

EINZELABSCHLUSS 2017

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017 der SNP Schneider-Neureither & Partner SE (im Folgenden auch „SNP“, „SNP SE“ oder „Gesellschaft“ genannt)

GESCHÄFTSMODELL UND ORGANISATION

SNP – The Transformation Company

Die SNP Gruppe ist eine softwarebezogene Unternehmensberatungsgesellschaft, die sich auf die Erbringung von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Datenverarbeitung spezialisiert hat, wobei eigene Softwareentwicklungen insbesondere auf dem Gebiet des digitalen Transformationsmanagements eingesetzt werden.

SNP versetzt Unternehmen in die Lage, mit einer veränderungsfreudigen IT den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten und Chancen im Markt zu nutzen. Lösungen und Software von SNP ermöglichen Zusammenführungen von bisher getrennten IT-Landschaften, unterstützen M&A-Projekte und Carve-outs und fördern die Erschließung neuer Märkte jenseits des Heimatmarktes. Mit SNP Transformation Backbone® with SAP LT bietet SNP die weltweit erste Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und umsetzt. Für die Kunden bieten sich dadurch klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig können Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert werden.

Kunden sind global agierende Konzerne aus der Industrie, dem Finanzsektor und dem Dienstleistungsumfeld. Die SNP SE wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705) gelistet.

Die Herausforderung für moderne Unternehmen: Agilität in der IT

Entscheidend für unternehmerischen Erfolg sind zunehmend agile und veränderungsbereite IT-Landschaften. Die notwendige Modernisierung veralteter IT-Welten

zwingt Unternehmen, in die Vereinheitlichung heterogener und komplexer IT-Infrastrukturen zu investieren. Veränderung ist eine permanente Managementaufgabe, und Veränderungsfähigkeit ist eine Kernkompetenz erfolgreicher Unternehmen. Unsere Aufgabe sehen wir darin, eine zur Wertsteigerung beitragende IT-Landschaft zu schaffen und nachhaltig zu sichern. Im Kern unserer Arbeit steht ein industrieübergreifender Softwarestandard, der permanente Veränderung zuverlässig begleitet und fördert.

IT-Transformationen und deren Auswirkung auf ERP Systeme

Aus wirtschaftlicher Sicht gehören Transformationsprojekte zu den kritischsten, komplexesten und teuersten Projekten, die sich auf die Organisation von Unternehmen und deren Geschäftsprozesse auswirken. „Business Landscape Transformation“ beschreibt hierbei die Veränderung und Anpassung von Enterprise Resource Planning Systemen („ERP Systemen“) und stellt die Hauptaktivität der SNP Gruppe dar.

Ein Enterprise Resource Planning System beschreibt die Verwaltung von Unternehmensressourcen und Geschäftsprozessen in Unternehmen. Zu den bedeutendsten Anbietern solcher ERP Systeme zählen SAP, Oracle und Microsoft. ERP Systeme sind komplexe Programme und oft stark an den jeweiligen Verwender angepasst; sie verknüpfen essenzielle und sensible Teile eines Unternehmens miteinander, wie beispielsweise Einkauf, Logistik, Buchhaltung und Personalverwaltung.

Die Hauptaufgabe bei ERP Transformationen besteht darin, Daten mitsamt ihrer Historie vollständig und korrekt in einer neuen IT-Systemumgebung abzubilden, darin zu integrieren oder daraus herauszulösen. Häufig handelt es sich dabei um geschäftskritische Vorgänge oder hochsensible Daten, etwa aus dem Bereich der Finanzbuchhaltung oder aus Personalsystemen. Entsprechend könnte ein Verlust dieser Daten gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen haben. Die SNP

Gruppe hat mit ihrem integrierten Angebot aus Softwareprodukten und softwarebezogenen Beratungsdienstleistungen geeignete Lösungen geschaffen, die Unternehmen bei der Bewältigung ihrer IT-Transformationen optimal unterstützen.

Auslöser von IT-Transformationen

Zu den unternehmensgetriebenen Transformationen (Business Transformations) zählen Unternehmensfusionen, Übernahmen, Ausgliederungen, Ausgründungen sowie Unternehmensverkäufe. Zu den technisch getriebenen Transformationen (IT Transformations) zählen Konsolidierungen, Zusammenführungen, Datenharmonisierungen sowie Upgrades. Viele ERP Landschaften haben im Laufe der Zeit an Komplexität zugenommen, sodass Ergänzungen oder Veränderungen von bestehenden ERP Systemen nicht mehr ausreichen, sondern die ERP Landschaften komplett umgestaltet werden müssen.

Der standardisierte Softwareansatz von SNP: schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient

Im Laufe eines Transformationsprojekts müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden. Die Dauer einer Transformation kann hierbei einen Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens haben. Kritische Faktoren sind die reibungslose Integration von Alt-Daten in das neue Layout und eine Minimalisierung von Ausfallzeiten des Systems während der Transformation. Bei der traditionellen Herangehensweise bei Datenübertragungen spielen manuelle Prozesse eine wesentliche Rolle, was zu einem hohen Personalaufwand führt. Wir verwenden eine andere Herangehensweise, die sich auf den Einsatz von Software stützt und uns erlaubt, wesentliche Schritte des Transformationsprozesses zu automatisieren und die Alt-Daten eines Unternehmens beizubehalten. Das Produkt- und Serviceangebot der SNP Gruppe hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient.

DAS SNP PORTFOLIO

Das von der SNP Gruppe angebotene Portfolio lässt sich in das Unternehmenssegment „Software“ und das Unternehmenssegment „Professional Services“ unterteilen, wobei das letztere Segment sich weiter in SNP Business Landscape Transformation („SNP BLT“) und SNP Business Landscape Management („SNP BLM“) unterteilen lässt. Es gibt allerdings keine strikte Trennung zwischen „Software“ und „Services“. In einigen Fällen verkaufen wir unsere Software und erbringen

möglicherweise darüber hinaus Dienstleistungen für unsere Kunden. In vielen anderen Fällen lizenzieren wir unsere Software an den Kunden im Rahmen eines konkreten von uns durchgeführten Projektes.

GESCHÄFTSBEREICH PROFESSIONAL SERVICES

Die Beratungs- und Schulungsdienstleistungen von SNP haben das Ziel, Veränderungsprozesse in Unternehmen professioneller 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.

Der SNP Beratungsansatz

SNP bietet eine umfassende IT-Beratung an. Dabei spielt die Management- und Projektmanagementberatung eine essenzielle Rolle im Dienstleistungsportfolio: Im Wesentlichen unterteilt sich diese Beratung in die beiden Bereiche Business Landscape Transformation (BLT) und Business Landscape Management (BLM):

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. Die Projekte werden unter Verwendung eines Tool-basierten Ansatzes durchgeführt, der auf standardisierten Aufgaben beruht. Mit diesem Ansatz können ERP Systeme unter Verwendung von maßgeschneiderter Software geändert und migriert werden. Dadurch verringert sich die Fehlerquote, während sich die Qualität der Transformation verbessert. Als essenzielle Bausteine zählen dazu die Strategieberatung, die sich daran anschließende Prozessberatung und Implementierung sowie die Datentransformation.

Strategieberatung

Aufgrund der hohen Bedeutung der Informationstechnologie für moderne wertschöpfende Prozesse ist die IT-Strategie zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen soll die strategische Ausrichtung eines Unternehmens effektiv unterstützt werden. Unsere IT-Strategie-Beratung ist eng verbunden mit Prozessberatung, Technologieberatung und dem Change-Management. Aus der Geschäftsstrategie und den Anforderungen der Business-Prozesse leiten wir die Anforder-

rungen an die IT-Systeme und an die Organisation ab. Auf Basis der erstellten IT-Strategie unterstützt SNP seine Kunden bei der Umsetzung der IT-Strategie im Rahmen der Einführung der vorgeschlagenen IT-Anwendungen und der zugehörigen IT-Infrastruktur.

Prozessberatung und Implementierung

Zu Beginn der Prozessberatung 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. Das Ergebnis ist eine für den Kunden klar definierte Transformation Roadmap, um die definierten Transformationsziele hinsichtlich Zeit- und Budgetvorgaben zu erreichen. Anhand dieser Differenzen lässt sich die Komplexität eines Transformationsprojekts einschätzen und die Aufwände daraus ableiten.

Datentransformation

Den Prozess einer Business Landscape Transformation setzt SNP mit einem standardisierten, softwaregeführten Ansatz um. Mit dem SNP Softwareansatz lassen sich Transformationsprojekte schnell und sicher umsetzen – unabhängig von Komplexität, Projektumfang und Typisierung. SNP gliedert Transformationsprojekte in vier Typen: Merge, Split, Upgrade und Harmonisierung. Damit ein Projekt erfolgreich ist, müssen sich die vier Standardtransformationsszenarien auf Geschäfts- und auf Technologieprozesse auswirken. Jede IT-Transformation kann über eine Kombination dieser vier Standardtransformationsszenarien realisiert werden.

Daneben unterscheidet SNP die Transformationsprojekte in Business- und IT-Transformationen. Zu den Business-Transformationen zählen folgende Szenarien: Fusionen und Zukäufe, Ausgründungen und Verkäufe (Carve-outs) sowie Umstrukturierungen. Zu den IT-Transformationen gehören Konsolidierungen, Harmonisierungen sowie neue Technologien wie S/4HANA und Cloud.

Business Landscape Management (BLM)

SNP bietet im Bereich Business Landscape Management (SNP BLM) ein ganzheitliches IT-Prozess-Beratungskonzept für ITIL-kompatible IT-Prozesse in SAP und Non-SAP Systemlandschaften an. SNP BLM nutzt dafür die Plattform und Funktionen des SAP Solution Manager mit standardisierter Beratung, Best Practices und fertigen Erweiterungen und umfasst alle Aktivitäten von der gründlichen Analyse von IT-Landschaft und -Prozessen bis hin zur Konzeption und Implementierung von maßgeschneiderten Lösungen für Service- und Supportteams mit dem SAP Solution Manager.

Der SAP Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten Systemlandschaft von Unternehmen, kurz Application Lifecycle Management (ALM). SNP BLM umfasst dabei alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Management im SAP Solution Manager. In über 750 erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP eine Vielzahl von Best Practices, Methoden und Erweiterungen zur Optimierung des SAP Solution Manager entwickelt. Die Software und Services von SNP decken alle Bereiche des Application Lifecycle Managements ab – von SAP Standard-szenarien über komplexes, kundenspezifisches Release Management bis hin zur umfassenden Unterstützung von S/4HANA Einführungen.

Der Funktionsumfang und die Möglichkeiten des SAP Solution Manager stellen viele Unternehmen vor Herausforderungen. Als zentrales System kann der SAP Solution Manager individuell an die spezifischen Prozesse und Organisationen der Unternehmen angepasst werden. Gerade für die aktuellen S/4HANA Projekte stellt der SAP Solution Manager die entscheidende Plattform zur Verfügung mitsamt den notwendigen Methodologien und standardisierten IT-Prozessen. SNP bietet hier nicht nur die Konzeption und Implementierung an, sondern unterstützt die Organisationen auch bei ihren typischen Aufgabenstellungen im Projekt.

Seit dem Jahr 2015 fokussiert sich SNP BLM zusätzlich auf die SAP Architektur und Technologieberatung auf IT-Entscheider-Ebene. Zu den strategischen Beratungsschwerpunkten zählen die aktuellen Themen wie Cloud Architekturen und Migrationen auf die HANA DB und S/4HANA. Mit diesem Portfolio kann SNP die Kunden sowohl in komplexen Transformationsprojekten als auch bei Standardmigrationen unterstützen.

Seit 2015 hat sich SNP BLM als Organisation mehr als verdreifacht und ist inzwischen international aktiv, auch in den USA und in UK.

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® with SAP LT, SNP Business Landscape Transformation, SNP Business Landscape Management, SNP Dragoman sowie rund um das Thema SAP Solution Manager eine breite Palette an Schulungen an. Diese Schulungen können sowohl in der hauseigenen SNP Academy in Heidelberg als auch weltweit beim Kunden durchgeführt werden.

GESCHÄFTSBEREICH SOFTWARE

SNP Transformation Backbone® with SAP LT: Die integrierte Softwarelösung für die Anpassung an veränderte Geschäfts- und IT-Strukturen

Für sichere, wirtschaftliche und schnelle Transformationen hat die SNP Gruppe das Wissen und die Erfahrung aus über 7.000 Transformationsprojekten in einer innovativen Softwaretechnologie gebündelt: Der SNP Transformation Backbone® with SAP LT ist die weltweit erste Standardsoftware, die ERP Transformationen ganzheitlich und automatisiert unterstützt. Durch eine laufende Verbesserung der Plattform und die enge Zusammenarbeit mit Technologie- und OEM-Partnern entwickelte sich SNP Transformation Backbone® with SAP LT zum internationalen Softwarestandard für Transformationsprozesse. Die Software zeichnet sich durch ihren Praxisbezug aus und unterstützt die Agilität der Unternehmen durch offene Standards und eine vollintegrierte Projektmethodik.

Der SNP Transformation Backbone® with SAP LT:

- senkt 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;
- hat von der SAP SE die Zertifizierung „SAP Certified Powered by SAP NetWeaver“ erhalten.

Der SNP Transformation Backbone® with SAP LT unterstützt aktiv sämtliche Schritte eines Transformationsprojektes – von der laufenden Analyse der Unternehmensdaten und -prozesse bis hin zur sorgfältigen Planung und schnellen Implementierung. Dabei ist der SNP Transformation Backbone® with SAP LT mehr als nur eine Suite von Softwaretools. Vielmehr handelt es sich um einen Prozess, eine Reihe von Schritten, um die Ergebnisse im gesetzten Zeit- und Budgetrahmen verlässlich planbar zu machen.

SNP System Scan:

Transformationsbedarf ermitteln

Der SNP System Scan dient dazu, grundlegende statistische und strukturelle Informationen im jeweiligen SAP ERP System zu ermitteln. Der System Scan dient hierbei als Basis für die Erstellung einer Auswertung, um einen Gesamtüberblick über das System des Kunden zu erhalten. Im Fokus steht hierbei die Nutzung des Systems, wie zum Beispiel der Umfang der Organisationsstruktur, wie intensiv mit dem System gearbeitet wird oder welche Module in dem System genutzt werden. Zudem besteht die Möglichkeit, mehrere Scans unterschiedlicher Systeme oder Mandanten zu vergleichen. Besonders in der Vorbereitung von Transformationsprojekten können Kunden den System Scan nutzen, um Aussagen über die Komplexität des Projekts zu treffen.

SNP System Landscape Analysis:

Migrationsstrategie planen

SNP System Landscape Analysis dient zur Ermittlung der aktuellen Situation der SAP Systemlandschaft. Die Analyse kann genutzt werden, um Differenzen in den Systemen darzustellen und auszuwerten. Anhand dieser Differenzen lassen sich die Komplexität eines Transformationsprojekts einschätzen und die Aufwände daraus ableiten. Diese Analysen sollten jedem Transformationsprojekt vorangestellt werden.

SNP Project Cockpit:

Transformation durchführen

Über das SNP Project Cockpit erhält der Nutzer eine konsolidierte Sicht des vollständigen Transformationsprozesses. 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. Nach der Festlegung des Projektgesamtrahmens kann der Nutzer die vorab angefüllten Transformationsregeln mit dem Transformation Cockpit anpassen, simulieren, ausführen und validieren.

SNP Automated Testing

Zur Gewährleistung einer stabilen Systemlandschaft ist es erforderlich, Änderungen und deren Auswirkungen auf die gesamte Systemlandschaft systematisch testen zu können. Mit SNP Automated Testing for SAP hat SNP eine Standardsoftware entwickelt, die Regressionstests von Anwendungsdaten und Customizing automatisiert. Mögliche Fehler werden bereits in einer frühen Projektphase erkannt. Damit steigt mit dem Einsatz von SNP Automated Testing die Projektqualität und gleichzeitig wird der manuelle Testaufwand signifikant reduziert. Insbesondere Entwickler und Berater profitieren von der Automatisierung, da sie Inkonsistenzen in Daten (Stamm- und Bewegungsdaten) und den zugehö-

rigen Customizing-Einstellungen vorzeitig aufdeckt. Weitere Tests durch Fachanwender werden effektiver und in kürzerer Zeit möglich. Die automatisierten und transaktionsorientierten Tests laufen komplett auf der Anwendungsebene, also vollkommen unabhängig von der SAP Benutzeroberfläche ab.

SNP Data Provisioning and Masking

Für einen optimalen Betrieb der SAP Systeme, unter anderem bei Transformationsprozessen, sind sinnvolle, realitätsnahe Testdaten für Entwicklungs-, Test- oder Schulungssysteme nötig. Diese Daten helfen, die Softwareentwicklung zu beschleunigen, Qualitätssicherungsprozesse zu automatisieren und neue Business-Funktionen 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 Produktivsystemen.

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 ein Bestandteil der Lösung SNP Transformation Backbone® with SAP LT.

SNP Verification

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

SAP Solution Manager – Funktionserweiterungen

Der SAP Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten ERP Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“. Das Lösungsangebot SNP Business Landscape Management (BLM) umfasst alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Management im SAP Solution Mana-

ger. Auf Basis von Best Practices und rund 550 erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP BLM nützliche Add-ons für den SAP Solution Manager entwickelt. Hierbei handelt es sich um funktionale Erweiterungen, um IT-Prozessabläufe zu optimieren, den Umgang mit dem SAP Solution Manager zu vereinfachen und die Anwendung benutzerfreundlicher zu gestalten. Die standardisierten SNP Add-ons für den SAP Solution Manager lassen sich in SAP Umgebungen problemlos integrieren und sind sofort einsatzbereit.

SNP Dragoman

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

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

SNP Interface Scanner

Im Juli 2016 hat die SNP SE ihr Leistungsspektrum bei standardisierter Transformationssoftware weiter ausgebaut. Mit dem SNP Interface Scanner steht den Kunden eine neue Software zur Verfügung, mit der Schnittstellen zwischen SAP Systemen bzw. den umliegenden IT-Landschaften analysiert werden können.

Der SNP Interface Scanner stellt eine Datenbasis und Infrastruktur zur Verfügung, mit der die beteiligten Systeme mit ihren Verbindungen visuell dargestellt werden. Zudem versetzt die neue Lösung Unternehmen in die Lage, ihre in Verwendung befindlichen Schnittstellen kontinuierlich zu dokumentieren, beispielsweise für einen SAP Audit. Für die Anwender bieten sich dadurch Vorteile bei der Verwaltung der SAP Systeme.

Aufgrund der zunehmenden Digitalisierung von Geschäftsprozessen sowie der voranschreitenden Vernetzung von physischen und virtuellen Gegenständen (Internet of Things) nimmt die Zahl der IT-Schnittstellen kontinuierlich zu. Daher ist eine vollständige Schnittstellendokumentation entscheidende Voraussetzung für deren Überwachung sowie für die Planung und Umsetzung von Änderungen in Systemlandschaften, beispielsweise im Rahmen von technischen oder betriebswirtschaftlichen Transformationsprojekten.

BETEILIGUNGSSTRUKTUR

Die SNP SE hält Beteiligungen an folgenden Tochtergesellschaften:

NAME DER GESELLSCHAFT	SITZ DER GESELLSCHAFT	ANTEILSBESITZ IN %
SNP Transformations Deutschland GmbH (vormals SNP Consulting GmbH)	Thale, Deutschland	100
SNP Business Landscape Management GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications Singapore Private Limited	Singapur	80
SNP Applications EMEA GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Austria GmbH	Pasching, Österreich	100
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen, Schweiz	100
SNP Resources AG	Steinhausen, Schweiz	100
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L.	Madrid, Spanien	100
SNP Transformations, Inc. (vormals SNP America, Inc.) ¹	Jersey City, NJ, USA	100
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Johannesburg, Südafrika	100
Hartung Consult GmbH	Berlin, Deutschland	100
Hartung Information System Co., Ltd.	Shanghai, China	100
SNP Transformations SEA Pte. Ltd. (vormals Astrums Consulting (S) Pte. Ltd.) ^{2a}	Singapur	81
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd. (vormals Astrums Consulting SDN. BHD.) ^{2b}	Kuala Lumpur, Malaysia	81
Harlex Management Ltd.	London, Großbritannien	100
Harlex Consulting Ltd.	London, Großbritannien	100
RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH ³	Wiehl, Deutschland	100
Business Consulting Center Sp. z o.o. ⁴	Suchy Las, Polen	100
BCC IP Sp. z o.o. ⁴	Suchy Las, Polen	100
BCC Business Consulting Center GmbH ⁴	Berlin, Deutschland	100
BCC Business Consulting Center UK Ltd. ⁴	London, Großbritannien	100
BCC Business Consulting Center Netherlands B.V. ⁴	Amsterdam, Niederlande	100
Innoplexia GmbH ⁵	Heidelberg	80
ADP Consultores S.R.L. ⁶	Buenos Aires, Argentinien	100
ADP Consultores Limitada ⁶	Santiago de Chile, Chile	100
ADP Consultores S.A.S ⁶	Bogotá, Kolumbien	100
ERST European Retail Systems Technology GmbH ⁷	Hamburg, Deutschland	100

¹ Im Januar 2017 wurde die SNP Labs, Inc. auf die SNP America, Inc. verschmolzen. Weiterhin wurde die SNP America, Inc. in SNP Transformations, Inc. umbenannt. Im November 2017 wurde die im Februar 2017 gegründete SNP Applications Americas, Inc. auf die SNP Transformations, Inc. verschmolzen. Die konzerninternen Transaktionen haben keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

^{2a} Im März 2017 wurde die Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. in SNP Transformations SEA Pte. umbenannt; im Mai 2017 hat die SNP SE ihren Anteil an der Gesellschaft von 51% auf 81% der Geschäftsanteile erhöht. Die Aufstockung der Anteile wurde als Eigenkapitaltransaktion zwischen den Gesellschaftern behandelt.

^{2b} Im März 2017 wurde die Tochtergesellschaft Astrums Consulting Sdn. Bhd. in SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd. umbenannt.

³ Im April 2017 wurde die RSP GmbH rückwirkend auf die SNP Transformations Deutschland GmbH verschmolzen.

Die konzerninterne Transaktion hat keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

⁴ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Mai 2017 wurden 100% der Geschäftsanteile an der polnischen BCC Gruppe erworben.

⁵ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Mai 2017 wurden weitere 60% der Geschäftsanteile an der Innoplexia GmbH erworben. Bereits im April 2016 hat sich SNP mit 20% der Geschäftsanteile an der Innoplexia GmbH beteiligt. Damit hält SNP 80% der Geschäftsanteile an dem Unternehmen.

⁶ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. August 2017 hat die SNP SE im Rahmen eines Share-Deals 60% der Geschäftsanteile an der ADP Gruppe in Argentinien, Chile und Kolumbien erworben. Darüber hinaus wurde vereinbart, die restlichen 40% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich über die nächsten 3 Jahre zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind die Anteile bereits zum 1. August 2017 der SNP SE zuzuordnen.

⁷ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Oktober 2017 wurden 100% der Geschäftsanteile an der ERST European Retail Systems Technology GmbH erworben.

Für folgende im Konzernabschluss enthaltene Unternehmen wird von der Befreiungsvorschrift von § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht.

- SNP Transformations Deutschland GmbH, Thale
- SNP Applications DACH GmbH, Heidelberg
- SNP Applications EMEA GmbH, Heidelberg
- SNP Business Landscape Management GmbH, Heidelberg

GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

WESENTLICHE EREIGNISSE IM GESCHÄFTSJAHR 2017

Gesellschaftsrechtliche Umstrukturierung: SNP Transformations Deutschland GmbH

Zum 1. Januar 2017 wurden die RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH (RSP GmbH) und die Hartung Consult GmbH unter dem Dach der SNP Consulting GmbH zusammengeführt; das zusammengeführte Unternehmen trägt den neuen Namen SNP Transformations Deutschland GmbH.

Gemäß der gesellschaftsrechtlichen Umstrukturierung wurde der deutsche Geschäftsbetrieb der Hartung Consult GmbH per Asset Deal zum 1. Januar 2017 auf die SNP Transformations Deutschland GmbH übertragen. Zum 1. Januar 2016 hatte die SNP SE 51% der Geschäftsanteile der Hartung Consult GmbH erworben. Die verbleibenden Anteile an der Hartung Consult GmbH wurden zum 1. Januar 2018 übernommen. Wirtschaftlich sind die Anteile zum 31. Dezember 2016 der SNP SE zuzuordnen.

Darüber hinaus wurde im April 2017 die RSP GmbH rückwirkend zum 1. Januar 2017 auf die SNP Transformations Deutschland GmbH verschmolzen. Zum 1. Januar 2015 hatte die SNP SE 74,9% der Geschäftsanteile an der RSP GmbH erworben. Die restlichen Anteile (25,1%) hat die SNP SE zum 31. Dezember 2016 erworben.

Damit hat SNP die Integration der im Jahr 2015 erworbenen RSP GmbH sowie der im Jahr 2016 erworbenen Hartung Consult GmbH erfolgreich abgeschlossen. Die vollständige organisatorische Zusammenführung sichert einen ganzheitlichen Beratungsansatz des Unternehmens bei digitalen Transformationsprojekten, vor allem hinsichtlich der anstehenden S/4 HANA Projekte.

Gesellschaftsrechtliche Umstrukturierung: SNP Transformations, Inc.

Zum 1. Januar 2017 wurde die SNP Labs, Inc. auf die SNP America, Inc. verschmolzen. In einem zweiten Schritt wurde die SNP America, Inc. in SNP Transformations, Inc. umbenannt.

Die SNP Labs, Inc. wurde im August 2015 als 100%ige Tochtergesellschaft der SNP SE gegründet. Zu den bisherigen Tätigkeiten der SNP Labs, Inc. zählten die prozessorientierte Steuerung und technologische Abwick-

lung von Transformationsprojekten als Dienstleistung für Dritte in den USA sowie der Aufbau eines Delivery Centers für Transformationsprojekte in den USA einschließlich Rekrutierung und Ausbildung der dazu notwendigen Mitarbeiter. Diese Tätigkeiten gehen im Zuge der Verschmelzung auf die SNP Transformations, Inc. über.

Die SNP Transformations, Inc. (frühere SNP America, Inc.) ist ebenfalls eine 100%ige Tochtergesellschaft der SNP SE und verantwortlich für den Vertrieb des SNP Software- und Dienstleistungsportfolios in den USA. Ziel der gesellschaftsrechtlichen Verschmelzung ist es, beide Gesellschaften sowohl in der Vertriebs- und Projektanbahnungsphase als auch in der Abwicklung der Projekte noch besser aufeinander abzustimmen.

Erfolgreiche Emission eines Schuldscheindarlehens

SNP hat sich im Februar 2017 mit Investoren über die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens im Volumen von insgesamt 40 Mio. € geeinigt. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variable Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung des Schuldscheindarlehens auf 1,41% p.a. Aufgrund des starken Investoreninteresses und der günstigen Finanzierungsbedingungen wurde das ursprüngliche Zielvolumen von 30 Mio. € auf 40 Mio. € ausgeweitet.

Vorzeitige Kündigung der Schuldverschreibung

Zum 27. März 2017 wurde die Inhaber-Teilschuldverschreibung (ISIN: DE000A14J6N4 / WKN: A14J6N) vorzeitig gekündigt. Gemäß den Anleihebedingungen wurde die Kündigung im Bundesanzeiger und auf der Internetseite der Gesellschaft veröffentlicht. Die vollständige Rückzahlung der Anleihe mit einem Emissionsvolumen in Höhe von 10 Mio. € (Gesamtnebenbetrag von bis zu 20 Mio. €) erfolgte zu einem Kurs von 103% zuzüglich der bis zum 27. März 2017 aufgelaufenen Zinsen.

In der Bilanz zum 31. Dezember 2016 wurde die Anleihe mit dem Rückzahlungskurs von 103% zzgl. der bis zum Bilanzstichtag aufgelaufenen Zinsen in Höhe von 0,4 Mio. € in den kurzfristigen Verbindlichkeiten bilanziert.

Akquisition der polnischen BCC Gruppe

Zum 1. Mai 2017 wurden 100% der Geschäftsanteile an der polnischen BCC Gruppe mit Sitz in Suchy Las erworben. BCC zählt zu den größten SAP Partnern in

Mittel- und Osteuropa und ist auf die Bereiche SAP Dienstleistungen, Softwareentwicklung und Cloud Provisioning spezialisiert. Die international ausgerichtete Unternehmensgruppe beschäftigt rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter weit mehr als 200 SAP und IT-Berater.

Mit dem Zukauf verstärkt SNP seine Präsenz auf dem polnischen und osteuropäischen SAP und IT-Markt. Weitere Synergiepotenziale bieten sich vor allem in der Softwareentwicklung mit dem Schwerpunkt Softwareapplikationen im SAP Umfeld. Das in Suchy Las ansässige Unternehmen verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Markt und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 Umsatzerlöse in Höhe von 20 Mio. € sowie eine EBIT-Marge im mittleren einstelligen Prozentbereich.

Mehrheitsbeteiligung an der Innoplexia GmbH

Im Mai 2017 hat die SNP SE ihre Unternehmensbeteiligung an der Innoplexia GmbH von 20% auf 80% der Geschäftsanteile ausgebaut. Das Heidelberger Software- und IT-Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung von Software und IT-Lösungen für Wettbewerbs- und Marktanalysen. Ein wesentliches Ziel der Partnerschaft ist es, die SNP Transformationssoftware weiterzuentwickeln und auf Basis künstlicher Intelligenz und Software-Algorithmen automatisierte Handlungsempfehlungen in Transformationsprojekten zu generieren. Daneben wird Innoplexia verstärkt die etablierten Vertriebsstrukturen der SNP Gruppe sichern und sich den notwendigen Zugang zu weiteren internationalen Märkten erschließen.

Die Innoplexia GmbH wurde im Jahr 2010 gegründet, beschäftigte zum 31. Dezember 2017 29 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von rund 1 Mio. €. Die restlichen 20% der Anteile an der Innoplexia verbleiben beim Gründer und Geschäftsführer; für diese Anteile wurde zudem eine einseitige Kaufoption vereinbart.

Ordentliche Hauptversammlung 2017

Die ordentliche Hauptversammlung, die am 31. Mai 2017 erneut 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 gesellschaftsrechtlichen Umwandlung in eine Aktiengesellschaft nach EU-Recht (Societas Europaea/SE). Mit der Umwandlung soll die Internationalisierung der SNP Gruppe weiter vorangetrieben werden. Zudem trägt die Umwandlung in die europäische Rechtsform der zunehmenden Bedeutung

des internationalen Geschäfts und der gestiegenen internationalen Ausrichtung der SNP Gruppe Rechnung.

Weiterhin folgten die Aktionäre dem Vorschlag der Gremien zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,39 € je Aktie (i. Vj. 0,34 €). Dies entspricht einer Dividendenerhöhung von rund 50% im Vergleich zum Vorjahr sowie einer Ausschüttungsquote von rund 46%. Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 1,932 Mio. € (i. Vj. 1,264 Mio. €).

Erhöhte Anteilsbeteiligung an der SNP Transformations SEA Pte. Ltd.

Im Juni 2017 hat SNP den Anteil an der SNP Transformations SEA Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur auf 81% der Geschäftsanteile an der Gesellschaft erhöht. Mit der Erhöhung der Beteiligung von 51% auf 81% sichert sich die SNP Gruppe das Potenzial zum weiteren Ausbau ihrer Positionen in den südostasiatischen Märkten.

Im Januar 2016 hatte die SNP (Schweiz) AG im Rahmen eines Share-Deals 51% der Geschäftsanteile an der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur einschließlich der in Mehrheitsbesitz befindlichen Tochtergesellschaft Astrums Consulting Sdn. Bhd. mit Sitz in Malaysia erworben. Im März 2017 wurden diese Gesellschaften umbenannt in SNP Transformations SEA Pte. Ltd. sowie in SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd.

Beide in Südostasien aktiven Unternehmen fokussieren sich auf die Beratung und die Serviceleistungen im Produkt- und Dienstleistungsumfeld verschiedener ERP Systeme. Ziel der intensivierten Partnerschaft ist es, in diesen wachstumsstarken Märkten der stark steigenden Nachfrage nach Leistungen von SNP zu entsprechen und den margenstärkeren Vertrieb von Software in diesen Märkten auszubauen.

SNP erhält Auftrag von einem der weltweit größten Automobilzulieferer

Im Juni 2017 erhielt die SNP SE den Zuschlag für ein umfangreiches Transformationsprojekt eines der führenden Unternehmen in der Automobilzuliefererbranche. Der Kunde konsolidiert im Rahmen seiner strikten Ausrichtung auf sein neues Geschäftsmodell rund um intelligente Mobilitätslösungen seine komplette SAP ERP Landschaft. Das Unternehmen hatte bereits im vergangenen Jahr die Standardsoftware SNP Transformation Backbone® with SAP LT und Analyse-Komponenten lizenziert und hat nun umfangreiche Serviceleistungen beauftragt.

Kapitalerhöhung

Am 5. Juli 2017 kündigte SNP eine Barkapitalerhöhung an, in deren Folge das Grundkapital der Gesellschaft um 497.677,00 €, eingeteilt in 497.677 auf den Inhaber lautende Stückaktien, auf insgesamt 5.474.463,00 €, eingeteilt in 5.474.463 Aktien, erhöht wurde. Die neuen Aktien wurden im Wege eines beschleunigten Platzierungsverfahrens unter Bezugsrechtsausschluss bei ausgewählten institutionellen Investoren zu einem Preis von 37,65 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2017 beginnend am 1. Januar 2017 gewinnanteilsberechtig. Insgesamt überstieg das Interesse von Investoren das Platzierungsvolumen deutlich, weshalb nicht alle Zeichnungswünsche bedient werden konnten. Durch die erfolgreiche Barkapitalerhöhung erzielte die Gesellschaft einen Bruttoemissionserlös in Höhe von 18,74 Mio. €. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgte am 7. Juli 2017. Die Ausgabe der neuen Aktien fand am 10. Juli 2017 statt.

Akquisition der Adepcon Gruppe

SNP hat mit Wirkung zum 1. August 2017 60% der Geschäftsanteile an der südamerikanischen Adepcon Gruppe übernommen. Die restlichen 40% der Geschäftsanteile werden in den kommenden drei Jahren erworben. Die Adepcon Gruppe besteht aus drei Landesgesellschaften, im Einzelnen der ADP Consultores S.R.L., Buenos Aires, Argentinien, der ADP Consultores Limitada mit Sitz in Santiago de Chile, Chile, sowie deren kolumbianischer Tochtergesellschaft ADP Consultores S.A.S. mit Sitz in Bogotá.

Strategische Partnerschaft zwischen NTT DATA Global Solutions und SNP

Im September 2017 wurde eine strategische Allianz mit dem japanischen Unternehmen NTT DATA Global Solutions geschlossen. NTT DATA ist ein führender Anbieter von Business- und IT-Lösungen und globaler Innovationspartner seiner Kunden. Der japanische Konzern mit Hauptsitz in Tokio ist in über 40 Ländern weltweit vertreten. Ziel der Partnerschaft ist, gemeinsam softwarezentrierte und hochautomatisierte Transformationsdienstleistungen für Unternehmen und Organisationen im asiatisch-pazifischen Raum anzubieten.

„Transformation World“: Mit weit über 400 Teilnehmern neuer Besucherrekord

Im Oktober 2017 fand die diesjährige „Transformation World“ statt, der größte Expertenkongress für digitale Software-Transformation im deutschsprachigen Raum.

Mit deutlich über 400 Teilnehmern aus ganz Europa, den USA und Asien war der zweitägige Kongress auch in diesem Jahr restlos ausgebucht und hat sich als Top-Community im Bereich Business- & IT-Transformation weit über Deutschland hinaus etabliert. Die von Jahr zu Jahr steigenden Teilnehmerzahlen sind ein klarer Beleg für die hohe Aktualität der Kongressthemen. Der Kongress wurde inzwischen zum vierten Mal von SNP ausgerichtet.

Produktneueinführung: CrystalBridge

Auf der „Transformation World“ wurde erstmals die Software CrystalBridge vorgestellt. Über eine moderne Benutzeroberfläche können damit komplette IT-Landschaften visualisiert und kontrolliert werden. Mit der CrystalBridge lassen sich komplexeste Business-Transformationen optimal planen, simulieren und ausführen (siehe hierzu auch Geschäftsmodell und Organisation / Geschäftsbereich Software).

Akquisition der ERST GmbH

SNP hat mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Oktober 2017 100% an der ERST European Retail Systems Technology GmbH mit Sitz in Hamburg erworben. ERST ist ein Software- und Technologieunternehmen, das sich auf Basis einer eigenen Middleware-Plattform auf den sicheren Transfer von geschäftskritischen Daten in komplexen und heterogen IT-Landschaften spezialisiert hat. Der Ansatz von „Managed Data Transfer Services“ – und damit der termingerechte, formatunabhängige und lokationsübergreifende Datentransfer und dessen Management (24/7/365) – ist eine wichtige Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Digitalisierung in E-Commerce und Handel.

Rechtsformwechsel in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE)

Im Dezember 2017 erfolgte ein Rechtsformwechsel der SNP Schneider-Neureither & Partner AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE). Die neue Rechtsform korrespondiert mit der zunehmend internationalen Ausrichtung der SNP Gruppe und bietet effiziente Strukturen, um den erfolgreichen Wachstumskurs des Unternehmens fortzuführen. Die Eintragung des Rechtsformwechsels in das Handelsregister erfolgte am 6. Dezember 2017. Über die Umwandlung hatte die Hauptversammlung am 31. Mai 2017 nach Vorlage eines entsprechenden Beschlussvorschlags durch Vorstand und Aufsichtsrat entschieden.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat der Weltwirtschaft für das Jahr 2018 ein stärkeres Wachstum vorhergesagt als zunächst angenommen. Vor dem Hintergrund der im Dezember verabschiedeten US-Steuerreform sowie der stärkeren Erholung in Europa und Asien hat der IWF seine Prognosen für das globale Wirtschaftswachstum weiter nach oben revidiert. Zu den bedeutendsten Abwärtsrisiken für den Aufschwung zählt der IWF protektionistische Tendenzen sowie eine potenzielle Korrektur an den Finanzmärkten.

In 2018 ebenso wie in 2019 wird nach Schätzungen des Währungsfonds die Weltwirtschaft um jeweils 3,9% wachsen. Für 2017 geht der IWF von einer globalen Wachstumsrate von 3,7% aus. Besondere Bedeutung misst die internationale Finanzierungsorganisation der Steuerreform in den USA bei. Diese werde als Folge des deutlich niedrigeren Satzes für die Körperschaftsteuer und erweiterter Abschreibungsmöglichkeiten vor allem Investitionen beflügeln.

Zwar wird die weltgrößte Volkswirtschaft als direkte Folge der Reform dieses und kommenden Jahr deutlich stärker wachsen als bisher angenommen. Da einige der Steuererleichterungen aber befristet sind und zudem ein weiterer Anstieg des Außenhandelsdefizits erwartet wird, rechnen die IWF-Ökonomen ab 2022 in den USA wieder mit schwächerem Wachstum.

Positiv heben die Experten auch die Entwicklung in Europa hervor. Stärkere Binnennachfrage sowie die robuste Exportwirtschaft bedeuteten, dass sowohl in 2018 als auch in 2019 die Wirtschaft in der Eurozone um 0,3 Prozentpunkte stärker wachsen wird als bisher angenommen. Für Deutschland wird 2018 eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 2,3% und 2019 um 2,0% prognostiziert.

Günstiger als bisher schätzt der IWF auch die Aussichten für Asien und insbesondere Japan ein, hebt allerdings die hohe Abhängigkeit der Region von globaler Handelsliberalisierung und Auslandsinvestitionen hervor. Stärkeres Wachstum wird zudem in den asiatischen und europäischen Schwellenländern ebenso wie den Entwicklungsländern erwartet.

Der Währungsfonds hält einen Fortbestand des globalen Aufschwungs für das wahrscheinlichste Szenario. Dennoch werden geopolitische Krisenherde, das Risiko verschärfter Finanzierungsbedingungen und eine Korrektur an den Aktienmärkten als Gefahren eingeschätzt.

Ein bedeutendes Risiko könne insbesondere von protektionistischen Strömungen ausgehen. Sollten die Verhandlungen zum nordamerikanischen Freihandelsabkommen Nafta sowie die Verhandlungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU neue Handelsschranken zur Folge haben, dann würde dies negativ auf Investitionen, Produktivität und somit das globale Wachstum durchschlagen.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Der globale Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) ist einer der bedeutendsten und wachstumsstärksten Märkte im internationalen Branchenvergleich: Gemäß Gartner werden in 2017 die Gesamtausgaben in der Branche um 3,3% auf rund 3,5 Billionen US-\$ zulegen. Im Jahr 2018 prognostizieren die Experten einen weiteren Anstieg der weltweiten IT-Ausgaben um 4% auf 3,7 Billionen US-\$. Die höchsten Wachstumsraten werden dabei den beiden Teilbereichen IT-Services sowie Enterprise-Software zugeschrieben. Danach werden die IT-Services im Jahr 2017 um 4% auf 931 Mrd. US-\$ bzw. in 2018 auf 980 Mrd. US-\$ zulegen; für den Teilbereich Enterprise-Software liegen die Werte bei 354 Mrd. US-\$ (2017, +8,5%) bzw. 387 Mrd. US-\$ (2018, +9,4%).

Weiterhin prognostiziert Gartner für den europäischen ITK-Markt einen Anstieg der IT-Ausgaben im Jahr 2018 auf über 1 Billion US-\$ (2018, +4,9%). Für den Teilbereich Enterprise-Software sollen die Ausgaben in 2018 um 10,5% auf 106 Mrd. US-\$ zulegen, im Teilbereich IT-Services soll es im gleichen Zeitraum einen Anstieg um 6,4% auf 286 Mrd. US-\$ geben.

Zu einer ähnlichen Aussage gelangen die Analysten des Digitalverbandes Bitkom: Danach sollen die Umsätze mit Produkten und Diensten der Informationstechnik und Telekommunikation in den EU-Staaten im Jahr 2017 voraussichtlich um 1,8% auf 683 Mrd. € zugelegt haben. Im Jahr davor war das Plus mit 1,3% noch etwas geringer ausgefallen. Dabei bestätigt sich der Trend der vergangenen Jahre, dass sich das IT-Geschäft deutlich besser entwickelt als der Telekommunikationsmarkt. Die Umsätze mit IT-Hardware, IT-Dienstleistungen und Software steigen der Prognose zufolge um 3,0% auf 389 Mrd. €. Der Telekommunikationsmarkt wächst dagegen deutlich schwächer um 0,3% auf 294 Mrd. €. Die größten Wachstumstreiber des ITK-Markts sind die Segmente Software und IT-Dienstleistungen mit einem Plus von 5,4 bzw. 2,7%.

Die weltweiten Umsätze mit den derzeit technologisch verfügbaren Cloud Segmenten hat das Analysehaus IDC untersucht: Danach stiegen die gesamten weltwei-

ten Cloud Ausgaben im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahr um rund 29% auf 63,3 Mrd. US-\$. Mit 44,4 Mrd. € bleibt Software as a Service (SaaS) das bedeutendste Cloud Segment. Allerdings wachsen die Bereiche Infrastructure as a Service (IaaS) sowie Platform as a Service (PaaS) deutlich stärker: PaaS legte um rund 50% auf 8,6 Mrd. US-\$ zu; IaaS wuchs um 38% auf 11,2 Mrd. US-\$.

Bitkom-Branche = Jobmotor

Gemäß dem Digitalverband Bitkom sind im Jahr 2017 voraussichtlich 21.000 zusätzliche Jobs in der ITK-Branche in Deutschland entstanden. Demnach waren in Deutschland Ende 2017 in der Branche 1.051.000 Menschen beschäftigt. Das entspricht einem Plus von 2% im Vergleich zum Jahresende 2016. Wachstumstreiber sind die Software-Häuser und IT-Dienstleister, die sich dabei am dynamischsten entwickeln.

Steuerungsgrößen

Damit die SNP SE den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern kann, konzentrieren sich die Anstrengungen darauf, weiter profitabel zu wachsen und die Finanzkraft der SNP Gruppe kontinuierlich zu stärken. Ein internes Steuerungssystem stellt sicher, dass diese strategischen Ziele erreicht werden. Relevante Kennzahlen sind vor allem die Umsätze sowie das operative Ergebnis (IFRS) in den beiden Unternehmenssegmenten Professional Services und Software. Die darüber hinaus bedeutsamen finanziellen Leistungsindikatoren Auftragsbestand sowie die Auslastung stehen im Wesentlichen in den operativen Beteiligungsgesellschaften im Vordergrund.

Gesamtaussage zur Zielerreichung durch den Vorstand / die geschäftsführenden Direktoren

Die SNP SE ist in den vergangenen Jahren dazu übergegangen, das operative Geschäft weitgehend über ihre Tochtergesellschaften zu erbringen. Externe Umsätze, die noch über die SNP SE erzielt werden, werden im internen Reporting den zuständigen Geschäftseinheiten Transformations, Applications oder Business Landscape Management zugeordnet. Sie werden nicht innerhalb der SNP SE, sondern vielmehr gesellschaftsübergreifend einem Soll-Ist-Vergleich unterzogen. Insofern beziehen sich die nachfolgende Gesamtaussage zur Zielerreichung sowie die Soll-Ist-Vergleiche auf die Zielerreichung der SNP SE samt ihrer Tochtergesellschaften.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die SNP Gruppe entscheidende strategische Wachstumsziele erreicht: Über zwei Unternehmensakquisitionen konnte die Internationalisierungsstrategie erfolgreich vorangetrieben werden. Die Zahl der Beschäftigten durchbrach die bedeutende Marke von 1.000. Darüber hinaus wurde mit der Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE) die internationale Ausrichtung von SNP gestärkt und die strategische Weiterentwicklung der Gruppe vorangetrieben.

Die finanziellen Ziele wurden im Gesamtjahr 2017 nur teilweise erreicht: Das zu Jahresanfang kommunizierte Umsatzziel (96 Mio. € bis 100 Mio. €) konnte deutlich übertroffen werden. Unterjährig wurde die Umsatzprognose zweimal nach oben angepasst: Im Mai mit Bekanntgabe der Akquisition der polnischen BCC Gruppe auf rund 110 Mio. € und im Oktober aufgrund einer guten Auftrags- und Projektlage auf rund 120 Mio. €. Zum Jahresende erzielte die SNP Gruppe einen Konzernumsatz in Höhe von 122,3 Mio. € (i. Vj. 80,7 Mio. €); akquisitionsbereinigt verbleibt im Geschäftsjahr 2017 ein Konzernumsatz von 87,4 Mio. €.

Ergebnisseitig war die Situation im Jahr 2017 zum einen maßgeblich von einmaligen Sonderaufwendungen, Währungskursverlusten und Wachstumskosten und zum anderen von geringer als erwarteten Softwarelizenzumsätzen im SNP Kernbereich geprägt. Daraufhin wurde ebenfalls im Oktober die ursprüngliche Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2017 (EBIT-Marge von 7% bis 12%) in ein weitgehend ausgeglichenes operatives Konzernergebnis gewandelt. Zum Jahresende wurde ein nicht zufriedenstellendes negatives operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von -0,5 Mio. € (IFRS) und ein EBIT von 4,7 Mio. € (Non-IFRS, währungsbereinigt) erwirtschaftet. Die ursprüngliche Planung für das Geschäftsjahr 2017 ging für das EBIT auf IFRS- und Non-IFRS-Basis von einer Bandbreite zwischen rund 7 bis 12 Mio. € aus.

GESCHÄFTSVERLAUF UND ERGEBNISENTWICKLUNG

ERTRAGSLAGE

Umsatzentwicklung

2017 erzielte die SNP SE einen Gesamtumsatz in Höhe von 22,4 Mio. € (i. Vj. 26,1 Mio. €), was einer Reduzierung um 14,2% gegenüber dem Vorjahr entsprach.

Der geringere Gesamtumsatz ist auf beide Segmente (Software- und Professional Services) zurückzuführen. Während die Softwareumsätze, welche Lizenz- und Wartungserlöse umfassen, sich um 1,1 Mio. € (d.s. -14,4%) reduzierten, gaben die Beratungserlöse um 2,3 Mio. € (d.s. -4,9%) nach. Bereits in 2017 wurde damit begonnen, das Beratungsgeschäft auf die SNP Transformations Deutschland GmbH zu verlagern, so dass dies im Berichtszeitraum zu einer Reduzierung der Umsatzerlöse geführt hat.

In den sonstigen Umsätzen sind im Wesentlichen Kostenweiterbelastungen an Tochterunternehmen in Höhe von 2,2 Mio. € (i. Vj. 2,4 Mio. €) enthalten.

Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen

Die Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Leistungen betrug im Geschäftsjahr 0,7 Mio. € (i. Vj. 1,1 Mio. €). Der Anstieg des Bestandes resultiert im Wesentlichen aus höheren Beständen im Zusammenhang mit Festpreisprojekten.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen weitgehend unverändert zum Vorjahr bei 1,0 Mio. € (i. Vj. 0,9 Mio. €). Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich im Wesentlichen aus Mitarbeiterzuzahlungen für Firmenfahrzeuge sowie aus Währungskursgewinnen zusammen.

Materialaufwand

Die für die Umsätze im Bereich Professional Services notwendigen Kapazitäten wurden zu einem großen Teil weiterhin von den konzerninternen Tochtergesellschaften in Anspruch genommen. Die bezogenen Leistungen haben sich parallel zur Reduzierung der Umsatzerlöse um 1,6 Mio. € 10,8 Mio. € reduziert.

Personalaufwand

Im Berichtsjahr hat sich die Anzahl an Mitarbeitern bei der SNP SE von 131 zum 31. Dezember 2016 auf 150 zum 31. Dezember 2017 erhöht. Der nominale Personalaufwand bleibt im Vergleich zum Vorjahr stabil (10,7 Mio. €). Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2017 betrug 144 Mitarbeiter (i. Vj. 113 Mitarbeiter).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 5,1 Mio. € (d.s. +58,9 %) auf 13,9 Mio. €. Ursache hierfür sind in erster Linie höhere Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit zahlreichen internen Optimierungsprojekten und mit der Umwandlung in eine SE (+1,8 Mio. €) sowie höhere Währungskursverluste (+1,0 Mio. €).

Auf die Erläuterungen im Anhang zu den Anpassungen aufgrund von BilRUG wird verwiesen.

Ergebnisentwicklung

Mit den vorgenannten Veränderungen ergibt sich im Geschäftsjahr 2017 ein negatives EBITDA in Höhe von -11,3 Mio. € nach -3,6 Mio. € im Vorjahr. Im gleichen Zeitraum sank das operative Ergebnis (EBIT) auf -12,0 Mio. € (i. Vj. -4,2 Mio. €). Dies geht einher mit einer EBITDA-Marge in Höhe von -50,6% und einer EBIT-Marge in Höhe von -53,8%.

Das Finanzergebnis erhöhte sich um 33,0% auf 10,2 Mio. € (i. Vj. 7,7 Mio. €). Dies liegt im Wesentlichen an den Gewinnabführungen von drei Tochtergesellschaften aus Ergebnisabführungsverträgen. Diese beliefen sich auf 7,8 Mio. € (i. Vj. 6,7 Mio. €). Hinzu kommen noch höhere Erträge aus Beteiligungen. Diese erhöhten sich um 1,9 Mio. € auf 3,3 Mio. €. Die Zinsaufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mio. € auf 0,9 Mio. € gesunken.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,0 Mio. € (i. Vj. 0,2 Mio. €). Bei der Berechnung der Steuern wurden die steuerlichen Verlustvorträge berücksichtigt.

Das Jahresergebnis reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug -1,8 Mio. € (i. Vj. 3,3 Mio. €).

Dividendenvorschlag

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP SE, die am 31. Mai 2017 in Leimen stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folg-

ten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,39 € je Aktie. Im Vorjahr betrug die Dividende 0,34 € (angepasst um die höhere Aktienzahl nach der Kapitalerhöhung 2016: 0,26 € je Aktie). Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 1,9 Mio. € (i. Vj. 1,3 Mio. €).

Mit Blick auf die am 30. Mai 2018 stattfindende Hauptversammlung fasste der Verwaltungsrat einen Beschluss zur Gewinnverwendung, demnach soll keine Dividende ausgeschüttet werden. Der Bilanzgewinn gemäß HGB-Einzelabschluss der SNP SE in Höhe von 0,6 Mio. € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2017 mit 7,102 Mio. € rund 14,02% unter dem Vergleichswert des Vorjahres von 8,261 Mio. €.

In Mio. €	2017	2016
Auftragsbestand	7,102	8,261
Umsatz	22,374	26,063
EBIT	-12,027	-4,210
EBITDA	-11,373	-3,611
Mitarbeiteranzahl	150	131

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Zum 31. Dezember 2017 hat sich die Bilanzsumme im Vergleich zum 31. Dezember 2016 von 78,5 Mio. € auf 131,2 Mio. € erhöht. Die Veränderungen ergaben sich im Wesentlichen bei den folgenden Positionen:

Anlagevermögen

Das Anlagevermögen beläuft sich zum 31. Dezember 2017 auf 91,6 Mio. € (i. Vj. 37,6 Mio. €). Der Anstieg ist überwiegend aus den Erwerben von Anteilen im Rahmen von Neuaquisitionen in Höhe von 56,6 Mio. € zurückzuführen.

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Sachanlagevermögens, des immateriellen Anlagevermögens und der Finanzanlagen für das Geschäftsjahr 2017 ist im Anlagenspiegel dargestellt.

Umlaufvermögen

Die Vorräte erhöhten sich durch eine Steigerung unfertiger Leistungen um 0,7 Mio. € auf 5,0 Mio. €. Demgegenüber sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 6,5 Mio. € auf 2,6 Mio. € gesunken. Die

Forderungen gegen verbundene Unternehmen lagen weitgehend unverändert zum Vorjahr bei 14,0 Mio. €. Die flüssigen Mittel haben sich um 1,4 Mio. € auf 17,0 Mio. € erhöht.

Eigenkapital

In Summe erhöhte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2017 von 46,5 Mio. € auf 61,5 Mio. €. Grund war eine Barkapitalerhöhung, welche das Stammkapital um 0,5 Mio. € und die Kapitalrücklage um 18,2 Mio. € erhöhte.

Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, liegt bei 46,9% (i. Vj. 59,3%).

Fremdkapital

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Rückstellungen und Verbindlichkeiten von 31,3 Mio. € auf 69,3 Mio. €. Dabei erhöhten sich die Verbindlichkeiten von 28,3 Mio. € auf 66,7 Mio. €. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten gegenüber den Kreditinstituten in Höhe von 40,8 Mio. € (i. Vj. 2,6 Mio. €). SNP hat sich im Februar 2017 mit Investoren über die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens im Volumen von insgesamt nominal 40,0 Mio. € geeinigt. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variable Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung des Schuldscheindarlehens auf 1,41% p.a. Aufgrund des starken Investoreninteresses und der günstigen Finanzierungsbedingungen wurde das ursprüngliche Zielvolumen von 30,0 Mio. € auf 40,0 Mio. € ausgeweitet. Demgegenüber resultiert aus der vorzeitigen Kündigung und Rückführung der Schuldverschreibung ein Rückgang der Verbindlichkeiten um 10,8 Mio. €.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 0,5 Mio. € auf 1,6 Mio. €.

Die Rückstellungen verringerten sich um 0,4 Mio. € auf 2,6 Mio. €. Diese Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus den niedrigeren Bonusrückstellungen.

Nachhaltigkeit bei SNP

Die Nachhaltigkeitsaktivitäten werden im „Corporate Social Responsibility Report“ beschrieben, den Sie auf unserer Internetseite finden.

<https://www.snpgroup.com/en/investor-relations/financial-publications/financial-reports/2018/>

NICHT FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Für SNP SE sind die nachfolgenden nicht finanziellen Leistungsindikatoren von großer Bedeutung für das Verständnis des Geschäftsverlaufs und der Lage der Gesellschaft. Diese Leistungsindikatoren werden nur zum Teil laufend in quantitativer Form über KPIs durch das Management erfasst.

Mitarbeiter

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP Umfeld ungebrochen ist, engagiert sich SNP stark bei der Ausbildung und Förderung eigener Nachwuchskräfte. Aus diesen Gründen investiert die SNP sehr stark in die Aus- und Weiterbildung. Die SNP unterhält dazu eigene Trainingszentren in Heidelberg, Magdeburg, Berlin und Dallas. In Deutschland fanden im Jahr 2017 fünf Ausbildungslehrgänge statt.

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. Daneben fördert SNP verschiedene sportliche und gesundheitsfördernde Aktivitäten.

Im Berichtszeitraum hat sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der SNP SE von 131 zum 31. Dezember 2016 auf 150 zum 31. Dezember 2017 erhöht. Der nominale Personalaufwand ist im Vergleich zum Vorjahr stabil geblieben (10,7 Mio. €).

Innovationen

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

Mit der Markteinführung des Kernproduktes SNP Transformation Backbone® als erste weltweit verfügbare Standardsoftware für IT-Transformationen hat das Unternehmen seine Innovationskraft unter Beweis gestellt. Um dem zunehmenden technischen und wirtschaftlichen Wandel in den Unternehmenslandschaften gerecht zu werden, arbeitet die Gesellschaft stetig dar-

an, ihren Kunden noch zeit- und kosteneffizientere Lösungen für ihre Transformationsprojekte zu bieten. So wird beständig in die Erweiterung der Software investiert, um zusätzliche Funktionalitäten in der Anwendung abzudecken und weitere Märkte zu adressieren.

Neue Produktideen, -ergänzungen und -lösungen werden somit im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungsstrategie aktiv verfolgt. Durch die Vernetzung des Bereichs Forschung & Entwicklung (F&E) mit dem Vertrieb war das Unternehmen bislang in der Lage, Veränderungen am Markt zeitnah zu erkennen und marktgetriebene und somit auch marktrelevante Produktneuerungen zu entwickeln.

Partnerschaft mit SAP

In der Zusammenarbeit mit SAP wurde der SNP Transformation Backbone® mit Teilen der SAP Landscape Transformation Software (SAP LT) ergänzt. Mit dieser Erweiterung deckt SNP auch die hochstandardisierten End-to-End-Szenarien in seinem Software- und Service-Portfolio ab. SNP ist mit der SAP Kooperation sehr nah an den neuesten Entwicklungen im Bereich Transformation Software. Dies wird die Marktposition von SNP als Innovationsführer für Business- und IT-Transformationen entscheidend stärken.

Sowohl der SNP Transformation Backbone® with SAP LT als auch SNP Interface Scanner erhielten die SAP Zertifizierung „SAP Certified Powered by SAP NetWeaver“. Lösungen, die SAP NetWeaver nutzen, können schneller und einfacher in SAP Lösungsumgebungen integriert werden. Kunden profitieren von einer verbesserten Interoperabilität mit SAP Anwendungen und dem großen Ökosystem von Lösungen, die auf SAP NetWeaver laufen.

Künstliche Intelligenz

SNP hat damit begonnen, Möglichkeiten des Einsatzes von künstlicher Intelligenz im Bereich der Datentransformationsprojekte zu untersuchen. Ziel ist es, mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz in Transformationsprojekten einen deutlich höheren Automatisierungsgrad zu erreichen. Hierzu wurde im Jahr 2017 ein Forschungsprojekt mit der Universität Mannheim ins Leben gerufen.

Innovationspartnerschaft mit der Innoplexia GmbH

Über die Mehrheitsbeteiligung an der Innoplexia GmbH aus Heidelberg hat sich SNP den Zugang zu einem innovativen Datenanalyseansatz gesichert, der als Grundlage für Marktforschung, Wettbewerbsbeobachtung und gezieltes Online-Marketing dient. Innoplexia betreibt unter anderem ein Datenerhebungssystem, das

mithilfe intelligenter Analytik aus Internet-Plattformen (Google, Vergleichsportale, Shops etc.) marktspezifische Informationen erhebt. Damit können tagesaktuell Markt- und Wettbewerbsinformationen in Form kundenspezifischer Reports erstellt werden.

Über den Einsatz künstlicher Intelligenz kann die Transparenz im digitalen Markt entscheidend erhöht werden: Die Aktivitäten im Internet werden gezielt beobachtet, analysiert und die für die Kunden relevanten Informationen so aufbereitet, dass intelligente Entscheidungen getroffen werden können. Es ist geplant, die Analyseergebnisse auch in der CrystalBridge bereitzustellen.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i.V.m. § 289, § 315a Abs. 1 HGB geforderten Angaben zum 31. Dezember 2017 dargestellt. Tatbestände der § 289a Abs. 1, § 315a Abs. 1 HGB, die bei der SNP Schneider-Neureither & Partner SE nicht erfüllt sind, werden nicht erwähnt.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 1, § 315a Abs. 1 S. 1 Nr. 1 HGB)

Zum 31. Dezember 2017 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 5.474.463,00 € und ist eingeteilt in 5.474.463 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Zum 31. Dezember 2017 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück.

Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10% am Kapital (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 3, § 315a Abs. 1 S. 1 Nr. 3 HGB)

■ Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO): 18,21%

Herrn Dr. Schneider-Neureither, Deutschland, sind gemäß § 33 WpHG 0,80% der Gesamtstimmrechte direkt zuzurechnen; 17,41% der Gesamtstimmrechte sind gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen. Die indirekt zurechenbaren Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 3% oder mehr beträgt, in entsprechender Reihenfolge gehalten: Schneider-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung der geschäftsführenden Direktoren und über die Änderung der Satzung (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 6, § 315a Abs. 1 S. 1 Nr. 6 HGB)

Hinsichtlich der Ernennung und Abberufung von geschäftsführenden Direktoren wird auf die anzuwendenden gesetzlichen Vorschriften des § 40 SEAG verwiesen. Darüber hinaus bestimmt § 12 Abs. 1 der Satzung der SNP SE, dass der Verwaltungsrat einen oder mehrere geschäftsführende Direktoren bestellt. Geschäftsführende Direktoren können durch Beschluss des Verwaltungsrats mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen abberufen werden. Geschäftsführende Direktoren, die Mitglieder des Verwaltungsrats sind, können gemäß § 12 Abs. 5 der Satzung der SNP SE nur aus wichtigem Grund im Sinne von § 84 Abs. 3 AktG oder im Fall der Beendigung des Anstellungsvertrags abberufen werden. Die Vorschriften zur Änderung der Satzung sind gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO in den §§ 133, 179 AktG geregelt. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen (§ 8 Abs. 3 der Satzung der SNP SE).

Befugnisse des Verwaltungsrats, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 7, § 315a Abs. 1 S. 1 Nr. 7 HGB)

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Grundkapital bis zum 20. Mai 2020 um bis zu insgesamt 630.304 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stamm-Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Das genehmigte Kapital 2015 hatte eine ursprüngliche Höhe von bis zu 1.869.030,00 € und wurde im Geschäftsjahr 2016 teilweise ausgenutzt. Der Verwaltungsrat ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre in vier Fällen auszuschließen: Erstens, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; zweitens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; drittens nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis der bereits notierten Aktie zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung nicht wesentlich unterschreitet; und viertens, soweit erforderlich, um Inhabern bzw. Gläubigern von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien zu gewähren.

Der Verwaltungsrat ist ferner ermächtigt, das Grundkapital bis zum 31. Mai 2022 um bis zu insgesamt 497.680 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stamm-Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017). Das genehmigte Kapital 2017 hatte eine ursprüngliche Höhe von bis zu 995.357,00 € und wurde im Geschäftsjahr 2017 teilweise ausgenutzt. Der Verwaltungsrat ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre in vier Fällen auszuschließen: Erstens, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; zweitens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; drittens nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis der bereits notierten Aktie zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung nicht wesentlich unterschreitet; und viertens, soweit erforderlich, um Inhabern bzw. Gläubigern von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien zu gewähren.

Das Grundkapital ist um bis zu 1.869.030,00 €, eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Verwaltungsrats durch Hauptversammlungsbeschluss vom 21. Mai 2015 bis zum 20. Mai 2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, und die hieraus folgenden Wirkungen (§289a Abs.1 S.1 Nr.8, §315a Abs.1 S.1 Nr.8 HGB)

Die wesentlichen Finanzierungsvereinbarungen der SNP SE mit ihren Kreditgebern beinhalten die üblichen Bedingungen für den Fall eines Kontrollwechsels (Change of Control); diese haben für den Fall eines Kontrollwechsels das Recht zur Kündigung und vorzeitigen Fälligkeitstellung der Rückzahlung.

RISIKO-, CHANCEN- UND PROGNOSEBERICHT

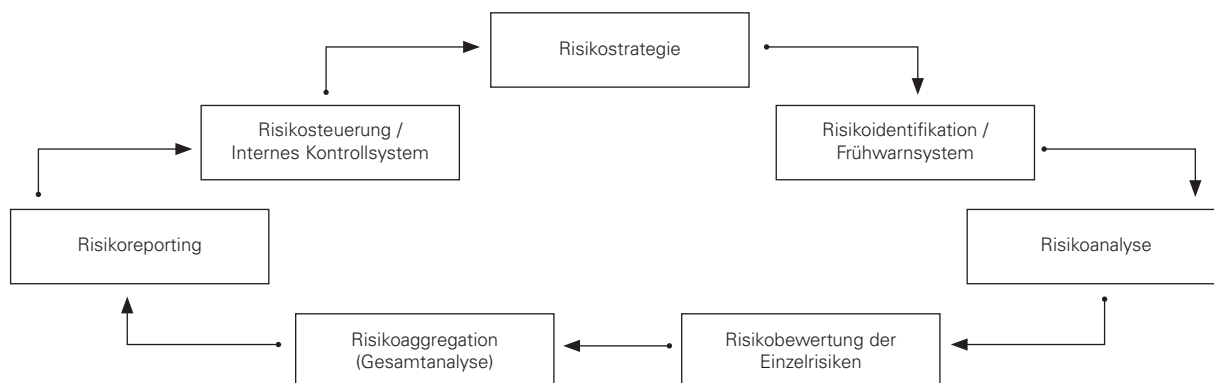
Die SNP SE unterliegt im Wesentlichen den gleichen Chancen und Risiken wie die SNP Gruppe.

Risikomanagement und Risikobericht

Die SNP Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. 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. Das Risikomanagementsystem der SNP besteht im Wesentlichen aus drei Komponenten: der Risikomanagement-Richtlinie, einer standardisierten Methode zur Risikoerhebung und -behandlung und aus den verantwortlichen Stellen innerhalb der Organisation, die mit der Umsetzung des Risikomanagements betraut sind. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. Hierzu wurden Regeln zur Bewertung und Aggregation der Risiken festgelegt. 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.

Die Risikomanagement-Richtlinie sieht dabei einen Risikomanagement-Prozess vor, der sich im folgenden Risikomanagement-Kreislauf darstellen lässt.

Die primäre Identifikation von Risiken wird von den Risikoverantwortlichen je Bereich in den Landesgesellschaften durchgeführt. Hier wird auch eine begleitende Erstbewertung der Risiken durchgeführt. Es findet ein Review und eine Analyse der Einzelrisiken an einer zentralen Stelle statt, um mögliche Tendenzen und Wechselwirkungen feststellen zu können. In der Risikoanalyse wird auch die angemessene Repräsentation von



Compliance-Aspekten geprüft. Die Einzelanalyse der Risiken dient im Wesentlichen deren Quantifizierung. Dabei sind die beiden Aspekte der Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkung auf die Geschäftstätigkeiten der SNP von Bedeutung. Für beides wird eine dreistufige Skala angelegt (gering/mittel/hoch). Aus den beiden Kenngrößen wird für jedes Risiko das Schadenspotenzial ermittelt, wodurch es als „Geringes Risiko“, „Mittleres Risiko“ oder „Hohes Risiko“ klassiert werden kann. In den nachfolgenden Tabellen wird die Klassifizierung von Risiken getrennt nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit dargestellt.

KLASSIFIKATION NACH SCHADENSPOTENZIAL	SCHADENSHÖHE IN €
Gering	< 100.000
Mittel	100.000 – 500.000
Hoch	> 500.000

KLASSIFIKATION GEMÄSS EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT	EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT
Gering	< 20%
Mittel	20 – 80%
Hoch	> 80%

Eine Gesamtanalyse der Risikolage wird in der Risikoaggregation zusammengestellt. Darin werden sämtliche Risiken aufgenommen und ihren entsprechenden Risikobereichen zugeordnet. Aus der aggregierten Übersicht wird das Risikoreporting abgeleitet, in dem eine Betrachtung der Lage zu jedem der einzelnen Bereiche durchgeführt wird. Im Berichtszeitraum wurden für das Jahr 2017 elf Bereiche gewählt, die im Risikobericht näher erläutert werden. Für jeden Bereich – oder auch für einzelne Risiken – werden Maßnahmen ergriffen, welche in angemessener Relation zum potenziell eintretenden Schaden stehen sollen. Für die Umsetzung der

Maßnahmen sind die Risikoverantwortlichen zuständig. Über die Steuerungsmaßnahmen wird die Wirksamkeit von Gegenmaßnahmen, Verminderungsstrategien und des internen Kontrollsystems der SNP überwacht und sichergestellt.

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

SNP strebt ein nachhaltiges Wachstum und eine stetige Steigerung des Unternehmenswertes an. Diese Strategie spiegelt sich in der Risikopolitik wider. Die Grundlage des Risikomanagements umfasst die Überwachung und Bewertung der finanziellen, konjunkturellen und marktbedingten Risiken. Ein entscheidender Bestandteil der Planung und Ausführung der Geschäftsstrategie ist ein IT-gestütztes Risikomanagement, in dem sowohl qualitative als auch quantitative Methoden auf allen Ebenen des Konzerns Anwendung finden. Der Risikokonsolidierungskreis deckt im Wesentlichen den Konsolidierungskreis des Konzerns; die in den Jahren 2016 und 2017 akquirierten Gesellschaften werden sukzessive in das Risikomanagementsystem integriert. 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 SE haben können. Wesentliche Projekte werden fortlaufend bezüglich ihrer Durchführbarkeit und Rentabilität überprüft. Es findet eine jährliche Planung aller risikomanagementbezogenen Aktivitäten statt. Die Berichts- und Dokumentationszeiträume orientieren sich dabei an den jeweiligen Terminen zum Quartalsabschluss.

Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung ist bei SNP ein „Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken“ gemäß § 91 Abs. 2 AktG installiert. Das Risikofrüher-

erkennungssystem gewährleistet, dass sich der SNP Konzern jeweils zeitnah an Veränderungen seines Umfelds anpassen kann.

Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken

Das Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken ist in das wertorientierte Führungs- und Planungssystem der SNP Gruppe integriert und ein wichtiger Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses in allen relevanten rechtlichen Einheiten, Geschäftsfeldern und Zentralfunktionen. Es zielt darauf ab, wesentliche und bestandsgefährdende Risiken systematisch zu identifizieren, zu beurteilen, zu kontrollieren und zu dokumentieren. Der Verwaltungsrat gibt Leitlinien für das Risikomanagement vor; diese Leitlinien dienen als Grundlage für die Risikosteuerung durch den Risikomanagementbeauftragten. Der Risikomanagementbeauftragte stellt sicher, dass die Fachabteilungen initiativ und zeitnah Risiken identifizieren, diese sowohl quantitativ als auch qualitativ bewerten und geeignete Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation entwickeln. Anhand einer systematischen Risikoinventur werden die Risiken von den jeweiligen Verantwortlichen mindestens einmal im Geschäftsjahr überarbeitet und neu eingeschätzt. Zusätzlich zur Regelberichterstattung gibt es für unerwartet auftretende Risiken eine konzerninterne Berichterstattungspflicht. Jedes Risiko wird dazu einer Risikogruppe zugeordnet. Bei der Meldung und Neueinschätzung der Risiken müssen Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit gemäß den Vorgaben einer Richtlinie angegeben werden. Aufgabe der Verantwortlichen ist es, in Abhängigkeit von der Beurteilung der Risiken Maßnahmen zu entwickeln und gegebenenfalls einzuleiten, die dazu geeignet sind, Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Im Rahmen unterjähriger Prozesse werden die wesentlichen Risiken sowie eingeleitete Gegenmaßnahmen überwacht. Geschäftsführende Direktoren und Verwaltungsrat 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. Aufgrund seiner inhärenten Grenzen kann das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung unter Umständen nicht alle potenziell irreführenden Aussagen verhindern oder aufdecken.

Von der Konzernrechnungslegung wird regelmäßig geprüft, ob konzern einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und offenlegungspflichtige Sachverhalte aus getroffenen Vereinbarungen erkannt und entsprechend abgebildet werden; Prozesse existieren, die die Vollständigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten; Prozesse zur Funktionstrennung und zum Vier-Augen-Prinzip im Rahmen der Abschlusserstellung bestehen und Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungslegungssystemen vorhanden sind.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür bieten, dass wesentliche Falsch Aussagen in der Rechnungslegung vermieden werden. SNP ist der Überzeugung, dass die Effektivität des rechnungslegungsrelevanten Kontrollsystems des Konzerns zum 31. Dezember 2017 gewährleistet war.

Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

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

Risikobericht

Im Berichtszeitraum gab es keine wesentlichen Veränderungen der Risiken gegenüber dem Vorjahr. Insbesondere sind keine wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe aufgetreten. Adäquate Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation wurden getroffen.

Ökonomische und politische Risiken

Die Unsicherheit in der globalen Wirtschaft und den Finanzmärkten, gesellschaftliche und politische Instabilität, beispielsweise verursacht durch innerstaatliche Konflikte, Terroranschläge, Bürgerunruhen, Krieg oder internationale Konflikte, könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen oder sich negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows auswirken.

Die Kunden von SNP sind überwiegend Großunternehmen und weltweit operierende Konzerne. Die konjunkturellen Zyklen haben Einfluss auf das Geschäfts- und Investitionsverhalten dieser Konzerne, deshalb kann der geschäftliche Erfolg von der weltweiten Konjunktur- und Wirtschaftsentwicklung beeinflusst werden. Kostensenkungsmaßnahmen und Investitionsstopps für IT-Projekte auf Kundenseite können zu Projektverschiebungen und/oder -stornierungen führen. SNP versucht dieses Marktrisiko durch regionale Diversifizierung zu mindern.

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

Darüber hinaus unterliegt SNP im Jahresverlauf den für die IT-Branche typischen Zyklen. Dazu gehört ein in der Regel signifikant nachfragestarkes viertes Quartal. Weil die Kapazitäten im Unternehmen, insbesondere im Bereich Professional Services, zu großen Teilen ganzjährig auf die erwarteten Nachfragespitzen ausgerichtet werden, besteht hier ein erhöhtes Risiko, wenn es zu kurzfristigen Änderungen im Investitionsverhalten kommt. SNP versucht diese Risiken durch den Einsatz freier Mitarbeiter zu vermindern. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Einsatz von Fremddienstleistern sowie der Materialaufwand im Gesamtkonzern um insgesamt 116,3% auf 16,2 Mio. € erhöht werden. Der Materialaufwand in der Einzelgesellschaft SNP SE reduzierte sich parallel zu den geringeren Umsatzerlösen um 1,6 Mio. € auf 10,8 Mio. €. Ebenso versucht SNP die Risiken und ihre negativen Auswirkungen durch einen laufenden Ausbau des Anteils von Wartungserlösen und wiederkehrenden Erlösen und damit besser planbaren Umsätzen zu mindern. Die Wartungserlöse haben sich so in 2017 in der SNP Gruppe um 2,8 Mio. € oder rd. 138,1% auf 4,9 Mio. € erhöht. In der SNP SE haben sich die Wartungserlöse um 0,4 Mio. € auf 1,2 Mio. € erhöht.

Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest eingeplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat. SNP versucht dieses Risiko durch eine stärkere Diversifizierung der Softwareprodukte und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern. SNP stuft die ökonomischen und politischen Risiken für die Segmente Professional Services und Software als mittleres Risiko ein.

Risiken der technologischen Entwicklung

SNP bietet mit dem Portfolio an Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von ERP Landschaften und konzentriert sich damit auf eine Marktnische. Es besteht die Möglichkeit, dass ein anderer Anbieter bessere oder kostengünstigere Lösungsansätze anbietet und SNP dadurch Marktanteile verliert oder ganz vom Markt verdrängt wird. SNP begegnet diesem Risiko durch die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Produkte. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten gemessen am Umsatz lag in 2017 bei 11,4% (i. Vj. 13,7%). 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.

SNP stuft die technologischen Risiken für die Segmente Professional Services und Software als geringes Risiko ein.

Operative Risiken

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

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

SNP stuft die operativen Risiken für die Segmente Professional Services und Software als mittleres Risiko ein.

Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP SE

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

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

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

SNP stuft die Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP SE für die Segmente Professional Services und Software als geringes Risiko ein.

Wachstumsrisiken

Die SNP SE 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 die SNP Gruppe integriert werden kann.

Außerdem könnten sich erworbene Unternehmen bzw. Geschäftsbereiche nach der Integration nicht gemäß den gesetzten Erwartungen entwickeln. Insofern könnten Abschreibungen auf solche Vermögenswerte das Ergebnis belasten. Ebenso besteht das Risiko, dass bestimmte Märkte oder Branchen anders als angenommen nur ein begrenztes Wachstumspotenzial bieten. SNP sichert sich zur Verminderung dieses Risikos in der Regel durch die Vereinbarung variabler Kaufpreisbestandteile bzw. Kaufpreiseinbehalte ab, die an zukünftige

ge Kennzahlen gekoppelt sind. Zudem erwirbt SNP aus Gründen der Liquiditätsschonung und Risikosicherung zumeist im ersten Schritt nicht die kompletten Anteile an den Unternehmen.

SNP stuft die Wachstumsrisiken für die Segmente Professional Services und Software als mittleres Risiko ein.

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 Hochschulmarketing-Programmen und regelmäßiger Erfassung der Mitarbeiterzufriedenheit wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus ist SNP verstärkt dazu übergegangen, Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungsprogrammen auszubilden. Zum 31. Dezember 2017 beschäftigte die SNP Gruppe 92 Studenten und Trainees (i. Vj. 60). Davon wurden in der SNP SE zum 31. Dezember 2017 18 (i. Vj. 17) Studenten und Trainees beschäftigt.

Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich. SNP stuft die Personalrisiken für die Segmente Professional Services und Software als mittleres Risiko ein.

Versicherungsrisiken

SNP hat mögliche Schadensfälle und Haftungsrisiken mit entsprechenden Versicherungen abgesichert. Es könnten jedoch weitere Haftungsverpflichtungen oder Schäden entstehen, die zum jetzigen Zeitpunkt unbekannt sind oder für die ein Versicherungsschutz wirtschaftlich in einem unangemessenen Verhältnis stünde. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird laufend unter Berücksichtigung von jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten geprüft und bei Bedarf angepasst. SNP stuft die Versicherungsrisiken für die Segmente Professional Services und Software als geringes Risiko ein.

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. Im Jahr 2017 ist SNP darüber hinaus dazu übergegangen, eine interne Rechtsabteilung mit eigenen Rechtsexperten aufzubauen. 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 zum 31. Dezember 2017 nicht.

SNP stuft die rechtlichen Risiken für die Segmente Professional Services und Software als mittleres Risiko ein.

Vertriebsrisiken

Das Softwareprodukt SNP Transformation Backbone® with SAP LT sowie die weiteren SNP Softwareprodukte werden in der Vermarktung neben dem SNP Eigenvertrieb über Partner wie zum Beispiel 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 und den weiteren Produkten 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 Partner-

schaften 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.

SNP stuft die Vertriebsrisiken für die Segmente Professional Services und Software als mittleres Risiko ein.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden und Branchen

Im Geschäftsjahr 2017 wurden Umsatzerlöse mit zwei Kunden (i. Vj. mit keinem) erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2017 insgesamt 3,8 Mio. € (i. Vj. 3,3 Mio. €), mit dem zweitgrößten Kunden 2,9 Mio. € (i. Vj. 2,4 Mio. €) und mit dem drittgrößten Kunden 1,0 Mio. € (i. Vj. 1,0 Mio. €) an Umsatzerlösen erzielt. Im Verbundbereich wurden 8,3 Mio. € (i. Vj. 9,2 Mio. €) erzielt.

Da das operative Geschäft an Endkunden zunehmend von den Tochtergesellschaften getätigt wird, folgt aus den wenigen verbliebenen Kunden eine hohe Konzentration. Das Management schätzt das Risiko aus der dargestellten Umsatzkonzentration als gering ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

■ Kreditrisiko (Ausfallrisiko)

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn ein Kunde oder die Gegenpartei eines Finanzinstruments nicht den vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. SNP arbeitet stetig an der Verbesserung des Forderungsmanagements und beobachtet intensiv die Bonität seiner Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden für einzelne Projekte, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung.

SNP stuft das Kreditrisiko für die Segmente Professional Services und Software als gering ein.

■ Liquiditätsrisiko

SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Bei einer niedrigen Verzinsung oder einer Negativverzinsung 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 regelmäßige Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert. Verträge über Derivate wurden im Geschäftsjahr 2017 nicht abgeschlossen.

Vor dem Hintergrund eines hohen Bestandes an liquiden Mitteln (17,0 Mio. € zum 31. Dezember 2017) und einer soliden Finanzierungsstruktur stuft das Management für die Segmente Professional Services und Software das Liquiditätsrisiko als gering ein.

■ Währungsrisiko

Die funktionale Währung der SNP SE ist der Euro. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen in Fremdwährungen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Wechselkursrisiken, die durch Aufträge und Kreditvergaben an Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums entstehen, beziehen sich dabei im Wesentlichen auf die absolute Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen. Durch den Eintritt von Währungsrisiken können erhebliche Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage und die Cashflows auftreten. Hierzu prüft SNP den bedarfsgerechten Einsatz derivativer Finanzinstrumente zur Abwendung potenzieller Fremdwährungsrisiken.

SNP stuft das Währungsrisiko für die Segmente Professional Services und Software als mittleres Risiko ein.

Gesamtaussage zum Risikobericht

Insgesamt sind die Risiken begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung der geschäftsführenden Direktoren 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.

PROGNOSEBERICHT

Strategische Chancen

Die SNP SE hält unverändert an ihrer Ausrichtung fest, zum globalen Standard für softwarebasierte Datentransformation zu werden. Zur Erreichung dieses Ziels stehen für SNP drei strategische Zielrichtungen im Fokus:

- Automatisierung durch Software
- Neue Marktzugänge durch Internationalisierung
- Globale Lieferfähigkeit von Projekten

Der technologische Kern unseres Geschäftsmodells ist unser Softwareportfolio. Durch technologische Neu- und Weiterentwicklungen erhöhen wir zum einen den Nutzen für den Kunden, zum anderen eröffnen wir uns zusätzliche Lizenzinnehmquellen.

Die SNP SE konzentriert sich auf die Steigerung der Softwarelizenzenerlöse, die in der Softwarebranche einen wesentlichen Erfolgsfaktor und eine Schlüsselkennziffer darstellen. Sie ziehen langfristige, ertragsstarke Wartungserlöse nach sich, die somit positive Cashflows generieren. Neben diesen Wachstumsfeldern steht weiterhin die Effizienzsteigerung in sämtlichen Unternehmensbereichen im Mittelpunkt.

In diesem Zusammenhang wurde die Software CrystalBridge entwickelt und im vergangenen Jahr auf dem SNP Kongress „Transformation World“ vorgestellt. Zukünftig werden sämtliche SNP Softwarelösungen unter der CrystalBridge zusammengeführt werden. Dadurch wird eine homogene Softwareplattform geschaffen, die sowohl sämtliche geschäftlichen Anforderungen als auch die Anforderungen der IT unserer Kunden erfüllt. Dieser Ansatz hat zum Ziel, bei unseren Kunden die Lücke zwischen deren Geschäfts- und IT-Strategie zu schließen.

Die aus einzelnen Modulen bestehende Softwareplattform CrystalBridge wird eine Vielzahl von IT- und Business-Transformationsszenarien abdecken. Der Kundennutzen liegt in der kundenindividuellen, aber dennoch automatisierten und höchst transparenten Lösung von sämtlichen IT-Datentransformationen (siehe hierzu auch Geschäftsmodell und Organisation / Geschäftsbereich Software).

Zusätzliches Absatzpotenzial verspricht der SNP Interface Scanner. Die Software dient der Schnittstellenanalyse zwischen SAP Systemen und den umliegenden IT-Landschaften (siehe hierzu auch Geschäftsmodell und Organisation / Geschäftsbereich Software).

Um mit unserem Software- und Serviceportfolio globaler Standard für sämtliche Datentransformationen zu werden, haben wir uns durch eine beschleunigte organische Internationalisierungsstrategie den Zugang zu ausländischen Märkten geöffnet. Nach Akquisitionen in Asien, Nordamerika und Großbritannien folgten im Jahr 2017 die Übernahmen der polnischen BCC Gruppe sowie der südamerikanischen Adepcon Gruppe. Damit ist SNP nunmehr in nahezu allen wirtschaftlich relevanten Marktregionen präsent.

Die Positionierung in den wirtschaftlich relevanten Marktregionen und die bedarfsgerechte Adressierung der Anforderung der Kunden bei IT-Transformationsprojekten sind gute Voraussetzungen für eine positive Unternehmensentwicklung.

Die Zukäufe ließen die Zahl der Beschäftigten auf über 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der SNP Gruppe ansteigen. Um die steigende Nachfrage nach SNP Produkten und Services bedienen zu können, ist die Gewinnung neuer Fachkräfte ein maßgeblicher Erfolgsfaktor unserer Wachstumsstrategie. Durch einen erweiterten Kundenzugang können wir sowohl SNP Software weltweit platzieren als auch unsere neuen Mitarbeiter mit den erforderlichen Transformationskompetenzen ausstatten, um Transformationsprojekte in den neuen Märkten umsetzen zu können.

Vor dem Hintergrund des Umbaus der IT-Architekturen in den Unternehmen und neuer Business-Suiten verschiedenster Hersteller mit weltweiter Bedeutung ist davon auszugehen, dass die Ressourcen an Transformationsexperten knapper werden. Mit dem Ausbau unserer weltweiten Teams – und des damit einhergehenden erhöhten Absatzpotenzials unseres Portfolios – sichern wir die Leistungs- und Lieferfähigkeit der SNP Gruppe für die Kunden frühzeitig und nachhaltig ab.

Weiterer Ausbau der Marktposition in den USA

Die SNP Gruppe ist mit inzwischen drei Standorten in den USA sehr gut positioniert, um den amerikanischen Markt für Transformationsdienstleistungen weiter zu erschließen. Durch die Ausbildung von Nachwuchskräften über Traineeprogramme in den USA werden die US-amerikanischen Projekte zunehmend in den USA umgesetzt. Um diesen Prozess weiter zu verbessern, wurde im Januar 2017 die SNP Labs, Inc. auf die SNP America, Inc. verschmolzen.

Die Beauftragung durch den US-amerikanischen Computer- und IT-Konzern Hewlett-Packard und ein weiterer Großauftrag aus der US-amerikanischen Chemieindust-

rie im Jahr 2016 belegen die gestiegene Reputation am Markt. Mit der erfolgreichen Umsetzung des Großprojektes bei Hewlett-Packard und der planmäßigen Abarbeitung des Großprojektes in der US-amerikanischen Chemiebranche konnte die hohe Leistungsfähigkeit der SNP Software unter Beweis gestellt und der Bekanntheitsgrad auf dem US-amerikanischen IT-Markt massiv verbessert werden. Neben diesen Leuchtturmprojekten wurden schon ca. 80 Transformationsprojekte bei anderen namhaften amerikanischen Konzernen durchgeführt.

Auf Basis verschiedener erfolgreich umgesetzter Großprojekte verifizieren wir die Vertriebs- und Softwarestrategie hinsichtlich der Ansprech- und Verhandlungspartner bei den Zielkunden. Während IT-Transformationen wie beispielsweise Upgrades auf S/4HANA in der Regel auf der IT-Ebene des Kunden verkauft werden, kann eine erweiterte Zielkundenansprache auf der Risiko- und Compliance-Ebene einen enormen Mehrwert für unsere Kunden und für SNP bringen.

Die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung und die weltweit gestiegene Gefahr von Cyber- und Hacker-Attacken zwingen Unternehmen zunehmend in geeignete Software und Beratungsdienstleistungen zu investieren. Die gestiegenen Anforderungen auf Risiko- und Compliance-Ebene lassen nachhaltige Effekte für unsere Vertriebs- und Softwarestrategie erwarten.

Weiterer Ausbau der Marktposition in Südostasien / China

Zu Beginn des Jahres 2016 gelang der SNP Gruppe der Schritt nach Asien über Mehrheitsbeteiligungen an zwei Unternehmen mit mehr als zwei Jahrzehnten Projekterfahrung in Malaysia, Singapur und China. Im Fokus steht nunmehr die weitere Erschließung des asiatischen und speziell des chinesischen IT- und SAP Marktes. Gezielte Maßnahmen für eine erhöhte Vertriebseffizienz in Form einer stärkeren Konzentration auf den Verkauf von SNP Softwareprodukten sowie die Fokussierung auf das ertragreiche Transformationsgeschäft haben sich bewährt und lassen nachhaltige Effekte erwarten. Zusätzliches Absatzpotenzial für SNP Software und Dienstleistungen auf dem chinesischen Markt verspricht neben dem seit Jahresmitte 2017 in Kraft getretenen „Chinese Cyber Security Law“ auch die intensivierte chinesische Vertriebsstrategie der SAP SE zur Neukundengewinnung im Bereich SAP Cloud Services.

Technische Transformationsprojekte: S/4HANA und Cloud

Die Innovationsführerschaft im Bereich der Transformationssoftware und die stetige Erweiterung des Lösungsportfolios bergen für SNP große Wachstumschancen. Seit die SAP SE die Einführung der neuen SAP Business Suite 4 mit der neuen Datenbank SAP HANA angekündigt hat, ist das Update, das als eines der größten in der SAP ERP Welt gilt, eines der zentralen Themen der SNP Softwareentwicklung und Beratung. Das eigens hierfür gegründete SAP S/4HANA Team beschäftigt sich intensiv mit der Entwicklung von Lösungen und Services, die Kunden helfen, das komplexe Transformationsprojekt schnell und risikominimiert durchzuführen. SNP hat bereits mehr als 30 SAP S/4 Projekte erfolgreich durchgeführt und auch für die interne Umstellung ein interdisziplinäres SAP S/4 Competence Team zusammengestellt. Unverändertes Ziel von SNP ist es, im Markt für Unternehmenstransformationen entsprechende Migrationslösungen und -strategien zu entwickeln und diesen Markt entscheidend mitzugestalten.

Ein weiterer aktuell wichtigster IT-Trend ist das Cloud Computing. Cloud Computing bietet SAP Kunden die Möglichkeit, die Betriebskosten stark zu reduzieren, während Agilität und Performance gleichzeitig gesteigert werden können. Die Verlagerung der Systemlandschaften in eine Cloud Umgebung erfordert aber oftmals längere Ausfallzeiten der betroffenen SAP Anwendungssysteme, was Kunden in der Regel nicht akzeptieren können. Genau hier setzt SNP mit der Transformation Backbone Software an. SNP bietet eine Lösung an, die es Kunden erlaubt, die Verlagerung ihrer Systemlandschaft beispielsweise in die Cloud mit einer sehr geringen Ausfallzeit zu realisieren, wodurch der Geschäftsbetrieb schnellstmöglich wieder aufgenommen werden kann. Dieser Lösungsansatz wurde bereits bei zahlreichen internationalen Kunden wie zum Beispiel Kellogg's erfolgreich eingesetzt.

Diversifizierte Integrationsstrategie der akquirierten Unternehmen

Im Jahr 2017 erfolgten die beiden bisher größten Unternehmensakquisitionen der Unternehmensgeschichte: Mit der polnischen BCC Gruppe konnte der polnische und osteuropäische IT- und SAP Markt erschlossen werden. Der erstmals von einem internen Postmerger-Integration-Team begleitete Integrationsprozess in die SNP Gruppe verläuft planmäßig. Der Integrationsplan sieht unter anderem vor, den polnischen Standort zu einem Nearshoring Center für Consultingdienstleistungen

in personalintensiveren IT-Projekten zu nutzen. Die BCC Gruppe wurde bereits im Jahr 2017 in SNP Poland umbenannt.

Zudem wurde die gesamte SNP Gruppe im Zuge der Akquisition in Polen zum Microsoft Gold Partner. Mit der Microsoft-Gold-Partnerschaft wird SNP global in die Lage versetzt, SAP Landschaften in die Microsoft Azure Cloud zu migrieren, dort zu installieren und zu administrieren. Damit ist die SNP Gruppe bestens ausgestattet, um das zukünftige SAP Geschäft in der Cloud mit Microsoft sowie Amazon Webservices umzusetzen. Als größter und erfahrenster SAP Partner in Polen verfügt SNP Poland über ein umfassendes Angebot von mehr als 40 einzigartigen eigens entwickelten Lösungen zur Erweiterung des SAP Standards, die mit dem SAP System komplementär sind.

Mit der Adepcon Gruppe folgte im Jahr 2017 die zweite bedeutende Unternehmensakquisition. Adepcon verfügt über eine rund 20-jährige Unternehmenshistorie und agiert als SAP Value Added Reseller auf dem süd-amerikanischen Markt. Die in Argentinien, Chile und Kolumbien ansässige und profitabel arbeitende Unternehmensgruppe hat sich auf Projekte mit sehr großen Datenvolumina fokussiert und bietet ihren Kunden hier entscheidenden technologischen und beratenden Mehrwert. Die Hauptkunden kommen überwiegend aus dem lateinamerikanischen und europäischen Raum, darunter vor allem Versicherungen, privat organisierte Sozialkassen, Handels- und Pharmaunternehmen sowie Medien-, Produktions- und Versorgungsunternehmen.

Wachstum durch gezielte Akquisitionen

Weitere Chancen ergeben sich für SNP durch zusätzliche Akquisitionen zur Ergänzung der strategischen Produkt- und Lösungsangebote, zur Erschließung neuer Absatzmärkte, zur Gewinnung von technischem Know-how sowie zur Erweiterung der Kapazitäten. SNP hat in der Vergangenheit mehrfach erfolgreich Unternehmen übernommen, die heute zu einer Verbesserung der Marktdurchdringung beitragen. Die gezielte Marktsondierung nach möglichen Zielunternehmen – schwerpunktmäßig für den Bereich Software – ist eine unternehmensstrategische Zielstellung.

Verbesserung der Reputation der Marke SNP

Über sein hochinnovatives Softwareportfolio verfügt SNP über ein klares Alleinstellungsmerkmal im Markt für IT- und Business-Transformationen. SNP ist in der Lage, Transformationen sowohl auf globaler als auch

auf regionaler Ebene über unterschiedliche ERP Systeme hinweg zu steuern und zu begleiten. Mit Zunahme der Projekte und wachsenden Projektvolumina steigen sowohl die Reputation der Marke SNP als auch das Vertrauen der Kunden in die Software und Beratungsdienstleistungen von SNP.

Weiterentwicklung des SNP Softwareportfolios

Basis und Wachstumsmotor der SNP SE ist das unternehmenseigene Softwareportfolio. Unsere hochinnovative und einzigartige Produktpalette bietet unseren Kunden bereits heute einen entscheidenden Beitrag zur Wertsteigerung. Damit versetzen wir unsere Kunden in die Lage, den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten und Chancen im Markt zu nutzen. Strategisches Ziel ist es, SNP zum Industriestandard für softwarebasierte IT-Transformation weiterzuentwickeln, um permanente Veränderung in Unternehmen zuverlässig zu begleiten und zu fördern. Auch im Jahr 2018 steht die technologische Weiterentwicklung der SNP Softwareprodukte im Fokus.

Prognose

Aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Wachstumsinvestitionen und der gesteigerten Reputation im Markt geht der Verwaltungsrat sowohl für den Bereich Professional Services als auch für den Bereich Software von einem Umsatzanstieg aus. Dabei sollen insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenzerlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Die Entwicklung der SNP Gruppe ist weitestgehend unabhängig von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft, da SNP durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für standardisierte ERP Transformationen von einem möglichen konjunkturellen Abschwung grundsätzlich weniger betroffen ist. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass Unternehmen Anpassungen ihrer IT-Landschaften auch in konjunkturell schwächeren Phasen vornehmen müssen, um wettbewerbsfähig bleiben zu können.

Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem deutlich stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Insgesamt erwartet der Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr 2018 einen Konzernumsatz zwischen 150 Mio. € und 155 Mio. € und plant eine operative Ergebnis-Marge (EBIT-Marge) im mittleren einstelligen Prozentbereich. Die derzeitige Budgetplanung für das Geschäftsjahr 2018 sieht außer akquisitionsbedingten

Aufwendungen (Abschreibungen auf im Rahmen von Unternehmensakquisitionen in den Vorjahren erworbene identifizierte immaterielle Vermögenswerte) in Höhe von 1,6 Mio. € keine wesentlichen operativen Aufwendungen gemäß Non-IFRS-Kennzahlen vor. Die erwartete EBIT-Marge gemäß IFRS und die EBIT-Marge gemäß Non-IFRS unterscheiden sich damit für 2018 um rd. 1%.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht erläutert Struktur und Höhe der Vergütung von Vorstand / geschäftsführenden Direktoren sowie Aufsichtsrat / Verwaltungsrat. Er berücksichtigt die gesetzlichen Vorgaben sowie die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dieser Vergütungsbericht ist integraler Bestandteil des geprüften Lageberichts.

Vorstand / geschäftsführende Direktoren

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder, die vom Aufsichtsrat festgelegt wurde, und die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren, die vom Verwaltungsrat festgesetzt wird, setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen und Pensionszusagen; während die erfolgsbezogenen Komponenten auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens beruhen. Im Zuge der Umwandlung der SNP AG in die SNP SE wurden Struktur und Höhe der Vorstandsvergütung unverändert auf die geschäftsführenden Direktoren übertragen.

Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen Vorstandsmitgliedern / geschäftsführenden Direktoren in gleicher Weise zu.

Die variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten operativen Ergebnisses (EBIT), des erreichten Umsatzes sowie der Aktienkursentwicklung in Abhängigkeit von getätigten Akquisitionen. Der Bonus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Ergibt sich aus der Zielerreichung eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr.

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Ergebnisse wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2017 eine Langfristvergütungskomponente vereinbart; diese ori-

entiert sich an der Marktkapitalisierung der Gesellschaft. Deren Gewichtung und Zielerreichungsgrade sind einheitlich definiert; die zeitliche Zielvorgabe lautet auf den 31. Dezember 2019.

Als weitere Nebenleistung erhalten die Mitglieder des Vorstands / Verwaltungsrats ihre Reisekosten für Dienstreisen, die Kosten für die Bewirtung von Geschäftspartnern und sonstige betrieblich bedingte Ausgaben nach Beleg erstattet.

Am 12. März 2018 stellte der Verwaltungsrat die Vergütung des Vorstands / der geschäftsführenden Direktoren für das Geschäftsjahr 2017 fest.

Vergütung des Vorstands / der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2017

Die den Vorstandsmitgliedern bzw. den geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2017 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.445.892,20 € (i. Vj. 1.039.859,67 €). Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2017 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

Tabelle 1: Vergütung des Vorstands / der geschäftsführenden Direktoren 2017 (Zuwendungsbetrachtung)

DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER

	2016 Ausgangswert	2017 Ausgangswert	2017 Minimum	2017 Maximum
Festvergütung	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen	6.942,36	4.157,40	4.157,40	4.157,40
Summe	246.942,36	244.157,40	244.157,40	244.157,40
Einjährige variable Vergütung	200.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	200.000,00	165.000,00	0,00	1.260.000,00
Summe	400.000,00	365.000,00	0,00	1.660.000,00
Versorgungsaufwand	20.684,16	20.819,13	20.819,13	20.819,13
Gesamtsumme	667.626,52	629.976,53	264.976,53	1.924.976,53

HENRY GÖTTLER

	2016 Ausgangswert	2017 Ausgangswert	2017 Minimum	2017 Maximum
Festvergütung	180.000,00	194.000,00	194.000,00	194.000,00
Nebenleistungen	22.569,24	23.037,97	23.037,97	23.037,97
Summe	202.569,24	217.037,97	217.037,97	217.037,97
Einjährige variable Vergütung	120.000,00	135.000,00	0,00	270.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	150.000,00	110.000,00	0,00	840.000,00
Summe	270.000,00	245.000,00	0,00	1.110.000,00
Versorgungsaufwand	398,72	383,33	383,33	383,33
Gesamtsumme	472.967,96	462.421,30	217.421,30	1.327.421,30

**Tabelle 2: Vergütung des Vorstands* /
der geschäftsführenden Direktoren 2017
(Zuflussbetrachtung)**

In €	DR. ANDREAS SCHNEIDER-NEUREITHER		HENRY GÖTTLER	
	2017	2016	2017	2016
Festvergütung	240.000,00	240.000,00	194.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	4.157,40	6.942,36	23.037,97	22.569,24
Summe	244.157,40	246.942,36	217.037,97	202.569,24
Einjährige variable Vergütung	219.277,11	201.810,73	132.309,82	134.540,49
Mehrjährige variable Vergütung	232.755,99	-	174.566,99	-
Summe	452.033,10	201.810,73	306.876,81	134.540,49
Versorgungsaufwand	20.819,13	20.684,16	383,33	398,72
Gesamtsumme	717.009,63	469.437,25	524.298,11	337.508,45

* Jörg Vierfuß ist zum 31. Dezember 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden. Für das Geschäftsjahr 2016 sind ihm im Jahr 2017 in Summe 204.584,55 € zugeflossen. Davon entfallen 88.206,55 € auf die einjährige variable Vergütung und 116.378,00 € auf die Langfristvergütungskomponente, deren zeitliche Zielvorgabe auf den 31. Dezember 2016 lautete.

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der Mitglieder des Vorstands / geschäftsführenden Direktoren 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 Aufsichtsrats-/ Verwaltungsratsmitglieder und leitenden Angestellten. Die D&O-Versicherung der SNP Transformations, Inc. gewährt ebenfalls anteilig Schutz für den CEO der SNP SE, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP Transformations, Inc. ist, sowie für den CFO der SNP SE, der in Personalunion VP Finance der SNP Transformations, Inc. ist. Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 2.589,43 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Der Ausweis der Vergütung des Vorstands / der geschäftsführenden Direktoren in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2017 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Tabelle 1) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Tabelle 2). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100% Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder / geschäftsführende Direktoren oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2017 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber Vorständen / geschäftsführenden Direktoren. Des Weiteren ging die SNP SE auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern / geschäftsführenden Direktoren

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP SE Pensionsrückstellungen gemäß HGB in Höhe von 210 T€ (i. Vj. 188 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen, unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 108 T€ (i. Vj. 96 T€).

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die SNP SE hat mehrere Mietverträge über Büroräume und Stellplätze für Pkw zwischen dem Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) sowie nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen

wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2017 fielen dafür Aufwendungen von 411 T€ (i. Vj. 412 T€) an, zum 31. Dezember 2017 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten. Im Geschäftsjahr 2017 erfolgte der Verkauf von Vermögenswerten an den Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) in Höhe von 19 T€ (i. Vj. 0 €) und an sonstige nahestehende Personen in Höhe von 5 T€ (i. Vj. 0 €) zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

Mit dem Verwaltungsratsvorsitzenden erfolgte im Geschäftsjahr 2017 die Übernahme von Verbindlichkeiten durch die SNP SE für dessen Rechnung in Höhe von 35 T€ (i. Vj. 0 €). Zum Stichtag waren diese Verbindlichkeiten offen, sämtliche Transaktionen sind fremdvergleichsfähig.

Alle Beträge im Zusammenhang mit diesen Transaktionen waren für SNP SE unwesentlich.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat / Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder erstmals für das Geschäftsjahr 2017 nicht mehr in der Satzung festgesetzt, sondern wurde von der Hauptversammlung bewilligt. Danach erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied bis zum 6. Dezember 2017 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 15.000 €. Der Vorsitzende erhielt eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 €, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 €. Mit der Umwandlung in die SE erhält jedes Verwaltungsratsmitglied eine feste

jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 €. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30.000 €, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 €.

Zudem erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied bzw. erhält jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1.000 €. Im Zuge der Umwandlung der SNP AG in die SNP SE wurde die Struktur des Sitzungsgeldes unverändert auf den Verwaltungsrat übertragen. Sofern ein Mitglied des Verwaltungsrats zugleich geschäftsführender Direktor ist, ruht gemäß Satzung seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats. Dies umfasst sowohl die feste jährliche Vergütung als auch das Sitzungsgeld.

Die Gesellschaft bezieht die Mitglieder des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme mit einer Leistungsobergrenze von 6.000.000 € in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Versicherungsperiode zusammen ein; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Vergütung des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2017

Die den Mitgliedern des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2017 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 86.195,63 € (i. Vj. 64.055,35 €). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats dar:

GESCHÄFTSJAHR 2017

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael R. Drill	25.000,00	6.000,00	3.095,67	231,46	34.327,13
Gerhard A. Burkhardt	20.000,00	6.000,00	1.892,62	231,46	28.124,08
Rainer Zinow	15.347,22	6.000,00	2.165,74	231,46	23.744,42
Summe	60.347,22	18.000,00	7.154,03	694,38	86.195,63

GESCHÄFTSJAHR 2016

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael R. Drill	20.000,00	5.000,00	1.584,32	243,50	26.827,82
Gerhard A. Burkhardt	15.000,00	5.000,00	947,77	243,50	21.191,27
Rainer Zinow	10.000,00	5.000,00	792,76	243,50	16.036,26
Summe	45.000,00	15.000,00	3.324,85	730,50	64.055,35

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

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG NACH § 289F 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.snpgroup.com/de/investor-relations/corporate-governance zur Verfügung.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern 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, 26. März 2018

Geschäftsführender Direktor



Dr. Andreas Schneider-Neureither

EINZELABSCHLUSS

SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE, HEIDELBERG

BILANZ (HGB) ZUM 31. DEZEMBER 2017

AKTIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.404.911,00		600
2. Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	0,00		291
		1.404.911,00	891
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	88.457,00		66
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.254.667,92		1.030
3. Geleistete Anzahlungen auf Sachanlagen	0,00		30
		1.343.124,92	1.126
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	86.204.380,87		29.564
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2.634.585,32		5.586
3. Beteiligungen	1,00		403
		88.838.967,19	35.553
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	4.600.810,31		3.899
2. Waren	371.250,00		371
		4.972.060,31	4.270
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.584.582,84		6.527
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	14.010.974,49		13.957
3. Sonstige Vermögensgegenstände	730.383,16		268
		17.325.940,49	20.752
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		16.969.250,76	15.545
C. Rechnungsabgrenzungsposten		371.923,13	340
		131.226.177,80	78.477
PASSIVA	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	5.474.463,00		4.977
1. Eigene Aktien	-21.882,00		-22
		5.452.581,00	4.955
II. Kapitalrücklage		55.421.245,35	37.181
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19
2. Andere Gewinnrücklagen	52.888,55		53
		71.988,55	72
VI. Bilanzgewinn		567.031,24	4.323
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	309.229,31		96
2. Steuerrückstellungen	77.230,00		82
3. Sonstige Rückstellungen	2.230.313,35		2.872
		2.616.772,66	3.050
C. Verbindlichkeiten			
1. Anleihen	0,00		10.802
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40.759.848,61		2.550
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	4.333.387,06		2.863
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.601.524,15		1.130
5. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	150.561,16		711
6. Sonstige Verbindlichkeiten	19.874.690,08		10.213
		66.720.011,06	28.269
D. Rechnungsabgrenzungsposten		376.547,94	627
		131.226.177,80	78.477

SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE, HEIDELBERG
 GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG (HGB) VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2017

€	2017 €	2016 T€
1. Umsatzerlöse	22.374.149,03	26.063
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	701.735,11	1.136
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	0,00	47
4. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung 367.084,25 € (428 T€)	999.249,62	943
5. Materialaufwand Aufwendungen für bezogene Leistungen	10.807.486,73	12.380
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter 9.227.410,66		9.313
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung 101.994,27 € (111 T€) 1.452.855,96	10.680.266,62	1.339
7. Abschreibungen		
a) Auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen 701.068,37		599
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 1.051.798,56 € (86 T€) 13.890.222,94		8.742
9. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen 3.292.470,35 € (1.382 T€) 3.292.470,35		1.383
10. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags erhaltene Gewinne	7.810.289,36	6.709
11. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens - davon aus verbundenen Unternehmen 151.548,14 € (235 T€) 151.548,14		235
12. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen 16.623,50 € (322 T€) 44.861,07		392
13. Abschreibungen auf Finanzanlagen	131.541,50	0
14. Aufwendungen aus Verlustübernahme	69.339,50	0
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon aus verbundenen Unternehmen 0,00 € (1 T€) 887.724,05		1.043
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6.630,00	169
17. Ergebnis nach Steuern	- 1.799.977,03	3.323
18. Sonstige Steuern	23.924,33	26
19. Jahresfehlbetrag/-überschuss	- 1.823.901,36	3.297
20. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	2.390.932,60	1.026
21. Bilanzgewinn	567.031,24	4.323

ANHANG ZUM JAHRESABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017 DER SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE

A. ALLGEMEINE ANGABEN

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE hat ihren Sitz in Heidelberg. Die Gesellschaft ist unter der Nummer HRB 729172 im Handelsregister des Amtsgerichts Mannheim eingetragen.

Der Jahresabschluss umfasst die Bilanz, die Gewinn- und Verlust-Rechnung und den Anhang. Die Gewinn- und Verlust-Rechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren (GKV) aufgestellt. Aufgrund von Rundungen können sich im vorliegenden Jahresabschluss bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

Die Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten und Davon-Vermerken wurden, soweit erforderlich, im Anhang 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 zum Vorjahresabschluss die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

1. Anlagevermögen

- Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden über einen Zeitraum von drei bis sieben Jahren abgeschrieben. Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Aufwendungen für Entwicklung werden nicht aktiviert.
- Die Zugänge zu den immateriellen Vermögensgegenständen und zum Sachanlagevermögen wurden zu Anschaffungskosten einschließlich Nebenkosten abgeschrieben. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der linearen Methode anhand der erwarteten Nutzungsdauern der einzelnen Anlagen ermittelt. Bei aufgetretenen dauerhaften Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.
- Die Bewertung des Sachanlagevermögens erfolgt zu den historischen Anschaffungskosten, vermindert um die kumulierten planmäßigen Abschreibungen. Die Abschreibung erfolgt linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer. Bei den Sachanlagen (Bauten auf fremden Grundstücken, andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) liegen den Abschreibungen Nutzungsdauern von 2 bis 33 Jahren zugrunde. Bei Kunstgegenständen, die in den Vorjahren über eine Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben wurden, wurden die kumulierten Abschreibungen im Geschäftsjahr 2017 bedingt durch die nun zugrunde gelegte unbegrenzte Nutzungsdauer wieder zugeschrieben. Der Zuschreibungsbetrag beläuft sich insgesamt auf 46 T€.
- Geringwertige abnutzbare Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten bis zu einem Betrag von 410 € werden im Jahr der Beschaffung voll abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Betrag von 150,00 € sind im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst worden; ihr sofortiger Abgang wurde unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Betrag von mehr als 150,00 € bis 1.000,00 € wurde das steuerliche Sammelpostenverfahren bis zum Jahr 2013 aus Vereinfachungsgründen auch in der Handelsbilanz angewandt. Der Sammelposten wird pauschal jeweils mit 20% p.a. im Zugangsjahr und den vier darauffolgenden Jahren abgeschrieben.
- Die in der Bilanz der SNP Schneider-Neureither & Partner SE ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen sind zu Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Die Finanzanlagen werden jährlich auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Die Bestimmung der beizulegenden Werte erfolgt bei Anteilen an verbundenen Unternehmen mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Wesentliche Planungsannahmen betreffen die zugrunde ge-

legte Umsatzentwicklung, die EBIT-Marge, die Einbeziehung von Synergieeffekten im Zusammenhang mit Lizenzerlösen aus eigenen Softwareprodukten und das Wachstum der ewigen Rente. Die tatsächlichen zukünftigen Werte können von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses sind wesentliche Änderungen der zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen nicht erkennbar.

Bei den Ausleihungen an verbundene Unternehmen war im Berichtsjahr eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag aufgrund der vorgesehenen Maßnahmen betreffend eine Tochtergesellschaft im Ausland erforderlich.

- Die Ausleihungen wurden zum Nennwert bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert zum Stichtag bewertet.

2. Vorräte

Die unfertigen Leistungen werden in Höhe der Fertigungseinzelkosten und Fertigungsgemeinkosten angesetzt, die auf der Basis der Soll-Beschäftigung ermittelt werden. Bei Beratungsprojekten, die als Werkvertrag im Sinne des § 631 BGB ausgestaltet sind, erfolgt die Umsatzrealisierung auf Basis der „Completed-Contract-Methode“ im Zeitpunkt der Endabnahme durch den Kunden. Zur Ermittlung drohender Projektverluste werden gemäß § 253 Abs. 4 HGB angemessene Wertberichtigungen vorgenommen.

Die Handelswaren werden zu Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

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. Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Ausgewiesen werden Ausgaben vor dem Bilanzstichtag, soweit sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Bilanzstichtag darstellen.

6. Rückstellungen und Verbindlichkeiten

- Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) unter Verwendung der „Richttafeln 2005G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck, Köln, ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen zehn Jahre von 3,68% (im Vorjahr 4,00%) bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehaltssteigerungen wurden mit 0,00% und erwartete Rentensteigerungen mit 3,00% berücksichtigt. Die Fluktuation wurde mit einer Rate von 0,00% 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.
- Die anderen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten. Der Ansatz erfolgt in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags. Langfristige Rückstellungen werden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz abgezinst.
- Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag zum Bilanzstichtag ausgewiesen. Bei Vorliegen von langfristigen unverzinslichen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden diese abgezinst.

■ Für die Ermittlung latenter Steuern aufgrund von temporären oder quasipermanenten 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.

7. Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Ausgewiesen werden Vorauszahlungen von Kunden auf zeitraumbezogene, in zukünftigen Perioden zu erbringende Leistungen. Die erfolgswirksame Auflösung erfolgt in der Periode, in der die Leistungserbringung stattfindet.

8. Währungsumrechnung

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr werden am Abschlussstichtag zum Devisenkassamittelkurs umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurden dabei das Realisationsprinzip und das Anschaffungskostenprinzip beachtet. Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von Fremdwährungsgeschäften in lokale Währung werden erfolgswirksam erfasst und in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung gesondert unter den Posten „Sonstige betriebliche Erträge“ beziehungsweise „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

9. Anpassungen aufgrund von BilRUG

Im Jahr 2017 erfolgte eine erneute Anpassung des Materialaufwandes des Vorjahres in Höhe von -1.620 T€ im Zusammenhang mit der Darstellung der Aufwendungen für Vorleistungen für Erträge, die infolge der An-

wendung des BilRUG seit dem Geschäftsjahr 2016 als Umsatzerlöse auszuweisen sind. Dadurch erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen aus 2016 ebenfalls um 1.620 T€. Durch diese Vorgehensweise ist die Vergleichbarkeit zwischen Berichtsjahr und Vorjahr sichergestellt.

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Die Entwicklung des Anlagenvermögens ist Bestandteil des Anhangs und in der Anlage zum Anhang gesondert dargestellt.

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

Bei **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** handelt es sich im Wesentlichen um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen verschiedene Tochtergesellschaften, sonstige Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen (7.810 T€, i. Vj. 6.709 T€) sowie Darlehensforderungen (402 T€, i. Vj. 617 T€). Die Laufzeiten ergeben sich aus dem Forderungsspiegel. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

In den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (1.108 T€, i. Vj. 7.827 T€) enthalten, die mit Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen des entsprechenden Tochterunternehmens (1.198 T€, i. Vj. 2.137 T€) verrechnet werden.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** beinhalten im Wesentlichen Darlehensforderungen in Höhe von 576 T€, Forderungen aus noch nicht abzugsfähiger Vorsteuer in Höhe von 11 T€ sowie Steuerforderungen in Höhe von 8 T€. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

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

In T€	2017 Gesamt	Bis 1 Jahr	2 – 5 Jahre	2016 Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.585	2.585	0	6.527
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	14.011	13.609	402	13.956
Sonstige Vermögensgegenstände	730	393	337	268
	17.326	16.587	739	20.751

Zum 31. Dezember 2017 beträgt das **Grundkapital** der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 5.474.463 € (i. Vj. 4.976.786 €) und ist eingeteilt in 5.474.463 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Im Juli 2017 wurde das gezeichnete Kapital im Rahmen einer Barkapitalerhöhung von 4.976.786,00 €, eingeteilt in 4.976.786 auf den Inhaber lautende Stückaktien, unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals um 497.677,00 € bzw. 497.677 Aktien auf insgesamt 5.474.463,00 €, eingeteilt in 5.474.463 Aktien, erhöht. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 37,65 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2017 beginnend am 1. Januar 2017 gewinnanteilsberechtig.

Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag 1.869.030 €. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Verwaltungsrats durch Hauptversammlungsbeschluss vom 21. Mai 2015 bis zum 20. Mai 2020 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien der Gesellschaft zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Im Geschäftsjahr 2017 wurde kein Gebrauch davon gemacht.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Zum 31. Dezember 2017 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück.

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

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

Die **Kapitalrücklage** zum 31. Dezember 2017 beträgt 55.421.245,35 € (i. Vj. 37.181 T€). Im Geschäftsjahr erfolgte eine Zuführung in Höhe von 18.239.862,05 € aus der Kapitalerhöhung.

Die **Gewinnrücklagen** zum 31. Dezember 2017 in Höhe von 71.988,55 € haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

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

Der **Bilanzgewinn** in Höhe von 567.031,24 € enthält einen Gewinnvortrag in Höhe von 2.390.932,60 €.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionsverpflichtungen betreffen den geschäftsführenden Direktor und Verwaltungsratsvorsitzenden sowie den im Geschäftsjahr 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand und wurden auf die Ende 2002 zeitanteilig erdienten Anwartschaften festgeschrieben. Zusätzlich wurden durch die Übernahme einer Mitarbeiterin aus der ehemaligen RSP GmbH auch deren Pensionsansprüche übernommen. Diese Verpflichtungen wurden im Jahr 2017 auf die SNP SE übertragen. Im Geschäftsjahr 2006 wurde eine Rückdeckungsversicherung zur Deckung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen an die beiden Bezugsberechtigten der SNP SE abgeschlossen. Die Rückdeckungsversicherung wurde zugunsten der Bezugsberechtigten verpfändet. Auch bei der von der RSP GmbH auf die SNP SE übertragenen Rückstellung gibt es eine Rückdeckungsversicherung, die zugunsten der Bezugsberechtigten verpfändet ist.

Die Berechnungsgrundlagen der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2017 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2016	Dezember 2017
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	4,00%	3,68%
Erwartete Rentenerwartung	3,00%	3,00%

Pensionsaufwand 2017

In T€	2017
Zinsaufwand	48
Personalaufwand	24
Entwicklung des Erfüllungsbetrages der Pensionsverpflichtungen	
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres (BilMoG)	399
Zinsaufwand	48
Personalaufwand	24
Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres	471
Angaben zur Verrechnung nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB	
Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtungen	471
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherungen	- 162
Ausweis als Rückstellung in der Bilanz	309
Verrechnete Aufwendungen	48
Verrechnete Erträge	- 16
Saldo in Zinsen und ähnliche Aufwendungen	32

Die Rückdeckungsversicherungen sind mit den Aktivwerten angesetzt, welche den beizulegenden Zeitwerten entsprechen.

Die sonstigen Rückstellungen betreffen in T€	2017
Rückstellung für Personalverpflichtungen	1.306
Rückstellung für ausstehende Rechnungen (verbundene Unternehmen)	504
Rückstellung für ausstehenden Urlaub	198
Rückstellung für Prüfungs- und Steuerberatungskosten	43
Rückstellung für Sozialaufwendungen	37
Sonstige Rückstellungen	142
Summe sonstige Rückstellungen	2.230

Die Rückstellungen für Personalverpflichtungen umfassen die Bonus- und Jubiläumsrückstellungen.

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

Verbindlichkeitspiegel

In T€	2017				2016
	Gesamt	Bis 1 Jahr	2-5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
Anleihen	0	0	0	0	10.802
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40.760	760	31.000	9.000	2.550
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	4.333	4.333	0	0	2.863
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.602	1.602	0	0	1.130
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	151	151	0	0	711
Sonstige Verbindlichkeiten	19.874	10.795	9.079	0	10.213
- davon aus Steuern	829	829	0	0	1.006
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	5	5	0	0	8
Summe Verbindlichkeiten	66.720	17.641	40.079	9.000	28.269

Die Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren betreffen einen Teil des Schuldscheindarlehens in Höhe von 9 Mio. €.

Besicherungen liegen nicht vor.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** resultieren im Wesentlichen aus dem Liefer- und Leistungsverkehr. In den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (102 T€, i. Vj. 876 T€) enthalten, die mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (21 T€, i. Vj. 149 T€) des entsprechenden Tochterunternehmens verrechnet werden.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** resultieren hauptsächlich aus Verbindlichkeiten aus dem Kauf der verbleibenden Anteile der Adepcon Gruppe in Höhe von 8,8 Mio. €, aus Kaufpreisverbindlichkeiten für den Erwerb der BCC Gruppe in Höhe von 5,9 Mio. €, aus dem Kauf der Anteile der Hartung Consult GmbH in Höhe von 2,0 Mio. €, aus dem Kauf der Harlex Management Ltd. in Höhe von 1,6 Mio. € sowie aus dem Kauf der ERST GmbH in Höhe von 75 T€. Die Verbindlichkeiten aus Steuern enthalten solche aus Umsatzsteuer in Höhe von 660 T€.

Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

In %	2017
Körperschaftsteuer	15,000
Solidaritätszuschlag*	0,825
Gewerbeertragsteuer	14,061
Insgesamt**	30,000

* = 5,5% × Körperschaftsteuersatz, ** gerundet

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

In T€	2017
Latente Steueransprüche auf:	
- Steuerliche Verlustvorträge	1.099
- Ausleihungen verbundene Unternehmen	4
- Immaterielle Vermögensgegenstände	49
- Sonstige Rückstellungen	78
Latente Steuerschulden auf:	
- Pensionsrückstellungen	-2
Aktiver Überhang	1.228

Der Posten Steuern von Einkommen und Ertrag betrifft die Ertragsteuern aus dem laufenden Jahr und dem Vorjahr. Die Aktivierung eines aktivischen Überhangs an latenten Steuern unterbleibt in Ausübung des Wahlrechts des § 274 Absatz 1 Satz 2 HGB.

Ausschüttungssperre

Zum Ende des Geschäftsjahres bestehen **ausschüttungsgesperrte Beträge** in Höhe von insgesamt 105 T€, die auf den Unterschiedsbetrag aus dem geänderten Zinssatz zur Abzinsung von Pensionsrückstellungen entfallen.

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt nach Tätigkeitsbereichen zusammen:

Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen

In T€	2017	2016
Lizenz Erlöse einschließlich Wartung	6.752	7.883
Beratungs- und Schulungserlöse	13.394	15.735
Sonstige Erlöse	2.228	2.445
Gesamt	26.063	26.063

Nach Sitz der Kunden teilen sich die Umsatzerlöse nach Regionen wie folgt auf:

Umsatzerlöse nach Regionen

In T€	2017	2016
Deutschland	16.689	19.027
Vereinigte Staaten von Amerika	2.311	4.408
Großbritannien	1.325	977
Schweiz	735	369
Österreich	548	629
Übrige	766	653
Gesamt	22.374	26.063

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten:

In T€	2017	2016
Währungskursgewinne	367	428
Mitarbeiterzuzahlung Firmen-Pkw	309	330
Auflösung von Wertberichtigungen und Rückstellungen	109	49
Mehrerlös aus Sachanlagenabgang	47	7
Versicherungsentschädigungen	34	25
Übrige Erträge	133	104
Gesamt	999	943

Materialaufwand

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

Personalaufwand

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In T€	2017	2016
Gehälter	9.227	9.313
Soziale Abgaben	1.351	1.228
Aufwendungen für Altersversorgung	102	111
Gesamt	10.680	10.652

Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

Im Geschäftsjahr wurden keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen vorgenommen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Der Posten enthält Währungskursdifferenzen in Höhe von 1.052 T€, davon 416 T€ nicht realisiert. Darüber hinaus sind außergewöhnliche Aufwendungen aufgrund von Wertminderungen der Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 481 T€ enthalten.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

Beteiligungsergebnis In T€	2017	2016
Erträge aus Beteiligungen	3.292	1.383
- davon aus verbundenen Unternehmen	3.292	1.383
Gesamt	3.292	1.383

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten Dividendenzahlungen bzw. Dividendenansprüche aufgrund von Beschlüssen.

Ergebnis aus Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträgen

In T€	2017	2016
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	7.810	6.709
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-69	0
Gesamt	7.741	6.709

Es bestehen Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträge mit der SNP Transformations Deutschland GmbH, der SNP Applications DACH GmbH, der SNP Business Landscape Management GmbH und der SNP Applications EMEA GmbH.

Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

In T€	2017	2016
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	152	235
- davon aus verbundenen Unternehmen	152	235
Gesamt	152	235

Abschreibungen auf Finanzanlagen

Aufgrund der stagnierenden Geschäftslage der Tochtergesellschaft SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited wurden die Ausleihungen in Höhe von 132 T€ auf den niedrigeren beizulegenden Wert zum Bilanzstichtag abgewertet.

Zinsergebnis

In T€	2017	2016
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	45	392
- davon aus verbundenen Unternehmen	17	322
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 888	- 1.043
- davon aus verbundenen Unternehmen	0	1
Gesamt	- 843	- 651

Die Zinsaufwendungen enthalten den Zinsaufwand aus Anleihen in Höhe von 154 T€ (i. Vj. 925 T€) sowie aus Schuldscheindarlehen in Höhe von 465 T€ (i. Vj. 0 €).

E. SONSTIGE ANGABEN

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2017 bestehen Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen. Die bestehenden Verpflichtungen gliedern sich wie folgt:

In T€	Innerhalb eines Jahres	Nach einem Jahr bis fünf Jahre	Nach fünf Jahren	Gesamt
Miete für Räume	840	2.444	653	3.937
Leasing- und Wartung	958	1.265	13	2.236
Gesamt	1.798	3.709	666	6.173

Eventualverbindlichkeiten

Neben den in der Bilanz aufgeführten Schulden bestehen Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 1,2 Mio. €. Diese Eventualverbindlichkeiten umfassen höhere als die als finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesenen Kaufpreiskosten im Zusammenhang mit der Akquisition der polnischen BCC Gruppe (jetzt: SNP Poland), sollte SNP nicht zu den vertraglich festgelegten frühesten Zahlungsterminen zahlen. Die Wahrscheinlichkeit einer Zahlungsverzögerung wird als sehr gering eingeschätzt.

Prüfungs- und Beratungsgebühren

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

Angaben zum Vorstand / zu den geschäftsführenden Direktoren

Mitglieder des Vorstands bis zum 5. Dezember 2017	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
Dr. Andreas Schneider-Neureither Vorsitzender / CEO	Unternehmensstrategie Product Management Marketing Vertrieb Investor Relations	Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover
Henry Göttler COO	Organisationsentwicklung Produktentwicklung Projektumsetzung Quality Assurance Shared Services	Aufsichtsrat Smart Commerce SE

Mit Wirkung ab dem 6. Dezember 2017 wurden die beiden Vorstandsmitglieder zu geschäftsführenden Direktoren bestellt. Zwischen den beiden ehemaligen Vorstandsmitgliedern und den geschäftsführenden Direktoren bestand bis zum 16. März 2018 Personenidentität; seitdem ist Dr. Andreas Schneider-Neureither alleiniger geschäftsführender Direktor.

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder, die vom Aufsichtsrat festgelegt wurde, und die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren, die vom Verwaltungsrat festgesetzt wird, setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen und Pensionszusagen; während die erfolgsbezogenen Komponenten auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens beruhen. Im Zuge der Umwandlung der SNP AG in die SNP SE wurden Struktur und Höhe der Vorstandsvergütung unverändert auf die geschäftsführenden Direktoren übertragen.

Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen Vorstandsmitgliedern / geschäftsführenden Direktoren in gleicher Weise zu.

Die variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten operativen Ergebnisses (EBIT), des erreichten Umsatzes sowie der Aktienkursentwicklung in Abhängigkeit von getätigten Akquisitionen. Der Bo-

nus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Ergibt sich aus der Zielerreichung eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr.

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Ergebnisse wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2017 eine Langfristvergütungskomponente vereinbart; diese orientiert sich an der Marktkapitalisierung der Gesellschaft. Deren Gewichtung und Zielerreichungsgrade sind einheitlich definiert; die zeitliche Zielvorgabe lautete auf den 31. Dezember 2019.

Als weitere Nebenleistung erhalten die Mitglieder des Vorstands / Verwaltungsrats ihre Reisekosten für Dienstreisen, die Kosten für die Bewirtung von Geschäftspartnern und sonstige betrieblich bedingte Ausgaben nach Beleg erstattet.

Am 12. März 2018 stellte der Verwaltungsrat die Vergütung des Vorstands / der geschäftsführenden Direktoren für das Geschäftsjahr 2017 fest.

Vergütung des Vorstands / der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2017

Die den Vorstandsmitgliedern bzw. den geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2017 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.445.892,20 € (i. Vj. 1.039.859,67 €). Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2017 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

**Tabelle 1: Vergütung des Vorstands /
der geschäftsführenden Direktoren 2017
(Zuwendungsbetrachtung)**

Dr. Andreas Schneider-Neureither	2016	2017	2017	2017
	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen	6.942,36	4.157,40	4.157,40	4.157,40
Summe	246.942,36	244.157,40	244.157,40	244.157,40
Einjährige variable Vergütung	200.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	200.000,00	165.000,00	0,00	1.260.000,00
Summe	400.000,00	365.000,00	0,00	1.660.000,00
Versorgungsaufwand	20.684,16	20.819,13	20.819,13	20.819,13
Gesamtsumme	667.626,52	629.976,53	264.976,53	1.924.976,53

Henry Göttler	2016	2017	2017	2017
	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	180.000,00	194.000,00	194.000,00	194.000,00
Nebenleistungen	22.569,24	23.037,97	23.037,97	23.037,97
Summe	202.569,24	217.037,97	217.037,97	217.037,97
Einjährige variable Vergütung	120.000,00	135.000,00	0,00	270.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	150.000,00	110.000,00	0,00	840.000,00
Summe	270.000,00	245.000,00	0,00	1.110.000,00
Versorgungsaufwand	398,72	383,33	383,33	383,33
Gesamtsumme	472.967,96	462.421,30	217.421,30	1.327.421,30

**Tabelle 2: Vergütung des Vorstands* /
der geschäftsführenden Direktoren 2017
(Zuflussbetrachtung)**

In €	Dr. Andreas Schneider-Neureither		Henry Göttler	
	2017	2016	2017	2016
Festvergütung	240.000,00	240.000,00	194.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	4.157,40	6.942,36	23.037,97	22.569,24
Summe	244.157,40	246.942,36	217.037,97	202.569,24
Einjährige variable Vergütung	219.277,11	201.810,73	132.309,82	134.540,49
Mehrjährige variable Vergütung	232.755,99	-	174.566,99	-
Summe	452.033,10	201.810,73	306.876,81	134.540,49
Versorgungsaufwand	20.819,13	20.684,16	383,33	398,72
Gesamtsumme	717.009,63	469.437,25	524.298,11	337.508,45

*Jörg Vierfuß ist zum 31. Dezember 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden. Für das Geschäftsjahr 2016 sind ihm im Jahr 2017 in Summe 204.584,55 € zugeflossen. Davon entfallen 88.206,55 € auf die einjährige variable Vergütung und 116.378,00 € auf die Langfristvergütungskomponente, deren zeitliche Zielvorgabe auf den 31. Dezember 2016 lautete.

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der Mitglieder des Vorstands / der geschäftsführenden Direktoren 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 Verwaltungsratsmitglieder / geschäftsführenden Direktoren und leitenden Angestellten. Die D&O-Versicherung der SNP Transformations, Inc. gewährt ebenfalls anteilig Schutz für den CEO der SNP SE, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP Transformations, Inc. ist, sowie für den CFO der SNP SE, der in Personalunion VP Finance der SNP Transformations, Inc. ist. Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 2.589,43 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Der Ausweis der Vergütung des Vorstands / der geschäftsführenden Direktoren in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2017 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Tabelle 1) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Tabelle 2). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100% Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder / geschäftsführende Direktoren oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2017 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber geschäftsführenden Direktoren. Des Weiteren ging die SNP SE auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern / geschäftsführenden Direktoren im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern / geschäftsführenden Direktoren

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP SE Pensionsrückstellungen gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen. Die Pensionen haben zum Geschäftsjahresende einen Erfüllungsbetrag in Höhe von 210 T€ (i. Vj. 188 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 108 T€ (i. Vj. 96 T€).

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die SNP SE hat mehrere Mietverträge über Büroräume und Stellplätze für Pkw zwischen dem Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) sowie nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2017 fielen dafür Aufwendungen von 411 T€ (i. Vj. 412 T€) an. Zum 31. Dezember 2017 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten. Im Geschäftsjahr 2017 erfolgte der Verkauf von Vermögenswerten an den Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) in Höhe von 19 T€ (i. Vj. 0 €) und an sonstige nahestehende Personen in Höhe von 5 T€ (i. Vj. 0 €) zu Konditionen wie mit fremden Dritten.

Mit dem Verwaltungsratsvorsitzenden erfolgte im Geschäftsjahr 2017 die Übernahme von Verbindlichkeiten durch die SNP SE für dessen Rechnung in Höhe von 35 T€ (i. Vj. 0 €). Zum Stichtag waren diese Verbindlichkeiten offen. Sämtliche Transaktionen sind fremdvergleichsfähig.

Alle Beträge im Zusammenhang mit diesen Transaktionen waren für die SNP SE unwesentlich.

Angaben zum Aufsichtsrat / Verwaltungsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats bis zum 5. Dezember 2017	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
<p>Dr. Michael R. Drill (Vorsitzender)</p> <p>Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG</p> <p>Investmentbanker</p>	<p>Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich</p> <p>Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England</p>
<p>Gerhard A. Burkhardt (Stellv. Vorsitzender)</p> <p>Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG</p> <p>Vorstandsvorsitzender</p>	<p>Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland</p>
<p>Rainer Zinow</p> <p>Senior Vice President SAP SE</p> <p>Dipl.-Betriebswirt</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>
Mitglieder des Verwaltungsrats ab dem 6. Dezember 2017	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
<p>Dr. Andreas Schneider-Neureither (Vorsitzender)</p>	<p>Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart</p> <p>Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover</p> <p>Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover</p>
<p>Dr. Michael R. Drill (Stellv. Vorsitzender)</p>	<p>Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich</p> <p>Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England</p>
<p>Gerhard A. Burkhardt (Stellv. Vorsitzender)</p>	<p>Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland</p>
<p>Rainer Zinow</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>

Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat / Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder erstmals für das Geschäftsjahr 2017 nicht mehr in der Satzung festgesetzt, sondern wurde von der Hauptversammlung bewilligt. Danach erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied bis zum 6. Dezember 2017 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 15.000 €. Der Vorsitzende erhielt eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 €, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 €. Mit der Umwandlung in die SE erhält jedes Verwaltungsratsmitglied eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 €. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30.000 €, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 €.

Zudem erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied bzw. erhält jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1.000 €. Im Zuge der Umwandlung der SNP AG in die SNP SE wurde die Struktur des

Sitzungsgeldes unverändert auf den Verwaltungsrat übertragen. Sofern ein Mitglied des Verwaltungsrats zugleich geschäftsführender Direktor ist, ruht gemäß Satzung seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats. Dies umfasst sowohl die feste jährliche Vergütung als auch das Sitzungsgeld.

Die Gesellschaft bezieht die Mitglieder des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme mit einer Leistungsobergrenze von 6.000.000 € in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Versicherungsperiode zusammen ein; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Vergütung des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2017

Die den Mitgliedern des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2017 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 86.195,63 € (i. Vj. 64.055,35 €). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats / Verwaltungsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats dar:

Geschäftsjahr 2017

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael R. Drill	25.000,00	6.000,00	3.095,67	231,46	34.327,13
Gerhard A. Burkhardt	20.000,00	6.000,00	1.892,62	231,46	28.124,08
Rainer Zinow	15.347,22	6.000,00	2.165,74	231,46	23.744,42
Summe	60.347,22	18.000,00	7.154,03	694,38	86.195,63

Geschäftsjahr 2016

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael R. Drill	20.000,00	5.000,00	1.584,32	243,50	26.827,82
Gerhard A. Burkhardt	15.000,00	5.000,00	947,77	243,50	21.191,27
Rainer Zinow	10.000,00	5.000,00	792,76	243,50	16.036,26
Summe	45.000,00	15.000,00	3.324,85	730,50	64.055,35

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

Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat / Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren

	Aktienbestand zum 31. Dezember 2017		Aktienbestand zum 31. Dezember 2016	
Dr. Andreas Schneider-Neureither	996.718	18,21 %	961.500	19,32 %
Dr. Michael R. Drill	15.000	0,27 %	15.000	0,30 %
Gerhard A. Burkhardt	5.866	0,11 %	4.266	0,09 %
Rainer Zinow	0	0 %	0	0 %
Henry Göttler	9.213	0,17 %	9.213	0,25 %
Jörg Vierfuß	keine Angaben*	keine Angaben*	7.900	0,21 %

* zum 31. Dezember 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden

Mitarbeiter

Unter Zugrundelegung der Berechnungsmethode nach § 267
Abs. 5 HGB wurden durchschnittlich beschäftigt:

	2017	2016
Anzahl Mitarbeiter	144	113

Wesentliche Beteiligungen nach § 285 Nr. 11 HGB

Name der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital zum 31.12.2017* in Tsd.	Jahresergebnis 2017* in Tsd.	Währungskurs zum 31.12.2017
SNP Transformations Deutschland GmbH ¹ ; Thale, Deutschland	100	3.866 EUR	4.160** EUR	
SNP Business Landscape Management GmbH; Heidelberg, Deutschland	100	187 EUR	1.064** EUR	
SNP Applications DACH GmbH; Heidelberg, Deutschland	100	100 EUR	2.586** EUR	
SNP Applications Singapore Private Limited; Singapur	80	-840 SGD	-673 SGD	1,6024
SNP Applications EMEA GmbH; Heidelberg, Deutschland	100	99 EUR	-69** EUR	
SNP GmbH; Heidelberg, Deutschland	100	39 EUR	0 EUR	
SNP Austria GmbH; Pasching, Österreich	100	2.136 EUR	554 EUR	
SNP (Schweiz) AG; Steinhausen, Schweiz	100	3.728 CHF	-143 CHF	1,1702
SNP Resources AG; Steinhausen, Schweiz	100	126 CHF	-14 CHF	1,1702
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L.; Madrid, Spanien	100	163 EUR	10 EUR	
SNP Transformations Inc. ² ; Jersey City, NJ, USA	100	8.827 USD	-2.437 USD	1,1993
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited; Johannesburg, Südafrika	100	2.529 ZAR	8.607 ZAR	14,8054
Hartung Consult GmbH; Berlin, Deutschland	100	831 EUR	748 EUR	
Hartung Information System Co., Ltd.; Shanghai, China	100	1.205 CNY	-5.735 CNY	7,8044
SNP Transformations SEA Pte. Ltd. ³ ; Singapur	81	-334 SGD	-1.292 SGD	1,6024
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd. ⁴ ; Kuala Lumpur, Malaysia	81	8.051 MYR	46 MYR	4,8536
Harlex Management Ltd.; London, Großbritannien	100	98 GBP	0 GBP	0,8872
Harlex Consulting Ltd.; London, Großbritannien	100	1.693 GBP	450 GBP	0,8872
Innoplexia GmbH ⁵ ; Heidelberg, Deutschland	80	128 EUR	-309 EUR	
Business Consulting Center Sp. z o.o. ⁶ ; Suchy Las, Polen	100	15.842 PLN	5.731 PLN	4,177
ADP Consultores S.R.L. ⁷ ; Buenos Aires, Argentinien	100	15.630 ARS	14.744 ARS	22,3663
ADP Consultores Limitada ⁷ ; Santiago de Chile, Chile	100	959 CLP	-64.617 CLP	735,21
ADP Consultores S.A.S. ⁷ ; Bogotá, Kolumbien	100	2.051 COP	37.609 COP	3578,711
ERST European Retail Systems Technology GmbH ⁸ ; Hamburg, Deutschland	100	773 EUR	259 EUR	

* Landesrechtliche Abschlüsse

** Vor Ergebnisabführung

¹ Im April 2017 wurde die RSP GmbH rückwirkend auf die SNP Transformations Deutschland GmbH verschmolzen.

² Im Januar 2017 wurde die SNP Labs, Inc. auf die SNP America, Inc. verschmolzen. Weiterhin wurde die SNP America, Inc. in SNP Transformations, Inc. umbenannt. Im November 2017 wurde die im Februar 2017 gegründete SNP Applications Americas, Inc. in die SNP Transformations, Inc. verschmolzen.

³ Im März 2017 wurde die Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. in SNP Transformations SEA Pte. umbenannt; im Mai 2017 hat die SNP SE ihren Anteil an der Gesellschaft von 51% auf 81% der Geschäftsanteile erhöht. Die Aufstockung der Anteile wurde als Eigenkapitaltransaktion zwischen den Gesellschaftern behandelt.

⁴ Im März 2017 wurde die Tochtergesellschaft Astrums Consulting SDN. BHD. in SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd. umbenannt.

⁵ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Mai 2017 wurden weitere 60% der Geschäftsanteile an der Innoplexia GmbH erworben. Bereits im April 2016 hat sich SNP mit 20% der Geschäftsanteile an der Innoplexia GmbH beteiligt. Damit hält SNP 80% der Geschäftsanteile an dem Unternehmen.

⁶ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Mai 2017 wurden 100% der Geschäftsanteile an der polnischen BCC Gruppe erworben.

⁷ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. August 2017 hat die SNP SE im Rahmen eines Share-Deals 60% der Geschäftsanteile an der ADP Gruppe in Argentinien, Chile und Kolumbien erworben. Darüber hinaus wurde vereinbart, die restlichen 40% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich über die nächsten drei Jahre zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind die Anteile bereits zum 1. August 2017 der SNP SE zuzuordnen.

⁸ Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Oktober 2017 wurden 100% der Geschäftsanteile an der ERST European Retail Systems Technology GmbH erworben.

Für folgende im Konzernabschluss enthaltene Unternehmen wird von der Befreiungsvorschrift von § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht.

- SNP Transformations Deutschland GmbH, Thale
- SNP Applications DACH GmbH, Heidelberg
- SNP Applications EMEA GmbH, Heidelberg
- SNP Business Landscape Management GmbH, Heidelberg

Angaben nach § 160 AktG

Zum 31. Dezember 2017 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 5.474.463,00 € und ist eingeteilt in 5.474.463 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Zum 31. Dezember 2017 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 21.882 Stück.

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

Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither:

18,21% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 996.718 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 7. Juli 2017)

0,80% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen. 17,41% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 3% oder mehr beträgt, gehalten:

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

Frau Christiane Weispfenning:

4,96% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 185.271 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 17. Juni 2016)

0,86% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen.

Frau Ingrid Weispfenning:

4,63% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 253.554 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 20. Juli 2017)

1,09% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen.

Kabouter:

7,68% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 287.224 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 11. Februar 2015)

Die Kabouter Management, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika, hat gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, Deutschland, am 9. Februar 2015 die Schwelle von 5,00% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 7,68% (das entspricht 287.224 Stimmrechten) betragen hat. 7,68% der Stimmrechte (das entspricht 287.224 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE jeweils 3,00% oder mehr beträgt: Kabouter Fund I QP, LLC.

Herr Peter Zaldivar, Vereinigte Staaten von Amerika, hat uns gemäß § 21 Abs.1 WpHG mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, Deutschland, am 9. Februar 2015 die Schwelle von 5,00% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 7,68% (das entspricht 287.224 Stimmrechten) betragen hat. 7,68% der Stimmrechte (das entspricht 287.224 Stimmrechten) sind Herrn Zaldivar gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE jeweils 3,00% oder mehr beträgt: Kabouter Fund I QP, LLC.

Die Kabouter Fund I QP, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, Deutschland am 9. Februar 2015 die Schwelle von 3,00% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,87% (das entspricht 144.544 Stimmrechten) betragen hat.

Die Kabouter Fund II, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika, hat uns gemäß § 26 Abs. 1 WpHG am 6. Oktober 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner

SE, Heidelberg, Deutschland, am 29. September 2017 die Schwelle von 3,00% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,97% (das entspricht 162.412 Stimmrechten) betragen hat.

Allianz Global Investors:

4,98% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 186.166 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 1. Februar 2016)

Die Allianz Global Investors GmbH hat uns gemäß § 26 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, Deutschland, am 26. Januar 2016 die Schwelle von 5,00% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,98% betragen hat. 4,98% der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen.

Oswin Hartung:

3,59% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 178.571 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 22. Juli 2016)

3,59% der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen.

Danske Bank:

3,40% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 186.063 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 10. Juli 2017)

3,40% der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen.

Universal-Investment-Gesellschaft:

3,26% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 178.439 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 2. November 2017)

3,26% der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen.

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Stichtag

Nach Ende des Geschäftsjahres bis zur Fertigstellung des vorliegenden Anhangs traten keine besonderen Ereignisse ein, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft von Bedeutung sind.

Vorschlag zur Gewinnverwendung

Der Verwaltungsrat hat den Jahres- und den Konzernabschluss sowie den Lagebericht der SNP SE und des Konzerns sowie den Vorschlag der geschäftsführenden Direktoren zur Verwendung des Bilanzgewinns geprüft. Der Verwaltungsrat hat sich in Gegenwart der Abschlussprüfer intensiv mit den wesentlichen Prüfungssachverhalten, mit dem Abschluss und dem Gewinnverwendungsvorschlag befasst. Daraufhin hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss 2017 und den Konzernabschluss 2017 festgestellt und gebilligt.

Mit Blick auf die am 30. Mai 2018 stattfindende Hauptversammlung fasste der Verwaltungsrat einen Beschluss zur Gewinnverwendung. Demnach soll keine Dividende ausgeschüttet werden. Der Bilanzgewinn gemäß HGB-Einzelabschluss der SNP SE in Höhe von 0,6 Mio. € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

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

Die Entsprechenserklärung ist im Internet unter www.snpgroup.com/InvestorRelations/CorporateGovernance/ veröffentlicht.

Heidelberg, 26. März 2018

Geschäftsführender Direktor

Dr. Andreas Schneider-Neureither

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES LAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2017 und der Gewinn-und-Verlust-Rechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2017 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

WERTHALTIGKEIT DER ANTEILE AN VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verweisen wir auf den Anhang unter Abschnitt „B.1. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“, die Angaben zu den Finanzanlagen enthalten.

Risiko für den Abschluss

Im Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017 der Gesellschaft sind Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 86,2 Mio. ausgewiesen. Die Anteile an verbundenen Unternehmen stellen mit 65,7% einen wesentlichen Anteil an der Bilanzsumme dar.

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen ist komplex und beruht auf einer Reihe ermessensbehafteter Faktoren. Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft beurteilen die Werthaltigkeit in Abhängigkeit von der bisherigen wirtschaftlichen Entwicklung und Situation mit einem Bewertungsmodell auf Basis eines Discounted-Cashflow-Ansatzes. In die Bewertung fließen Annahmen ein, die mit Schätzungen und Ermessensspielräumen der Gesellschaft verbunden sind. Die bedeutsamsten Annahmen zur Beurteilung der Anteile an verbundenen Unternehmen betreffen die erwarteten künftigen Umsatzerlöse, die Realisierung von Synergieeffekten auf Ebene der Gesellschaft oder deren Tochterunternehmen sowie die verwendeten Diskontierungssätze.

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die Anteile an verbundenen Unternehmen nicht werthaltig sind.

Unsere Vorgehensweise bei der Prüfung

Auf der Grundlage der Erläuterungen der Planungsverantwortlichen haben wir den Planungsprozess und die wesentlichen verwendeten Annahmen gewürdigt. Anhand von den verfügbaren Informationen haben wir beurteilt, ob die in den Planungen enthaltenen wesentlichen Planwerte und die zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind. Zusätzlich haben wir uns auf umfangreiche Erläuterungen der gesetzlichen Vertreter gestützt. Die Berechnungsmethode des Werthaltigkeitstests haben wir nachvollzogen und auf Angemessenheit beurteilt.

Für wesentliche Tochterunternehmen haben wir die erwarteten künftigen Zahlungsströme mit der vom Verwaltungsrat genehmigten Planung abgeglichen und die bisherige wirtschaftliche Entwicklung analysiert. Ferner haben wir uns durch einen retrospektiven Vergleich der Planwerte (z. B. Umsatzerlöse) aus vergangenen Jahren mit den tatsächlich eingetretenen Ist-Werten von der Planungssicherheit der Gesellschaft überzeugt. Die bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungssatzes herangezogenen Annahmen und Parameter, insbesondere Marktrisikoprämie und Betafaktor, haben wir gewürdigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Des Weiteren haben wir eigene Sensitivitätsanalysen durchgeführt, um ein mögliches Wertminderungsrisiko bei einer für möglich gehaltenen Änderung der wesentlichen Annahmen der Bewertung einschätzen zu können.

Unsere Schlussfolgerungen

Die der Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen zugrunde liegenden bedeutsamsten Annahmen sind angemessen. Die angewandte Bewertungsmethode ist sachgerecht.

REALISIERUNG DER UMSATZERLÖSE AUS BERATUNGSLEISTUNGEN

Zu den angewandten Bilanzierungsmethoden der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf den Anhang unter Abschnitt „B.2. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

Risiko für den Abschluss

Die Gesellschaft weist in der Gewinn- und Verlust-Rechnung Umsatzerlöse aus Beratungsleistungen von EUR 13,4 Mio. aus. Der Anteil der Beratungserlöse an den gesamten Umsätzen der Gesellschaft beträgt 60%.

Die Realisierung der Beratungserlöse ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben.

Die Gesellschaft erbringt Beratungsleistungen, die anhand der von den Mitarbeitern erfassten Stunden nach Leistungserbringung (Aufwandsprojekte) abgerechnet und realisiert werden.

Daneben werden langfristige Projektaufträge auf Basis von Werkverträgen durchgeführt, deren Abrechnung und Realisierung erst nach der Abnahme des Projektes durch den Kunden erfolgen darf (Completed-Contract-Methode).

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die Umsatzrealisierung bei den Beratungsleistungen zu früh und nicht in der zutreffenden Höhe vorgenommen wird.

Unsere Vorgehensweise bei der Prüfung

Auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der auftragsbezogenen Personal- und sonstigen Aufwendungen auf den internen Auftragskonten haben wir deren Wirksamkeit überprüft. Die Gesellschaft stellt mit diesen Kontrollen sicher, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst und abgerechnet werden.

Über eine Kombination aus mathematisch-statistisch und bewusst ausgewählten Aufträgen haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahin gehend gewürdigt, ob es sich bei den Projekten um solche handelt, deren Umsatzrealisierung erst bei Abnahme des Projekts durch den Kunden erfolgt (Completed-Contract-Methode). Die periodengerechte Erfassung der Umsatzerlöse bei den langfristigen Projektaufträgen haben wir durch Einsichtnahme in die Abnahmeprotokolle beurteilt.

Für eine repräsentativ ausgewählte Stichprobe haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahin gehend untersucht, ob es sich bei den Projekten um Aufwandsprojekte handelt, die mit Leistungserbringung realisiert werden.

Im Anschluss daran haben wir für die Stichprobe die Kundenrechnungen auf Übereinstimmung mit den vertraglichen Vereinbarungen und den internen Auftragskonten beurteilt.

Unsere Schlussfolgerung

Das Vorgehen der Gesellschaft zur Differenzierung und Umsatzerfassung der Beratungsleistungen ist sachgerecht.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Jahresabschlusses und Lageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks,
- den Corporate Governance Bericht nach Nr. 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex und
- die Versicherung nach § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Lagebericht.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zum Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der geschäftsführenden Direktoren und des Verwaltungsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die geschäftsführenden Direktoren sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die geschäftsführenden Direktoren dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Unternehmens.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 31. Mai 2017 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 12. Juli 2017 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind seit dem Geschäftsjahr 2017 als Jahresabschlussprüfer der SNP Schneider-Neureither & Partner SE tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Wir haben folgende Leistungen, die nicht im Jahresabschluss oder im Lagebericht angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für die Gesellschaft erbracht:

- Prüfung des Konzernabschlusses der SNP Schneider-Neureither & Partner SE,
- allgemeine Beratung im Zusammenhang mit der Umstellung auf IFRS 15.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Jörg Müller.

Stuttgart, den 26. März 2018

Rödl & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Peter Künkele
Wirtschaftsprüfer

Jörg Müller
Wirtschaftsprüfer

DISCLAIMER

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <http://www.sap.com/corporate-de/about/legal/copyright/index.html>. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.

KONTAKT

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

SNP Schneider-Neureither & Partner SE
Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg
Tel.: +49 6221 6425-0
Fax: +49 6221 6425-20
E-Mail: info@snpgroup.com
Internet: www.snpgroup.com

Kontakt Investor Relations
Marcel Wiskow
Tel.: +49 6221 6425-637
E-Mail: investor.relations@snpgroup.com

