

Rede des CEO

Dr. Jens Amail

auf der ordentlichen Hauptversammlung der
SNP Schneider-Neureither & Partner SE
am 30. Juni 2025

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

ich begrüße Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung
2025.

In den beiden Vorjahren sind wir jeweils in Präsenz
zusammengekommen. Denn für uns als Unternehmen und für mich als
CEO war und ist der persönliche Kontakt mit Ihnen sehr wichtig und
wertvoll.

Wie von Herrn Dr. Biesinger bereits ausgeführt, haben wir uns für
diese Hauptversammlung ganz bewusst für ein virtuelles Format
entschieden.

Lassen Sie mich Ihnen die Gründe kurz darlegen:

Im Gegensatz zu einem physischen Treffen gestaltet sich die Logistik
und Vorbereitung einer virtuellen Hauptversammlung natürlich etwas
einfacher und weniger personalintensiv.

Dieser Aspekt ist dieses Jahr besonders ins Gewicht gefallen, da wir
erst am Freitag die Transformation World beendet haben, unsere
jährliche Kunden- und Partnerkonferenz. Dies hat den vollen Fokus
von vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erfordert.

Schließlich sprachen Fokus und Umfang der heutigen Tagesordnung aus Effizienzgründen für eine Online-Veranstaltung.

Herzlichen Dank für Ihr Verständnis.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

das vergangene Geschäftsjahr war ein erneutes Rekordjahr für die SNP – mit einem starken Wachstum und deutlichen Verbesserungen bei EBIT und Cash Flow.

Der Auftragseingang legte auf über 310 Millionen Euro zu. Zu diesem Wachstum trugen alle Regionen bei, in denen wir tätig sind.

Der Konzernumsatz erreichte erstmals rund 255 Millionen Euro. Die Steigerung ist auf Wachstum in allen drei Segmenten zurückzuführen – Software, Services und bei der EXA.

Sowohl bei Auftragseingang als auch beim Umsatz sind wir in unserem Softwaregeschäft deutlich überproportional gewachsen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz ist weiterhin deutlich größer als 1.

Das EBIT verbesserte sich auf 28,6 Millionen Euro, der Cashflow auf 40,8 Millionen Euro.

Die positive EBIT-Entwicklung wurde in erster Linie durch eine Umsatzsteigerung von mehr als 51 Millionen Euro getrieben.

Nach massivem Gegenwind auf der Währungsseite im Jahr 2023, hatten wir 2024 hier einen positiven Effekt von ca. 1,1 Millionen Euro.

Einmaleffekte belasteten das Ergebnis in Summe mit minus 3,4 Millionen Euro – trotz des positiven Effektes von 3,6 Millionen Euro aus der Auflösung von Rückstellungen infolge der Beilegung der Rechtsstreitigkeiten mit der Erbengemeinschaft unseres Gründers, Andreas Schneider-Neureither, für die SNP.

Der Anstieg des Personalaufwands geht zurück auf eine höhere Mitarbeiterzahl und Gehaltsanpassungen, und die Betriebskosten sind prozentual deutlich geringer gestiegen als der Umsatz.

In Summe führte das zu einem EBIT-Wachstum von 157% gegenüber dem Vorjahr.

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

2024 war zudem geprägt von Fortschritten bei allen zentralen Wachstumshebeln, die sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert haben.

Erstens: Wir skalieren nach wie vor sehr stark über unser Partnergeschäft.

Zweitens: Wir konzentrieren uns weiterhin auf die Verbesserung unserer operativen Prozesse und Abläufe.

Drittens: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Kultur von SNP machen den entscheidenden Unterschied im Markt – das ist uns voll bewusst, und wir werden hier nach wie vor viel investieren.

Viertens: Wir haben unsere internationale Präsenz weiter ausgebaut.

Und fünftens stößt unser Lösungsangebot im Bereich S/4 und RISE unverändert auf eine große Nachfrage.

Lassen Sie mich auf die hier gezeigten Wachstumshebel etwas detaillierter eingehen.

Der weitere Ausbau unseres Ökosystems ist eine zentrale Priorität von SNP.

Wir sind sehr dankbar für das Vertrauen, das uns viele Partner entgegenbringen – von den 20 größten SAP-Systemintegratoren arbeiten 17 eng mit der SNP zusammen.

Knapp die Hälfte unserer Auftragseingänge erzielen wir inzwischen über Partner wie beispielsweise Accenture, Deloitte, IBM oder PWC. Den Umsatz im Partnergeschäft konnten wir im Vergleich zum Vorjahr um 51% steigern.

Die Anzahl der in Partnerorganisationen auf unserer Plattform und Methodik ausgebildeten Beraterinnen und Berater ist um 75% gestiegen. Dies ist ein zentraler Baustein unserer Strategie und hilft uns nachhaltig, die Marktnachfrage zu bedienen und den Fokus stärker auf die Softwareentwicklung zu legen.

Auf unserer Seite investieren wir erheblich in die Weiterentwicklung unserer Softwareplattform Kyano, um es Partnern noch einfacher zu machen, unsere Lösungen einzusetzen.

Wir haben weiterhin viel Energie in operative Verbesserungen investiert.

Im Bereich Organisationsentwicklung haben wir beispielsweise in der Matrix Zentralfunktionen wie Personal und Finanzen weiter globalisiert, wohingegen marktnahe Funktion wie Services oder Pre-sales weiterhin in der ersten Berichtslinie in den Regionen verankert sind.

Um das Geschäft mit unserer neuen Software-Plattform Kyano weiter zu entwickeln, haben wir unser Kompensationsmodell im Vertrieb angepasst und in ein neues Preismodell investiert.

Darüber hinaus sind wir gerade dabei, unsere Prozesse auf dem Gebiet von Beschaffung und Lieferantenmanagement zu optimieren.

Im Services-Bereich haben wir zusätzliche globale Standards entwickelt und bauen die Lieferkapazitäten in Kompetenzzentren wie der Slowakei und Indien weiter aus.

Wie bereits erwähnt, konnten wir 2024 zudem die Rechtsstreitigkeiten mit der Erbgemeinschaft unseres Gründers, Andreas Schneider-Neureither, für die SNP beilegen.

Im vergangenen Jahr hatte ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, von den Ergebnissen unserer Befragung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Jahr 2023 berichtet. Wir erzielten damals deutlich verbesserte Zustimmungswerte innerhalb der gesamten SNP-Gruppe.

Eine der zentralen Folgemaßnahmen aus der Befragung ist ein deutlich verstärkter Fokus auf das Thema Mitarbeiterentwicklung. Hier haben wir einen neuen Prozess zur Identifikation und Förderung von Talenten auf allen Ebenen eingeführt.

Darüber hinaus bleibt das Engagement für soziale und gesellschaftliche Initiativen ein wichtiger Bestandteil unserer Kultur, mit einer Vielzahl von globalen und lokalen Maßnahmen. Hier auf der Folie sehen Sie beispielsweise eine Spendenaktion zum Schutz der Mauersegler, dem Wappentier aus unserem Logo.

Für den Herbst dieses Jahres planen wir eine erneute globale Mitarbeiterbefragung, um bestehende Initiativen zu justieren und neue Maßnahmen abzuleiten.

An dieser Stelle möchte ich der gesamten SNP-Mannschaft meinen herzlichen Dank aussprechen – für ihren unermüdlichen Fokus auf den Erfolg unserer Kunden und Partner sowie die exzellente globale Zusammenarbeit.

Neben den Fortschritten im Partnergeschäft haben wir unser internationales Geschäft weiter ausgebaut.

Wir sind wie gesagt global in allen SNP-Regionen gegenüber dem Vorjahr gewachsen.

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

Das stärkste Wachstum erzielten wir in zwei der größten IT-Märkte der Welt – in Nordamerika legten wir um 23 Prozent zu; in der Region NEMEA (dem Vereinigten Königreich, Irland, Nordeuropa, dem Nahen Osten und Afrika) ... hier lag der Zuwachs sogar bei 43 Prozent. Da beide Regionen im Vorjahr bereits am stärksten gewachsen sind, zeigt sich hier eine nachhaltige Geschäftsentwicklung.

In unseren sogenannten strategischen Märkten – in Mexiko, Brasilien, Frankreich, Nordeuropa und dem Nahen Osten – konnten wir unser Geschäft mehr als verdoppeln.

Unsere verstärkte internationale Ausrichtung hat sich auch in der Agenda unserer Transformation World vergangene Woche widerspiegelt, mit Präsentationen beispielsweise von Northrop Grumman, Adobe, Pfizer, Raizen, TE Connectivity und vielen anderen internationalen Kunden.

Unverändert stabil ist die Nachfrage nach unseren Lösungen im Bereich S/4 und RISE-Migrationen. Diese machen mehr als die Hälfte unseres Geschäfts aus.

In diesem Bereich gehen wir auch in den nächsten Jahren von einer positiven Geschäftsentwicklung aus.

Ich möchte hier aber betonen, dass wir in unseren anderen Geschäftsfeldern sogar leicht stärker gewachsen sind – beispielsweise durch Migrationen aufgrund von M&A-Aktivitäten unserer Kunden.

Lassen Sie mich nun – ohne zu tief in die technischen Details eintauchen zu wollen – auf unsere neue Softwareplattform Kyano eingehen. Diese integriert zunächst unsere bestehenden Lösungen für Datenmigration und -management, und ist darüber hinaus die Plattform für weitere Innovationen und eine stärkere Partnerintegration.

Nach der Ankündigung von Kyano auf der Transformation World 2024, haben wir mittlerweile unser gesamtes Produktportfolio auf der neuen Plattform auf den Markt gebracht.

Wir untergliedern unser Portfolio in drei Bereiche, auf die ich hier kurz eingehen möchte.

Mit „Kyano Move“ adressieren wir den Kern unseres Geschäftes: Datenmigrationen, Integrationen, Optimierungen und Modernisierungen.

Dies beinhaltet für SAP-zu-SAP Migrationen unsere bereits bewährte und etablierte Software CrystalBridge, die wir auch künftig kontinuierlich weiterentwickeln werden.

Daneben ist auch „Kyano Crossway“ ein Bestandteil von Kyano Move, unsere neue Lösung für die Migration von Nicht-SAP- zu SAP-Systemen. Dazu haben wir im Jahr 2024 mit dem amerikanischen Unternehmen Northrop Grumman zusammengearbeitet, die eine Vielzahl von „Costpoint“- Systemen haben und diese nach SAP S/4HANA überführen.

Zum Jahresstart 2025 konnten wir dieses Entwicklungsprojekt erfolgreich abschließen und die Lösung anschließend zu einem eigenen Produkt weiterentwickeln. Im weiteren fokussieren wir uns nun darauf, weitere Nicht-SAP Quellsysteme zu unserer Lösung „Kyano Crossway“ hinzuzufügen.

Mit Kyano Foundation ermöglichen wir Unternehmen, kontinuierlich eine aktuelle Übersicht über ihre Unternehmensdaten zu haben, um jederzeit für die nächste Transformation vorbereitet zu sein.

Und in „Kyano Manage“ bündeln wir unserer Lösungen für Validierung, Testdaten-Generierung, Archivierung und Stilllegung.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die SNP ist derzeit in der stärksten Phase ihrer über 30-jährigen Firmengeschichte.

Auf dieser Basis betrachten wir die Partnerschaft mit Carlyle als konsequenten und erforderlichen Schritt, um das nächste Kapitel in der Wachstumsstory der SNP aufzuschlagen.

Diese Entscheidung trafen wir in voller Übereinstimmung mit unserem bisherigen Ankerinvestor, Herrn Wolfgang Marguerre, dem ich an dieser Stelle für seine Unterstützung und sein Vertrauen in den vergangenen Jahren sehr herzlich danken möchte.

Carlyle ist eine der größten globalen Investmentfirmen mit mehr als 450 Milliarden Dollar an verwaltetem Vermögen und 275 aktiven Portfoliounternehmen.

Sie sind voll von unserer Strategie überzeugt und werden uns helfen, weiter global zu skalieren.

Mit der strategischen Unterstützung von Carlyle können unsere Partner und Kunden weiterhin auf uns zählen – als langfristigen, zuverlässigen und vor allem unabhängigen Partner!

Die operativen Fortschritte spiegeln sich klar in der Bewertung der SNP-Aktie. Die Marktkapitalisierung hat sich seit Ende 2022 auf knapp über 450 Mio. € mehr als vervierfacht.

Wie Sie in dem Schaubild auch sehen, hatten wir 2023 ein Übernahmeangebot von 33,5 Euro, das wir als Vorstand neutral bewertet haben, unsere Aktien aber nicht verkauft haben. Das Übernahmeangebot von Carlyle in Höhe von 61 Euro unterstützen wir voll und ganz, und wir haben unsere persönlichen Aktien dann auch zu diesem Preis verkauft.

Eine wichtige Grundlage unserer erfolgreichen Entwicklung war auch die vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unserem Aufsichtsrat.

An dieser Stelle möchte ich Karl Biesinger und Thorsten Grenz für ihren langjährigen und wertvollen Einsatz danken. Ihr habt die vergangenen Jahre entscheidend mitgeprägt und der SNP in vielen herausfordernden Situationen stets mit Rat und Tat zur Seite gestanden. Dafür auch an dieser Stelle herzlichen Dank.

Darüber hinaus auch ein großes Dankeschön an Peter Maier für die erfolgreiche Zusammenarbeit in den letzten beiden Jahren und das

fortgesetzte Vertrauen. Peter Maier wird auch zukünftig Mitglied unseres Aufsichtsrats sein. Auch hierfür an dieser Stelle herzlichen Dank.

Zum Abschluss möchte ich unsere Prognose für das laufende Jahr aufzeigen. Mit Vorlage unserer Zahlen zum ersten Quartal haben wir unsere Prognose bestätigt. Wir wollen weiterhin gesund wachsen und profitabler werden.

Ich möchte mich ganz persönlich bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung über viele Jahre hinweg bedanken.

Unsere neue Eigentümerstruktur und die Pläne mit Carlyle haben die Vorzeichen für die nächsten Monate und Jahre in vielerlei Hinsicht geändert. Ich kann Ihnen aber versichern, dass ich den Austausch mit Ihnen immer sehr geschätzt habe.

Daher wäre es mir eine Herzensangelegenheit, wenn wir dies in der einen oder anderen Form fortsetzen könnten und Sie – auch unter veränderten Rahmenbedingungen – der SNP und den Menschen dahinter weiterhin verbunden bleiben.

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

Danke!