

Einzelabschluss | 2013

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (im Folgenden auch „SNP“, „SNP AG“ oder „Gesellschaft“ genannt)

Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

Marktposition und Geschäftsmodell der SNP AG

SNP – The Transformation Company

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

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

Die Kunden von SNP – Unternehmen im Wandel

Die Notwendigkeit des Wandels von und in Unternehmen ist das Ergebnis neuer interner oder externer Anforderungen: Reorganisationen und regionale Unterschiede innerhalb eines Unternehmens erfordern angepasste Geschäftsprozesse und Strukturen. Diese Dynamik zeigt sich auch in kurzfristigen Entscheidungen über Zukäufe neuer Unternehmensbereiche. Darüber hinaus gilt es Strukturen und Systeme zu vereinfachen, um beispielsweise Kosten zu senken oder wettbewerbsrechtlichen Anforderungen zu genügen.

Werden dagegen Geschäftsfelder aufgegeben, so hat dies meist den Verkauf oder die Schließung von Unternehmensbereichen zur Folge. Genauso reagieren Organisationen auf veränderte Marktbedingungen oft mit einer Umstrukturierung oder Reorganisation. So müssen beispielsweise bei Insolvenzen von Unternehmen einzelne Bereiche sauber aus der Gruppe ausgegliedert werden. Kurzum: Ein sich rasch ändernder Wettbewerb verlangt eine schnelle Reaktion der Unternehmen. Die IT-Abteilung des Unternehmens steht dabei vor der Aufgabe, diese Veränderungen in den IT-Systemen darzustellen und die ERP-Landschaft entsprechend zu transformieren, um sie den neuen Anforderungen anzupassen. Dies gelingt, indem Systeme und Strukturen zusammengebracht, getrennt oder in einer bestehenden Umgebung geändert werden.

Standardisierte Lösungen für Unternehmenstransformationen

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

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

Geschäftsbereich Professional Services

Die Beratungs- und Schulungsdienstleistungen von SNP haben das Ziel, Veränderungsprozesse in Unter-

nehmen noch besser zu planen und umzusetzen. Die im Rahmen dieser Beratungsdienstleistungen gesammelten Erfahrungen dienen SNP als Innovationstreiber für die Entwicklung neuer Transformationswerkzeuge und die Verfeinerung bereits bestehender Tools und Prozesse.

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

■ **Business Landscape Optimization (BLO)**

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

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

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

■ **Business Landscape Management (BLM)**

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

■ **SNP Academy**

Das umfangreiche Schulungsangebot von SNP richtet sich an Kunden und Partner, die mit SNP-Produkten arbeiten möchten. SNP bietet für die Bereiche SNP Transformation Backbone, SNP Business Landscape Transformation, SNP Business Landscape Manage-

ment, 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 AG das Wissen und die Erfahrung aus gut 2.500 Transformationsprojekten in einer Lösung gebündelt: SNP Transformation Backbone, die weltweit erste Standardsoftware, die ERP-Transformationen ganzheitlich und automatisiert unterstützt. SNP Transformation Backbone ...

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

Drei typische Schritte charakterisieren dabei eine erfolgreiche Transformation:

■ **SNP System Scan:**

Transformationsbedarf ermitteln

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

■ **SNP Analysis:**

Migrationsstrategie planen

Mit SNP Analysis werden das Projektvorhaben konkretisiert und organisatorische sowie technische Rahmenbedingungen geklärt. Des Weiteren wird die Systemlandschaft darin grafisch abgebildet. Per Drag-and-drop-Technik können verschiedene Transformationsszenarien durchgespielt werden. Der Kunde wird

darüber hinaus über die Durchführbarkeit und die Kosten der Transformation informiert. Nach Planung des Projektvorgehens werden tieferegehende Analysen vorgenommen und automatisch Arbeitsvorräte sowie Transformationsregeln generiert.

■ **SNP Project Cockpit:
Transformation durchführen**

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

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

SNP Data Provisioning and Masking

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

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

SNP Data Provisioning and Masking hilft Unternehmen, Entwicklungs- und Veränderungsprozesse entscheidend zu verkürzen, ermöglicht kostengünstigere Test- und Trainingsszenarien und schützt gleichzeitig sensible Kunden- und Produktdaten vor internem und externem

Missbrauch – flexibel, schnell und mit geringem Aufwand. SNP Data Provisioning and Masking ist Bestandteil der Lösung SNP Transformation Backbone.

SAP® Solution Manager – Ergänzungen

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

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

SNP Dragoman

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

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

Vertrieb

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

Die verfolgte Internationalisierungsstrategie des SNP-Konzerns basiert maßgeblich auf einem neuen Partner-,

Lizenz- und Wartungsmodell sowie auf der guten Reputation durch zahlreiche internationale Projekte und namenhafte Kunden.

Konzernstruktur & Akquisitionen

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

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

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

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

Steuerungsgrößen

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

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

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

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

Deutscher ITK-Markt entwickelte sich 2013 verhalten

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

gen erhöhten sich ebenfalls deutlich um 3,4% auf 510 Mrd. €. Dabei erwies sich die Digitalisierung besonders in den Schwellenländern als bedeutender Wachstums- und Jobmotor. So wird für Indien ein Plus von 11% prognostiziert, Brasilien kommt auf 9,1% knapp vor China mit 8,7%.

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

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

Bedeutung der Informationstechnologie als Wachstumstreiber nimmt zu

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

dann zu Rationalisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen gezwungen werden. Wesentliche Triebkraft für die Veränderung ist jedoch immer das Streben nach stetiger Effizienzverbesserung, um als Unternehmen im Wettbewerb um globalisierte Märkte bestehen zu können.

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

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

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

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

Geschäftsverlauf und Ergebnisentwicklung

Umsatz- und Ertrag blieben hinter den Erwartungen zurück

Die für das Geschäftsjahr 2013 ausgegebenen Ziele für die Umsatz- und Ertragsentwicklung konnten im Berichtszeitraum nicht erreicht werden. Stattdessen musste die Gesellschaft bei Umsatzeinbußen in Höhe von 32,4% negative Ergebniszahlen verzeichnen. Die Gesamtleistung (unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen) lag um 26,6% unter Vorjahr. Der deutliche Rückgang ist neben generell gesunkenen Auftragsvolumina auch auf eine verstärkte Verlagerung von Beratungsleistungen auf die Tochtergesellschaft SNP Consulting GmbH zurückzuführen.

Mit den getätigten Investitionen in neue Fachkräfte, in die Weiterentwicklung der Software und die Internationalisierung der Konzerngeschäfte hat die SNP AG im Geschäftsjahr 2013 wichtige Weichen für die Zukunft gestellt.

Nach einem schwierigen ersten Halbjahr gelang es der SNP-Gruppe so, sich im 3. Quartal zu stabilisieren; im vierten Quartal konnte bei einem Umsatzplus in Höhe von rund 20% gegenüber dem Vorjahreszeitraum bereits wieder ein leicht positives Ergebnis erwirtschaftet werden. Die spürbare Belebung im Beratungsgeschäft, verbunden mit steigenden Auftragseingängen und einer zunehmenden Auslastung, verdeutlicht zudem die Fortschritte in der operativen Umsetzung der Vertriebsstrategie.

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2013 erzielte die SNP AG einen Umsatz in Höhe von 12,669 Mio. € (i. Vj. 18,744 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Rückgang um 32,4%. Von dieser Entwicklung waren beide Geschäftsbereiche gleichermaßen betroffen:

Im Bereich 'Professional Services', der im Wesentlichen die Beratungsdienstleistungen beinhaltet, verringerten sich die Umsätze um 30,0% und betragen im Berichtszeitraum rund 8,786 Mio. € (i. Vj. 12,521 Mio. €). Der hohe Rückgang ist neben einer geringeren Auftragslage insbesondere im ersten Halbjahr auf eine Verlagerung von Beratungsleistungen auf die Tochtergesellschaft SNP Consulting GmbH zurückzuführen.

Die Umsatzerlöse im Bereich 'Software' gingen hingegen um 37% auf rund 3,884 Mio. € zurück (i. Vj. 6,224 Mio. €). Dabei sanken die Umsatzerlöse mit Wartungs-

leistungen von 1,643 Mio. € im Vorjahr auf 0,660 Mio. € in 2013 und die Umsätze aus Lizenzerlösen von 4,581 Mio. € auf 3,224 Mio. €.

Materialaufwand

Die für die Umsätze im Bereich Professional Service notwendigen Kapazitäten wurden zu einem großen Teil weiterhin von den konzerninternen Tochtergesellschaften SNP Consulting GmbH und SNP Austria GmbH in Anspruch genommen. Der Anteil der bezogenen Leistungen von verbundenen Unternehmen hat sich bedingt durch den Umsatzrückgang um 11,9% auf 4,240 Mio. € reduziert. Die Leistungen Dritter wurden überproportional um 54,6% auf 0,404 Mio. € abgebaut.

Investitionen in Entwicklung, Marketing & Vertrieb

Die im Laufe des Geschäftsjahres getätigten Zukunftsinvestitionen in Entwicklung, Marketing & Vertrieb sowie in die Internationalisierung der Unternehmensgruppe spiegeln sich im Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und des Personalaufwands wider. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um 22,0% auf 5,119 Mio. € (i. Vj. 4,197 Mio. €), die Personalaufwendungen um 6,6% auf 9,141 Mio. € (i. Vj. 8,574 Mio. €). Der Anstieg der Personalaufwendungen folgt dabei der Zunahme der Mitarbeiteranzahl. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl ohne Vorstandsmitglieder sowie Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten im Geschäftsjahr 2013 beträgt 109 Mitarbeiter (Vorjahr: 97 Mitarbeiter). Insbesondere in den Bereichen Entwicklung und Vertrieb wurden neue Mitarbeiter eingestellt.

Ergebnisentwicklung

Der Rückgang der Umsatzerlöse bei zeitgleich erhöhten Aufwendungen für die weitere Internationalisierung, die Entwicklung der Software und den Ausbau der Vertriebsaktivitäten schlägt sich auch im Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres nieder. Betrug das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Vorjahr noch 0,481 Mio. €, stand im Berichtszeitraum ein negatives EBIT in Höhe von -4,755 Mio. € zu Buche.

Das Finanzergebnis reduziert sich um rund 22,5% auf 1,095 Mio. € (i. Vj. 1,413 Mio. €). Dies liegt vor allem an geringeren Ausschüttungen der SNP Consulting GmbH in Höhe von 0,700 Mio. € (i. Vj. 1,000 Mio. €) und der SNP Austria GmbH in Höhe von 0,255 Mio. € (i. Vj. 0,425 Mio. €).

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf -0,133 Mio. € (i. Vj. 0,211 Mio. €). Der Steuerertrag resultiert aus der Rückforderung von Körperschaftsteuer in Folge des Verlustrücktrages. Erträge aus Beteiligungen werden gemäß § 8b Abs. 2 KStG nur mit 5% ihres Betrages der Besteuerung unterworfen. Im Geschäftsjahr 2013 resultierte daraus ein Jahresfehlbetrag in Höhe von 3,528 Mio. € (i. Vj. Jahresüberschuss 1,683 Mio. €).

Dividendenvorschlag

Die 13. Hauptversammlung der SNP AG, die am 16. Mai 2013 in Leimen stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer im Vergleich zum Vorjahr verringerten Dividende in Höhe von 0,24 € je Aktie (i. Vj. 0,58 €, jeweils berechnet nach Gratisaktien). Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 0,892 Mio. € (i. Vj. 1,973 Mio. €), bzw. rund 50% des ausschüttungsfähigen Jahresüberschusses.

Die Gesellschafterversammlung der SNP Austria GmbH beschloss am 10. April 2013 eine Gewinnausschüttung in Höhe von 0,300 Mio. € aus dem Bilanzgewinn auszuzahlen. Davon entfielen 0,255 Mio. € auf die SNP AG (konzernintern) und 0,045 Mio. € auf einen konzernfremden Anteilseigner. Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat und der am 6. Juni 2014 stattfindenden Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende in Höhe von 0,08 € je Aktie auszuschütten (i. Vj. 0,24 € je Aktie, berechnet nach Gratisaktien).

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2013 mit 4,512 Mio. € rund 2,559 Mio. € bzw. 36% unter dem Vergleichswert des Vorjahres von 7,071 Mio. €. Im Wesentlichen ist dies auf eine verstärkte Verlagerung von Beratungsleistungen auf die Tochtergesellschaft SNP Consulting GmbH zurückzuführen.

Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2013 stieg die Anzahl der Mitarbeiter nur leicht um 1 Mitarbeiter auf 126 (i. Vj. 125), darunter 1 (i. Vj. 2) Vorstandsmitglieder sowie 15 (i. Vj. 15) Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten. Im Jahresdurchschnitt ergab sich jedoch eine Erhöhung um 12 Mitarbeiter auf 109. Der nominale Personalaufwand erhöhte sich infolgedessen und bedingt durch Gehaltsanpassungen im Vergleich zum Vorjahr um 6,6% auf 9,141 Mio. € (i. Vj. 8,574 Mio. €).

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

In Mio. €	2013	2012	2011
Auftragsbestand	4,512	7,071	6,210
Umsatz	12,669	18,744	18,317
EBIT	-4,755	0,481	3,206
EBITDA	-4,276	1,042	3,688
Mitarbeiteranzahl	126	125	101

Finanz- und Vermögenslage

Belastbare Kapitalstruktur

Durch die sehr solide Kapital- und Finanzierungsstruktur konnte SNP AG das negative Jahresergebnis gut verkraften. Die SNP AG hat im Geschäftsjahr 2013 ein Bankdarlehen über 3,000 Mio. € aufgenommen und zu einem Großteil in Form einer Kapitalerhöhung (1,889 Mio. €) und als Darlehen (0,359 Mio. €) an die Tochtergesellschaft SNP America Inc. für eine Akquisition weitergereicht. Die Verbindlichkeiten erhöhten sich im Wesentlichen dadurch auf 5,815 Mio. € (i. Vj. 1,550 Mio. €). Der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2013 war mit 3,960 Mio. € immer noch äußerst solide, ebenso wie die Eigenkapitalquote in Höhe von 58,1%. Damit ist die SNP AG finanziell weiterhin gut positioniert.

Kurzfristiges Vermögen

Die kurzfristigen Vermögenswerte verringerten sich im Vorjahresvergleich von 13,677 Mio. € auf 12,452 Mio. €. Dies ist im Wesentlichen auf den ergebnisbedingten Rückgang der liquiden Mittel von 7,313 Mio. € auf 3,960 Mio. € zurückzuführen. Demgegenüber sind die Vorratsbestände infolge einer signifikant höheren Anzahl an Fixpreisprojekten, die nicht monatlich, sondern nach Meilensteinen in Rechnung gestellt werden, um 1,328 Mio. € auf 2,216 Mio. € gestiegen. Die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen lagen ebenfalls um 1,522 Mio. € über Vorjahr (i. Vj. 1,121 Mio. €).

Langfristiges Vermögen

Die langfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 7,265 Mio. € (i. Vj. 5,118 Mio. €). Der Anstieg ist überwiegend durch die Kapitalerhöhung der Beteiligung SNP America Inc. in Höhe von 1,889 Mio. € und die weitere Vergabe neuer Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von 0,692 Mio. € (i. Vj. 0,613 Mio. €) zurückzuführen. Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen und des immateriellen Anlagevermögens für das Geschäftsjahr 2013 und für das Vorjahr ist im Anlagenspiegel dargestellt.

Fremdkapital

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Rückstellungen und Verbindlichkeiten von 2,961 Mio. € auf 8,339 Mio. €.

Dabei veränderten sich die Verbindlichkeiten von 1,550 Mio. € auf 5,815 Mio. €. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Aufnahme eines Bankkredit in Höhe von

3,000 Mio. €, von dem bereits 0,150 Mio. € zurückgezahlt wurden, zurückzuführen.

Die Rückstellungen erhöhten sich gleichzeitig auf 2,524 Mio. € (i. Vj. 1,404 Mio. €). Hiervon entfallen auf Rückstellungen für Personal 0,868 Mio. € (i. Vj. 0,926 Mio. €), auf Steuerrückstellungen 0,00 Mio. € (i. Vj. 0,102 Mio. €) und auf sonstige Rückstellungen 0,117 Mio. € (i. Vj. 0,109 Mio. €). Die Rückstellungen für ausstehende Rechnungen von verbundenen Unternehmen erhöhten sich auf 1,418 Mio. € (i. Vj. 0,169 Mio. €).

Eigenkapital

Auf der Eigenkapitalseite kam es im Geschäftsjahr 2013 insbesondere durch die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln zu Verschiebungen. Während sich das gezeichnete Kapital der Gesellschaft im Zuge der Transaktion auf 3.738.060,00 € verdreifachte (zum 31. Dezember 2012: 1.246.020,00 €), reduzierten sich die Gewinnrücklagen in gleichem Maße.

Die Dividendenzahlung und das negative Gesamtergebnis belasteten die Gewinnrücklagen zusätzlich, so dass sich der Posten im Berichtszeitraum insgesamt von 6,434 Mio. € auf 0,072 Mio. € verringerte. Die eigenen Anteile (Agio) erhöhten sich von 0,373 Mio. € auf 0,393 Mio. €. Zum 31. Dezember 2013 betrug die Anzahl der eigenen Aktien damit 21.882 Stück.

In Summe reduzierte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2013 von 16,022 Mio. € auf 11,568 Mio. €. Die Eigenkapitalquote sank dadurch im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres von 84,8% auf 58,1%. Gleichzeitig stieg die Bilanzsumme von 18,986 Mio. € auf 19,907 Mio. €.

Cashflow

Der Zahlungsmittelbestand hat sich im Geschäftsjahr um insgesamt 3,352 Mio. € auf 3,960 Mio. € reduziert.

Der Mittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit beläuft sich im Geschäftsjahr 2013 auf -2,614 Mio. € (i. Vj. Mittelzufluss 2,387 Mio. €). Er ist im Wesentlichen auf den Jahresfehlbetrag in Höhe von -3,528 Mio. € zurückzuführen.

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit deutlich um 2,234 Mio. € auf 2,662 Mio. €. (i. Vj. 0,427 Mio. €). Der erhöhte Abfluss ist im Wesentlichen auf die Zuführung von zusätzlichen Eigenmitteln in Höhe von 1,889 Mio. € und Ausleihungen in Höhe von 0,508 Mio. € an die SNP

America Inc. zurückzuführen. Die Mittel dienten überwiegend der Finanzierung einer Akquisition (GLA) durch die amerikanische Tochtergesellschaft.

Aus der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Geschäftsjahr 2013 ein Mittelzufluss von 1,923 Mio. € (i. Vj. 2,955 Mio. €). Im Berichtszeitraum standen den Mittelabflüssen aus der Dividendenzahlung in Höhe von 0,892 Mio. € (i. Vj. 1,973 Mio. €), der Tilgung eines Darlehens in Höhe von 0,150 Mio. € (i. Vj. 0,00 Mio. €) und aus den Auszahlungen für den Rückkauf eigener Aktien in Höhe von 0,035 Mio. € (i. Vj. 0,169 Mio. €) Mittelzuflüsse aus der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 3,000 Mio. € entgegen.

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

Angaben nach § 289 Abs. 4 HGB

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

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 durch Ausgabe von 2.492.040 neuen auf den Inhaber lautenden, nennwertlosen Stückaktien, die ab dem 1. Januar 2013 gewinnberechtig sind und über einen rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,00 € verfügen (Gratisaktien). Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Der Bestand an eigenen Aktien belief sich zum 31. Dezember 2013 insgesamt auf 21.882 Aktien.

Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

Beschränkungen des Stimmrechts der Aktien können sich aus gesetzlichen Regelungen ergeben (§§ 71b, 136 AktG). Dem Vorstand sind daneben keine Beschränkungen für die Ausübung des Stimmrechts oder die Übertragung der Aktien bekannt.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

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

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

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

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 30. April 2014 um bis zu 562.500,00 € gegen Sach- oder Bareinlagen durch die Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender, stimmberechtigter Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,00 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Das genehmigte Kapital beträgt nach teilweiser Ausnutzung noch 449.230,00 €. Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. In Ausübung dieser Ermächtigung hatte der Vorstand am 20. Februar 2012 beschlossen, das im August 2011 begonnene und damals auf zunächst 4.000 Stückaktien begrenzte Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen. Es sollten bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse erworben werden, das entsprach bis zu ca. 0,35% des Grundkapitals der Gesellschaft. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2011/2012 wurden bis zum 21. Februar 2013 insgesamt 7.294 Stück eigene Aktien zu einem Durchschnittskurs von 56,85 € zurückgekauft. Nach Ausgabe der Gratisaktien betrug der Bestand der SNP AG an eigenen Aktien zum 31. Dezember 2013 21.882 Stück.

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

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

Risikomanagement und Risikobericht

Die SNP AG 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 der SNP AG. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. In der Regel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber. Die Chancen werden jedoch im Risikomanagementsystem nicht erfasst. Es gab im Berichtszeitraum keine wesentlichen Veränderungen des Risikomanagementsystems im Vergleich zum Vorjahr.

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

Die SNP AG 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 „Überwachungs-

system zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken“ gemäß § 91 Abs. 2 AktG installiert. Das Risikofrüherkennungssystem gewährleistet, dass der SNP-Konzern sich jeweils zeitnah an Veränderungen seines Umfelds anpassen kann.

Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken

Das Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken ist in das wertorientierte Führungs- und Planungssystem der SNP AG integriert und ein wichtiger Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses in allen relevanten rechtlichen Einheiten, Geschäftsfeldern und Zentralfunktionen. Es zielt darauf ab, wesentliche und bestandsgefährdende Risiken systematisch zu identifizieren, zu beurteilen, zu kontrollieren und zu dokumentieren. Die Risikoeinschätzung erfolgt prinzipiell für einen mehrjährigen Planungszeitraum.

Im Rahmen der operativen Planung werden die Risiken der Geschäftsfelder identifiziert. Aufgabe der Verantwortlichen ist es, in Abhängigkeit der Beurteilung der Risiken Maßnahmen zu entwickeln und gegebenenfalls einzuleiten, die dazu geeignet sind, Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Im Rahmen unterjähriger Prozesse werden die wesentlichen Risiken sowie eingeleitete Gegenmaßnahmen überwacht. Zusätzlich zur Regelberichterstattung gibt es für unerwartet auftretende Risiken eine konzerninterne Berichterstattungspflicht. Vorstand und Aufsichtsrat werden regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken informiert.

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf die Rechnungslegung

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess hat zum Ziel, die Ordnungsmäßigkeit und Wirksamkeit der Rechnungslegung und Finanzberichterstattung sicherzustellen. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und ist integraler Bestandteil der Rechnungslegungs- und Finanzberichterstattungsprozesse in allen relevanten rechtlichen Einheiten und Zentralfunktionen.

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

werden; bilanzierungsrelevante und offenkundigpflichtige 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 wesentliche festgestellte Schwächen des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems.

Risikobericht

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

Markt- und Konjunkturrisiken

Die Kunden von SNP sind überwiegend Großunternehmen und weltweit operierende Konzerne. Die konjunkturellen Zyklen haben Einfluss auf das Geschäfts- und Investitionsverhalten dieser Konzerne, deshalb kann der geschäftliche Erfolg von der weltweiten Konjunktur

und Wirtschaftsentwicklung beeinflusst werden. Kostensenkungsmaßnahmen und Investitionsstopps für IT-Projekte auf Kundenseite können zu Projektverschiebungen und/oder -stornierungen führen. SNP versucht dieses Marktrisiko durch regionale Diversifizierung zu mindern.

Der Diversifizierungseffekt greift bei einer weltweiten Krise allerdings nur beschränkt. Die Unternehmensführung versucht deshalb, diesen Risiken ferner durch Marktbeobachtung zu begegnen, um gegebenenfalls durch zeitnahe Anpassung der Unternehmens- und Kostenstruktur auf gravierende Veränderungen reagieren zu können.

Darüber hinaus unterliegt SNP im Jahresverlauf den für die IT-Branche typischen Zyklen. Dazu gehört ein in der Regel signifikant nachfragestarkes viertes Quartal. Weil die Kapazitäten im Unternehmen, insbesondere im Bereich Professional Services, zu großen Teilen ganzjährig auf die erwarteten Nachfragespitzen ausgerichtet werden, besteht hier ein erhöhtes Risiko, wenn es zu kurzfristigen Änderungen im Investitionsverhalten kommt. SNP versucht diese Risiken durch den Einsatz freier Mitarbeiter zu vermindern. Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest geplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat.

Risiken der technologischen Entwicklung

SNP bietet mit dem Portfolio an Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von ERP-Landschaften und konzentriert sich damit auf eine Marktnische. Es besteht die Möglichkeit, dass ein anderer Anbieter bessere oder kostengünstigere Lösungsansätze anbietet und SNP dadurch Marktanteile verliert oder ganz vom Markt verdrängt wird. SNP begegnet diesem Risiko durch die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Produkte. Aufgrund der Komplexität der SNP-Produkte und -Prozesse konnte bislang ein Innovationsvorsprung erreicht und die generelle Möglichkeit der Nachahmung eingeschränkt werden.

Die Ertragslage von SNP hängt ganz wesentlich davon ab, dass es gelingt, die eigenen Produkte erfolgreich an Änderungen der Märkte anzupassen und einen schnellen Return on Investment (ROI) bei der Herstellung

qualitativ hochwertiger neuer Produkte und Serviceleistungen zu erzielen. Umsätze und Erträge können negativ beeinflusst werden, wenn sich Technologien als nicht funktionsfähig erweisen, nicht die erwartete Marktakzeptanz finden oder nicht rechtzeitig am Markt eingeführt werden.

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

Operative Risiken

Die Umsetzung von Projekten im ERP-Transformationsmarkt ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens der Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, die oftmals außerhalb des eigenen Einflussbereichs liegen. Hierzu zählen unter anderem Ressourcenmangel, Systemverfügbarkeit und Reorganisation in bestehenden Projekten. Um Projektrisiken zu minimieren, wählt SNP mit ihren Kunden den Ansatz des modularen Aufbaus und gliedert Projekte in abgeschlossene Teilprojekte.

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

Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP AG

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

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

SNP entwickelt ihr Produktportfolio stetig fort und richtet es immer mehr auf Lösungen für den gesamten ERP-Markt aus. So erschließt sich das Unternehmen

weiteres Umsatzpotenzial und verringert gleichzeitig Abhängigkeiten von der SAP AG.

Wachstumsrisiken

Die SNP AG ist weiterhin auf organisches und anorganisches Wachstum ausgerichtet. Akquisitionen von Unternehmen können zu einem erheblichen Anstieg des SNP-Unternehmenswertes führen. Es besteht jedoch das Risiko, dass ein akquiriertes Unternehmen nicht erfolgreich in den SNP-Konzern integriert werden kann. Außerdem könnten sich erworbene Unternehmen bzw. Geschäftsbereiche nach der Integration nicht gemäß den gesetzten Erwartungen entwickeln. Insofern könnten Abschreibungen auf solche Vermögenswerte das Ergebnis belasten. Ebenso besteht das Risiko, dass bestimmte Märkte oder Branchen anders als angenommen nur ein begrenztes Wachstumspotenzial bieten.

Personalrisiken

Die SNP-Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten sind für den Erfolg des Unternehmens von grundlegender Bedeutung. Der Verlust wichtiger Mitarbeiter in strategischen Positionen ist daher ein bedeutender Risikofaktor. Des Weiteren ist der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte ungebrochen und könnte zu Engpässen führen. Um dieses Risiko zu mindern, ist SNP bestrebt, ein motivierendes Arbeitsumfeld zu bieten, das es den bestehenden Mitarbeitern ermöglicht, sich zu entwickeln und ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Dazu gehört das Angebot individueller Weiterbildungsmaßnahmen und attraktiver Bonusprogramme. Darüber hinaus versucht das Unternehmen stetig, geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, einzustellen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Mit neu eingeführten Hochschulmarketing-Programmen und einem Projekt zur regelmäßigen Erfassung und weiteren Verbesserung der Mitarbeiterzufriedenheit wurden weitere Maßnahmen ergriffen. Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich.

Versicherungsrisiken

SNP hat mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken mit entsprechenden Versicherungen abgesichert. Es könnten jedoch weitere Haftungsverpflichtungen oder Schäden entstehen, die zum jetzigen Zeitpunkt unbekannt sind oder für die ein Versicherungsschutz wirtschaftlich in einem unangemessenen Verhältnis stünde. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird lau-

fend unter der Berücksichtigung von jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten geprüft und bei Bedarf angepasst.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, des Kapitalmarktrechts sowie Fälle von Änderungen relevanter bestehender Gesetze und deren Interpretationen. Die Verletzung einer bestehenden Vorschrift kann dabei durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit erfolgen. Zur Minimierung der meisten dieser Risiken involviert SNP externe Dienstleister und Experten. Rechtliche Auseinandersetzungen könnten selbst bei einer positiv beurteilten Rechtsposition von SNP zu hohen Kosten und Imageschäden führen. Wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden im Geschäftsjahr 2013 nicht.

Vertriebsrisiken

Das Softwareprodukt SNP Transformation Backbone wird in der Vermarktung neben dem SNP-Eigenvertrieb über Partner wie z. B. Systemintegratoren und Berater vertrieben. Der Erfolg der Vermarktung durch Eigenvertrieb oder über diese Partner ist insbesondere durch spezifische Marktbedingungen wie die Verfügbarkeit konkurrierender Wettbewerbsprodukte, die generelle Nachfrage nach Standardsoftwareprodukten für Transformationsprojekte sowie die eigene Produktpositionierung im Markt bestimmt.

Der Vertrieb über Dritte beinhaltet zudem generell das Risiko, dass die betreffenden Produkte nicht mit dem von SNP erwarteten Engagement verkauft werden. Es besteht auch das Risiko, dass Distributoren Partnerschaften gegen den Wunsch von SNP beenden. Dies könnte zu mittelfristigen Substitutionsproblemen und zu einem deutlich erhöhten Vertriebsaufwand führen. SNP versucht dieses Risiko durch die Stärkung des Eigenvertriebs und durch die sorgfältige Auswahl der Partner sowie das Angebot attraktiver Vertriebskonditionen zu reduzieren.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden

Im Geschäftsjahr 2013 wurden Umsatzerlöse mit einem (i. Vj. einem) Kunden bzw. Partnern erzielt, die jeweils 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit diesem Kunden wurden 2013 insgesamt 1,287 Mio.

€ (i. Vj. 2,040 Mio. €) an Umsatzerlösen erzielt.

Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden schätzt das Management als relativ gering ein. Tendenziell wird sich die Abhängigkeit von einzelnen Kunden oder Projekten künftig durch den größer werdenden Anteil der Softwareumsätze verringern.

Finanzwirtschaftliche Risiken

■ Kreditrisiko (Ausfallrisiko)

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn ein Kunde oder die Gegenpartei eines Finanzinstruments nicht den vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. SNP arbeitet stetig an der Verbesserung des Forderungsmanagements und beobachtet intensiv die Bonität der Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, für Projekte Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung. Im Geschäftsjahr 2013 wurde keine uneinbringliche Forderung (i. Vj. 3 T€) ausgebucht.

■ Liquiditätsrisiko

SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu 90 Tagen in Euro angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Bei einer niedrigen Verzinsung der genannten Anlageformen ist SNP bei gleichzeitig höher liegender Preisinflation (Teuerungsrate) dem Risiko des Kaufkraftverlusts der gehaltenen Finanzmittel ausgesetzt. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, bei denen SNP Einlagen tätigt oder mit denen derivative Finanzkontrakte abgeschlossen werden, wird durch laufende Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert. Verträge über Derivate wurden im Geschäftsjahr 2013 nicht abgeschlossen. Den zur Finanzierung der Akquisition in den USA aufgenommenen Bankkredit wird SNP zu den jeweils vereinbarten Fälligkeitsterminen bedienen können.

■ Währungsrisiko

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Der Großteil der Umsätze stammt aus der Eurozone. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Diese resultieren insbesondere aus Schwankungen des US-Dollars und des Südafrikanischen Rands. Wechsel-

kursrisiken, die durch Aufträge und Kreditvergaben an Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums entstehen, beziehen sich dabei im Wesentlichen auf die absolute Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen. Aufgrund des bis zum Ende des Geschäftsjahres 2013 begrenzten Umfangs der Tätigkeit außerhalb des Euroraums hält SNP das Risiko für überschaubar, überprüft jedoch fortlaufend die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen.

■ Gesamtaussage zum Risikobericht

Insgesamt sind die Risiken begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und in absehbarer Zukunft keine wesentlichen Einzelrisiken, deren Eintreten den Bestand des Konzerns oder eines wesentlichen Konzernunternehmens voraussichtlich gefährden würde.

Aufgrund der aktuellen Geschäftsgrundlage und der soliden Finanzierungsstruktur sieht die Unternehmensführung auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand der SNP-Gruppe nicht gefährdet.

Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2013 nicht eingetreten.

Chancen- und Prognosebericht

Chancenmanagement

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

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

■ Ausbau des Partnervertriebs

Ein wichtiger potentieller Wachstumstreiber ist der weitere Ausbau der internationalen Vertriebspartnergesellschaften. 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 Potentiale und der Gewinnung neuer Vertriebspartner.

■ Effizienzsteigerung im Eigenvertrieb

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

■ **Erfolgreicher Markteintritt USA**

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

■ **Erweiterung des Lösungsportfolios**

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

■ **Chancen durch Veränderungen im System-Umfeld der SAP AG**

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

■ **Erweiterung der Beratungsdienstleistung**

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

■ **Wachstum durch Akquisitionen**

Weitere Chancen ergeben sich für SNP durch sinnvolle Akquisitionen zur Ergänzung der strategischen Produkt- und Lösungsangebote, zur Erschließung neuer Absatzmärkte, zur Gewinnung von technischem Know-how sowie zur Erweiterung der Kapazitäten. SNP hat in der Vergangenheit mehrfach erfolgreich Unternehmen übernommen, die heute zu einer Verbesserung der Marktdurchdringung beitragen. Die Marktbeobachtung nach möglichen Zielunternehmen gehört weiterhin zur fortlaufenden Aufgabe des Vorstands. SNP verfügt zudem über die notwendigen Eigenmittel und Finanzierungsspielräume, um mögliche Akquisitionen zu realisieren.

Prognose

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

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

Die Entwicklung ist weitestgehend unabhängig von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft, da SNP durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für standardisierte ERP-Transformationen von einem möglichen konjunkturellem Abschwung grundsätzlich weniger betroffen ist. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass Unternehmen Anpassungen ihrer IT-Landschaften auch in konjunkturell schwächeren Phasen vornehmen müssen, um wettbewerbsfähig bleiben zu können. Trotzdem kann die kurzfristige zeitliche Verschiebung fest eingeplanter Aufträge auch bei SNP zu einem in einzelnen Berichtszeiträumen niedrigeren Umsatzzuwachs als zuvor angenommen führen.

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

Wie in den Vorjahren geht der Vorstand davon aus, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem deutlich stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Insgesamt geht der Vorstand für das Geschäftsjahr 2014 von einer Umsatzsteigerung zum Vorjahr im zweistelligen Prozentbereich aus und hält eine EBIT-Marge im mittleren einstelligen Prozentbereich für realistisch.

Vergütungsbericht

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

Allgemeine Erläuterungen zur Vorstandsvergütung

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

Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand

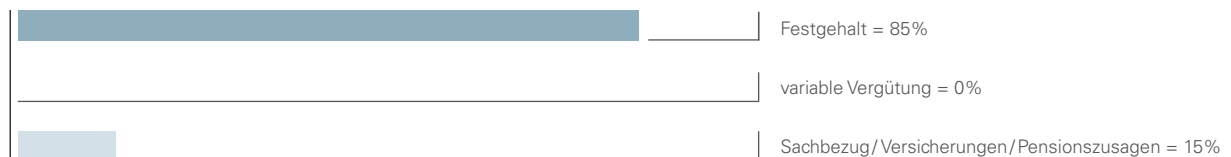
Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus mehreren Vergütungsbestandteilen und setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen und Pensionszusagen, während die erfolgsbezogenen Komponenten auf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

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

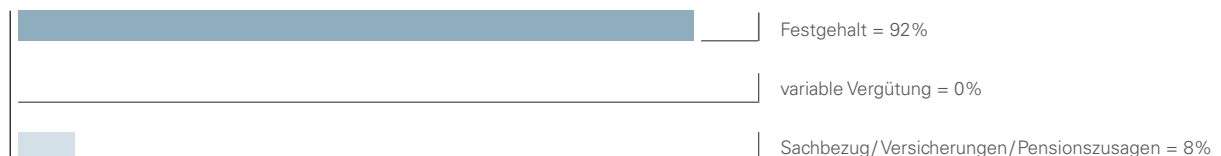
- Die Höhe der **variablen Vergütung** ist von quantitativen Zielen, in Abhängigkeit vom Unternehmenserfolg, und von qualitativen Zielen, in Abhängigkeit der persönlichen Leistung und dem Führungserfolg des Vorstandsmitglieds abhängig. Diese Ziele werden alljährlich einvernehmlich vom Vorstand und Aufsichtsrat einschließlich der Gewichtung festgesetzt.
- Grundlage der Long-term Incentive-Komponente sind die an einem festgelegten Ziel gemessenen Earnings before tax (EBT) pro Aktie zum Ende der Laufzeit von drei Jahren. Die Festlegung des Zieles erfolgte durch den Gesamtaufsichtsrat. Die Auszahlungen sind auf 150.000 € für ein Vorstandsmitglied begrenzt.

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

Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO



Andrew Watson, CFO/COO



Regelungen bei vorzeitigem Ausscheiden eines Vorstandsmitgliedes

Die aktuelle Amtszeit von Herrn Dr. Schneider-Neureither begann am 1. Oktober 2012 und endet am 31. Dezember 2015, der Dienstvertrag von Herrn Watson hatte eine Laufzeit vom 11. Juli 2011 bis zum 31. Dezember 2014 und wurde einvernehmlich zum 30. Juni 2013 beendet. Die Gesellschaft ist im Falle einer vorzeitigen Abberufung gem. § 84 Abs. 3 AktG oder im Falle einer vorzeitigen Amtsniederlegung berechtigt, das Dienstverhältnis unter Wahrung einer Frist von 18 Monaten zum Monatsende ordentlich zu kündigen. Die Vorstandsmitglieder sind ebenfalls berechtigt, im Falle der vorzeitigen Abberufung unter Wahrung einer Frist von 18 Monaten zum Monatsende ordentlich zu kündigen.

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

- Die Bonuszahlung erfolgt pro rata temporis und unter angemessener Berücksichtigung (§ 315 BGB) des Beitrags des Vorstandsmitglieds. Insoweit bestehen folgende Ausnahmen: Sofern die Gesellschaft das Dienstverhältnis aus wichtigem Grund im Sinne des § 626 BGB aus vom Vorstandsmitglied zu vertretenden Gründen kündigt, entfällt der Anspruch auf noch nicht ausgeschüttete Bonuszahlungen ersatzlos. Ferner entfällt der Anspruch für Zeiten der Freistellung.

- Der Long-term Incentive wird vom Aufsichtsrat unter Ausübung billigen Ermessens (§ 315 BGB) festgelegt. Hierbei sind der Beitrag des Vorstandsmitglieds am Unternehmenserfolg und die weitere Entwicklung bis zum Ende des Bemessungszeitraums angemessen zu berücksichtigen. Bei voller Zielerreichung ist von einem Betrag in Höhe von 50.000 € brutto pro vollem Jahr auszugehen. Der Long-term Incentive wird ungeachtet einer etwaigen vorzeitigen Beendigung erst zum oben bezeichneten Fälligkeitsdatum nach Ablauf des Bemessungszeitraums fällig.

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

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2013

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2013 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 377.338,43 €.

Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2013 ergeben sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

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

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 gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 137 T€ (im Vorjahr 123 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 71 T€ (im Vorjahr 70 T€).

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

Sonstige Transaktionen

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

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

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

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

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Sie setzt sich nach § 6 Abs. 20 der Satzung aus einer festen jährlichen Vergütung, dem Sitzungsgeld und dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen zusammen. Eine erfolgsbezogene Komponente der Vergütung existiert nicht. Da das kontinuierliche Firmenwachstum auch den Arbeitsaufwand für die Aufsichtsratsmitglieder deutlich erhöht hat, wurde im Rahmen der 10. ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2010 die Aufsichtsratsvergütung neu festgesetzt. Seit dem Geschäftsjahr 2010 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für ihre Tätigkeit neben

der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000,00 € je Aufsichtsratssitzung einen Festbetrag in Höhe von 10.000,00 € je Geschäftsjahr. Entsprechend der Maßgabe des Deutschen Corporate Governance Kodex erhält der Vorsitzende das Doppelte, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieses Betrages. Zusätzlich wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O)-Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 5.000.000,00 € je Aufsichtsratsmitglied einbezogen, ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2013

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2013 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 67.890,65 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats.

Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

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

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

Die Gesellschaft hat zu Gunsten 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 leitende Angestellte. Eine dem Tätigkeitszeitraum entsprechende anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a Abs. 1 HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a des Handelsgesetzbuchs umfasst die Entsprechenserklärung gemäß § 161 des Aktiengesetzes („Entsprechenserklärung“), relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen.

Der Corporate Governance Bericht als Teil des Geschäftsberichts enthält die Erklärung zur Unternehmensführung. Der Corporate Governance Bericht steht auch im Internet unter www.snp-ag.com unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance zur Verfügung.

Nachtragsbericht

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

Heidelberg, 6. März 2014

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither

Einzelabschluss

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

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

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

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

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

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg
 Entwicklung des Anlagevermögens
 für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

In €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2013	Zugänge (inkl. GwG) +	Abgänge (inkl. GwG) -	Umbuchungen + / -	Zuschrei- bungen +	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2013
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	964.508,96	112.805,46	0,00	0,00	0,00	1.077.314,42
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	2.805.450,74	173.427,93	923.210,86	0,00	0,00	2.055.667,81
	3.840.691,99	286.233,39	923.210,86	0,00	0,00	3.203.714,52
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	2.917.160,13	1.938.931,01	0,00	0,00	0,00	4.856.091,14
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	958.861,24	692.280,19	0,00	0,00	0,00	1.651.141,43
3. Beteiligungen	106.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	106.900,00
4. Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	3.982.921,37	2.631.211,20	0,00	0,00	0,00	6.614.132,57
Summe Anlagevermögen	7.823.613,36	2.917.444,59	923.210,86	0,00	0,00	9.817.847,09

Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2013	Zugänge (inkl. GwG) +	Abgänge (inkl. GwG) -	Umbuchungen + / -	Zuschrei- bungen +	Abschreibun- gen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2013	Buchwert 31.12.2013	Buchwert 31.12.2012
780.110,96	111.014,46	0,00	0,00	0,00	891.125,42	186.189,00	184.398,00
14.454,29	4.237,00	0,00	0,00	0,00	18.691,29	52.041,00	56.278,00
1.803.781,74	364.295,54	721.523,47	0,00	0,00	1.446.553,81	609.114,00	1.001.669,00
2.598.346,99	479.547,00	721.523,47	0,00	0,00	2.356.370,52	847.344,00	1.242.345,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.856.091,14	2.917.160,13
106.899,00	89.596,64	0,00	0,00	0,00	89.596,64	1.561.544,79	958.861,24
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	106.899,00	1,00	1,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
106.899,00	89.596,64	0,00	0,00	0,00	196.495,64	6.417.636,93	3.876.022,37
2.705.245,99	569.143,64	721.523,47	0,00	0,00	2.552.866,16	7.264.980,93	5.118.367,37

Anhang zum Einzelabschluss

für das Geschäftsjahr 2013 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG Heidelberg

A. Allgemeine Angaben

Der Jahresabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG wurde gemäß §§ 242 ff., 264 HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG aufgestellt. Für die Gewinn- und Verlust-Rechnung wurde das Gesamtkostenverfahren angewandt.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, haben wir die einzelnen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlust-Rechnung zusammengefasst und daher in diesem Anhang gesondert aufgegliedert und erläutert. Aus dem gleichen Grund wurden die Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten und Davon-Vermerken ebenfalls an dieser Stelle gemacht.

Die Gesellschaft im Sinne des § 264d HGB gilt als eine große Kapitalgesellschaft gemäß § 267 Absatz 3 Satz 2 HGB.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren im Wesentlichen unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

1. Anlagevermögen

- Aktivierte Software und andere immaterielle Vermögensgegenstände werden über einen Zeitraum von drei Jahren abgeschrieben.
- Die Zugänge zu den immateriellen Vermögensgegenständen und zum Sachanlagevermögen wurden zu Anschaffungskosten einschließlich Nebenkosten abzüglich Abschreibungen angesetzt. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der linearen Methode anhand der erwarteten Nutzungsdauern der einzelnen Anlagen ermittelt. Bei aufgetretenen dauerhaften Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.
- Bei den Sachanlagen (Bauten auf fremden Grundstücken, andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) liegen den Abschreibungen Nutzungsdauern von drei bis 17 Jahren zugrunde.
- Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von 150,00 € sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr

sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Netto-Einzelwert von mehr als 150,00 € bis 1.000,00 € wird das steuerliche Sammelpostenverfahren aus Vereinfachungsgründen auch in der Handelsbilanz angewandt. Der Sammelposten wird pauschal jeweils mit 20% p.a. im Zugangsjahr und den vier darauf folgenden Jahren abgeschrieben.

- Die in der Bilanz der SNP Schneider-Neureither & Partner AG ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen sind zu Anschaffungskosten angesetzt. Sofern Wertminderungsbedarf besteht, wird diesem durch angemessene Einzelabwertungen Rechnung getragen.

2. Vorräte

Die unfertigen Leistungen sind auf der Basis von Einzelkalkulationen, die auf der aktuellen Betriebsabrechnung beruhen, zu Herstellungskosten bewertet, wobei neben den direkt zurechenbaren Einzelkosten auch Gemeinkosten sowie Abschreibungen berücksichtigt werden. In allen Fällen wurde verlustfrei bewertet. Fremdkapitalzinsen wurden in die Herstellungskosten nicht einbezogen.

3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert abzüglich Wertberichtigungen für erkennbare Einzelrisiken angesetzt. Dem allgemeinen Ausfall- und Kreditrisiko wurde durch eine Pauschalwertberichtigung Rechnung getragen. Bei Vorliegen von unverzinslichen oder niedrigverzinslichen Forderungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden diese abgezinst.

4. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert bilanziert.

5. Rückstellungen und Verbindlichkeiten

- Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem Anwartschaftsbewertungsverfahren (PUC-Methode) unter Verwendung der „Richttafeln 2005 G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck,

Köln ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz von 4,88% bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehaltssteigerungen wurde mit 0 % und erwartete Rentensteigerungen mit 3% berücksichtigt. Die Fluktuation wurde mit einer Rate von 0% berücksichtigt.

- Die ausschließlich der Erfüllung der Altersversorgungsverpflichtungen dienenden, dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogenen Vermögensgegenstände (Deckungsvermögen i. S. d. § 246 Absatz 2 Satz 2 HGB, Rückdeckungsversicherung) wurden mit ihrem beizulegenden Zeitwert mit den Rückstellungen verrechnet.
- Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags (d. h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt.
- Verbindlichkeiten sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.
- Für die Ermittlung latenter Steuern aufgrund von temporären oder quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechts, sofern ein aktiver Überhang vorliegt.

- Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten wurden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurde dabei das Realisationsprinzip und das Anschaffungskostenprinzip beachtet.

C. Erläuterungen zur Bilanz

Die Entwicklung der einzelnen Posten des **Anlagevermögens** der SNP Schneider-Neureither & Partner AG ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt. Auf Ausleihungen wurden aufgrund des Risikos einer dauerhaften Wertminderung außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 90 T€ vorgenommen.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sind im Einzelabschluss unverändert gegenüber dem Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Bei **Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen** handelt es sich um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen verschiedene Tochtergesellschaften, die innerhalb eines Jahres fällig sind.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** beinhalten Ansprüche in Höhe von 40.993,64 € mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Es handelt sich hierbei im Wesentlichen um einen Auszahlungsanspruch auf das Körperschaftsteuerguthaben nach § 37 KStG in Höhe des Barwertes von 9.375,64 € und um eine Mietkaution für Büroräume in Heidelberg in Höhe von 30.818,00 €. Des Weiteren erhalten die sonstigen Vermögensgegenstände Forderungen aus Körperschaftssteuer und Solidaritätszuschlag aus dem laufenden Jahr in Höhe von 386.312,76 €.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände nach Laufzeit (Forderungsspiegel) stellen sich insgesamt wie folgt dar:

In €	2013 Total	2013 Mehr als 1 Jahr	2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.910.447,95	0,00	3.611.684,50
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	2.642.976,24	0,00	1.120.730,16
Sonstige Vermögensgegenstände	722.708,35	40.993,64	744.510,98
Summe	6.276.132,54	40.993,64	5.476.925,64

Das **Grundkapital** der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2013 3.738.060,00 € (i. Vj. 1.246.020,00 €) und besteht aus 3.738.060 (i. Vj. 1.246.020,00) auf den Inhaber lautenden Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner AG mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €. Die Hauptversammlung der SNP AG vom 16. Mai 2013 beschloss unter anderem das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 1.246.020,00 € im Wege einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung eines Teilbetrags der Gewinnrücklage um 2.492.040,00 € auf 3.738.060,00 € zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung erfolgte am 19. Juni 2013 durch Ausgabe von 2.492.040 neuen auf den Inhaber lautenden, nennwertlosen Stückaktien, mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,00 € (Gratisaktien). Die Gratisaktien standen den Aktionären entsprechend ihrem Aktienbesitz im Verhältnis von 1:2 zu, das heißt jeder Aktionär erhielt für je eine alte Aktie in seinem Bestand zwei neue Gratisaktien zugeteilt. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2013 gewinnberechtig.

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

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.

Nach Zuteilung der Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln von der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 beschlossen) beläuft sich der Bestand an eigenen Anteilen zum 31. Dezember 2013 auf 21.882 Aktien, was einem Anteil am Grundkapital in Höhe von ca. 0,59% entspricht.

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

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

Die Kapitalrücklage zum 31. Dezember 2013 in Höhe von 7.451.959,30 € hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Die **Gewinnrücklagen** betragen zum 31. Dezember 2013 52.888,55 € (i. Vj. 6.414.477,62 €).

Die Veränderungen zum Vorjahr stellen sich wie folgt dar:

In €	
Anfangsbestand 01.01.2013	6.414.477,62
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	-2.492.040,00
Entnahme aus der Gewinnrücklage	-3.850.000,00
Unterschiedsbetrag eigene Anteile	-19.893,97
Endbestand 31.12.2013	52.888,55

Aufsichtsrat und Vorstand haben beschlossen, zum Ausgleich des Jahresfehlbetrages aus den anderen Gewinnrücklagen einen Betrag in Höhe von 3.850.000,00 € zu entnehmen.

Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und den Anschaffungskosten der eigenen Anteile ist mit den **anderen Gewinnrücklagen** verrechnet worden.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionsverpflichtungen betreffen ausschließlich den Vorstandsvorsitzenden und den im Geschäftsjahr 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand und wurden auf die Ende 2002 zeitanteilig erdienten Anwartschaften festgeschrieben.

Die Berechnungsgrundlagen der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2013 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2012	Dezember 2013
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	5,04%	4,88%
Erwartete Rententwicklung	3,00%	3,00%
Pensionsaufwand 2013		2013
In €		
Zinsaufwand		11.076
Personalaufwand		0
Entwicklung des Erfüllungsbetrages der Pensionsverpflichtung		
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres (BilMoG)		122.931
Zinsaufwand		11.076
Personalaufwand		0
Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres		134.007
Angaben zur Verrechnung nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB		
Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtung		134.007
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherung		- 63.013
Ausweis als Rückstellung in der Bilanz		70.994
Verrechnete Aufwendungen		11.076
Verrechnete Erträge		9.627
Saldo in Zinsaufwand		1.449

Die Anschaffungskosten der Rückdeckungsversicherung entsprechen annähernd dem aktivierten Zeitwert.

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen:

In €	2013
Rückstellungen ausstehende Rechnungen (verbundene Unternehmen)	1.418.036,25
Boni	699.543,00
Ausstehender Urlaub	122.644,42
WP- und Steuerberatungskosten	50.850,00
Rückstellungen Soziales	45.000,00
Sonstige Rückstellungen	116.790,00
Summe sonstige Rückstellungen	2.452.863,67

Die **Fristigkeiten der Verbindlichkeiten** sind der nachstehenden Übersicht zu entnehmen:

In €	2013 Total	2013 bis 1 Jahr	2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.850.000,00	600.000,00	0,00
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.777.264,08	1.777.264,08	394.797,10
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	608.404,94	608.404,94	450.636,48
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	32.523,92	32.523,92	268.155,41
Sonstige Verbindlichkeiten	544.091,08	544.091,08	435.941,25
- davon aus Steuern	529.314,16	529.314,16	429.046,78
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	0,00	0,00	0,00
Summe Verbindlichkeiten	5.815.323,34	5.815.323,34	1.549.530,24

Besicherungen liegen nicht vor.

Bei den **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** handelt es sich ausschließlich um Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** enthalten solche aus Umsatzsteuer in Höhe von 379 T€, die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen.

Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

In %	2013
Körperschaftsteuer	15,000
Solidaritätszuschlag*	0,825
Gewerbeertragsteuer	14,000
Insgesamt	29,825

*=5,5% x Körperschaftsteuersatz

Die aktiven und passiven latenten Steuern aus temporären Differenzen zwischen den handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen und Schulden setzen sich wie folgt, zusammen:

In €	31. Dezember 2013
Latente Steueransprüche auf:	
- Verlustvortrag	1.185.350,00
- Ausleihungen verbundene Unternehmen	26.722,20
- Sonstige Vermögensgegenstände (Anspruch aus Rückdeckungsversicherung)	18.793,77
Latente Steuerschulden auf:	
- Forderungen verbundene Unternehmen (phasengleiche Gewinnvereinnahmung)	-10.438,75
- Pensionsrückstellungen	-4.427,66
Aktiver Überhang	1.215.999,56

Der Posten Steuern von Einkommen und Ertrag betrifft im Wesentlichen Ertragsteuern aus Vorjahren. Die Aktivierung eines aktivischen Steuerüberhangs unterbleibt in Ausübung des Wahlrechts des § 274 Absatz 1 Satz 2 HGB.

D. Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Die **Umsatzerlöse** gliedern sich nach geographisch bestimmten Märkten wie folgt auf:

In €	2013	2012
Deutschland	10.353.680,50	16.406.040,22
Vereinigte Staaten von Amerika	215.781,37	173.029,39
Schweiz	528.796,76	203.134,97
Österreich	541.869,64	383.214,53
Südafrika	249.850,96	10.040,00
Übrige	779.511,85	1.568.975,90
Gesamt	12.699.491,08	18.744.435,01

Gliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen		
In €	2013	2012
Lizenzlöse einschließlich Wartung	3.884.311,19	6.223.754,58
Beratung	8.431.556,09	12.272.175,43
Schulung	353.623,80	248.505,00
Gesamt	12.669.491,08	18.744.435,01

Sonstige betriebliche Erträge

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus der Auslösung von Rückstellungen in Höhe von 124 T€ enthalten.

Abschreibungen

Die Position „Abschreibungen auf Finanzanlagen“ enthält außerplanmäßige Abschreibungen. Es wird auf die Ausführungen zum Anlagevermögen verwiesen.

E. Sonstige Angaben

Sonstige betriebliche Erträge

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet-, Wartungs- und Leasingverträgen bestehen zum Stichtag in folgender Höhe (davon Gesellschafter 114 T€):

In €	2014	2015	2016
Leasing- und Wartung	389.485,12	238.335,46	68.041,83
Miete für Räume	322.483,56	180.453,04	80.991,06
Gesamt	711.968,68	418.788,50	149.032,89

Prüfungs- und Beratungsgebühren

Das für das Geschäftsjahr berechnete Honorar des Abschlussprüfers muss nicht angegeben werden, da es in den Angaben im Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG enthalten ist.

Angaben zum Vorstand

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

Vergütung der Vorstände

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

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

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

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zu Gunsten 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 leitende Angestellte. Die entsprechende D&O-Versicherung der SNP America, Inc. gewährt ebenfalls anteilig Schutz für den Vorstandsvorsitzenden der SNP AG, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherungen beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 1.743,28 €. Eine dem Tätigkeitszeitraum entsprechende anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

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

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

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusagen gegenüber Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 134 T€ (i. Vj. 123 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 71 T€ (i. Vj. 70 T€).

Sonstige Transaktionen

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

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

Angaben zum Aufsichtsrat

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

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

Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2013

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2013 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 67.890,65 €. Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats.

Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

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

Die Gesellschaft hat zu Gunsten 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 leitende Angestellte. Eine dem Tätigkeitszeitraum entsprechende anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.

Auf Grundlage eines Beratungsvertrages vom 22. November 2013, dem der Aufsichtsrat am selben Tag zugestimmt hatte, hat Herr Weise Beratungsleistungen für die SNP AG erbracht. Die Leistungen wurden im Berichtszeitraum mit insgesamt 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 Stimmrechte an der SNP AG.

Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer hat sich wie folgt entwickelt:

	2013	2012
Mitarbeiter	109	97

Wesentliche Beteiligungen nach § 285 Nr. 11 HGB

Gesellschaft	Sitz	Anteil der SNP AG	Eigenkapital zum 31.12.2013*	Jahresergebnis 2013*
SNP (Schweiz) AG	Zug/Schweiz	100,00%	CHF 274.698,21	CHF 230.134,98
SNP Consulting GmbH	Thale/ Deutschland	100,00%	€ 2.367.844,47	€ 1.101.124,68
SNP Austria GmbH	Linz/Österreich	85,00%	€ 1.343.590,56	€ 606.953,64
SNP America, Inc.	Sterling, VA, USA	100,00%	USD 34.070,67	USD -1.084.360,26
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Fourways, Südafrika	100,00%	ZAR -3.365.099,14	ZAR -1.424.251,69
Schneider-Neureither & Partner Iberica S.L.	León Spanien	100,00%	€ -79.085,21	€ -129.085,21
Composite Design Transformation GmbH	Walldorf, Deutschland	24,00%	€ 11.200,00**	€ -4.600,00**

*landesrechtliche Abschlüsse ** vorläufige Zahlen 2012

Die Mitglieder des Vorstands besaßen zum 31. Dezember 2012* folgende SNP-Aktien:

	2012
Dr. Andreas Schneider-Neureither	
- unmittelbar	14.563 (1,17%)
- mittelbar	282.903 (22,70%)
Gesamt	297.466 (23,87%)
Andrew Watson	
- unmittelbar	178 (0,01%)
- mittelbar	0 (0,00%)
Gesamt	178 (0,01%)

*Aufgrund der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln wurden die Aktienanteile der Vorperiode angepasst.

und zum 31. Dezember 2013 folgende SNP-Aktien:

	2013
Dr. Andreas Schneider-Neureither	
- unmittelbar	43.689 (1,17%)
- mittelbar	705.092 (18,86%)
Gesamt	748.781 (20,03%)
Andrew Watson	
- unmittelbar	0 (0,00%)
- mittelbar	0 (0,00%)
Gesamt	0 (0,00%)

Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB

Die ordentliche Hauptversammlung am 16.05.2013 hat eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln beschlossen. In der Folge wurde im Juni 2013 durch Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:2 das Grundkapital der Gesellschaft von 1.246.020,00 € auf 3.738.060,00 € erhöht. Die in den folgenden WpHG-Mitteilungen gemachten Angaben zur Anzahl der Stimmrechte beziehen sich demnach auf das jeweils gültige Grundkapital.

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

- Die ALTO INVEST, Versailles, Frankreich hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 07.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42000 Stimmrechten) betragen hat.
- Die Invesco Limited, Hamilton, Bermuda hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 07.01.2013 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,0004% (das entspricht 62306 Stimmrechten) betragen hat. 5,0004% der Stimmrechte (das entspricht 62306 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 zuzurechnen.
- Die Inflection Point Investments Company Ltd, George Town, Cayman Islands, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 05.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42000 Stimmrechten) betragen hat.
- Die Inflection Point Investments LLP, London, UK hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 05.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42000 Stimmrechten) betragen hat.
- 3,37% der Stimmrechte (das entspricht 42000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Inflection Point Investments Company Ltd zuzurechnen.
- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 19,30% (das entspricht 240466 Stimmrechten) betragen hat. 0,15% der Stimmrechte (das entspricht 1830 Stimmrechten) sind Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG, 17,98% der Stimmrechte (das entspricht 224073 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der Schneider-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.
- Die Firma Schneider-Neureither GmbH, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,98% (das entspricht 224073 Stimmrechten) betragen hat. 17,74% der Stimmrechte (das entspricht 221073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.
- Die Firma SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,74% (das entspricht 221073 Stimmrechten) betragen hat. 17,74% der Stimmrechte (das entspricht 221073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Holding GmbH und SN Assets GmbH zuzurechnen.
- Die Firma SN Holding GmbH, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg,

Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,74% (das entspricht 221073 Stimmrechten) betragen hat. 17,74% der Stimmrechte (das entspricht 221073 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SN Assets GmbH zuzurechnen.

■ Die Firma SN Assets GmbH, Heidelberg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 22.01.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 17,74% (das entspricht 221073 Stimmrechten) betragen hat.

■ Frau Petra Neureither, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 23.01.2013 die Schwelle von 5% und 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,15% (das entspricht 1830 Stimmrechten) betragen hat. 0,15% der Stimmrechte (das entspricht 1830 Stimmrechten) sind Frau Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

■ Die FIL Limited, Hamilton, Bermuda hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 23.01.2013 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 63982 Stimmrechten) betragen hat. 5,13% der Stimmrechte (das entspricht 63982 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Fidelity Funds SICAV zuzurechnen.

■ Die FIL Investments International, Hildenborough, United Kingdom hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 23.01.2013 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 63982 Stimmrechten) betragen hat. 5,13% der Stimmrechte (das entspricht 63982 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Fidelity Funds SICAV zuzurechnen.

■ Die FIL Holdings Limited, Hildenborough, United Kingdom hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 23.01.2013 die Schwelle von 3% und

5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 63982 Stimmrechten) betragen hat. 5,13% der Stimmrechte (das entspricht 63982 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 über die Fidelity Funds SICAV zuzurechnen.

■ Die Fidelity Funds SICAV, Luxemburg, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 23.01.2013 die Schwelle von 3% und 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 63982 Stimmrechten) betragen hat.

■ Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 23.01.2013 die Schwelle von 10% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 11,24% (das entspricht 140034 Stimmrechten) betragen hat. 3,76% der Stimmrechte (das entspricht 46800 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

■ Die Universal-Investment Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 27a Abs. 1 WpHG am 29.01.2013 im Zusammenhang mit der Überschreitung bzw. Erreichung der 10%-Schwelle oder einer höheren Schwelle vom 23.01.2013 über Folgendes informiert:

- Die Investition dient der Umsetzung strategischer Ziele.
- Der Meldepflichtige beabsichtigt nicht, innerhalb der nächsten zwölf Monate weitere Stimmrechte durch Erwerb oder auf sonstige Weise zu erlangen.
- Der Meldepflichtige strebt keine Einflussnahme auf die Besetzung von Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorganen des Emittenten an.
- Der Meldepflichtige strebt keine wesentliche Änderung der Kapitalstruktur der Gesellschaft, insbesondere im Hinblick auf das Verhältnis von Eigen- und Fremdfinanzierung und die Dividendenpolitik an.
- Hinsichtlich der Herkunft der Mittel handelt es sich zu 100% um Fremdmittel, die der Meldepflichtige zur Finanzierung des Erwerbs der Stimmrechte aufgenommen hat.

■ Die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 05.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimm-

rechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 01.03.2013 die Schwelle von 10% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 7,66% (das entspricht 95503 Stimmrechten) betragen hat. 3,76% der Stimmrechte (das entspricht 46800 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

- Die IDUNA Vereinigte Lebensversicherung aG für Handwerk, Handel und Gewerbe, Hamburg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 06.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 01.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,99% (das entspricht 49731 Stimmrechten) betragen hat. 3,99% der Stimmrechte (das entspricht 49731 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SIGNAL IDUNA Holding Aktiengesellschaft, SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft und HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH zuzurechnen.
- Die SIGNAL IDUNA Holding Aktiengesellschaft, Dortmund, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 06.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 01.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,99% (das entspricht 49731 Stimmrechten) betragen hat. 3,99% der Stimmrechte (das entspricht 49731 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft und HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH zuzurechnen.
- Die SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Dortmund, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 06.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 01.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,99% (das entspricht 49731 Stimmrechten) betragen hat. 3,99% der Stimmrechte (das entspricht 49731 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH zuzurechnen.
- Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 05.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 01.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,99% (das entspricht 49731 Stimmrechten) betragen hat.
- Die IDUNA Vereinigte Lebensversicherung aG für Handwerk, Handel und Gewerbe, Hamburg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 25.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat.
- Die SIGNAL IDUNA Holding Aktiengesellschaft, Dortmund, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 25.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat.
- Die SIGNAL IDUNA Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Dortmund, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27.03.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 25.03.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat.
- Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.04.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 10.04.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,85% (das entspricht 35531 Stimmrechten) betragen hat.
- Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG teilt mit, dass die Gesamtzahl der Stimmrechte am Ende des Monats Juni 2013 insgesamt 3738060 Stimmrechte beträgt.
- Die Invesco Limited, Hamilton, Bermuda hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 26.06.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 06.06.2013 die Schwelle von 5% und 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,24% (das entspricht 83827 Stimmrechten) betragen hat. 2,24% der Stimmrechte (das entspricht 83827 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 zuzurechnen.

- Die Inflection Point Investments Company Ltd, George Town, Cayman Islands, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.07.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 07.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42000 Stimmrechten) betragen hat.
- Die Inflection Point Investments LLP, London, UK hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 25.07.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 07.12.2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,37% (das entspricht 42000 Stimmrechten) betragen hat. 3,37% der Stimmrechte (das entspricht 42000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG über die Inflection Point Investments Company Ltd zuzurechnen.
- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18.10.2013 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 18.10.2013 die Schwelle von 20% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 20,0006% (das entspricht 747633 Stimmrechten) betragen hat. 0,0245% der Stimmrechte (das entspricht 915 Stimmrechten) sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

18,81% der Stimmrechte (das entspricht 703029 Stimmrechten) sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

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

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

- Die Investition dient der Umsetzung strategischer Ziele.

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

Vorschlag zur Gewinnverwendung

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn der SNP Schneider-Neureither & Partner AG aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 327.557,74 € (Vorjahr: 897 T€) zur Ausschüttung einer Dividende von 0,08 € (Vorjahr: 0,72 €) je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden und den darüber hinausgehenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen.

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht.

Die Entsprechungserklärung ist im Internet unter <http://www.snp-ag.com/InvestorRelations/CorporateGovernance/> veröffentlicht.

Heidelberg, den 6. März 2014

Der Vorstand



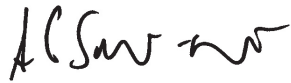
Dr. Andreas Schneider-Neureither

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Heidelberg, 6. März 2014

Der Vorstand

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

gez. Dr. Andreas Schneider-Neureither

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen in der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung 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 Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht 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 der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. 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 Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Mannheim, 6. März 2014

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Matthias Ritzl
Wirtschaftsprüfer

Stefan Hamsch
Wirtschaftsprüfer

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg (Deutschland)

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

DE

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

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

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

AT

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

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

CH

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

USA

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

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

ZA

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

ES

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