

## **Bericht des CEO**

Dr. Jens Amail

auf der ordentlichen Hauptversammlung der  
SNP Schneider-Neureither & Partner SE  
am 27. Juni 2024

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
verehrte Gäste,

„hallo zusammen“ auch von meiner Seite und herzlich Willkommen zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung. Ich freue mich, dass wir wieder im Rahmen einer Präsenzveranstaltung zusammenkommen, nachdem die außerordentliche Hauptversammlung im Herbst letzten Jahres aus Effizienzgründen online stattfand.

Ganz besonders freue ich mich, dass Sie unserer Einladung so zahlreich gefolgt sind. Eine Anmeldequote von über 80 Prozent des gesamten Grundkapitals belegt das starke Interesse an der SNP. Dafür herzlichen Dank.

2023 war ein gutes Jahr – für unsere Kunden, für unsere Partner, für unsere Mitarbeitenden ... und, zumindest wenn man sich die Kursentwicklung anschaut, auch für Sie – liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Auf Basis Ihrer Rückmeldung haben wir uns in diesem Jahr bewusst dafür entschieden, sämtliche Folien in deutscher Sprache aufzubereiten. Lediglich vereinzelte Schaubilder und Fachbegriffe, die sich schwierig übersetzen lassen, haben wir in englischer Sprache belassen. Herzlichen Dank für diesen Hinweis aus dem letzten Jahr – die SNP ist stark in dieser Region verankert, und wie manche von

Ihnen wissen, bin auch ich ein Kind dieser Region. Von daher ist es vollkommen richtig, auf dieser Hauptversammlung die Inhalte weitmöglichst auf Deutsch zu präsentieren. Nochmals vielen Dank an dieser Stelle.

Das vergangene Geschäftsjahr war ein Rekordjahr für die SNP:

Unsere Auftragseingänge stiegen im Jahresvergleich um 37 Prozent auf rund 266 Millionen Euro und sind damit höher als je zuvor. Dabei sind sämtliche Auftragseingänge unserem Kerngeschäft zuzurechnen. In der Vergangenheit war das nicht immer der Fall.

Erstmals erzielten wir einen Konzernumsatz von über 200 Millionen Euro. Hierbei konnten wir den Softwareanteil weiter ausbauen. Wir sind hier im Vergleich zum Vorjahr um 24 Prozent gewachsen. Der Softwareanteil am Gesamtumsatz beträgt mittlerweile 34 Prozent. Das Abarbeiten von Partner-Altverträgen verhinderte eine noch bessere Performance.

Wir steigerten das operative Ergebnis um knapp über 4 Millionen auf rund 11 Millionen Euro. Auf der nächsten Folie werde ich Ihnen zeigen, dass die tatsächlichen operativen Verbesserungen auf bereinigter Basis noch deutlicher ausgefallen sind.

Besonders erfreulich ist, dass der operative Cashflow – eine historische Schwachstelle der SNP – deutlich in den positiven Bereich drehte. Auf rund 13 Millionen Euro. Auch hier wäre die Verbesserung

noch deutlicher, wenn man spezielle Einmaleffekte aus dem vierten Quartal 2022 mitberücksichtigen würde.

Einen detaillierten Einblick über unsere finanziellen Kennzahlen wird Ihnen im Anschluss unser CFO, Andreas Röderer, geben.

Wie kurz angedeutet, möchte ich Ihnen jetzt gerne die Entwicklung des operativen Ergebnisses – des EBIT – etwas genauer darstellen:

Gemäß unserem Bilanzierungsstandard haben wir wie gesagt das operative Ergebnis um knapp über 4 Millionen auf rund 11 Millionen Euro gesteigert.

Berücksichtigt man aber darüber hinaus Einmaleffekte, würde sich eine deutlich stärkere operative Verbesserung von rund 14 Millionen Euro ergeben.

Wesentlicher Treiber der Ergebnisverbesserung ist die Umsatzsteigerung von rund 30 Millionen Euro. Darüber hinaus wirkten sich ein höherer Anteil des Softwaregeschäfts und die verbesserte Marge im Service-Segment positiv auf das Ergebnis aus.

Der hier gezeigte Anstieg des Personalaufwands geht zurück auf eine höhere Mitarbeiterzahl, Gehaltsanpassungen sowie eine höhere variable leistungsabhängige Vergütung.

Wie haben wir das gemeinsam erreicht?

Wir nutzen nach wie vor ELEVATE als operativen Handlungsrahmen. Hierbei haben insbesondere die folgenden fünf Themen wesentlich zu unserem Erfolg beigetragen:

Erstens: Wir skalieren sehr stark über unser Partnergeschäft.

Zweitens: Wir haben einen starken Fokus auf große internationale SAP-Märkte außerhalb unseres Heimatmarktes Zentraleuropa.

Drittens: Wir bedienen mit unseren Lösungen die sehr hohe Nachfrage im Bereich S/4 und RISE.

Viertens: Wir haben einen starken Fokus auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – wie wir miteinander umgehen, wie wir voneinander lernen, wie wir uns weiterentwickeln und wie wir gemeinsam wachsen.

Und fünftens haben wir einen sehr starken Fokus auf eine Reihe von operativen Verbesserungen gelegt.

Lassen Sie mich nun auf diese fünf Wachstumshebel etwas detaillierter eingehen.

Unser Partnergeschäft ist und bleibt ein zentraler Wachstumshebel.

Im Jahr 2022 hielten sich das Wachstum im Direkt- und Partnergeschäft in etwa die Waage.

Im Jahr 2023 ist der Auftragseingang über Partner um 51 Prozent gewachsen. Damit hat sich unser indirektes Geschäft deutlich dynamischer entwickelt als unser Direktkunden-Geschäft.

Mittlerweile setzen 17 der gemäß Gartner Top-20-SAP-Systemintegratoren auf eine Zusammenarbeit mit SNP.

Auf der einen Seite hilft uns das, global zu skalieren. Auf der anderen Seite ist das natürlich auch eine Markt-Rückmeldung zur Qualität unserer Software-Plattform. Alle diese globalen Unternehmen – wie eine IBM, EY oder Accenture – die haben alle Wahlmöglichkeiten und entscheiden sich für eine Partnerschaft mit der SNP.

Auf unserer Kunden- und Partnerveranstaltung – der Transformation World – begrüßten wir letzte Woche mehr als 700 Partner in Heidelberg.

Unsere Partner können Datenmigrationsprojekte immer mehr eigenständig liefern – auf Basis unserer Software. Zum Beispiel die All-for-One im Mittelstand, Accenture im Großkundenbereich insbesondere in der DACH-Region oder Fujitsu in Japan.

Außerdem wachsen wir zunehmend mit sogenannten “Technologiepartnern”. Hier verfolgen wir zwei Ziele: Wir wollen zum einen den funktionalen Umfang unserer Migrationslösungen erweitern. Und zum anderen wollen wir Kunden und Systemintegratoren die Arbeit mit unserer Software erleichtern.

In Ergänzung zu den Fortschritten im Partnergeschäft erzielten wir ein starkes internationales Wachstum.

Unsere traditionell größte Region ist unser Heimatmarkt in Zentraleuropa. Auch hier sind wir letztes Jahr stark gewachsen und erzielen weiterhin mehr als die Hälfte des Auftragseingangs.

International sind wir aber noch stärker gewachsen – insbesondere in den größten IT-Märkten der Welt: in Nordamerika legten wir um 138 Prozent zu; im Vereinigten Königreich und Irland lag der Zuwachs bei 81 Prozent.

Auch in Lateinamerika sind wir überproportional gewachsen. Hier werden wir uns in Zukunft noch stärker auf die beiden großen SAP-Märkte Brasilien und Mexico konzentrieren.

Einzig die Region Asien-Pazifik war leicht rückläufig. Hier haben wir im zweiten Halbjahr 2023 Anpassungen auf Prozess- und Managementebene vorgenommen, die uns zuversichtlich für die weitere Entwicklung stimmen.

Wie mache von Ihnen wissen, kenne ich die Region persönlich relativ gut, und ich kann Ihnen versichern, dass Asien-Pazifik weiterhin ein wichtiger Wachstumsmarkt für die SNP ist.

Wie ich bereits bei verschiedenen Gelegenheiten gesagt habe, bin ich absolut begeistert von meinen Kolleginnen und Kollegen.

Ich bin der festen Überzeugung, dass wir als Unternehmen nur dann erfolgreich sind, wenn jedes einzelne Team-Mitglied erfolgreich ist. Und umgekehrt sind wir nur individuell erfolgreich, wenn das Gesamt-Unternehmen erfolgreich ist.

Auch aus gutem Grund lautete das Motto unserer Transformation World „Winning together“. Das Team SNP kann nur gemeinsam gewinnen ... und das Team SNP gewinnt nur dann, wenn unsere Kunden und Partner gewinnen.

Wie wir auch gerade bei der Europameisterschaft sehen, ist jeder Erfolg das Ergebnis einer Team-Leistung.

Lassen Sie mich deshalb auch an dieser Stelle der gesamten SNP-Mannschaft meinen herzlichen Dank aussprechen – meinen Dank für den unermüdlichen Einsatz, für die vielen Extra-Meilen und für die exzellente globale Zusammenarbeit.

Wir haben auch Ende 2023 wieder eine Befragung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen deutliche verbesserte Werte innerhalb der gesamten SNP-Gruppe – länder- und funktionsübergreifend.

Das zeigt sich zusammengefasst am sogenannten „Commitment-Index“. Dieser setzt sich zusammen aus Kriterien wie Identifikation, Motivationsklima sowie der Bewertung der SNP-Leistungs- und Zukunftsfähigkeit. Hier haben wir uns sehr deutlich verbessert und



stehen mittlerweile auch im nationalen und internationalen Vergleich sehr gut da.

Die Umfrage zeigt darüber hinaus auch im Detail, dass sich das Team mit dem eingeschlagenen Weg identifiziert und dass das wechselseitige Vertrauen über alle Ebenen hinweg weiter wächst.

Unser zentraler Partner bleibt unverändert die SAP. Die Besetzung unseres neuen Aufsichtsrats mit Peter Maier sowie die starke Teilnahme von SAP-Vertretern an der Transformation World in der vergangenen Woche sind gute Indikatoren für die enge Partnerschaft.

Wir haben mit der SAP ein gemeinsames Ziel: Die Einführungsrate von S/4HANA und RISE weiter zu erhöhen.

S/4- und RISE-Migrationen machen inzwischen mehr als die Hälfte unseres Geschäfts aus.

Ich war vorletzte Woche auf der Sapphire in Barcelona, und ich habe noch keinen Kunden getroffen, der nicht absolut überzeugt ist von den Vorteilen, die S/4 und RISE bieten.

Ich habe allerdings bereits einige Kunden kennengelernt, die noch unsicher sind, wie sie am besten von ihrer heutigen Applikationslandschaft nach S/4 und RISE kommen.

Für den Migrationsweg – wie komm ich am besten von A nach B sozusagen – für diesen Migrationsweg sehen wir mittlerweile eine wachsende Nachfrage nach selektiver Datenmigration.

Die vergleichsweise einfachen Migrationen wurden bereits umgesetzt ... und was wir jetzt am Markt sehen, sind komplexere Szenarien.

Und das liegt natürlich genau im Kern unseres Kompetenzbereichs ... das ist absolut unser Spezialgebiet. Und genau das ist der Grund, warum wir eine so starke Nachfrage nach unseren Lösungen sehen.

Mit unserer Software-Plattform ermöglichen wir die Migration nach S/4 und RISE mit größtmöglicher Geschwindigkeit, Effizienz, Planbarkeit und Sicherheit.

Darüber hinaus haben wir gemeinsam viel in unsere internen Prozesse investiert.

Hier haben wir mit viel Energie einen starken Fokus nicht nur auf die Definition und Beschreibung der Prozesse gelegt ... sondern vor allem auf die tatsächliche Umsetzung. Und dieser Fokus auf die Umsetzung macht am Ende des Tages den Unterschied.

Wir verbesserten unsere Planungsprozesse, was uns im Ergebnis zu einer besseren Linearität und erhöhter Prognosequalität geführt hat. So konnten wir letztes Jahr unsere Prognose – nach zweimaliger unterjähriger Anhebung – am Jahresende erfüllen und sogar übertreffen.

Daneben haben wir unsere Prozesse stärker am Thema Software ausgerichtet, beispielsweise bei Themen wie Bonus-Modellen, Angebotsgestaltung oder Preisfindung.

Beim Thema Auftrags- und Vertragsmanagement haben wir interne Freigabeprozesse optimiert, klare Zahlungsziele in die Vertragskonditionen eingebaut; und besonders entscheidend: keine Partner-Verträge ohne definierten Endkunden geschlossen.

Im Bereich Marketing haben wir uns fokussiert auf den Ausbau der Presse- und Medienarbeit, die Weiterentwicklung unserer Marke und die Neukundengewinnung – und alles immer mit dem Blick auf die Weiterentwicklung unseres Partnergeschäftes.

Im Leitungsmodell – dem sogenannten Governance-System – sind wir in das dualistische Modell mit Vorstand und Aufsichtsrat zurückgekehrt. Diese in Deutschland übliche Form der Unternehmensführung gibt uns die notwendige Klarheit und eindeutige Zuordnung von Verantwortlichkeiten.

Die operativen Fortschritte und die gewonnene Stabilität führten auch dazu, dass sich unser Aktienkurs positiv entwickelt hat.

In den letzten sieben Quartalen hat sich unsere Marktkapitalisierung mehr als verdreifacht. Die Rendite im Gesamtjahr 2023 betrug rund 59 Prozent.

Der Aktienkurs war auch stark beeinflusst vom Übernahmeangebot von Herrn Marguerre, welches in einem ersten Schritt über die Octapharma AG abgewickelt wurde.

Mittlerweile hält Wolfgang Marguerre knapp 64 Prozent der Aktien im Direktbesitz. Der Streubesitz reduzierte sich auf 36 Prozent.

Was mich persönlich sehr gefreut hat ist, dass sich die überwiegende Mehrheit der Kleinaktionäre – darunter auch viele von Ihnen, und darunter auch ich selbst – dass die meisten Kleinaktionäre sich entschieden haben, ihre Aktien nicht zu verkaufen, weil wir gemeinsam an die Zukunft der SNP glauben.

Dafür möchte ich mich an dieser Stelle ganz herzlich bedanken.

Ich versichere Ihnen, dass wir in allen zu treffenden Entscheidungen stets das Firmenwohl und die weitere erfolgreiche Entwicklung der SNP im Blick haben.

Dazu zählt auch unser Vorschlag zur Beilegung der langjährigen und sehr teuren Rechtsstreitigkeiten mit der Erbengemeinschaft nach Andreas Schneider-Neureither, dem Gründer unserer Gesellschaft.

Die mit seiner Frau, Tatiana Schneider-Neureither, geschlossene Vereinbarung würde es ermöglichen, die Rechtsstreitigkeiten für die SNP beizulegen und den Fokus voll und ganz auf das operative Geschäft sowie den Erfolg unserer Kunden und Partner zu richten.

Außerdem ergäbe sich ein positiver Ergebniseffekt von etwa 3 Mio. Euro.

Frau Schneider-Neureither ist heute hier bei uns; wie Du weißt, Tatiana, fühle ich mich Dir und der Vision von Andreas sehr verbunden. Und ich möchte mich ausdrücklich bei Dir persönlich bedanken, dass Du hier gemeinsam mit uns versuchst, eine positive Lösung zu finden.

Diese Vereinbarung ist nur mit ihrer Zustimmung – liebe Aktionärinnen und Aktionäre – rechtskräftig. Ich möchte Sie von ganzem Herzen bitten, diesen Vorschlag zu unterstützen. Ich möchte Ihnen ausdrücklich versichern, dass wir hier für alle Beteiligten und insbesondere für die SNP einen guten und fairen Kompromiss gefunden haben.

Wenn Sie hier zustimmen, können wir weitere Kosten für die Gesellschaft vermeiden, und wir können uns ab sofort ausschließlich auf unsere gemeinsame Zukunft konzentrieren.

Um für die langfristige Zukunft gut gerüstet zu sein, haben wir in den letzten sechs Monaten viel in unsere Strategie investiert.

Bereits heute sind wir in einem robusten und nachhaltig wachsenden Markt exzellent positioniert. Und der starke Rückenwind aus S4 und RISE wird noch mindestens fünf bis acht Jahre anhalten.

Darüber hinaus ist bei allen operativen Themen, die uns 2023 beschäftigt haben, das Potential noch nicht voll ausgeschöpft.

Jetzt integrieren wir unseren operativen Handlungsrahmen ELEAVATE in eine ganzheitliche Strategie. Diese beinhaltet zudem eine Vision, eine Mission, die Etablierung unserer Werte sowie einen Prozess zur operativen Verankerung der Strategie.

Wir planen für Jahr 2025, dass jeder Mitarbeitende über konkrete Ziele und Maßnahmen genau versteht, welchen Beitrag er oder sie zum Erfolg der SNP leisten kann.

Im Zentrum unserer Strategie steht eine gemeinsame Vision, die wir in den letzten Monaten mit dem gesamten Team auf allen Arbeitsebenen und über sämtliche Funktionen hinweg entwickelt haben. Hierbei haben wir auch die Rückmeldung unserer wichtigsten strategischen Partner eingebaut.

Diese Vision baut auf unseren heutigen Kernkompetenzen auf – auf unseren Stärken, unserer Technologie, und unserer Bluefield-Methodik.

Wir befinden uns in einer sehr positiven Ausgangssituation, weil Transformationen für Unternehmen immer relevanter werden. Unsere Kunden müssen immer häufiger Transformationen durchführen, um auf die hohe Marktdynamik reagieren zu können.

Das heißt für uns, dass wir Unternehmen dabei helfen müssen, agiler zu werden.

Darüber hinaus werden Unternehmensdaten zukünftig nicht mehr ausschließlich in SAP-Tabellen gespeichert.

Beide Entwicklungen bieten für uns die riesige Chance, die Marktkategorie, die wir kreiert haben, weiter auszubauen und – auch langfristig – weiter profitabel zu wachsen.

Daher haben wir unsere Vision erweitert – und wir positionieren uns als starken Partner für Kunden, die ihre datenbasierten Transformationsfähigkeiten und ihre Unternehmensagilität verbessern möchten.

Was heißt das jetzt für die Architektur unserer Software?

Hier haben wir auf der Transformation World unsere neue Plattform-Architektur Kyano vorgestellt. Die Reaktionen unserer Kunden und Partner war sehr positiv und wir freuen uns auf dieser Basis, unser Softwaregeschäft in Zukunft weiter ausbauen zu können.

Hinsichtlich der neuen Plattform möchte ich an dieser Stelle nicht zu tief in die technischen Details eintauchen.

Lassen Sie mich nur so viel sagen, dass wir es

Erstens: für unsere Partner noch einfacher machen mit unserer Plattform zu arbeiten.

Zweitens: Wir in Zukunft flexibler sein werden, was das Thema Quell- und Zielsysteme angeht. Hier fokussieren wir uns in einem ersten Schritt auf die Migration von Nicht-SAP-Quellsystemen nach SAP.

Drittens werden wir unseren Kunden Lösungen anbieten, um ihre Unternehmensagilität zu messen, zu bewerten und weiter zu optimieren.

Und viertens werden wir die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz noch stärker für unsere Plattform nutzen.

Wir haben Kyano wie gesagt letzte Woche auf unserer Transformation World vorgestellt.

Zu der Veranstaltung im SNP dome in Heidelberg kamen über 1.500 Kunden, Partner, Investoren und Analysten aus mehr als 50 Ländern – und es freut mich sehr, dass ich einige von Ihnen auch heute hier wieder treffen darf.

Der zweitägige Kongress fand bereits zum zehnten Mal statt und entwickelt sich mehr und mehr zu einem globalen Netzwerktreffen unterschiedlicher Akteure aus dem Umfeld der SAP-Daten und darüber hinaus.



Neben vielen Innovations- und Technologithemen haben wir auch dem Thema Nachhaltigkeit viel Raum geboten.

Hierbei hat es mich besonders gefreut, dass – wie sie auch auf den Bildern sehen – das Thema Diversität auch deutlich auf der Agenda und durch exzellente externe und interne Sprecherinnen reflektiert wurde.

Beim Thema Diversität haben wir uns zudem verpflichtet, bis zum Jahr 2028 den Anteil von weiblichen Führungskräften in der ersten Führungsebene auf mindestens 30 Prozent zu erhöhen

Zum Abschluss noch ein Blick auf unsere Prognose für das Jahr 2024.

Wir wollen weiter stark und gesund wachsen und zunehmend profitabler werden.

Wir sind auch, wie viele von Ihnen wissen, mit starkem Umsatzwachstum und gutem Cash Flow in das neue Jahr gestartet.

Mein Vorstandskollege Andreas Röderer wird Ihnen im Anschluss weitere Details zum ersten Quartal geben.

Von mir an dieser Stelle nur so viel: Wir werden mit den Halbjahreszahlen unsere Prognose nochmals anschauen und neu bewerten.

Zum Schluss von meiner Seite nochmals ein herzliches Dankeschön.  
Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen, und vielen Dank, dass Sie so  
zahlreich erschienen sind.

Ich freue mich auf Ihre Fragen und übergebe das Wort an meinen  
Vorstandskollegen, Andreas Röderer.

Herzlichen Dank.