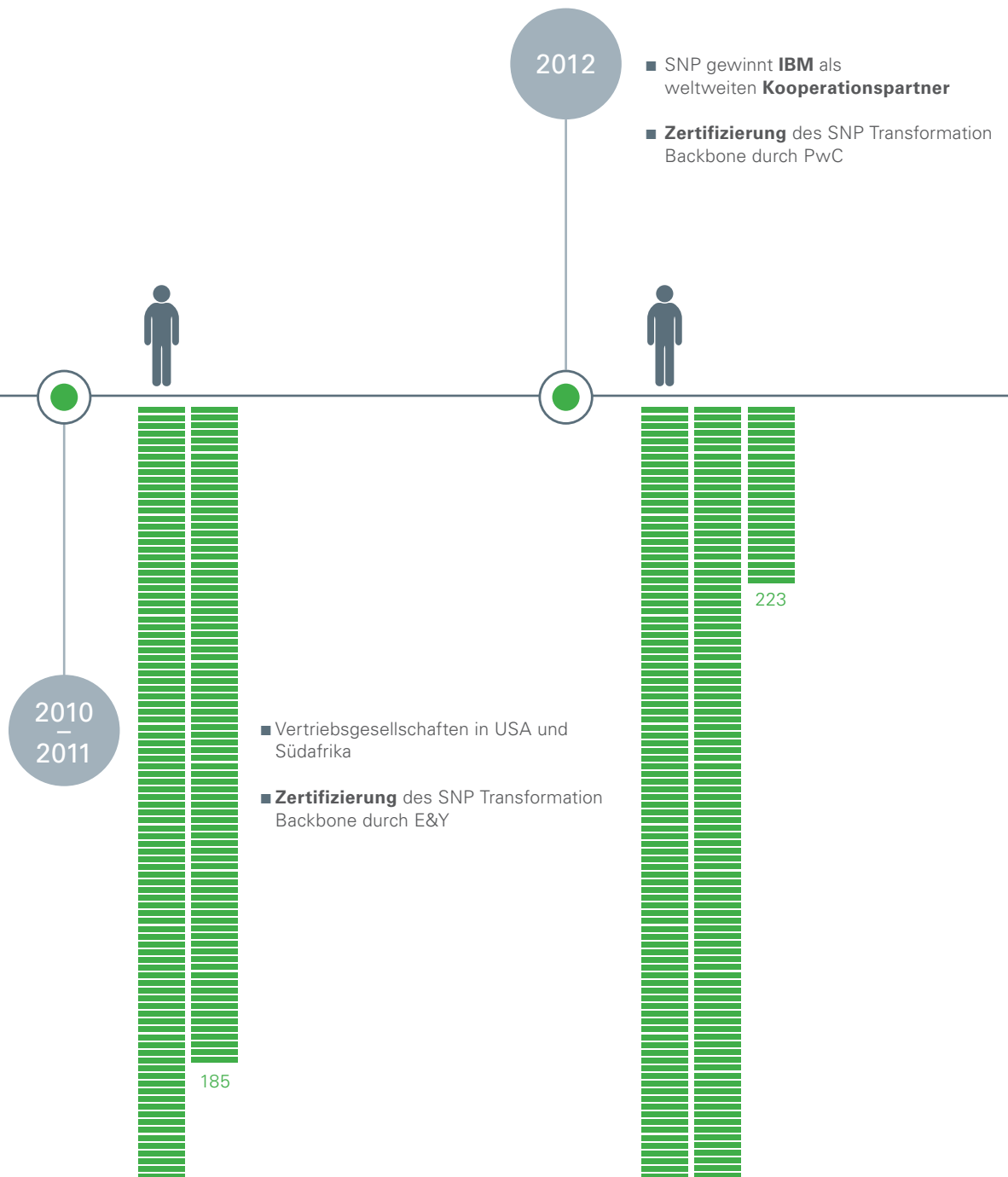
Josef Haag: Vor allem in der Konsolidierung und Harmonisierung von IT-Landschaften. Das schließt Carve-outs mit ein. Hier liegen in vielen Unternehmen noch Potenziale brach. SNP bietet die weltweit erste Standardsoftware an, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und standardisiert umsetzt. Das verkürzt Zeitspannen und spart Kosten, gleichzeitig können Prozesse durchgängiger und ohne unnötige Brüche gestaltet werden.

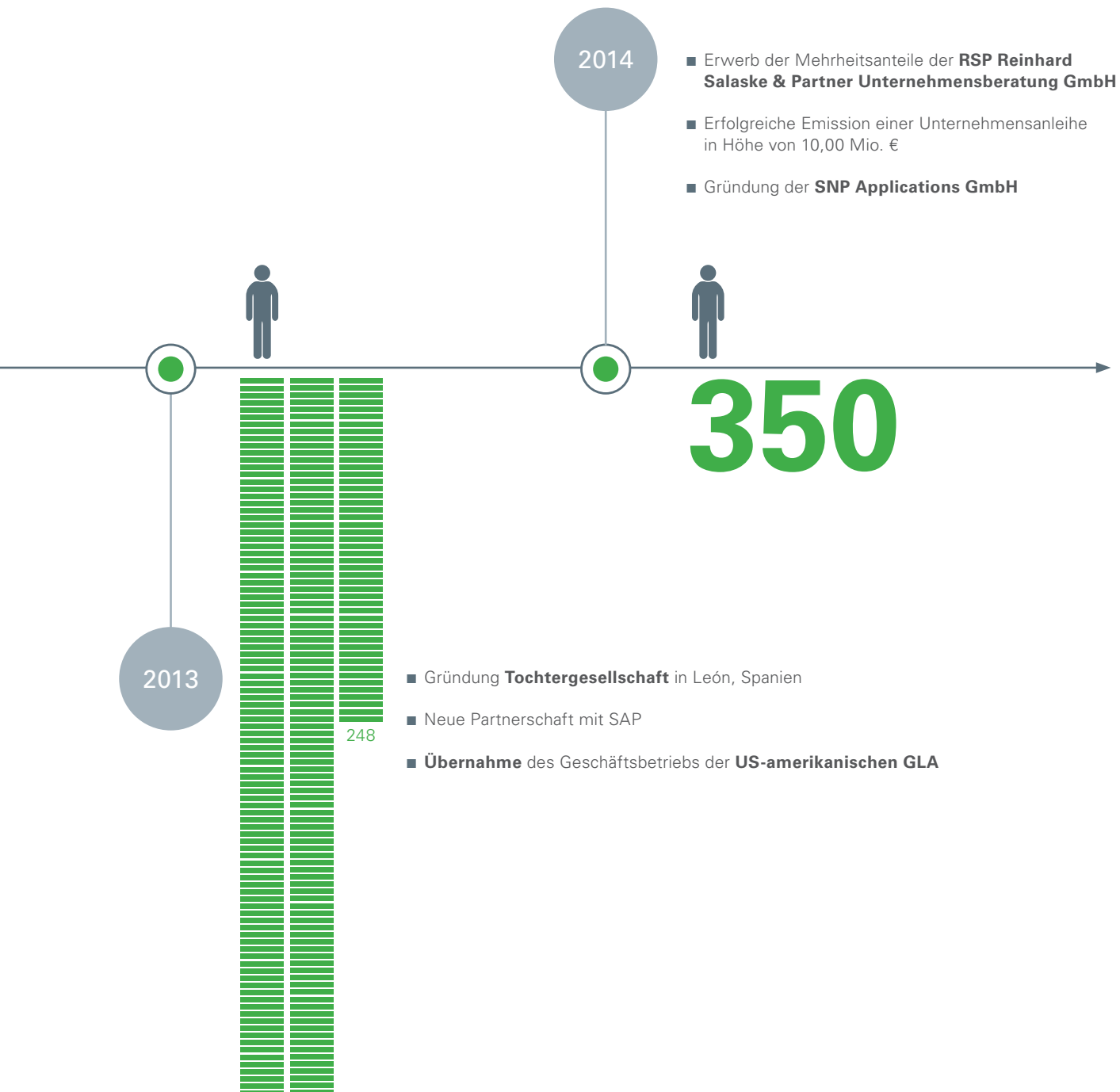
„Unsere Leistungsportfolios ergänzen sich nahezu perfekt.“

_Unternehmenshistorie









_SNP feiert zwei Jahrzehnte Erfolg

Jubiläumsfeier im Schloss Heidelberg,
Königssaal, 20. November 2014



_20-JÄHRIGES FIRMENJUBILÄUM

Ende 2014 feierte die SNP AG mit ihrem SNP-Gründer Dr. Andreas Schneider-Neureither und gemeinsam mit Vorstandskollegen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Partnern und Kunden ihr 20-jähriges Firmenjubiläum. Grund genug, um zwei Jahrzehnte erfolgreiche Produktentwicklung und Beratung im Bereich IT-Transformationen Revue passieren zu lassen und auf die Anfänge zurückzublicken:

So gelang es dem 1994 gegründeten Unternehmen sehr schnell, sich in einem attraktiven, aber hart umkämpften Markt zu behaupten. Technologisches Fundament des Erfolgs ist die Software SNP Transformation Backbone® – neben weiteren Applikationen das zentrale Kernstück des SNP-Portfolios. Der stetige Erfolg in den Folgejahren basierte auf einem Mix aus organi-

chem und anorganischem Wachstum. Diesen Kurs weiter fortzusetzen, ist das erklärte Ziel der SNP für die kommenden Jahre. Die Themen „Wachstum“ und „Zukunftssicherung“ standen daher auch im Fokus der offiziellen Jubiläumsfeier im Heidelberger Schloss, zu der über 300 Gäste aus dem In- und Ausland eingeladen waren. Der Heidelberger Oberbürgermeister Dr. Eckart Würzner würdigte SNP für die unternehmerische Leistung und das klare Bekenntnis zur Region als starken Arbeitgeber.

Für SNP ist das Firmenjubiläum ein Meilenstein, auf den wir stolz sind. Vor allem aber ist das Jubiläum für uns Anlass, den Blick auf die Zukunft zu richten, um gemeinsam mit unseren Kunden daran zu arbeiten, ihre und die Erfolgsgeschichte der SNP AG fortzuschreiben.

„Ausbau des Leistungssportfolios

Das gewaltige Potenzial des Transformationsmarktes noch besser auszuschöpfen! Das ist ein entscheidendes Ziel auf dem Weg der SNP AG zu einem ganzheitlichen Anbieter im Umfeld von IT-Transformationsdienstleistungen. Zu Beginn des Jahres sind wir diesem Ziel einen großen Schritt nähergekommen:

Mit der Beteiligung an der RSP GmbH haben wir den idealen Partner gewonnen, um die softwarebezogenen SNP-Dienstleistungen mit Prozess- und Strategieberatung zu kombinieren. RSP unterstützt Unternehmen seit mehr als 25 Jahren bei SAP-Einführungsprojekten und berät seine Kunden bei strategischen Fragestellungen.

Mit dem Zukauf der RSP-Dienstleistungen erweitert SNP sein bisheriges Beratungsspektrum und erschließt das zunehmend an Bedeutung gewinnende Feld der Prozess- und Strategieberatung. Damit positioniert sich SNP künftig als ganzheitlicher Anbieter im Umfeld von IT-Transformationsdienstleistungen. Wir erhöhen so die Wahrnehmung am Markt und steigern gleichzeitig unseren Bekanntheitsgrad bei den Entscheidungsträgern in Unternehmen. Dies sind Grundvoraussetzungen, um die Marktdurchdringung der SNP-Dienstleistungen weiter zu steigern.

DIE SNP-VISION 2020

Vier Elemente für gesundes und nachhaltiges Wachstum.

Software-Innovationen

Intelligente Infrastrukturanalyse
 Automatisierte Anwendungsanalyse
 Any-to-Any Transformation
 Business Process Analysis (BPA)

SOFTWARE

Herstellerneutralität

SAP	Salesforce
Oracle	Workday
Microsoft	Legacy
Infor	Others



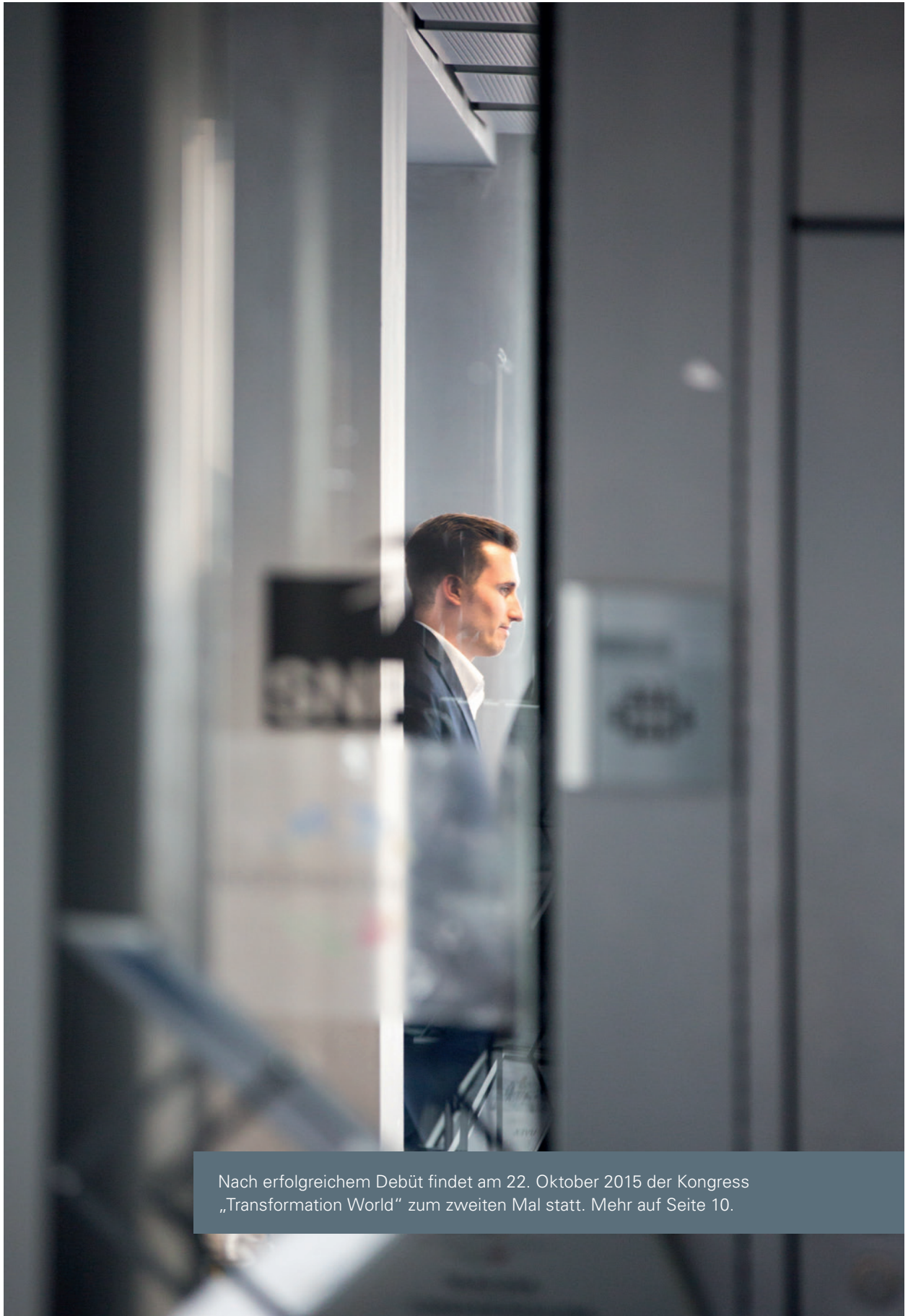
Gesamtberatungsansatz

Transformationsstrategie
 Prozess- und Modulberatung
 Kundenentwicklung
 Infrastruktur und Technologie

SERVICES

Globaler Auftritt

EMEA
 Americas
 APAC



Nach erfolgreichem Debüt findet am 22. Oktober 2015 der Kongress „Transformation World“ zum zweiten Mal statt. Mehr auf Seite 10.

_Der Inhalt

- 22 Bericht des Aufsichtsrats
- 26 Die SNP-Aktie
- 28 Corporate Governance
- 35 Vergütungsbericht

Konzernlagebericht

- 39 Marktposition und Geschäftsmodell
- 40 Geschäftsbereich Professional Services
- 41 Geschäftsbereich Software
- 42 Vertrieb
- 43 Konzernstruktur & Akquisitionen
- 43 Steuerungsgrößen
- 43 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen
- 44 Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage
- 45 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 48 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren
- 49 Übernahmerechtliche Angaben
- 50 Risikomanagement und Risikobericht
- 55 Chancen- und Prognosebericht
- 57 Nachtragsbericht

Konzernabschluss

- 58 Konzernbilanz
- 59 Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 60 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 61 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 62 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 64 Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens
- 66 Anhang zum Konzernabschluss
- 79 Segmentberichterstattung
- 96 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 97 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Einzelabschluss

- 98 Bilanz
- 99 Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Weitere Informationen

- 100 Finanzkalender
- 101 Kontakt

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,



der Aufsichtsrat hat auch im Geschäftsjahr 2014 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 Entsprechenserklärung aufgeführten Punkte gefolgt.

Nachdem die Gesellschaft bereits zum Ende des Geschäftsjahres 2013 wieder in die Gewinnzone zurückkehrte, konnte im Geschäftsjahr 2014 die operative Trendwende mit Nachdruck bestätigt werden: Basierend auf einer deutlich verbesserten Auftragslage konnte der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um rund 30% auf 30,5 Mio. € spürbar gesteigert werden. Die Rückkehr in die Gewinnzone und die stabile Finanz- und Kapitallage unterstreichen die positive Entwicklung der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2014.

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, so dass 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 Prüfung von Akquisitionsgelegenheiten. So wurden in den Sitzungen des vergangenen Jahres mögliche Akquisitionen und daraus folgende Chancen und Risiken besprochen bzw. über die im Januar 2015 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.

Sitzungen

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2014 zu vier Präsenzsitzungen zusammen und hat auch außerhalb dieser Sitzungen Projekte von besonderer Bedeutung für die SNP Schneider-Neureither & Partner AG telefonisch besprochen. In fünf 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 Steuerberatungsgesellschaft hat darüber hinaus in der Bilanzsitzung die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses gegenüber dem Aufsichtsrat erläutert und 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.

Die Erörterung und Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses des Geschäftsjahres 2013 bestimmte die Aufsichtsratssitzung vom 6. März 2014. In dieser Sitzung verabschiedeten Vorstand und Aufsichtsrat auch die Aktualisierung der Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Weiterhin stimmte der Aufsichtsrat dem Vorhaben des Vorstands zu, die restlichen Minderheitenanteile an der SNP AUSTRIA GmbH zu erwerben.

Per Umlaufbeschluss wurden im April die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2014 und die entsprechenden Beschlussvorschläge verabschiedet. Gegenstand eines weiteren Umlaufbeschlusses im April waren die Abschlüsse zweier Beraterverträge zwischen dem damaligen Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Roland Weise, und der Gesellschaft. Die Entscheidung von Herrn Weise, entgegen der Tagesordnung zur ordentlichen Hauptversammlung am 6. Juni 2014 aus

persönlichen Gründen nicht zur Wahl zum Mitglied des Aufsichtsrats zur Verfügung zu stehen, hatte auch eine Beendigung der Beratertätigkeit zur Folge.

Der daraufhin zur Wahl vorgeschlagene Herr Rainer Zinow wurde für die Zeit vom Ablauf der Hauptversammlung am 6. Juni 2014 bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2015 beschließt, als Aufsichtsratsmitglied gewählt.

Am selben Tag bestimmte der Aufsichtsrat aus seiner Mitte Herrn Dr. Michael Drill zum Vorsitzenden und Herrn Gerhard A. Burkhardt zum stellvertretenden Vorsitzenden. In der anschließenden Sitzung hießen beide Organe Herrn Rainer Zinow als neues Mitglied des Aufsichtsrats herzlich willkommen. Im Anschluss berieten Vorstand und Aufsichtsrat über das bestehende Ressourcenproblem in der Strategie- und Prozessberatung wie auch über die Option, Akquisitionsmöglichkeiten zum Auf- und Ausbau der Strategie- und Prozessberatung zu prüfen. Darüber hinaus wurden insbesondere mögliche Modelle der künftigen Zusammenarbeit mit dem Unternehmen SAP besprochen.

In der Aufsichtsratssitzung am 4. Oktober 2014 wurden dem Aufsichtsrat insbesondere die Umsatz- und Ergebnisentwicklung im dritten Quartal sowie Vertriebs- und Marketingmaßnahmen vorgestellt.

Am 1. Dezember 2014 traf sich der Aufsichtsrat mit dem Vorstand und besprach neben der Gründung der „SNP Applications GmbH“ auch die angepasste Langfristvergütung des Vorstands. Beide Beschlussvorlagen wie auch die Budgetplanung für das Geschäftsjahr 2015 wurden vom Aufsichtsrat genehmigt.

Im Rahmen einer außerordentlichen, telefonischen Aufsichtsratssitzung hat sich der Aufsichtsrat am 18. Dezember 2014 über die Ergebnisse der Due Dilligence-Prüfung sowie den Verhandlungsstand im Zusammenhang mit der angestrebten Mehrheitsbeteiligung an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH mit Sitz in Wiehl bei Köln unterrichten lassen. Über einen Umlaufbeschluss stimmte der Aufsichtsrat der Akquisition am 30. Januar 2015 zu.

Den Abschluss eines OEM-Vertrags mit der SAP SE billigte der Aufsichtsrat am 30. Dezember 2014 über einen Umlaufbeschluss.

Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat haben gemeinsam die im Geschäftsjahr 2014 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 Internetseite der Gesellschaft eingesehen werden.

Veränderungen im Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2014

Der mit Wirkung zum 4. November 2013 gerichtlich bestellte und am 12. November 2013 zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählte Herr Roland Weise teilte der Gesellschaft am 9. Mai 2014 mit, entgegen der Tagesordnung zur ordentlichen Hauptversammlung am 6. Juni 2014 in Leimen nicht zur Wahl zum Mitglied des Aufsichtsrats zur Verfügung zu stehen. Damit endete seine Tätigkeit im Aufsichtsratsgremium mit Ablauf der Hauptversammlung. Der daraufhin im Sinne der Gesellschaft zur Wahl vorgeschlagene Herr Rainer Zinow wurde mit großer Mehrheit für die Zeit vom Ablauf der Hauptversammlung am 6. Juni 2014 bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2015 beschließt, als Aufsichtsratsmitglied gewählt. Anschließend wählte der Aufsichtsrat aus seiner Mitte Herrn Dr. Michael Drill zum Vorsitzenden und Herrn Gerhard A. Burkhardt zum stellvertretenden Vorsitzenden.

Veränderungen im Vorstand im Geschäftsjahr 2013/2014

Mit Ausscheiden des Herrn Andrew Watson zum 30. Juni 2013 als CFO/COO aus dem Vorstand der SNP Schneider-Neureither & Partner AG hat sich der Aufsichtsrat in der zweiten Jahreshälfte 2013 eingehend mit der Frage der Besetzung der Vorstandsressorts 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.

Im Januar 2014 beschloss der Aufsichtsrat, den Vorstand neu auszurichten und personell zu verstärken. In diesem Zuge und mit Wirkung zum 1. Juli 2014 wurde Herr Henry Göttler als COO in den Vorstand der SNP AG berufen, um vornehmlich die Bereiche Produktmanagement und Entwicklung zu verantworten. In der Aufsichtsratssitzung am 6. März 2014 wurde dann mit Wirkung zum 1. April 2014 Herr Jörg Vierfuß einstimmig zum Finanzvorstand bestellt, nachdem er bereits im Sommer 2013 zum Chief Financial Officer (CFO) der Gesellschaft berufen worden war. Weiterhin bestätigte der Aufsichtsrat einstimmig Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither als Vorstandsvorsitzenden. Mit der Schaffung eines dreiköpfigen Vorstands wurden auch in der Unternehmensführung die Voraussetzungen geschaffen, um das angestrebte Wachstum konsequent voranzutreiben.

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Hauptversammlung der Gesellschaft zum Abschlussprüfer gewählten MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft geprüft und am 5. März 2015 mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Sämtliche Abschlussunterlagen und Prüfungsberichte haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 5. März 2015 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 Aufsichtsratssitzung am 5. März 2015 zugestimmt. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss und Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns geprüft.

Die Aussagen des Lageberichts und des Konzernlageberichts stimmen mit den Einschätzungen des Aufsichtsrats überein.

Bei der Prüfung des Vorschlags des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns bezog der Aufsichtsrat die Finanz- und Investitionsplanung der Gesellschaft sowie deren Liquidität ein. Unter Berücksichtigung der Interessen der Gesellschaft und der Aktionäre stehen dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns 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 Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands angeschlossen.

Schlussbemerkungen

Die hervorragende Qualifikation, Erfahrung und Motivation der Belegschaft der SNP-Gruppe ist Grundlage des Wachstums des Geschäfts der letzten Jahre und – davon sind wir überzeugt – der erfolgreichen Zukunft des Unternehmens.

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

Heidelberg, 5. März 2015

Für den Aufsichtsrat



Dr. Michael Drill

Die SNP-Aktie

Unter dem Strich haben die meisten deutschen Leitindizes das Jahr 2014 mit vergleichsweise wenig Veränderung abgeschlossen. Doch sollte der am Ende dann moderate Zuwachs bei den wichtigen Indizes nicht darüber hinwegtäuschen, dass es unterjährig zu gravierenden Schwankungen kam. Nach einem soliden Verlauf im ersten Halbjahr war es besonders die Sorge um eine Eskalation in Osteuropa, die für signifikante Kursrückgänge im Spätsommer und Herbst geführt hat. Dass es zum Jahresende doch noch zu einem Schlussspurt und einem insgesamt versöhnlichen Jahresausklang kam, war einmal mehr der Politik des billigen Geldes zu verdanken, die die Aktienmärkte gestützt hat.

Am Jahresende schloss der DAX mit einem leichten Plus von 2,7%. Beim seit Jahren stark haussierenden MDAX gab es ebenfalls einen geringen Zugewinn mit 2,2%, während es beim SDAX zu einem Plus von 5,9% gereicht hat. Positiver Ausreißer war der Technologieindex TecDAX, bei dem eine Veränderung von 17,5% zu verzeichnen war.

Der um die Dividende bereinigte Schlusskurs für 2013 der SNP AG lag bei 11,24 €. Von diesem Niveau ausgehend verlief das erste Quartal in 2014 in einer Bandbreite von 11,73 € (Hoch) zu einem Tiefstkurs von 9,90 €, wobei mit Letzterem zeitgleich das Jahrestief markiert wurde. In den nächsten beiden Quartalen haussierte der Kurs – unterlegt mit sehr positiven Unternehmensnachrichten – bis zu seinem Jahreshöchstkurs im Juli bei 15,00 €, wobei anzumerken ist, dass das Unternehmen zusätzlich im Juni eine Dividende von 0,08 € ausschüttete.

Seit Ende August wird die SNP-Aktie im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Der Wechsel vom General Standard in das Premiumsegment soll die Aufmerksamkeit bei privaten und institutionellen Investoren steigern und das Vertrauen der Anleger weiter festigen.

Die Verwerfungen an den Gesamtmärkten im Oktober gingen auch am Kursverlauf der SNP AG nicht spurlos vorbei, insbesondere in der zweiten Oktoberwoche geriet der Kurs im Sog der Märkte schwer unter Druck und korrigierte innerhalb kürzester Zeit auf ein Verlaufstief von 11,60 €. Von diesem Level konnte sich der Kurs im Verlauf des vierten Quartals wieder vorarbeiten, der Schlusskurs auf Xetra am 31. Dezember 2014 wurde bei 14,00 € markiert. Dies entspricht einem Plus von

24,6%. Im Xetra-Handel wurden durchschnittlich 1.361 Aktien pro Tag (vs. 1.926 Aktien im Vorjahr) umgesetzt. Die Marktkapitalisierung betrug zum Ende des Geschäftsjahres 2014 rund 52,33 Mio. €.

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

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

Kennzahlen zur Aktie*

		2014	2013
Ergebnis je Aktie zum 31.12.	(in €)	0,27	-0,65
Marktkapitalisierung zum 31.12.	(in Mio. €)	52,33	42,02
Schlusskurs	(in €)	14,00	11,24
Höchstkurs	(in €)	15,00	19,25
Tiefstkurs	(in €)	9,90	9,37

* Adjustierte Daten (Xetra), Quelle: Bloomberg

Aktienstammdaten

ISIN	DE0007203705
Wertpapierkennnummer	720 370
Anzahl Aktien	3.738.060
Grundkapital	3.738.060 €
Gattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Marktsegment	Prime Standard (seit 29. August 2014)
Handelsplätze/Börsen	Xetra®, Frankfurt, Berlin, Hamburg, München, Stuttgart, Düsseldorf
Börsenkürzel	SHF
Tickersymbol Bloomberg	SHF:GR
Tickersymbol Reuters	SHFG.DE

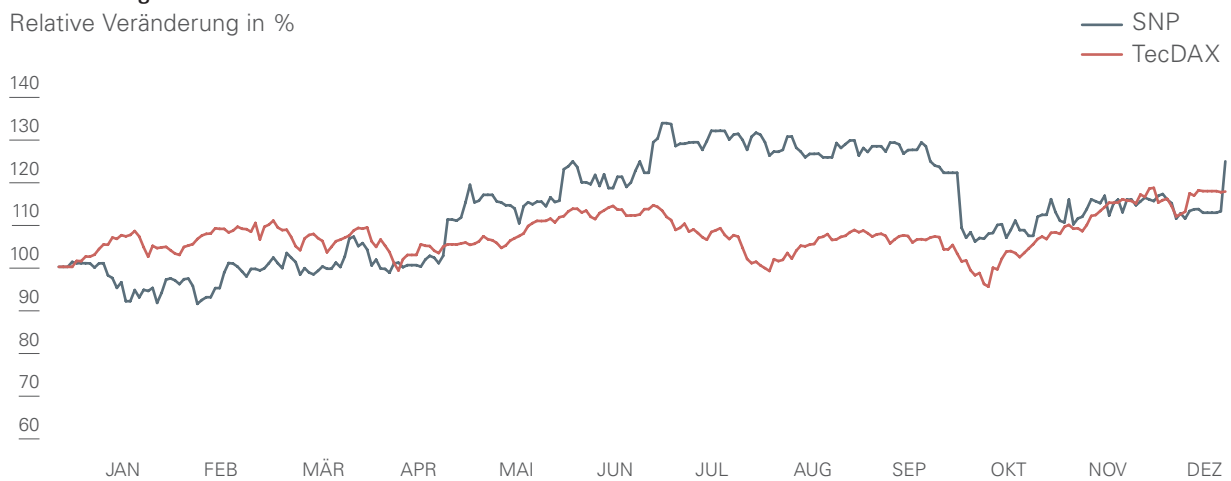
Aktionärsstruktur (in %)

Stand: 31. Dezember 2014



Entwicklung der SNP-Aktie im Jahr 2014

Relative Veränderung in %



Corporate Governance Bericht 2014

Corporate Governance – gute und verantwortungsbewusste Unternehmensleitung und -überwachung – hat für SNP seit jeher eine hohe Bedeutung. Erfolgsgrundlage dafür sind eine enge und effiziente Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, die Achtung der Aktionärsinteressen, eine offene Unternehmenskommunikation, die ordnungsgemäße Rechnungslegung und Abschlussprüfung, die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien sowie ein verantwortungsbewusster Umgang mit Risiken.

SNP begrüßt den Deutschen Corporate Governance Kodex. Er sorgt für Transparenz im Hinblick auf die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Unternehmensleitung und -kontrolle in deutschen börsennotierten Gesellschaften und enthält anerkannte Standards guter

und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Gemeinsames Ziel von Vorstand und Aufsichtsrat ist es, für den Bestand des Unternehmens und eine nachhaltige Wertschöpfung des Unternehmens zu sorgen.

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. Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, Abweichungen von den Empfehlungen des DCGK im Rahmen der Entsprechenserklärung offenzulegen und zu erläutern. Die Entsprechenserklärung wurde auch auf der Internetseite des Unternehmens im Bereich Investor Relations/Corporate Governance dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

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 2014 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der SNP Schneider-Neureither & Partner AG erklären hiermit, dass den vom Bundesministerium für Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten, aktuell anwendbaren Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 24. Juni 2014 seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom 6. März 2014 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und auch künftig entsprochen wird:

1. Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK

Der Kodex empfiehlt in Ziffer 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 denen 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 4.2.3 Abs. 2 DCGK

Der Kodex empfiehlt in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 DCGK, hinsichtlich der variablen Vorstandsvergütung die nachträgliche Änderung der Erfolgsziele oder der Vergleichsparameter auszuschließen. Im Zuge der zwei Neubestellungen im Vorstand wurden im Geschäftsjahr 2014 die Grundzüge des Vergütungssystems angepasst und auf der ordentlichen Hauptversammlung 2014 vorgestellt.

Die Langfristvergütungskomponente mit zeitlicher Zielvorgabe 31. Dezember 2016 orientiert sich am Umsatz, an der EBIT-Marge sowie am Aktienkurs der Gesellschaft. Da die variablen Vergütungsteile auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sein sollen, wurde die neue Langfristvergütungsregelung auch im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden anstelle der vorherigen Regelung zur Langfristvergütung verankert, da in diesem Vertrag als variable Langfristzielgröße bislang lediglich das EBT je Aktie vereinbart worden war – jedoch nur, falls der Dienstvertrag über den 31. Dezember 2015 hinaus infolge einer erneuten Bestellung zum Mitglied des Vorstands für die Dauer der neuerlichen Bestellung fortgelten sollte.

Vereinheitlicht unter den Vorstandsmitgliedern wurden aus den genannten Gründen auch die Anknüpfungspunkte der Regelungen zum variablen Bonus. Hinsichtlich des Vorstandsvorsitzenden wird die geänderte Regelung erst zum 1. Januar 2015 in Kraft treten und aus Gründen der Vereinheitlichung eine Änderung der Formulierung der bisherigen Regelung darstellen. Zur Schaffung eines einheitlichen Vorstandsvergütungssystems wird die SNP AG insofern einmalig von der Empfehlung in Ziff. 4.2 Abs. 3 DCGK abweichen.

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 Al-

tersgrenze 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 zu 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 5. März 2015
SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Für den Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender/CEO

Für den Aufsichtsrat



Dr. Michael Drill

Führungs- und Kontrollstruktur

Die SNP 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, der im Geschäftsjahr 2014 bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 6. Juni 2014 den Aufsichtsratsvorsitz innehatte, war in geringem Umfang als strategischer Berater für die SNP AG tätig. Mit Ausscheiden aus dem Aufsichtsgremium endete seine Beratertätigkeit für die Gesellschaft. Im Übrigen traten im Geschäftsjahr 2014 keine Interessenskonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen waren. Aufsichtsrat und Vorstand der SNP AG haben im Geschäftsjahr 2014 in vier 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 fünf 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. Im Geschäftsjahr 2014 bestand der Vorstand der SNP AG zunächst ausschließlich aus dem Gründungsmitglied des Unternehmens, Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither als Vorstandsvorsitzendem und alleinigem Vorstand. Im weiteren Jahresverlauf wurde der Vorstand um zwei auf drei Vorstandsmitglieder erweitert: Mit Wirkung zum 1. April 2014 wurde Herr Jörg Vierfuß zum Finanzvorstand bestellt; seit 1. Juli 2014 verstärkt Herr Henry Göttler als COO den Vorstand der SNP AG. Beide Amtszeiten enden am 31. Dezember 2016. Die aktuelle Amtszeit von Herrn Dr. Schneider-Neureither begann am 1. Oktober 2012 und endet am 31. Dezember 2015.

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2014	Bestellt von/ bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
Dr. Andreas Schneider-Neureither Dipl.-Physiker geb. 05.10.1964	01.10.2009 bis 30.09.2012; 01.10.2012 bis 31.12.2015	CEO <u>Bis zum 31.03.2014:</u> - Alleiniger Vorstand der Gesellschaft <u>Ab 01.04.2014 verantwortlich für:</u> - Unternehmensstrategie - Portfolio- & Produktstrategie - Vertrieb & Partnermanagement - Marketing - Investor Relations & Corporate Governance - Operative Bereiche <u>Ab 01.07.2014 verantwortlich für:</u> - Unternehmensstrategie - Portfolio- & Produktstrategie - Vertrieb & Partnermanagement - Marketing - Investor Relations & Corporate Governance - Strategie- und Prozessberatung	Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover
Jörg Vierfuß Dipl.-Betriebswirt geb. 05.07.1968	01.04.2014 bis 31.12.2016	CFO <u>Ab 01.04.2014 verantwortlich für:</u> - Finanzen, Controlling & Rechnungswesen - Einkauf & Steuern - Human Resources - Recht & Compliance - Administration & Verwaltung - IT	Keine weiteren Mandate
Henry Göttler MA geb. 03.12.1965	01.07.2014 bis 31.12.2016	COO <u>Ab 01.07.2014 verantwortlich für:</u> - Produktmanagement - Produktmarketing - Pre-Sales - Entwicklung - Support - Quality Assurance - Professional Services	Aufsichtsrat Smart Commerce SE

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 bilden ein hochkompetentes Beratungs- und Kontrollgremium mit ausgewiesenen Experten aus der Finanz- und Softwarewirtschaft und gewährleisten eine möglichst effektive Unternehmensaufsicht und Unterstützung des Vorstands in Fragen zur strategischen Ausrichtung.

Herr Roland Weise, der mit amtsgerichtlichem Beschluss vom 4. November 2013 zum Aufsichtsrat bestellt und am 12. November 2013 zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt wurde, stand entgegen der Tagesordnung zur ordentlichen Hauptversammlung am 6. Juni 2014 in Leimen nicht zur Wahl zum Aufsichtsrat zur Verfügung. Der daraufhin zur Wahl vorgeschlagene Herr Rainer Zinow wurde mit großer Mehrheit für die Zeit vom Ablauf der Hauptversammlung am 6. Juni 2014 bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2015 beschließt, als Aufsichtsratsmitglied gewählt. Anschließend wählte der Aufsichtsrat aus seiner Mitte Herrn Dr. Michael Drill zum Vorsitzenden und Herrn Gerhard A. Burkhardt zum stellvertretenden 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 Zu-

sammensetzung 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.

Ferner unterstützen Vorstand und Aufsichtsrat die gesellschaftlichen Bemühungen zur Gleichstellung der verschiedenen Bevölkerungsgruppen einschließlich der Frauen im Berufsleben und halten sich strengstens an die geltenden Diskriminierungsverbote im Zusammenhang mit der Einstellung und Beförderung von Mitarbeitern bzw. Organmitgliedern. Zudem wird der Vorstand entsprechend Ziff. 4.1.5 DCGK bei der Besetzung von Führungsfunktionen und der Aufsichtsrat entsprechend Ziff. 5.1.2 DCGK bei der Zusammensetzung des

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2014	Bestellt/Gewählt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien*
<p>Dr. Michael Drill</p> <p>Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG</p>	<p>Vorsitzender seit: 06.06.2014</p> <p>Stellvertretender Vorsitzender von 24.05.2012 bis 06.06.2014</p> <p>Erste Bestellung: 04.04.2011</p> <p>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</p> <p>Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG</p>	<p>Stellvertretender Vorsitzender seit: 06.06.2014</p> <p>Erste Bestellung: 01.05.2013</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt</p>	<p>Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland</p> <p>GdW Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Deutschland</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland</p>
<p>Rainer Zinow</p> <p>Senior Vice President SAP SE</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats</p> <p>Erstmals gewählt: 06.06.2014</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>
<p>Roland Weise</p> <p>Privatier</p>	<p>Vorsitzender von: 12.11.2013 bis 06.06.2014</p> <p>Erste Bestellung: 04.11.2013</p> <p>Ausgeschieden zum: 06.06.2014</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>

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

Vorstands auf Vielfalt achten und eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben. Gleichwohl sehen sich Vorstand und Aufsichtsrat bei der Besetzung von Vorstandsmitgliedern und Führungspositionen in besonderem Maße dem wirtschaftlichen Unternehmensinteresse verpflichtet, weshalb auch stets die wesentlichen Kriterien Kompetenz, Qualifikation und Eignung gelten und auf eine starre interne Quote oder Zielvorgabe hinsichtlich Vielfalt und/oder Frauenanteil verzichtet wird. Dies gilt insbesondere, da das Unternehmen in einer äußerst spezialisierten Branche tätig ist, sodass es ohnehin sehr schwierig ist, für zentrale Positionen qualifizierte Bewerber zu finden.

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 € übersteigt. Auf Grundlage der der SNP AG gemeldeten Informationen über Aktiengeschäfte und Transaktionen wurden die Informationen unverzüglich den kapitalmarktrechtlichen Vorgaben entsprechend veröffentlicht.

Die der SNP AG für das abgelaufene Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Internetseite des Unternehmens im Bereich Investor Relations/Directors Dealings abrufbar.

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 2014 mittelbar sowie unmittelbar insgesamt rund 20% (754.218 Stück) der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Bezugsrechte auf Aktien der SNP AG sind von der Gesellschaft nicht begründet worden. Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten ebenfalls Anteile an der SNP AG. Weder für den Aufsichtsrat noch für den Vorstand bestehen Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme. Darüber hinaus bestehen keine Aktienoptionsprogramme und/oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme der Gesellschaft. Die unten stehende Tabelle gibt Aufschluss über den Bestand an eigenen und zuzurechnenden SNP-Aktien je Organmitglied und dessen Veränderung im Geschäftsjahr 2014.

Aktienbesitz Vorstand	Bestand in Stück am 31.12.2013	% am 31.12.2013	Bestand in Stück am 31.12.2014	% am 31.12.2014
Dr. Andreas Schneider-Neureither	749.718	20,06	749.718	20,06
Jörg Vierfuß	keine Angabe*	keine Angabe*	2.500	0,07
Henry Göttler	keine Angabe*	keine Angabe*	2.000	0,05
Gesamt	749.718	20,06	754.218	20,18

Aktienbesitz Aufsichtsrat	Bestand in Stück am 31.12.2013	% am 31.12.2013	Bestand in Stück am 31.12.2014	% am 31.12.2014
Dr. Michael Drill	4.000	0,11	5.500	0,13
Gerhard A. Burkhardt	0	0	0	0
Rainer Zinow	keine Angabe*	keine Angabe*	0	0
Roland Weise	1.780	0,05	keine Angabe*	keine Angabe*
Gesamt	5.780	0,16	5.500	0,13

* Aufgrund Eintritt / Austritt im Geschäftsjahr 2014.

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 2014 enthalten. Dort finden sich auch die gemäß Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) geforderten Berichte zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystem.

Weitere Informationen zur Corporate Governance bei SNP

Ausführliche Informationen zur Tätigkeit des Aufsichtsrats sowie zur Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Vorstand finden Sie auch im Bericht des Aufsichtsrats dieses Geschäftsberichts.

Der SNP-Konzernabschluss und die Zwischenberichte werden nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss der SNP AG wird nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt. Die Hauptversammlung hat am 6. Juni 2014 die MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Mannheim, zum Abschlussprüfer für die SNP AG und den SNP-Konzern für das Geschäftsjahr 2014 gewählt.

Transparenz und der Anspruch, unsere Aktionäre und die Öffentlichkeit schnell, umfassend und gleichzeitig zu informieren, haben für uns hohe Priorität. Daher werden aktuelle Entwicklungen und wichtige Unternehmensinformationen zeitnah auf unserer Internetseite veröffentlicht. Neben detaillierten Erläuterungen zur Corporate Governance bei SNP finden sich dort weitergehende Informationen zu Vorstand, Aufsichtsrat und Hauptversammlung, die Berichte des Unternehmens (Geschäftsberichte, Jahresabschlüsse, Lageberichte und Zwischenberichte), ein Finanzkalender zu allen wesentlichen Terminen und Veröffentlichungen, Ad-hoc-Meldungen und meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (Directors' Dealings).

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.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht erläutert Struktur und Höhe der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat. Er berücksichtigt die gesetzlichen Vorgaben sowie die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Er ist Bestandteil der Jahresabschlüsse und der Lageberichte der Gesellschaft und des Konzerns.

Vergütung des Vorstands

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist gemäß dem Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung („VorstAG“) der Aufsichtsrat zuständig. 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.

Im Zuge der zwei Neubestellungen im Vorstand befasste sich der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2014 zum Zwecke der Vereinheitlichung der Vorstandsvergütung mit der Anpassung der Vergütungssystematik, welche auch der ordentlichen Hauptversammlung 2014 vorgestellt wurde.

Danach besteht die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder unverändert 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 variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten EBT, das als Jahresüberschuss vor Steuern der Konzernbilanz der SNP Gruppe definiert ist. Die Ermittlung erfolgt jeweils durch Anwendung eines Prozentsatzes auf das EBT, den der Aufsichtsrat für jedes Geschäftsjahr festlegt. Dieser Bonus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Resultiert aus einem Bilanzergebnis der Gesellschaft eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr. Im Hinblick auf die angestrebte Nachhaltigkeit der Ergebnisse wird beginnend für das Geschäftsjahr 2016 die Berechnung des variablen Bonus mit einer mehrjährigen Komponente versehen. Zur Schaffung eines einheitlichen Vorstandsvergütungssystems treten die Regelungen zur variablen Vergütung zum 1. Januar 2015 auch beim Vorstandsvorsitzenden in Kraft, welche lediglich eine Änderung der Formulierung der bisherigen Regelung darstellen.

Die Langfristvergütungskomponente wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2015 vereinbart und orientiert sich am Umsatz, an der EBIT-Marge sowie am Aktienkurs der Gesellschaft. Deren Gewichtung und Zielerreichungsgrade sind einheitlich definiert; die zeitliche Zielvorgabe lautet auf den 31. Dezember 2016. Da die variablen Vergütungsteile auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sein sollen, wurde die neue Langfristvergütungsregelung auch im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden anstelle der vorherigen Regelung zur Langfristvergütung verankert, da in diesem Vertrag als variable Langfristzielgröße bislang lediglich das EBT je Aktie vereinbart worden war – jedoch nur, falls der Dienstvertrag über den 31. Dezember 2015 hinaus infolge einer erneuten Bestellung zum Mitglied des Vorstands für die Dauer der neuerlichen Bestellung fortgelten sollte.

Am 5. März 2015 stellte der Aufsichtsrat die Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014 fest.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2014

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2014 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 725.121,15 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2014 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

Geschäftsjahr 2014

In €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungsleistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.008,00	154.622,68	21.390,48	9.774,81	10.323,62	416.119,59
Jörg Vierfuß	90.000,00	51.540,89	13.823,28	0,00	2.884,89	158.249,06
Henry Göttler	90.000,00	51.540,89	8.801,36	0,00	410,25	150.752,50
Summe	400.008,00	257.704,46	44.015,12	9.774,81	13.618,76	725.121,15

Geschäftsjahr 2013

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 sowie den CFO der SNP AG, der in Personalunion Vice President Finance der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbeitrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf

eine jährliche Versicherungsprämie von 2.321,23 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Der Ausweis der Vergütung des Vorstands in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2014 erstmals auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Tabelle 1) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Tabelle 2). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100 % Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

Tabelle 1: Vergütung des Vorstands 2014 (Zuwendungsbetrachtung)

Dr. Andreas Schneider-Neureither				
Vorstandsvorsitzender / Eintritt: 01.12.1994				
In €	2013 Ausgangswert	2014 Ausgangswert	2014 Minimum	2014 Maximum
Festvergütung	220.008,00	220.008,00	220.008,00	220.008,00
Nebenleistungen	21.530,84	21.390,48	21.390,48	21.390,48
Summe	241.538,84	241.398,48	241.398,48	241.398,48
Einjährige variable Vergütung	-	180.000,00	0,00	360.000,00
Mehrjährige variable Vergütung*	-	-	-	-
Summe	-	180.000,00	0,00	360.000,00
Versorgungsaufwand	16.973,36	20.098,43	20.098,43	20.098,43
Gesamtsumme	258.512,20	441.496,91	261.496,91	621.496,91

Jörg Vierfuß				
Finanzvorstand / Eintritt: 01.04.2014				
In €	2013	2014	2014	2014
	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	-	90.000,00	90.000,00	90.000,00
Nebenleistungen	-	13.823,28	13.823,28	13.823,28
Summe	-	103.823,28	103.823,28	103.823,28
Einjährige variable Vergütung	-	60.000,00	0,00	120.000,00
Mehrjährige variable Vergütung*	-	-	-	-
Summe	-	60.000,00	0,00	120.000,00
Versorgungsaufwand	-	2.884,89	2.884,89	2.884,89
Gesamtsumme	-	166.708,17	106.708,17	226.708,17

Henry Göttler				
COO / Eintritt: 01.07.2014				
In €	2013	2014	2014	2014
	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	-	90.000,00	90.000,00	90.000,00
Nebenleistungen	-	12.881,36	12.881,36	12.881,36
Summe	-	102.881,36	102.881,36	102.881,36
Einjährige variable Vergütung	-	60.000,00	0,00	120.000,00
Mehrjährige variable Vergütung*	-	-	-	-
Summe	-	60.000,00	0,00	120.000,00
Versorgungsaufwand	-	8.801,36	8.801,36	8.801,36
Gesamtsumme	-	171.682,72	111.682,72	231.682,72

* Die Langfristvergütungskomponente wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2015 vereinbart und orientiert sich am Umsatz, an der EBIT-Marge sowie am Aktienkurs der Gesellschaft. Deren Gewichtung und Zielerreichungsgrade sind einheitlich definiert; die zeitliche Zielvorgabe lautet auf den 31. Dezember 2016. Die 100%-Zielwerte staffeln sich wie folgt: Dr. Andreas Schneider-Neureither: 200.000 €, Henry Göttler: 150.000 € und Jörg Vierfuß: 100.000 €.

Tabelle 2: Vergütung des Vorstands 2014 (Zuflussbetrachtung)

In €	Dr. A. Schneider-Neureither		Jörg Vierfuß		Henry Göttler	
	CEO ab 01.12.1994		CFO ab 01.04.2014		COO ab 01.07.2014	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Festvergütung	220.008,00	220.008,00	90.000,00	-	90.000,00	-
Nebenleistungen	21.390,48	21.530,84	13.823,28	-	8.801,36	-
Summe	241.398,48	241.538,84	103.823,28	-	98.801,36	-
Einjährige variable Vergütung	154.622,68	-	51.540,89	-	51.540,89	-
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-
Summe	154.622,68	-	51.540,89	-	51.540,89	-
Versorgungsaufwand	20.098,43	16.973,36	2.884,89	-	410,25	-
Gesamtsumme	416.119,59	258.512,20	158.249,06	-	150.752,50	-

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2014 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 176 T€ (i. Vj. 125 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Sonstige Transaktionen

Es besteht seit dem 1. Dezember 2010 ein Mietvertrag zwischen einem Vorstand und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Mit Wirkung zum 1. September 2014 wurden hierfür zwei getrennte Verträge (Bürräume und Parkplätze) zu unveränderten Konditionen geschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2014 fielen dafür Aufwendungen von 229 T€ (i. Vj. 230 T€) an, zum 31. Dezember 2014 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten. Seit dem 1. September 2014 sowie 1. November 2014 bestehen darüber hinaus fünf neue Mietverträge zwischen einer von einem Vorstand kontrollierten Gesellschaft und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2014 fielen dafür Aufwendungen von 46 T€ (i. Vj. 0 T€) an, zum 31. Dezember 2014 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.

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. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Tätigkeit neben der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000 € je Aufsichtsratssitzung einen Festbetrag in Höhe von 10.000 € je Geschäftsjahr. Der Vorsitzende erhält das Doppelte, sein Stellvertreter das Einhalbfache des Festbetrages. Zusätzlich wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O)-Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 6.000.000 € je Aufsichtsratsmitglied einbezogen, ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2014

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2014 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 60.203,61 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Geschäftsjahr 2014

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill Aufsichtsratsvorsitzender ab 06.06.2014	17.847,22	4.000,00	327,47	668,67	22.843,36
Gerhard A. Burkhardt Stellv. Vorsitzender ab 06.06.2014	12.847,23	4.000,00	0,00	668,67	17.515,90
Rainer Zinow Mitglied des Aufsichtsrats ab 06.06.2014	5.694,44	3.000,00	0,00	334,33	9.028,77
Roland Weise Aufsichtsratsvorsitzender bis 06.06.2014	8.611,83	1.000,00	869,42	334,33	10.815,58
Summe	45.000,72	12.000,00	1.196,89	2.006,00	60.203,61

Geschäftsjahr 2013

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	11.112,44
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

Herr Roland Weise, der bereits im Geschäftsjahr 2013 auf Grundlage eines den rechtlichen Anforderungen genügenden Beratungsvertrages für die Gesellschaft tätig war, hat auch im abgelaufenen Geschäftsjahr neben seiner Aufsichtsrats­tätigkeit Beratungsleistungen für die SNP AG erbracht. Diese Leistungen wurden im Berichtszeitraum mit insgesamt 31.396,43 € 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 auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2014

Grundlagen des Konzerns

Marktposition und Geschäftsmodell der SNP-Gruppe

SNP – The Transformation Company

Digitale Transformation und die Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Geschäftsumfeld zu reagieren, zählen heute branchenübergreifend zu den erfolgskritischen Faktoren im Wettbewerb. Die SNP AG unterstützt Unternehmen dabei, ihre IT-Landschaften zu konsolidieren und schnell und wirtschaftlich an neue Rahmenbedingungen anzupassen. Dabei versteht sich SNP als Katalysator und Beschleuniger der digitalen Transformation. Mit SNP Transformation Backbone® bietet SNP die weltweit erste Standardsoftware an, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und standardisiert umsetzt. Sie beruht auf Erfahrungen, die SNP in über 4.000 Projekten weltweit mit ihren softwarebezogenen Dienstleistungen für Business Landscape Transformation gesammelt hat.

Seit Anfang 2015 beschäftigt die SNP AG in Europa, Südafrika und den USA rund 350 Mitarbeiter, davon rund 250 in Deutschland. Im Zuge der Mehrheitsübernahme der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH zum Jahresanfang 2015 sind rund 70 Mitarbeiter auf die RSP zurückzuführen. Die SNP AG mit Stammsitz in Heidelberg erzielte 2014 – ohne RSP – einen Umsatz von rund 30,5 Mio. €. Kunden sind global agierende Konzerne aus der Industrie, dem Finanzsektor und dem Dienstleistungsumfeld. Die SNP AG wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705) 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 Personalsystemen. Entsprechend könnte ein Verlust dieser Daten gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen haben. Die SNP-Gruppe hat mit ihrem integrierten Angebot aus Softwareprodukten und softwarebezogenen Beratungsdienstleistungen geeignete Lösungen geschaffen, die Unternehmen bei der Bewältigung ihrer IT-Transformationen optimal unterstützen.

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)

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten Systemlandschaft von Unternehmen, kurz Application Lifecycle Management (ALM).

Der Funktionsumfang sowie die Komplexität des SAP® Solution Manager stellen viele Unternehmen vor Herausforderungen. Als zentrales System kann der SAP® Solution Manager individuell an die spezifischen Prozesse und Organisationen der Unternehmen angepasst werden. Die typischen Veränderungen in den Organisationen und den IT-Service-Management (ITSM) und ALM-Prozessen müssen ständig überprüft und bei Bedarf optimiert werden.

SNP bietet mit Business Landscape Management (SNP BLM) ein ganzheitliches Beratungskonzept für Service- und Supportprozesse in SAP®- und Non-SAP®-Systemlandschaften an. SNP BLM strukturiert die Implementierung des SAP® Solution Manager mit standardisierter Beratung, Best Practices und fertigen Erweiterungen und umfasst alle Aktivitäten von der gründlichen Analyse der ITSM-Prozesse bis hin zur Konzeption und Implementierung von maßgeschneiderten Lösungen für Service- und Supportteams 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 über 4.000 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 wird das Projektvorhaben konkretisiert und organisatorische sowie technische Rahmenbedingungen werden geklärt. Des Weiteren wird die Systemlandschaft darin grafisch abgebildet. Per Drag-and-drop-Technik können verschiedene Transformationsszenarien durchgespielt werden. Der Kunde wird darüber hinaus über die Durchführbarkeit und die Kosten der Transformation informiert. Nach Planung des Projektvorgehens werden tiefer gehende 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 Verification

SNP Verification dient dazu, nach einem Transformationsprojekt die erfolgreiche Datentransformation zwischen zwei Mandanten sicherzustellen. Mittels verschiedener Prüfmethode werden die Daten ausgewählter Tabellen- und Anwendungsebenen miteinander verglichen. Die Prüfergebnisse werden automatisch dokumentiert, archiviert und sind geeignet zur Wirtschaftsprüfung.

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 – Funktionserweiterungen

Der SAP® Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten ERP-Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“. Das Lösungsangebot SNP Business Landscape Management (BLM) umfasst alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Management im SAP® Solution Manager. Auf Basis von Best Practices und 450 erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP BLM nützliche Add-ons für den SAP® Solution Manager entwickelt. Hierbei handelt es sich um funktionale Erweiterungen, um IT-Prozessabläufe zu optimieren, den Umgang mit dem SAP® Solution Manager zu vereinfachen und die Anwendung benutzerfreundlicher zu gestalten. Die standardisierten SNP Add-ons für den SAP® Solution Manager lassen sich in SAP®-Umgebungen problemlos integrieren und sind sofort einsatzbereit.

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.

SNP Business Process Analysis (BPA)

SNP Business Process Analysis (BPA) unterstützt Unternehmen dabei, Geschäftsprozessabläufe aus SAP®-Systemen zu extrahieren, zu visualisieren und zu analysieren. Auf Basis der Analyseergebnisse haben Kunden

die Möglichkeit, aktiv in die in einem SAP®-System ablaufenden Geschäftsprozesse einzugreifen und eine optimale, prozesskonforme Abbildung der Prozesse in ihren Systemen zu sichern. Dabei fügt sich BPA nahtlos in bestehende SAP®-Umgebungen ein, hat Schnittstellen zum SAP® Solution Manager und bildet die technologische Grundlage, um Transformationsprojekte in der Analysephase zu begleiten.

Vertrieb

Die SNP AG verfolgt bei der Vermarktung ihres Dienstleistungs- und Produktportfolios den Ansatz eines Vertriebsmix: Neben dem Direktvertrieb bietet die SNP-Gruppe ihre Dienstleistungen und Softwareprodukte auch indirekt über unabhängige Partner an. Im Geschäftsjahr 2014 ist die Anzahl der Partnerunternehmen, zu denen z. B. Systemintegratoren und Berater zählen, um weitere 10 auf inzwischen 50 global agierende SNP-Partner angewachsen. Die Bedeutung und das Vertriebspotenzial spiegeln sich auch im gestiegenen Umsatzanteil: Im Vorjahr entfielen 4,478 Mio. € bzw. rund 19% des Gesamtumsatzes auf den indirekten Vertriebsweg; im Jahr 2014 ist der vergleichbare Anteil auf 6,417 Mio. € bzw. rund 21% angestiegen.

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 Partner-, Lizenz- und Wartungsmodell sowie auf der guten Reputation durch zahlreiche internationale Projekte und namhafte Kunden.

Über den Direktvertrieb werden im Segment Professional Services – dem Beratungssegment der SNP-Gruppe – Beratungsleistungen einschließlich SNP-Lösungen vertrieben. Im Segment Software werden SNP-Lösungen, insbesondere SNP Transformation Backbone, als unabhängige Produkte angeboten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden vor allem die Teilbereiche Telesales und Telemarketing personell verstärkt. Ziel ist es, den margenstärkeren und besser skalierbaren Softwarevertrieb weiter zu stärken – zum einen über den Verkauf von Konzern- und Projektlizenzen für den SNP Transformation Backbone; zum anderen über die intensivere Vermarktung des weiteren SNP-Softwareportfolios, wie z. B. SNP Dragoman, SNP Data Provisioning & Masking, SNP Business Process Analysis sowie SNP System Scan.

Konzernstruktur & Akquisitionen

Neben der SNP Schneider-Neureither & Partner AG mit Sitz in Heidelberg gehören per 31. Dezember 2014 folgende 100%ige Beteiligungen zum SNP-Konzern:

- SNP (Schweiz) AG, Zug, Schweiz
- SNP Austria GmbH, Linz, Österreich
(seit April 2014 zu 100%)
- SNP Consulting GmbH, Thale, Deutschland
- SNP America, Inc., Jersey City, NJ, USA
- SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited, Johannesburg, Südafrika
- Schneider-Neureither & Partner Iberica, S.L., León, Spanien
- SNP Applications GmbH, Heidelberg, Deutschland

Aus unternehmensstrategischen Gründen wurden im April 2014 die restlichen 15% der Anteile an der SNP Austria GmbH erworben. Damit befindet sich die österreichische Tochtergesellschaft zu 100% im Besitz des SNP-Konzerns.

Im Dezember 2014 wurde die SNP Applications GmbH gegründet und erstkonsolidiert.

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

Nach einem erfreulichen Jahresanfang trübte sich die Stimmung hinsichtlich der weiteren Entwicklung der Weltwirtschaft im Herbst 2014 ein. Sorgen bereiteten insbesondere die geopolitischen Krisen in der Ukraine

und im Nahen Osten. Für das Gesamtjahr 2014 weist der Internationale Währungsfonds (IWF) ein globales Wirtschaftswachstum von 3,3% aus und damit auf Vorjahresniveau. Die Wirtschaft im Euroraum ist im Jahr 2014 um etwa 0,8% gewachsen, wobei das dritte Quartal aufgrund geringerer Investitionstätigkeit etwas schwächer als erwartet ausgefallen ist. Immerhin hat der Euroraum aber die Rezession des Vorjahres überwunden.

Deutschland war mit einem Plus von 1,5% weiterhin der Wachstumstreiber im Euroraum, auch wenn sich die Dynamik in der zweiten Jahreshälfte – nach einem starken Jahresauftakt – deutlich abgekühlt hat. Im dritten Quartal stagnierte die gesamtwirtschaftliche Produktion sogar. Belastend wirkten in erster Linie die niedrige Dynamik im Euroraum und das mäßige Expansionstempo der Weltwirtschaft. Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland ist dagegen im Januar 2015 zum dritten Mal in Folge gestiegen: Er lag bei 106,7 Punkten nach 105,5 Punkten im Vormonat. Verantwortlich für die wiederkehrende Zuversicht unter den deutschen Unternehmen waren der niedrige Ölpreis und das günstige Euro-Dollar-Verhältnis.

Die Entwicklung in einigen Schwellenländern in Lateinamerika und dem Mittleren Osten war im vergangenen Jahr rückläufig, und auch für China geht der IWF von einem leichten Wachstumsrückgang aus. Mit einem Plus von 7,4% lag China leicht unter dem Vorjahreswert von 7,7%. Auch wenn die Wachstumsraten inzwischen etwas niedriger ausfallen, zählen sie dennoch zu den höchsten der Weltwirtschaft.

Die US-amerikanische Wirtschaft war im vergangenen Jahr eine der wesentlichen Wachstumslokomotiven für die Weltwirtschaft. Sie ist um 2,4% gewachsen (2013: 2,2%) und damit höher als zuletzt erwartet: Hier bieten die akkommodierende Geldpolitik, das positive Finanzmarktumfeld und der genesene Häusermarkt weiterhin vorteilhafte Rahmenbedingungen, die eine Fortsetzung des Aufschwungs erwarten lassen. Damit bestätigen sich die Hoffnungen auf eine nachhaltige Erholung der US-Wirtschaft. Auch im kommenden Jahr ist mit starken Wachstumsimpulsen aus den USA zu rechnen.

Deutscher ITK-Markt legt im Jahr 2014 zu

Nach Schätzungen des Branchenverbandes BITKOM wuchs der weltweite Umsatz mit Produkten und Diensten der Informationstechnologie und Telekommunikation (ITK) im Jahr 2014 um 4,0% auf 2,79 Bil. €. Die höchste Wachstumsrate verzeichnete dabei China: In der Volksrepublik konnte der ITK-Markt um 14,7% auf 351 Mrd. € zulegen. Der ITK-Markt in den USA legte um 3,3% auf 775 Mrd. € zu, in der EU beträgt der Anstieg dagegen nur 0,4% auf 641 Mrd. €.

Weltweit legte der Teilbereich der Informationstechnologie 2014 um 2,9% auf 1,15 Bil. € zu. Wachstumstreiber war dabei erneut das Geschäft mit Software mit einem Plus von 6,0%. Die Umsätze mit IT-Dienstleistungen legten ebenfalls deutlich um 3,4% zu. Rückläufig entwickelt sich dagegen der weltweite Markt für IT-Hardware, der 2014 ein Minus von 0,5% verbuchen muss.

Der deutsche ITK-Markt legte im Jahr 2014 um 1,6% auf 153,4 Mrd. € zu. Wichtigste Säule des Wachstums war weiterhin die Informationstechnologie mit einem Zuwachs von 4,3% auf 77,8 Mrd. €. Die Umsätze mit Software stiegen ebenfalls kräftig um 5,6% auf 19,1 Mrd. €. Bei IT-Dienstleistungen fällt das Plus mit 2,7% auf 36,3 Mrd. € etwas geringer aus. Für das Jahr 2015 erwartet der Verband für den deutschen ITK-Markt ein Wachstum von 2,4% auf 79,7 Mrd. €.

Der BITKOM-Mittelstandsindex, der die Konjunkturerwartungen der mittelständischen IT-Unternehmen abbildet, kletterte in der jüngsten Erhebung um fünf Zähler auf den Rekordwert von 75 Punkten und lag damit noch drei Zähler über dem Index für die Gesamtbranche. Damit bleibt der Mittelstand die Wachstumssäule der BITKOM-Branche. Acht von zehn Mittelständlern in der Informationstechnologie und Telekommunikation erwarten in den kommenden sechs Monaten steigende Umsätze (Basis: Februar 2015). Softwareunternehmen und IT-Dienstleister sind dabei besonders zuversichtlich: 87% der Dienstleister rechnen mit einem Umsatzplus, bei den Softwarehäusern sind es 83%. Nur 6% der Dienstleister und 4% der Softwareanbieter gehen von einem Minus aus.

Für den weltweiten ITK-Markt prognostiziert der BITKOM für das Jahr 2015 ein stärkeres Wachstum als für die Gesamtwirtschaft. In der Telekommunikation wird im Jahr 2015 ein weltweit deutliches Plus von 4,8% auf 1,64 Bil. € erwartet. Die Umsätze mit TK-Infrastruktur werden der Prognose zufolge um 7,4% wachsen.

Industrie 4.0 gewinnt an Bedeutung

Cloud Computing, IT-Sicherheit und Big Data Analytics – das sind gemäß einer BITKOM-Umfrage unter IT-Managern die drei wichtigsten Hightech-Themen des Jahres 2015: Mit 64% der Nennungen hat sich Cloud Computing wieder an die Spitze gesetzt. Big Data, die Analyse großer Datenmengen, etabliert sich in der Spitzengruppe und kommt auf 48%. Wichtigster Aufsteiger des Jahres ist das Thema Industrie 4.0, das es mit 42% der Nennungen erstmals in die Top Fünf geschafft hat. Dieses Ergebnis unterstreicht die gestiegene Sensibilisierung für die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung in der Industrie.

IT-Kompetenz im Management steigt

Aus einer Studie des Beratungs- und IT-Dienstleistungsunternehmens Capgemini zum Thema IT-Trends 2014 geht hervor, dass die drei wichtigsten Anforderungen an eine IT-Abteilung im Unternehmensumfeld die Effizienzsteigerung in der IT, die Verbesserung der Geschäftsprozesse sowie Kostensenkung in der IT sind. Zu den wichtigsten IT-Erfolgsbeiträgen werden die Verkürzung von Durchlaufzeiten, die Erhöhung der Kundenzufriedenheit sowie die Verringerung der Produktkosten genannt. Als ein wichtiges Top-Thema für die kommenden Jahre wird die Integration von Standard- und Individualsoftware bewertet.

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Wesentliche Ereignisse 2014

Am 9. Mai 2014 teilte der Aufsichtsratsvorsitzende der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Herr Roland Weise, der Gesellschaft mit, entgegen der Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung aus persönlichen Gründen nicht zur Wahl zum Mitglied des Aufsichtsrats zur Verfügung zu stehen. Im Rahmen der Hauptversammlung wurde Herr Rainer Zinow zum neuen Mitglied des Aufsichtsrats gewählt. Der Diplom-Kaufmann ist Senior Vice President der SAP SE und dort als Entwicklungsleiter der SAP® HANA Cloud Plattformen und Anwendungen tätig. Im Anschluss bestimmte der Aufsichtsrat in seiner konstituierenden Sitzung Herrn Dr. Michael Drill zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden. Michael Drill gehört seit April 2011 dem Aufsichtsrat der SNP AG an. Im Mai 2012 übernahm er die Stellvertreterfunktion des Aufsichtsratsvorsitzenden; dieses Amt übernahm Gerhard A. Burkhardt, der dem Gremium seit Mai 2013 angehört. SNP verfügt damit über ein hochkompetentes Beratungs- und Kontrollgremium mit

ausgewiesenen Experten aus der Finanz- und Softwarewirtschaft.

Ferner hat die SNP AG den Vorstand auf drei Mitglieder erweitert und damit auch in der Unternehmensführung die Voraussetzungen geschaffen, um das angestrebte Wachstum konsequent voranzutreiben: Nachdem zum 1. April 2014 bereits Herr Jörg Vierfuß zum Finanzvorstand bestellt wurde, verstärkte zum 1. Juli 2014 Herr Henry Göttler als COO den Vorstand der SNP AG.

Die Softwareentwicklung der SNP AG hat im August erfolgreich die Zertifizierung zum CMMI-Reifegradlevel 2 erreicht. Das Entwicklerteam führte Anfang 2013 auf Grundlage des Capability Maturity Model Integration (CMMI) einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess ein, um die Prozesse in der Softwareentwicklung weiter zu optimieren und SNP langfristig auch auf diesem Wege als Softwareunternehmen zu etablieren. Ferner wurde im September das Qualitätsmanagementsystem der SNP erfolgreich nach der Qualitätsnorm DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert. Diese Zertifizierung und die im Zuge dessen erfolgte Optimierung der Unternehmensabläufe bilden die Basis für die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sowie unserer Leistungskraft für die Kunden. Nach dem Vor- und Zertifizierungsaudit durch den TÜV SÜD wurde der SNP das ISO-9001-Zertifikat in den Fachgebieten Entwicklung, Vertrieb, Schulung und Support von Softwareprodukten im Bereich Unternehmenstransformation und IT-Management ausgestellt.

Mit Wirkung zum 29. August 2014 hat die SNP AG von der Deutschen Börse AG die Zulassung zum Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse erhalten. Mit dem Wechsel vom General Standard in den Prime Standard und durch die Erfüllung der höchsten Transparenz Anforderungen ist beabsichtigt, die Attraktivität der SNP-Aktie zu steigern und das Vertrauen der Anleger zu festigen. Zudem wird mit dem Wechsel in das Premiumsegment der Frankfurter Wertpapierbörse eine höhere Aufmerksamkeit bei privaten und institutionellen Investoren angestrebt. Der Börsengang der SNP AG fand im Jahr 2000 statt; seit 2003 waren die Aktien im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.

Im Oktober 2014 hat die SNP AG ein neues Ausbildungszentrum in Magdeburg eröffnet. Dort sollen in Zukunft jährlich zahlreiche Trainees und Nachwuchskräfte in unterschiedlichen Fachgebieten geschult werden. Mit dem neuen Ausbildungszentrum setzt die SNP AG beim Wachstumskurs des Unternehmens gezielt

auf die Ausbildung von Nachwuchskräften und möchte das bereits bestehende Ausbildungsangebot weiter verbessern. Bereits im September 2014 wurde das Ausbildungsprogramm der SNP AG mit dem von dem Berliner Karrierenetzwerk „Absolventa“, der Münchner Ludwig-Maximilians-Universität und der Süddeutschen Zeitung ins Leben gerufenen Siegel „karrierefördernde und faire Trainee-Programme“ ausgezeichnet.

Im Dezember haben sich die SAP SE und SNP darauf verständigt, ihre Kooperation zu vertiefen und auszubauen. Im Kern der Zusammenarbeit stehen insbesondere die Kooperation bei Transformationsprojekten innerhalb von SAP®-Landschaften sowie die Lösung von technischen Herausforderungen bei der Migration von Nicht-SAP®-ERP-Systemen auf Systeme von SAP. Nach einer technologischen Übergangszeit soll der SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit der SAP® Landscape Transformation Software ergänzt und allgemein verfügbar gemacht werden.

Ebenfalls im Dezember 2014 wurde die zu 100% im Besitz des SNP-Konzerns befindliche SNP Applications GmbH gegründet. In der Tochtergesellschaft sind die Softwareprodukte SNP Dragoman und SNP Data Provisioning & Masking in einer eigenständigen operativen Einheit konzentriert. Zudem sind die entsprechend spezialisierten Mitarbeiter aus den Bereichen Telesales, Telemarketing, Entwicklung und Support in die neue Gesellschaft integriert.

Zielerreichung

Die Umsatz- und Ertragsentwicklung im Geschäftsjahr 2014 verlief im Rahmen der Jahresprognose, die mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichtes 2013 am 31. März 2014 veröffentlicht wurde: Sowohl die ausgegebenen Jahresziele für den Gesamtumsatz in Höhe von rund 30 Mio. € als auch die anvisierte EBIT-Marge im mittleren einstelligen Prozentbereich konnten im Berichtszeitraum erreicht werden. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Umsatz von 23,536 Mio. € um 29,5% auf 30,480 Mio. € an. Das operative Ergebnis (EBIT) verbesserte sich von -2,714 Mio. € im Vorjahr auf 1,439 Mio. €. Die EBIT-Marge liegt entsprechend bei 4,7%.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

Die SNP AG erzielte im Geschäftsjahr 2014 einen Umsatz von 30,480 Mio. € im Vergleich zu 23,536 Mio. € im Vorjahr. Über die DACH-Region (Deutschland, Öster-

reich, Schweiz) wurde 2014 ein Umsatz von 23,079 Mio. € erwirtschaftet, was einem Anteil am Gesamtumsatz von rund 76% entspricht. Im Vorjahr trug die DACH-Region 20,330 Mio. € bzw. 86% zum Gesamtumsatz bei. Der rückläufige Umsatzanteil ist in erster Linie auf das stärkere Auslandsgeschäft zurückzuführen.

Zu der positiven Umsatz- und Geschäftsentwicklung trugen beide SNP-Geschäftssegmente bei. Eine spürbare Belebung im Beratungsgeschäft, verbunden mit steigenden Auftragseingängen und einer zunehmenden Auslastung, führte zu einer Steigerung um 21,6% auf 22,743 Mio. € im Segment Professional Services. Im Segment Software, welches Lizenz- und Wartungserlöse umfasst, legten im gleichen Zeitraum die Umsätze überproportional um 59,9% auf 7,737 Mio. € zu. Auf Basis der positiven Umsatzentwicklung und ungeachtet weiterer Investitionen in Entwicklungs-, Beratungs- und Vertriebskapazitäten sowie entstandener Akquisitionskosten im Zuge des Erwerbs der Mehrheitsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH zu Jahresbeginn 2015 verbesserte sich das EBIT von -2,714 Mio. € auf 1,439 Mio. €. Diese Entwicklung verdeutlicht letztendlich den Erfolg der im vergangenen Jahr eingeleiteten Maßnahmen, insbesondere die Fortschritte in der operativen Umsetzung der Vertriebsstrategie.

Mit den getätigten Investitionen in neue Fachkräfte sowie der Akquisition der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH Anfang 2015 hat die SNP AG wichtige Weichen für die Zukunft gestellt. Zusammen mit der weiterhin sehr stabilen Finanzlage besteht somit eine gute Basis für die künftige Unternehmensentwicklung.

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2014 erzielte SNP einen Konzernumsatz in Höhe von 30,480 Mio. € (i. Vj. 23,536 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Umsatzsteigerung von 29,5%. Von dieser Entwicklung waren beide Geschäftsbereiche mit unterschiedlicher Ausprägung betroffen: Im Bereich Professional Services, der im Wesentlichen die Beratungsdienstleistungen beinhaltet, erhöhten sich die Umsätze um 21,6% und betragen im Berichtszeitraum rund 22,743 Mio. € (i. Vj. 18,696 Mio. €). Die Umsatzerlöse im Bereich Software erhöhten sich um 59,9% auf 7,737 Mio. € (i. Vj. 4,840 Mio. €). Dabei erhöhten sich die Umsatzerlöse mit Wartungsleistungen von 0,804 Mio. € im Vorjahr auf 1,336 Mio. € 2014 und die Umsätze aus Lizenzenerlösen von 4,036 Mio. € auf 6,401 Mio. €. Größter Umsatzträger im

Bereich Software blieb im Geschäftsjahr 2014 der SNP Transformation Backbone; das Produkt trug rund 4,881 Mio. € (i. Vj. 3,596 Mio. €) zum Segmentumsatz bei. Der Anteil am gesamten Softwareumsatz belief sich damit auf rund 63% (i. Vj. 74%). Der rückläufige Umsatzanteil ist in erster Linie auf den verstärkten Absatz der Standardsoftware SNP Data Provisioning and Masking zurückzuführen. Mit dem gemessenen Umsatz zweitstärksten Produkt im Segment Software wurden im Berichtszeitraum 1,397 Mio. € (i. Vj. 0,1 Mio. €) erwirtschaftet. Insgesamt erhöhte sich der Umsatzanteil des Bereichs Software im Berichtszeitraum von 21% auf 25%.

SNP investiert in zukünftiges Wachstum

Die SNP-Gruppe setzte ihre langfristige Wachstumsstrategie auch im Geschäftsjahr 2014 konsequent fort. Die Gesellschaft investierte sowohl in die Weiterentwicklung des Kernprodukts SNP Transformation Backbone sowie in Verbesserungen der weiteren SNP-Softwarelösungen und -dienstleistungen. Darüber hinaus hat SNP weiter gezielt in den Aufbau weiterer Kapazitäten, insbesondere in den Bereichen Entwicklung, Beratung sowie Marketing & Vertrieb investiert. Daneben fielen im Berichtsjahr Akquisitionskosten im Zusammenhang mit dem Anfang 2015 erfolgten Erwerb der Mehrheitsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH an. Diese zukunftsweisenden Investitionen spiegeln sich besonders im Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und des Personalaufwands wider. So erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Vorjahresvergleich um 12% auf 8,316 Mio. € (i. Vj. 7,408 Mio. €). Der Anstieg der Personalaufwendungen um 19% auf 20,514 Mio. € (i. Vj. 17,190 Mio. €) ist auf den generellen Anstieg der Mitarbeiteranzahl zurückzuführen. Insgesamt stieg die Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2014 auf 280 an (i. Vj. 248).

Die Abschreibungen beliefen sich im Berichtszeitraum auf 0,928 Mio. € und lagen damit über dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 0,743 Mio. €).

Ergebnisentwicklung

Auf Basis der angepassten Unternehmens- und Wachstumsstrategie ist die SNP AG im Geschäftsjahr 2014 in die Gewinnzone zurückgekehrt. Über den gesamten Berichtszeitraum betrachtet, belief sich das EBITDA auf 2,367 Mio. € gegenüber -1,972 Mio. € im Vorjahr. Das EBIT verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr von -2,714 Mio. € auf 1,439 Mio. €. Dies entspricht Gewinnmargen in Höhe von 7,8% (EBITDA) bzw. 4,7% (EBIT).

Diese Trendwende gelang dabei trotz fortlaufender Wachstumsinvestitionen. So erhöhte sich der Personalaufwand im Geschäftsjahr um 3,324 Mio. € auf 20,514 Mio. €. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen nahmen von 7,408 Mio. € auf 8,316 Mio. € zu. Auf der anderen Seite stiegen die sonstigen Erträge von 0,241 Mio. € auf 2,112 Mio. €, in erster Linie bedingt durch die Auflösung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der GLA.

Die nicht segmentbezogenen Aufwendungen gemäß IFRS 8.6 haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,259 Mio. € auf 2,080 Mio. € (i. Vj. 2,339 Mio. €) verringert.

Da den sonstigen finanziellen Aufwendungen in Höhe von 86 T€ im Berichtszeitraum nur unwesentliche sonstige finanzielle Erträge gegenüberstanden, fiel das Finanzergebnis mit -66 T€ negativ aus (i. Vj. -85 T€), resultierend in einem Ergebnis vor Steuern in Höhe von 1,373 Mio. € (i. Vj. -2,799 Mio. €). Bei Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von 0,344 Mio. € (i. Vj. Steuerertrag in Höhe von 0,477 Mio. €) ergab sich für das Geschäftsjahr 2014 ein Jahresüberschuss in Höhe von 1,028 Mio. €, nachdem im Vorjahreszeitraum noch ein Jahresfehlbetrag von -2,322 Mio. € verzeichnet werden musste. Dies entspricht einer Nettomarge von 3,4%.

Nach Abzug des auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Gewinns in Höhe von 0,040 Mio. € ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss nach Minderheiten von 0,988 Mio. € (i. Vj. ein Konzernjahresfehlbetrag in Höhe von -2,405) und ein Ergebnis pro Aktie von 0,27 € (i. Vj. -0,65 €); jeweils sowohl unverwässert als auch verwässert. Bereinigt um Unterschiede aus der Währungsumrechnung und Veränderungen aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen ergibt sich ein positives Gesamtergebnis von 0,923 Mio. € (i. Vj. negatives Gesamtergebnis in Höhe von -2,349 Mio. €).

Dividendenvorschlag

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP AG, die am 6. Juni 2014 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 Dividende in Höhe von 0,08 € je Aktie (i. Vj. 0,24 €). Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 0,297 Mio. € (i. Vj. 0,892 Mio. €).

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2014 einen Jahresüberschuss in Höhe von 2,008 Mio. € (i. Vj. Jahresfehlbetrag in Höhe von -3,528 Mio. €) aus.

Angesichts der positiven Entwicklung im Geschäftsjahr 2014 werden Vorstand und Aufsichtsrat der am 21. Mai 2015 stattfindenden Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende in Höhe von 0,13 € je Aktie auszuschütten (i. Vj. 0,08 € je Aktie).

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2014 mit 11,163 Mio. € rund 7% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 10,409 Mio. €. Im Wesentlichen ist dies auf eine deutliche Belegung im Bereich Professional Services zurückzuführen.

In Mio. €	2014	2013
Auftragsbestand	11,163	10,409
Umsatz	30,480	23,535
EBIT	1,439	-2,714
EBITDA	2,367	-1,972
Mitarbeiteranzahl	280	248

Finanzlage und Vermögenslage

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr von 16,145 Mio. € auf 17,882 Mio. €. Dies ist unter anderem auf einen Anstieg der Forderungen zurückzuführen, die sich von 8,688 Mio. € um 1,921 Mio. € auf 10,609 Mio. € erhöhten. Hierzu beigetragen hat die Veräußerung von Softwarelizenzen an eine Leasinggesellschaft zum Ende des Geschäftsjahres. Diese Softwarelizenzen wurden zuvor Ende Dezember 2014 erworben; dies wirkte sich erhöhend auf die Verbindlichkeiten aus, wie nachfolgend erläutert wird.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr von 7,759 Mio. € auf 8,291 Mio. € zum 31. Dezember 2014. Verantwortlich für die Erhöhung waren mehrere Faktoren: Die Zunahme der Sachanlagen von 1,070 Mio. € auf 1,231 Mio. € sowie die Erhöhung der latenten Steuern von 1,401 Mio. € auf 1,793 Mio. €.

Die kurzfristigen Schulden erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr von 5,804 Mio. € auf 9,782 Mio. € zum 31. Dezember 2014. Der Anstieg ist dabei im Wesentlichen auf die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 1,076 Mio. € auf 3,898 Mio. € sowie die Abnahme der Steuerschulden

von 0,405 Mio. € auf 0,149 Mio. € zurückzuführen. Die Erhöhung der sonstigen Verbindlichkeiten im Berichtszeitraum von 3,660 Mio. € auf 4,975 Mio. € ist hauptsächlich auf angestiegene Personalverbindlichkeiten zurückzuführen.

Die langfristigen Verbindlichkeiten nahmen im Geschäftsjahr ab und beliefen sich zum 31. Dezember 2014 auf 2,501 Mio. € (i. Vj. 4,338 Mio. €). Dies ist im Wesentlichen zwei Faktoren geschuldet: zum einen dem Abbau der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 2,250 Mio. € auf 1,650 Mio. € durch planmäßige Tilgungen, zum anderen der Reduzierung der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten von 1,450 Mio. € auf 0,0 Mio. € bedingt durch die Auflösung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der GLA.

Das Eigenkapital der Gesellschaft erhöhte sich im Geschäftsjahr leicht von 13,762 Mio. € auf 13,890 Mio. €. Das gezeichnete Kapital, die Kapitalrücklage sowie die eigenen Anteile blieben unverändert. Aufgrund des erwirtschafteten Jahresüberschusses abzüglich der Übernahme von Fremddanteilen sowie der Dividendenausschüttung für das Jahr 2013 erhöhte sich im Geschäftsjahr die Gewinnrücklage von 3,010 Mio. € auf 3,429 Mio. €. Insgesamt erhöhte sich die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2014 auf 26,173 Mio. € (31. Dezember 2013: 23,904 Mio. €), wodurch sich die Eigenkapitalquote von 57,6% auf 53,1% verringerte.

Bedingt durch den erwirtschafteten Jahresüberschuss erzielte die SNP AG im Geschäftsjahr 2014 einen operativen Cashflow in Höhe von 1,411 Mio. € (i. Vj. -3,168 Mio. €). Demgegenüber stand ein Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit in Höhe von 0,701 Mio. € (i. Vj. Abfluss von 2,497 Mio. €), der im Wesentlichen auf die Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen zurückzuführen ist. Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Geschäftsjahr ein Mittelabfluss in Höhe von 1,435 Mio. € (i. Vj. Zufluss von 1,878 Mio. €). Dieser setzt sich aus einer Dividendenzahlung (inkl. Zahlungen an nicht beherrschende Anteilinhaber) in Höhe von 0,335 Mio. € (i. Vj. 0,937 Mio. €), Auszahlungen für den Erwerb der Minderheitsanteile an der SNP Austria GmbH in Höhe von 0,500 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €) sowie Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen in Höhe von 0,600 Mio. € (i. Vj. 0,150 Mio. €) zusammen. Die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben betragen im Geschäftsjahr 2014 0,051 Mio. € (i. Vj. -0,010 Mio. €).

Der Gesamt-Cashflow belief sich im Geschäftsjahr 2014 somit auf -0,674 Mio. € (i. Vj. -3,797 Mio. €). Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 31. Dezember 2014 verringerte sich entsprechend auf 5,681 Mio. € (i. Vj. 6,355 Mio. €). Insgesamt ist die SNP AG damit finanziell weiterhin sehr solide aufgestellt.

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2015 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 September 2014 wurde das Ausbildungsprogramm der SNP AG mit dem von dem Berliner Karrierenetzwerk „Absolventa“, der Münchner Ludwig-Maximilians-Universität und der Süddeutschen Zeitung ins Leben gerufenen Siegel „karrierefördernde und faire Trainee-Programme“ ausgezeichnet. Darüber hinaus wurde in Magdeburg ein neues Ausbildungszentrum eröffnet, um theoretische Lerninhalte im Rahmen einer Akademie zu vermitteln. Damit setzt die SNP AG weiterhin gezielt auf die Ausbildung von Nachwuchskräften und schafft 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 Schulungsmaßnahmen, bei denen sowohl Fachwissen vermittelt als auch Soft Skills geschult werden.

Auch im Geschäftsjahr 2014 ist es der SNP-Gruppe gelungen, den Mitarbeiterstamm weiter auszubauen. Insbesondere in den Bereichen Consulting, Entwicklung und Vertrieb wurden neue Mitarbeiter eingestellt. Zum 31. Dezember 2014 stieg die Zahl der Mitarbeiter dadurch insgesamt auf 280 (i. Vj. 248), darunter 3 (i. Vj. 1) Vorstandsmitglieder, 4 (i. Vj. 5) Geschäftsführer, 15 (i. Vj. 16) Auszubildende, Studenten, Schüler und

Praktikanten sowie 0 (i. Vj. 1) Mitarbeiterin in Altersteilzeit. Demzufolge erhöhte sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 19,3% auf 20,514 Mio. € (i. Vj. 17,190 Mio. €). Die Personalaufwandsquote verringerte sich von 73,0% im Vorjahr auf 67,3%.

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.

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. In der Zusammenarbeit mit SAP® ist geplant, den SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit Teilen der SAP® Landscape Transformation Software zu ergänzen. Dies wird die Marktposition von SNP als Innovationsführer für Business- und IT-Transformationen entscheidend stärken.

Der Anteil an Forschungs- und Entwicklungskosten an den Umsatzerlösen belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf 19,5% (i.Vj. 18,1%).

Gesellschaftliches Engagement

Die SNP AG setzt sich nachhaltig und mit viel Engagement für die Menschen und die Region am Firmstandort 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.

Übernahmerechtliche Angaben

Im Folgenden werden die gemäß § 315 Abs. 4 HGB erforderlichen übernahmerechtlichen Angaben dargestellt:

Zum 31. Dezember 2014 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3.738.060 € und ist 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 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Beschränkungen, welche die Ausübung von Stimmrechten oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind nicht bekannt. 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 beläuft sich zum 31. Dezember 2014 insgesamt auf 21.882 Aktien.

Die folgenden Firmen und Personen überschreiten mit ihren Stimmrechtsanteilen den Anteil von 10% der gesamten Stimmrechte:

■ Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither: 20,0006%. 0,0245% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. 18,81% der Stimmrechte 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

- Frau Ingrid Weispfenning: 13,29%
1,67% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Stimmrechtskontrollrechte bei der Beteiligung von Arbeitnehmern bestehen nicht.

Für die Durchführung von Satzungsänderungen sowie die Ernennung/Abberufung von Vorstandsmitgliedern gelten die Regelungen der §§ 84, 85, 113, 119 und 179 AktG sowie § 5 Abs.2 und § 6 Abs. 7 der Satzung.

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. Im Geschäftsjahr 2014 wurden keine weiteren eigenen Aktien erworben, sodass der Bestand an eigenen Aktien zum 31. Dezember 2014 weiterhin bei 21.882 Stücken liegt.

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 € 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 ist nach teilweiser Ausnutzung (Restvolumen: 449.230 €) somit abgelaufen. Ein weiteres genehmigtes Kapital besteht 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.

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 Absatz 2 Nr. 5 und § 289 Abs. 5 HGB)

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

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

graler 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 offenlegungspflichtige Sachverhalte aus getroffenen Vereinbarungen erkannt und entsprechend abgebildet werden; Prozesse existieren, die die Vollständigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten; Prozesse zur Funktionstrennung und zum Vier-Augen-Prinzip im Rahmen der Abschlusserstellung bestehen und Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungslegungssystemen vorhanden sind.

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. Insbesondere sind keine wesentlichen und bestandsgefähr-

denden Risiken hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe aufgetreten. Adäquate Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation wurden getroffen.

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. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Einsatz von Fremddienstleistern um 21,84% auf 1,358 Mio. € erhöht werden.

Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest eingeplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat. SNP versucht dieses Risiko durch eine stärkere Diversifizierung der Softwareprodukte und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern. Im laufenden Geschäftsjahr konnten dadurch die Softwareumsätze um 59,9% auf 7,737 Mio. € gesteigert werden. Gleichzeitig hat sich der Anteil und damit die Konzentration auf das Hauptprodukt SNP Transformation Backbone deutlich von 74% auf 63% vermindert.

Risiken der technologischen Entwicklung

SNP bietet mit dem Portfolio an Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von ERP-Landschaften und konzentriert sich damit auf eine Marktnische. Es besteht die Möglichkeit, dass ein anderer Anbieter bessere oder kostengünstigere Lösungsansätze anbietet und SNP dadurch Marktanteile verliert oder ganz vom Markt verdrängt wird. SNP begegnet diesem Risiko durch die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Produkte. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten gemessen am Umsatz war 2014 infolgedessen mit 19,5% (i. Vj. 18,1%) ungebrochen hoch. 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 SE

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

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

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

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. SNP sichert sich zur Verminderung dieses Risikos in der Regel durch die Vereinbarung hoher variabler Kaufpreisbestandteile ab, die an zukünftige Kennzahlen gekoppelt sind.

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 regelmäßiger Erfassung der Mitarbeiterzufriedenheit wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus ist SNP verstärkt dazu übergegangen, Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungsprogrammen auszubilden. Die Anzahl der Auszubildenden belief sich zum 31. Dezember 2014 auf 15 (i. Vj. 16). Sie soll in den kommenden Jahren deutlich ausgeweitet werden.

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 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 2014 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.

Zum 31. Dezember 2014 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 21 angestiegen (31. Dezember 2013: 15). Die Anzahl der Partnerunternehmen ist im gleichen Zeitraum um 10 auf 50 angewachsen.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Im Geschäftsjahr 2014 wurden Umsatzerlöse mit keinem (i. Vj. keinem) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2014 insgesamt 2,961 Mio. € (i. Vj. 1,252 Mio. €), mit dem zweitgrößten Kunden 1,409 Mio. € (i. Vj. 0,450 Mio. €) und mit dem drittgrößten Kunden 1,082 Mio. € (i. Vj. 1,619 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 seiner Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden für einzelne Projekte, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, Anzahlungen angefordert und Mei-

lensteine 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 2014 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 2014 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 2014 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 eigenen Softwarelösungen bei internationalen Großkonzernen zu forcieren. Ein wesentlicher Fokus der Vertriebsorganisation von SNP liegt auf der Erschließung dieser Potenziale und der Gewinnung neuer Vertriebspartner. Im Geschäftsjahr 2014 ist die Anzahl der Partnerunternehmen im Vergleich zum Vorjahr um 10 auf 50 angestiegen.

■ 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 margenstärkeren 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. Zum 31. Dezember 2014 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 21 angestiegen (31. Dezember 2013: 15).

■ Erfolgreicher Markteintritt USA

Durch die Gründung einer Vertriebsgesellschaft im Geschäftsjahr 2011 und den Erwerb des Geschäftsbetriebs der GL Consulting, Inc. und deren hundertprozentiger Tochter Cetova Corp. 2013 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. Nicht zuletzt der Gewinn eines internationalen SAP-Großprojektes über rund 5 Mio. US-\$ im Februar 2015 bestätigt dies.

■ 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 SE und des Oracle-Konzerns, birgt für SNP große Wachstumschancen. Mit dem Erwerb des Geschäftsbetriebs der GL Consulting, Inc. und der Cetova Corp. hat der Vorstand im Geschäftsjahr 2013 bereits die ersten Schritte eingeleitet und Know-how im Bereich Oracle-Transformation eingekauft.

■ Chancen durch Veränderungen im Systemumfeld der SAP SE

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 Beratungsdienstleistungen

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. In diesem Zusammenhang ist die Akquisition der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH zu sehen: Das Unternehmen berät und unterstützt branchenübergreifend Unternehmen bei SAP®-Einführungsprojekten sowie bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen. Mit der Beteiligung wird SNP sein strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum erweitern und gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen signifikant verlängern können.

■ Wachstum durch Akquisitionen

Weitere Chancen ergeben sich für SNP durch zusätzliche Akquisitionen zur Ergänzung der strategischen Produkt- und Lösungsangebote, zur Erschließung neuer Absatzmärkte, zur Gewinnung von technischem Know-how sowie zur Erweiterung der Kapazitäten. SNP hat in der Vergangenheit mehrfach erfolgreich Unternehmen übernommen, die heute zu einer Verbesserung der Marktdurchdringung beitragen. Die 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 getätigten Wachstumsinvestitionen 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 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 konjunkturellen Abschwung grundsätzlich weniger betroffen ist. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass Unternehmen Anpassungen ihrer IT-Landschaften auch in konjunkturell schwächeren Phasen vornehmen müssen, um wettbewerbsfähig bleiben zu können.

Die zum Jahresende eingegangene OEM-Partnerschaft für SAP® Landscape Transformation Software mit der SAP SE sowie die Akquisition der Mehrheitsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH zu Beginn des Jahres 2015 bieten der SNP AG anorganische Wachstums- und technologische Entwicklungschancen:

Im Kern der Zusammenarbeit mit SAP® stehen insbesondere die Kooperation bei Transformationsprojekten innerhalb von SAP-Landschaften sowie die Lösung von technischen Herausforderungen bei der Migration von anderen ERP-Systemen auf Systeme von SAP®. Ferner ist geplant, den SNP Transformation Backbone in einer künftigen Version mit Teilen der SAP® Landscape Transformation Software zu ergänzen und allgemein verfügbar zu machen.

Durch den Erwerb der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH sowie den weiteren Ausbau von Vertriebs- und Beratungskapazitäten im Jahr 2014 rechnet der Vorstand für das im Segment Professional Services gebündelte Beratungsgeschäft mit einer deutlichen Steigerung der Umsätze und Ergebnisbeiträge im Geschäftsjahr 2015. 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 eine solide Basis für die Unternehmensentwicklung bilden. Im Geschäftsfeld Software bieten sich insbesondere durch den Ab-

schluss großvolumiger Lizenzvereinbarungen für den Einsatz von SNP Transformation Backbone sowie eine intensiveren Vermarktung der sonstigen Softwareprodukte weiterhin erhebliche Ertragspotenziale. Der Vorstand geht für das Geschäftsjahr 2015 im Segment Software von einer deutlichen Steigerung von Umsatz und Ertrag aus.

Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem deutlich stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Insgesamt erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2015 einen Konzernumsatz zwischen 47 und 49 Mio. € und plant eine operative EBIT-Marge von mindestens 6%.

Nachtragsbericht

Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 hat die SNP AG 74,9% der Geschäftsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH erworben. Die verbleibenden 25,1% der Anteile wird die SNP AG mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2018 erwerben. Der Gesamtkaufpreis wird im mittleren bis oberen einstelligen Millionenbereich liegen. Das IT-Dienstleistungs- und Managementberatungsunternehmen berät und unterstützt branchenübergreifend Unternehmen bei SAP®-Einführungsprojekten sowie bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen. Mit der Beteiligung wird die SNP AG ihr strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum erweitern und gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen signifikant verlängern.

Der Konzern plant für die Zukunft die kontinuierliche Ausweitung der Geschäftstätigkeit. Hierbei soll neben dem Wachstum aus eigener Kraft auch die Möglichkeit der zielgerichteten Akquise von Unternehmen, die das Leistungsspektrum des Konzerns sinnvoll ergänzen, genutzt werden. Die hierfür notwendigen Handlungsspielräume sollen durch eine adäquate Finanzierung gesichert werden. Neben Maßnahmen der Eigenfinanzierung kommt das Einwerben von Fremdkapital in Betracht. Konkret befindet sich der Konzern im Prozess der Platzierung einer Anleihe; der Prozess war bei Fertigstellung des Konzernabschlusses noch nicht abge-

schlossen. Eine endgültige Entscheidung darüber, ob die Begebung einer Anleihe durchgeführt wird, ist in Kürze zu erwarten.

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, 5. März 2015

Der Vorstand

Dr. Andreas Schneider-Neureither

Henry Göttler

Jörg Vierfuß

Konzernabschluss

Konzernbilanz
zum 31. Dezember 2014

Aktiva			
In €	Anhang	31.12.2014	31.12.2013*
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.	5.680.874,35	6.354.829,85
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.	10.608.539,88	8.687.670,64
Steuererstattungsansprüche	18.	914.704,40	685.393,65
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	13.	677.443,65	417.298,24
		17.881.562,28	16.145.192,38
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	8./14.	3.980.121,27	3.751.301,61
Immaterielle Vermögenswerte	14.	1.209.547,59	1.442.291,53
Sachanlagen	15.	1.230.658,19	1.069.633,12
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	16.	1,00	1,00
Sonstige langfristige Vermögenswerte	13.	70.964,64	85.219,65
Steuererstattungsansprüche	18.	6.371,93	9.375,64
Latente Steuern	32.	1.793.484,27	1.401.120,01
		8.291.148,89	7.758.942,56
		26.172.711,17	23.904.134,94
Passiva			
In €	Anhang	31.12.2014	31.12.2013*
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.	600.000,00	600.000,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.	3.898.419,35	1.076.087,43
Rückstellungen	17.	160.138,65	62.200,00
Steuerschulden	18.	148.597,28	404.959,15
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	19.	4.974.675,38	3.660.408,58
		9.781.830,66	5.803.655,16
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.	1.650.000,00	2.250.000,00
Rückstellungen für Pensionen	20.	726.432,00	554.965,00
Latente Steuern	32.	124.229,44	83.112,64
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	8.	0,00	1.450.221,16
		2.500.661,44	4.338.298,80
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	21./22.	3.738.060,00	3.738.060,00
Kapitalrücklage	23.	7.189.482,76	7.189.482,76
Gewinnrücklagen	23.	3.428.687,87	3.010.258,68
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals		-51.361,37	16.666,97
Eigene Anteile	22.	-414.650,19	-414.650,19
		13.890.219,07	13.539.818,22
Aktionären zustehendes Kapital			
Nicht beherrschende Anteile		0,00	222.362,76
		13.890.219,07	13.762.180,98
		26.172.711,17	23.904.134,94

* Anpassung der Vorjahreswerte, siehe Erläuterungen zu Nr. 8 „Akquisitionen /Unternehmenserwerbe“ im Anhang zum Konzernabschluss.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

in €	Anhang	2014	2013
Umsatzerlöse	26.	30.479.923,29	23.535.509,06
Professional Services		22.742.474,19	18.696.411,48
Lizenzen		6.401.079,88	4.035.509,14
Wartung		1.336.369,22	803.588,44
Sonstige betriebliche Erträge	27.	2.111.922,87	240.622,77
Materialaufwand	28.	-1.358.410,37	-1.114.871,17
Personalaufwand	29.	-20.513.628,55	-17.189.604,98
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30.	-8.316.052,31	-7.408.090,38
Sonstige Steuern		-36.756,48	-35.374,79
EBITDA		2.366.998,45	-1.971.809,49
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-928.313,04	-742.523,22
EBIT		1.438.685,41	-2.714.332,71
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen		0,00	0,00
Sonstige finanzielle Erträge		19.872,27	38.526,48
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-85.851,89	-123.413,02
Finanzerfolg	31.	-65.979,62	-84.886,54
EBT		1.372.705,79	-2.799.219,25
Steuern vom Einkommen und Ertrag	32.	-344.242,12	477.446,21
Konzernjahresüberschuss/Konzernjahresfehlbetrag (-)		1.028.463,67	-2.321.773,04
Davon:			
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber		40.137,24	83.692,02
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG		988.326,43	-2.405.465,06
Ergebnis je Aktie	9.	€	€
- Unverwässert		0,27	-0,65
- Verwässert		0,27	-0,65
Gewichtete durchschnittliche Aktienzahl		in Tausend	in Tausend
- Unverwässert		3.716	3.716
- Verwässert		3.716	3.716

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

In €	Jan. – Dez. 2014	Jan.– Dez. 2013
Periodenergebnis	1.028.463,67	-2.321.773,04
Posten, die möglicherweise zukünftig in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	28.359,46	50.534,71
Latente Steuern auf Unterschiede aus der Währungsumrechnung	0,00	0,00
	28.359,46	50.534,71
Posten, die nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden		
Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	-128.824,00	10.330,14
Latente Steuern auf die Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	34.833,20	-2.608,14
	-93.990,80	7.722,00
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	-65.631,34	58.256,71
Gesamtergebnis	962.832,33	-2.263.516,33
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber	-40.137,24	85.924,02
Ergebnisanteil der Aktionäre der Schneider-Neureither & Partner AG am Gesamtergebnis	922.695,09	-2.349.440,35

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

in T€	2014	2013
Ergebnis nach Steuern	1.028.463,67	-2.321.773,04
Abschreibungen	928.313,04	742.523,22
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	171.467,00	-37.398,00
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen*	-852.305,04	-899.970,30
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	-2.393.066,68	-611.753,78
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.527.954,34	-39.856,69
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	1.410.826,33	-3.168.228,59
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-679.105,51	-328.982,61
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-65.281,17	-102.122,93
Auszahlungen für Investitionen in At-Equity-Beteiligungen	0,00	0,00
Auszahlungen für Erwerb Geschäftsbetrieb	0,00	-2.266.717,02
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	43.883,22	200.633,85
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-700.503,46	-2.497.188,71
Dividendenzahlungen	-297.294,24	-891.882,72
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteilinhaber	-37.500,00	-45.000,00
Auszahlung für Erwerb der Anteile an nicht beherrschende Anteilinhaber	-500.000,00	0,00
Auszahlungen für den Kauf eigener Anteile	0,00	-35.224,97
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	0,00	3.000.000,00
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen	-600.000,00	-150.000,00
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	-1.434.794,24	1.877.892,31
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben* (4)	50.515,87	-9.677,41
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3) + (4)	-673.955,50	-3.797.202,40
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	6.354.829,85	10.152.032,25
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	5.680.874,35	6.354.829,85
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes	2014	2013
Liquide Mittel	5.680.874,35	6.354.829,85
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	5.680.874,35	6.354.829,85

* Vorjahres-Cashflow wurde in Bezug auf die Wechselkursänderungen angepasst.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2014

In €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen
Stand zum 01.01.2013	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 zum 31.12.2013	3.738.060,00	7.189.482,76	3.010.258,68
Kauf der Fremdanteile			-275.000,00
Kauf eigener Anteile			
Dividendenzahlung			-297.294,24
Gesamtergebnis			990.723,43
Stand zum 31.12.2014	3.738.060,00	7.189.482,76	3.428.687,87

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
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
50.534,71	5.490,00	56.024,71		-891.882,72	-45.000,00	-936.882,72
91.403,97	-74.737,00	16.666,97	-414.650,19	13.539.818,22	222.362,76	13.762.180,98
				-275.000,00	-225.000,00	-500.000,00
				0,00		0,00
28.359,46	-96.387,80	-68.028,34		-297.294,24	-37.500,00	-334.794,24
119.763,43	-171.124,80	-51.361,37	-414.650,19	13.890.219,07	0,00	13.890.219,07

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

In €	Anschaffungs-/ Herstellings- kosten 01.01.2014	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Umbuchung	Anschaffungs-/ Herstellings- kosten 31.12.2014
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.257.674,48	160.182,18	65.291,17	-55.304,94	361.309,75	2.789.152,64
2. Geschäfts- und Firmenwert	4.099.354,69	242.076,33	0,00	0,00	-361.309,75	3.980.121,27
	6.357.029,17	402.258,51	65.291,17	-55.304,94	0,00	6.769.273,91
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	3.233.454,04	21.348,01	679.105,51	-443.917,36	0,00	3.489.990,20
	3.304.186,33	21.348,01	679.105,51	-443.917,36	0,00	3.560.722,49
Anlagevermögen insgesamt	9.661.215,50	423.606,52	744.396,68	-499.222,30	0,00	10.329.996,40

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

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

In €	Anschaffungs-/ Herstellings- kosten 01.01.2013	Währungs- differenzen	Zugänge	Zugänge aus Unter- nehmens- erwerben	Abgänge	Anschaffungs-/ Herstellings- kosten 31.12.2013
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen 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	-7.006,58	328.982,61	30.222,89	-1.064.359,06	3.233.454,04
	4.016.346,47	-7.006,58	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

	Abschreibungen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2014	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibungen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2014	Buchwert 31.12.2014	Buchwert 31.12.2013
	1.163.436,03	35.645,02	435.818,94	-55.294,94	1.579.605,05	1.209.547,59	1.094.238,45
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.980.121,27	4.099.354,69
	1.163.436,03	35.645,02	435.818,94	-55.294,94	1.579.605,05	5.189.668,86	5.193.593,14
	18.691,29	0,00	4.235,00	0,00	22.926,29	47.806,00	52.041,00
	2.215.861,92	4.534,42	488.259,10	-401.517,43	2.307.138,01	1.182.852,19	1.017.592,12
	2.234.553,21	4.534,42	492.494,10	-401.517,43	2.330.064,30	1.230.658,19	1.069.633,12
	3.397.989,24	40.179,44	928.313,04	-456.812,37	3.909.669,35	6.420.327,05	6.263.226,26

	Abschreibungen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2013	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibungen u. Wert- minderungen 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

Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014

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 Registergericht Mannheim unter der Nummer HRB 335155 eingetragen.

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

Die SNP AG unterstützt Unternehmen dabei, schneller auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren. Mit der Lösung SNP Transformation Backbone® können sie ihre IT-Landschaft schnell und wirtschaftlich an neue Rahmenbedingungen anpassen. SNP Transformation Backbone ist weltweit die erste Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und standardisiert umsetzt. Sie beruht auf Erfahrungen, die die SNP AG in über 4.000 Projekten weltweit mit ihren softwarebezogenen Dienstleistungen für Business Landscape Transformation® gesammelt hat.

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 wurde am 5. März 2015 durch Beschluss des Vorstands 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 2014 verpflichtend anzuwendenden wesentlichen Standards, Interpretationen sowie Änderungen dargestellt:

Vorschrift	Bezeichnung
IFRS 10	Konzernabschlüsse
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen
IFRS 12	Angabe zu Anteilen an anderen Unternehmen
IAS 27	Separate Abschlüsse (2011)
IAS 28	Anteile an assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (2011)
Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 (2011)	Investmentgesellschaften
Änderungen an IAS 39	Novationen von Derivaten und Fortsetzung der Sicherungsbilanzierung
Änderungen an IAS 32	Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten
Änderungen an IAS 36	Angaben im Hinblick auf den erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte

IFRS 10 regelt anhand eines umfassenden Beherrschungskonzepts, welche Unternehmen in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. IFRS 11 regelt die Bilanzierung von gemeinsamen Vereinbarungen und knüpft dabei an die Art der sich aus der Vereinbarung ergebenden Rechte und Verpflichtungen an.

IFRS 12 regelt umfassende Angabepflichten für sämtliche Arten von Beteiligungen an anderen Unternehmen. In den Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG werden nur Tochtergesellschaften einbezogen, bei denen der SNP Schneider-Neureither & Partner AG die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Nicht beherrschende Anteile bestehen zum Geschäftsjahresende 2014 keine mehr. Eine Aufzählung der Tochterunternehmen, deren Firmensitz sowie die Höhe der Beteiligung der Muttergesellschaft ist nachfolgend unter Punkt 3. „Konsolidierungskreis“ dargestellt.

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, Änderungen sowie Interpretationen dargestellt:

Bezeichnung	Übernahme durch die EU	Anzuwenden ab Geschäftsjahr
Neue Standards		
IFRS 9 Finanzinstrumente (2014)	Nein	2018
IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten	Nein	2016
IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden	Nein	2017
Änderungen an bestehenden Standards		
Änderungen an IAS 19 Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeitrag	Nein	2014
Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Zyklus 2010–2012	Nein	2013
Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Zyklus 2011–2013	Ja	2014
Änderungen an IFRS 11 Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Tätigkeit	Nein	2016
Änderungen an IAS 16 und IAS 38 Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	Nein	2016
Änderungen an IAS 16 und IAS 41 Landwirtschaft: Fruchttragende Pflanzen	Nein	2016
Änderungen an IAS 27 Equity-Methode im separaten Abschluss	Nein	2016
Änderungen an IFRS 10 und IAS 28 Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	Nein	2016
Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Zyklus 2012–2014	Nein	2013
Neue Interpretationen		
IFRIC 21 Abgaben	Ja	2014

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG prüft, welche Auswirkungen die übrigen aufgelisteten Standards, Änderungen und Interpretationen 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.

Tochtergesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP (Schweiz) AG, Zug	100,00
SNP Austria GmbH, Linz/Österreich	100,00
SNP Consulting GmbH, Thale	100,00
SNP America Inc., Jersey City, NJ/USA	100,00
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited, Johannesburg/Südafrika	100,00
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L. Leon/Spanien	100,00
SNP Applications GmbH, Heidelberg (seit Dezember 2014)	100,00

Die Minderheitsanteile der SNP Austria GmbH wurden 2014 übernommen. Die SNP Applications GmbH wurde

im Geschäftsjahr 2014 neu gegründet und erstkonsolidiert.

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. Im Geschäftsjahr 2014 erwarb der Konzern zusätzliche Anteile von 15% an der SNP Austria GmbH für 500 T€ und erhöhte damit seinen Anteil von 85% auf 100%. Der Konzern erfasste im Einzelnen:

- Verringerung des nicht beherrschenden Anteils von 225 T€
- Verringerung der Gewinnrücklagen von 275 T€

Die Veränderungen sind aus der Eigenkapitalveränderungsrechnung ersichtlich.

Assoziierte Unternehmen

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

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am 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 Darstellungswährung, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst.

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	Stichtagskurse		Durchschnittskurse		
		2014	2013	2014	2013	
Schweiz	CHF	1 €	1,2024	1,2276	1,2146	1,2311
USA	USD	1 €	1,2141	1,3791	1,3285	1,3281
Südafrika	ZAR	1 €	14,0353	14,5660	14,4037	12,8330

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 Umsätze 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 der 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 3.980 T€ (i. Vj. 4.099 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. 0,50%) fortgeschrieben. Diese Cashflow-Prognosen werden mittels eines Abzinsungssatzes von 8,5% (i. Vj. 9,7%) 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 Ge-

schäftsjahre berechnet. Weiterhin werden bei der Berechnung Working-Capital-Effekte berücksichtigt.

Die Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten jeweils zuzuordnenden spezifischen Risiken dar, darunter jenen des Zinseffekts und der spezifischen Risiken der Vermögenswerte. Die Berechnung des Abzinsungssatzes berücksichtigt die spezifischen Umstände des Konzerns und seines Geschäftssegments, für das der Impairment-Test durchgeführt wird, und basiert auf seinen gewichteten durchschnittlich Kapitalkosten (WACC). Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (WAAC) wurde auf der Grundlage des Capital Asset Pricing Model (CAPM) abgeleitet. Hierbei wurden Daten eines Finanzdienstleisters verwendet u. a. zur Ableitung des Beta-Faktors im Rahmen einer Peer-Group-Analyse (Vergleichsunternehmen derselben Branche) zur Berücksichtigung des segmentspezifischen Risikos. Weitere Parameter bilden die Marktrisikoprämie sowie der Basiszinssatz. Die durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten berücksichtigen sowohl das Fremd- als auch das Eigenkapital.

Den Wachstumsraten liegen branchenbezogene Erwartungswerte zugrunde.

Immaterielle Vermögenswerte

Einzel 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 unbegrenzter Nutzungsdauer liegen nicht vor.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Gemäß IAS 38 sind Forschungskosten als Aufwand zu erfassen, während Entwicklungskosten bei Vorliegen von weiteren Kriterien zu aktivieren sind. Ist es bei einem internen Projekt nicht eindeutig möglich, die Forschungsphase von der Entwicklungsphase abzugrenzen, sind die mit diesem Projekt verbundenen Ausgaben insgesamt als Forschungskosten zu behandeln. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2014 Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 5,950 Mio. € (i. Vj. 4,260 Mio. €) als Aufwand erfasst, da eine eindeutige Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsphase nicht möglich war. Dies entspricht einem Anteil von 20% der Umsatzerlöse (i. Vj. 18%).

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 dreizehn 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 designed 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 Zurechnung 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 Verwen-

dung 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 Rechenkonditionen 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 erfolgswirksam 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 wer-

den. 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 Verbindlichkeiten, 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.

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 eine 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 Zahlungsmitteläquivalente, 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 2013 angewendet. Der Aufwand aus der Dotierung der Pensionsrückstellungen in Höhe des laufenden Dienstzeitaufwandes wird unter den Personalkosten ausgewiesen, während der darin enthaltene Zinsanteil im Finanzergebnis ausgewiesen wird.

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

Eigene Anteile

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

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

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 tatsächliche 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.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG hat Ende Dezember 2014 Software-Lizenzrechte erworben, die zeitgleich im Rahmen eines Sale-and-Lease-Back weiterveräußert wurde. Die Weiterveräußerung erfolgte zu demselben Betrag, sodass sich weder ein Gewinn noch ein Verlust aus der Transaktion ergab. Der Leasingvertrag ist als Operating-Leasing einzustufen. Die sich hieraus ergebenden zukünftigen Zahlungsverpflichtungen sind nachfolgend unter „37. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen“ erläutert. Der Gesellschaft wurde vom Leasinggeber das Recht erteilt, Untermietverträge abzuschließen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2014 waren noch keine Zahlungen geleistet noch Untermietverträge erteilt worden. Die aus der Transaktion resultierenden Forderungen und Verbindlichkeiten jeweils in Höhe von rd. 2,5 Mio. € haben zu einer Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bzw. zu einer Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen geführt.

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 als „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 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 Transformation Backbone

die Transformation zwischen den Systemen des Oracle-Konzerns und der SAP SE 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 Transformation Backbone.

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. 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 Bilanzierungsstichtag 31. Dezember 2013 resultierte 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 verbundene 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:

	Anhang	in T€
Immaterielle Vermögenswerte	14.	967
Forderungen		963
Sachanlagen	15.	30
Sonstige Vermögenswerte		70
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-148
Sonstige Verbindlichkeiten		-221
Gesamtes identifizierbares erworbenens 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:

	Anhang	in T€
Übertragene Gegenleistung		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 31. Dezember 2013 hat sich der beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistung auf 1.450 T€ reduziert. Der Ausweis der bedingten Verpflichtung erfolgte 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 darstellte. Es wurden keine Eigenkapitalinstrumente für den Erwerb der Anteile ausgegeben. Die im Geschäftsjahr 2013 erworbene Gesell-

schaft 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) hätten sich 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 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.

Anpassungen im Geschäftsjahr 2014

Im August 2014 wurde die Bewertung der übernommenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten abgeschlossen. Hierbei ist man zu dem Schluss gekommen, dass das mit den leitenden Mitarbeitern vereinbarte Wettbewerbsverbot als substantiell einzustufen ist; dem Wettbewerbsverbot wird ein Wert von T\$ 480 beigemessen. Das Wettbewerbsverbot ist über eine Nutzungsdauer von 5 Jahren abzuschreiben.

Hierdurch ergab sich ein Anstieg bei den immateriellen Vermögenswerten und eine entsprechende Verringerung des Geschäfts- oder Firmenwertes. Nach Durchführung der Anpassungen stellen sich die identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	Anhang	in T€
Immaterielle Vermögenswerte	14.	1.330
Forderungen		963
Sachanlagen	15.	30
Sonstige Vermögenswerte		70
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-148
Sonstige Verbindlichkeiten		-221
Gesamtes identifizierbares erworbenens Nettovermögen		2.024

Der Geschäfts- oder Firmenwert stellt sich demnach wie folgt dar:

	Anhang	in T€
Übertragene Gegenleistung		3.778
Beizulegender Zeitwert der identifizierbaren Nettovermögenswerte		-2.024
Geschäfts- oder Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt		1.754

Die Anpassungen haben Auswirkung auf die Darstellung 2013 und 2014; da der Erwerb des Geschäftsbetriebes 2013 stattfand, ergeben sich keine Auswirkungen auf die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2013 des Vorjahres-Vergleichszeitraumes.

Änderungen bedingter Gegenleistungen im Geschäftsjahr 2014

Zum 31. Dezember 2013 weist die Gesellschaft eine Verbindlichkeit aus erwarteten, bedingten Gegenleistungen (variable Kaufpreisverpflichtung) in Höhe von 1.450 T€ unter den langfristigen Verbindlichkeiten aus. Die variable Kaufpreisverpflichtung ist vom Eintritt bestimmter vertraglich fixierter Kennzahlen innerhalb eines 16-Monats-Zeitraums abhängig. Die erwarteten Ziele wurden nicht erreicht. Die Verbindlichkeit aus der bedingten Gegenleistung wurde im Geschäftsjahr 2014 ertragswirksam ausgebucht; der Ausweis erfolgt unter den sonstigen betrieblichen Erträgen und beträgt T€ 1.505.

Im **Geschäftsjahr 2014** haben keine Unternehmenserwerbe stattgefunden.

Die Differenz in Höhe von -158 T€ zwischen dem Firmenwert in Höhe von 1.754 T€ zum Erwerbszeitpunkt und in Höhe von 1.913 T€ zum 31. Dezember 2014 resultiert aus Umrechnungsdifferenzen gemäß IAS 21.

9. Ergebnis je Aktie

		2014	2013
Den Aktionären der SNP AG zustehendes Ergebnis	€	988.326,43	-2.405.465,06
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (unverwässert)*	Stück	3.716.178	3.716.317
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (verwässert)*	Stück	3.716.178	3.716.317
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	0,27	-0,65
Verwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	0,27	-0,65

* In der gewichteten durchschnittlichen Anzahl von Aktien des Geschäftsjahres 2013 ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von dem Erwerb eigener Aktien und der Ausgabe neuer Aktien im Verlauf des Jahres 2013 enthalten. Zum Stichtag 31. Dezember 2014 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			
2014	1.162	1.787	2.949
Marge	5,1%	23,1%	9,7%
2013	-1.160	580	-580
Marge	-6,2%	12,0%	-2,5%
Darin enthalten Segmentaußenumsätze			
2014	22.743	7.737	30.480
2013	18.696	4.840	23.536
Abschreibungen im Segmentergebnis enthalten			
2014	711	217	928
2013	602	141	743
Segmentvermögen			
31.12.2014	19.890	3.575	23.465
31.12.2013	18.208	3.610	21.818
Segmentinvestitionen			
31.12.2014	697	47	744
31.12.2013	291	1.728	2.019

Überleitungsrechnung		
In T€	2014	2013
Ergebnis		
Summe berichtspflichtige Segmente	2.949	-580
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-2.080	-2.339
Nicht segmentbezogene Beträge		
- Sonstige betriebliche Erträge	607	240
- Sonstige Steuern	-37	-35
EBIT	1.439	-2.714
Vermögen		
Summe berichtspflichtige Segmente	23.465	21.818
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen	2.708	2.086
Konzernvermögen	26.173	23.904
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen		
- Latente Steueransprüche	1.793	1.401
- Ertragssteueransprüche	915	685
Gesamt	2.708	2.086

Berichterstattung nach Regionen

Regionen	(Außen-)Umsatz		Langfristige Vermögenswerte		Investitionen	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
in T€						
Deutschland	17.929	15.102	3.083	3.195	462	430
Österreich	3.566	3.177	170	85	139	64
Schweiz	1.584	2.051	31	0	38	0
USA	2.910	1.594	3.129	2.981	99	3.061
Russland	1.064	123	0	0	0	0
Südafrika	182	409	1	0	1	0
Spanien	0	0	6	1	5	1
Übriges Drittland	3.245	1.080	0	0	0	0
Gesamt	30.480	23.536	6.420	6.262	744	3.556

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 2014 wurden Umsatzerlöse mit keinem (i. Vj. keinem) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2014 insgesamt 2.961 T€ (i. Vj. 1.252 T€), mit dem zweitgrößten Kunden 1.409 T€ (i. Vj. 450 T€) und mit dem drittgrößten Kunden 1.082 T€ (i. Vj. 1.619 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€	31.12.2014	31.12.2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.304	6.924
Forderungen aus Festpreisprojekten (POC-Methode)	1.401	1.811
	10.705	8.735
Wertberichtigungen	-97	-47
	10.608	8.688

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

Die zum Bilanzstichtag nach der Percentage-of-Completion-Methode bewerteten, aber noch nicht schlussabgerechneten Festpreisprojekte sind wie folgt ausgewiesen:

In T€	31.12.2014	31.12.2013
Angefallene Kosten zuzüglich Ergebnisse nicht abgerechneter Projekte	3.759	3.539
Abzüglich gestellter Abschlagsrechnungen	2.563	1.883
	1.196	1.656
Davon Forderungen aus Festpreisprojekten	1.401	1.811
Davon Verbindlichkeiten aus Festpreisprojekten	205	155

Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen:

In T€	2014	2013
Stand 1. Januar	47	40
Zuführung	51	7
Verbrauch	0	0
Auflösung	-1	0
Stand 31. Dezember	97	47

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

In T€	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.694	921
Verbindlichkeiten aus Festpreisprojekten (POC-Methode)	205	155
	3.899	1.076

Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen steht in Zusammenhang mit dem Abschluss eines Sale-and-lease-back-Geschäftes; es wird auf die Ausführungen unter „Nr. 7. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze/Leasing“ verwiesen.

13. Sonstige Vermögenswerte

In den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten sind im Wesentlichen vorausbezahlte Aufwendungen von 615 T€ (i. Vj. 344 T€), debitorische Kreditoren von 1 T€ (i. Vj. 16 T€), Forderungen aus Umsatzsteuer von 40 T€ (i. Vj. 40 T€) und sonstige Forderungen von 21 T€ (i. Vj. 17 T€) enthalten. In den langfristigen Vermögenswerten werden im Wesentlichen Mietkautionen von 71 T€ (i. Vj. 83 T€) ausgewiesen.

14. Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagespiegel für das Geschäftsjahr 2014 und für das Vorjahr dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

15. Sachanlagen

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen für das Geschäftsjahr 2014 und für das Vorjahr ist im Anlagespiegel dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

16. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen

Im Geschäftsjahr 2012 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 Software-Entwicklungstätigkeiten angestrebt. Die Anschaffungskosten beliefen sich auf insgesamt 107 T€.

Es bestanden im Geschäftsjahr 2012 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 ergeben sich keine Änderung in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung.

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.

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 01.01.2014	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2014
Gewährleistungsrisiken	30	0	0	0	30
Archivierungskosten	26	0	0	0	26
Prozesskosten	6	1	0	99	104
Gesamt	62	1	0	99	160

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€	2014	2013
Personalverpflichtungen (Urlaub, Bonus und sonstige)	2.903	2.119
Lohn- und sonstige Steuern	1.171	832
Abgrenzungen Wartung	238	210
Provisionen	185	0
Sozialversicherung	61	50
Jahresabschlusskosten	56	73
Berufsgenossenschaft	55	65
Übrige	306	311
Gesamt	4.975	3.660

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€	2014	2013
Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)	797	618
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	71	63
Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	726	555

Die Kosten für leistungsorientierte Pläne setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	2014	2013
Laufender Dienstzeitaufwand	33	33
Nettozinsaufwand *	20	21
In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne	53	54
Versicherungsmathematische Gewinne (-) /Verluste	124	-10
Verlust aus Planvermögen (ohne Zinserträge)	5	1
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	129	-9
Kosten für leistungsorientierte Pläne	182	45

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

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

In T€	2014	2013
DBO zu Beginn des Geschäftsjahres	618	643
Laufender Dienstzeitaufwand	33	33
Zinsaufwand	22	23
Neubewertung		
• Versicherungsmathematische Gewinne (-) /Verluste aufgrund der Veränderungen von demografischen Annahmen	0	0
• Versicherungsmathematische Gewinne (-) /Verluste aufgrund der Veränderungen von finanziellen Annahmen	124	-10
Zahlung für Abgeltungen	0	-71
DBO zum Ende des Geschäftsjahres	797	618

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

In T€	2014	2013
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Geschäftsjahres	63	51
Zinserträge	2	2
Neubewertung		
• Gewinne (+) /Verluste (-) aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen und -erträgen enthalten sind	-5	-1
Arbeitgeberbeiträge	11	11
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende des Geschäftsjahres	71	63

	2014	2013
Abzinsungssatz	1,8% bis 2,7%	3,5% bis 3,6%
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 0,5%

* 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.

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

Sensitivitätsanalyse

Eine Veränderung der oben genannten Grundannahmen bei Konstanzhaltung der anderen Annahmen hätte die DBO zum 31. Dezember 2014, wie nachfolgend dargestellt, erhöhend beziehungsweise mindernd beeinflusst:

Grundannahme In T€	Leistungsorientierte Verpflichtung	
	Erhöhung	Minderung
Abzinsungssatz (1% Veränderung)	-137	147
Zukünftige Rentendynamik (1% Veränderung)	30	-30
Zukünftige Einkommensdynamik (1% Veränderung)	66	-58
Zukünftige Sterblichkeit (-10%)	50	-

Am 31. Dezember 2014 lag die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen bei ca. 18 Jahren.

Die für 2015 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 100 T€ erwartet.

21. Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2014 3.738.060,00 € (i. Vj. 3.738.060,00 €) und besteht aus 3.738.060 (i. Vj. 3.738.060) 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 sei-

nem Bestand zwei neue Gratisaktien zugeteilt. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2013 gewinnberechtig.

22. Genehmigtes Kapital

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 2009). Die Gesellschaft hat im Dezember 2012 unter teilweiser Ausnutzung des zur Verfügung stehenden genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrats 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 €.

In 2014 ergaben sich keine weiteren Änderungen. Die Ermächtigung ist zum 30. April 2014 ausgelaufen.

Eigene Anteile

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

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

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

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

Die Wertpapierkennnummer für die Aktien lautet 720370, 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 Zahlungsmitteläquivalente, 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 Aufrechter-

haltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2014 und 31. Dezember 2013 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien oder Verfahren zur Überwachung der Finanzierung und zur Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen.

In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 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 Risikoexposure, 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	31.12.2014
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	71	0	0	71
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.314	1.294	0	10.608
Sonstige Vermögenswerte	16	0	0	16
Gesamt	9.401	1.294	0	10.695

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

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	31.12.2014
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt	657	554	83	1.294

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

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistung-

en 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 Cash-flow-Planung und -Überwachung.

Zum 31. Dezember 2014 weisen die Cashflows aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf:

2014 In T€	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Finanzverbindlichkeiten	600	600	1.050	0	2.250
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.898	0	0	0	3.898
Sonstige Verbindlichkeiten (vertragliche Verpflichtungen)	3.449	0	0	0	3.449
Gesamt	7.947	600	1.050	0	9.597

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

Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Marktpreisrisiko

Zinsrisikomanagement

Der Konzern finanziert sich aus dem operativen Cashflow. 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 in Frage. Zum 31. Dezember 2014 sowie zum 31. Dezember 2013 hatte der Konzern keine mit Aktienkursrisiken verbundenen Finanzinstrumente im Bestand.

Beizulegender Zeitwert

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

Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden:

In T€	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
Kredite und Forderungen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.608	8.688	10.608	8.688
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.681	6.355	5.681	6.355
Übrige finanzielle Vermögenswerte	16	31	16	31
Gesamt	16.305	15.074	16.305	15.074
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden				
Finanzverbindlichkeiten	2.250	2.850	2.250	2.850
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.898	1.076	3.898	1.076
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	3.449	2.502	3.449	2.502
Gesamt	9.597	6.428	9.597	6.428

Die Finanzverbindlichkeiten betreffen Bankdarlehen, die variabel verzinst werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

In T€	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014		
			Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	0	1.450	0	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 und im Geschäftsjahr erfolgswirksam aufgelöst wurde.

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	
	2014	2013
Aus Zinsen	20	38
Erfolgsneutral	0	0
Erfolgswirksam	0	0

Zinsen für kurzfristige Kontokorrentkonten fielen in Höhe von 60 T€ (i. Vj. 17 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 weiterer 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 2014, 53,1% (i. Vj. 57,6%).

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

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

Umsatzerlöse, die sich auf zum 31. Dezember 2014 noch nicht abgeschlossene Festpreisprojekte beziehen, betragen 2.128 T€ (i. Vj. 3.735 T€) und entsprechen den angefallenen Kosten zuzüglich des anteilig realisierbaren Gewinns.

Die Umsatzerlöse aus Fertigungsaufträgen für das Geschäftsjahr 2014 betragen insgesamt 22,5 Mio. €.

27. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt:

In T€	2014	2013
Auflösung Earn-out	1.505	0
Währungskursdifferenzen	438	11
Versicherungsentschädigungen	35	44
Mehrerlös aus Anlagenabgang	17	30
Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	14	36
Provisionserträge	8	11
Versicherungserstattungen	6	18
Skontoerträge	3	4
Auflösung von Wertberichtigungen	1	7
Übrige	85	80
Gesamt	2.112	241

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 244 T€ (i. Vj. 240 T€) erfasst (ohne Versicherungsbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Beiträge zu den gesetzlichen Rentenversicherungen betragen 1.281 T€ (i. Vj. 1.185 T€).

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

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

	2014	2013
Vollzeit	244	211

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€	2014	2013
Passive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	-16	-9
Forderungen (POC)	-230	-174
Passive latente Steuern gesamt	-246	-183
Aktive latente Steuern		
Immaterielle Vermögenswerte	715	0
Verlustvortrag	1.020	1.356
Pensionsverpflichtungen	180	145
Aktive latente Steuer gesamt	1.915	1.501
Bilanzausweis nach Saldierung		
Passive latente Steuern	-124	-83
Aktive latente Steuern	1.793	1.401

Die Aktivierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge im Geschäftsjahr 2014 betrifft unverändert die Muttergesellschaft. Im Geschäftsjahr 2014 konnten diese Verlustvorträge zum Teil genutzt werden. Die Planung geht von einem positiven steuerlichen Ergebnis in den Folgejahren aus; hierzu beitragen sollen u. a. auch der Abschluss von Ergebnisabführungsverträgen mit zwei Tochtergesellschaften. Es wird deshalb erwartet, dass die steuerlichen Verlustvorträge in den nächsten Jahren weiter abgebaut werden.

Zum 31. Dezember 2014 bestehen im Ausland steuerliche Verlustvorträge in Höhe von rd. 3,6 Mio. € (i. Vj. rd. 2,0 Mio. €), für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden, da die Voraussetzungen gemäß IAS 12 zum Bilanzierungstichtag nicht vorlagen. Für die steuerlichen Verlustvorträge im Ausland bestehen folgende zeitlichen Begrenzungen der Verlustverrechnung:

- rd. 1,8 Mio. € bis 2033 und
- rd. 1,5 Mio. € bis 2034.

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

33. Zins- und Ertragsteuerzahlungen

Im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sind folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 86 T€ (i. Vj. 34 T€), erhaltene Zinsen in Höhe von 20 T€ (i. Vj. 38 T€), gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 1.102 T€ (i. Vj. 1.062 T€) und erhaltene Ertragsteuern in Höhe von 279 T€ (i. Vj. 506 T€).

Sonstige Angaben

34. Mitglieder des Vorstands

Zu Vorständen der Gesellschaft bestellt sind:

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2014	Bestellt von/ bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
<p>Dr. Andreas Schneider-Neureither</p> <p>Dipl.-Physiker geb. 05.10.1964</p>	01.10.2009 bis 30.09.2012; 01.10.2012 bis 31.12.2015	<p>CEO</p> <p><u>Bis zum 31.03.2014:</u> - Alleiniger Vorstand der Gesellschaft</p> <p><u>Ab 01.04.2014 verantwortlich für:</u> - Unternehmensstrategie - Portfolio- & Produktstrategie - Vertrieb & Partnermanagement - Marketing - Investor Relations & Corporate Governance - Operative Bereiche</p> <p><u>Ab 01.07.2014 verantwortlich für:</u> - Unternehmensstrategie - Portfolio- & Produktstrategie - Vertrieb & Partnermanagement - Marketing - Investor Relations & Corporate Governance - Strategie- und Prozessberatung</p>	<p>Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart</p> <p>Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover</p> <p>Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover</p>
<p>Jörg Vierfuß</p> <p>Dipl.-Betriebswirt geb. 05.07.1968</p>	01.04.2014 bis 31.12.2016	<p>CFO</p> <p><u>Ab 01.04.2014 verantwortlich für:</u> - Finanzen, Controlling & Rechnungswesen - Einkauf & Steuern - Human Resources - Recht & Compliance - Administration und Verwaltung - IT</p>	Keine weiteren Mandate
<p>Henry Göttler</p> <p>MA geb. 03.12.1965</p>	01.07.2014 bis 31.12.2016	<p>COO</p> <p><u>Ab 01.07.2014 verantwortlich für:</u> - Produktmanagement - Produktmarketing - Presales - Entwicklung - Support - Quality Assurance - Professional Services</p>	Aufsichtsrat Smart Commerce SE

35. Mitglieder des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2014	Bestellt/Gewählt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien*
<p>Dr. Michael Drill</p> <p>Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG</p>	<p>Vorsitzender seit: 06.06.2014</p> <p>Stellvertretender Vorsitzender von 24.05.2012 bis 06.06.2014</p> <p>Erste Bestellung: 04.04.2011</p> <p>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</p> <p>Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG</p>	<p>Stellvertretender Vorsitzender seit: 06.06.2014</p> <p>Erste Bestellung: 01.05.2013</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt</p>	<p>Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland</p> <p>GdW Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Deutschland</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland</p>
<p>Rainer Zinow</p> <p>Senior Vice President SAP SE</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats</p> <p>Erstmals gewählt: 06.06.2014</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2015 beschließt</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>
<p>Roland Weise</p> <p>Privatier</p>	<p>Vorsitzender von: 12.11.2013 bis 06.06.2014</p> <p>Erste Bestellung: 04.11.2013</p> <p>Ausgeschieden zum: 06.06.2014</p>	<p>Keine weiteren Mandate</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 2014 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 725.121,15 €. Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2014 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

Geschäftsjahr 2014

In €	Grundgehalt	Variables Gehalt	Sachbezüge	Pensionskasse	Versicherungsleistungen	Summe
Dr. Andreas Schneider-Neureither	220.008,00	154.622,68	21.390,48	9.774,81	10.323,62	416.119,59
Jörg Vierfuß	90.000,00	51.540,89	13.823,28	0,00	2.884,89	158.249,06
Henry Göttler	90.000,00	51.540,89	8.801,36	0,00	410,25	150.752,50
Summe	400.008,00	257.704,46	44.015,12	9.774,81	13.618,76	725.121,15

Geschäftsjahr 2013

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, sowie den CFO der SNP AG, der in Personalunion Vice President Finance der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbeitrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 2.321,23 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum 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 2014 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 176 T€ (i. Vj. 125 T€ – unter Berücksichtigung IAS 19R) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Sonstige Transaktionen

Es besteht seit dem 1. Dezember 2010 ein Mietvertrag zwischen einem Vorstand und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Mit Wirkung zum 1. September 2014 wurden hierfür zwei getrennte Verträge (Büro-räume und Parkplätze) zu unveränderten Konditionen geschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2014 fielen dafür Aufwendungen von 229 T€ (i. Vj. 230 T€) an, zum 31. Dezember 2014 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten. Seit dem 1. September 2014 sowie 1. November 2014 bestehen darüber hinaus fünf neue Mietverträge zwischen einer von einem Vorstand kontrollierten Gesellschaft und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2014 fielen dafür Aufwendungen von 46 T€ (i. Vj. 0 T€) an, zum 31. Dezember 2014 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten.

Aufsichtsrat

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2014 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 60 T€ (i. Vj. 67 T€). Es bestanden keine Darle-

hensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

Geschäftsjahr 2014

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill Aufsichtsratsvorsitzender ab 06.06.2014	17.847,22	4.000,00	327,47	668,67	22.843,36
Gerhard A. Burkhardt Stellv. Vorsitzender ab 06.06.2014	12.847,23	4.000,00	0,00	668,67	17.515,90
Rainer Zinow Mitglied des Aufsichtsrats ab 06.06.2014	5.694,44	3.000,00	0,00	334,33	9.028,77
Roland Weise Aufsichtsratsvorsitzender bis 06.06.2014	8.611,83	1.000,00	869,42	334,33	10.815,58
Summe	45.000,72	12.000,00	1.196,89	2.006,00	60.203,61

Geschäftsjahr 2013

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	11.112,44
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

Die Gesellschaft hat zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder 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 Vorstandsmitglieder und leitenden Angestellten. Eine auf den Tätigkeitszeitraum 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 31.396,43 € (i. Vj. 3.048,00 €) zuzüglich Umsatzsteuer vergütet.

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 Stimmrech-

te an der SNP AG. Im Geschäftsjahr 2014 zum Stichtag 31. Dezember 2014 besaß der Aufsichtsrat Herr Dr. Michael Drill 5.500 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€	2014	2013
Innerhalb eines Jahres	1.881	1.345
Nach einem Jahr bis fünf Jahren	3.894	1.565
Nach fünf Jahren	1.591	0
	7.366	2.910

38. Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden

Während des Geschäftsjahres wurde eine Dividende für 2013 in Höhe von 297.294,24 € beschlossen und ausgeschüttet (i. Vj. 897.134,40 €). Die Dividende betrug 0,08 € je Aktie (i. Vj. 0,72 € je Aktie bzw. 0,24 € je Aktie nach Gratisaktien).

Der Hauptversammlung am 21. Mai 2015 wird eine Dividende für das Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 483.103,14 € – dies sind 0,13 € je Aktie – zur Genehmigung vorgeschlagen. Die Dividende ist im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 nicht als Schuld erfasst.

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Zum 31. Dezember 2014 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3.738.060 € und ist 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 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme. 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 Inflection Point Investments LLP, London, UK, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 29. Januar 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 28. Januar 2014 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 6,58% (das entspricht 245.949 Stimmrechten) betragen hat. 6,58% der Stimmrechte (das entspricht 245.949 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. Von diesen Stimmrechten werden 3% oder mehr direkt von der Inflection Point Investments Company Ltd gehalten.
- Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 5. Februar 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 4. Februar 2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,54% (das entspricht 132.198 Stimmrechten) betragen hat.
- Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27. Februar 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 24. Februar 2014 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,99% (das entspricht 186.643 Stimmrechten) betragen hat. 2,95% der Stimmrechte (das entspricht 110.300 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.
- Die Kabouter Management, LLC, Chicago, Illinois, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 17. Juni 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 21. März 2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,17% (das entspricht 118.617 Stimmrechten) betragen hat. 3,17% der Stimmrechte (das entspricht 118.617 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.
- Herr Peter Zaldivar, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 17. Juni 2014 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 21. März 2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,17% (das entspricht 118.617 Stimmrechten) betragen hat. 3,17% der Stimmrechte (das entspricht 118.617 Stimmrechten) sind Herrn Zaldivar gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.
- Die Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 3. Juli 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 1. Juli 2014 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,46% (das entspricht 204.013 Stimmrechten) betragen hat. 5,46% der Stimmrechte (das entspricht 204.013 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG jeweils 3% oder mehr beträgt: Allianz Institutional Investors Series SICAV.
- Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 6. November 2014 mitgeteilt, dass

ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 3. November 2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,47% (das entspricht 92.421 Stimmrechten) betragen hat. 2,47% der Stimmrechte (das entspricht 92.421 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Sonstige Angaben nach § 315a HGB

39. Prüfungs- und Beratungsgebühren

Im Geschäftsjahr betragen die Aufwendungen des Konzernprüfers für die Abschlussprüfung 57 T€ (i. Vj. 48 T€), für Steuerberatung 12 T€ (i. Vj. 9 T€) sowie für andere Beratungsleistungen 16 T€ (i. Vj. T€ 27).

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, 5. März 2015

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler



Jörg Vierfuß

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Heidelberg, 5. März 2015

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler



Jörg Vierfuß

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 2014 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, 5. März 2015

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 2014

AKTIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		133.540,00	186,2
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	47806,00		52,0
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	541.185,00	588.991,00	609,1
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	5.456.091,14		4.856,1
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	4.166.959,16		1.561,5
3. Beteiligungen	1,00	9.623.051,30	0,0
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	742.022,41		1.916,0
2. Waren	671.250,00	1.413.272,41	300,0
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.650.172,93		2.910,4
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.662.588,05		2.643,0
3. Sonstige Vermögensgegenstände	570.194,52	9.882.955,50	722,7
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		1.830.973,45	3.960,2
C. Rechnungsabgrenzungsposten		482.432,32	189,5
		23.955.215,98	19.906,9

PASSIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	3.738.060,00		3.738,1
1. Eigene Aktien	-21.882,00	3.716.178,00	-21,9
			3.716,2
II. Kapitalrücklage		7.451.959,30	7.451,9
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19,1
2. Andere Gewinnrücklagen	52.888,55	71.988,55	52,9
VI. Bilanzgewinn		2.037.907,00	327,6
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	78.156,12		70,1
2. Steuerrückstellungen	27272,00		0,0
3. Sonstige Rückstellungen	2.010.157,44	2.115.585,56	2.453,8
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.250.000,00		2.850,0
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.124.692,61		1.777,3
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.440.047,03		608,4
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	796.342,35		32,5
5. Sonstige Verbindlichkeiten	947.654,58	8.558.736,57	547,1
D. Rechnungsabgrenzungsposten		2.861,00	0,0
		23.955.215,98	19.906,9

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (HGB) vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

€	2014 €	2013 T€
1. Umsatzerlöse	18.489.257,35	12.669,5
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-1.174.020,60	1.028,2
3. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung 71.060,40 € (1,4 T€)	3.720.613,85	951,8
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	0,00	
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	2.949.701,82	46.435,0
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	9.388.678,77	7.877,8
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.393.691,21	1.263,3
6. Abschreibungen		
a) Auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	400.558,84	479,5
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 5.802,13 € (21,8 T€)	5.663.715,92	5.029,3
8. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen 712.500,00 € (955,0 T€)	712.500,00	955,0
9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	65,00	0,1
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen 222.749,87 € (124,4 T€) - davon Erträge aus der Abzinsung 0,00 € (0,0 T€)	239.480,54	160,5
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen - davon aus verbundenen Unternehmen 0,00 € (89,6 T€)	0,00	89,6
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon aus verbundenen Unternehmen 14.029,67 € (0,00 €) - davon Aufwendungen aus der Abzinsung 0,00 € (1,4 T€)	82.461,39	20,6
13. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.109.088,19	-3.638,6
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag - davon aus latenten Steuern 0,00 € (-2,1 T€)	81.796,69	-132,8
15. Sonstige Steuern	19.648,00	21,8
16. Jahresüberschuss	2.007.643,50	-3.527,7
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	30.263,50	5,3
18. Entnahmen aus Gewinnrücklagen		
a) Aus anderen Gewinnrücklagen	0,00	3.850,0
19. Einstellungen in Gewinnrücklagen		
a) In andere Gewinnrücklagen	0,00	0,0
20. Bilanzgewinn	2.037.907,00	327,6

Finanzkalender

31. März 2015	Veröffentlichung des Jahresfinanzberichts 2014
30. April 2015	Veröffentlichung des Zwischenberichts Quartal I
21. Mai 2015	Ordentliche Hauptversammlung 2015
31. Juli 2015	Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichts
30. Oktober 2015	Veröffentlichung des Zwischenberichts Quartal III
November 2015	Deutsches Eigenkapitalforum 2015

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

Kontakt Investor Relations
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.

Copyright © 2015

Impressum

Inhalt

Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO)

Jörg Vierfuß (CFO)

Henry Göttler (COO)

SNP Investor Relations

Layout & Satz

Compart Media GmbH

Druck

CM Digitaldruck Mudersbach

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

SNP Applications GmbH
Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg
Tel.: +49 6221 6425-0

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.
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

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