

EINZELABSCHLUSS 2020

LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2020

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2020 der SNP Schneider-Neureither & Partner SE (im Folgenden auch „SNP“, „SNP SE“ oder „Gesellschaft“ genannt).

Die SNP SE ist in den vergangenen Jahren dazu übergegangen, das operative Geschäft weitgehend über ihre Tochtergesellschaften sowie deren Tochtergesellschaften zu erbringen. Insoweit nehmen die nachfolgenden Aussagen des Lageberichts eine sehr starke Konzernperspektive ein.

GESCHÄFTSMODELL UND ORGANISATION

SNP – The Transformation Company

SNP unterstützt Unternehmen weltweit bei der Umsetzung von komplexen Transformationsprojekten und hilft ihnen, diese sicher und kostensparend durchzuführen. Die Software und Services von SNP vereinfachen durch Automatisierung die organisatorische oder technische Transformation von Geschäftsanwendungen und ermöglichen es Unternehmen so, mit dem digitalen Wandel Schritt halten zu können. Mit der Erfahrung aus einer Vielzahl an erfolgreich durchgeführten Projekten hat SNP den Transformationsansatz BLUEFIELD™ und die einzigartige Data Transformation Plattform „CrystalBridge“ entwickelt. Mit diesen innovativen Lösungen können IT-Landschaften deutlich schneller und gezielter umstrukturiert, modernisiert und Daten sicher in neue Systeme oder in Cloud-Umgebungen migriert werden. Dies gewährt Kunden klare qualitative Vorteile bei gleichzeitig deutlich geringerem Zeit- und Kostenaufwand.

SNP betreut multinationale Unternehmen aller Branchen. SNP wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705) gelistet. Seit 2017 firmiert das Unternehmen als Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE).

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 dabei 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 Veränderungen zuverlässig begleitet und fördert.

Die Herausforderung für moderne Unternehmen: Agilität in der IT

IT-Transformationen und deren Auswirkung auf ERP-Systeme

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. Gleichzeitig sind fast alle Unternehmen in allen Branchen gezwungen, diese Veränderungen vorzunehmen, um mit dem Trend zur Digitalisierung Schritt halten zu können. Die Veränderung und Anpassung von Enterprise-Resource-Planning-Systemen („ERP-Systemen“) stellt dabei die Hauptaktivität der SNP-Gruppe dar.

Ein ERP-System beschreibt die Verwaltung von Unternehmensressourcen und Geschäftsprozessen in Unternehmen. Zu den bedeutendsten Anbietern solcher ERP-Systeme zählen SAP, Oracle und Microsoft. Es sind komplexe Programme, die oft stark an den jeweiligen Verwender angepasst sind; 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.

IT-Landschaften, die sich leicht an technologische Veränderungen anpassen lassen, sind für unsere Kunden zunehmend entscheidende Erfolgsfaktoren. Unsere Software und Dienstleistungen ermöglichen es unseren Kunden, ihre veraltete und heterogene IT-Landschaft zu modernisieren und in eine homogenisierte IT-Landschaft zu überführen.

Auslöser von Business-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, wie z. B. SAP S/4HANA. Zudem haben viele ERP-Landschaften 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, effizient und sicher

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 Altdaten 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 Altdaten eines Unternehmens beizubehalten. Das Produkt- und Serviceangebot der SNP-Gruppe hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient.

SNP BLUEFIELD™ – der Weg nach SAP S/4HANA

Auf Basis der Data Transformation Platform CrystalBridge® hat SNP einen intelligenten und schnellen Migrationsansatz für den Übergang zu SAP S/4HANA entwickelt: SNP BLUEFIELD™.

Neben einer langfristigen strategischen Planung hat die Wahl des Migrationsansatzes große Auswirkungen auf den Erfolg und die Dauer eines Transformationsprojekts. Für die Implementierung von SAP S/4HANA gibt es zwei klassische Ansätze: Greenfield (Neuimplementierung) und Brownfield (Conversion). Mit Greenfield nutzen Unternehmen vorkonfigurierte Branchenlösungen für die Migration. Mit Brownfield verschieben Unternehmen lediglich ihr altes SAP ECC-System nach SAP S/4HANA.

SNP hat mit der BLUEFIELD™-Methode einen Migrationsansatz entwickelt, der das Beste von Greenfield und Brownfield vereint: Es können sowohl sämtliche Investitionen in Lösungen und Daten integriert und übernommen werden als auch der Schritt in die Cloud in einem einzigen Go-live realisiert werden. Unternehmen, die sich für BLUEFIELD™ entscheiden, profitieren von erheblichen Vorteilen in Bezug auf Qualität, Kosten und Zeit.

DAS SNP-PORTFOLIO

Das von der SNP-Gruppe angebotene Portfolio lässt sich in die Unternehmenssegmente „**Software**“ und „**Service**“ unterteilen.

Segment Service

Im Segment Service bieten wir schwerpunktmäßig Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf Transformationsprozesse von Unternehmen an. Dazu zählen hauptsächlich unsere Dienstleistungen in IT-Datentransformationen, die darauf abzielen, ERP-Systeme zu ändern und anzupassen. Dies umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von IT-Datentransformationen vornehmlich im SAP-Umfeld grundsätzlich benötigt oder vom Kunden gefordert werden.

Die Projekte werden unter Verwendung der Data Transformation Platform CrystalBridge® und mit dem Migrationsansatz SNP BLUEFIELD™ umgesetzt. Damit können ERP-Systeme unter Verwendung von maßgeschneiderter Software geändert und Daten migriert werden. Im Ergebnis verringert sich die Fehlerquote, während sich die Qualität der Transformation entscheidend verbessert.

Daneben bieten wir komplementäre Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf klassische SAP-Beratung und -Implementierung sowie Hosting, Cloud und Application Management Services (AMS).

Segment Software

CrystalBridge®: The Data Transformation Platform

Die einzigartige Datentransformationsplattform CrystalBridge® schafft Planungssicherheit und Transparenz bei hochkomplexen IT- und Geschäftstransformationen. Mit der Plattform und den vordefinierten Business-Szenarien ist eine End-to-End-Datentransformation möglich. Mit CrystalBridge® können detaillierte Analysen von SAP-Systemen durchgeführt und die Auswirkungen geplanter Veränderungen gesehen werden. Darauf basierend und mithilfe des Bluefield-Ansatzes werden eine passgenaue Roadmap erstellt und die Daten gezielt migriert. Mit CrystalBridge® können mehrere Transformationsprojekte in einem einzigen Go-live kombiniert umgesetzt werden, um Projektlaufzeiten, Unterbrechungen des laufenden Betriebs, Testphasen und die damit einhergehenden Kosten signifikant zu reduzieren.

Durch einen kombinierten Einsatz der hochautomatisierten Module der CrystalBridge® ist nahezu jedes Vorhaben möglich. Das Periodensystem zeigt die jeweiligen Softwarekomponenten, die für ein Projekt bzw. Szenario zur Verfügung stehen. Erweitert wird das SNP-eigene Produktportfolio um Partnerkomponenten, um den Transformationsprozess in bestimmten Bereichen, wie beispielsweise dem Archivieren von Daten oder einer Prozessanalyse zu erweitern bzw. ergänzen. CrystalBridge® bietet mit Mission Control einen geführ-

ten Prozess durch Transformationsprojekte, was zusammen mit eingebauten Quality Gates dafür sorgt, dass höchstmögliche und gleiche Qualität in jedem Projekt erbracht wird – egal ob durch SNP als Dienstleister oder durch einen der weltweiten Partner oder Kunden.

ANALYSIS

Das CrystalBridge® Modul Analysis mit seinen voll integrierten Analysekomponenten scannt die SAP-Landschaften und erlaubt einen tiefen, system- und organisationsübergreifenden Einblick. Es liefert eine detaillierte und visualisierte Analyse von Organisationsobjekten, Datenvolumina und deren Nutzung sowie Konfigurationen und Systemstrukturen. Darauf basierend kann gemeinsam mit dem Kunden eine maßgeschneiderte Transformationsstrategie entwickelt werden.

SHELL

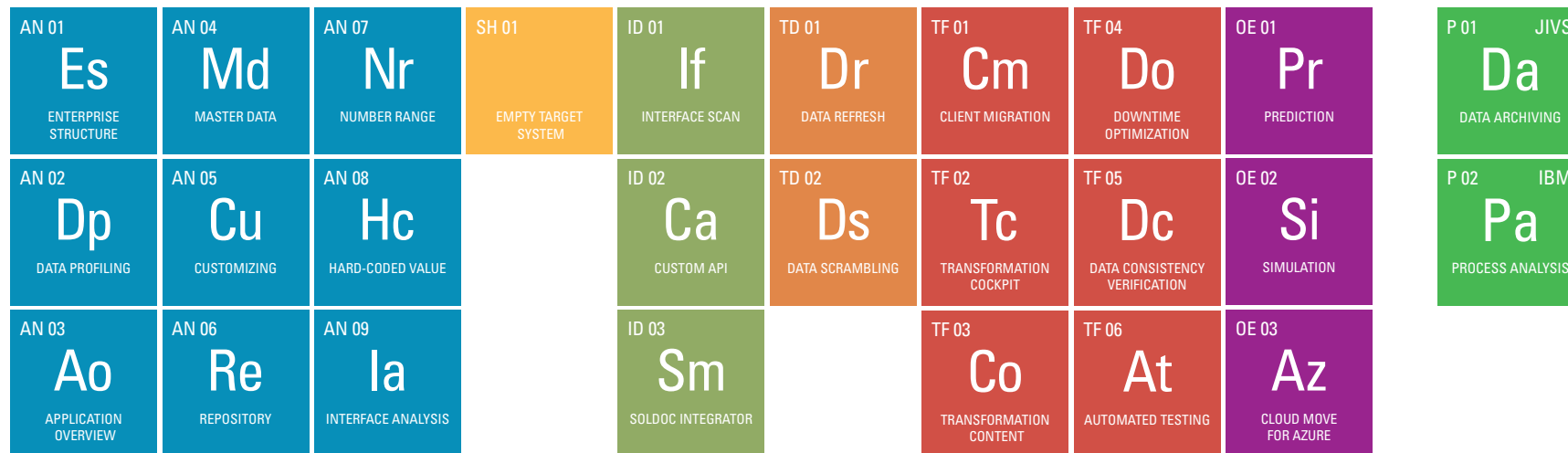
Mit dem CrystalBridge® Modul Shell wird eine leere Kopie des Quellsystems als initiales Zielsystem aufgebaut. Anwendungsdaten werden nicht kopiert, es sei denn, der Kunde definiert dies individuell für bestimmte Daten. Für den Kunden entfallen langwierige Löschrouten einer spiegelbildlichen Systemkopie, was den Aufbau des Zielsystems beschleunigt und den Bedarf an Speicherplatz verringert.

TRANSFORMATION

Das CrystalBridge® Modul Transformation steuert die Datenmigration und führt die Migration anhand vordefi-

CrystalBridge® - The Data Transformation Platform

- Analysis
- Interface Discovery
- Transformation
- Partners
- Shell
- Test Data Organizer
- Operational Excellence



nierter Regeln aus. Daten werden passgenau und konsistent aus der Quellumgebung geschnitten und in das neue Zielsystem transferiert. Die Komponente Downtime-Optimierung (Near-Zero-Downtime-Methodik) reduziert Ausfallzeiten auf ein Minimum und ermöglicht eine nahezu durchgehende Fortführung des laufenden Betriebs. Nach der Migration erfolgen automatisierte Tests und Prüfungen der Datenkonsistenz, was Testzyklen vereinfacht und beschleunigt.

INTERFACE DISCOVERY

Das CrystalBridge® Modul Interface Discovery macht alle Kommunikationswege von, zu und in SAP-Systemen jederzeit transparent sichtbar. Die Kunden wissen stets, wo welche Zugriffe auf ihre Systeme stattfinden und können bei Bedarf zielgerichtet eingreifen. Durch CrystalBridge® Interface Discovery erhalten die Kunden immer die richtigen Antworten zu den zentralen Themen Security, Compliance und zu anstehenden Änderungen der IT-Architektur. Sie erhöhen die Reaktionsgeschwindigkeit und lösen Probleme bereits in oder sogar vor der Entstehung.

TEST DATA ORGANIZER

Das CrystalBridge® Modul Test Data Organizer stellt aktuelle, reduzierte und verfremdete Testdaten in höchster Qualität bereit. Notwendige Tests können früher im Projektverlauf durchgeführt werden, was die zeitintensiven

Testphasen während Änderungsprozessen deutlich verkürzt. Dank SNP-Vorlagen können Speicheranforderungen bis zu 80% reduziert werden. Durch Verfremdung der Daten werden sensible personenbezogene Informationen geschützt.

OPERATIONAL EXCELLENCE – CLOUD MOVE FOR AZURE

Das CrystalBridge® Modul Operational Excellence beinhaltet innovative cloudbasierte Lösungen für eine konsistente und zuverlässige Umsetzung von Geschäftsstrategien auf Partner- und Kundenseite. Die Komponente Cloud Move for Azure bestimmt die optimale Dimensionierung des Zielsystems und automatisiert das Deployment in der Azure Cloud.

DIE VORTEILE DER CRYSTALBRIDGE®:

- **Standardisiert:**
Reduzierung des Aufwands und Risikos durch vordefinierte Transformationsregeln.
- **Sicher:**
Geführte Abläufe und automatisierte Tests.
- **Geprüft:**
Vielzahl erfolgreich durchgeführter Datentransformations- und Migrationsprojekte.
- **Präzise:**
Visualisierung und Planung des Projekts entsprechend den individuellen Anforderungen.

- **Effizient:**

Migrationen sind durch Automatisierung und Parallelisierung deutlich schneller umsetzbar.

- **Termingerecht:**

Kundenindividueller Go-live zu einem flexiblen Stichtag.

- **Passgenau:**

Gezielte Selektion der zu migrierenden Stamm- und Bewegungsdaten.

- **Cloudfähig:**

Transformation in SNP-Cloud oder Partner-Clouds.

Software- und Lizenzierungsmodelle

Im Segment „Software“ generiert SNP Umsatzerlöse auf Basis von Softwarelizenzen und Wartungseinkünften. Die Lizenzen werden mehrheitlich als Mietlizenzen und in Einzelfällen als Kauflizenz angeboten. Die Mietlizenzen können vom Kunden sowohl für eine zeitlich begrenzte Projekt- bzw. Programmnutzung als auch für den permanenten Gebrauch auf Basis einer Jahresmiete erworben werden. Im Falle von Kauflizenzen, die für einzelne Szenarien erworben werden können, fallen jährliche Wartungsgebühren an. Für Kunden, die eine komplexe, länger laufende Umstellung auf S/4HANA planen und in der Umstellungsphase mit weiteren Datentransformationsprojekten kombinieren bzw. ergänzen wollen, kann die SNP-Software als Programmlizenz erworben werden.

Die Kalkulation der Lizenzpreise für Kauf- und Mietlizenzen basiert im Allgemeinen auf der Anzahl der SAP-Benutzer, der Anzahl der betroffenen Systemlandschaften des Kunden sowie der Größe der Datenbank und im Falle von Programmlizenzen auch auf der Laufzeit und dem Umfang des Programms.

Die Softwarelizenzen sind ausgerichtet an Business-Szenarien, die für die Umsetzung der Kundenanforderungen notwendig sind. Dazu stellt SNP die notwendigen Module in der Data Transformation Platform CrystalBridge® bereit, um diese Szenarien optimal und flexibel abzudecken. Die dafür verfügbaren Lizenzpakete können darüber hinaus auch individuell an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. In solchen Fällen wird die Softwarelizenz auf Basis der oben erwähnten Parameter sowie der eingesetzten Softwaremodule und entsprechender modulspezifischer Parameter errechnet. CrystalBridge® enthält sowohl Komponenten, die sowohl über die Cloud wie auch als On-Premises-Variante bereitgestellt werden.

Kunden haben auch die Möglichkeit, einzelne Softwarekomponenten für den dauerhaften Einsatz in SAP-Umgebungen für eine spezifische Aufgabenstellung separat zu lizenzieren.

WETTBEWERBSSTÄRKEN

Zu unseren Wettbewerbsstärken zählen wir:

Umfangreiche Erfahrung in IT-Transformationsprojekten

Wir verfügen über eine langjährige Erfolgsgeschichte und Erfahrung in unserem Geschäft: Wir unterstützen unsere Kunden seit 25 Jahren bei der Umsetzung komplexer IT-Transformationsprojekte. Mehrere tausend weltweite Transformationsprojekte mit hoher Daten- und Prozesskomplexität wurden termingerecht von uns geliefert, darunter bedeutende und zeitkritische Fusionen und Übernahmen sowie Carve-out-Projekte weltweit.

Technischer Vorteil eines standardisierten Softwareansatzes

Transformationsprojekte gehören heute zu den größten Herausforderungen für Unternehmen und deren IT-Abteilungen. Im Zuge eines IT-Transformationsprojekts müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden; dies führt in der Regel zu hohen Personalkosten, einem intensiven Einsatz von Managementressourcen und operativen Ausfallzeiten von ERP-Systemen. Mit unserem standardisierten Softwareansatz stellen wir sicher, dass IT-Transformationsprojekte in einem Ein-

Schritt-Verfahren umgesetzt werden – mit einer signifikant reduzierten Ausfallzeit nahe null sowie einer vollständigen Sicherung der historischen Altdaten. Für Kunden ergeben sich daraus klare Qualitäts- und Kostenvorteile, insbesondere die Reduzierung der Ausfallzeiten der produktiven IT-Systeme ist ein ganz entscheidendes Alleinstellungsmerkmal. Darüber hinaus reduziert unser softwarebasierter Ansatz die Fehlerrate während eines Transformationsprojekts und ermöglicht darüber hinaus die jederzeitige Wiederherstellung des Ursprungssystems im Projektverlauf.

Zusammenarbeit mit global führenden IT-Beratungsunternehmen

Wir arbeiten sehr intensiv zusammen mit global agierenden Strategieberatern und Systemintegratoren. Verschiedene Partner- und Rahmenverträge zeigen die zunehmende Akzeptanz unseres softwaregestützten Ansatzes zur Bewältigung komplexer digitaler Transformationsprozesse. Angesichts der zukünftig ansteigenden Zahl an komplexen IT-Transformationsprojekten und des damit einhergehenden Fachkräftemangels zur Umsetzung der anstehenden Projekte wenden sich vor allem global agierende Strategieberater und Systemintegratoren zunehmend an IT-Unternehmen mit alternativen technologischen Ansätzen.

Starke Beratungsbasis

Unsere starke internationale Präsenz und unsere weltweite Beratungskapazität in Europa, den USA, Südamerika und Asien versetzt uns in die Lage, jederzeit und weltweit anstehende Großprojekte mit den erforderlichen personellen Ressourcen zu füllen. Dies versetzt uns zudem in die Lage, von einer kurzfristigen Zunahme an Transformationsprojekten zu profitieren und lieferfähig zu sein. In Bezug auf die Lieferfähigkeit sind wir einer der führenden Anbieter für technische Systemlandschaftsoptimierungen mit einem einzigartigen softwarebasierten Lösungsansatz.

Remote-fähiges Geschäftsmodell

Der Fachbegriff remote (englisch: entfernt, fern) bzw. Remote Access beschreibt in der IT einen Zugriff auf entfernte Computer, Server, Netzwerke, Geräte oder andere IT-Komponenten. Bereits vor der Coronapandemie und deren weitreichenden Einschränkungen bearbeiteten wir eine Vielzahl unserer Projekte komplett remote. Im Jahr 2020 waren unsere Berater und Consultants vielfach nicht ein einziges Mal beim Kunden vor Ort; teilweise wurde sogar der Sales-Prozess am Telefon und über Web-Sessions verhandelt. Diese Remote-Fähigkeit ist ein unschätzbare Vorteil unseres Geschäftsmodells – gerade in solchen Krisenzeiten, die von Kontaktsperrungen und Heimarbeit geprägt sind.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

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

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erreichten im Geschäftsjahr 2020 weltweit eine Höhe von 34,4 Mio. €; der entsprechende Anteil an den Umsatzerlösen auf Konzernebene belief sich auf 24%. Der SNP SE sind 16,9 Mio. € an Forschungs- und Entwicklungskosten im Berichtszeitraum zuzuordnen (i. Vj. 13,5 Mio. €).

Zum 31. Dezember 2020 arbeiteten gruppenweit 157 SNP-Mitarbeiter in der Entwicklung (31. Dezember 2019: 118). Dies entspricht einem Anteil von 11% an der Gesamtzahl der Mitarbeiter im Konzern (31. Dezember 2019: 9%).

Zum 31. Dezember 2020 arbeiteten 65 Mitarbeiter in der SNP SE in der Entwicklung (31. Dezember 2019: 50).

MITARBEITER

Aus- und Weiterbildung

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Anforderungen der Software- und IT-Beratungsbranche erfordern ein hohes Ausbildungsniveau der SNP-Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld ungebrochen ist, arbeitet die SNP intensiv daran, ihren Ruf als zuverlässiger und fairer Arbeitgeber aufrechtzuerhalten. 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.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl

Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SNP SE erhöhte sich zum 31. Dezember 2020 im Vergleich zum Vorjahr um rund 26% von 166 auf 210. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2020 betrug 197 Mitarbeiter (i. Vj. 152).¹ Der nominale Personalauf-

¹ Inkl. Studenten und geschäftsführenden Direktoren.

wand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um rund 29% auf 16,2 Mio. € (i. Vj. 12,6 Mio. €).

Unter den Beschäftigten waren zum 31. Dezember 2020 drei geschäftsführende Direktoren (i. Vj. 4 geschäftsführende Direktoren) sowie 20 Studenten und Trainees (i. Vj. 26).

Beteiligungsstruktur

Die SNP SE hält direkt oder indirekt über Tochtergesellschaften Beteiligungen an folgenden Tochtergesellschaften:

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP Deutschland GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
Innoplexia GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
ERST European Retail Systems Technology GmbH	Hamburg, Deutschland	100
Hartung Consult GmbH	Berlin, Deutschland	100
SNP Austria GmbH	Pasching, Österreich	100
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen, Schweiz	100
SNP Resources AG	Steinhausen, Schweiz	100
Harlex Consulting Ltd.	London, Großbritannien	100
SNP Poland Sp. z o.o.	Suchy Las, Polen	100
SNP Digital Hub Eastern Europe sp. z o.o. ²	Suchy Las, Polen	100
SNP Transformations, Inc.	Jersey City, NJ, USA	100
ADP Consultores S.R.L.	Buenos Aires, Argentinien	100
ADP Consultores Limitada	Santiago de Chile, Chile	100
ADP Consultores S.A.S.	Bogotá, Kolumbien	100
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Johannesburg, Südafrika	100
Shanghai SNP Data Technology Co., Ltd. (vormals Hartung Information System Co., Ltd.)	Shanghai, China	100
Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd. ²	Qingdao, China	100
SNP Transformations SEA Pte. Ltd.	Singapur, Singapur	81
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd.	Kuala Lumpur, Malaysia	81
SNP Australia Pty Ltd.	Sydney, Australien	100
SNP Japan Co., Ltd. ¹	Tokio, Japan	100

¹ Die SNP Japan Co., Ltd. wurde im Februar 2020 gegründet.

² Die SNP Digital Hub Eastern Europe sp. z o.o. wurde im Juli 2020 gegründet.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Weltwirtschaftliche Lage

Im Bemühen, die weltweite COVID-19-Pandemie einzudämmen, trafen Staaten weltweit zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen Februar und Mai 2020 die bewusste Entscheidung, einen Teil ihrer jeweiligen Volkswirtschaften stillzulegen. Im zweiten Halbjahr schränkten viele Staaten weltweit das öffentliche Leben erneut stark ein.

Laut der OECD machen die betroffenen Sektoren in den meisten Volkswirtschaften 30% bis 40% der Gesamtwirtschaft aus. Wenn in einigen Sektoren nur teilweise Stillstände berücksichtigt werden und in allen Ländern ein ähnliches Ausmaß an Stillständen angenommen wird, läge der direkte Gesamteinfluss auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in vielen großen Industrieländern in der Regel zwischen 20% und 25%.²

In seinem im Juni 2020 veröffentlichten „World Economic Outlook Update“ warnte der Internationale Währungsfonds (IWF) vor „einer Krise wie keine andere“ und einem „unsicheren Konjunkturaufschwung“.³ Im Vergleich revidierte er seine Prognosen für das globale Wachstum nach unten und rechnete für das Jahr 2020 mit einem globalen BIP von -4,9%, fast zwei Prozentpunkte unter der vorherigen Schätzung im April 2020.

In den beiden folgenden Research-Updates ist die Zuversicht für das Jahr 2020 wieder angestiegen: Im Oktober 2020 zeigten sich die Experten des IWF etwas optimistischer und hoben die Prognose für das globale BIP auf -4,4% an. Anlass zu mehr Optimismus gaben die besser als erwartete wirtschaftliche Entwicklung im zweiten Quartal, hauptsächlich in den entwickelten Volkswirtschaften, sowie die Indikatoren für eine stärkere Erholung im dritten Quartal. Das Aktivitätsniveau blieb zum damaligen Zeitpunkt allerdings weiterhin anfällig für Rückschläge.⁴

Im Januar 2021 passten die Wirtschaftsexperten des IWF ihre Schätzungen für das Jahr 2020 erneut an: Aufgrund einer stärker als erwarteten Dynamik in der zweiten Jahreshälfte wird für das Jahr 2020 ein weltweiter BIP-Rückgang von 3,5% geschätzt, 0,9-Prozentpunkte höher als in der vorherigen Prognose.⁵

Lage des IT-Transformationsmarkts

Stimmungsaufschwung bei IT-Beratern

Am widerstandsfähigsten zeigen sich in der Coronakrise diejenigen Unternehmen, die über die fortschrittlichsten digitalen Möglichkeiten verfügen. Dies ist eine grundlegende Erfahrung, die schon in der Krise zu einem spürbaren Umdenken geführt hat. So geben in einer aktuellen

Umfrage rund zwei Drittel der europäischen Führungskräfte an, dass sie die digitale Transformation ihrer Unternehmen beschleunigen wollen.⁶

Dieser Trend zeigte sich bereits in einer Erhebung des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater: Der Geschäftsklimaindex für die Consultingbranche ist im Dezember zum vierten Mal in Folge gestiegen. Seit dem empfindlichen und Corona-bedingten Rückgang des vom Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) herausgegebenen Stimmungsbarometers im März 2020 legte der Indexwert für den Gesamtmarkt von 70,4 im März wieder auf 94,5 im Dezember (September: 91,9 Punkte) zu. Dabei verzeichnen IT-Berater den größten Stimmungsaufschwung: Der Geschäftsklimawert ist hier von 4,0 im September auf jetzt 15,0 gestiegen. Treiber

² Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), „Evaluating the initial impact of COVID-19 containment measures on economic activity“, 10. Juni 2020, (<https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/evaluating-the-initial-impact-of-covid-19-containment-measures-on-economic-activity-b1f6b68b/>).

³ Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update, Juni 2020.

⁴ Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook, Oktober 2020.

⁵ Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update, Januar 2021.

⁶ Accenture Umfrage: Wirtschaftsführer sehen Aufschwung in Europa optimistisch entgegen, Juli 2020 (<https://newsroom.accenture.de/de/news/accenture-umfrage-wirtschaftsführer-sehen-aufschwung-in-europa-optimistisch-entgegen.htm>).

sind die durch Corona nochmals gewachsenen Anforderungen an die Digitalisierung in den Unternehmen sowie die erkennbare Entwicklung, dass sich der zwischenzeitliche Investitionsstau auflöst.⁷

Globale M&A-Aktivitäten auf Rekordniveau in der zweiten Jahreshälfte

Der Markt für Merger & Acquisitions, einer der wesentlichen Treiber für IT-Datentransformationen, ist trotz der durch COVID-19 verursachten sozialen und wirtschaftlichen Störungen unverändert kapitalintensiv: Gemäß Mergermarkt erreichte das Volumen der Fusionen und Übernahmen von ganzen Unternehmen oder Unternehmensanteilen weltweit im zweiten Halbjahr 2020 einen Rekordwert: Danach bezifferte der Anbieter von M&A-Daten und -Informationen den Gesamtwert an globalen M&A-Aktivitäten auf 2.192 Mrd. USD. Im Gegensatz dazu war die M&A-Aktivität im ersten Halbjahr verhalten (971,0 Mrd. USD). Auf Gesamtjahressicht beläuft sich das weltweite M&A-Volumen auf 3.163 Mrd. USD (-6,6% gegenüber dem Vorjahr).⁸

Cloud Computing = Kerntechnologie der Digitalisierung

Ein weiterer Treiber für IT-Datentransformationen sind cloudgetriebene Transformationen. Nicht zuletzt durch

die Corona-Pandemie bleibt das Cloud-Computing unverändert auf Wachstumskurs: Drei von vier Unternehmen (76%) nutzten bereits im Jahr 2019 Rechenleistungen aus der Cloud – im Jahr davor waren es 73% und im Jahr 2017 erst 66%. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage aus dem Jahr 2020 von Bitkom Research im Auftrag der KPMG AG unter 555 Unternehmen ab 20 Mitarbeitern in Deutschland. Weitere 19% planen oder diskutieren den Cloud-Einsatz. Nur 6% wollen auch künftig auf die Cloud verzichten.

Für die meisten Unternehmen bedeutet Cloud Computing mehr, als nur skalierbare Rechenleistungen abrufen zu können. Mehr als drei Viertel der Cloud-Nutzer (77%) sehen im Cloud-Einsatz einen großen Beitrag zur Digitalisierung des Unternehmens insgesamt. Für die Digitalisierung interner Prozesse sagen dies 69% und zwei von fünf (38%) geben an, dass Cloud Computing einen großen Beitrag für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle leistet.⁹

Der Wechsel zu SAP S/4HANA mit „SNP: Selective Transformation to SAP S/4HANA“

Das ERP-Produkt SAP S/4HANA ist einer der wesentlichen Treiber, warum immer mehr Unternehmen mit Prozessveränderungen und einer Cloud-Strategie ihre digitale Transformation angehen. Hintergrund ist, dass die

Mainstream-Wartung für die Kernanwendungen der SAP Business Suite 7 von der SAP noch bis Ende 2027 bereitgestellt wird; bis Ende 2030 wird eine optionale Extended Wartung angeboten.¹⁰

Zur Steigerung der Implementierungsquote hat SAP das Programm SAP S/4HANA Movement aufgelegt, um seinen Bestandskunden Software und Services bereitzustellen, die einen Umstieg nach SAP S/4HANA erleichtern. Als Teil dieses Programms wird es ausgewählten Partnern ermöglicht, ihre Lösungspakete, sogenannte „SAP-Qualified Partner-Packaged Solutions“, anzubieten. Im Zuge dieser Initiative hat SNP zur Erleichterung des Wechsel nach SAP S/4HANA standardisierte und konfigurierbare Lösungspakete entwickelt, die auf der Datentransformationsplattform CrystalBridge® basieren. Das Angebot, das SNP entwickelt hat, trägt den Namen „SNP: Selective Transformation to SAP S/4HANA“.

⁷ BDU (Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V.), Pressemeldung Geschäftsklima Consulting – Dezember 2020 (<https://www.bdu.de/news/consultingmarkt-entwickelt-sich-je-nach-unternehmensgroesse-oder-branchenfokussierung-sehr-uneinheitlich/>).

⁸ Mergermarkt – An Acuris Company, Global & Regional M&A Report 2020.

⁹ Cloud-Monitor 2020 – Eine Studie von Bitkom Research im Auftrag von KPMG, (https://www.bitkom.org/sites/default/files/2020-06/prasentation_bitkom_kpmg_pk-cloud-monitor.pdf).

¹⁰ <https://news.sap.com/germany/2020/02/wartung-s4hana-sap-business-suite-7/#ftn>.

Auswirkungen auf die SNP

Im Jahr 2019 setzten die zehn weltweit führenden IT-Beratungsunternehmen – ähnlich wie im Jahr davor – rund 250 Mrd. USD um. Als weltweit führender Anbieter von Software zur Bewältigung komplexer digitaler Transformationsprozesse adressiert SNP einen Teil dieses kapital- und personalintensiven IT-Beratungsmarktes. Die technische Datenmigration stellt für die IT-Beratungsunternehmen einen sehr anspruchsvollen und zunehmend kritischen Teil eines umfangreichen Beratungsprojekts dar. Anders als klassische IT-Beratung im ERP-Umfeld setzt SNP dabei auf einen automatisierten Ansatz mithilfe eigens entwickelter Software.

WESENTLICHE EREIGNISSE

MHP und SNP bauen Partnerschaft aus

Im März 2020 haben die Management- und IT-Beratung MHP und SNP ihre langjährige Partnerschaft weiter ausgebaut. Ziel der intensivierten Partnerschaft ist es, Kunden bei der anstehenden Umstellung auf SAP S/4HANA zu begleiten und zu unterstützen. MHP bringt die SAP-End-to-End-Geschäftsprozess-Kompetenz ein, die auf über 20 Jahren Consulting-Erfahrung im Mobility- und Manufacturing-Umfeld basiert, und unterstützt Unternehmen entlang der gesamten Transformation. Von SNP stammt neben einer umfassenden SAP-Expertise und

dem bewährten Transformationsansatz BLUEFIELD™ die Data Transformation Platform CrystalBridge®.

Über diese Kompetenzbündelung beider Partner lassen sich sämtliche organisatorischen, prozessualen und technologischen Aspekte eines Umstiegs auf SAP S/4HANA planen, steuern und kontrollieren. Das umfasst unter anderem die Analyse der bestehenden Prozess- und Systemlandschaft und die Simulation unterschiedlicher Transformationsvarianten, die Entwicklung einer Roadmap und das Testen und Harmonisieren von Daten sowie die eigentliche technologische Migration.

Common MS und SNP schließen strategische Partnerschaft

Im März 2020 haben das spanische IT-Unternehmen Common Management Solutions SL und SNP eine Vereinbarung zur strategischen Zusammenarbeit geschlossen. Der Vertrag hat eine Laufzeit von zunächst drei Jahren. SNP baut mit der Vereinbarung sein Partnernetzwerk weiter aus; Common MS wird zur Steigerung der Leistungsfähigkeit seiner Produkte und Services bei Projekten künftig SNP-Software einsetzen.

Common MS gehört zu den wichtigsten SAP-Partnern im Bereich des Gesundheitswesens und wurde von SAP als wachstumsstärkster Partner beim Verkauf von On-Premises-Lizenzen im Jahr 2019 ausgezeichnet. Mit dem

Einsatz der SNP-Software CrystalBridge® kann Common MS Transformationsprojekte künftig noch schneller und sicherer durchführen. Die leistungsstarken Softwarelösungen und die ausgezeichnete Reputation von SNP als führender Spezialist für komplexe Transformationsprojekte und Datenmigrationen im SAP-Umfeld sind dabei sowohl ein Mehrwert für die Bestandskunden von Common MS als auch zugleich ein bedeutender Vorteil bei der Neukundengewinnung.

Ordentliche Hauptversammlung 2020

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP SE fand am 30. Juni 2020 als virtuelle Hauptversammlung statt. Die Hauptversammlung stimmte mit einer Ausnahme allen Punkten der Tagesordnung zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag des Verwaltungsrats zur Ergebnisverwendung und beschlossen, keine Dividende auszuschütten. Der Beschlussfassung über Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und Wandelschuldverschreibungen und zum Ausschluss des Bezugsrechts sowie Schaffung eines bedingten Kapitals und Änderung der Satzung wurde nicht zugestimmt. Die Ermächtigung zum Erwerb und zur Veräußerung eigener Aktien wurde bis zum Juni 2025 verlängert.

SNP schließt Software-Partnersvertrag mit All for One Group

Im Juni 2020 hat die SNP SE eine langfristige Partnerschaft mit der All for One Group AG aus Filderstadt unterzeichnet. All for One unterstützt mehr als 2.500 Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz bei der Unternehmenstransformation und dem Ausbau ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Ziel der Vereinbarung ist es, den über 2.500 Kunden der All for One Group einen hoch automatisierten und flexiblen Wechsel zu SAP S/4HANA zu ermöglichen. Das Unternehmen wird hierfür zukünftig sowohl die SNP-Software CrystalBridge® als auch den BLUEFIELD™-Ansatz anwenden. Die Vertragslaufzeit beträgt 8 Jahre.

Kapitalerhöhung

Die SNP SE hat am 15. Juli 2020 eine Kapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt wurden 610.000 neue Aktien im Rahmen einer Privatplatzierung zu einem Preis von 46,00 € je Aktie platziert. Aus der Kapitalerhöhung ist der Gesellschaft ein Bruttoemissionserlös in Höhe von etwa 28,0 Mio. € zugeflossen. Durch die Ausgabe der neuen auf den Inhaber lautenden Aktien erhöhte sich die Anzahl der Aktien auf 7.212.447 und das gezeichnete Kapital auf 7,2 Mio. €.

Zusammenarbeit mit Microsoft

SNP hat im engen Austausch mit Microsoft, dem weltweit größten Softwareunternehmen, die neue Lösung „Cloud Move for Azure“ entwickelt und im September in die CrystalBridge® integriert. Als neue und eigenständige Komponente der CrystalBridge® bietet „Cloud Move for Azure“ eine automatisierte Funktionalität für die Cloud-Dimensionierung und deren Bereitstellung. „Cloud Move for Azure“ vereinfacht und beschleunigt die Einführung des auf Azure basierenden Zielsystems, sorgt für volle Kostentransparenz und bildet die Grundlage für anstehende Transformationsprojekte. Der Vorteil für Microsoft liegt darin, dass sie ihren Kunden einen leichteren Einstieg in die Azure Cloud ermöglichen können. Neben einem verbesserten Marktzugang und dem Einstieg in komplette SAP-Transformationsprojekte profitiert SNP maßgeblich von der enormen Reichweite von Microsoft.

SNP-Software erhält Zertifizierung für Integration in SAP S/4HANA

Im September hat die SNP für die Software CrystalBridge Analysis Extractor 20.07 die SAP-Zertifizierung für die Integration in SAP S/4HANA erhalten. CrystalBridge Analysis ist das Analysemodul der Datentransformationsplattform CrystalBridge®, die Unternehmen dabei hilft, komplexe Transformationsprojekte automatisiert, schnell und sicher durchzuführen. CrystalBridge Analy-

sis Extractor extrahiert Daten aus einem SAP-System, damit sie in die CrystalBridge Cloud geladen werden können. Dort kann die SAP-Landschaft visualisiert und analysiert sowie das gesamte Transformationsvorhaben simuliert werden.

FUJITSU und SNP vereinbaren globale Partnerschaft zur Nutzung von SNP-Software

Ebenfalls im September haben die Fujitsu Limited und SNP eine Vereinbarung zur strategischen Zusammenarbeit und Nutzung der SNP-Software CrystalBridge und des BLUEFIELD™-Ansatzes bekanntgegeben. Das Ziel der strategischen Partnerschaft ist es, Fujitsu-Kunden eine automatisierte, flexible und sichere Transformation ihrer IT-Landschaften und Datenstrukturen nach SAP S/4HANA zu bieten. Die Vereinbarung hat eine Mindestvertragslaufzeit bis Ende 2024 und bedeutet für SNP einen Umsatz im unteren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Fujitsu ist mit 130.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 35 Mrd. € das führende japanische IT-Unternehmen mit Kunden in über 100 Ländern.

Tod des Unternehmensgründers und personelle Neubesetzungen der Führungsgremien

Am 2. November 2020 verstarb Dr. Andreas Schneider-Neureither im Alter von 56 Jahren. Der Unternehmensgründer war CEO und Vorsitzender des Verwaltungsg-

rats der Gesellschaft. Mit Wirkung zum 1. Dezember 2020 wurde Michael Eberhardt zum neuen CEO bestellt. Er war bereits seit Juli 2019 als geschäftsführender Direktor in der Funktion des Chief Operating Officer (COO) tätig; in der neuen Funktion als CEO übernahm er neben seinen bisherigen Funktionen als COO zusätzlich die Verantwortung für die Bereiche Strategie, Produktentwicklung und Kommunikation. Neben Michael Eberhardt gehört unverändert Prof. Dr. Heiner Diefenbach als CFO dem Gremium der geschäftsführenden Direktoren an. Den Vorsitz des Verwaltungsrats hat seit dem 19. November 2020 Dr. Michael Drill inne.

SNP beabsichtigt Verkauf der polnischen Tochtergesellschaft

Im Dezember hat die SNP bekannt gegeben, 51% der Anteile an ihrer Tochtergesellschaft SNP Poland an die All for One Group SE zu veräußern. Für die vollständige Übernahme beabsichtigen beide Parteien wechselseitige Kauf- bzw. Verkaufsoptionen vorzusehen, die ab Ende 2023 greifen sollen. Die SNP Poland Sp. z o.o. hat im Geschäftsjahr 2020 einen IFRS-Umsatz von 29,4 Mio. € (davon 6,7 Mio. € mit Gesellschaften der SNP Gruppe) und ein operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von 1,8 Mio. € erwirtschaftet. Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte die Gesellschaft rund 407 Mitarbeiter. Mit dem Verkauf fokussiert sich die SNP Schneider-Neureither & Partner SE zukünftig noch stärker auf das Transformationsgeschäft.

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 mit finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungsgrößen stellt sicher, dass diese strategischen Ziele erreicht werden. Entsprechend dem internen Steuerungssystem konzentriert sich das Management auf folgende wesentliche finanzielle Steuerungsgrößen: Konzernumsatz, Umsätze in den Segmenten Service und Software, Konzern-EBIT und Konzern-EBIT-Marge. Die Steuerungsgrößen EBIT und EBIT-Marge auf Segmentebene werden nicht mehr als Steuerungsgrößen verwendet. Der Auftragseingang als nichtfinanzielle Steuerungsgröße wird ebenfalls nur auf Konzernebene betrachtet.

Die bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren sind auf Gesellschaftsebene die Umsatzerlöse sowie das operative Ergebnis. Da das operative Geschäft weitgehend auf die Tochtergesellschaften verlagert wurde, werden die entsprechenden Leistungsindikatoren in den beiden Unternehmenssegmenten Service und Software nur auf Konzernebene betrachtet.

GESAMTAUSSAGE DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN ZUR ZIELERREICHUNG

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 Geschäftsbereichen Transformations, Applications oder Business Landscape Management zugeordnet. Sie werden nicht innerhalb der SNP SE, sondern vielmehr gesellschaftsübergreifend einem Soll-Ist-Vergleich unterzogen. Insoweit bezieht sich die nachfolgende Gesamtaussage zur Zielerreichung sowie die Soll-Ist-Vergleiche auf die Zielerreichung der SNP SE samt ihren Tochtergesellschaften.

Unter den Erwartungen

SNP hat im Geschäftsjahr 2020 die zu Jahresbeginn gesetzten Ziele sowohl für die finanziellen als auch die nichtfinanziellen Steuerungsgrößen verfehlt. Die negativen wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie haben im laufenden Geschäftsjahr ihre Spuren hinterlassen. Die Ziele für das Jahr 2020 musste die Gesellschaft daher im April 2020 anpassen, als das Ausmaß der Eindämmungsstrategie der COVID19-Pandemie besser abgeschätzt werden konnte.

Obwohl das Unternehmen das erste Quartal 2020 mit einem deutlichen Umsatzanstieg abgeschlossen hatte, wurde im April 2020 angesichts der zu erwartenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie die Prognose für das Geschäftsjahr 2020 aktualisiert: Das Management ging von einer Verlangsamung des Wachstums gegenüber dem Vorjahr aus, strebte allerdings unverändert einen Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr an. In der aktualisierten Planung wurde ein Konzernumsatz in Höhe von 145 Mio. € bis 170 Mio. € prognostiziert (vorher: 175 Mio. € bis 185 Mio. €); mit einem erzielten Konzernumsatz in Höhe von 143,8 Mio. € lag der Wert unterhalb der Planung. Dies gilt ebenfalls für die Umsatzentwicklung in den beiden Unternehmenssegmenten: Mit 93,9 Mio. € im Servicesegment und 49,9 Mio. € im Softwaresegment lagen beide Werte entgegen der Erwartung nicht deutlich über dem Niveau des Vorjahrs.

Das operative Ergebnis (Konzern-EBIT) lag im Geschäftsjahr 2020 bei 0,8 Mio. €, was einer leicht positiven EBIT-Marge in Höhe von 0,6% entspricht. Die im April angepasste Erwartung einer EBIT-Marge im mittleren einstelligen Prozentbereich konnte damit nicht erfüllt werden (vorher: 6,5% bis 8,5%). Grund für die Abweichung sind im Wesentlichen ein Partnervertrag mit einem führenden internationalen IT-Dienstleister, der wider Erwarten nicht zustande kam, sowie Projektverschiebungen aus dem vierten Quartal 2020 in das Jahr 2021. Darüber hinaus hat SNP im abgelaufenen Jahr einige mit Einmalkosten verbundene Maßnahmen wie Restrukturierungen im Perso-

nalbereich, vorzeitige Auflösungen von Verträgen oder Sonderabschreibungen auf Anlagevermögen und Vorräte vorgenommen, die in der Folge zu nachhaltigen Kosteneinsparungen führen werden. Außerdem wurde eine außerplanmäßige Abschreibung auf den Beteiligungsbuchwert der ADP Consultores S.R.L., Buenos Aires, Argentinien, vorgenommen. Für anhängige Rechtsvorgänge in den USA sind zudem einmalige Aufwendungen angefallen bzw. zurückgestellt worden. Die Einmalaufwendungen belaufen sich auf einen Betrag von 4,1 Mio. €. Bereinigt um die vorgenannten Einmalaufwendungen ergibt sich ein Konzern-EBIT in Höhe von 4,9 Mio. € und eine Konzern-EBIT-Marge von 3,4%.

Mit 33,6 Mio. € lag der erzielte Jahresumsatz auf Ebene der Gesellschaft um etwa 1 Mio. € unter dem Umsatzziel. Mit einer erzielten EBIT-Marge in Höhe von -29,6% wurde die geplante negative EBIT-Marge im hohen einstelligen Bereich u. a. aufgrund ungeplanter Einmalaufwendungen deutlich verfehlt.

Der Auftragseingang auf Konzernebene lag im Geschäftsjahr 2020 bei rund 184,4 Mio. €. Der Vorjahreswert in Höhe von 201,3 Mio. € konnte folglich nicht gesteigert werden, die Erwartungshaltung konnte hier ebenfalls nicht erfüllt werden. Die positive Book-to-Bill-Ratio (Auftragseingang/Umsatzerlöse) von 1,3 wertet das Management allerdings als sehr positive Kennziffer für die operative Entwicklung im Geschäftsjahr 2021.

Auftragsbestand und Auftragseingang

Der Auftragseingang lag zum 31. Dezember 2020 mit 184,4 Mio. € um rund 8% unter dem Vergleichswert des Vorjahres von 201,3 Mio. €. Dem Segment Software sind auf Konzernebene 68,7 Mio. € bzw. rund 37% des Auftragseingangs zuzuordnen (i. Vj. 77,8 Mio. € bzw. 39%). Trotz des rund 12%igen Rückganges im Vergleich zum Vorjahr ist die Auftragseingangsentwicklung im Softwaresegment durch die Gewinnung neuer internationaler Partnerschaften in 2020 positiv zu werten – dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass der Auftragseingang im Vorjahr einen Einzelauftrag in Höhe von 26,5 Mio. € enthielt.

Auf das Segment Service auf Konzernebene entfallen 115,8 Mio. € bzw. rund 63% des Auftragseingangs (i. Vj. 123,5 Mio. € bzw. rund 61%), dies entspricht einem Rückgang von 6% gegenüber dem Vorjahr. Wesentliche Ursachen sind die Corona-bedingte Kundenzurückhaltung bei der Beauftragung von IT-Großprojekten sowie zeitliche Verschiebungen von Projektstarts in spätere Quartale.

Einen starken Anstieg verzeichnet der Auftragseingang in Verbindung mit Wartungserlösen: Gegenüber 10,7 Mio. € in 2019 bedeuten 25,3 Mio. € in 2020 eine Steigerung von rund 137%. Dies ist auf die erfolgreiche Partnerstrategie und die Gewinnung neuer internationaler Partnerschaften zurückzuführen.

Ebenfalls deutlich positiv entwickelte sich der Auftragseingang in Verbindung mit anstehenden SAP S/4HANA-Projekten zu: Hier ist ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr von rund 117% auf 60,3 Mio. € zu bilanzieren (i. Vj. 27,8 Mio. €). Damit machen SAP S/4HANA-Projekte inzwischen rund 33% des gesamten Auftragseingangs der SNP-Gruppe aus (i. Vj. rund 14%).

Rund 108,0 Mio. € des Auftragseingangs entfallen auf die CEU-Region (Central Europe). Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem leichtem Rückgang von rund 6% (i. Vj. 115,3 Mio. €). Der Anteil der CEU-Region am globalen Auftragseingang liegt damit bei rund 59% (i. Vj. 57%).

Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2020 bereinigt um Währungskursveränderungen und endgültig nicht abgerufene Projektvolumina bei 110,8 Mio. €; verglichen mit dem Vorjahreswert von 92,7 Mio. € entspricht dies einem Anstieg von rund 20%.

in Mio. €	2020	2019	Abw. in %
Auftragseingang	184,4	201,3	-8%
Auftragsbestand	110,8	92,7	+20%

GESCHÄFTSVERLAUF UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2020 erzielte die SNP SE einen Gesamtumsatz in Höhe von 33,6 Mio. € nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 33,2 Mio. €). Der Gesamtumsatz verteilt sich im Wesentlichen auf Lizenz- und Wartungserlöse mit externen Kunden und verbundenen Unternehmen in Höhe von 23,3 Mio. € (i. Vj. 23,9 Mio. €) sowie Umsatzerlöse im Segment Service in Höhe von 2,0 Mio. € (i. Vj. 1,3 Mio. €). 8,3 Mio. € entfallen auf Intercompany-Verrechnungen (i. Vj. 8,0 Mio. €).

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge liegen mit 1,2 Mio. € um 0,2 Mio. € unter Vorjahr. Sie setzen sich im Wesentlichen aus Erträgen aus Kursdifferenzen und Mitarbeiter-zuzahlungen für Firmenwägen zusammen.

Materialaufwand

Der Materialaufwand hat sich in Summe um 0,7 Mio. € auf 1,2 Mio. € erhöht. Diese Aufwandssteigerung ist wesentlich auf den Anstieg der bezogenen Leistungen für Lizenzen und Wartung gegenüber verbundenen Unternehmen zurückzuführen.

Personalaufwand

Im Berichtsjahr hat sich die Anzahl an Mitarbeitern bei der SNP SE von 166 zum 31. Dezember 2019 auf 210 zum 31. Dezember 2020 erhöht. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Geschäftsjahr 2020 betrug 197 Mitarbeiter (i. Vj. 152 Mitarbeiter). Der nominale Personalaufwand erhöhte sich infolge dieser Entwicklung um 3,6 Mio. € auf 16,2 Mio. € (i. Vj. 12,6 Mio. €).

Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

Die Abschreibungen beliefen sich auf 1,3 Mio. € nach 0,8 Mio. € im Vorjahr. Es handelt sich um planmäßige Abschreibungen in Höhe von 1,2 Mio. € (i. Vj. 0,8 Mio. €) sowie um außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von 0,1 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 8,5 Mio. € (+48%) auf 26,2 Mio. €. Ursache hierfür sind in erster Linie höhere Rechts- und Beratungskosten (+3,0 Mio. € auf 8,1 Mio. €), höhere Mietaufwendungen (+1,0 Mio. € auf 2,7 Mio. €), gestiegene Werbe- und Marketingaufwendungen (+0,7 Mio. € auf 3,6 Mio. €) sowie gestiegene Kfz-Kosten (+0,6 Mio. € auf 1,3 Mio. €). Die Rechts- und Beratungskosten sind in erster Linie durch den Zukauf von Beratungsleistungen von verbundenen Unternehmen (+2,3 Mio. €), hier insbeson-

dere für den Bereich Entwicklung, sowie höheren Rechtsberatungskosten im Zusammenhang u. a. mit anhängigen Rechtsfällen sowie zur Verbesserung des Compliance Management Systems (+0,6 Mio. €) gestiegen. Die höheren Mietaufwendungen resultieren überwiegend aus einer zum Jahresende gebildeten Drohverlustrückstellung aufgrund vorübergehend nicht vollständig genutzter Mietflächen. Demgegenüber sind die Reisekosten im Vergleich zum Vorjahr Corona-bedingt um -0,5 Mio. € auf 0,1 Mio. € gesunken.

Abschreibungen auf Finanzanlagen

Im Berichtsjahr stellt die Abwertung der Anteile an dem südamerikanischen Tochterunternehmen ADP Consultores S.R.L. in Buenos Aires, Argentinien in Höhe von 1,2 Mio. € auf den niedrigeren beizulegenden Wert eine wesentliche Ergebnisbelastung dar. Diese voraussichtlich dauerhafte Wertminderung ist insbesondere im Zusammenhang mit den nachhaltig schwierigen wirtschaftlichen Verhältnissen in Argentinien zu sehen.

Ergebnisentwicklung

Mit den vorgenannten Veränderungen ergibt sich im Geschäftsjahr 2020 ein EBITDA in Höhe von 8,7 Mio. € nach +3,9 Mio. € im Vorjahr. Im gleichen Zeitraum verminderte sich das operative Ergebnis (EBIT) auf -10,0 Mio. € (i. Vj. +3,1 Mio. €). Dies geht einher mit einer EBITDA-Marge in

Höhe von -26% (i. Vj. +12%) und einer EBIT-Marge in Höhe von -30% (i. Vj. +9%).

Das Finanzergebnis erhöhte sich demgegenüber deutlich um 3,4 Mio. € auf 10,8 Mio. € (i. Vj. 7,4 Mio. €). Dies liegt im Wesentlichen an höheren Gewinnabführungen aus Ergebnisabführungsverträgen (12,4 Mio. € gegenüber 3,0 Mio. € im Vorjahr), während die Ausschüttungen aus Beteiligungen mit 0,5 Mio. € um 4,4 Mio. € niedriger ausfielen. Die Zinsaufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Mio. € auf 1,0 Mio. € angestiegen.

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag beliefen sich auf 0,3 Mio. € (i. Vj. 0,6 Mio. €). Bei der Berechnung der Steuern wurden die steuerlichen Verlustvorträge berücksichtigt. Das Jahresergebnis reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr und betrug 0,6 Mio. € (i. Vj. 10,0 Mio. €).

Dividendenvorschlag

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP SE fand am 30. Juni 2020 als virtuelle Hauptversammlung statt. Die Aktionäre folgten dem Vorschlag des Verwaltungsrats zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,00 € je Aktie. Im Vorjahr betrug die Dividende ebenfalls 0,00 € je Aktie.

Finanz- und Vermögenslage

SNP verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung sowie für das Zins- und Währungsmanagement. Wichtigstes Ziel ist, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Mit einem hohen Bestand an Liquidität erhöhen wir unsere finanzielle Flexibilität und Sicherheit. Über weitere verschiedene Kreditlinien können wir im Bedarfsfall zusätzlich Liquiditätspotentiale nutzen. Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils, insbesondere die Aufrechterhaltung einer hohen Konzerneigenkapitalquote von mindestens 30%.

Zum 31. Dezember 2020 hat sich die Bilanzsumme im Vergleich zum 31. Dezember 2019 von 135,6 Mio. € auf 178,1 Mio. € erhöht.

Die Veränderungen ergaben sich im Wesentlichen bei den folgenden Posten:

Anlagevermögen

Das Anlagevermögen beläuft sich zum 31. Dezember 2020 auf 100,8 Mio. € (i. Vj. 98,0 Mio. €). Der leichte Anstieg ist im Wesentlichen auf um 2,7 Mio. € höhere Anteile an verbundenen Unternehmen zurückzuführen. Die Anteile an der Tochtergesellschaft ADP Consultores

Limitada, Chile, erhöhten sich um 2,6 Mio. € in Folge einer Kapitalerhöhung. Demgegenüber reduzierte sich der Buchwert der Anteile an der Tochtergesellschaft ADP Consultores S.R.L., Argentinien, um 0,3 Mio. € auf 13,0 Mio. €. Hierbei standen eine Kapitalerhöhung in Höhe von 0,9 Mio. € sowie eine Abwertung der Anteile in Höhe von 1,2 Mio. € gegenüber, siehe hierzu Erläuterung im Rahmen der Ertragslage.

Im Februar 2020 wurde die 100%ige Tochtergesellschaft SNP Japan Co., Ltd. mit Sitz in Tokyo, Japan, gegründet. Die Anschaffungskosten belaufen sich auf 0,4 Mio. €. Im September 2020 wurde zudem die 100%ige Tochtergesellschaft SNP Digital Hub Eastern Europe Sp. z o.o mit Sitz in Suchy Las, Polen, gegründet. Die Anschaffungskosten belaufen sich auf 0,0 Mio. € (10 T€).

Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen liegen auf Vorjahresniveau bei 2,7 Mio. €.

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Sachanlagevermögens, des immateriellen Anlagevermögens und der Finanzanlagen für das Geschäftsjahr 2020 ist im Anlagespiegel dargestellt. Die immateriellen Vermögensgegenstände sowie die Sachanlagen liegen dabei nahezu unverändert auf Vorjahresniveau.

Umlaufvermögen

Die im Vorjahr als Vorräte ausgewiesenen zum Verkauf vorgesehene Drittlizenzen wurden im laufenden Geschäftsjahr abgeschrieben. Infolgedessen reduzierten sich die Vorräte um 0,4 Mio. € auf 0,0 Mio. €. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind von 13,4 Mio. € auf 19,3 Mio. € angestiegen. Die Veränderung steht im Zusammenhang mit größeren Lizenzverkäufen im Rahmen der Software- und Partnerstrategie im Jahr 2020, die im Wesentlichen sukzessive in den Folgejahren beglichen werden. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 11,6 Mio. € auf 31,2 Mio. € (i. Vj. 19,6 Mio. €).

Die flüssigen Mittel sind um 22,5 Mio. € auf 25,6 Mio. € angestiegen. Der deutliche Anstieg der liquiden Mittel und der sonstigen finanziellen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus Einzahlungen im Zusammenhang mit einer Kapitalerhöhung und der Aufnahme zusätzlicher Darlehen.

Eigenkapital

In Summe erhöhte sich das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2020 von 77,9 Mio. € auf 105,3 Mio. €. Der Anstieg des Eigenkapitals ist überwiegend auf eine Kapitalerhöhung zurückzuführen. Durch die Ausgabe von 610.000

auf den Inhaber lautende Stückaktien im Juli 2020 erhöhte sich das Stammkapital von 6,6 Mio. € auf 7,2 Mio. €. Die Kapitalrücklage stieg infolge der Kapitalerhöhung von 62,4 Mio. € auf 89,8 Mio. € an. Die Eigenkapitalquote, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, liegt bei 59,1% (i. Vj. 57,7%).

Fremdkapital

Die Rückstellungen stiegen von 3,2 Mio. € auf 5,4 Mio. € an. Die Veränderung ist ganz überwiegend auf die Veränderung der sonstigen Rückstellungen (+2,2 Mio. € auf 4,6 Mio. €) zurückzuführen. Davon entfällt ein Anstieg um 1,1 Mio. € auf höhere Bonusrückstellungen, 0,5 Mio. € entfallen auf drohende Verluste aus schwebenden Geschäften im Zusammenhang mit vorübergehend nicht ausgelasteten Mietflächen sowie ein Anstieg von 0,5 Mio. € auf Zuführungen im Zusammenhang mit einem anhängigen Rechtsverfahren.

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Verbindlichkeiten von 53,9 Mio. € auf 67,0 Mio. €. Einen großen Anteil am Fremdkapital machen mit 51,3 Mio. € die verzinslichen Fremdmittel aus (i. Vj. 40,3 Mio. €). Die verzinslichen Fremdmittel resultieren überwiegend aus Schuldscheindarlehen, die im Februar 2017 mit einem Gesamtnominalwert von 40,0 Mio. € und unterschiedlichen Laufzei-

ten (3, 5 und 7 Jahre) begeben wurden. Schuldschein-darlehen mit einem Nominalvolumen von 25 Mio. € enthalten neben einem Basiszinssatz einen variablen Zinssatzanteil in Höhe des 6-Monats-Euribor. Liegt der 6-Monats-Euribor unterhalb 0%, so ist der variable Zinssatz bei 0% fixiert.

Im März 2020 wurde die erste Tranche der Schuldschein-darlehen über 5 Mio. € zurückgezahlt. Diese wurde mit der Aufnahme eines Darlehens in Höhe von 2,0 Mio. € und teilweise über kurzfristige Darlehen im Rahmen eines Kreditrahmenvertrags über 5,0 Mio. € refinanziert. Darüber hinaus wurde im Mai 2020 ein Betriebsmitteldarlehen mit einem Volumen von 10,0 Mio. €, welches im Rahmen des KfW-Sonderprogramms 2020 von der KfW refinanziert wird, aufgenommen. Die Laufzeit des festverzinslichen Tilgungsdarlehens beträgt circa 5 Jahre. Es wurden branchenübliche Covenants vereinbart, an welche Kündigungsmöglichkeiten geknüpft sind.

Innerhalb der Verbindlichkeiten erhöhten sich die sonstigen Verbindlichkeiten insbesondere aufgrund höherer sonstiger Verbindlichkeiten aus Steuern von 3,6 Mio. € auf 4,2 Mio. €. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen nahmen aufgrund gestiegener Leistungsbeziehungen von 7,0 Mio. € auf 9,1 Mio. € zu.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

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

Risikomanagement und Risikobericht

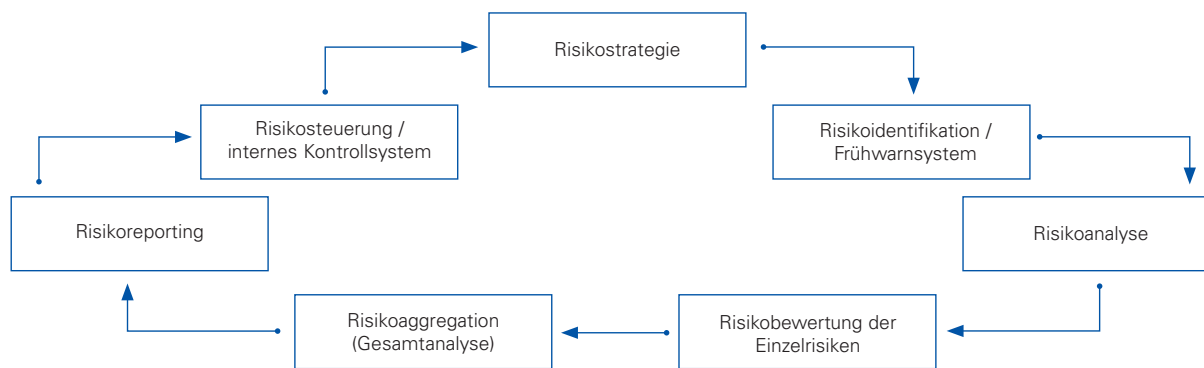
Die SNP-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt SNP wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein. Diese wurden zu einem konzernweit 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 Re-

gel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber. Die Chancen werden jedoch im Risikomanagementsystem nicht erfasst.

Im Vorgriff auf die Neufassung des IDW-Prüfungsstandards (IDW PS 340 n.F.) wurde die Risikoaggregation erstmalig mit der Hilfe einer mathematischen Simulation durchgeführt und in der Risikobewertung eine Szenarioanalyse angewandt. Zusätzlich wurde hierüber die Risikotragfähigkeit verifiziert.

Die Risikomanagement-Richtlinie sieht dabei einen Risikomanagement-Prozess vor, wie in der Abbildung „Kreislauf des Risikomanagements“ dargestellt.

KREISLAUF DES RISIKOMANAGEMENTS



Die primäre Identifikation von Risiken wird von den Risikoverantwortlichen je Bereich in den Landesgesellschaften sowie den Risikoverantwortlichen für länderübergreifende Querschnittsfunktionen 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; von Bedeutung sind dabei die beiden

Aspekte der Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkung auf die Geschäftstätigkeiten der SNP. Dabei liegt die mögliche Eintrittswahrscheinlichkeit zwischen 0 und 100% (100% beschreibt einmal im Jahr; 50% alle zwei Jahre). Die Schadenshöhe wird in Euro und wenn möglich, in einer Szenario-Verteilung angegeben. Aus den beiden Kenngrößen wird für jedes Risiko das Schadenspotential ermittelt, wodurch es als „geringes Risiko“, „mittleres Risiko“ oder „hohes Risiko“ klassifiziert werden kann. In den nachfolgenden Tabellen wird die Klassifizierung von Risiken getrennt nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit dargestellt.

DIMENSIONEN DER RISIKOBEURTEILUNG

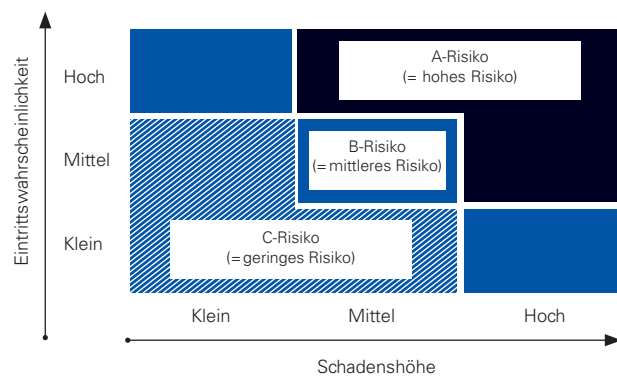
Klassifikation nach Schadenspotential	Schadenshöhe in Euro	Eintrittswahrscheinlichkeit**
Gering	< 1.000.000	≤ 30%
Mittel	> 1.000.000 – 2.500.000	> 30%
Hoch	> 2.500.000	> 60%

* Die Schadenshöhe ergibt sich aus einem Durchschnitt innerhalb der Szenario-Verteilung in Euro.

** 0 – 100% (100% = einmal im Jahr, 50% alle zwei Jahre).

Hieraus ergibt sich nachfolgende Risikomatrix für die Bewertung der Risiken als hohes, mittleres oder geringes Risiko:

RISIKOMATRIX



Eine Gesamtanalyse der Risikolage wird in der Risikoaggregation mithilfe einer mathematischen Simulation durchgeführt. Das Ergebnis dieser Risikoaggregation wird dann der Risikotragfähigkeit gegenübergestellt. Die Risikotragfähigkeit wird auf Grundlage des Eigenkapitals und der Liquidität bestimmt. Für das Jahr 2020 wurden die aggregierten Werte für die Risikotragfähigkeit auf maximal 50% des Eigenkapitals und 50% der Liquidität festgelegt.

Zusätzlich werden sämtliche Risiken entsprechenden Risikobereichen zugeordnet. Aus der aggregierten Übersicht wird das Risiko-Reporting abgeleitet, in dem eine Betrachtung der Lage zu jedem der einzelnen Bereiche vorgenommen wird. Im Berichtszeitraum wurden für das Jahr 2020 zwölf 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 § 289 Abs. 2 HGB)

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

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

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

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 Ri-

sikomanagement 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.

Durch das Konzernrechnungswesen wird regelmäßig geprüft, ob konzernweitliche 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 Falschangaben in der Rechnungslegung vermieden werden.

SNP ist der Überzeugung, dass die Effektivität des rechnungslegungsrelevanten Kontrollsystems des Konzerns zum 31. Dezember 2020 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 Kontrollsystems.

RISIKEN

Im Berichtszeitraum sind im Vergleich zum Vorjahr neue Einzelrisiken aufgetreten, die einzeln und in der Summe als nicht bestandsgefährdend anzusehen sind. Auf diese Risiken wird im Folgenden insbesondere unter „ökonomische und politische Risiken“ als auch rechtliche Risiken eingegangen. Im Hinblick auf die stärkere Fokussierung auf das Wachstumsfeld im Bereich Partnervertrieb hat SNP die im Vorjahr eingeleiteten Maßnahmen zur größeren Standardisierung und zum Ausbau des Wissensmanagements ausgeweitet. Dies gilt gleichermaßen für Maßnahmen zum Schutz seiner geistigen Eigentumsrechte, die sich aus dieser Fokussierung ergeben. Darüber hinaus hat SNP zahlreiche Maßnahmen auf der Liquiditätsseite und Kostenseite getroffen, die den negativen Folgen der Corona-Krise auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows entgegenwirken.

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, internationale Konflikte, Pandemien, Handelskonflikten mit China oder den Brexit, könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen oder sich negativ auf unsere Geschäftstätig-

keit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows auswirken.

Derzeit stufen wir die wirtschaftlichen Auswirkungen von politischen Risiken in Ländern, in denen wir unsere Tätigkeit ausüben bzw. in denen wir über Standorte verfügen, für unser Geschäft als vernachlässigbar ein.

Dagegen sehen wir unverändert zum Vorjahr valide ökonomische Risiken infolge des Coronavirus (COVID-19) für die globale Wirtschaft, in deren Folge unsere Kunden geplante IT-Projekte verschieben oder absagen könnten mit den entsprechend negativen Folgen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows. Derzeit ist nicht verlässlich abzusehen, wie lange die Coronakrise weiter andauern wird und welches Ausmaß die Folgen auf unsere Geschäftstätigkeit haben werden. Allerdings zeigt sich die Auftragseingangsseite zum Zeitpunkt der Berichterstellung stabil.

Etwaige Reise- und Mobilitätsbeschränkungen sowie krankheitsbedingte Ausfälle von Mitarbeitern könnten zusätzliche Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows haben. Allerdings hat die Coronakrise gezeigt, dass das in der Vergangenheit sehr reiseintensive Geschäftsmodell der SNP-Gruppe auch unter Reise- und Mobilitätsbeschränkungen sowie ohne direkten Kundenkontakt sehr gut funktioniert, da Service- und Beratungsdienstleistungen digitalisiert und

somit standortunabhängig angeboten und umgesetzt werden können.

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. Aufgrund der Coronakrise zeigte sich für das Jahr 2020 ein untypischer Verlauf, wonach die erzielten Umsätze im zweiten Halbjahr und vor allem im vierten Quartal deutlich unter Vorjahr und den Erwartungen lagen. Der Umsatzrückgang ist überwiegend auf eine Corona-bedingte

Zurückhaltung von Endkunden bei der Vergabe von Neuprojekten sowie auf zeitliche Verschiebungen von Großprojekten zurückzuführen. Der daraus resultierende negative Ergebniseffekt konnte durch den verringerten Einsatz von freien Mitarbeitern abgemildert werden.

Weil die Kapazitäten im Unternehmen, insbesondere im Bereich Service, 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 Berichtsjahr wurden konzernweit für den Einsatz von Fremddienstleistern in Projekten 10,7 Mio. € (i. Vj. 11,2 Mio. €) aufgewendet. Dies gilt nur bedingt auf Gesellschaftsebene, da das operative Geschäft weitestgehend über Tochtergesellschaften erbracht wird. Ebenso versucht SNP die Risiken und ihre negativen Auswirkungen durch einen laufenden Ausbau des Anteils von Wartungserlösen und wiederkehrenden Umsätzen und damit besser planbaren Umsätzen zu mindern. Die Wartungserlöse haben sich so in 2020 um 2,7 Mio. € oder rund 33% auf 10,9 Mio. € erhöht (i. Vj. 8,2 Mio. €), davon entfallen 2,0 Mio. € auf die SNP SE (i. Vj. 1,0 Mio. €).

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, Stärkung der Lizenzmodelle mit wiederkehrenden Umsätzen und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern. Der Umsatz mit SNP Eigenprodukten belief sich im Geschäftsjahr 2020 konzernweit auf 41,9 Mio. € (i. Vj. 40,0 Mio. €); davon entfallen 8,5 Mio. € auf die SNP SE (i. Vj. 14,1 Mio. €).

SNP stuft die ökonomischen und politischen Risiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit 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 konzernweiten Forschungs- und Entwicklungskosten gemessen am Konzernumsatz lag im Jahr 2020 bei 24%. Aufgrund der Komplexität der SNP-Produkte und -Prozesse konnte bis-

lang ein Innovationsvorsprung erreicht und die generelle Möglichkeit der Nachahmung eingeschränkt werden.

Die Ertragslage von SNP hängt wesentlich davon ab, dass es gelingt, die eigenen Produkte erfolgreich an Änderungen der Märkte anzupassen und eine schnelle Amortisation bei neuen Produkten 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 Service 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 Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres 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 mitunter außerhalb

des eigenen Einflussbereichs liegen. Hierzu zählen unter anderem Ressourcenmangel, Systemverfügbarkeit und Reorganisation in bestehenden Projekten. Der Einsatz unserer Produkte und unsere Beratungsleistungen rund um die ERP-Systeme der Kunden betreffen sehr sensible Bereiche. Fehler in den Produkten oder im Rahmen von Transformationsprojekten können große Schäden wie zeitweisen Produktionsausfall hervorrufen. Solche Fehler können beispielsweise durch unzureichende Qualifikation der Mitarbeiter, Unachtsamkeit oder unzureichende Absprachen mit dem Kunden verursacht werden. Um Projektrisiken zu minimieren, wählt die SNP-Gruppe mit ihren Kunden den Ansatz des modularen Aufbaus und gliedert Projekte in abgeschlossene Teilprojekte. Darüber hinaus werden in den Projekten zahlreiche Testläufe eingeplant, um möglichen Fehlern vorzubeugen. SNP achtet zudem auf hohe Qualität seiner Arbeit durch regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter, eine Qualitätskontrolle in den Projekten sowie den Einsatz der Mitarbeiter entsprechend ihren Kenntnissen.

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

SNP stuft die operativen Risiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit 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 Service und Software mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres 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. Kaufpreiseinhalte ab, die an zukünftige 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 Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit 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 sowie Mitarbeiterbeteiligungsprogramme. Darüber hinaus versucht das Unternehmen stetig, geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, einzustellen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Mit Hochschulmarketing-Programmen und regelmäßigen Mitarbeitergesprächen und -veranstaltungen wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus bildet SNP regelmäßig Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungsprogrammen aus. Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte die SNP-Gruppe 42 Studenten und Trainees (i. Vj. 48); davon entfielen 20 Studenten und Trainees auf die SNP SE (i. Vj. 26).

Nicht zuletzt durch Gesundheitsgefahren wie das Coronavirus bestehen Risiken für die Einsatzfähigkeit der Mitarbeiter. SNP ergreift situationsabhängig entsprechende Gegenmaßnahmen wie den Einsatz von mobilem Arbeiten sowie eine Vielzahl weiterer dezidierter Schutzmaßnahmen.

Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich. SNP stuft die Personalrisiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als geringes 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 Service und Software mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als geringes Risiko ein.

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Arbeitsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, des Datenschutzgesetzes, 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 sowie Experten und schließt Versicherungen ab. 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.

SNP sieht sich im Rahmen seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit Klagen und Gerichtsverfahren konfrontiert. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 beziehen sich die anhängigen Rechtsstreitigkeiten im Wesentlichen auf Verfahren mit aktuellen und ehemaligen Mitarbeitern.

Bei den arbeitsrechtlichen Verfahren handelt es sich vorwiegend um Beendigungsstreitigkeiten. SNP prüft diese Fälle sehr genau und führt die Verfahren unter Beachtung von Compliance-Vorgaben sowie unter Be-

rücksichtigung des Prozessrisikos. Rechtsfolge können Rechtsverteidigungskosten und möglicherweise Schadenersatzansprüche sein.

Weitere wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden zum 31. Dezember 2020 nicht. Für offene Arbeitsrechtsstreitigkeiten wurden die erwarteten Belastungen in den Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten erfasst.

SNP stuft die rechtlichen Risiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

Vertriebsrisiken

Die 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 Partnerschaften gegen den Wunsch von SNP beenden. Dies könnte zu mittelfristigen Substitutionsproblemen und zu einem deutlich erhöhten Vertriebsaufwand führen. SNP versucht dieses Risiko neben einem starken Eigenvertrieb durch eine sorgfältige Auswahl strategischer Partner und durch umfangreiche Partnerenablement-Aktionen zu reduzieren. Weiterhin müssen strategische Partner einen Qualifizierungsprozess durchlaufen.

Zum 31. Dezember 2020 waren in der SNP SE 11 Mitarbeiter im Vertrieb beschäftigt (i. Vj. 2).

SNP stuft die Vertriebsrisiken für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als geringes Risiko ein.

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden und Branchen

Eine hohe Abhängigkeit von einzelnen Kunden und Branchen kann beim Wegfall von Aufträgen wegen fehlender Ausgleichsmöglichkeiten zu einer erheblichen Ergebnisbelastung führen. Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden und Branchen schätzt das Management für die Segmente Services und Software als relativ gering ein.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden wie bereits im Vorjahr mit keinem Kunden Umsätze erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen.

Durch eine stetig wachsende, sehr loyale Kundenbasis mit vielen namhaften Großunternehmen hat sich die SNP SE darüber hinaus branchenunabhängig aufgestellt. Wir stuften das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Branchen in den Segmenten Service und Software mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

IT-Risiken

SNP betreibt eigene IT-Systeme und arbeitet im Rahmen der Erbringung seiner Geschäftstätigkeit auf den IT-Systemen seiner Kunden. Ein Ausfall dieser IT-Systeme oder der Verlust und Diebstahl von Daten oder IP verursacht durch beispielsweise Malware, virtuelle Angriffe oder Zerstörung, können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben. SNP sichert sich gegen IT-Risiken in vielfältiger Weise ab. Hierzu gehören unter anderem die systematische Ausrichtung unserer Sicherheitsmechanismen an den einschlägigen IT-Sicherheitsstandards sowie zahlreiche technische Sicherheitsvorkehrungen oder Sicherheitsschulungen für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zudem wurde das Informationssicherheitsmanagementsystem der SNP an deren Hauptstandorten im Jahr 2020 vom TÜV Süd-ISO-27001

zertifiziert und nach TISAX durchlaufen. Allerdings können wir den Eintritt von IT-Risiken nicht ausschließen. Wir stufen IT-Risiken in den Segmenten Service und Software jedoch mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als geringes Risiko 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 Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als gering ein.

■ Liquiditätsrisiko / Zinsänderungsrisiko

SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche täglich verfügbar oder 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.

SNP finanziert sich über Eigen- und Fremdmittel. Die Eigenkapitalquote der SNP SE zum 31. Dezember 2020 beläuft sich auf 59,1% (i. Vj. 57,9 %), der Anteil verzinslicher Fremdmittel zur Bilanzsumme auf 28,8% (i. Vj. 29,9%). Die verzinslichen Fremdmittel resultieren überwiegend aus Schuldscheindarlehen, mit einem Gesamtnominalwert von 35,0 Mio. € und unterschiedlichen Laufzeiten bis 2022 und 2024. Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 25 Mio. € enthalten neben einem Basiszinssatz einen variablen Zinssatzanteil in Höhe des 6-Monats-Euribor. Liegt der 6-Monats-Euribor unterhalb 0%, so ist der variable Zinssatz bei 0% fixiert. Steigt der 6-Monats-Euribor über 0%, so unterliegt SNP einem Zinsänderungsrisiko. SNP beobachtet intensiv die Marktzinsentwicklung, die Möglichkeiten und Kostenentwicklung von Absicherungsmaßnahmen und nimmt bei Bedarf entsprechen-

de Sicherungsmaßnahmen vor. Zum Bilanzstichtag bestehen zwei Zinssicherungsgeschäfte zur Absicherung von Zinsrisiken.

Die Schuldscheinverträge enthalten verpflichtend einzuhaltende, branchenübliche Finanzrelationen auf Basis der Konzern-Jahresabschlusszahlen in zwei Stufen. Wird die erste Stufe der Finanzrelationen gebrochen, so hat der Bruch eine Erhöhung des Zinssatzes um 0,5 Prozentpunkte im folgenden Geschäftsjahr zur Folge. Wird die zweite Stufe der Finanzrelationen gebrochen, so besteht eine vertragliche Kündigungsmöglichkeit der Schuldscheingeber. SNP unterliegt insoweit einem Zinsänderungsrisiko wie auch dem Risiko einer Kündigung und dem damit verbundenen Liquiditätsrisiko. SNP beobachtet und prognostiziert die Finanzrelationen regelmäßig, um bei Bedarf geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Vor dem Hintergrund eines hohen Bestandes an liquiden Mitteln (25,6 Mio. € zum 31. Dezember 2020, i. Vj. 19,1 Mio.) und einer soliden Finanzierungsstruktur stuft das Management für die Segmente Service und Software das Liquiditätsrisiko mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als geringes Risiko ein.

■ Währungsrisiko

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses 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. Die operativen Geschäfte und Finanztransaktionen sind in unsere Konzernberichtswährung, den Euro, umzurechnen. 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. Zum 31. Dezember 2020 waren keine Finanzderivate zur Absicherung von Währungsrisiken im Einsatz.

SNP stuft das Währungsrisiko für die Segmente Services und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

CHANCEN

Als eines der weltweit führenden Unternehmen für softwarebasierte IT-Datentransformationen wollen wir unsere Wachstumsstrategie nachhaltig und profitabel umsetzen und weiter vorantreiben. Im Fokus steht hier-

bei der Ausbau unserer Marktpräsenz und die Steigerung des Unternehmenswerts. Das übergeordnete Ziel der SNP-Gruppe ist es, zum globalen Standard für softwarebasierte Datentransformation zu werden. Zur Erreichung dieses Ziels stehen für uns folgende strategische Chancen im Fokus:

Chancen durch erhöhtes Nutzenversprechen für unsere Kunden

Wir beabsichtigen, unser Wert- und Nutzenversprechen für die Kunden zu erhöhen. Dazu adressieren wir IT-Herausforderungen auf strategischer Ebene und berücksichtigen dabei IT-, Compliance- und Risikoaspekte unserer Kunden gleichermaßen. Auf diese Weise können wir unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Sicherheit, Compliance und Governance bieten und so den potenziellen Nutzen und Mehrwert steigern, den die Nutzung unserer Technologie und unserer Lösungen bieten kann. Zudem beabsichtigen wir, neue Produkte und Lösungen für die Planung und Durchführung von IT-Transformationsprojekten weiterzuentwickeln und zu verbessern, wodurch unsere Kunden die Transparenz und Kontrolle ihrer IT-Landschaften weiter erhöhen, die Agilität ihrer IT-Landschaften deutlich verbessern und operative Ausfallzeiten signifikant minimieren können.

Chancen durch Steigerung der Softwarelizenzenerlöse

Unser Softwareportfolio ist der technologische Kern unseres Geschäftsmodells. Wir konzentrieren uns auf die Steigerung der Softwarelizenz- und Wartungserlöse, da sie in der Softwarebranche einen wesentlichen Erfolgsfaktor und eine Schlüsselkennziffer darstellen. Durch technologische Neu- und Weiterentwicklungen erhöhen wir zum einen den Nutzen für den Kunden, zum anderen eröffnen wir uns zusätzliche Einnahmelmöglichkeiten. Mit Blick auf unsere Segmentberichterstattung lässt sich im Segment Software eine deutlich höhere EBIT-Marge erzielen als im Segment Service.

Zu diesem Zweck erweitern wir unser Softwareportfolio kontinuierlich und richten es permanent an den Absatzchancen in unseren Märkten aus. Wir beabsichtigen, den Nutzen und die Einzigartigkeit unserer Produkte auf strategischer Ebene unter gleichzeitiger Berücksichtigung von IT-, Compliance- und Risikoaspekten zu steigern, um über ein wertorientiertes Preismodell unsere Lizenz- und Wartungsgebühren mittel- bis langfristig zu steigern.

Chancen durch Internationalisierung

Unser Ziel ist es, mit unserem Software- und Serviceportfolio einen globalen Standard für IT-Datentransformationen zu setzen. Durch unsere zuvorderst anorganisch

umgesetzte Internationalisierungsstrategie haben wir uns in den vergangenen Jahren Zugang zu internationalen Märkten verschafft. Inzwischen sind wir zum Nutzen unserer Kunden nunmehr auf nahezu allen relevanten globalen Märkten präsent – Anfang des Jahres 2020 eröffneten wir ein Büro in Japan, um auch in dieser Region das wachsende Marktpotenzial zu adressieren.

Wir beabsichtigen, unsere internationale Marktposition nachhaltig zu stärken und unseren Umsatz zu steigern, insbesondere in den USA und Asien. Daher planen wir, unsere Investitionen an diesen Standorten zu erhöhen, insbesondere im Hinblick auf die Entwicklung und Schulung von Mitarbeitern sowie zur Steigerung der Skaleneffekte in Marketing und Vertrieb. Darüber hinaus haben wir auf jede Region zugeschnittene Geschäftspläne entwickelt, um zum einen gezielter auf die Bedürfnisse von Kunden und Partnern in den jeweiligen Ländern eingehen zu können und zum anderen den Umsatz in den jeweiligen Regionen nachhaltig zu steigern.

Chancen durch Weiterentwicklung unserer Partnerstrategie

In den vergangenen Jahren haben wir unsere Software stetig verbessert, den Automatisierungsgrad in Transformationsprojekten gesteigert und zugleich deren Anwendung deutlich vereinfacht. Auf dieser Basis wollen wir den Einsatz unseres Softwareansatzes über strategische Part-

nerschaften entscheidend vorantreiben. Entsprechend haben wir eine Partnerstrategie entwickelt, um IT-Beratungsunternehmen, Systemhäuser und Hyperscaler vom Nutzen unserer Software zu überzeugen und darauf aufbauend innovative Konzepte für deren Kunden zu entwickeln. So wollen wir mit und über Dritte unsere Alleinstellungsmerkmale großflächig in den Markt transportieren, Wachstumspotenziale nutzen und unsere Software- und Lizenznahmen signifikant skalieren und steigern.

In einem **ersten Schritt** haben wir in den vergangenen beiden Jahren ein weltweit agierendes Partnermanagement aufgebaut sowie ein tragfähiges Partnermodell etabliert, um zentrale Themen wie Beratung, Ausbildung, Support und Partner-Marketing strukturiert und standardisiert anbieten zu können. Es ist uns gelungen, Partnerverträge mit global führenden IT-Beratungshäusern zu schließen und unsere Partnerbeziehungen massiv auszubauen.

In einem **zweiten Schritt** richtet sich der Fokus auf die qualitative Weiterentwicklung der Partnerstrategie. Neben der Bewertung und Konsolidierung des Partnernetzwerkes beinhaltet dies die Unterstützung der Partner in Sales- und Presales-Phasen sowie bei der erfolgreichen Steuerung und Umsetzung der Projekte.

Mit Hyperscalern konzentrieren wir uns zudem auf die Entwicklung gemeinsamer innovativer Go-to-Market-Strategien sowie weitestgehend automatisierter Implemen-

tierungsmodelle. Daneben stellt die intensive Zusammenarbeit mit der SAP einen wesentlichen Treiber für den Ausbau unseres Geschäfts dar. Hier entwickeln wir für den Kunden technisch ergänzende Lösungen, um die Umstellung auf SAP S/4HANA und den Wechsel in die Cloud zu beschleunigen.

Chancen durch Akquisitionen

Weitere Markt- und Absatzchancen 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.

Chancen durch innovativen Migrationsansatz für SAP S/4HANA- und Cloud-Transformationsprojekte

In den nächsten Jahren müssen viele SAP-Kunden auf die neue Softwaregeneration SAP S/4HANA umsteigen. Zur Steigerung der Implementierungsquote hat SAP das Programm SAP S/4HANA Movement aufgelegt, um seinen Bestandskunden Software und Services bereitzu-

stellen, die einen Umstieg nach SAP S/4HANA erleichtern. Als Teil dieses Programms wird es ausgewählten Partnern ermöglicht, ihre Lösungspakete, sogenannte „SAP-Qualified Partner-Packaged Solutions“, anzubieten. Im Zuge dieser Initiative hat SNP zur Erleichterung des Wechsels nach SAP S/4HANA standardisierte und konfigurierbare Lösungspakete entwickelt, die auf der Datentransformationsplattform CrystalBridge® basieren. Das Angebot, das SNP entwickelt hat, trägt den Namen „SNP: Selective Transformation to SAP S/4HANA“.

Mit der Weiterentwicklung des auf SNP-Software basierenden Transformationsansatzes SNP BLUEFIELD™ bietet SNP ihren Kunden zudem einen flexiblen und alternativen SAP S/4HANA-Migrationsansatz – im Vergleich zu herkömmlichen Brownfield- und Greenfield-Ansätzen. Ebenso und anbieterunabhängig ist der Ansatz von SNP BLUEFIELD™ geeignet, um Unternehmen und ihre IT-Systeme in die Cloud zu transformieren.

Chancen durch Nearshore-Ansatz

Zur weiteren Kostenoptimierung und gleichzeitigen Steigerung der Projektprofitabilität verfolgen wir zunehmend eine globale Nearshore-Strategie, vornehmlich im Bereich der Rekrutierung der Beratungskapazitäten. Als wesentlicher Teil der Integrationsstrategie der in den vergangenen Jahren akquirierten Unternehmen trägt dies gerade in personalintensiveren Projekten zu einem

Ausgleich von Personalmangel sowie zur Abfederung von Auftragsspitzen bei. Mit Blick auf unsere Segmentberichterstattung lässt sich damit im Segment Professional Services eine Steigerung der EBIT-Marge erzielen.

Gesamtaussage zur Risiko- und Chancensituation

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.

Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2020 nicht eingetreten.

Die Chancen, die sich uns bieten, wollen wir gezielt nutzen und damit das weitere Wachstum der SNP vorantreiben.

PROGNOSEBERICHT

Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung

Das globale Wachstum, das von den Wirtschaftsexperten des Internationalen Währungsfonds (IWF) für das Jahr 2020 auf -3,5% geschätzt wird, soll bis 2021 auf 5,5% steigen und bis 2022 um weitere 4,2% zulegen. Damit hat der Internationale Währungsfonds (IWF) trotz der Coronakrise seine Prognose für das Wachstum der Weltwirtschaft angehoben. Grund für den Optimismus sind die positive Wirkung der anlaufenden Impfkampagnen sowie die massiven Interventionen der weltweit maßgeblichen Zentralbanken und Regierungen der führenden Wirtschaftsnationen.

Die Coronapandemie hat sich in den Wintermonaten nochmals global deutlich zugespitzt, vor allem in Nordamerika, Brasilien, Südafrika und in Europa. Viele Länder haben daher einen Lockdown oder erneut verschiedene wirtschaftsbelastende Einschränkungen des öffentlichen Lebens verhängt, um die Pandemie einzudämmen. Der IWF geht bei seinem Zahlenwerk davon aus, dass die Menschen in den Industriestaaten und in einigen Schwellenländern bis Jahresmitte 2021 breiten Zugang zu Coronaimpfungen haben werden.

Die Kosten der Pandemie für die Weltwirtschaft für die Jahre 2020 bis 2025 werden auf 22 Billionen US-Dollar geschätzt. Das entspricht etwa der Wirtschaftsleistung der USA eines Jahres.¹¹

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG – BIP-WACHSTUM GEGENÜBER VORJAHR¹²

%	2020	2021 p	2022 p
Weltweit	-3,5	5,5	4,2
Industrieländer	-4,9	4,3	3,1
Schwellen- und Entwicklungsländer	-2,4	6,3	5,0
Europa			
Eurozone	-7,2	4,2	3,6
Deutschland	-5,4	3,5	3,1
UK	-10,0	4,5	5,0
Schwellen- und Entwicklungsländer Europa	-2,8	4,0	3,9
Nord- und Lateinamerika			
USA	-3,4	5,1	2,5
Lateinamerika und Karibik	-7,4	4,1	2,9
Asien-Pazifik			
China	2,3	8,1	5,6
Japan	-5,1	3,1	2,4
Schwellen- und Entwicklungsländer Asien			

p = Prognose

Voraussichtliche Entwicklung des IT-Transformationsmarktes

Markt für Cloud-Lösungen = Wachstumsmarkt

Cloud Computing ist eines der Topthemen, wenn es um IT-Entwicklung und grundlegende Veränderungen in der

Branche geht. Cloud Computing wirkt sich auf sämtliche Arten von Geschäftsprozessen aus und kann dynamischen und komplexen Anforderungen auf Kunden- und Unternehmensseite gerecht werden. Eine Studie von Synergy Research zeigt, dass sich der europäische Cloud-Markt seit Anfang 2017 verdreifacht und im dritten Quartal 2020 ein Volumen von 5,9 Mrd. € erreicht hat. Von

diesem Wachstum profitiert haben vor allem die Hyper-scaler: AWS, Microsoft und Google. Sie teilen mittlerweile zwei Drittel des europäischen Marktes unter sich auf.¹³

Multi-Cloud und Hybrid-Cloud-Lösungen werden immer beliebter und mehr Unternehmen werden sich in Zukunft nicht nur auf eine Cloud-Lösung festlegen wollen. Nach Angaben von Finaria stiegen die Einnahmen aus öffentlichen Clouds während der COVID-19-Krise im Jahresvergleich um 25% und erreichten im Jahr 2020 den Wert von 271,9 Mrd. USD. Der zunehmende Trend wird sich in diesem Jahr fortsetzen und die Einnahmen im Jahresvergleich um weitere 25% steigern auf 338 Mrd. USD.¹⁴

SAP-Kunden planen höhere Investitionen in 2021

Nach wie vor stellt auch die Umstellung von SAP R/3 und SAP ERP auf SAP S/4HANA für viele Unternehmen eine Herausforderung und gleichzeitig ein Großprojekt für die nächsten Jahre dar. In der Coronakrise haben viele Unternehmen wegen der wirtschaftlichen Unsicherheit ihre SAP-Projekte aufgeschoben – doch mittlerweile herrscht

¹¹ Internationaler Währungsfonds (IWF), Transcript of the World Economic Outlook Update Press Briefing, Januar 2021.

¹² Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update, Januar 2021.

¹³ synergy research group, Januar 2021, (<https://www.srgresearch.com/articles/european-cloud-providers-struggle-reverse-market-share-losses>).

¹⁴ Finaria, Januar 2021, (<https://www.finaria.it/pr/public-cloud-revenues-to-hit-338b-in-2021-a-25-jump-in-a-year/>).

wieder mehr Zuversicht. Der DSAG-Investitionsreport hat ergeben, dass das Budget für allgemeine Investitionen in die IT in diesem Jahr bei 39% (2020: 46%) der befragten Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) steigt, bei etwas weniger als einem Drittel davon um 10 bis 20%. 37% erwarten eine gleichbleibende Quote. Weiter aufwärts geht es mit der Quote der Investitionen in ERP-Lösungen. S/4HANA ist dabei weiter auf dem Vormarsch. 44% planen hohe und mittlere Investitionen in S/4HANA On-Premises. Der Wert für S/4HANA On-Premises ist mit 44 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf gleichem Niveau. Die S/4HANA Cloud hingegen ist erst für 12% ein Thema für hohe und mittlere Investitionen (2020: 8%).¹⁵

Zunahme an M&A-Aktivitäten

Ein anhaltend positiver Trend für das weltweite M&A-Geschehen ist auch für 2021 zu erwarten, da einerseits viel freie Liquidität bei Unternehmen vorhanden ist, die solide aufgestellt sind, gut durch die Coronapandemie kommen und sich durch Zukäufe fehlende Skills aneignen oder die Internationalisierung vorantreiben möchten. Andererseits zwingen die Folgen der Pandemie viele Unternehmer zur Konsolidierung bzw. zum Verkauf. Insbesondere Digital- und Tech-Assets sind sehr gefragt und werden entsprechend hoch bewertet, daneben rückt das Thema Nachhaltigkeit immer stärker in den Fokus.¹⁶

Auswirkungen auf die SNP

Obwohl unsere Ergebnisse für das Jahr 2020 unter unseren Erwartungen lagen, konnten wir unsere wachstumsorientierte Software- und Partnerstrategie erfolgreich weiterentwickeln. Die steigende Zahl an neu geschlossenen Partnerverträgen belegt die zunehmende Akzeptanz unseres softwaregestützten Ansatzes zur Bewältigung komplexer digitaler Transformationsprozesse. Ziel ist es, die qualitative Weiterentwicklung der Partnerstrategie entscheidend voranzutreiben. Dies beinhaltet u. a. weitere Kunden, Partner und auch Hyperscaler von unserem Softwareansatz zu überzeugen, gemeinsame Vertriebs- und go-to-market-Modelle zu entwickeln und so unseren Marktanteil zu steigern. Im Ergebnis wollen wir den Gesamtumsatz sowie den Anteil unserer Softwareumsätze im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigern.

Ziele und Ausblick

Aufgrund der Erfolge in der Umsetzung der Software- und Partnerstrategie und der im Berichtsjahr weiter gestiegenen Reputation im Markt geht das Management

sowohl für das Segment Service als auch für das Segment Software von einem Umsatzanstieg im laufenden Geschäftsjahr aus. Dabei sollen insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenzlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Die Entwicklung der SNP-Gruppe ist weitgehend unabhängig von marktüblichen Konjunkturschwankungen der Gesamtwirtschaft, da SNP durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für ERP-Transformationen von konjunkturellen Abschwüngen 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. Allerdings kann es in Abhängigkeit von den weiteren Entwicklungen im Zusammenhang mit der Coronapandemie zu Änderungen des in diesem Bericht beschriebenen Ausblicks für 2021 kommen, insbesondere im Falle anhaltender wirtschaftlicher Einschränkungen über die Jahresmitte hinaus.

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 stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Für das Geschäftsjahr 2021 erwartet das Management auf Basis einer weltweit steigenden Investitionsbereitschaft ein

¹⁵ DSAG-Investitionsreport 2021, (<https://www.dsag.de/pressreleases/dsag-investitionsreport-2021-mit-steigenden-it-investitionen-der-krise-trotzen>).

¹⁶ Mergermarket – An Acuris Company, Global & Regional M&A Report 2020.

Wachstum des Konzernumsatzes auf 160 Mio. € bis 180 Mio. €. Die Umsätze in den beiden Segmenten Service und Software werden jeweils deutlich über dem Vorjahr liegen. Die Wachstumsaussichten werden gestützt von einer unverändert starken Auftragseingangssituation sowie einer weiter an Marktakzeptanz gewinnenden Software- und Partnerstrategie. Für die EBIT-Marge auf Konzernebene wird in Abhängigkeit vom Verlauf der weltweiten Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie ein Wert von 5% bis 8% und damit ein EBIT deutlich über dem Vorjahr angestrebt.

Die SNP SE als weitgehend interner Dienstleister mit Zentralfunktionen erwartet einen Umsatz für das Geschäftsjahr 2021 von rund 37 Mio. € sowie ohne Berücksichtigung von Ausschüttungen und Ergebnisabführungen ein ausgeglichenes operatives Ergebnis (EBIT).

Der Auftragseingang auf Konzernebene wird im Jahr 2021 weiter steigen und deutlich über dem Vorjahr erwartet.

Darüber hinaus hält die SNP-Gruppe an dem übergeordneten mittelfristigen Ziel der strukturellen Profitabilitätssteigerung unverändert fest.

Gesamtaussage zur zukünftigen Entwicklung

Grundsätzlich gehen wir für das Geschäftsjahr 2021 von einer positiven Geschäftsentwicklung aus. Wir sind überzeugt, dass die SNP auf einem guten Weg ist und

ihren dynamischen Wachstumskurs weiterhin fortsetzen wird. Allerdings kann es in Abhängigkeit von den weiteren wirtschaftlichen Entwicklungen im Zusammenhang mit der weltweiten COVID-19-Pandemie zu Änderungen des in diesem Bericht beschriebenen Ausblicks für 2021 kommen.

SONSTIGE ANGABEN

Übernahmerechtliche Angaben

Im Folgenden sind die nach Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i.V.m. § 289 a, § 315 a Abs. 1 HGB geforderten Angaben zum 31. Dezember 2020 dargestellt. Tatbestände der §§ 289 a Abs. 1, 315 a Abs. 1 HGB, die bei der SNP Schneider-Neureither & Partner SE nicht erfüllt sind, werden nicht erwähnt.

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

Zum 31. Dezember 2020 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 7.212.447,00 € und ist eingeteilt in 7.212.447 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 2020 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 75.702 Stück.

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

Zurechnung aus der Erbengemeinschaft nach Dr. Andreas Schneider-Neureither: 17,97% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 1.295.764 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 9. November 2020). 0,02% der Stimmrechte sind Frau Tatiana Schneider-Neureither gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen. 17,95% der Stimmrechte sind Frau Tatiana Schneider-Neureither gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen. Zu den weiteren Personen der Erbengemeinschaft zählen Tristan Neureither, Neil Neureither, Ellie Schneider-Neureither sowie Eric Schneider-Neureither. Die Erbengemeinschaft nach Dr. Andreas Schneider-Neureither hält davon 3% oder mehr Stimmrechtsanteile an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE über die von ihr gemeinsam kontrollierten Unternehmen 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 (§ 289 a Abs. 1 S. 1 Nr. 6, § 315 a Abs. 1 S. 1 Nr. 6 HGB)

Hinsichtlich der Ernennung und Abberufung von geschäftsführenden Direktoren wird auf die anzuwendenden gesetzlichen Vorschriften des § 40 SEAG verwie-

sen. 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 (§ 289 a Abs. 1 S. 1 Nr. 7, § 315 a Abs. 1 S. 1 Nr. 7 HGB)

Genehmigtes Kapital 2019

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. Juni 2024 um bis zu insgesamt 2.691.223 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2019). Bei Bareinlagen können die neuen Aktien von einem oder mehreren Kreditinstituten oder Unternehmen im Sinne von § 186 Abs. 5 S. 1 AktG mit der Verpflichtung über-

nommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht).

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

(1.) um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen;

(2.) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, um die neuen Aktien zu einem Ausgabebetrag auszugeben, der den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet (§§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 S. 4 AktG) und die Anzahl der ausgegebenen Aktien 10 Prozent des Grundkapitals im Zeitpunkt des Wirksamwerdens oder – falls dieser Wert niedriger ist – im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung nicht überschreitet (Zehn-Prozent-Grenze);

c) bei Sachkapitalerhöhungen, insbesondere zum Zweck des unmittelbaren oder mittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Betrieben oder Beteiligungen an Unternehmen oder gewerblichen Schutzrechten, Lizenzen, Patenten oder sonstigen Produktrechten oder sonstigen Vermögensgegenständen;

d) soweit es erforderlich ist, um den Inhabern der von der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften ausgegebenen Optionsscheine, Wandelschuldverschreibungen und Wandelgenussrechte ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach

Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts zusteht bzw. zustehen würde.

Das genehmigte Kapital 2019 hatte eine ursprüngliche Höhe von bis zu 3.301.223 € und wurde im Geschäftsjahr 2020 teilweise ausgenutzt.

Bedingtes Kapital 2015

Die Hauptversammlung hat am 21. Mai 2015 zugestimmt, das Grundkapital um bis zu 1.869.030,00 €, eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt zu erhöhen (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 SNP SE hatte von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Aktienrückkauf

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 30. Juni 2020 ermächtigt, bis zum 29. Juni 2025 eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals – oder falls dieser Wert niedriger ist – des zum Zeitpunkt der Ausnutzung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck zu erwerben. Damit wurde die von der Hauptversammlung am 12. Mai 2016 beschlossene Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien mit einer Laufzeit bis zum 11. Mai 2021 vorzeitig aufgehoben. Auf deren Grundlage hatte der Verwaltungsrat im August 2019 ein mehrjähriges Aktienrückkaufprogramm beginnend am 1. September 2019 mit einer Laufzeit bis längstens zum 11. Mai 2021 beschlossen; bis zum 31. Dezember 2020 wurden 53.820 Aktien über die Börse zurückgekauft.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, und die hieraus folgenden Wirkungen (§ 289 a Abs. 1 S. 1 Nr. 8, § 315 a 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 Fälligestellung der Rückzahlung. Vergleichbare Kündigungsrechte für den Fall eines Kontrollwechsels finden sich vereinzelt auch in Verträgen mit Partnern bzw. Kunden.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht erläutert Struktur und Höhe der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren sowie des Verwaltungsrats und ist integraler Bestandteil des geprüften Konzernlageberichts.

Geschäftsführende Direktoren

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, Pensionszusagen sowie betrieblicher Altersvorsorge. Die erfolgsbezogenen Komponenten beruhen auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens.

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

Die einjährige variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten operativen Ergebnisses (EBIT). 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 Unternehmensentwicklung haben variable Vergütungsbestandteile der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. In den Verträgen der geschäftsführenden Direktoren wird die-

sem Anspruch grundsätzlich durch ein Long-Term-Incentive (LTI) entsprochen. Dieses bemisst sich am durchschnittlichen Umsatz- und EBIT-Wachstum sowie dem Free Cashflow und der Marktkapitalisierung.

Am 19. April 2021 stellte der Verwaltungsrat die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren für das Geschäftsjahr 2020 fest.

Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2020

Die den geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2020 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 2,0 Mio. € (i. Vj. 1,4 Mio. €). Einzelheiten der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2020 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN (ZUWENDUNGSBETRACHTUNG)

in T€	2019 Ausgangswert	2020 Ausgangswert	2020 Minimum	2020 Maximum
Dr. Andreas Schneider-Neureither				
Festvergütung	295	413	413	413
Nebenleistungen	10	6	6	6
Summe	305	419	419	419
Einjährige variable Vergütung	265	151	-	303
Mehnjährige variable Vergütung	175	321	-	1.283
Entschädigungszahlung	-	225	225	225
Summe	440	697	225	1.811
Versorgungsaufwand	19	18	18	18
Gesamtsumme	764	1.134	662	2.248
Michael Eberhardt				
Festvergütung	150	300	300	300
Nebenleistungen	16	35	35	35
Summe	166	335	335	335
Einjährige variable Vergütung	150	150	43	300
Mehnjährige variable Vergütung	80	320	-	1.280
Entschädigungszahlung	-	-	-	-
Summe	230	470	43	1.580
Versorgungsaufwand	2	2	2	2
Gesamtsumme	398	807	380	1.917

in T€	2019 Ausgangswert	2020 Ausgangswert	2020 Minimum	2020 Maximum
Prof Dr. Heiner Diefenbach				
Festvergütung	-	250	250	250
Nebenleistungen	-	28	28	28
Summe	-	278	278	278
Einjährige variable Vergütung	-	50	-	100
Mehrfährige variable Vergütung	-	200	-	800
Entschädigungszahlung	-	-	-	-
Summe	-	250	-	900
Versorgungsaufwand	-	2	2	2
Gesamtsumme	-	530	280	1.180
Frank Hohenadel				
Festvergütung	100	200	200	200
Nebenleistungen	12	76	76	76
Summe	112	276	276	276
Einjährige variable Vergütung	50	25	25	25
Mehrfährige variable Vergütung	28	145	145	145
Entschädigungszahlung	-	230	230	230
Summe	78	400	400	400
Versorgungsaufwand	2	2	2	2
Gesamtsumme	192	678	678	678

VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN (ZUFLUSSBETRACHTUNG)**

in T€	Dr. Andreas Schneider-Neureither*		Michael Eberhardt		Prof. Dr. Heiner Diefenbach		Frank Hohennadel		Dr. Uwe Schwellbach	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Festvergütung	413	295	300	150	250	-	200	100	-	200
Nebenleistungen	6	10	34	16	28	-	69	12	-	40
Summe	419	305	334	166	278	-	269	112	-	240
Einjährige variable Vergütung	235	-	107	-	-	-	50	-	71	-
Mehrfährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entschädigungszahlung	18	-	-	-	-	-	-	-	210	-
Sonderbonus	-	200	-	-	-	-	-	-	-	119
Summe	253	200	107	-	-	-	50	-	281	119
Versorgungsaufwand	18	19	2	2	2	-	2	2	-	2
Gesamtsumme	690	524	443	168	280	-	321	114	281	361

* Dr. Andreas Schneider-Neureither ist am 2. November 2020 verstorben. Im Geschäftsjahr 2020 sind ihm Gehaltszahlungen für 11 Monate zugeflossen. Für die Erbengemeinschaft greift eine Gehaltsfortzahlung für sechs Monate, davon ist im Dezember 2020 ein Vorschuss in Höhe von 18 T€ geflossen.

** Zur Nachvollziehbarkeit der Gesamtvergütung für das Jahr 2019 muss beachtet werden, dass Henry Göttler mit Wirkung zum 16. März 2018 als geschäftsführender Direktor abberufen wurde. Danach wurde er zu den gleichen Konditionen bis zum 31. Dezember 2019 weiterbeschäftigt. Aufgrund seines vorzeitigen Ausscheidens zum 31. Dezember 2018 erhielt er die Grundvergütung bis zum 31. Dezember 2019 als Abfindung in Form einer Einmalzahlung in Höhe von 194 T€ im Januar 2019.

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der geschäftsführenden Direktoren eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 8 T€ umfasst auch die D&O-Versicherung der Verwaltungsratsmitglieder und leitenden Angestellten.

Die D&O-Versicherung der SNP Transformations Inc. gewährt Schutz für die leitenden Angestellten in den USA; die jährliche Versicherungsprämie beträgt 11 T€.

Diese bietet ebenfalls anteilig Schutz für den CEO der SNP SE, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP Transformations Inc., Jersey City, USA, ist.

Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 3 T€. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle enthalten.

Der Ausweis der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren in individualisierter Form erfolgt für das Ge-

schäftsjahr 2020 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Zuwendungsbetrachtung) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Zuflussbetrachtung). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100% Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

Transaktionen und Beziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Geschäfte mit nahestehenden Personen des Konzerns werden im Konzernanhang gesondert dargestellt.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 wurde die Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder von der Hauptversammlung bewilligt. Jedes Verwaltungsratsmitglied erhielt im Geschäftsjahr 2020 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20 T€. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30 T€, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25 T€. Zudem erhielt jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1 T€ Sitzungsgeld. 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 Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ein. Die Deckungssumme beläuft sich auf 6.000 T€ in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Periode; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Vergütung des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2020

Die den Mitgliedern des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2020 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 141 T€ (i. Vj. 173 T€). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Verwaltungsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats dar.

GESCHÄFTSJAHR 2020

in T€	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill	24	11	0	0	35
Gerhard A. Burkhardt	21	10	0	0	31
Rainer Zinow	20	11	0	0	31
Dr. Karl Benedikt Biesinger	20	11	0	0	31
Dr. Klaus Kleinfeld	9	2	0	0	11
Summe	94	45	1	1	141

GESCHÄFTSJAHR 2019

in T€	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen ¹	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Klaus Kleinfeld	14	4	58	0	76
Dr. Michael Drill	22	5	1	0	28
Gerhard A. Burkhardt	20	5	1	0	26
Rainer Zinow	20	5	1	0	26
Dr. Karl Benedikt Biesinger	11	4	1	0	16
Summe	87	23	62	1	173

¹ Erstattung von Reisekosten.

Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315 d HGB

Die SNP SE hat als börsennotierte Gesellschaft nach § 315 d i. V. m. § 289 f HGB eine Erklärung zur Unternehmensführung entweder in ihren Lagebericht aufzunehmen oder auf der Webseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich zu machen. Die geschäftsführenden Direktoren und der Verwaltungsrat der SNP SE haben die Erklärung zur Unternehmensführung am 8. April 2021 abgegeben und auf der Webseite der SNP unter <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> veröffentlicht.

Nichtfinanzielle Konzernklärung

Der gesonderte nichtfinanzielle Konzernbericht gemäß §§ 289 b, 315 b HGB kann als Teil des Nachhaltigkeitsberichts auf der Internetseite der SNP SE unter der Adresse **www.snpgroup.com** (unter Investor Relations – Corporate Governance – Gesonderter nichtfinanzieller Konzernbericht) abgerufen werden. Er ist nicht Bestandteil des Konzernlageberichts.

Heidelberg, den 19. April 2021

Geschäftsführende Direktoren



Michael Eberhardt



Prof. Dr. Heiner Diefenbach

SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

BILANZ

zum 31. Dezember 2020

AKTIVA (in T€)		2020	2019
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.680.931,39		411.007,80
2. Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	253.572,03		1.617.476,59
		1.934.503,42	2.028.484,39
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	50.494,00		201.663,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.762.095,88		1.681.531,88
3. Geleistete Anzahlungen und Anlage im Bau	124.319,43		0,00
		1.936.909,31	1.883.194,88
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	94.087.007,04		91.394.324,75
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2.662.503,90		2.662.503,90
3. Beteiligungen	227.653,53		25.001,00
		96.977.164,47	94.081.829,65
		100.848.577,20	97.993.508,92
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Leistungen, unfertige Erzeugnisse	0,00		0,00
2. Waren	8.349,68		371.250,00
		8.349,68	371.250,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.303.642,12		13.439.829,90
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	31.191.563,54		19.095.146,95
3. Sonstige Vermögensgegenstände	474.135,69		614.647,42
		50.969.341,35	33.149.624,27
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		25.629.850,42	3.126.568,85
C. Rechnungsabgrenzungsposten		631.953,44	426.524,76
		178.088.072,09	135.067.476,80

PASSIVA (in T€)		2020	2019
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital			
1. Gezeichnetes Kapital	7.212.447,00		6.602.447,00
2. Nennbetrag eigener Aktien	(75.702,00)		(55.882,00)
		7.136.745,00	6.546.565,00
II. Kapitalrücklage		89.807.138,08	62.357.138,08
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19.100,00
2. Andere Gewinnrücklagen	0,00		0,00
		19.100,00	19.100,00
IV. Bilanzgewinn		8.366.297,18	8.948.440,94
		105.329.280,26	77.871.244,02
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	275.185,48		437.399,63
2. Steuerrückstellungen	506.413,00		370.163,00
3. Sonstige Rückstellungen	4.586.514,30		2.390.197,42
		5.368.112,78	3.197.760,05
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	51.274.253,14		40.320.333,00
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0,00		0,00
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.521.977,56		3.047.184,51
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	9.092.646,91		7.014.727,43
5. Sonstige Verbindlichkeiten	4.166.313,42		3.570.373,01
		67.055.191,03	53.952.617,95
D. Rechnungsabgrenzungsposten		335.488,02	45.854,78
		178.088.072,09	135.067.476,80

SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

in €		2020	2019
1. Umsatzerlöse		33.641.447,71	33.198.745,38
2. Erhöhung/Verminderung des Bestands an unfertigen Erzeugnissen		8.349,68	(56.160,37)
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		54.826,20	267.390,00
4. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung: 387.998,85 € (Vj.: 372.074,93 €)		1.170.480,08	1.376.437,20
5. Materialaufwand Aufwendungen für bezogene Leistungen		(1.159.249,81)	(503.733,45)
6. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	(14.198.037,73)		(10.885.364,97)
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung: 123.223,25 € (Vj.: 195.446,18 €)	(2.021.301,91)		(1.720.087,45)
		(16.219.339,64)	(12.605.452,42)
7. Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		(1.252.871,75)	(806.727,96)
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung: 1.331.549,82 € (Vj.: 743.820,21 €)		(26.213.446,55)	(17.743.994,56)
9. Erträge aus Beteiligungen davon aus verbundenen Unternehmen: 489.450,32 € (Vj.: 4.924.695,22 €)		489.450,32	4.924.695,22
10. Aufgrund von Gewinnabführungsverträgen erhaltene Gewinne		12.411.013,12	3.009.255,79
11. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens - davon aus Unternehmen: 79.875,12 € (Vj.: 55.485,42 €)		79.875,12	55.485,42
12. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen: 45.283,49 € (Vj.: 77.233,48 €)		57.416,37	103.000,86
13. Abschreibungen auf Finanzanlagen		(1.200.000,00)	(52,71)
14. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon: 12.910,27 € (Vj.: 15.044,75 €)		(997.280,34)	(676.467,87)
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		(244.556,59)	(579.164,68)
16. Ergebnis nach Steuern		626.113,92	9.963.255,85
17. Sonstige Steuern		(24.505,52)	(7.267,00)
18. Jahresüberschuss		601.608,40	9.955.988,85
19. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		8.948.440,94	0,00
20. Entnahmen aus Gewinnrücklagen		(1.183.752,16)	1.007.547,91
21. Bilanzgewinn		8.366.297,18	8.948.440,94

ANHANG ZUM JAHRESABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2020 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 Verlustrechnung und den Anhang. Die Gewinn- und Verlustrechnung 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 bilanziert. 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 15 Jahren zugrunde.

Die Bewertung Geringwertige abnutzbare Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten bis zu einem Betrag von 800 € werden im Jahr der Beschaffung voll 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 gelegte Umsatzentwicklung, die EBIT-Marge, die Einbeziehung von Synergieeffekten im Zusammenhang mit Lizenzlösen 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 Anteilen an verbundenen Unternehmen war im Berichtsjahr eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag aufgrund einer voraussichtlich dauernden Wertminderung bei der Tochtergesellschaft in Argentinien erforderlich.

- Die Ausleihungen wurden zum Nennwert bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert zum Stichtag bewertet.
- Die Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert ausgewiesen.

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-Me-

thode“ im Zeitpunkt der Endabnahme durch den Kunden. Zur Berücksichtigung drohender Projektverluste werden gemäß § 253 Abs. 4 HGB angemessene Wertberichtigungen vorgenommen bzw. bei Bedarf Drohverlustrückstellungen gebildet.

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.

4. KASSENBESTAND UND GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN

Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nennwert bilanziert. Auf fremde Währung lautende Bankguthaben werden mit dem Stichtagskurs bewertet.

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 2018 G“ von Prof. Dr. Klaus Heubeck, Köln, ermittelt. Für die Abzinsung wurde pauschal der durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen zehn Jahre von 2,30% (im Vorjahr 2,71%) bei einer restlichen Laufzeit von 15 Jahren gemäß der Rückstellungs-abzinsungsverordnung vom 18. November 2009 verwendet. Erwartete Gehaltssteigerungen wurden mit 0,00% und erwartete Rentensteigerungen mit 2,00% bzw. dem garantierten Rententrend berücksichtigt. Ein Fluktuationsabschlag wurde nicht vorgenommen.

■ 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 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 der vergangenen sieben Jahre 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 quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet. Die Aktivierung latenter Steuern unterbleibt in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechts, sofern ein aktivischer 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 Verlustrechnung gesondert unter den Posten „Sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

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

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sind um Wertberichtigungen für Ausfall- und Kreditrisiken in Höhe von 200 T€ (i. Vj. 136 T€) gekürzt.

Bei **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** handelt es sich im Wesentlichen um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen verschiedene Tochtergesellschaften, sonstige Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 13.704 T€ (i. Vj. 4.450

T€), sonstige Forderungen in Höhe von 1.826 T€ (i. Vj. 2.380 T€) sowie Darlehensforderungen in Höhe von 2.452 T€ (i. Vj. 3.204 T€). Die Laufzeiten ergeben sich aus dem Forderungsspiegel. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

In den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 13.209 T€ (i. Vj. 9.061 T€) enthalten.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** beinhalten im Wesentlichen Darlehensforderungen in Höhe von 148 T€, Forderungen aus noch nicht abzugsfähiger Vorsteuer in Höhe von 18 T€, die rechtlich noch nicht entstanden sind sowie Steuerforderungen in Höhe von 53 T€. Sämtliche Darlehensforderungen werden verzinst.

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

in T€	2020		2019	
	Gesamt	Bis 1 Jahr	Über 1 Jahr	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.303	9.470	9.833	13.440
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	31.192	29.292	1.900	19.095
Sonstige Vermögensgegenstände	474	370	104	615
	50.969	39.132	11.837	33.150

Zum 31. Dezember 2020 beträgt das **Grundkapital** der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 7.212.447,00 € (i. Vj. 6.602.447,00 €) und ist eingeteilt in 7.212.447 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 2020 wurde das gezeichnete Kapital im Rahmen einer Barkapitalerhöhung von 6.602.447 € - eingeteilt in 6.602.447 auf den Inhaber lautende Stückaktien - unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals um 610.000 € bzw. 610.000 Aktien auf insgesamt 7.212.447 € - eingeteilt in 7.212.447 Aktien - erhöht. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 46,00 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2020 beginnend am 1. Januar 2020 gewinnanteilsberechtig.

Mit Beschluss der Hauptversammlung am 30. Juni 2020 wurde die zeitliche Verlängerung des **bedingten Kapitals 2015**, das in Höhe von 1.869.030 € - eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien - bestand, über das Jahr 2020 hinaus abgelehnt.

Mit Beschluss vom 6. Juni 2019 hat die Hauptversammlung den Verwaltungsrat ermächtigt das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. Juni 2024 einmalig oder mehrmals in Teilbeträgen, um bis zu insgesamt 3.301.223 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien zu erhöhen (**Genehmigtes Kapital 2019**). Bei Bareinlagen können die neuen Aktien von einem oder mehreren Kreditinstituten oder Unternehmen im Sinne von § 186 Abs. 5 S. 1 AktG mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Verwaltungsrat ist ermächtigt das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, um die neuen Aktien zu einem Ausgabebetrag auszugeben, der den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet (§§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 S. 4 AktG) und die Anzahl der ausgegebenen Aktien 10% des Grundkapitals im Zeitpunkt des Wirksamwerdens oder - falls dieser Wert niedriger ist - im Zeit-

punkt der Ausübung der Ermächtigung nicht überschreitet (Zehn-Prozent-Grenze); bei Sachkapitalerhöhungen, insbesondere zum Zweck des unmittelbaren oder mittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Betrieben oder Beteiligungen an Unternehmen oder gewerblichen Schutzrechten, Lizenzen, Patenten oder sonstigen Produktrechten oder sonstigen Vermögensgegenständen; soweit es erforderlich ist, um den Inhabern der von der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften ausgegebenen Optionsscheinen, Wandelschuldverschreibungen und Wandelgenussrechten ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts zusteht bzw. zustehen würde. Durch die Kapitalerhöhung im Juli 2020 wurde durch die Ausgabe von 610.000 Aktien von der Ermächtigung teilweise Gebrauch 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. Im August 2019 hatte der Verwaltungsrat ein mehrjähriges **Aktienrückkaufprogramm** beginnend am 1. September 2019 mit einer Laufzeit bis längstens zum 11. Mai 2021 beschlossen. In diesem Zeitraum sollen höchstens 638.362 eigene Aktien über die Börse zurückgekauft werden. Das entspricht 9,67% des Grundkapitals. Im Rahmen des Rückkaufprogramms wurden im Geschäftsjahr 2019 insgesamt 34.000 Aktien zum einem Preis von 1.094.436,46 € erworben. Im Geschäftsjahr 2020 wurden weitere 19.820 Aktien zu einem Preis von insgesamt 1.203.572,16 € erworben.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 30. Juni 2020 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt

der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Gleichzeitig wurde die bestehende Ermächtigung aus dem Jahre 2016 aufgehoben. Zum 31. Dezember 2020 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 75.702 Stück (i. Vj. 55.882).

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

Die Wertpapierkennnummer für die Aktien lautet 720370, ISIN: DE0007203705.

Die **Kapitalrücklage** zum 31. Dezember 2020 betrug 89.807.138,08 € (i. Vj. 62.357.138,08 €). Im Geschäftsjahr erfolgte eine Zuführung gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 1 HGB aus der ordentlichen Kapitalerhöhung im Juli 2020 in Höhe von 27.450.000,00 €.

Die **Gewinnrücklagen** zum 31. Dezember 2020 in Höhe von 19.100,00 € haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Im **Bilanzgewinn** zum 31. Dezember 2020 in Höhe von 8.366.297,18 € ist ein Gewinnvortrag in Höhe von 8.948.440,94 € enthalten.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionsverpflichtungen betreffen zum einen die Hinterbliebenen des im Berichtsjahr verstorbenen geschäftsführenden Direktors und Verwaltungsratsvorsitzenden sowie den im Geschäftsjahr 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand und wurden auf die Ende 2002 zeitanteilig verdienten Anwartschaften festgeschrieben. Zusätzlich wurden durch die Übernahme einer Mitarbei-

terin 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 2020 stellen sich wie folgt dar:

	Dezember 2019	Dezember 2020
Rechnungszinsfuß der Deutschen Bundesbank	2,71%	2,30%
Erwartete Rentenentwicklung	2,00%	2,00%

Pensionsaufwand /-ertrag 2020	in T€
Zinsaufwand	17
Personalaufwand	11
Ertrag aus der Auflösung von Rückstellungen	-175
	-147

Entwicklung des Erfüllungsbetrags der Pensionsverpflichtungen	in T€
Erfüllungsbetrag zum Beginn des Geschäftsjahres	631
Zinsaufwand	17
Personalaufwand	11
Ertrag aus der Auflösung von Rückstellungen	-175
Erfüllungsbetrag zum Ende des Geschäftsjahres	484

Angaben zur Verrechnung nach

§ 246 Abs. 2 Satz 2 HGB

	in T€
Erfüllungsbetrag der Pensionsverpflichtungen	484
Fortgeführte Anschaffungskosten (= Zeitwert) der Rückdeckungsversicherungen	- 209
Ausweis als Rückstellung in der Bilanz	275
Verrechnete Aufwendungen	17
Verrechnete Erträge	-4
Saldo in Zinsen und ähnlichen Aufwendungen	13

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

Die sonstigen Rückstellungen betreffen in T€:

Rückstellungen für Personalverpflichtungen	2.841
Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten	509
Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	501
Rückstellung für ausstehenden Urlaub	253
Sonstige Rückstellungen	222
Rückstellung für Prüfungs- und Steuerberatungskosten	185
Rückstellung für Sozialaufwendungen	76
Summe sonstige Rückstellungen	4.587

Die Rückstellungen für Personalverpflichtungen umfassen die Bonus- und Jubiläumsrückstellungen.

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

in T€	2020				2019
	Gesamt	bis 1 Jahr	mehr als 1 Jahr	davon > 5 Jahre	Gesamt
Verbindlichkeitspiegel					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	51.274	6.796	44.478	0	40.320
Verb. aus Lieferungen und Leistungen	2.522	2.522	0	0	3.047
Verb. gegenüber verb. Unternehmen	9.093	5.367	3.726	1.000	7.015
Sonstige Verbindlichkeiten	4.166	4.166	0	0	3.570
- davon aus Steuern	1.550	1.550	0	0	338
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	2	2	0	0	1
Summe Verbindlichkeiten	67.055	18.851	48.204	1.000	53.952

Die Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren betreffen eine gestundete Einlageverpflichtung gegenüber einem verbundenen Unternehmen in Höhe von 1 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 in Höhe von 5.997 T€ (i. Vj. 3.129 T€) enthalten.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** resultieren hauptsächlich aus Verbindlichkeiten aus dem Kauf der verbleibenden Anteile der Adepcon-Gruppe in Höhe von 1,8 Mio. €. Die Verbindlichkeiten aus Steuern enthalten überwiegend solche aus Umsatzsteuer in Höhe von 1.252 T€.

Latente Steuern

Der Berechnung lagen folgende Steuersätze zugrunde:

Körperschaftsteuer	15,000%
Solidaritätszuschlag (5,5% der Körperschaftsteuer)	0,825%*
Gewerbesteuer bei einem Hebesatz von 419%	14,061%
Gesamt (gerundet)	30,000%

* = 5,5 % x Körperschaftsteuersatz

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€	2020
Latente Steueransprüche auf:	
- Steuerliche Verlustvorträge	2.004
- Immaterielle Vermögensgegenstände	161
- Pensionsrückstellungen	41
- Sonstige Rückstellungen	107
- Rückstellungen aus Drohverlusten	150
- Verbindlichkeiten aus LuL	268
Latente Steuerschulden auf:	
- Forderungen aus LuL	-13
Aktiver Überhang	2.718

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 85 T€, die auf den Unterschiedsbetrag entfallen, der sich ergibt zwischen dem Ansatz der Pensionsrückstellungen nach Maßgabe des entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatzes aus den vergangenen zehn Geschäftsjahren und dem Ansatz der Pensionsrückstellungen nach Maßgabe des entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatzes aus den vergangenen sieben Geschäftsjahren (§ 253 Abs. 6 HGB).

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt nach Tätigkeitsbereichen zusammen:

in T€	2020	2019
Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen		
Lizenz Erlöse einschließlich Wartung	23.349	23.901
Beratungs- und Schulungserlöse	1.964	1.299
Sonstige Erlöse	8.328	7.999
Gesamt	33.641	33.199

Die sonstigen Erlöse betreffen überwiegend konzerninterne Kostenweiterbelastungen aus Shared Services.

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

in T€	2020	2019
Umsatzerlöse nach Regionen		
Deutschland	15.641	16.736
Japan	8.419	0
Vereinigte Staaten von Amerika	3.133	2.873
China	1.657	121
Großbritannien	1.432	9.906
Übrige	3.359	3.563
Gesamt	33.641	33.199

Umsatzerlöse von außergewöhnlicher Größenordnung und Bedeutung

Im Geschäftsjahr 2020 wurden im Zuge des Ausbaus des Partnergeschäfts aus einem Softwarevertriebsvertrag Umsatzerlöse erzielt, die mit 8,4 Mio. € rund 25% der gesamten Umsatzerlöse ausmachen.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten:

in T€	2020	2019
Währungskursgewinne	388	372
Mitarbeiterzuzahlung Firmen-PKW	370	297
Auflösung von Wertberichtigungen und Rückstellungen	225	149
Mehrerlös aus Sachanlagenabgang	3	63
Versicherungsentschädigungen	2	8
Übrige Erträge	182	487
Gesamt	1.170	1.376

Periodenfremden Erträge

Die in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthaltenen periodenfremden Erträge in Höhe von 265 T€ betreffen im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen und Rückstellungen sowie Erstattungen von Beiträgen und Gebühren.

Materialaufwand

Es handelt sich überwiegend 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€	2020	2019
Gehälter	14.198	10.885
Soziale Abgaben	1.898	1.525
Aufwendungen für Altersversorgung	123	195
Gesamt	16.219	12.605

Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

Im Geschäftsjahr wurde eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 148 T€ auf Sachanlagen vorgenommen. Bezüglich der planmäßigen Abschreibungen wird auf den Anlagenspiegel verwiesen.

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Der Posten enthält Aufwendungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 1.331 T€ (i. Vj. 744 T€), davon 817 T€ (i. Vj. 476 T€) nicht realisiert.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2020	2019
Beteiligungsergebnis		
Erträge aus Beteiligungen	489	4.925
- davon aus verbundenen Unternehmen	489	4.925
Gesamt	489	4.925

in T€	2020	2019
Ergebnis aus Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträgen		
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	12.411	3.009
Aufwendungen aus Verlustübernahme	0	0
Gesamt	12.411	3.009

Es bestehen Gewinnabführungs- und Verlustübernahmeverträge mit der SNP Deutschland GmbH, Heidelberg, der SNP Applications DACH GmbH, Heidelberg, und der ERST European Retail Systems Technology GmbH, Hamburg.

in T€	2020	2019
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	80	55
- davon aus verbundenen Unternehmen	80	55
Gesamt	80	55

Abschreibungen auf Finanzanlagen

Auf die Beteiligung an der ADP Consultores S.R.L., Buenos Aires, Argentinien, erfolgte eine außerplanmäßige Abschreibung aufgrund einer voraussichtlich dauernden Wertminderung in Höhe von 1,2 Mio. € (§ 253 Abs. 3 Satz 5 HGB).

in T€	2020	2019
Zinsergebnis		
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	57	103
- davon aus verbundenen Unternehmen	45	77
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-997	- 676
- davon an verbundene Unternehmen	-13	-15
Gesamt	-940	- 573

Die Zinsaufwendungen enthalten den Zinseffekt aus der Aufzinsung von Pensions- und Jubiläumsrückstellungen und gestundeten Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 70 T€ (i. Vj. 86 T€) sowie aus Bank- und Schuldscheindarlehen in Höhe von 914 T€ (i. Vj. 570 €).

Ertragsteuern

Der Posten Steuern von Einkommen und Ertrag betrifft die Ertragsteuern aus dem laufenden Jahr und dem Vorjahr. Es ist periodenfremder Ertragsteueraufwand in Höhe von 12 T€ (i. Vj. Ertrag in Höhe von 68 T€) enthalten.

E. SONSTIGE ANGABEN

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2020 bestehen Verpflichtungen aus Miet-, Pacht-, Leasing-, und Sponsoringverträgen. Die bestehenden Verpflichtungen gliedern sich wie folgt:

in T€	innerhalb eines Jahres	nach einem Jahr bis fünf Jahren	nach fünf Jahren	Gesamt
Sponsoring	2.343	2.292	1.344	5.979
Leasing und Wartung	1.146	1.985	0	3.131
Miete für Räume	1.153	6.130	6.521	13.804
Gesamt	4.643	10.407	7.865	22.914

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, Heidelberg, enthalten ist.

Konzernverhältnisse

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, erstellt als Mutterunternehmen einen Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind (kleinster und größter Konsolidierungskreis). Die Veröffentlichung erfolgt im elektronischen Bundesanzeiger.

ANGABEN ZU DEN GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN*

GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN ZUM
zum 31. Dezember 2020

GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN ZUM zum 31. Dezember 2020	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
<p>Dr. Andreas Schneider-Neureither Vorsitzender geschäftsführender Direktor (CEO)</p> <p>CEO seit 1998, am 2. November 2020 verstorben.</p>	<p>Corporate Strategy Corporate Development Corporate Marketing Products IT Compliance & Legal Investor Relations</p>	
<p>Michael Eberhardt Geschäftsführender Direktor (CEO)</p> <p>CEO seit 1. Dezember 2020, davor COO, unbefristete Bestellung.</p>	<p>Als CEO: Corporate Strategy Products and Product Development Corporate Marketing Internal and External Communication Advisory Board Sales inklusive Partner Sales Delivery Academy</p> <p>Als COO: Field Marketing Sales Delivery Quality Assurance</p>	Keine weiteren Mandate
<p>Prof. Dr. Heiner Diefenbach Geschäftsführender Direktor (CFO)</p> <p>CFO seit 1. Januar 2020, unbefristete Bestellung.</p>	<p>Finance & Controlling Shared Services</p> <p>Zusätzlich seit 19. November 2020: Investor Relations Human Resources Sustainability / CSR Compliance Legal HR Strategy, Culture, Talent Club</p>	<p>Hexagon AG Aufsichtsratsvorsitzender</p> <p>Exa AG Aufsichtsrat</p>

* Frank Hohenadel war geschäftsführender Direktor und CHRO bis zum 31. Dezember 2020. Er verantwortete die Ressorts Human Resources, Training und Internal Communication. Er hatte keine weiteren Mandate inne.

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, Pensionszusagen sowie betrieblicher Altersvorsorge. Die erfolgsbezogenen Komponenten beruhen auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die geschäftsführenden Direktoren Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagenutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen geschäftsführenden Direktoren in gleicher Weise zu.

Die einjährige variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten operativen Ergebnisses (EBIT). 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 Unternehmensentwicklung haben variable Vergütungsbestandteile der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. In den Verträgen der geschäftsführenden Direktoren wird diesem Anspruch grundsätzlich durch ein Long-Term-Incen-

tive (LTI) entsprochen. Dieser bemisst sich am durchschnittlichen Umsatz- und EBIT-Wachstum sowie dem Free Cash Flow und der Marktkapitalisierung.

Als weitere Nebenleistung erhalten sowohl die Mitglieder des Verwaltungsrats als auch die geschäftsführenden Direktoren ihre Reisekosten für Dienstreisen, die Kosten für die Bewirtung von Geschäftspartnern und sonstige betrieblich bedingte Auslagen nach Beleg erstattet.

Am 19. April 2021 stellte der Verwaltungsrat die einjährige variable Vergütung der geschäftsführenden Direktoren für das Geschäftsjahr 2020 fest.

Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2020

Die den geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2020 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 2,0 Mio. € (i. Vj. 1,4 Mio. €). Einzelheiten der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2020 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN (ZUWENDUNGSBETRACHTUNG)

in T€	2019 Ausgangswert	2020 Ausgangswert	2020 Minimum	2020 Maximum
Dr. Andreas Schneider-Neureither				
Festvergütung	295	413	413	413
Nebenleistungen	10	6	6	6
Summe	305	419	419	419
Einjährige variable Vergütung	265	151	-	303
Mehnjährige variable Vergütung	175	321	-	1.283
Entschädigungszahlung	-	225	225	225
Summe	440	697	225	1.811
Versorgungsaufwand	19	18	18	18
Gesamtsumme	764	1.134	662	2.248
Michael Eberhardt				
Festvergütung	150	300	300	300
Nebenleistungen	16	35	35	35
Summe	166	335	335	335
Einjährige variable Vergütung	150	150	43	300
Mehnjährige variable Vergütung	80	320	-	1.280
Entschädigungszahlung	-	-	-	-
Summe	230	470	43	1.580
Versorgungsaufwand	2	2	2	2
Gesamtsumme	398	807	380	1.917

in T€	2019 Ausgangswert	2020 Ausgangswert	2020 Minimum	2020 Maximum
Prof Dr. Heiner Diefenbach				
Festvergütung	-	250	250	250
Nebenleistungen	-	28	28	28
Summe	-	278	278	278
Einjährige variable Vergütung	-	50	-	100
Mehrjährige variable Vergütung	-	200	-	800
Entschädigungszahlung	-	-	-	-
Summe	-	250	-	900
Versorgungsaufwand	-	2	2	2
Gesamtsumme	-	530	280	1.180
Frank Hohennadel				
Festvergütung	100	200	200	200
Nebenleistungen	12	76	76	76
Summe	112	276	276	276
Einjährige variable Vergütung	50	25	25	25
Mehrjährige variable Vergütung	28	145	145	145
Entschädigungszahlung	-	230	230	230
Summe	78	400	400	400
Versorgungsaufwand	2	2	2	2
Gesamtsumme	192	678	678	678

VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN (ZUFLUSSBETRACHTUNG)*

in T€	Dr. Andreas Schneider- Neureither		Michael Eberhardt		Prof. Dr. Heiner Diefenbach		Frank Hohennadel		Dr. Uwe Schwellbach	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Festvergütung	413	295	300	150	250	-	200	100	-	200
Nebenleistungen	6	10	34	16	28	-	69	12	-	40
Summe	419	305	334	166	278	-	269	112	-	240
Einjährige variable Vergütung	235	-	107	-	-	-	50	-	71	50
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entschädigungszahlung	18	-	-	-	-	-	-	-	210	-
Sonderbonus	-	200	-	-	-	-	-	-	-	69
Summe	253	200	107	-	-	-	50	-	281	119
Versorgungsaufwand	18	19	2	2	2	-	2	2	-	2
Gesamtsumme	690	524	443	168	280	-	321	114	281	361

* Dr. Andreas Schneider-Neureither ist am 2. November 2020 verstorben. Im Geschäftsjahr 2020 sind ihm Gehaltszahlungen für 11 Monate zugeflossen. Für die Erbgemeinschaft greift eine Gehaltsfortzahlung für sechs Monate, davon ist im Dezember 2020 ein Vorschuss in Höhe von 18 T€ geflossen.

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der geschäftsführenden Direktoren eine Directors and Officers (D&O)-Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 8 T€ umfasst auch die D&O-Versicherung der Verwaltungsratsmitglieder und leitenden Angestellten.

Die D&O-Versicherung der SNP Transformations Inc., Jersey City, USA, gewährt Schutz für die leitenden Angestellten in den USA; die jährliche Versicherungsprämie beträgt 11 T€. Diese bietet ebenfalls anteilig Schutz für den CEO der SNP SE, Heidelberg, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP Transformations, Inc., Jersey City, USA, ist.

Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 3 T€. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle enthalten.

Der Ausweis der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2020 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Zuwendungsbetrachtung) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Zuflussbetrachtung). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100% Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

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

Zum 31. Dezember 2020 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber geschäftsführenden Direktoren. Des Weiteren ging die SNP SE auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von geschäftsführenden Direktoren im Berichtsjahr ein.

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber geschäftsführenden Direktoren

Für die Pensionszusagen gegenüber den Hinterbliebenen von 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 177 T€ (i. Vj. 283 T€). Unter Berücksichtigung der Aufrechnung mit dem Deckungsvermögen ergibt sich eine Rückstellung in Höhe von 47 T€ (i. Vj. 162 T€).

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die SNP SE hat mehrere Mietverträge über Büroräume und Stellplätze für Pkw zwischen dem ehemaligen Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) sowie nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Im Geschäftsjahr 2020 fielen dafür Aufwendungen von 422 T€ (i. Vj. 423 T€) an, zum 31. Dezember 2020 bestanden keine offenen Verbindlichkeiten/Forderungen.

Zum Juni 2019 schloss die SNP Transformations, Inc., eine 100%-ige Tochtergesellschaft der SNP SE, einen Mietvertrag mit einem nahestehenden Unternehmen des ehemaligen Verwaltungsratsvorsitzenden (gleichzeitig geschäftsführender Direktor) über zehn Jahre für die Nutzung von Räumlichkeiten ab. Für diesen Mietvertrag wurden Vorauszahlungen in Höhe von 1.288 T\$ (i. Vj. 3.000 T\$) geleistet. Hinsichtlich der fehlenden betrieblichen Nutzungsmöglichkeit wird auf die entsprechende Angabe im Konzernanhang für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2020 verwiesen.

Zwischen der SNP SE und einem Mitglied des Verwaltungsrats sowie nahestehenden Unternehmen besteht ein Rechtsberatungsvertrag. Im Geschäftsjahr 2020 fielen dafür Aufwendungen von 543 T€ an; zum 31. Dezember 2020 bestand eine offene Verbindlichkeit in Höhe von 3 T€.

Darüber hinaus hat die SNP SE von einem Mitglied des Verwaltungsrats eine Minderheitenbeteiligung an der OORCCA GmbH über 22% zum Kaufpreis von 200 T€ im ersten Quartal 2020 übernommen.

Zwischen der SNP SE und zwei Kindern von Mitgliedern des Verwaltungsrats wurden auf Basis von Anstellungsverträgen Gehaltszahlungen inkl. Sach- und Nebenleistungen geleistet. Im Geschäftsjahr 2020 fielen dafür Aufwendungen von 100 T€ (i. Vj. 92 T€) an; zum 31. Dezember 2020 bestehen in diesem Zusammenhang Forderungen in Höhe von 1 T€ (i. Vj. 0 T€) und Verpflichtungen in Höhe von 3 T€ (i. Vj. 0 T€).

ANGABEN ZUM VERWALTUNGSRAT*

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
<p>Dr. Andreas Schneider-Neureither (verstorben am 2. November 2020)</p>	
<p>Dr. Michael R. Drill Vorsitzender des Verwaltungsrats</p> <p>Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2021 beschließt.</p> <p>Investment Banker</p> <p>Mitglied des Verwaltungsrats seit gesellschaftsrechtlicher SE-Umwandlung im Dezember 2017, davor seit Februar 2011 Mitglied des damaligen Aufsichtsrates.</p>	<p>Lincoln International AG Vorstandsvorsitzender</p> <p>Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat</p> <p>Lincoln International SAS Aufsichtsrat</p> <p>Prime Capital AG Aufsichtsrat</p>
<p>Gerhard A. Burkhardt Stellv. Vorsitzender des Verwaltungsrats</p> <p>Vorstandsvorsitzender BBG Bundesbaugenossenschaft eG</p> <p>Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2021 beschließt.</p> <p>Mitglied des Verwaltungsrats seit gesellschaftsrechtlicher SE-Umwandlung im Dezember 2017, davor seit Mai 2013 Mitglied des damaligen Aufsichtsrates.</p>	<p>Casadomus AG Aufsichtsratsvorsitzender</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Aufsichtsrat</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Aufsichtsrat</p> <p>Familienheim Rhein-Neckar eG Aufsichtsratsvorsitzender</p> <p>Wohnbau Lützen GmbH Aufsichtsratsvorsitzender (bis zum 31. Juli 2018 Geschäftsführer)</p> <p>FF Planen und Bauen GmbH Geschäftsführer</p> <p>BfW Bank für Wohnungswirtschaft AG Aufsichtsratsvorsitzender</p>

Rainer Zinow

Mitglied des Verwaltungsrats

Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2021 beschließt.

Diplom-Kaufmann
Senior Vice President, SAP SE

Mitglied des Verwaltungsrats seit gesellschaftsrechtlicher SE-Umwandlung im Dezember 2017, davor seit Juni 2014 Mitglied des damaligen Aufsichtsrates.

Keine weiteren Mandate

Dr. Karl Benedikt Biesinger

Mitglied des Verwaltungsrats

Gewählt bis Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt.

Rechtsanwalt

Mitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2019.

Witt Solar AG
Aufsichtsratsvorsitzender

RB Reiserer Biesinger Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Geschäftsführender Gesellschafter

* Dr. Klaus Kleinfeld legte sein Mandat als Mitglied des Verwaltungsrats, dessen stellvertretender Vorsitzender er war, am 11. Mai 2020 mit sofortiger Wirkung nieder; er hatte folgende weitere Aufsichtsratsmandate inne: Ma'aden Saudi Arabian Mining Co., Fero Labs und NEOM.

Grundzüge des Vergütungssystems für den Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 wurde die Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder von der Hauptversammlung bewilligt. Jedes Verwaltungsratsmitglied erhielt im Geschäftsjahr 2020 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20 T€. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30 T€, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25 T€. Zudem erhielt jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1 T€ Sitzungsgeld. 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 Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ein. Die Deckungssumme beläuft sich auf 6.000 T€ in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Periode; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Vergütung des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2020

Die den Mitgliedern des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2020 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 141 T€ (i. Vj. 173 T€). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Verwaltungsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats dar.

GESCHÄFTSJAHR 2020

in T€	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill	24	11	0	0	35
Gerhard A. Burkhardt	21	10	0	0	31
Rainer Zinow	20	11	0	0	31
Dr. Karl Benedikt Biesinger	20	11	0	0	31
Dr. Klaus Kleinfeld	9	2	0	0	11
Summe	94	45	1	1	141

GESCHÄFTSJAHR 2019

in T€	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen ¹	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Klaus Kleinfeld	14	4	58	0	76
Dr. Michael Drill	22	5	1	0	28
Gerhard A. Burkhardt	20	5	1	0	26
Rainer Zinow	20	5	1	0	26
Dr. Karl Benedikt Biesinger	11	4	1	0	16
Summe	87	23	62	1	173

¹ Erstattung von Reisekosten.

AKTIENBESITZ VON GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN UND VERWALTUNGSRAT

	AKTIENBESTAND ZUM 31. DEZEMBER 2020		AKTIENBESTAND ZUM 31. DEZEMBER 2019	
Dr. Andreas Schneider-Neureither	Keine Angabe ¹	Keine Angabe ¹	1.348.796	20,4%
Dr. Michael Drill	20.000	0,3%	20.000	0,3%
Gerhard Burkhardt	7.044	0,1%	7.044	0,1%
Rainer Zinow	0	0	0	0
Dr. Karl Biesinger	4.757	0,1%	2.564	0,1%
Michael Eberhardt	0	0	3.545	0,1%
Prof. Dr. Heiner Diefenbach	1.000	0,0%	Keine Angabe	Keine Angabe
Frank Hohenadel²	0	0	1.000	0,0%
Dr. Klaus Kleinfeld	Keine Angabe ³	Keine Angabe ³	⁴	⁴

¹ Dr. Andreas Schneider-Neureither ist am 2. November 2020 verstorben. Die gehaltenen Aktien sind auf die Erbengemeinschaft übergegangen.

² Frank Hohenadel ist zum 31. Dezember 2020 als geschäftsführender Direktor (CHRO) auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen ausgeschieden.

³ Zum jeweiligen Zeitpunkt kein Mitglied des Verwaltungsrats.

⁴ Als Mitglied der Investorengruppe AkrosA Private Equity GmbH & Co. KG hatte Dr. Klaus Kleinfeld im Zuge der Kapitalerhöhung im Jahr 2018 eine Beteiligung in Höhe von 9,17% an der SNP SE aufgebaut (Stimmrechtsmeldung vom 13. Dezember 2018). Über eine Stimmrechtsmitteilung am 15. September 2020 informierte die AkrosA Private Equity GmbH & Co. KG über die Reduzierung ihrer Beteiligung auf 0,00%.

Mitarbeiter

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

Anzahl Mitarbeiter	2020	2019
Administration	77	60
Development	60	46
Marketing	18	17
Production & Sales	19	7
Gesamt	174	130

WESENTLICHE BETEILIGUNGEN NACH § 285 NR. 11 HGB

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital zum 31.12.2020* in Tsd.	Jahresergebnis 2020* in Tsd.	Währungskurs zum 31.12.2020
SNP Deutschland GmbH Heidelberg, Deutschland	100	3.362 EUR	10.022** EUR	
SNP Applications DACH GmbH Heidelberg, Deutschland	100	889 EUR	1.591** EUR	
SNP GmbH Heidelberg, Deutschland	100	30 EUR	-2 EUR	
SNP Austria GmbH Pasching, Österreich	100	1.695 EUR	1.427 EUR	
SNP (Schweiz) AG Steinhausen, Schweiz	100	8.183 CHF	1.167 CHF	1,0802
SNP Resources AG Steinhausen, Schweiz	100	113 CHF	-4 CHF	1,0802
Hartung Consult GmbH Berlin, Deutschland	100	868 EUR	71 EUR	
Innoplexia GmbH Heidelberg, Deutschland	100	-646 EUR	-121 EUR	
ERST European Retail Systems Technology GmbH Hamburg, Deutschland	100	289 EUR	799 EUR	
SNP Poland Sp. z. o.o. Suchy Las, Polen	100	25.598 PLN	6.488 PLN	4,5597
SNP Digital Hub Eastern Europe Sp. z. o.o. Suchy Las, Polen ¹	100	44 PLN	4 PLN	4,5597
Harlex Management Ltd. London, Großbritannien	100	0 GBP	-2 GBP	0,8990
Harlex Consulting Ltd. London, Großbritannien	100	1.835 GBP	-84 GBP	0,8990
SNP Transformations Inc. Jersey City, NJ, USA	100	-1.452 USD	-724 USD	1,2271
ADP Consultores S.R.L. Buenos Aires, Argentinien	100	213.523 ARS	-28.851 ARS	103,3018
ADP Consultores Limitada Santiago de Chile, Chile	100	1.975 CLP	-31 CLP	870,6600
ADP Consultores S.A.S. Bogotá, Kolumbien	100	1.905.895 COP	621.263 COP	4.212,02
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited Johannesburg, Südafrika	100	67 ZAR	-63 ZAR	18,0219
Shanghai SNP Data Technology Co., Ltd. Shanghai, China	100	8.505 CNY	-2.669 CNY	8,0225
Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd. Qingdao, China	100	-15 CNY	-1.255 CNY	8,0225
SNP Transformations SEA Pte. Ltd. Singapur	81	-3.228 SGD	-2.352 SGD	1,6218
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd. Kuala Lumpur, Malaysia	81	4.168 MYR	-889 MYR	4,934
SNP Australia Pty Ltd. Sidney, Australien	100	-1.421 AUD	-1.356 AUD	1,5896
SNP Japan Co.,Ltd Tokio, Japan ²	100	265.835 JPY	220.835 JPY	126,4900

* Landesrechtliche Abschlüsse

** vor Ergebnisabführung

Für folgende Beteiligungen wird von der Schutzklausel nach § 286 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 HGB Gebrauch gemacht, weil sie für die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft von untergeordneter Bedeutung sind:

- Composite Design Transformation GmbH, Walldorf
- Bluefield Foundation GmbH, Heidelberg
- OORCCA GmbH, Heidelberg

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

- SNP Deutschland GmbH, Heidelberg
- SNP Applications DACH GmbH, Heidelberg
- SNP GmbH, Heidelberg
- Hartung Consult GmbH, Berlin
- Innoplexia GmbH, Heidelberg
- ERST European Retail Systems Technology GmbH, Hamburg

Derivative Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag bestehen nicht in Bewertungseinheiten eingebundene derivative Finanzinstrumente in folgendem Umfang (gemäß § 285 Nr.19 HGB):

Kategorie	2020	Nominalbetrag EUR	Marktwert EUR	Buchwert EUR	Bilanzposten
Zinsderivat	Zinsswap	1.250.000,00	-4.178,45	-4.178,45	Sonstige Rückstellungen
Zinsderivat	Zinsfloor	1.250.000,00	5.140,70	0,00	-

Die Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente spiegeln die geschätzten Beträge wider, die die Gesellschaft zahlen müsste oder erhalten würde, um die laufenden Verträge am Bilanzstichtag glattzustellen. Der Marktwert der Zinsderivate ergibt sich unter Verwendung banküblicher Bewertungsmodelle aus den erwarteten abgezinsten zukünftigen Cashflows, basierend auf aktuellen Marktparametern.

Angaben nach § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG

Zum 31. Dezember 2020 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 7.212.447,00 € und ist eingeteilt in 7.212.447 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 2020 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 75.702 Stück.

Mitteilungen nach WpHG zu Beteiligungen am Kapital die 3%, 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50% und 75% der Stimmrechte überschreiten:

■ Tatiana Schneider-Neureither

Um Zurechnung aus der Erbengemeinschaft nach Dr. Andreas Schneider-Neureither: 17,97% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 1.295.764 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 9. November 2020). 0,02% der Stimmrechte sind Frau Tatiana Schneider-Neureither gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen. 17,95% der Stimmrechte sind Frau Tatiana Schneider-Neureither gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen. Zu den weiteren Personen der Erbengemeinschaft zählen Tristan Neureither, Neil Neureither, Ellie Schneider-Neureither sowie Eric Schneider-Neureither. Die Erbengemeinschaft nach Dr. Andreas Schneider-Neureither hält davon 3% oder mehr Stimmrechtsanteile an der SNP Schneider-Neureither & Partner SE über die von ihr gemeinsam kontrollierten Unternehmen Schneider-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH.

■ Wolfgang Marguerre

5,06% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 365.000 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 9. November 2020). 5,06% der Stimmrechte sind gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen.

■ Swedbank

4,84% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 319.841 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 6. Februar 2020). 4,84% der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 34 WpHG über die Swedbank Robur Fonder AB indirekt zuzurechnen.

■ Oswin Hartung

4,72% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 340.611 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 22. Juli 2020). 4,72% der Stimmrechte sind gemäß § 33 WpHG direkt zuzurechnen.

■ Luxempart

3,05% der Gesamtstimmrechte (dies entspricht 219.902 Stimmrechten; gemäß Mitteilung vom 20. Oktober 2020). 3,05% der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 34 WpHG über die Foyer Finance S. A. und Luxunion S. A. indirekt zuzurechnen.

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Stichtag

Im Februar 2021 hat SNP SE einen Finanzierungsvertrag mit der Europäische Investitionsbank in Höhe von 20 Mio. € abgeschlossen. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 5 Jahren und wird mit einem fixen Zinssatz von 1,101% p.a. verzinst.

Am 25. Februar 2021 hat die SNP Schneider-Neureither & Partner SE 74,9% der Anteile an der EXA AG für 10,5 Mio. € erworben. Die übrigen 25,1% der EXA verbleiben bei einer Gesellschaft von Divya Vir Rastogi, CEO und Mitgründer von EXA, mit einer Put-Option ab dem Jahr 2024 und einer Call-Option ab dem Jahr 2025. Die EXA AG wurde 2012 gegründet und beschäftigt aktuell rund 140 Mitarbeiter, davon rund 30 in Deutschland und rund 110 in Indien. Der Übergang der Beherrschung erfolgte zum 1. März 2021. EXA ist ein führender Anbieter von Transformations-Lösungen im Bereich Financial Management, insbesondere in den Themen Operational Transfer Pricing und Global Value Chain. Aus der strategischen Erweiterung des Portfolios erwartet die SNP-Gruppe deutliche Synergien im Go-to-Market und in der Produktentwicklung, die zukünftig einen positiven Einfluss auf das Ergebnis haben werden. Darüber hinaus wird die Übernahme den Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen innerhalb der SNP-Gruppe erhöhen.

Die SNP SE wird nach Mitteilung der Deutschen Börse mit Wirkung zum 22. März 2021 nicht mehr im SDAX gelistet sein. Nach der turnusmäßigen Indexüberprüfung hat die SNP-Aktie das Kriterium der Marktkapitalisierung knapp verfehlt.

Am 16. April 2021 haben der Vorsitzende des Verwaltungsrats der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Dr. Michael Drill, und zwei weitere Verwaltungsratsmitglieder der Gesellschaft erklärt, ihre Mandate vorzeitig niederzulegen. Dr. Michael Drill und Rainer Zinow werden mit Ablauf der Hauptversammlung am 17. Juni 2021 ihre Ämter zur Verfügung stellen, während Gerhard Burkhardt sein Mandat mit sofortiger Wirkung niederlegt. Die Gesellschaft wird mit der Einladung zur diesjährigen Hauptversammlung Kandidaten für die Nachfolge im Verwaltungsrat vorschlagen.

Ergebnisverwendung

Der Verwaltungsrat prüfte den Jahres- und den Konzernabschluss sowie den Lagebericht der SNP SE und des Konzerns sowie den Vorschlag der geschäftsführenden Direktoren, den ausgewiesenen Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2020 in Höhe von 8.366.297,18 € insgesamt auf neue Rechnung vorzutragen. Eine Dividende wird nicht ausgeschüttet.

Daraufhin hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss 2020 und den Konzernabschluss 2020 festgestellt und gebilligt.

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Die geschäftsführenden Direktoren 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 <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> veröffentlicht.

Heidelberg, den 19. April 2021

Die geschäftsführenden Direktoren



Michael Eberhardt



Prof. Dr. Heiner Diefenbach

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 2020 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Lageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich 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

ten und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2020 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 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. Unser Prüfungsurteil zum Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Lageberichts.

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 Nichtprüfungsleistungen 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 2020 bis zum 31. Dezember 2020 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jah-

resabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht waren die im Folgenden dargestellten Sachverhalte am bedeutsamsten.

Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Im Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2020 sind Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 94,1 Mio. ausgewiesen. Die Anteile an verbundenen Unternehmen stellen mit 52,8% 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 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 erwartete EBIT-Marge und die verwendeten Diskontierungssätze.

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

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Auf 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 zugrundeliegenden Annahmen angemessen sind. Die Berechnungsmethode des Werthaltigkeitstest haben wir nachvollzogen und unter Einbeziehung unserer Spezialisten auf Angemessenheit beurteilt.

Für eine risikoorientierte Auswahl der Anteile an verbundenen Unternehmen 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 (Umsatzerlöse, EBIT-Marge) aus vergangenen Jahren mit den tatsächlich eingetretenen Ist-Werten von der Planungssicherheit der Gesellschaft überzeugt. Die bei der Bestimmung des ver-

wendeten Diskontierungssatzes herangezogenen Annahmen und Parameter, insbesondere Marktrisikoprämie und Betafaktor, haben wir unter Einbeziehung unserer Spezialisten 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.

Verweis auf zugehörige Angaben

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

Realisierung der Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Gesellschaft weist in der Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen von EUR 21,3 Mio. aus. Der Anteil der Erlöse aus Softwarelizenzen an den gesamten Umsätzen des Unternehmens beträgt 63,4%.

Die zutreffende Erfassung der Umsatzerlöse im Jahresabschluss ist für die wirtschaftliche Lage des Unternehmens von besonderer Bedeutung. Die Realisierung der

Umsatzerlöse aus Softwarelizenzgeschäften ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen.

Die Gesellschaft veräußert eigene Softwareprodukte im Rahmen von eigenständigen Lizenzgeschäften ohne zusätzliche Leistungsverpflichtungen oder im Rahmen von Transformationsprojekten. Im Fall der Lizenzierung als eigenständige Leistung werden die entsprechenden Lizenzlöse zeitpunktbezogen abgerechnet und bei Erfüllung der Lieferverpflichtung realisiert, da der Kunde nur ein Recht auf Nutzung hat, wie das lizenzierte Softwareprodukt zum Zeitpunkt der Lizenzgewährung existiert.

Daneben werden insbesondere projektbezogene Softwarelizenzen im Rahmen von Transformationsaufträgen an Kunden vergeben, die für die Dauer des Transformationsprojekts befristet sind. Diese Transformationsaufträge werden durch die operativen Tochterunternehmen der Gesellschaft mit den Endkunden abgeschlossen. Mit Abrechnung des Lizenzierungsgeschäfts durch das Tochterunternehmen erhält die Gesellschaft auf der Grundlage von konzerninternen Vereinbarungen einen fixen Anteil an den projektbezogenen Softwarelizenzlösungen. Die projektbezogene Lizenzierung ist ein selbstständiges Geschäft im Rahmen von Transformationsprojekten. Die Umsatzrealisierung wird in diesen Fällen einheitlich mit der Auslieferung der Projektlizenzen an den Endkunden vorgenommen.

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die ausgewiesenen Umsatzerlöse aus den Softwarelizenzgeschäften nicht periodengerecht bzw. nicht in der zutreffenden Höhe realisiert worden sind.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Zunächst haben wir die eingerichteten Prozesse beurteilt, die zur Beurteilung der Anforderungen zur periodengerechten Umsatzrealisierung im Softwarelizenzgeschäft eingerichtet sind. Auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der Lizenzlöse haben wir die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems im Bereich des Softwarelizenzgeschäfts überprüft.

Über bewusst risikoorientiert ausgewählte Aufträge haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend gewürdigt, ob die Verpflichtungen aus den Softwarelizenzgeschäften durch die Gesellschaft erfüllt sind und die Softwarelizenzlöse in der zutreffenden Periode bzw. Höhe erfasst wurden. Zudem haben wir für wesentliche konzerninterne Softwarelizenzgeschäfte aus Verträgen der Tochterunternehmen mit externen Kunden eine Analyse zur Einhaltung der konzerninternen Lizenzlösvereinbarung sowie einen Abgleich der Verbundlizenztransaktionen vorgenommen.

Verweis auf zugehörige Angaben

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

Transaktionen und Beziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Im März 2019 hatte die US-amerikanische Tochtergesellschaft einen zehnjährigen, unkündbaren Mietvertrag für die gewerbliche Nutzung einer Immobilie in den USA als Begegnungsstätte für Kunden, Partner und Mitarbeiter mit einem nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Die nach dem Tod des ehemaligen Verwaltungsratsvorsitzenden und geschäftsführenden Direktors durchgeführte Überprüfung der Immobilie durch die Gesellschaft sowie die zusätzlich erlangten Erkenntnisse durch eine US-amerikanische Anwaltskanzlei ergab eine fehlende Nutzbarkeit bereits ab Mietbeginn im Jahre 2019. Ausgehend von den Erkenntnissen, die sich aus der Fehlerkorrektur des Wertansatzes des Nutzungsrechts aus dem Mietvertrag für die Immobilie in den USA im Konzernabschluss für die Vergleichsinformationen des Vorjahres nach IAS 8 ergaben, mussten wir davon ausgehen, dass die vermutete Unregelmäßig-

keit kein einmaliger Vorgang war. Wir haben daher unsere Risikoeinschätzung in Bezug auf Transaktionen und Beziehungen mit nahestehenden Unternehmen angepasst. Zudem hat der Verwaltungsrat der Gesellschaft die Prüfungsschwerpunkte für den Konzernabschluss, insbesondere mit Hinblick auf die Einhaltung der gesetzlichen und innerbetrieblichen Vorschriften für die Zustimmung zu und dem Abschluss von Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen erweitert.

Bei Rechtsgeschäften mit nahestehenden Unternehmen und Personen besteht grundsätzlich ein erhöhtes Kontrollrisiko, diese Geschäfte vollständig zu erfassen und die nach den maßgebenden Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlichen Angaben zu den nahestehenden Unternehmen und Personen ordnungsgemäß darzustellen. Die ordnungsgemäße Erfassung der Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen in der Buchführung sowie die zutreffende Darstellung im Jahresabschluss und im Lagebericht entsprechend den angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen erfordert es, dass die Gesellschaft ein angemessen und wirksam ausgestaltetes internes Kontrollsystem einschließlich Rechnungslegungssystem in Bezug auf die Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen unterhält.

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die nach den angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen

erforderlichen Angaben zu den nahestehenden Unternehmen und Personen nicht vollständig sind und die Rechtsgeschäfte der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften mit nahestehenden Unternehmen und Personen, die für die Rechnungslegung wesentlich sind, nicht ordnungsgemäß im Jahresabschluss und im Lagebericht abgebildet sind.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Die aus den Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen entstehenden Risiken haben wir auf Unternehmensebene beurteilt und bei der prüffeldspezifischen Risikobeurteilung berücksichtigt. Dabei haben wir zunächst auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen die vollständige Erfassung und Darstellung der Rechtsgeschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen insbesondere anhand von Befragungen der gesetzlichen Vertreter sowie durch Auswertung der Protokolle von Sitzungen des Verwaltungsrats überprüft. In diesem Zusammenhang haben wir uns durch Einsicht in die jeweiligen vertraglichen Vereinbarungen sowie der Abstimmung mit den in der Buchführung erfassten Geschäftsvorfällen von der ordnungsgemäßen Darstellung der Angaben zu den nahestehenden Unternehmen und Personen überzeugt.

Auf Grundlage der erlangten Erkenntnisse in Zusammenhang mit der Fehlerkorrektur des Nutzungsrechts der

Immobilie in den USA und als Reaktion auf die durch den Verwaltungsrat der Gesellschaft erweiterten Prüfungsschwerpunkte für den Konzernabschluss haben wir Art und Umfang unserer Prüfungshandlungen in Bezug auf die US-amerikanische Tochtergesellschaft SNP Transformations, Inc. auf eine Jahresabschlussprüfung ausgedehnt. So konnten wir mit hinreichender Sicherheit beurteilen, dass der Jahresabschluss der vollkonsolidierten Tochtergesellschaft als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist. Darüber hinaus haben wir uns bei wesentlichen Beratungsverträgen mit nahestehenden Unternehmen und Personen sowie Sponsoring- und Werbevereinbarungen von deren aktien- bzw. zivilrechtlichen Wirksamkeit, deren betrieblichen Veranlassung sowie deren Zustimmung bzw. Genehmigung durch den Verwaltungsrat der Gesellschaft überzeugt. Hierfür haben wir entsprechend spezialisierte Rechtsanwälte eingesetzt.

Für alle anderen ausländischen Tochtergesellschaften haben wir in Ergänzung unserer Prüfungsanweisungen an die jeweiligen Teilbereichsprüfer zusätzlich Prüfungshandlungen mit besonderem Schwerpunkt auf die Identifikation und Analyse von Geschäften mit nahestehenden Unternehmen und Personen veranlasst und entsprechend verwertet. Ferner haben wir uns durch IT-gestützte Datenanalysen von der Vollständigkeit der Angaben zu den nahestehenden Unternehmen und Personen nach den maßgebenden Rechnungslegungsgrundsätzen überzeugt.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den Angaben zu nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf den Anhang unter Abschnitt E. „Sonstige Angaben / Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen“.

Sonstige Informationen

Die geschäftsführenden Direktoren bzw. der Verwaltungsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die Versicherung nach § 264 Abs. 2 Satz 3 HGB zum Jahresabschluss und die Versicherung nach § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Lagebericht,
- die „Nichtfinanzielle Erklärung“ nach § 289b HGB, auf die im Abschnitt „Nichtfinanzielle Erklärung“ im Lagebericht verwiesen wird,
- die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB, auf die im Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ im Lagebericht verwiesen wird,
- den Bericht des Verwaltungsrats,
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Jahresabschlusses und des Lageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

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 oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

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

Falls wir auf Grundlage der von uns zu den vor dem Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangten sonstigen Informationen durchgeführten Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

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 Rechnungslegungs-

grundsatzes 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 der Gesellschaft 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 der Gesellschaft.
- 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 erör-

tern 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

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach § 317 Abs. 3b HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3b HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der beigefügten Datei SNP_SE_JA_LB_ESEF_2020-12-31.zip (SHA256-Hashwert: 7bd0af7507823bd9cf9e033ace-87181af58d87929ea059b65de6f584075f55ef) enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Jahresabschlusses und des Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss und zum beigefügten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3b HGB unter Beachtung des Entwurfs des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3b HGB (IDW EPS 410) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die

Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der geschäftsführenden Direktoren und des Verwaltungsrats für die ESEF-Unterlagen

Die geschäftsführenden Direktoren sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB.

Ferner sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Die geschäftsführenden Direktoren sind zudem verantwortlich für die Einreichung der ESEF-Unterlagen zusammen mit dem Bestätigungsvermerk und dem beigefügten geprüften Jahresabschluss und geprüften Lagebericht sowie weiteren offenzulegenden Unterlagen beim Betreiber des Bundesanzeigers.

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Überwachung der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. 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 – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.

- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften Lageberichts ermöglichen.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Juni 2020 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 16. Oktober 2020 vom Verwaltungsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2017 als Abschlussprüfer der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, 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 des geprüften Unternehmens angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für das geprüfte Unternehmen bzw. für die von diesem beherrschten Unternehmen erbracht:

- Prüfung des Konzernabschlusses der SNP Schneider-Neureither & Partner SE,
- Abschlussprüfung bzw. prüferische Durchsichten von lokalen bzw. IFRS-Abschlüssen von Tochtergesellschaften der SNP Schneider-Neureither & Partner SE.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Florian Ranger.

Stuttgart, den 19. April 2021

Rödl & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

gez. Müller
Wirtschaftsprüfer

gez. Ranger
Wirtschaftsprüfer