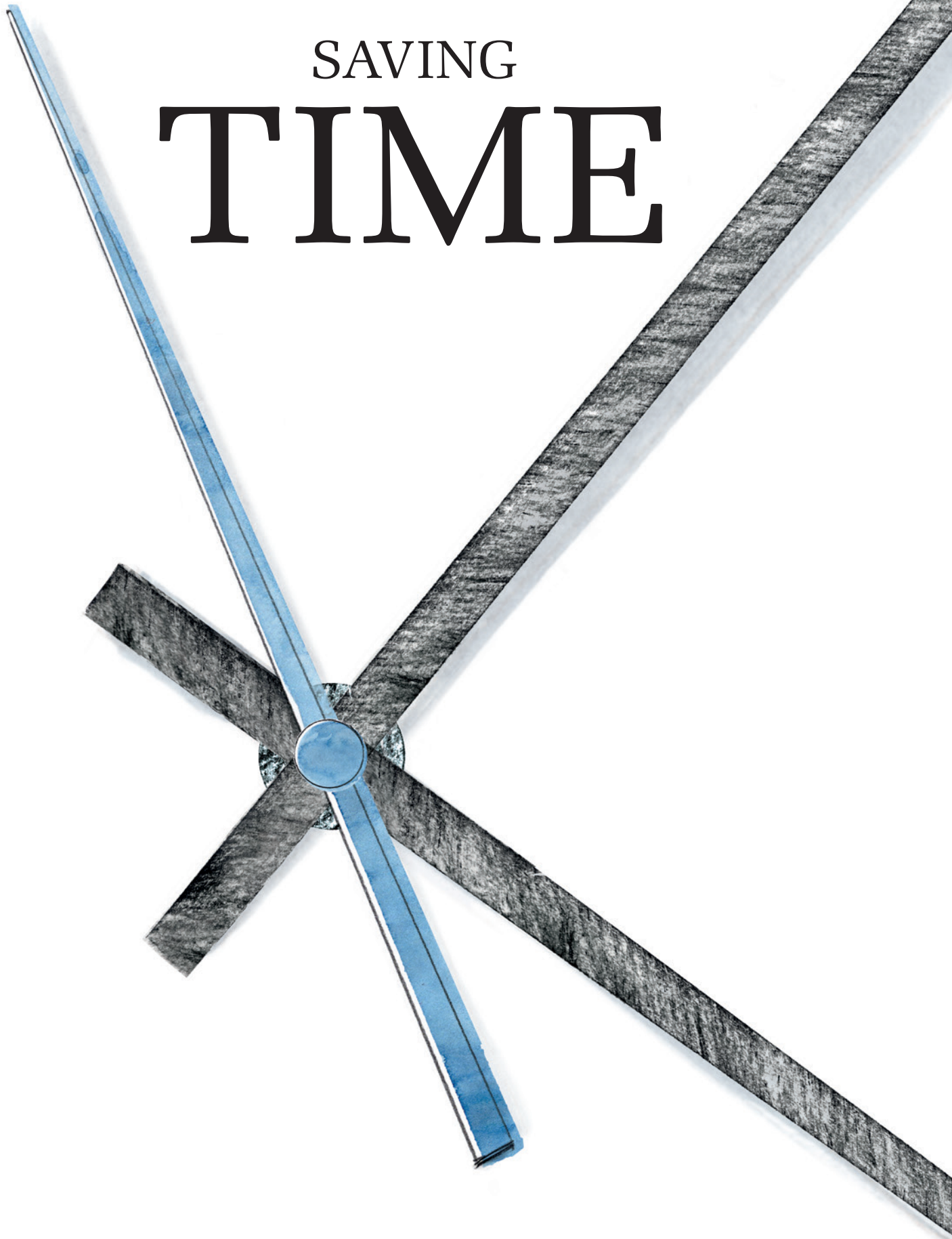
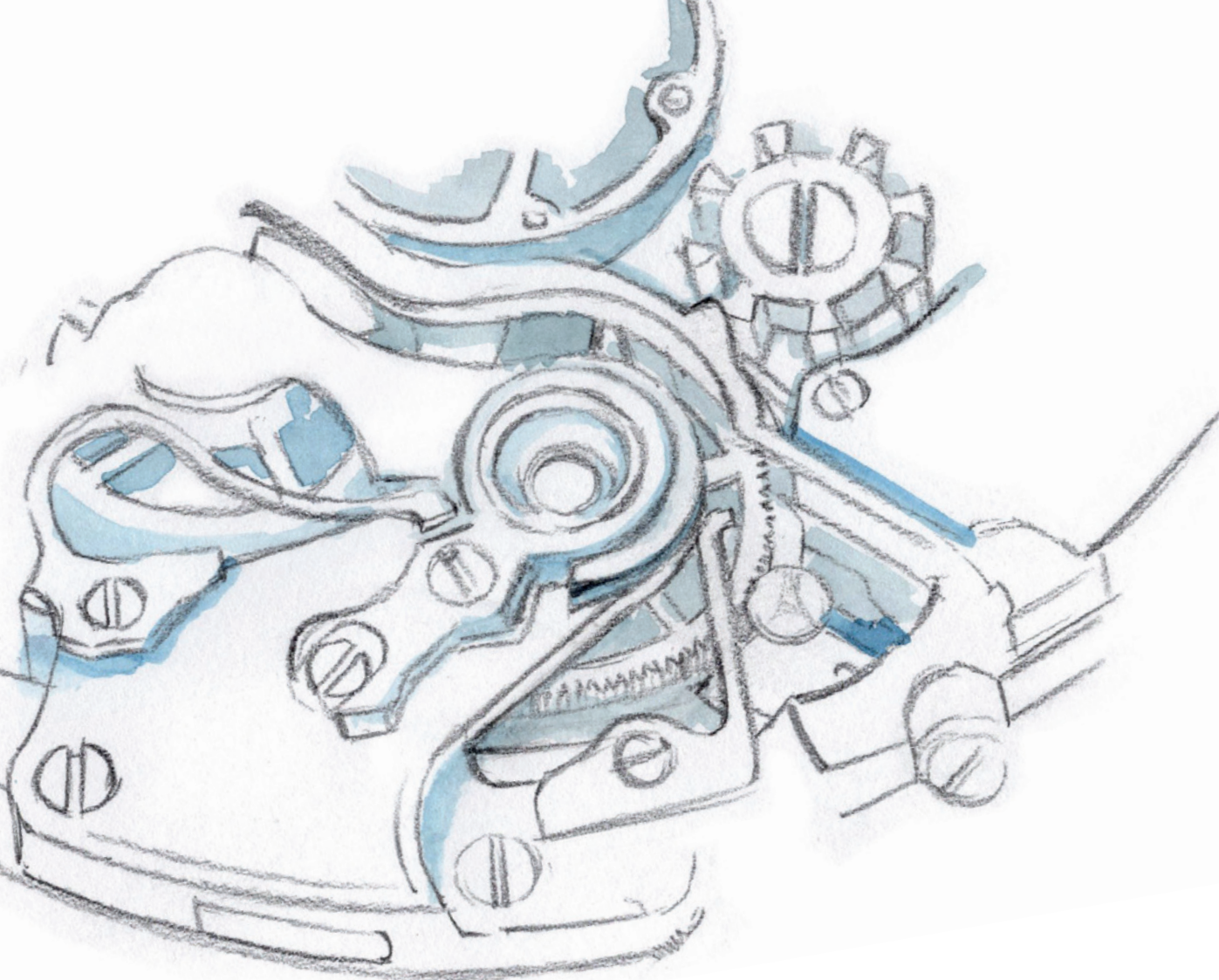


# SAVING TIME



Ein zentrales Nutzenversprechen für unsere Kunden lautet: Zeit! Die Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Wettbewerbsumfeld zu reagieren, ist heute eine Schlüsselkompetenz in der weltweiten Wirtschaft.



# SAVING TIME

SNP bietet seinen Kunden die weltweit erste Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und umsetzt. Wie in einem präzise laufenden Uhrwerk werden komplexe IT-Transformationen mit automatisierten Business- und IT-Regeln und bei gleichbleibender Qualität umgesetzt.

Für die Kunden bieten sich dadurch klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig können Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert werden.



# INHALT

06

Brief des  
Vorstandsvorsitzenden

10

Harlex wird Teil der SNP Familie.

12

Wahrnehmung auf höchster Entscheidungsebene.

14

SNP Personalentwicklung. Im Takt des Wachstums.

16

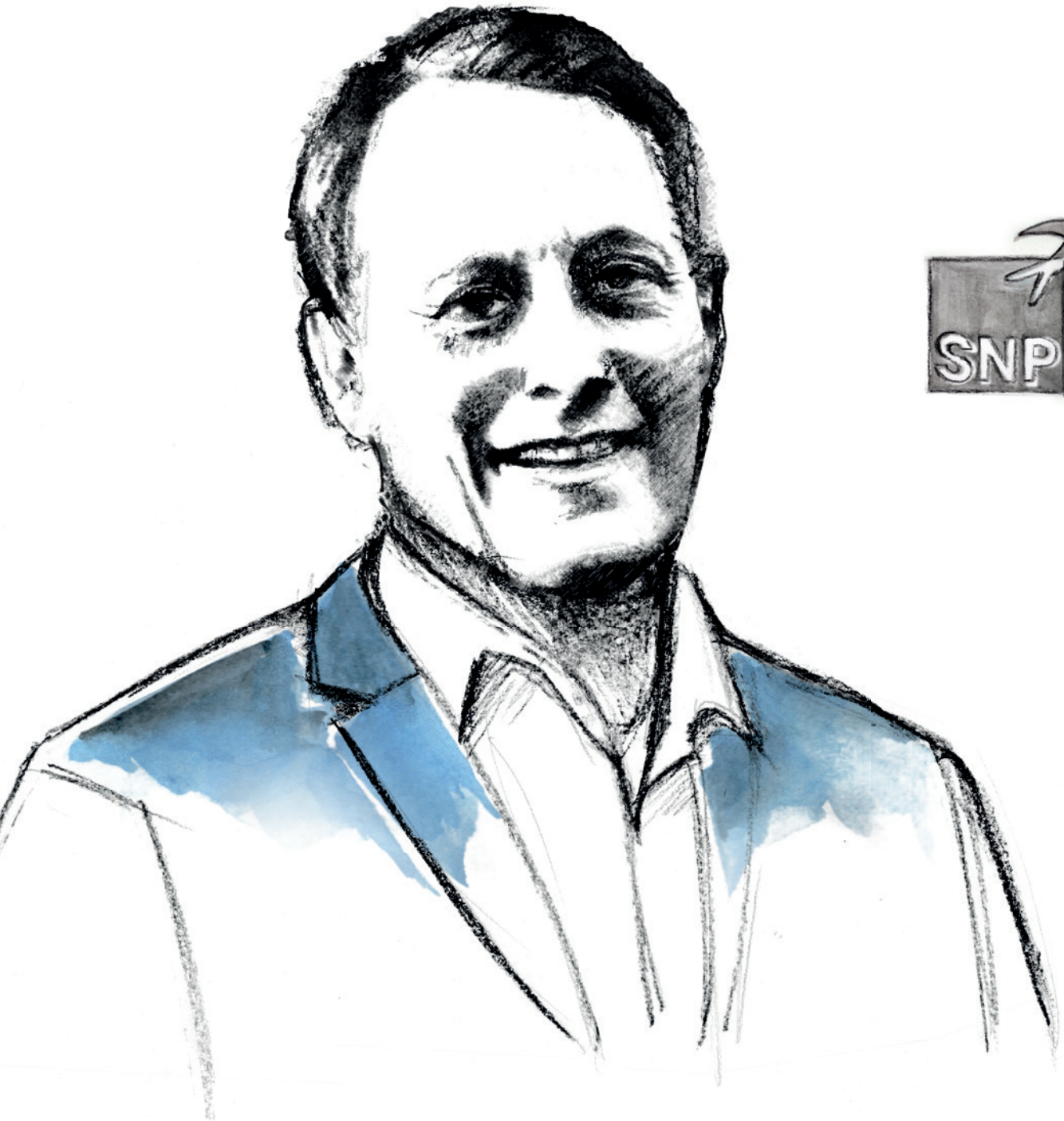
Die IT ist ein Profitcenter.

18

Der automatisierte Weg zu S/4HANA.

20

Mehr Zeit, weniger Risiko –  
Die Tools der SNP Applications.



# Brief des Vorstandsvorsitzenden

## Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2016 war für die SNP AG ein sehr erfolgreiches Jahr – sowohl mit Blick auf das operative Geschäft als auch hinsichtlich der strategischen Weiterentwicklung und der Absicherung des nachhaltigen Wachstums.

Mit drei Unternehmenszukaufen haben wir die Internationalisierung der SNP AG erfolgreich vorangetrieben und das Leistungsportfolio für die Kunden ausgebaut. Wir haben unser Softwareportfolio erweitert und gleichzeitig Vertriebsgesellschaften in den USA und Südostasien gegründet. Hinzu kamen die Beteiligung an einem höchst innovativen Softwarehaus in Heidelberg, eine Kapitalerhöhung in Höhe von rund 30 Mio. € sowie ein Großprojekt in der US-amerikanischen Chemiebranche als weiteres Leuchtturmprojekt. In gewisser Weise kann man die jüngsten Großprojekte als entscheidende Leuchtturmprojekte bezeichnen, denn wir haben die SNP AG damit auf eine neue Wahrnehmungsebene gehoben. Wenn es heute um globale und hochkomplexe Transformationsprojekte geht, ist SNP immer eine Option. Dies ist ablesbar an den Angebotsaufforderungen und der Einbeziehung von SNP bereits in die vorbereitende Planung.

Dass unser Geschäftsmodell nicht nur trägt, sondern an Bedeutung gewinnt, zeigen zudem auch die rund 300 IT- und Transformationsprojekte, die wir im Jahr 2016 parallel und mit Erfolg umgesetzt haben. Darüber hin-

aus haben sich unsere „Transformation Days“ zu einer globalen Expertenplattform auf drei Kontinenten entwickelt. Um für die Zukunft richtig aufgestellt zu sein, bauen wir unsere Expertenteams weltweit aus. Die SNP AG beschäftigt heute über 720 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon ein gutes Drittel im nicht deutschsprachigen Ausland. Zum Vergleich: Anfang 2016 beschäftigte die SNP AG rund 400 Mitarbeiter, Ende 2014 waren es noch 280.

Ungeachtet unseres enormen Entwicklungstempos verlieren wir ein Grundprinzip nicht aus den Augen: Wir wollen profitabel wachsen. Und wir haben 2016 auch hier geliefert: Gegenüber dem Vorjahr stieg der Umsatz 2016 um 44% auf rund 81 Mio. €; organisch konnten wir rund 26% zulegen. Bereits im Vorjahr sind wir um 56% organisch gewachsen. Das operative Ergebnis (EBIT) stieg im Berichtsjahr um rund 50% auf 6,8 Mio. €. Das ist ein klarer Beleg für den Erfolg, die Attraktivität und die Einzigartigkeit des SNP Geschäftsmodells.

Wir versetzen unsere Kunden in die Lage, den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten. Ein entscheidender Faktor für unternehmerischen Erfolg sind agile IT-Landschaften. Die Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Wettbewerbsumfeld reagieren zu können, ist heute eine Kernkompetenz in der weltweiten Wirtschaft. Die Kunden erkennen zunehmend, dass die Transformation der IT entscheidend ist, um Chancen nutzen zu können.

**Für SNP steht fest: Transformationssoftware wird zu einer zentralen Schlüsseltechnologie für die Bewältigung der permanenten Umbauprozesse in Unternehmen.**

Die Nachfrage nach Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und umsetzt, steigt. Die Vorteile liegen auf der Hand: Für die Kunden bieten sich dadurch klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig können Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert werden.

Im Kern unserer Arbeit steht ein industrieübergreifender Softwarestandard, der permanente Veränderung zuverlässig begleitet und fördert. Unser einzigartiger Ansatz ist die zentrale Schlüsseltechnologie für die Bewältigung permanenter Umbauprozesse in Unternehmen. Durch unsere standardisierte Transformationssoftware haben wir uns einen großen Wettbewerbsvorteil gegenüber den reinen Beratungshäusern erarbeitet.

**Eines der zentralen Nutzenversprechen für unsere Kunden lautet: Zeit!**

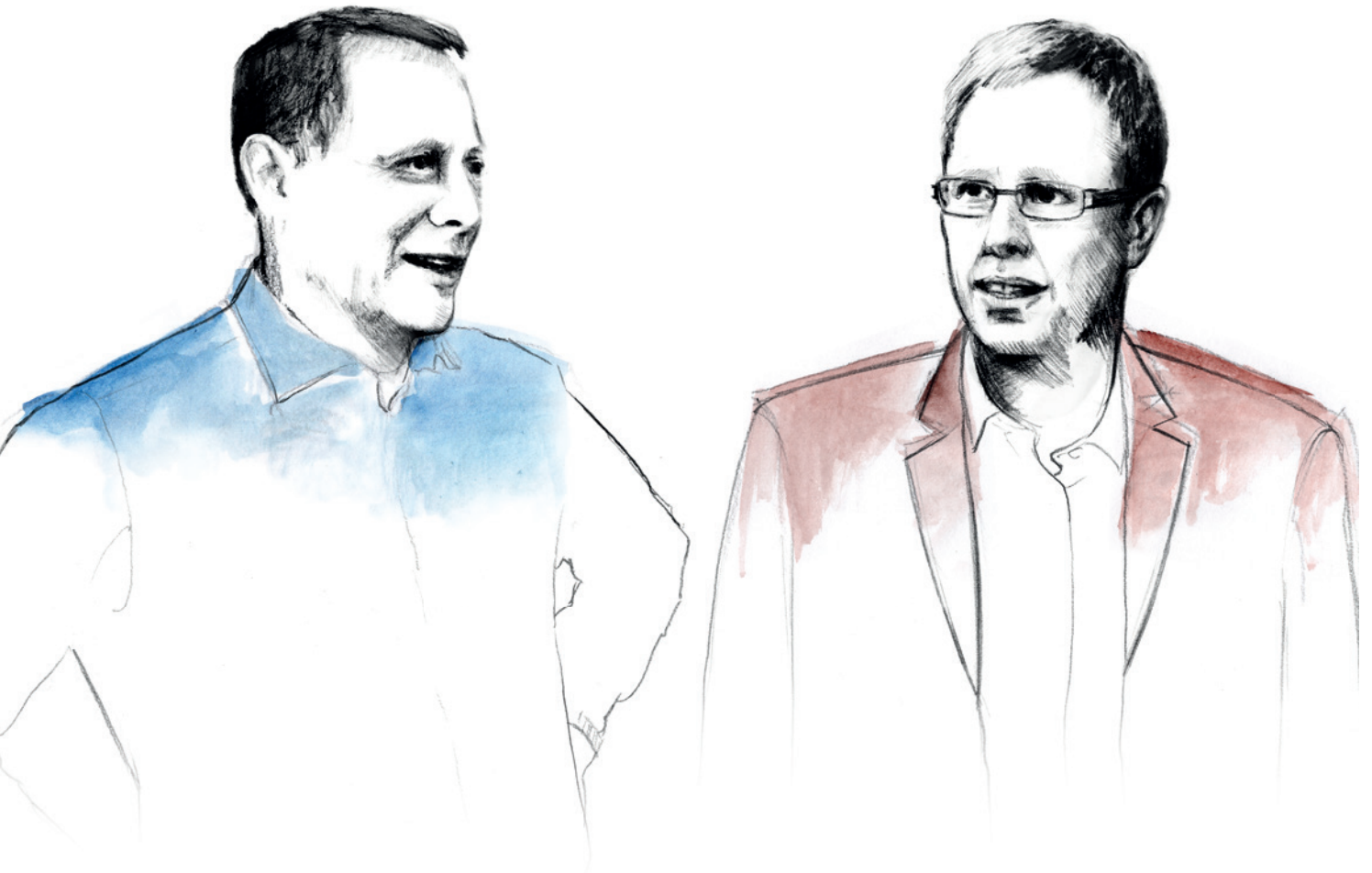
Die Fähigkeit, schnell auf Veränderungen im Wettbewerbsumfeld zu reagieren, war niemals zuvor in der weltweiten Wirtschaft bedeutender als heute. Als Anbieter einer technologisch klar führenden und zugleich industrieübergreifenden Software macht die SNP AG dies für ihre Kunden möglich und trägt damit in nicht unerheblichem Maße dazu bei, Werte zu schaffen.

**Für SNP steht fest: Die IT ist der entscheidende Katalysator der strategischen Unternehmensentwicklung.**

In vielen Vorstandsetagen – national wie international – wird die IT jedoch allzu oft als Hemmnis betrachtet. Nicht selten ist das sehr nachvollziehbar: Über viele Jahre gewachsene, oft sehr heterogene IT-Landschaften sind schlichtweg starr und nicht mehr veränderungsfreundlich. Für viele Unternehmen steht dabei aber auch fest: Das muss sich in den kommenden Jahren ändern. Speziell mit S/4HANA bietet sich heute die Chance, IT-Architekturen nicht nur zukunftsfähig zu machen, sondern aus der IT heraus neue Impulse für die Weiterentwicklung von Unternehmen und ihren Geschäftsmodellen zu setzen.

Zusammengefasst: Die SNP AG ist strategisch klar fokussiert und befindet sich unverändert auf Wachstumskurs. Wir kommen bei der Steigerung der Marktrelevanz mit großen Schritten voran. Ohne den enormen Einsatz unserer hochmotivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wären die operativen und strategischen Fortschritte nicht möglich gewesen. Daher gilt mein besonderer Dank an dieser Stelle unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit ihrem Engagement und ihrer Identifikation tagtäglich dazu beitragen, SNP weiter nach vorn zu bringen.





Das Vorstandsteam: Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO und Henry Göttler, COO

Mit Blick auf das laufende Geschäftsjahr 2017 haben wir uns zum Ziel gesetzt, unsere Marktposition weiter auszubauen. Wir nehmen erstmalig die Umsatzschwelle von 96 bis 100 Mio. € ins Visier, auf organischer Basis. Gezieltes anorganisches Wachstum ist durch unser starkes Liquiditätspolster abgesichert. Mit der sehr erfolgreichen Kapitalerhöhung in einem nicht einfachen Umfeld haben wir unser Eigenkapital auf 49 Mio € fast verdreifacht. Und mit der Emission eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 40 Mio. € zu Beginn des laufenden Jahres stehen uns ausreichende Mittel zur Verfügung, um unsere Wachstumsstrategie mit Nachdruck voranzutreiben.

Intern richten wir unser Augenmerk darauf, die aus dem Wachstumsprozess heraus erwachsenen und notwendigen Organisations- und Strategieanpassungen vorzunehmen. Dabei setzen wir unser Vertrauen gleichermaßen auf bewährte und neu gebildete Teams; denn unser Erfolg wird getragen von den Menschen, die sich bei SNP für die Kunden einsetzen. Auf den folgenden Seiten kommen einige dieser Menschen zu Wort, um ihre Ideen und Strategien zu präsentieren.

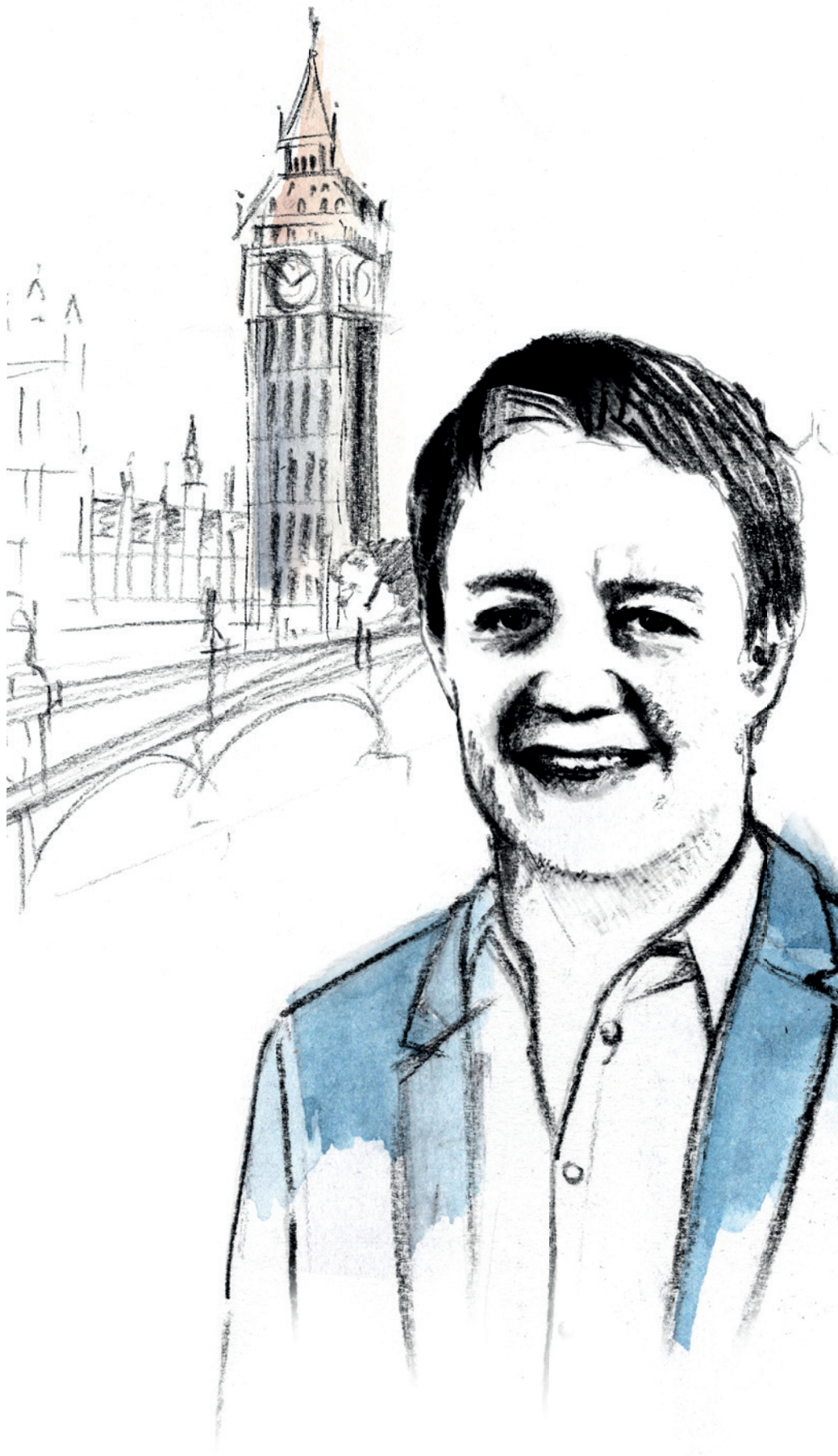
Abschließend möchte ich mich bei unseren Kunden, Partnern, Aktionärinnen und Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken. Wir werden weiter alles daransetzen, dieses Vertrauen zu rechtfertigen.

Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender/CEO

## **Internationalisierung schreitet weiter voran.**

Wachstum ist für SNP eine Voraussetzung, um Investitionen und stabile Perspektiven für die Zukunft abzusichern. Wir arbeiten daher kontinuierlich am Ausbau unserer internationalen Präsenz sowie an der Weiterentwicklung unseres Leistungsportfolios für die Kunden.

Die jüngste Akquisition in Großbritannien passt perfekt in das SNP Portfolio: Harlex Consulting ist ein Beratungsunternehmen im SAP Umfeld mit Fokus auf die Durchführung von IT-Datenmigrationsprojekten. Harlex Consulting verfügt über eine starke Kundenbasis und sehr viel Projekterfahrung. Zugleich weitet die SNP Gruppe ihre Präsenz auf dem britischen Markt aus. Die Zusammenarbeit bietet somit besondere Synergie- und Wachstumspotenziale.



# Harlex wird Teil der SNP Familie.

Im Gespräch mit Ben McGrail, Geschäftsführer der Harlex Consulting

## **Herr McGrail, worin sehen Sie die Vorteile des Zusammenschlusses mit SNP?**

**Ben McGrail:** Um es auf den Punkt zu bringen: Unsere Leistungsportfolios ergänzen sich nahezu perfekt. SNP verstärkt sich mit einem sehr erfahrenen Expertenteam auf dem Gebiet der SAP Datenmigration. Im Gegenzug lassen wir das bewährte SNP Softwareportfolio in unsere Projekte einfließen. Eine ideale Konstellation für unsere Kunden.

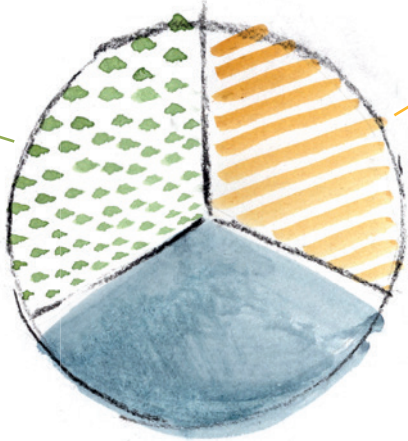
## **Harlex Consulting zählt zu den am schnellsten wachsenden privaten Technologieunternehmen in Großbritannien (Sunday Times 2016, Hiscox Tech Track 100). In welchen Bereichen sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?**

**Ben McGrail:** Unsere klare Fokussierung auf IT-Unternehmenstransformationen sowie der strukturierte Projektansatz machen Harlex Consulting zu einem idealen Partner für SNP. Doch nicht nur mit Blick auf die Synergieeffekte ist SNP unser Wunschpartner, auch mit Blick auf Philosophie, Expertise und Unternehmenskultur passen wir hervorragend zueinander. Das alles zusammen ist ein gutes Fundament, um Wachstumchancen zu nutzen.

## **Sie selbst bleiben auch weiterhin an Bord. Was treibt Sie an?**

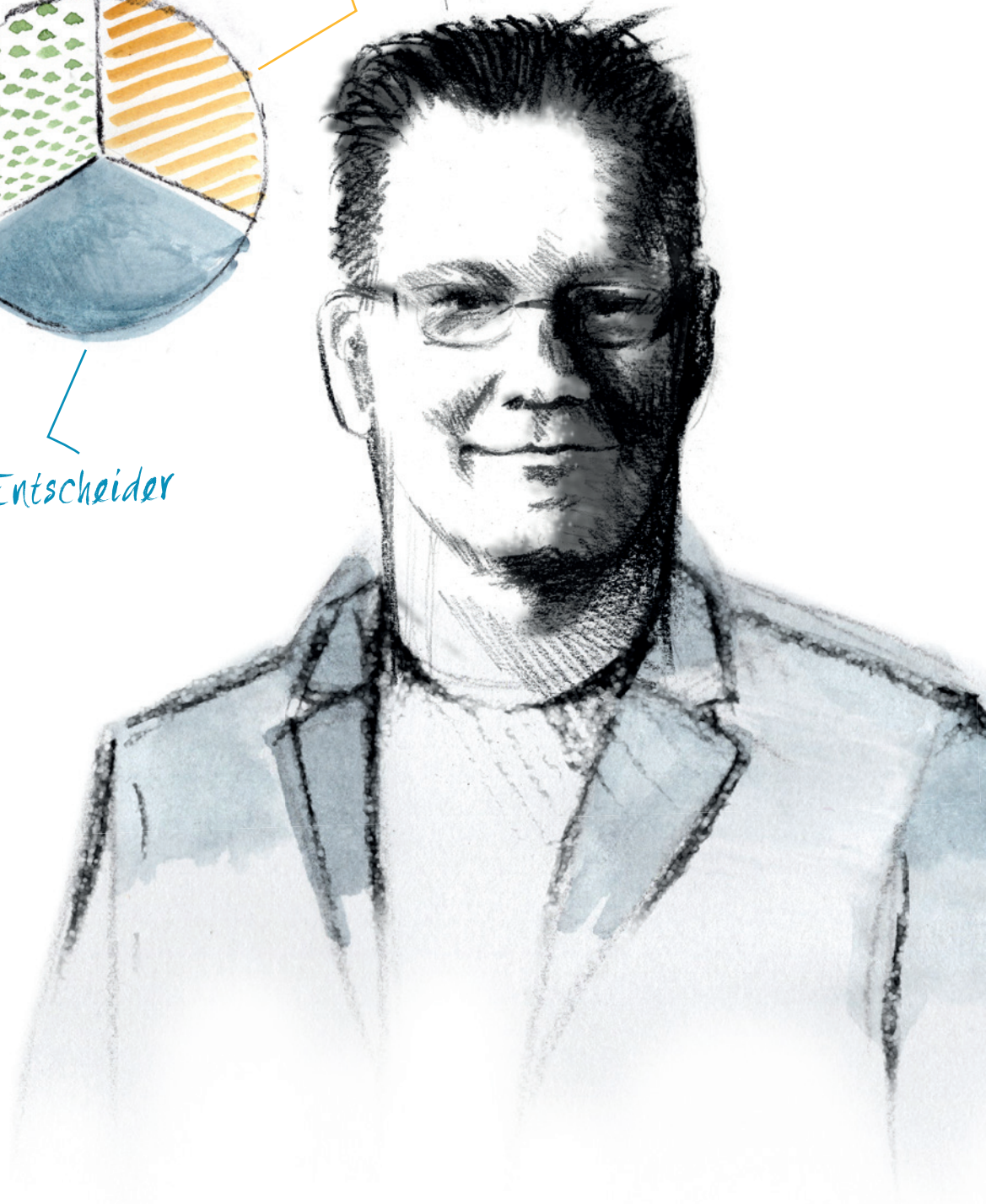
**Ben McGrail:** Wir wollen zeigen, dass der Zusammenschluss nicht nur auf dem Papier Sinn macht, sondern dass die Kunden davon profitieren. Gemeinsam haben wir die Chance, die großen Marktpotenziale im Bereich der Datentransformation auf dem britischen Markt und rund um den Globus nutzbar zu machen.

Marktpräsenz



Netzwerke

Entscheider



# Wahrnehmung auf höchster Entscheidungsebene.

Im Gespräch mit Oliver Schwede, Director Strategic Engagements EMEA

**Herr Schwede, Sie verfügen aufgrund Ihrer Erfahrungen in den Bereichen Management Consulting, Business Development, Presales und Key Account Management über eine ganzheitliche Sicht auf das IT-Geschäft. Auf welche Aufgaben konzentrieren Sie sich bei Ihrer Arbeit bei SNP?**

**Oliver Schwede:** Aktuell geht es vor allem darum, die Präsenz von SNP am Markt weiter auszubauen. Eine wesentliche Rolle spielen dabei Netzwerke von Kunden und Partnern, z.B. auf regionaler, industriespezifischer oder themenbezogener Basis. Die Weiterentwicklung der globalen Vertriebsstrukturen für eine umfassende Kundenbetreuung ist ein weiteres Element in diesem Zusammenhang. Darüber hinaus arbeiten wir daran, bei den Kunden zunehmend auf höchster Entscheidungsebene als strategischer Partner bei IT-Transformationen und dem Weg nach S/4HANA wahrgenommen zu werden.

**Wie kann das gelingen?**

**Oliver Schwede:** Unsere Kunden benötigen für eine verlässliche Planung von IT-Transformationsprogrammen eine hohe Transparenz über die aktuellen Systeme, Prozesse und Schnittstellen. Diese Informationen sind sowohl bei M&A-Aktivitäten als auch bei Reorganisationen oder der Erarbeitung von Roadmaps für den Weg nach S/4HANA notwendig, um Komplexitätstreiber zu identifizieren und Risiken zu minimieren. SNP stellt zu diesem Zweck Analysewerkzeuge bereit, die den Automatisierungsgrad erhöhen und das SAP Angebot ergänzen. Auf der Basis von Fakten und Bewegungsdaten lassen sich dann zu einem frühen Zeitpunkt Entscheidungsvorlagen für das Topmanagement erarbeiten.

**Mit welcher Strategie gehen Sie dabei auf die Kunden zu?**

**Oliver Schwede:** Generell wollen wir als strategischer Partner für unsere Kunden bei der Umsetzung sämtlicher Transformationsvorhaben wahrgenommen werden. Gerade komplexe IT-Projekte sind eine Stärke von SNP. Hier haben wir bereits vertrauensvolle und langfristige Partnerschaften mit unseren Kunden aufbauen können.

**Ein solches komplexes Großprojekt war die erfolgreiche Aufteilung von Hewlett-Packard. Hier hat sich SNP für weitere größere Mandate positioniert. Auf welche Unternehmen konzentrieren sich zukünftig?**

**Oliver Schwede:** Für ein ganzheitliches Vertriebsmodell ist die weitere Segmentierung des Gesamtmarktes erforderlich, um eine abgestimmte Systematik zur Betreuung von Kunden unterschiedlicher Anforderungen und Größenordnungen zu entwickeln. Hier forcieren wir unsere Key-Account-Strategie für internationale Großkunden und bauen unsere bestehenden Stärken im gehobenen Mittelstandssegment weiter aus. Die bestehende Partnerschaft mit SAP ist und bleibt dabei ein zentraler Erfolgsfaktor – nicht zuletzt, um SAP Kunden in Richtung S/4HANA zu begleiten.



## **HR – Ein entscheidender Erfolgsfaktor.**

Das starke Wachstum der SNP Gruppe in den vergangenen Jahren hängt auch von einer intelligenten und vorausschauenden Personalpolitik ab. Um die steigende Nachfrage nach SNP Produkten und Services auch zukünftig bedienen zu können, braucht das Unternehmen gut ausgebildete und hochmotivierte Fachkräfte und verfolgt dabei zwei Strategien: Zum einen werden junge, qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in eigenen Ausbildungsakademien geschult und nach Abschluss zügig in Projekte integriert.

Parallel dazu weitet SNP sein Leistungsspektrum durch die Übernahme von spezialisierten SAP Beratungsunternehmen aus und integriert die so gewonnenen neuen Kolleginnen und Kollegen zügig in die SNP Familie. Um diese Strategie weltweit voranzutreiben, hat SNP das Personalwesen mit einer Neubesetzung an der Spitze gestärkt: Als Director HR Global bringt Bernd Maciejewski viel Erfahrung und fundiertes Know-how ins Unternehmen ein. Er war über 20 Jahre im Personalwesen der SAP tätig und hat die HR-Strukturen in den Anfängen des Unternehmens mit aufgebaut.

# SNP Personalentwicklung. Im Takt des Wachstums.

Im Gespräch mit Bernd Maciejewski, Director HR Global

**Herr Maciejewski, wie schwierig ist es für ein rasant wachsendes Unternehmen wie die SNP, geeignete Fachkräfte zu rekrutieren?**

**Bernd Maciejewski:** Ganz klar! Das ist eine große Herausforderung. Der Wettbewerb um IT-Fachkräfte im ERP Umfeld hat zuletzt noch mal deutlich an Dynamik gewonnen. Wir engagieren uns daher stark in Ausbildung und Förderung eigener Nachwuchskräfte. Und als Arbeitgeber hat SNP durchaus einiges zu bieten.

**Wie genau sieht die Förderung und Ausbildung bei SNP aus?**

**Bernd Maciejewski:** 2014 haben wir in Magdeburg das SNP Ausbildungszentrum gegründet. Das Lehrprogramm erstreckt sich über neun Monate und richtet sich vorwiegend an Hochschulabsolventinnen und -absolventen. Bisher haben insgesamt rund 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Programme absolviert. In diesem Jahr wird ein weiteres Ausbildungszentrum in Berlin eröffnet und auch in den USA haben wir bereits im Jahr 2015 in Dallas eine Ausbildungsakademie gegründet. Unser Traineeprogramm wurde bereits zweimal von der Absolventa GmbH ausgezeichnet. Das zeigt, dass wir hier mit großer Sorgfalt vorgehen.

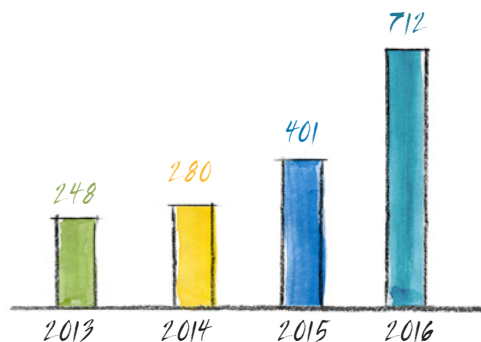
**Was sonst tun Sie, um neue Kolleginnen und Kollegen fit für die Herausforderungen zu machen?**

**Bernd Maciejewski:** Allen Mitarbeitern stehen Teilnahmen an umfassenden Aus- und Weiterbildungen offen. Wir bieten sowohl interne als auch externe Schulungen an, die neben Fachwissen auch Soft Skills vermitteln. Ein wichtiger Anreiz ist zudem, schnell mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen in Projektteams zusammenzuarbeiten. Der dabei entstehende Teamgeist ist uns wichtig. Damit alle auch gesundheitlich fit bleiben, bieten wir vergünstigte Mitgliedschaften in Fitnesscentern und zusätzliche Sportprogramme an.

**Sind Sie zuversichtlich, dass Ihre Bemühungen den großen Bedarf der SNP decken können?**

**Bernd Maciejewski:** Gemeinsam mit unserem Marketing erarbeiten wir wirkungsvolle HR-Kampagnen und nutzen auf der Suche nach passenden Mitarbeitern alle Medienkanäle. Nicht zuletzt deswegen konnten wir innerhalb eines Geschäftsjahres von rund 400 bis Ende 2016 auf über 700 Mitarbeiter anwachsen – neue Mitarbeiter aus anorganischem Wachstum mitgezählt. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir gut aufgestellt sind und vor allem auch mit den neuen Ausbildungszentren wichtige Impulse setzen, um das Wachstum bei SNP nachhaltig gestalten zu können.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl



## **Erfolg durch Automatisierung und Geschwindigkeit.**

Die Erfolgswahrscheinlichkeit eines M&A-Projekts oder eines Unternehmensverkaufs erhöht sich mit der Standardisierung und Automatisierung der nötigen IT-Transformationsprozesse. Die Schlüsselstelle zwischen Geschäftsleitung und Technologie ist dabei der CIO. Er ist maßgeblich dafür verantwortlich, dass die erwarteten Vorteile aus einem Zu- oder Verkauf mithilfe der IT erreicht werden können. Wenn das Projekt zügig und nach einem vorgefertigten Rahmenplan abgewickelt werden kann, erhöhen Käufer und Verkäufer gleichermaßen die Chancen für einen erfolgreichen Abschluss der Transaktion.





# Die IT ist ein Profitcenter.

Im Gespräch mit Steele Arbeeny, Chief Technical Officer (CTO)

**Herr Arbeeny, im Jahr 2015 haben weltweite Zusammenschlüsse und Übernahmen ein Volumen von 6 Billionen US-Dollar übertroffen. Während das eine Unternehmen dabei ist, eine neue Übernahme einzugliedern, versucht der ursprüngliche Besitzer, es so schnell wie möglich auszugliedern. Was kommt hier auf die IT der Unternehmen zu?**

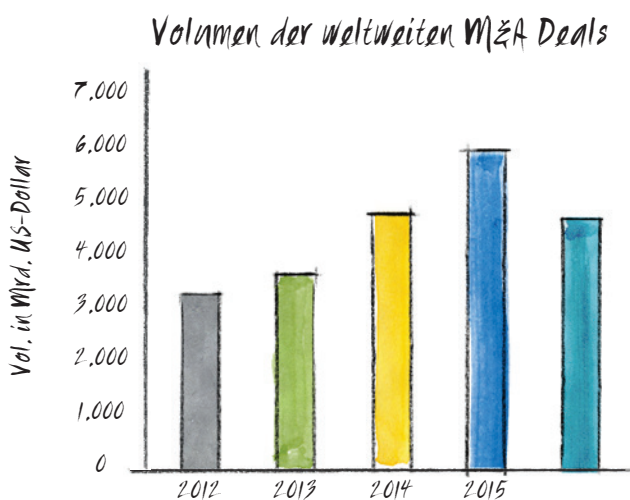
**Steele Arbeeny:** Die IT ist maßgeblich für den Erfolg solcher Transaktionen verantwortlich. Sobald die Geschäftsleitung den Verkauf genehmigt hat, verstärkt sich der Druck auf die IT von Verkäufer und Käufer. Untersuchungen haben gezeigt, dass die Chancen für die erwarteten Vorteile dramatisch abnehmen, wenn der Verkauf nicht innerhalb der ersten 100 Tage abgeschlossen wird.

**Somit ist der CIO als Schnittstelle zwischen Geschäftsleitung und Technologie entscheidend für den Erfolg eines Migrationsprojekts.**

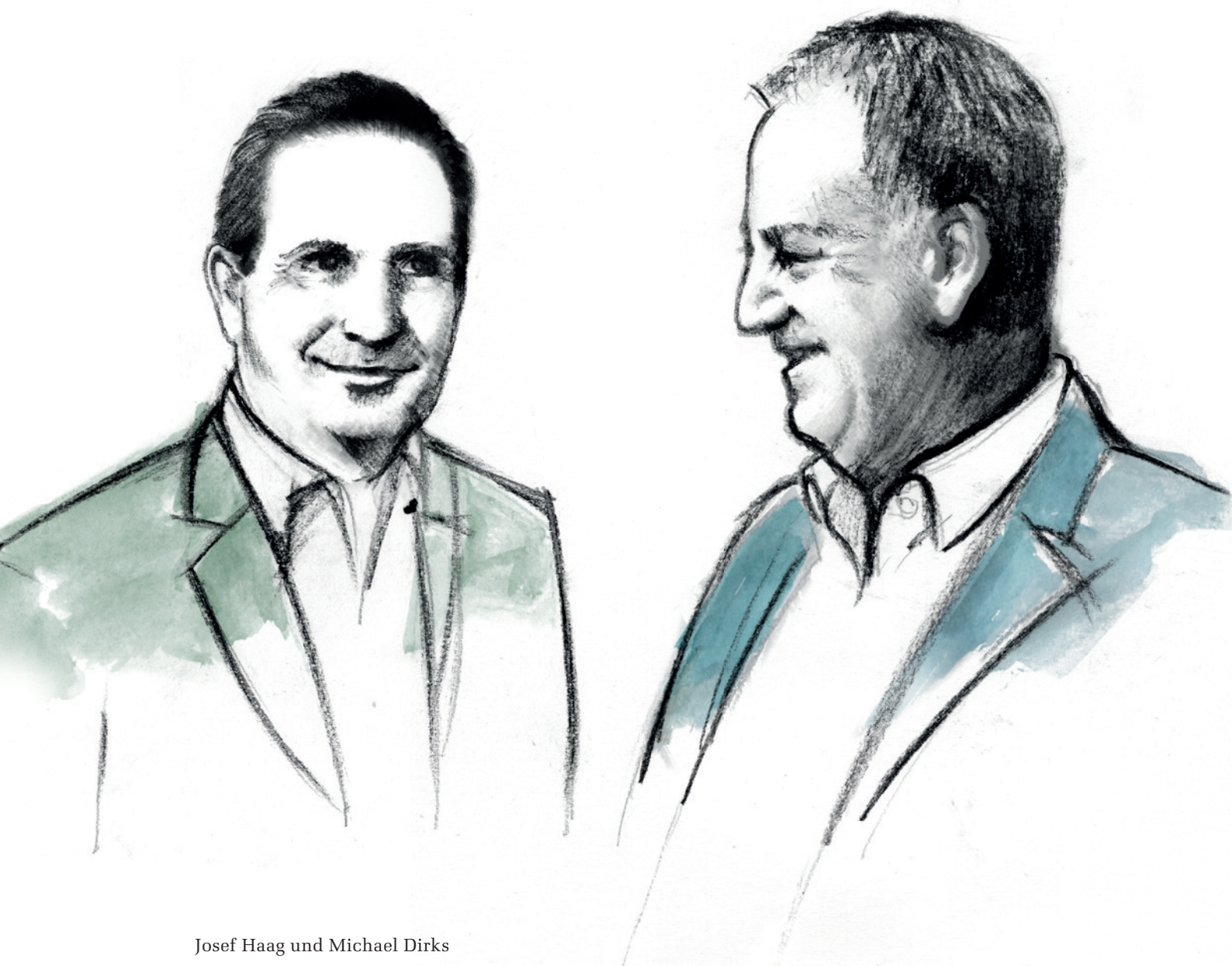
**Steele Arbeeny:** Ganz genau. Und die größten Probleme treten in der Regel auf, wenn IT-Leiter die Komplexität insbesondere bei der Datenmigration unterschätzen. Deshalb haben wir unsere Software, den SNP Transformation Backbone with SAP LT, und ein Vorgehensmodell speziell für solche Projekte entwickelt. Mit diesem automatisierten Ansatz mindern wir die Risiken und bieten große Vorteile, mit Blick auf Kosten ebenso wie bei der Wahrung eng gesetzter Fristen.

**Was sollte ein CIO weiterhin beachten?**

**Steele Arbeeny:** Da Veränderung heutzutage ein wiederkehrender, nahezu permanenter Zustand in den meisten Unternehmen ist, sollten IT-Transformationsprojekte nicht als einmaliges Ereignis gesehen werden. Ein CIO sollte Wert auf automatisierte Prozesse sowie auf ein Netzwerk von Experten legen. Um das Gelingen digitaler Transformation sicherzustellen, sollte das Projektteam interdisziplinär sein und aus Experten aus allen betroffenen Geschäftsbereichen bestehen.



Quelle: Bureau van Dijk 2017



Josef Haag und Michael Dirks

## **S/4HANA: mehr als eine technisch getriebene IT-Transformation.**

In vielen Unternehmen und Konzernen ist eine Modernisierung der IT-Landschaft erforderlich. Dabei steigen Datenvolumen und Nutzungsgrade stetig. Gleichzeitig werden die Zeitfenster für Modernisierungsarbeiten immer enger.

SNP ist darauf ausgerichtet, Unternehmen bei der digitalen Transformation zu unterstützen. Unsere Software ermöglicht Zusammenführungen von bisher getrennten IT-Landschaften oder unterstützt M&A-Projekte und Carve-outs. In vielen hochkomplexen und globalen Projekten haben wir gezeigt, wie dies auch unter Einhaltung engster Fristen möglich ist.

SNP begleitet seine Kunden bei der Analyse- und Einführungsphase sehr intensiv. In unserem Portfolio haben wir alle Bausteine, um die Kunden bei S/4HANA-Projekten ganzheitlich zu begleiten – von der Strategie über die Prozessberatung bis hin zur Datenmigration.

# Der automatisierte Weg zu S/4HANA.

Ein Gespräch mit Michael Dirks und Josef Haag, Geschäftsführer der SNP Transformations Deutschland

**Geschäfte in Echtzeit führen, neue Geschäftsmodelle entwickeln – nach Vorstellung der SAP soll die neue Produktgeneration S/4HANA all dies leisten und damit die digitale Transformation in den Unternehmen befördern. Wie weit sind SAP Nutzer und Partner wirklich?**

**Michael Dirks:** Aus unseren Projekten wissen wir, welche Potenziale in S/4HANA stecken können. Wenn diese Potenziale erkannt werden, können die IT-Verantwortlichen in den Unternehmen einen echten Beitrag zur Wertsteigerung liefern. Erste Vorreiter haben begonnen, die Einführung von S/4HANA zur strategischen Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle zu nutzen. Diese Pioniere greifen dabei im Übrigen nahezu alle auf unsere Transformationssoftware zurück.

**Herr Haag, welche Aufgaben kommen auf die Unternehmen durch die neue S/4HANA Plattform konkret hinzu?**

**Josef Haag:** Zwei Dinge sind zu betonen: Zum einen benötigt jeder SAP Kunde eine Strategie und entsprechende Roadmap für den Umstieg auf S/4HANA. Hierbei muss natürlich der Mehrwert herausgearbeitet und die Abhängigkeiten zu anderen Projektvorhaben müssen untersucht werden. Zum anderen wird eine hohe Transparenz über verwendete Systeme, Prozesse und Schnittstellen benötigt, um die Transformation zu planen und eine solide Entscheidungsgrundlage für die Wahl des geeigneten Szenarios bzw. der Zielplattform herzustellen.

**Was ist das Problem bei der Planung?**

**Josef Haag:** Unserer Erfahrung nach ist es häufig sehr aufwendig, in komplexen und gewachsenen Landschaften einen umfassenden Überblick über die tatsächliche Nutzung der Systeme zu bekommen. Oft werden die genutzten Schnittstellen manuell analysiert. Notwendige Daten werden mit einer Vielzahl von Befragungen erhoben und unzeitgemäß abgebildet. Bei den Prozessen haben sich Varianten ergeben, deren Hintergrund oft nur noch wenigen Mitarbeitern oder auch externen Partnern bekannt ist.

**Wie sieht der Ansatz von SNP aus?**

**Michael Dirks:** SNP ist ein SAP Partner, der die Lösungen der SAP für den Übergang nach S/4HANA einsetzt und mit eigenen Software-Tools ergänzt hat. Bei der Analyse erheben wir automatisiert die Daten, Prozesse und Schnittstellen, um auf Basis der Bewegungsdaten Erkenntnisse zu gewinnen. Diese werden in interaktiven Cockpits angezeigt und dokumentiert. Die eigentliche Datenmigration führen wir dann sehr effizient mit unseren Experten und Tools auf Basis einer Erfahrung von mehr als 5.000 Projekten durch.

**Deswegen wurden die Hauptträger des transformationsrelevanten Portfolios, nämlich die SNP Consulting, die RSP sowie die Hartung Consult, in einer neuen Organisation – der SNP Transformations Deutschland GmbH – zusammengeführt.**

**Josef Haag:** Richtig, unser Portfolio war über verschiedene Gesellschaften verteilt. Die SNP Transformations Deutschland GmbH bietet jetzt gebündelt sämtliche Bausteine aus einer Hand, um Kunden bei den sehr komplexen S/4-Projekten umfassend zu unterstützen. Gleichzeitig haben wir mit der Bündelung unserer Kräfte die Integration der Hartung Consult sowie der RSP in die SNP Gruppe abgeschlossen.

# Mehr Zeit, weniger Risiko –

IT-Projekte jeder Art sowie auch Transformationsprojekte sind für Unternehmen oft mit hohen Aufwänden und Risiken verbunden. Mit den richtigen Analysewerkzeugen können diese bereits im Vorfeld gesteuert und reduziert werden. Die Produkte der SNP Applications ermöglichen ein umfassendes Schnittstellenmanagement, ermitteln grundlegende statistische und strukturelle Informationen über SAP Applikationssysteme und liefern realistische und sichere Testdaten.



Gerhard Krauss, Managing Director  
SNP Applications DACH

Gestartet sind wir bereits 2006 mit dem DPM Vorgänger SNP Data Distillery und der 2007 eingeführten Übersetzungssoftware SNP Dragoman. 2014 kam die Idee, die Produkte vom eigentlichen Transformationsgeschäft zu trennen. Die Strategie dahinter war, in einer eigenen Gesellschaft die Produktentwicklung und den Direktvertrieb voranzutreiben sowie auch das Training sicherzustellen. Nachdem sich das Projekt in DACH schnell bewährt hatte, wollten wir es international ausrollen.



Steve Allen, Managing Director,  
SNP Applications Singapore

Die Applications in Asien war 2016 die erste Gesellschaft, die im internationalen Markt gegründet wurde. Wir sind zurzeit dabei, ein Partnernetzwerk aufzubauen, und profitieren von den Geschäftsbeziehungen der beiden im asiatischen Markt ansässigen Unternehmen Hartung Consult und Astrums Consulting, deren Mehrheitsanteile SNP hält. Dies und ein bereits gut funktionierendes Marketingkonzept verhalf uns zu ersten Erfolgen, wie dem SNP DPM Lizenzverkauf an Daimler in Singapur.

# Die Tools der SNP Applications.

Der Erfolg von SNP Data Provisioning & Masking und SNP Dragoman führte 2014 zur Ausgliederung der Produkte in die SNP Applications, eine für die DACH-Region zuständige Tochtergesellschaft. In 2016 erweiterte der SNP Interface Scanner das Produktportfolio, und noch im selben Jahr machte der Erfolg den Einstieg in den internationalen Markt möglich. Es wurden Vertriebsgesellschaften in den EMEA-Regionen, in Asien sowie 2017 in den USA gegründet.



Achim Westermann, Managing Director,  
SNP Applications EMEA

Ende 2016 gründeten wir die Applications EMEA mit dem Ziel, ein Partnernetzwerk außerhalb von DACH und in den Ländern aufzubauen, in denen SNP noch nicht ansässig ist. Gleich zu Beginn konnten wir bestehende Kontakte in Osteuropa und Südafrika nutzen, um erste Projekte auf den Weg zu bringen. Dabei ist der SNP Interface Scanner ein wahrer Türöffner. Die Optimierung des Interface Lifecycle ist für nahezu jedes Unternehmen relevant und der Einführungs- und Schulungsaufwand für dieses Produkt ist sehr gering.



Ralf Mehnert-Meland, Managing Director,  
SNP Applications Americas

In den USA stehen wir, kurz nach der Gründung 2017, noch am Anfang. Dennoch kommen wir bei der Expansion in diesem für SNP strategisch wichtigen Markt gut voran. Wir bauen ein Partnernetzwerk auf und fokussieren uns auf die Produkte Interface Scanner und DPM. Besonders wichtig sind für uns strategische Partner wie Amazon oder Microsoft, aber auch einige kleinere Partner, die Verkauf sowie Implementierung übernehmen können.

### Ausgewählte Kennzahlen der SNP Gruppe

in Mio. €, soweit nicht anders angegeben	2016	2015
<b>Auftragsbestand (zum 31.12.)</b>	<b>39,3</b>	<b>20,0</b>
<b>Umsatz</b>	<b>80,7</b>	<b>56,2</b>
- Software	14,0	9,4
- Professional Services	66,6	46,9
<b>EBIT</b>	<b>6,9</b>	<b>4,6</b>
- Marge (in %)	8,5	8,1
<b>Konzernergebnis</b>	<b>4,2</b>	<b>2,6</b>
<b>Ergebnis je Aktie (in €)</b>		
- Unverwässert	0,95	0,69
- Verwässert	0,95	0,69
<b>Anzahl der Aktien (in Mio.)</b>	<b>4,977</b>	<b>3,738</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>48,6</b>	<b>16,0</b>
- Quote (in %)	54,9	35,4
<b>Mitarbeiteranzahl (zum 31.12.)</b>	<b>712</b>	<b>401</b>
<b>Personalaufwand</b>	<b>47,2</b>	<b>31,2</b>

# INHALT

## **An die Aktionäre**

- 25 Bericht des Aufsichtsrats
- 32 SNP am Kapitalmarkt
- 36 Corporate Governance
- 45 Vergütungsbericht

## **Konzernlagebericht**

- 52 Geschäftsmodell der SNP Gruppe
- 53 Das SNP Portfolio
- 53 Geschäftsbereich Professional Services
- 55 Geschäftsbereich Software
- 58 Vertrieb
- 58 Marketing
- 59 Konzernstruktur
- 60 Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage
- 62 Wirtschaftsbericht
- 64 Zielerreichung
- 67 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
- 70 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren
- 73 Gesellschaftliches Engagement
- 73 Übernahmerechtliche Angaben
- 76 Risiko-, Chancen- und Prognosebericht
- 82 Prognosebericht
- 86 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

## **Konzernabschluss**

- 88 Konzernbilanz
- 89 Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 90 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 91 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 92 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 94 Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens
- 97 Anhang zum Konzernabschluss
- 115 Segmentberichterstattung
- 137 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

## **Einzelabschluss**

- 138 Bilanz
- 139 Gewinn-und-Verlust-Rechnung

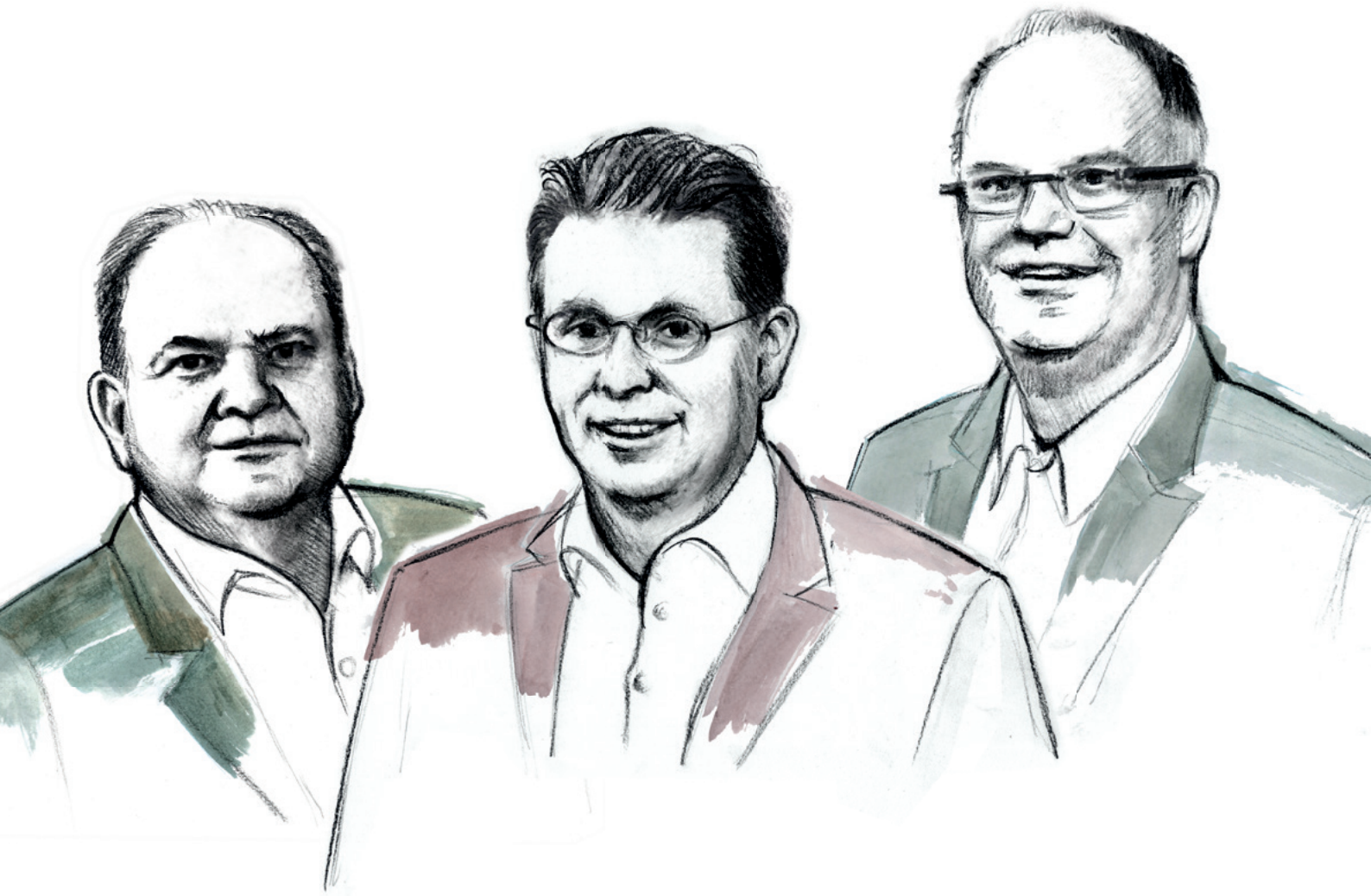
## **Weitere Informationen**

- 141 Finanzkalender
- 141 Kontakt





# AN DIE AKTIONÄRE



Der Aufsichtsrat der SNP AG (v. l. n. r.): Gerhard A. Burkhardt (stellvertretender Vorsitzender),  
Dr. Michael Drill (Vorsitzender) und Rainer Zinow.

# Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2016 die ihm nach dem Gesetz, der Satzung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und seiner Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und sich dabei besonders intensiv mit der aktuellen Entwicklung der Gesellschaft sowie der strategischen Ausrichtung für die kommenden Jahre befasst. Den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex wurde mit Ausnahme der in der Entsprechenserklärung aufgeführten Punkte gefolgt.

Nachdem die Gesellschaft bereits im Geschäftsjahr 2015 die Wachstumsdynamik eindrucksvoll steigern konnte, ist es im Geschäftsjahr 2016 gelungen, die organische und anorganische Wachstumsstrategie erfolgreich fortzusetzen: Basierend auf einer sehr guten Auslastung und einer anhaltend hervorragenden Auftragslage konnte der Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um rund 44% auf 80,7 Mio. € gesteigert werden. Das deutlich gestiegene Umsatzvolumen bei gleichzeitig hoher Profitabilität in den Projekten führte zu einer erneuten Verbesserung des operativen Ergebnisses; folglich konnte die EBIT-Marge im Geschäftsjahr 2016 gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Prozentpunkte auf 8,5% gesteigert werden.

Die prognostizierten Jahresziele wurden erfolgreich bestätigt; die zu Jahresanfang aufgestellte Umsatzprognose konnte sogar leicht übertroffen werden.

Der spürbare Umsatz- und Ergebnisanstieg, die deutlich verbesserte Marktstellung und der gestiegene Bekanntheitsgrad spiegeln die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie der SNP AG wider. Die sehr komfortable Finanz- und Kapitallage – nicht zuletzt aufgrund einer erfolgreichen Eigenkapitalerhöhung zur

Jahresmitte – unterstreicht die nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2016.

Die Geschäftsentwicklung wurde im Berichtszeitraum eng vom Aufsichtsrat begleitet; Vorstand und Aufsichtsrat standen in regelmäßiger Abstimmung über den Verlauf des operativen Geschäfts, die strategischen Ziele und die zur Erreichung dieser Ziele zu ergreifenden Maßnahmen.

## **Schwerpunkte der Überwachungs- und Beratungstätigkeit**

Schwerpunkt der Aufsichtsratsstätigkeit im vergangenen Geschäftsjahr war insbesondere die regelmäßige und ausführliche Diskussion der Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung der SNP AG, der Tochtergesellschaften und des Konzerns. Dazu wurde der Aufsichtsrat umfassend und zeitnah über die aktuelle Lage des Konzerns sowie über alle Geschäfte, die für die Rentabilität oder Liquidität des Konzerns von erheblicher Bedeutung sein können, informiert (vgl. § 90 Abs. 1 AktG). Auch die Unternehmensplanung und die strategische Weiterentwicklung wurden regelmäßig erläutert.

Der Aufsichtsratsvorsitzende pflegte einen direkten und fortlaufenden Austausch mit den Mitgliedern des Vorstands und informierte sich so über aktuelle Entwicklungen und anstehende Entscheidungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats befassten sich besonders mit der Prüfung des vom Vorstand aufgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts, des Vorschlags des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns sowie des erläuternden Berichts des Vorstands zu den Angaben nach §§ 289 Abs. 4 und 5, 315 Abs. 4 HGB.

In Unternehmensentscheidungen von besonderer strategischer Bedeutung hat der Vorstand den Aufsichtsrat stets eingebunden und diese ausführlich mit ihm erörtert, sodass die Aufsichtsratsmitglieder die Entscheidungen prüfen, kommentieren und soweit erforderlich auch genehmigen konnten. Der Vorstand kam seinen Informationspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat dabei jederzeit vollständig und zeitgerecht nach. Im Rahmen der Überwachungstätigkeit überzeugte sich der Aufsichtsrat von der Recht- und Ordnungsmäßigkeit der Unternehmensführung durch den Vorstand, besprach mit dem Vorstand die Organisation der Gesellschaft und überzeugte sich dabei von deren Leistungsfähigkeit. Zudem hat der Aufsichtsrat im Rahmen seiner Tätigkeit das Risikomanagement und die Compliance-Strukturen der SNP AG überwacht.

Wie bereits im Vorjahr lag ein Schwerpunkt der Überwachungs- und Beratungstätigkeit des Aufsichtsrats auf der Begleitung und Beratung des Vorstands bei der Prüfung von Akquisitionen: Zum einen wurden in den Sitzungen des Jahres 2016 mögliche Akquisitionen und daraus folgende Chancen und Risiken besprochen. Zum anderen wurden die Integrationsprozesse der bereits getätigten Akquisitionen eng begleitet und überwacht.

Der Vorstand hat alle Maßnahmen und Rechtsgeschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, dem Aufsichtsrat regelgerecht zur Beschlussfassung vorgelegt. Den Beschlussvorschlägen des Vorstands und den zur Zustimmung unterbreiteten Geschäften und Maßnahmen hat der Aufsichtsrat nach gründlicher Prüfung und Beratung jeweils zugestimmt.

### **Sitzungen**

Der Aufsichtsrat trat im Geschäftsjahr 2016 zu vier Präsenzsitzungen zusammen und hat auch außerhalb dieser Sitzungen weitere Projekte von besonderer Bedeutung für die SNP Schneider-Neureither & Partner AG telefonisch besprochen. Weitere Beschlüsse wurden in Form von Umlaufverfahren gefasst.

An den Sitzungen nahm regelmäßig auch der Vorstand teil. Der Abschlussprüfer der MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft hat darüber hinaus in der Bilanzsitzung die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernjahresabschlusses gegenüber dem Aufsichtsrat erläutert und dessen Fragen beantwortet.

Die Beratungen im Aufsichtsrat befassten sich schwerpunktmäßig mit der laufenden Geschäftsentwicklung, der Unternehmensführung und -planung, der Geschäftspolitik, der Risikolage und dem Risikomanagement sowie der Unternehmensstrategie und ihrer Umsetzung in der Gesellschaft und den Tochtergesellschaften. Da der Aufsichtsrat aus drei Mitgliedern besteht und Ausschüsse, die anstelle des Aufsichtsratsplenums Beschlüsse fassen sollen, ebenfalls mit mindestens drei Mitgliedern besetzt sein müssten, hat der Aufsichtsrat davon abgesehen, Ausschüsse zu bilden.

Die Erörterung und Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses des Geschäftsjahres 2015 bestimmte die Aufsichtsratsitzung am 10. März

2016. In dieser Sitzung verabschiedeten Vorstand und Aufsichtsrat auch die Aktualisierung der Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Weiterhin verabschiedete das Kontrollgremium die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2016 sowie die entsprechenden Beschlussvorschläge. Zudem stimmte der Aufsichtsrat einer angestrebten Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft über die Ausgabe von neuen Aktien mit einer damit verbundenen Bezugsrechtsgewährung für Altaktionäre zu.

Nach der erfolgreichen Wiederwahl der Aufsichtsratsmitglieder durch die Hauptversammlung am 12. Mai 2016 wählte der Aufsichtsrat in einer anschließenden konstituierenden Sitzung Herrn Dr. Michael Drill erneut zum Vorsitzenden des Gremiums; das Amt des Stellvertreters hat unverändert Herr Gerhard A. Burkhardt inne. Anschließend besprachen Aufsichtsrat und Vorstand die weitere anorganische Wachstumsstrategie, die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie die Integration der getätigten Akquisitionen.

In der Sitzung am 25. August berieten Vorstand und Aufsichtsrat über die Zusammenführung der drei Tochtergesellschaften RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH, Hartung Consult GmbH sowie SNP Consulting GmbH zur SNP Transformations Deutschland GmbH.

Gegenstand eines Umlaufbeschlusses im September war die Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an der Harlex Management Ltd; im selben Monat ging dem Umlaufverfahren eine außerordentliche, telefonische

Aufsichtsratssitzung voraus, in der dem Aufsichtsrat bereits die Ergebnisse der Due Dilligence-Prüfung vorgestellt wurden.

Am 17. November wurde dem Aufsichtsrat die Entwicklung in den ersten neun Geschäftsmonaten vorgestellt. Anschließend wurde die Budget- und Business-Planung für das Geschäftsjahr 2017 besprochen und genehmigt. Weiterhin wurde besprochen, die im Jahr 2015 emittierte Inhaber-Schuldverschreibung aufgrund der inzwischen verbesserten Refinanzierungsmöglichkeiten vorzeitig ablösen zu wollen; einer Beschlussvorlage über die Aufnahme von Fremdkapital in Höhe von bis zu 30 Mio. € wurde im November einstimmig zugestimmt.

#### **Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex**

Vorstand und Aufsichtsrat haben gemeinsam die im Geschäftsjahr 2016 im Unternehmen angewandte Corporate Governance überprüft und eine aktualisierte Fassung der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG veröffentlicht. Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG entsprach und entspricht bis auf wenige Ausnahmen sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der jeweils gültigen Fassung; dies soll entsprechend auch zukünftig der Fall sein. Die Entsprechenserklärung ist im Corporate Governance Bericht abgedruckt und kann auf der Internetseite der Gesellschaft eingesehen werden.

### **Zusammensetzung des Aufsichtsrats und Vorstands**

Im Geschäftsjahr 2016 gab es sowohl im Aufsichtsrat noch im Vorstand personelle Änderungen. Zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats, die von der Hauptversammlung am 12. Mai 2016 wiedergewählt wurden, zählen Herr Dr. Michael Drill, Vorsitzender des Gremiums, Herr Gerhard A. Burkhardt, stellvertretender Vorsitzender sowie Herr Rainer Zinow. Den Vorstand bilden Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender, Herr Henry Göttler, COO, sowie Herr Jörg Vierfuß, Finanzvorstand. Zum 1. Januar 2017 wird Herr Jörg Vierfuß aus dem Vorstand ausscheiden; seine Führungsposition als Chief Financial Officer (CFO) wird er unverändert weiter ausfüllen.

### **Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses**

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der von der Hauptversammlung der Gesellschaft zum Abschlussprüfer gewählten MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft geprüft und am 13. März 2017 mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Sämtliche Abschlussunterlagen und Prüfungsberichte haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 13. März 2017 vorgelegen und wurden von ihnen sorgfältig geprüft.

Diese Unterlagen wurden im Beisein des Abschlussprüfers eingehend erörtert. Der Abschlussprüfer unterrichtete den Aufsichtsrat darüber, dass keine Schwächen des internen Kontrollsystems oder Risikomanagementsystems vorliegen. Der Aufsichtsrat konnte sich davon überzeugen, dass der Bericht des Abschlussprüfers den gesetzlichen Anforderungen entspricht.

Der Aufsichtsrat hat deshalb dem Ergebnis dieser Prüfungen des Abschlussprüfers in der Aufsichtsratssitzung am 13. März 2017 zugestimmt. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss und Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns geprüft.

Die Aussagen des Lageberichts und des Konzernlageberichts stimmen mit den Einschätzungen des Aufsichtsrats überein.

Bei der Prüfung des Vorschlags des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns bezog der Aufsichtsrat die

Finanz- und Investitionsplanung der Gesellschaft sowie deren Liquidität ein. Unter Berücksichtigung der Interessen der Gesellschaft und der Aktionäre stehen dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns keine Einwendungen entgegen.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung erhob der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG daher gebilligt und damit festgestellt. Er hat sich außerdem dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands angeschlossen.

### **Schlussbemerkungen**

Die hervorragende Qualifikation, Erfahrung und Motivation der Belegschaft der SNP-Gruppe ist Grundlage des Wachstums des Geschäfts der letzten Jahre und – davon sind wir überzeugt – der erfolgreichen Zukunft des Unternehmens.

Für das vorbildliche Engagement, auch und ganz besonders im abgelaufenen Geschäftsjahr, möchten wir uns daher in aller Form bedanken.

Heidelberg, 13. März 2017

Für den Aufsichtsrat



Dr. Michael Drill, Vorsitzender

# SNP am Kapitalmarkt

Das Börsenjahr 2016 war geprägt von Nervosität und Unsicherheit. Zu Anfang des Jahres sorgten schlechte Konjunkturdaten aus China und die Ölpreisentwicklung für weltweite Kapitalmarkturbulenzen. Die Angst um die Weltwirtschaft ließen die weltweiten Indizes einbrechen. Das wichtigste deutsche Börsenbarometer Dax fiel im Februar bis auf 8753 Punkte. Nach einer zwischenzeitlichen Erholungsphase sorgte das unerwartete Nein der Briten zur Europäischen Union zu einem Kurssturz an den weltweiten Börsen. Und schließlich reagierten die Börsianer am Jahresende auf die unerwartete Trump-Wahl und die Ablehnung einer Verfassungsreform in Italien mit steigenden Kursen.

Angetrieben wurden die weltweiten Aktienkurse vor allem von der Geldschwemme großer Notenbanken. Zwar zog die US-Notenbank die gelpolitischen Zügel in

diesem Jahr weiter an; sie hob den Leitzins leicht um 0,25 Prozentpunkte an und signalisierte weitere Schritte. In Japan und im Euroraum verfolgen die Notenbanken dagegen weiter die Politik des billigen Geldes: Die Europäische Zentralbank (EZB) verlängerte erst Anfang Dezember ihre milliardenschweren Käufe von Staatsanleihen und anderen Wertpapieren bis Ende 2017. Infolge der Niedrigzinspolitik werden Staatsanleihen mit guter Bonität zunehmend unattraktiver und Investoren entscheiden sich zunehmend für Aktien mit attraktiven Geschäftsmodellen.

Auf Jahressicht konnten der Dax und der MDax um 6,9% bzw. 6,8% zulegen. Der Technologieindex TecDAX beendete das Börsenjahr 2016 mit einem leichten Verlust von 1,0%.

## Aktienstammdaten

ISIN	DE0007203705
Wertpapierkennnummer	720 370
Anzahl Aktien	4.976.786
Grundkapital	4.976.786 €
Gattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Marktsegment	Prime Standard
Handelsplätze/Börsen	Xetra®, Frankfurt, Berlin, Hamburg, München, Stuttgart, Düsseldorf
Börsenkürzel	SHF
Tickersymbol Bloomberg	SHF:GR
Tickersymbol Reuters	SHFG.DE

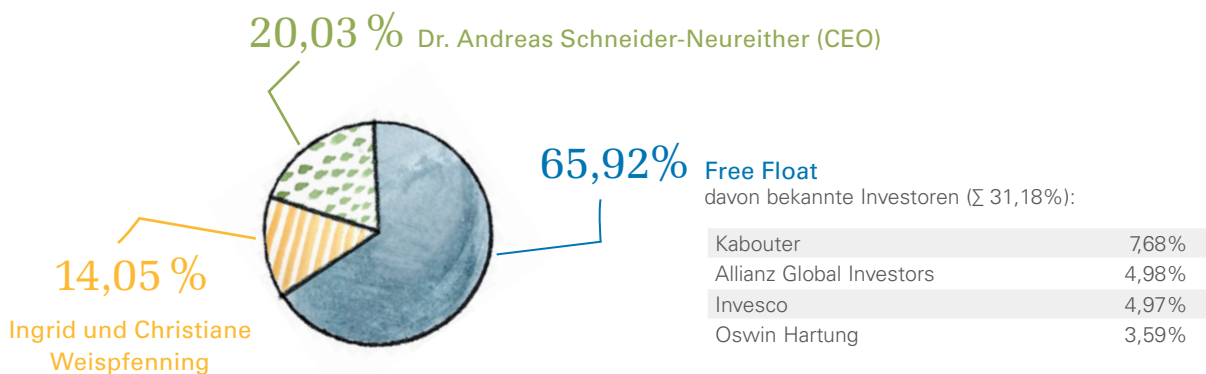
## Kennzahlen zur Aktie

		2016	2015
Ergebnis je Aktie zum 31.12.	(in €)	<b>0,95</b>	0,69
Marktkapitalisierung zum 31.12.	(in Mio. €)	<b>203,30</b>	107,58
Jahresschlusskurs	(in €)	<b>40,85</b>	28,78
Jahreshöchstkurs	(in €)	<b>42,30</b>	29,30
Jahrestiefstkurs	(in €)	<b>21,90</b>	12,31



### Aktionärsstruktur (in %)

Stand: 9. Februar 2017



### Die SNP Aktie

Beflügelt von der Kursperformance im Jahr 2015 in Höhe von rund 108%, setzte die SNP Aktie im Jahr 2016 die Aufwärtsentwicklung fort: Die Jahresperformance betrug rund 42%. Mit einer Marktkapitalisierung von rund 203 Mio. € durchbrach die Aktie zum Jahresende 2016 die marktpsychologisch wichtige Schwelle von 200 Mio. €; bereits im Vorjahr konnte zum Jahresende die entsprechende Schwelle von 100 Mio. € geknackt werden.

Weiter deutlich zulegen konnte das Handelsvolumen in der Aktie: Börsenübergreifend wurden im Monatsmittel 10.104 Aktien pro Tag gehandelt (i. Vj. 5.043 Aktien). Das Spitzenvolumen von 67.747 Aktien erreichte der tägliche Handel Ende September kurz nach der Bekanntgabe des bis dahin größten Auftrages der Unternehmensgeschichte. Im Jahr 2015 lag das Tageshöchstvolumen bei 41.241 Aktien. Im Mai wurde eine Dividende von 0,34 € pro Aktie ausgeschüttet.

### Deutlich überzeichnete Kapitalerhöhung

Nach der ersten Ankündigung der generellen Kapitalerhöhungspläne im Mai fiel die SNP Aktie – nach zwischenzeitlichem Höchststand von 32,50 € – unter die Marke von 28 €. Am 13. Juni 2016 veröffentlichte die SNP AG die konkreten Parameter der Barkapitalerhöhung, in deren Folge das Grundkapital der Gesellschaft um 1.238.726 € auf insgesamt 4.976.786 € erhöht wurde.

In der turbulenten Phase nach dem EU-Austrittsvotum der Briten, das in die Bezugsfrist der neuen Aktien fiel, musste die SNP Aktie weitere Kursverluste hinnehmen und fiel zwischenzeitlich auf 26,58 €. Die neuen Aktien, die für das Geschäftsjahr 2016 beginnend am 1. Januar 2016 gewinnanteilsberechtig sind, wurden schließlich

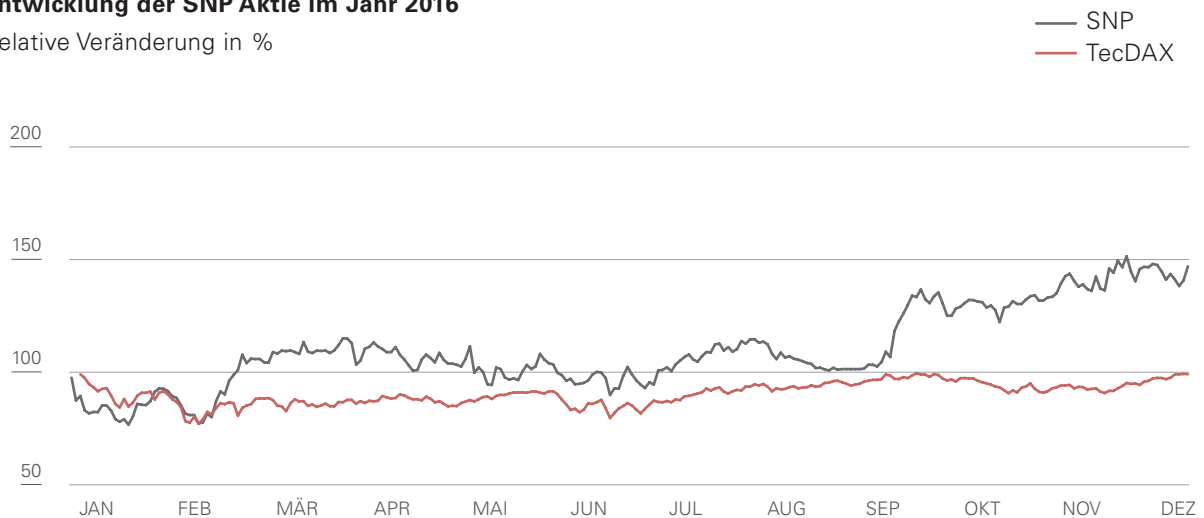
zu einem Preis von 25,00 € je Aktie emittiert. Nach erfolgreicher Platzierung und Ausgabe der neuen Aktien setzte die SNP Aktie – getragen von positiven Unternehmensnachrichten – im weiteren Jahresverlauf ihre Aufwärtsentwicklung fort. Zum Jahresende notierte die Aktie bei 40,85 €.

### Parameter der Barkapitalerhöhung 2016

Emittierte Aktien	1.238.726 nennwertlose Inhaberstammaktien
Bezugspreis	25,00 €
Bruttoemissionserlös	30,97 Mio. €
Bezugsfrist	16. Juni 2016 bis 29. Juni 2016
Bezugsverhältnis	3:1 (drei Bezugsrechte gewährten Anspruch auf eine neue Aktie)
Eintragung ins Handelsregister	7. Juli 2016
Ausgabe	11. Juli 2016

### Entwicklung der SNP Aktie im Jahr 2016

Relative Veränderung in %



Weitere Informationen zur SNP Aktie unter <http://www.snp-ag.com/Investor-Relations/Aktie/>

Weitere Informationen zu den Investor Relations <http://www.snp-ag.com/Investor-Relations/>

### Die SNP Anleihe

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG hatte am 9. März 2015 eine Anleihe in Form einer Inhaber-Teilschuldverschreibung (ISIN: DE000A14J6N4 / WKN: A14J6N) mit einem Gesamtnennbetrag von bis zu 20,0 Mio. € begeben. Mit Wirkung zum 27. März 2017 wurde die Inhaber-Teilschuldverschreibung vorzeitig gekündigt. Die vollständige Rückzahlung der Anleihe mit einem Emissionsvolumen in Höhe von 10,0 Mio. € (Gesamtnennbetrag von bis zu 20,0 Mio. €) erfolgt zu einem Kurs von 103 % zuzüglich der bis zum 27. März 2017 aufgelaufen Zinsen.

### Anleihestammdaten

ISIN	DE000A14J6N4
Wertpapierkennnummer	A14J6N
Gesamtnennbetrag	20.000.000 €
Emissionsvolumen	10.000.000 €
Emissionsdatum	9. März 2015
Kündigungsdatum	27. März 2017
Kupon	6,250 %

### Entwicklung der SNP Anleihe im Jahr 2016

Relative Veränderung in %



# Corporate Governance Bericht 2016

SNP bekennt sich zu den im Deutschen Corporate Governance Kodex entfalteten Regeln für gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Elementare Grundsätze dieses Regelwerks sind eine enge und effiziente Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, die Achtung der Aktionärsinteressen, eine offene Unternehmenskommunikation, die ordnungsgemäße Rechnungslegung und Abschlussprüfung, die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien sowie ein verantwortungsbewusster Umgang mit Risiken.

SNP begrüßt den „Deutschen Corporate Governance Kodex“ als eine Einrichtung, die die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Unternehmensleitung und -kontrolle in deutschen börsennotierten Gesellschaften transparent macht. Darüber hinaus entsprechen die dort dargelegten Regeln für gute und verantwortungsvolle Unternehmensführung anerkannten Standards.

## **Die Entsprechenserklärung**

Gemäß § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, inwieweit den vom Bundesministerium der Justiz veröffentlichten Empfehlungen des „Deutschen Corporate Governance Kodex“ (DCGK) entsprochen wurde. Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, Abweichungen von den Empfehlungen des DCGK im Rahmen der Entsprechenserklärung offenzulegen und zu erläutern. Die Entsprechenserklärung wurde auch auf der Internetseite des Unternehmens im Bereich Investor Relations/Corporate Governance dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

## **Entsprechenserklärung 2016 der SNP Schneider-Neureither & Partner AG zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ gemäß § 161 AktG**

Vorstand und Aufsichtsrat der SNP Schneider-Neureither & Partner AG erklären hiermit, dass den vom Bundesministerium für Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten, aktuell anwendbaren Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 5. Mai 2015 seit Abgabe der jüngsten Entsprechenserklärung vom 10. März 2016 mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und auch künftig entsprochen wird:

### **1. Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK**

Der Kodex empfiehlt in Ziffer 3.8 Abs. 3 DCGK, bei Abschluss von Haftpflichtversicherungen für Aufsichtsratsmitglieder (sog. Directors and Officers Liability Insurances – D&O-Versicherungen) einen Selbstbehalt vorzusehen. Die SNP AG ist der Auffassung, dass das Engagement und die Verantwortung, mit denen die Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Aufgaben wahrnehmen, durch Vereinbarung eines Selbstbehalts nicht verbessert werden. Die bestehenden D&O-Versicherungen für Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG sehen daher bislang in Abweichung von Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK keinen Selbstbehalt vor. Die SNP AG wird insofern auch künftig von der Empfehlung in Ziff. 3.8 Abs. 3 DCGK abweichen.

## 2. Ziffern 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.3

Entgegen den Kodex-Empfehlungen in den Ziffern 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.3 hat der Aufsichtsrat derzeit keine Ausschüsse gebildet. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht nur aus drei Mitgliedern. Aufgrund der bei einem dreiköpfigen Aufsichtsratsgremium unvermeidbaren Personenidentität der Ausschuss- und Aufsichtsratsmitglieder hat der Aufsichtsrat der SNP AG derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Mitglieder des Gremiums befinden somit in gemeinsamer Verantwortung über alle zu entscheidenden Sachverhalte.

## 3. Ziffern 5.4.1 Abs. 2

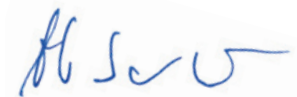
Gemäß Ziff. 5.4.1 Abs. 2 des Kodex soll der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und eine festzulegende Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat sowie Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Entgegen der Kodex-Empfehlung hat der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung keine weiteren Zielgrößen festgelegt. Der Aufsichtsrat besteht nur aus drei Mitgliedern. Vor diesem Hintergrund sieht der Aufsichtsrat keinen Vorteil darin, sich durch konkrete Zielsetzungen selbst zu binden. Vielmehr soll dem Aufsichtsrat die Flexibilität erhalten bleiben, bei seinen Vorschlägen an die zuständigen Wahlgremien stets dem Einzelfall Rechnung tragen und die Kandidaten mit der bestmöglichen Qualifikation berücksichtigen zu können. Nach Auffassung des Aufsichtsrats geht mit der Benennung und Publikation konkreter

Ziele und deren regelmäßiger Anpassung außerdem ein nicht unerheblicher Aufwand einher, der mit Blick auf die Beteiligungsstruktur und Größe der Gesellschaft sowie mit Blick auf die Größe des Aufsichtsrats nicht gerechtfertigt erscheint.

Heidelberg, den 13. März 2017

SNP Schneider-Neureither & Partner AG

Für den Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither, Vorstandsvorsitzender/CEO

Für den Aufsichtsrat



Dr. Michael Drill

## **Führungs- und Kontrollstruktur**

Die SNP AG unterliegt als deutsche Aktiengesellschaft dem deutschen Aktienrecht und verfügt über eine duale Führungs- und Kontrollstruktur, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat. Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten dieser beiden Organe sind gesetzlich jeweils klar geregelt und personell getrennt. Im Folgenden werden die Arbeitsweise, Zuständigkeiten und personelle Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats der SNP AG eingehender erläutert.

### **Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat**

Grundlegendes Prinzip einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung und -kontrolle ist für die SNP AG die Gewährleistung einer effizienten und vertrauensvollen Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat unter Berücksichtigung der Unvoreingenommenheit und Unabhängigkeit der Mitglieder. Um die Unabhängigkeit der Führungspersonen der Gesellschaft in ihren Entscheidungen von Vorgaben und Weisungen nahestehender Dritter zu fördern, werden im Rahmen der nachfolgenden Berichterstattung diejenigen Mandate der Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder offengelegt, die diese bei anderen Gesellschaften hauptberuflich oder als Mitglied in dortigen Aufsichtsräten oder aufgrund vergleichbarer Mandate bekleiden. Darüber hinaus nahm kein Vorstands- und Aufsichtsratsmitglied mehr als drei Aufsichtsratsmandate bei nicht zum Konzern gehörenden börsennotierten Aktiengesellschaften wahr. Im Geschäftsjahr 2016 traten keine Interessenskonflikte auf, die dem Aufsichtsrat unverzüglich offenzulegen waren. Aufsichtsrat und Vorstand der SNP AG haben im Geschäftsjahr 2016 in vier gemeinsamen Präsenzsitzungen die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens sowie eine Reihe von Einzelthemen beraten und die notwendigen Beschlüsse gefasst. Darüber hinaus wurden weitere Beschlüsse in Form von Telefonkonferenzen und Umlaufverfahren gefasst.

## **Der Vorstand**

Der Vorstand nimmt innerhalb der SNP AG die operative Führung wahr und verantwortet gegenüber dem Aufsichtsrat die Umsetzung der Unternehmensstrategie sowie deren Resultate. Als Leitungsorgan führt der Vorstand die Geschäfte der Gesellschaft mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in eigener Verantwortung und im Unternehmensinteresse. Der Vorstand trägt die Verantwortung für die gesamte Geschäftsführung und trifft die Grundsatzentscheidungen zur Geschäftspolitik und -strategie in enger Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat. Aus diesem Grund informiert der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragestellungen, insbesondere über die Geschäftsentwicklung, die Gewährleistung der Compliance sowie über unternehmerische Risiken. Diese Informations- und Berichtspflichten des Vorstands werden vom Aufsichtsrat in der Geschäftsordnung des Vorstands detailliert festgelegt. Ferner stellt der Aufsichtsrat ein angemessenes Risikomanagement- und Kontrollsystem im Unternehmen sicher. Im Geschäftsjahr 2016 bestand der Vorstand der SNP AG aus Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither (CEO), Herrn Jörg Vierfuß (CFO) und Herrn Henry Göttler (COO). Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 10. März 2016 beschlossen, den zum 31. Dezember 2016 auslaufenden Dienstvertrag mit Herrn Henry Göttler zu verlängern und ihn ab 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2019 für weitere drei Jahre zum Vorstandsmitglied zu bestellen. Herr Jörg Vierfuß ist zum 31. Dezember 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden; seine Führungsposition als Chief Financial Officer (CFO), die er seit Mitte 2013 innehat, wird er unverändert ausfüllen. Der Dienstvertrag von Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither läuft bis zum 31. Dezember 2020.

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2016	Bestellt von/ bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
<p><b>Dr. Andreas Schneider-Neureither</b></p> <p>Dipl.-Physiker geboren 5. Oktober 1964</p>	<p>1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2020</p>	<p><b>CEO</b></p> <p><b>Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmensstrategie</li> <li>• Portfolio- &amp; Produktstrategie</li> <li>• Vertrieb &amp; Partnermanagement</li> <li>• Marketing</li> <li>• Investor Relations &amp; Corporate Governance</li> <li>• Strategie- und Prozessberatung</li> </ul> <p><b>Ab dem 1. Januar 2017 verantwortlich für:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmensstrategie</li> <li>• Product Management</li> <li>• Marketing</li> <li>• Vertrieb</li> <li>• Investor Relations</li> </ul>	<p>Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart</p> <p>Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover</p> <p>Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover</p>
<p><b>Henry Göttler</b></p> <p>MA geboren am 3. Dezember 1965</p>	<p>1. Juli 2014 bis 31. Dezember 2019</p>	<p><b>COO</b></p> <p><b>Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktmanagement</li> <li>• Produktmarketing</li> <li>• Presales</li> <li>• Entwicklung</li> <li>• Support</li> <li>• Quality Assurance</li> <li>• Professional Services</li> </ul> <p><b>Ab dem 1. Januar 2017 verantwortlich für:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisationsentwicklung</li> <li>• Produktentwicklung</li> <li>• Projektumsetzung</li> <li>• Quality Assurance</li> <li>• Shared Services</li> </ul>	<p>Aufsichtsrat Smart Commerce SE</p>
<p><b>Jörg Vierfuß</b></p> <p>Dipl.-Betriebswirt geboren 5. Juli 1968</p>	<p>1. April 2014 bis 31. Dezember 2016</p>	<p><b>CFO</b></p> <p><b>Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzen, Controlling &amp; Rechnungswesen</li> <li>• Einkauf &amp; Steuern</li> <li>• Human Resources</li> <li>• Recht &amp; Compliance</li> <li>• Administration &amp; Verwaltung</li> <li>• IT</li> </ul>	<p>Keine weiteren Mandate</p>

## Der Aufsichtsrat

Aufgabe des Aufsichtsrats ist es, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens zu beraten und zu überwachen. Da wichtige Entscheidungen der Gesellschaft der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, ist dieser in die Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen sind, eingebunden. Für seine Arbeit hat sich der Aufsichtsrat eine Geschäftsordnung gegeben. Der Aufsichtsrat der SNP AG besteht aus drei Mitgliedern. Bei den Vorschlägen zur Wahl der Aufsichtsratsmitglieder wird auf die zur Wahrnehmung der Aufgabe erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen geachtet. Die amtierenden Aufsichtsratsmitglieder bilden ein hochkompetentes Beratungs- und Kontrollgremium mit ausgewiesenen Experten aus der Finanz- und Softwarewirtschaft und gewährleisten eine möglichst effektive Unternehmensaufsicht und Unterstützung des Vorstands in Fragen zur strategischen Ausrichtung.

Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2016 aus dem Vorsitzenden Herrn Dr. Michael Drill, dem stellvertretenden Vorsitzenden Herrn Gerhard A. Burkhardt und Herrn Rainer Zinow zusammen. Die drei Aufsichtsratsmitglieder wurden von der Hauptversammlung am 12. Mai 2016 bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2018 beschließt, wiedergewählt.

Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit des Aufsichtsrats, leitet dessen Sitzungen und nimmt die Belange und Repräsentation des Gremiums nach außen wahr. Die Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG sind keine ehemaligen Mitglieder des Vorstands. Eine Effizienzprüfung des Aufsichtsrats der SNP AG erfolgt regelmäßig; zuletzt in der Aufsichtsratssitzung im Mai 2015.

Der „Deutsche Corporate Governance Kodex“ empfiehlt, dass der Aufsichtsrat fachlich qualifizierte Ausschüsse bilden soll. Aufgrund der bei einem dreiköpfigen Aufsichtsratsgremium unvermeidbaren Personenidentität der Ausschuss- und Aufsichtsratsmitglieder hat der Aufsichtsrat der SNP AG derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Mitglieder des Gremiums befinden somit in gemeinsamer Verantwortung über alle zu entscheidenden Sachverhalte. Der „Deutsche Corporate Governance Kodex“ empfiehlt dem Aufsichtsrat in Ziffer 5.4.1 Absatz 2 und 3 DCGK, für seine Zusammensetzung konkrete Ziele zu benennen und diese sowie den Stand der Umsetzung im Corporate Governance Bericht zu veröffentlichen. Der Aufsichtsrat hat eine Zielgröße für den Frauenanteil im Gremium festgelegt. Nähere Erläuterungen hierzu finden sich in den nachfolgenden Absätzen. Ansonsten kommt der Aufsichtsrat der Empfehlung zur Benennung konkreter Ziele für seine Zusammensetzung nicht nach und veröffentlicht deshalb auch keinen diesbezüglichen Bericht.



Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2016	Bestellt/Gewählt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
<p><b>Dr. Michael R. Drill</b></p> <p>Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG</p>	<p>Vorsitzender seit: 6. Juni 2014</p> <p>Stellvertretender Vorsitzender: 24. Mai 2012 bis 6. Juni 2014</p> <p>Erste Bestellung: 4. April 2011</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 beschließt</p>	<p>Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich</p> <p>Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England</p>
<p><b>Gerhard A. Burkhardt</b></p> <p>Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG</p>	<p>Stellvertretender Vorsitzender seit: 6. Juni 2014</p> <p>Erste Bestellung: 1. Mai 2013</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 beschließt</p>	<p>Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland</p> <p>GdW Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Deutschland</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland</p>
<p><b>Rainer Zinow</b></p> <p>Senior Vice President SAP SE</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats</p> <p>Erstmals gewählt: 6. Juni 2014</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 beschließt</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>

### **Erklärung zu den festgesetzten Zielgrößen für Frauenanteile in Führungsebenen**

Am 1. Mai 2015 ist das Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst in Kraft getreten. Das Gesetz verpflichtet nicht der vollen Mitbestimmung unterliegende börsennotierte Unternehmen wie die SNP AG, Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat, im Vorstand und in den zwei Führungsebenen unterhalb des Vorstands festzulegen. Der „Deutsche Corporate Governance Kodex“ hat in der Fassung vom 5. Mai 2015 die neuen gesetzlichen Forderungen unter Ziffer 4.1.5 Satz 2, Ziffer 5.1.2 Absatz 1 Satz 2 sowie Ziffer 5.4.1 Absatz 2 Satz 2 und 3 in sein Regelwerk integriert.

Der Aufsichtsrat hat für sich selbst und für den Vorstand Zielgrößen von 0% festgesetzt. Dieselbe Zielgröße hat der Vorstand für den Frauenanteil in der unteren Führungsebene beschlossen. Die SNP AG begrüßt Anstrengungen seitens der Politik, für Vielfalt und Geschlechtergerechtigkeit in der Unternehmenswelt zu sorgen. Allerdings sind die Leitungsorgane der SNP AG der Auffassung, dass eine Festsetzung von Zielgrößen jenseits von 0% in zu hohem Maße mit den Unternehmensinteressen kollidiert. Die SNP AG ist in einer Branche tätig, in der die Beschäftigung von adäquat ausgebildetem Fachpersonal einen kritischen Erfolgsfaktor darstellt. Gleichzeitig sieht sich die Branche mit einem Mangel an Kandidaten konfrontiert, die den Anforderungen gerecht werden. Für die SNP AG handelt es sich daher um eine ebenso erfolgskritische wie besonders herausfordernde Aufgabe, geeignete Mitarbeiter im Allgemeinen und entsprechende Führungskräfte im Speziellen zu akquirieren.

In Anbetracht dieser Sachlage gebietet es die unternehmerische Verantwortung, die ohnehin schwierige Aufgabe nicht noch zusätzlich dadurch zu erschweren, dass sich das Unternehmen die Erreichung von starren Frauenquoten auferlegt. Aus demselben Kalkül sind ebenso starre Männerquoten abzulehnen. Speziell gegen die Festsetzung von Frauenquoten spricht zudem, dass die SNP AG überwiegend Mitarbeiter mit Ausbildungshintergründen aus den Studiengängen Elektrotechnik, Informatik, Technische Informatik, Wirtschaftsinformatik, Physik und physikalische Technik beschäftigt. Diese Studiengänge weisen traditionell hohe bis sehr hohe Männerquoten und dementsprechend geringe bis sehr geringe Frauenquoten auf. Aufgrund dieses Missverhältnisses ist die Verschärfung der Akquisitionsschwierigkeiten, die mit zu erreichenden Frauenquoten einhergeht, als drastisch zu bezeichnen.

### **Aktiengeschäfte von Vorstand und Aufsichtsrat**

Nach §15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SNP AG sowie hochrangige Mitarbeiter und die mit ihnen in enger Beziehung stehenden Personen („Führungspersonen“) den Erwerb und die Veräußerung von SNP Aktien und sich darauf beziehender Finanzinstrumente offenlegen, sofern der Wert der getätigten Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000 € übersteigt. Auf Grundlage der SNP AG gemeldeten Informationen über Aktiengeschäfte und Transaktionen wurden die Informationen unverzüglich den kapitalmarktrechtlichen Vorgaben entsprechend veröffentlicht.

Die der SNP AG für das abgelaufene Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der der Internetseite des Unternehmens im Bereich Investor Relations/Directors Dealings abrufbar.

## Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat

Gemäß Ziffer 6.2 des DCGK soll der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern angegeben werden, wenn er direkt oder indirekt größer ist als 1% der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Des Weiteren soll der Gesamtbesitz getrennt nach Vorstand und Aufsichtsrat angegeben werden. Die Mitglieder des Vorstands hielten zum 31. Dezember 2016 insgesamt rund 20% (978.613 Stück) der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Die Mitglieder des Aufsichtsrats halten ebenfalls Anteile an der SNP AG: Sie hielten zum 31. Dezember 2016 insgesamt rund 0,4% (19.266 Stück) der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.

Im Rahmen der Barkapitalerhöhung 2016 erwarben die Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats sowie der Geschäftsführung neue Aktien für einen Gesamtbetrag in Höhe von rund 10,6 Mio. €. Der Bruttoemissionserlös betrug rund 30,97 Mio. €.

Weder für den Aufsichtsrat noch für den Vorstand bestehen Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme. Darüber hinaus bestehen keine Aktienoptionsprogramme und/oder ähnliche

wertpapierorientierte Anreizsysteme der Gesellschaft. Die unten stehende Tabelle gibt Aufschluss über den Bestand an eigenen und zuzurechnenden SNP Aktien je Organmitglied und dessen Veränderung im Geschäftsjahr 2016.

## Aktienhalteprämie

Der Vorstand der SNP AG hat Ende September 2015 ein Programm zugunsten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Form einer Aktienhalteprämie beschlossen. Kern dieses Programms war es, sämtlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der SNP Gruppe eine sogenannte Aktienhalteprämie in Höhe von 1,40 € für jede SNP Aktie zu zahlen, die ab dem 1. Oktober 2015 erworben und für mindestens zwölf Monate gehalten wird. Ziel war es, einen weiteren Beitrag dazu zu leisten, die Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und sie zugleich in nochmals höherem Umfang am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Das Prämienprogramm galt für den Erwerb von Aktien bis einschließlich 31. März 2016. Mit Ausnahme des Vorstands und des Aufsichtsrats waren sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Teilnahme berechtigt. Bis zum 31. Dezember 2016 wurden für 900 Aktien die entsprechenden Aktienhalteprämien ausgezahlt.

<b>Aktienbesitz Vorstand</b>	<b>Bestand in Stück am 31.12.2015</b>	<b>% am 31.12.2015</b>	<b>Bestand in Stück am 31.12.2016</b>	<b>% am 31.12.2016</b>
Dr. Andreas Schneider-Neureither	749.718	20,06	961.500	19,32
Jörg Vierfuß	2.500	0,07	7.900	0,21
Henry Göttler	2.000	0,05	9.213	0,25
<b>Gesamt</b>	<b>754.218</b>	<b>20,18</b>	<b>978.613</b>	<b>19,78</b>

<b>Aktienbesitz Aufsichtsrat</b>	<b>Bestand in Stück am 31.12.2015</b>	<b>% am 31.12.2015</b>	<b>Bestand in Stück am 31.12.2016</b>	<b>% am 31.12.2016</b>
Dr. Michael Drill	11.500	0,31	15.000	0,30
Gerhard A. Burkhardt	3.200	0,09	4.266	0,09
Rainer Zinow	0	0,00	0	0,00
<b>Gesamt</b>	<b>14.700</b>	<b>0,40</b>	<b>19.266</b>	<b>0,39</b>

## **Angaben zum Risikomanagement**

Die Geschäftstätigkeit der SNP AG ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Zu einer guten Corporate Governance gehört der verantwortungsbewusste Umgang des Unternehmens mit diesen Risiken. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt die SNP AG wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein; diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst. Eine ausführliche Beschreibung des Risikomanagements ist im Chancen- und Risikobericht des Konzernlageberichts 2015 enthalten. Dort finden sich auch die gemäß Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) geforderten Berichte zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystem.

## **Weitere Informationen zur Corporate Governance bei SNP**

Ausführliche Informationen zur Tätigkeit des Aufsichtsrats sowie zur Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Vorstand finden Sie auch im Bericht des Aufsichtsrats dieses Geschäftsberichts.

Der SNP Konzernabschluss und die Zwischenberichte werden nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss der SNP AG wird nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt. Die Hauptversammlung hat am 12. Mai 2016 die MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Mannheim, zum Abschlussprüfer für die SNP AG und den SNP Konzern für das Geschäftsjahr 2016 gewählt.

Transparenz und der Anspruch, unsere Aktionäre und die Öffentlichkeit schnell, umfassend und gleichzeitig zu informieren, haben für uns hohe Priorität. Daher werden aktuelle Entwicklungen und wichtige Unternehmensinformationen zeitnah auf unserer Internetseite veröffentlicht. Neben detaillierten Erläuterungen zur Corporate Governance bei SNP finden sich dort weitergehende Informationen zu Vorstand, Aufsichtsrat und Hauptversammlung, die Berichte des Unternehmens (Geschäftsberichte, Jahresabschlüsse, Lageberichte und Zwischenberichte), ein Finanzkalender zu allen wesentlichen Terminen und Veröffentlichungen, Ad-hoc-Meldungen und meldepflichtige Wertpapiergeschäfte (Directors' Dealings).

## **Angaben zu weiteren Unternehmensführungspraktiken**

Die SNP AG erfüllt freiwillig auch die nicht obligatorischen Anregungen des DCGK, soweit sie für die Gesellschaft zielführend erscheinen und umsetzbar sind. Weitere Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden, sind in verschiedenen internen Dokumentationen enthalten und werden entsprechend umgesetzt. Sie enthalten die grundlegenden Prinzipien und Regeln für das Verhalten innerhalb des Unternehmens und die Beziehung zu externen Partnern und der Öffentlichkeit. Die Unternehmensführung fördert die Umsetzung dieser Grundsätze insbesondere durch Schulungen der Führungskräfte.

# Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht erläutert Struktur und Höhe der Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat. Er berücksichtigt die gesetzlichen Vorgaben sowie die Empfehlungen des „Deutschen Corporate Governance Kodex“. Er ist Bestandteil der Jahresabschlüsse und der Lageberichte der Gesellschaft und des Konzerns.

## **Vergütung des Vorstands**

Für die Festlegung der Vorstandsvergütung ist gemäß dem Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung („VorstAG“) der Aufsichtsrat zuständig. Die Struktur des Vergütungssystems sowie dessen konkrete Ausgestaltung werden vom Aufsichtsrat regelmäßig beraten und überprüft. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung des Vorstands bilden insbesondere die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands insgesamt sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung seines Vergleichsumfeldes.

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

Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versicherungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Ne-

benleistungen allen Vorstandsmitgliedern prinzipiell in gleicher Weise zu, sind vom einzelnen Vorstandsmitglied jedoch individuell zu versteuern.

Die variable Vergütung bemisst sich am wirtschaftlichen Ergebnis der Gesellschaft, und zwar auf der Basis des erreichten EBIT, das als Jahresüberschuss vor Zinsen und Steuern der Konzernbilanz der SNP Gruppe definiert ist. Die Ermittlung erfolgt jeweils durch Anwendung eines Prozentsatzes auf das EBIT, den der Aufsichtsrat für jedes Geschäftsjahr festlegt. Dieser Bonus hat ein sogenanntes Cap, ist also gedeckelt. Resultiert aus einem Bilanzergebnis der Gesellschaft eine Bonusberechnung unterhalb einer bestimmten Untergrenze, führt dies zu einem vollständigen Verlust des variablen Bonus für das Geschäftsjahr.

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Ergebnisse wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2015 eine Langfristvergütungskomponente vereinbart; diese orientiert sich am Umsatz, an der EBIT-Marge sowie am Aktienkurs der Gesellschaft. Deren Gewichtung und Zielerreichungsgrade sind einheitlich definiert; die zeitliche Zielvorgabe lautete auf den 31. Dezember 2016.

Am 13. März 2017 stellte der Aufsichtsrat die Vergütung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016 fest.

### Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2016

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2016 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.577.309,25 € (i. Vj. 1.034.210,93 €). Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2016 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

**Tabelle 1: Vergütung des Vorstands 2016 (Zuwendungsbetrachtung)**

<b>Dr. Andreas Schneider-Neureither</b>				
Vorstandsvorsitzender / Eintritt: 01.12.1994				
In €	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2016</b>	<b>2016</b>
	<b>Ausgangswert</b>	<b>Ausgangswert</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maximum</b>
Festvergütung	220.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen	21.467,28	6.942,36	6.942,36	6.942,36
<b>Summe</b>	<b>241.467,28</b>	<b>246.942,36</b>	<b>246.942,36</b>	<b>246.942,36</b>
Einjährige variable Vergütung	180.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	200.000,00	0,00	300.000,00
<b>Summe</b>	<b>180.000,00</b>	<b>400.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>700.000,00</b>
Versorgungsaufwand	20.428,71	20.684,16	20.684,16	20.684,16
<b>Gesamtsumme</b>	<b>441.895,99</b>	<b>667.626,52</b>	<b>267.626,52</b>	<b>967.626,52</b>

<b>Jörg Vierfuß</b>				
Finanzvorstand / Eintritt: 01.04.2014				
In €	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2016</b>	<b>2016</b>
	<b>Ausgangswert</b>	<b>Ausgangswert</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maximum</b>
Festvergütung	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Nebenleistungen	18.621,00	18.626,28	18.626,28	18.626,28
<b>Summe</b>	<b>138.621,00</b>	<b>138.626,28</b>	<b>138.626,28</b>	<b>138.626,28</b>
Einjährige variable Vergütung	80.000,00	80.000,00	0,00	160.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	100.000,00	0,00	150.000,00
<b>Summe</b>	<b>80.000,00</b>	<b>180.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>310.000,00</b>
Versorgungsaufwand	4.408,58	4.594,03	4.594,03	4.594,03
<b>Gesamtsumme</b>	<b>223.029,58</b>	<b>323.220,31</b>	<b>143.220,31</b>	<b>453.220,31</b>

<b>Henry Göttler</b>				
COO / Eintritt: 01.07.2014				
In €	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2016</b>	<b>2016</b>
	<b>Ausgangswert</b>	<b>Ausgangswert</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maximum</b>
Festvergütung	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	22.454,76	22.569,24	22.569,24	22.569,24
<b>Summe</b>	<b>202.454,76</b>	<b>202.569,24</b>	<b>202.569,24</b>	<b>202.569,24</b>
Einjährige variable Vergütung	120.000,00	120.000,00	0,00	240.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	150.000,00	0,00	225.000,00
<b>Summe</b>	<b>120.000,00</b>	<b>270.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>465.000,00</b>
Versorgungsaufwand	785,72	398,72	398,72	398,72
<b>Gesamtsumme</b>	<b>323.240,48</b>	<b>472.967,96</b>	<b>202.967,96</b>	<b>667.967,96</b>

**Tabelle 2: Vergütung des Vorstands 2015 (Zuflussbetrachtung)**

In €	<b>Dr. A. Schneider-Neureither</b>		<b>Jörg Vierfuß</b>		<b>Henry Göttler</b>	
	CEO ab 01.12.1994		CFO ab 01.04.2014		COO ab 01.07.2014	
	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
Festvergütung	240.000,00	220.000,00	120.000,00	120.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	6.942,36	21.467,28	18.626,28	18.621,00	22.569,24	22.454,76
<b>Summe</b>	<b>246.942,36</b>	<b>241.467,28</b>	<b>138.626,28</b>	<b>138.621,00</b>	<b>202.569,24</b>	<b>202.454,76</b>
Einjährige variable Vergütung	219.277,11	201.810,73	88.206,55	89.693,66	132.309,82	134.540,49
Mehrjährige variable Vergütung	232.755,99	-	116.378,00	-	174.566,99	-
<b>Summe</b>	<b>452.033,10</b>	<b>201.810,73</b>	<b>204.584,55</b>	<b>89.693,66</b>	<b>306.876,81</b>	<b>134.540,49</b>
Versorgungsaufwand	20.684,16	20.428,71	4.594,03	4.408,58	398,72	785,72
<b>Gesamtsumme</b>	<b>719.659,62</b>	<b>463.706,72</b>	<b>347.804,86</b>	<b>232.723,24</b>	<b>509.844,77</b>	<b>337.780,97</b>

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der Vorstandsmitglieder eine Directors and Officers-(D&O-)Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungs-

steuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Aufsichtsratsmitglieder und leitenden Angestellten; die entsprechende D&O-Versicherung der SNP America, Inc. gewährt ebenfalls anteilig Schutz für den Vorstandsvorsitzenden der SNP AG, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP America, Inc. ist, sowie

den CFO der SNP AG, der in Personalunion VP Finance der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 2.951,41 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Der Ausweis der Vergütung des Vorstands in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2016 erneut auf Grundlage der im „Deutschen Corporate Governance Kodex“ empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Tabelle 1) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Tabelle 2). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100 % Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

**Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse**

Zum 31. Dezember 2016 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber Vorständen. Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

**Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern**

Für die Pensionszusagen gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 256 T€ (i. Vj. 201 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

**Sonstige Transaktionen**

Es besteht seit dem 1. Dezember 2010 ein Mietvertrag zwischen einem Vorstand und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Mit Wirkung zum 1. September 2014 wurden hierfür zwei getrennte Verträge (Büroräume und Parkplätze) zu unveränderten Konditionen geschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2016 fielen dafür Aufwendungen von 232 T€ (i. Vj. 228 T€) an, zum 31. Dezember 2016 bestanden offene Verbindlichkeiten in Höhe von 1 T€. Seit dem 1. September 2014 sowie 1. November 2014 bestehen darüber hinaus fünf neue Mietverträge zwischen einer von einem Vorstand kontrollierten Gesellschaft und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2016 fielen dafür Aufwendungen von 150 T€ (i. Vj. 157 T€) an, zum 31. Dezember 2016 bestanden offene Verbindlichkeiten in Höhe von 4 T€.

**Grundzüge des Vergütungssystems für den Aufsichtsrat**

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Für das Geschäftsjahr 2016 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für ihre Tätigkeit gemäß § 6 Abs. 20 der Satzung (gültig für das Geschäftsjahr 2016) neben der Erstattung ihrer Auslagen und einem Sitzungsgeld von 1.000 € je Aufsichtsratssitzung einen Festbetrag in Höhe von 10.000 € je Geschäftsjahr. Der Vorsitzende erhält das Doppelte, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache des Festbetrages. Eine erfolgsbezogene Komponente der Vergütung existiert nicht. Zusätzlich wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die Deckung einer von der Gesellschaft abgeschlossenen Directors and Officers (D&O-)Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme mit



einer Leistungsobergrenze von 6.000.000 € in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Versicherungsperiode zusammen einbezogen; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder erstmals für das Geschäftsjahr 2017 nicht mehr in der Satzung festgesetzt, sondern gemäß § 113 Abs. 1, Satz 2, 2. Alternative AktG von der Hauptversammlung bewilligt. Danach erhält jedes Aufsichtsratsmitglied eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 15.000 €. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 €, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 €. Zudem erhält jedes Aufsichtsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Aufsichtsrats 1.000 €. Die Gesellschaft bezieht die

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

#### Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2016

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2016 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 64.055,35 € (i. Vj. 57.539,41 €). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

#### Geschäftsjahr 2016

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

#### Geschäftsjahr 2015

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill	20.000,00	4.000,00	125,50	452,97	24.578,47
Gerhard A. Burkhardt	15.000,00	4.000,00	55,00	452,97	19.507,97
Rainer Zinow	10.000,00	3.000,00	0,00	452,97	13.452,97
<b>Summe</b>	<b>45.000,00</b>	<b>11.000,00</b>	<b>180,50</b>	<b>1.358,91</b>	<b>57.539,41</b>

Die Gesellschaft hat zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder eine Directors and Officers (D&O-)Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungssteuer) umfasst auch die

D&O-Versicherung der Vorstandsmitglieder und leitenden Angestellten. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle dargestellt.



# KONZERN- LAGEBERICHT

# Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2016

## Grundlagen des Konzerns

### Geschäftsmodell der SNP Gruppe

#### SNP – The Transformation Company

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

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

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

### Die Herausforderung für moderne Unternehmen: Agilität in der IT

Entscheidend für unternehmerischen Erfolg sind zunehmend agile und veränderungsbereite IT-Landschaften. Die notwendige Modernisierung veralteter IT-Welten zwingt Unternehmen, in die Vereinheitlichung heterogener und komplexer IT-Infrastrukturen zu investieren. Veränderung ist eine permanente Managementaufgabe, und Veränderungsfähigkeit ist eine Kernkompetenz erfolgreicher Unternehmen. Unsere Aufgabe sehen wir darin, eine zur Wertsteigerung beitragende IT-Landschaft zu schaffen und nachhaltig zu sichern. Im Kern unserer Arbeit steht ein industrieübergreifender Softwarestandard, der permanente Veränderung zuverlässig begleitet und fördert.

### IT-Transformationen und deren Auswirkung auf ERP Systeme

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

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

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

### **Auslöser von IT-Transformationen**

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

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

Im Laufe eines Transformationsprojekts müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden. Die Dauer einer Transformation kann hierbei einen Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens haben. Kritische Faktoren sind die reibungslose Integration von Alt-Daten in das neue Layout und eine Minimalisierung von

Ausfallzeiten des Systems während der Transformation. Bei der traditionellen Herangehensweise bei Datenübertragungen spielen manuelle Prozesse eine wesentliche Rolle, was zu einem hohen Personalaufwand führt. Wir verwenden eine andere Herangehensweise, die sich auf den Einsatz von Software stützt und uns erlaubt, wesentliche Schritte des Transformationsprozesses zu automatisieren und die Alt-Daten eines Unternehmens beizubehalten. Das Produkt- und Serviceangebot der SNP Gruppe hilft Unternehmen, ihre IT-Landschaft an Veränderungen anzupassen – schnell, flexibel sowie kosten- und zeiteffizient.

### **Das SNP Portfolio**

Das von der SNP Gruppe angebotene Portfolio lässt sich in das Unternehmenssegment „Software“ und das Unternehmenssegment „Professional Services“ unterteilen, wobei das letztere Segment sich weiter in SNP Business Landscape Transformation („SNP BLT“) und SNP Business Landscape Management („SNP BLM“) unterteilen lässt. Es gibt allerdings keine strikte Trennung zwischen „Software“ und „Services“. In einigen Fällen verkaufen wir unsere Software und erbringen möglicherweise darüber hinaus Dienstleistungen für unsere Kunden. In vielen anderen Fällen lizenzieren wir unsere Software an den Kunden im Rahmen eines konkreten von uns durchgeführten Projekts.

### **Geschäftsbereich Professional Services**

Die Beratungs- und Schulungsdienstleistungen von SNP haben das Ziel, Veränderungsprozesse in Unternehmen professioneller zu planen und umzusetzen. Die im Rahmen dieser Beratungsdienstleistungen gesammelten Erfahrungen dienen SNP als Innovationstreiber für die Entwicklung neuer Transformationswerkzeuge und die Verfeinerung bereits bestehender Tools und Prozesse.

## **Der SNP Beratungsansatz**

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

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

SNP Business Landscape Transformation (BLT) umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von Transformationsprojekten grundsätzlich benötigt oder durch den Kunden zusätzlich angefordert werden. Die Projekte werden unter Verwendung eines Tool-basierten Ansatzes durchgeführt, der auf standardisierten Aufgaben beruht. Mit diesem Ansatz können ERP Systeme unter Verwendung von maßgeschneiderter Software geändert und migriert werden. Dadurch verringert sich die Fehlerquote, während sich die Qualität der Transformation verbessert. Als essenzielle Bausteine zählen dazu die Strategieberatung, die sich daran anschließende Prozessberatung und Implementierung sowie die Datentransformation.

### **Strategieberatung**

Aufgrund der hohen Bedeutung der Informationstechnologie für moderne wertschöpfende Prozesse ist die IT-Strategie zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen soll die strategische Ausrichtung eines Unternehmens effektiv unterstützt werden. Unsere IT-Strategieberatung ist eng verbunden mit Prozessberatung, Technologieberatung und Change Management. Aus der Geschäftsstrategie und den Anforderungen der Businessprozesse leiten wir die Anforderungen an die IT-Systeme und an die Organisation ab. Auf Basis der erstellten IT-Strategie unterstützt

SNP seine Kunden bei der Umsetzung der IT-Strategie im Rahmen der Einführung der vorgeschlagenen IT-Anwendungen und der zugehörigen IT-Infrastruktur.

### **Prozessberatung und Implementierung**

Zu Beginn der Prozessberatung steht eine detaillierte Systemanalyse (Business Landscape Analysis). Sie bildet die Basis für erfolgreiche Transformationsprozesse. Geschäftsprozesse werden anschließend überdacht und neu entworfen – mit dem Ziel einer verbesserten Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit. Das Ergebnis ist eine für den Kunden klar definierte Transformation Roadmap, um die definierten Transformationsziele hinsichtlich Zeit- und Budgetvorgaben zu erreichen. Anhand dieser Differenzen lässt sich die Komplexität eines Transformationsprojekts einschätzen und die Aufwände daraus ableiten.

### **Datentransformation**

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

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

### **Business Landscape Management (BLM)**

SNP bietet mit Business Landscape Management (SNP BLM) ein ganzheitliches Beratungskonzept für Service- und Supportprozesse in SAP und Non-SAP Systemlandschaften an. SNP BLM strukturiert die Implementierung des SAP Solution Manager mit standardisierter Beratung, Best Practices und fertigen Erweiterungen und umfasst alle Aktivitäten von der gründlichen Analyse der IT-Service-Managementprozesse bis hin zur Konzeption und Implementierung von maßgeschneiderten Lösungen für Service- und Supportteams mit dem SAP Solution Manager.

Der SAP Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der kompletten Systemlandschaft von Unternehmen, kurz Application Lifecycle Management (ALM). SNP BLM umfasst dabei alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Managements im SAP Solution Manager. In rund 550 erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP eine Vielzahl von Best Practices, Methoden und Erweiterungen zur Optimierung des SAP Solution Manager entwickelt. Die Software und Services von SNP decken alle Bereiche des Application Lifecycle Managements ab – von SAP Standard-szenarien bis hin zu komplexem, kundenspezifischem Release Management.

Der Funktionsumfang sowie die Komplexität des SAP Solution Manager stellen viele Unternehmen vor Herausforderungen. Als zentrales System kann der SAP Solution Manager individuell an die spezifischen Prozesse und Organisationen der Unternehmen angepasst werden. Die typischen Veränderungen in den Organisationen und den IT-Service-Management- (ITSM) und ALM-Prozessen müssen ständig überprüft und bei Bedarf optimiert werden.

Seit dem Jahr 2015 fokussiert sich SNP BLM zusätzlich auf die SAP Architektur und Technologieberatung auf IT-Entscheider-Ebene. Zu den strategischen Beratungsschwerpunkten zählen die aktuellen Themen wie Cloud Architekturen, Mobility, in Memory und HANA. Gerade vor den Herausforderungen und Fragestellungen rund um S/4HANA, vor denen viele Kunden stehen, sind diese Themen wichtig und in der Kombination mit dem etablierten SNP BLM-Portfolio rund um den SAP Solution Manager und IT-Prozesse eine attraktive Portfolioerweiterung für unsere Kunden.

### **SNP Academy**

Das umfangreiche Schulungsangebot von SNP richtet sich an Kunden und Partner, die mit SNP Produkten arbeiten möchten. SNP bietet für die Bereiche SNP Transformation Backbone with SAP LT, SNP Business Landscape Transformation, SNP Business Landscape Management, SNP Dragoman sowie rund um das Thema SAP Solution Manager eine breite Palette an Schulungen an. Diese Schulungen können sowohl in der hauseigenen SNP Academy in Heidelberg als auch weltweit beim Kunden durchgeführt werden.

### **Geschäftsbereich Software**

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

Für sichere, wirtschaftliche und schnelle Transformationen hat die SNP Gruppe das Wissen und die Erfahrung aus über 5.000 Transformationsprojekten in einer innovativen Softwaretechnologie gebündelt: Mit SNP Transformation Backbone hat SNP die weltweit erste Standardsoftware, die ERP Transformationen ganzheitlich und automatisiert unterstützt, an den Markt gebracht. Durch eine laufende Verbesserung der Plattform und die enge Zusammenarbeit mit SAP wird

heute SNP Transformation Backbone with SAP LT als eine Software-Suite für Transformationsprozesse international genutzt. Die Software zeichnet sich durch ihren Praxisbezug aus und unterstützt die Agilität der Unternehmen durch offene Standards und eine vollintegrierte Projektmethodik.

#### **SNP Transformation Backbone with SAP LT**

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

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

#### **SNP System Scan:**

##### **Transformationsbedarf ermitteln**

Der SNP System Scan dient dazu, grundlegende statistische und strukturelle Informationen im jeweiligen SAP ERP System zu ermitteln. Der System Scan dient hier-

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

#### **SNP System Landscape Analysis: Migrationsstrategie planen**

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

SNP Business Process Analysis (BPA) unterstützt Unternehmen automatisiert dabei, Geschäftsprozessabläufe aus SAP Systemen zu visualisieren und zu analysieren. Auf Basis der Analyseergebnisse haben Kunden die Möglichkeit, aktiv in die in einem SAP System ablaufenden Geschäftsprozesse einzugreifen und eine optimale, prozesskonforme Abbildung der Prozesse in ihren Systemen zu sichern. Dabei fügt sich BPA nahtlos in bestehende SAP Umgebungen ein, hat Schnittstellen zum SAP Solution Manager und bildet die technologische Grundlage, um Transformationsprojekte in der Analysephase zu begleiten.

Auf Basis sämtlicher Analyseergebnisse lassen sich Probleme und Potenziale in den jeweiligen Prozessen identifizieren und entsprechende Veränderungen und Optimierungen ableiten. Die Nutzer haben so die Mög-



lichkeit, aktiv in die im SAP System ablaufenden Geschäftsprozesse einzugreifen und eine optimale, prozesskonforme Abbildung der Prozesse in den Systemen zu sichern.

#### **SNP Project Cockpit: Transformation durchführen**

Über das SNP Project Cockpit erhält der Nutzer eine konsolidierte Sicht des vollständigen Transformationsprozesses. Zusätzlich sind umfassende Test-, Risiko- und Compliance-Funktionen integriert. Die Anwender navigieren intuitiv und gezielt durch die einzelnen Projektphasen und setzen dabei die geeigneten Transformationswerkzeuge ein. Nach der Festlegung des Projektgesamtrahmens kann der Nutzer die vorab angefüllten Transformationsregeln mit dem Transformation Cockpit anpassen, simulieren, ausführen und validieren.

#### **SNP Automated Testing**

Zur Gewährung einer stabilen Systemlandschaft ist es erforderlich, Änderungen und deren Auswirkungen auf die gesamte Systemlandschaft systematisch testen zu können. Mit SNP Automated Testing for SAP hat SNP eine Standardsoftware entwickelt, die Regressionstests von Anwendungsdaten und Customizing automatisiert. Mögliche Fehler werden bereits in einer frühen Projektphase erkannt. Damit steigt mit dem Einsatz von SNP Automated Testing die Projektqualität und gleichzeitig wird der manuelle Testaufwand signifikant reduziert. Insbesondere Entwickler und Berater profitieren von der Automatisierung, da sie Inkonsistenzen in Daten (Stamm- und Bewegungsdaten) und den zugehörigen Customizing-Einstellungen vorzeitig aufdeckt. Weitere Tests durch Fachanwender werden effektiver und in kürzerer Zeit möglich. Die automatisierten und transaktionsorientierten Tests laufen komplett auf der Anwendungsebene, also vollkommen unabhängig von der SAP Benutzeroberfläche ab.

#### **SNP Data Provisioning and Masking**

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

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

SNP Data Provisioning and Masking hilft Unternehmen, Entwicklungs- und Veränderungsprozesse entscheidend zu verkürzen, ermöglicht kostengünstigere Test- und Trainingsszenarien und schützt gleichzeitig sensible Kunden- und Produktdaten vor internem und externem Missbrauch – flexibel, schnell und mit geringem Aufwand. SNP Data Provisioning and Masking ist ein Bestandteil der Lösung SNP Transformation Backbone with SAP LT.

#### **SNP Verification**

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

#### **SAP Solution Manager – Funktionserweiterungen**

Der SAP Solution Manager begleitet die Implementierung, Überwachung und Weiterentwicklung der

kompletten ERP Systemlandschaft von Unternehmen, genannt „Application Lifecycle Management“. Das Lösungsangebot SNP Business Landscape Management (BLM) umfasst alle Funktionen und Module des Application Lifecycle Managements im SAP Solution Manager. Auf Basis von Best Practices und rund 550 erfolgreich durchgeführten Projekten haben die Spezialisten von SNP BLM nützliche Add-ons für den SAP Solution Manager entwickelt. Hierbei handelt es sich um funktionale Erweiterungen, um IT-Prozessabläufe zu optimieren, den Umgang mit dem SAP Solution Manager zu vereinfachen und die Anwendung benutzerfreundlicher zu gestalten. Die standardisierten SNP Add-ons für den SAP Solution Manager lassen sich in SAP Umgebungen problemlos integrieren und sind sofort einsatzbereit.

### **SNP Dragoman**

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

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

### **Vertrieb**

SNP setzt bei seiner internationalen Vertriebsstrategie der Software und Dienstleistungen auf den direkten Vertriebskanal und auf Partner.

Über den direkten Vertrieb wurden im Berichtsjahr 70,6 Mio. € an Umsatzerlösen generiert (i. Vj. 47,6 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von rund 88%<sup>1</sup> und einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von rund 48%. Die Vertriebsorganisation wurde auch im vergangenen Jahr personell weiter verstärkt. Der Großkundenvertrieb fokussiert sich mit den Beratungs- und Softwarelösungen auf global agierende Konzerne und etablierte intensive Beziehungen zu strategischen Kunden. Der Softwarevertrieb konzentriert sich auf den effizienten Verkauf von kleinen bis mittleren Softwareprodukten mit geringem Serviceanteil. Beide Vertriebsbereiche wurden im letzten Jahr personell ausgebaut, um die Kontaktfrequenz bei Kunden und Interessenten signifikant zu steigern: Zum 31. Dezember 2016 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 62 angestiegen (i. Vj. 30).

Über den Partnerkanal wurden im Geschäftsjahr 2016 Umsatzerlöse in Höhe von 10,1 Mio. € (i. Vj. 8,6 Mio. €) generiert; dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von rund 17%. Der Anteil am Gesamtumsatz verminderte sich dadurch von rund 15% auf rund 13%. Im Geschäftsjahr 2016 lag die Anzahl der Partnerunternehmen unverändert zum Vorjahr bei 54.

### **Marketing**

Eine wachsende Vertriebsorganisation benötigt entsprechend viele Termine bei potenziellen Kunden. Diese sogenannten Leads werden durch ein digitales Direktmarketing erzeugt und durch das Telemarketing qualifiziert. Diese Lead-Maschine wurde Mitte letzten Jahres auf dem amerikanischen Markt erfolgreich ausgeweitet. Die gestiegenen Investitionen in das Marketing lassen sich durch dieses System direkt mit dem Umsatzwachstum in Verbindung bringen.

<sup>1</sup> Sämtliche prozentualen Veränderungen basieren auf exakten und nicht gerundeten Werten.

## Konzernstruktur

Der Konsolidierungskreis umfasst neben der SNP Schneider-Neureither & Partner AG (kurz „SNP AG“) mit Sitz in Heidelberg die folgenden Tochtergesellschaften, bei denen der SNP Schneider-Neureither & Partner

AG als Obergesellschaft per 31. Dezember 2016 unmittelbar und mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP Transformations Deutschland GmbH (vormals SNP Consulting GmbH) <sup>1</sup>	Thale, Deutschland	100
RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH	Wiehl, Deutschland	100
SNP Business Landscape Management GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications Singapore Private Limited <sup>2</sup>	Singapur	80
SNP Applications EMEA GmbH <sup>3</sup>	Heidelberg, Deutschland	100
SNP GmbH (vormals SNP Axiome GmbH) <sup>4</sup>	Heidelberg (vormals Frankfurt), Deutschland	100
SNP Austria GmbH	Pasching, Österreich	100
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen, Schweiz	100
SNP Resources AG <sup>5</sup>	Steinhausen, Schweiz	100
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L.	Madrid, Spanien	100
SNP America, Inc.	Jersey City, NJ, USA	100
SNP Labs, Inc.	Irving, TX, USA	100
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Johannesburg, Südafrika	100
Hartung Consult GmbH <sup>6</sup>	Berlin, Deutschland	100
Hartung Information System Co., Ltd. <sup>6</sup>	Shanghai, China	100
Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. <sup>7</sup>	Singapur	51
Astrums Consulting SDN. BHD. <sup>7</sup>	Kuala Lumpur, Malaysia	51
Harlex Management Ltd. <sup>8</sup>	London, Großbritannien	100
Harlex Consulting Ltd. <sup>8</sup>	London, Großbritannien	100

<sup>1</sup> Im Dezember 2016 wurde die SNP Consulting GmbH in SNP Transformations Deutschland GmbH umbenannt.

<sup>2</sup> Im September 2016 hat die SNP AG die SNP Applications Singapore Private Limited gegründet.

<sup>3</sup> Im November 2016 hat die SNP AG die Applications EMEA GmbH gegründet.

<sup>4</sup> Im Mai 2016 hat die SNP AG die restlichen Anteile an der SNP Axiome GmbH erworben und das Unternehmen in SNP GmbH umbenannt.

<sup>5</sup> Im September 2016 hat die SNP AG die SNP Resources AG gegründet.

<sup>6</sup> Im Januar 2016 hat die SNP AG im Rahmen eines Share-Deals 51 % der Geschäftsanteile an der Hartung Consult GmbH erworben. Die Hartung Information System Co., Ltd. ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Hartung Consult GmbH. Im Dezember 2016 wurde vereinbart, die restlichen 49% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind der SNP AG die Anteile zum 31. Dezember 2016 zuzuordnen.

<sup>7</sup> Im Januar 2016 hat die SNP Gruppe im Rahmen eines Share-Deals 51 % der Geschäftsanteile an der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. erworben. Die Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. hält 99,9992% der Anteile an der Astrums Consulting SDN. BHD.

<sup>8</sup> Im Oktober 2016 hat die SNP Gruppe im Rahmen eines Share-Deals 90% der Geschäftsanteile an der Harlex Management Ltd. erworben. Darüber hinaus wurde im Oktober 2016 vereinbart, die restlichen 10% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Oktober 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind der SNP AG die Anteile zum 1. Oktober 2016 zuzuordnen. Die Harlex Consulting Ltd. ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Harlex Management Ltd.

## **Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage**

### **Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2016**

#### **Erfolgreiche Unternehmensakquisition**

Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2016 hat die SNP AG 51% der Geschäftsanteile an der Hartung Consult GmbH mit Sitz in Berlin einschließlich der in Mehrheitsbesitz befindlichen Tochtergesellschaft Hartung Information Systems Co. Ltd., Shanghai, erworben. Im Dezember 2016 wurde vereinbart, die restlichen 49% der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben.

Ebenfalls mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2016 hat die SNP Gruppe 51% der Geschäftsanteile an der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur einschließlich der in Mehrheitsbesitz befindlichen Tochtergesellschaft Astrums Consulting SDN. BHD. mit Sitz in Malaysia erworben. Weitere 19% an der Astrums Consulting kann die SNP Gruppe zum 1. Januar 2018 aufgrund einer Kaufoption erwerben. Beide Kaufverträge wurden am 22. Dezember 2015 geschlossen und per Ad-hoc-Meldung an den Kapitalmarkt kommuniziert.

#### **Vorstand**

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 10. März 2016 beschlossen, den zum 31. Dezember 2016 auslaufenden Dienstvertrag mit Herrn Henry Göttler zu verlängern und ihn für die Dauer vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2019 um weitere drei Jahre zum Vorstandsmitglied zu bestellen. Herr Jörg Vierfuß ist zum 31. Dezember 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden; seine Führungsposition als Chief Financial Officer (CFO), die er seit Mitte 2013 innehat, wird er unverändert ausfüllen. Der Dienstvertrag von Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither läuft bis zum 31. Dezember 2020.

## **Erwerb einer Minderheitsbeteiligung**

Mit Wirkung zum 18. April 2016 hat die SNP AG 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH aus Heidelberg erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung, der Vertrieb und die Beratung von IT-Lösungen. Innoplexia betreibt unter anderem ein Datenerhebungssystem, das mithilfe intelligenter Analytik aus Internet-Plattformen (Google, Vergleichsportale, Shops etc.) marktspezifische Informationen erhebt. Damit können tagesaktuell Markt- und Wettbewerbsinformationen in Form kundenspezifischer Reports erstellt werden.

#### **Ordentliche Hauptversammlung 2016**

Die ordentliche Hauptversammlung der SNP AG, die am 12. Mai 2016 in Leimen stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,34 € je Aktie (i. Vj. 0,13 €). Dies entspricht einer Dividendenerhöhung von rund 162% im Vergleich zum Vorjahr sowie einer Ausschüttungsquote von rund 49%. Die Gesamtausschüttung belief sich damit auf 1,264 Mio. € (i. Vj. 0,483 Mio. €).

#### **Großauftrag für Transformationssoftware bei deutschem Industriekonzern**

Im Mai wurde eine Vereinbarung über eine mehrjährige Zusammenarbeit mit einem deutschen, global tätigen Industriekonzern geschlossen. Der Auftrag hat ein Gesamtvolumen im unteren einstelligen Millionenbereich. Der im DAX gelistete Industriekonzern verschlankt seine Prozesse und vereinheitlicht seine Daten, um die Chancen der Digitalisierung schnell nutzen zu können. Ziel ist eine effiziente IT-Unterstützung der Geschäftsabläufe. Eine wesentliche Voraussetzung dabei ist die

Umsetzung der standardisierten Datendefinitionen. Hier kommt die SNP Standardsoftware zum Einsatz und gewährleistet die risikofreie und effiziente Transformation sehr großer Datenmengen auf die neuen Definitionen. Die Partnerschaft unterstreicht die hohe Leistungsfähigkeit der SNP AG bei globalen IT-Projekten.

### **Kapitalerhöhung**

Am 13. Juni 2016 kündigte die SNP AG eine Barkapitalerhöhung an, in deren Folge das Grundkapital der Gesellschaft um 1.238.726 €, eingeteilt in 1.238.726 auf den Inhaber lautende Stückaktien, auf insgesamt 4.976.786 €, eingeteilt in 4.976.786 Aktien, erhöht wurde. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 25,00 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2016 beginnend am 1. Januar 2016 gewinnanteilsberechtig. Insgesamt überstieg das Interesse von Investoren das Platzierungsvolumen deutlich, weshalb nicht alle Zeichnungswünsche bedient werden konnten. Durch die erfolgreiche Barkapitalerhöhung erzielte die Gesellschaft einen Bruttoemissionserlös in Höhe von 30,97 Mio. €. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgte am 7. Juli 2016. Die Ausgabe der neuen Aktien fand am 11. Juli 2016 statt.

### **Erweitertes Leistungsspektrum**

Im Juli hat die SNP AG ihr Leistungsspektrum bei standardisierter Transformationssoftware weiter ausgebaut. Mit dem SNP Interface Scanner steht den Kunden eine neue Software zur Verfügung, mit der Schnittstellen zwischen SAP Systemen bzw. den umliegenden Landschaften analysiert werden können (siehe dazu „Innovationen“ in diesem Bericht).

### **Strategische Partnerschaft zwischen HUAWEI und SNP**

Im Juli wurde eine strategische Partnerschaft zwischen SNP und HUAWEI, einem führenden globalen Anbieter von Lösungen im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie mit Hauptsitz in Shenzhen, China, vereinbart. Ziel der strategischen Allianz ist es, Unternehmen bei der digitalen Transformation ein komplettes Angebot mit Hardware, Software sowie Einführungs- und Migrationsberatung aus einer Hand anbieten zu können. Gemeinsam bieten HUAWEI und SNP damit künftig ein einzigartiges Angebot, um die HANA-Technologie bei der digitalen Transformation in Unternehmen schnell und effizient nutzbar zu machen.

### **Gründung einer zweiten Schweizer Tochtergesellschaft**

Im September wurde die zu 100% im Besitz der SNP AG befindliche SNP Resources AG gegründet. Die Schweizer Tochtergesellschaft fokussiert sich auf die Personalvermittlung im Bereich IT-Beratungsdienstleistungen.

### **Bedeutender Unternehmensauftrag**

Im September ist die SNP AG von einem der zwei weltweit bedeutenden und derzeit im Fusionsprozess befindlichen Chemieunternehmen mit Sitz in den USA beauftragt worden, die SAP Systemlandschaften der beiden Unternehmen zusammenzuführen. Das Auftragsvolumen umfasst mehr als 10 Mio. US-\$. Bereits in der Vorbereitungsphase zum Projekt überzeugte die SNP AG durch starke softwaregestützte Analyseverfahren, die eine optimale Projektplanung ermöglichen und das Projektrisiko entscheidend minimierten.

### **Intensivierung der internationalen Vertriebsstrategie im Bereich SNP Applications**

Zum Jahresende 2014 wurde die SNP Applications GmbH gegründet. In der Tochtergesellschaft sind die Softwareprodukte SNP Data Provisioning and Masking (DPM), SNP Dragoman sowie SNP Interface Scanner in einer eigenständigen operativen Einheit konzentriert. Entsprechend wurden die spezialisierten Mitarbeiter aus den Bereichen Telesales, Telemarketing, Entwicklung und Support in die Gesellschaft integriert; geografischer Vertriebschwerpunkt ist die Region DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz).

Im Zuge der allgemeinen Internationalisierungsstrategie und aufgrund der erfolgreichen Umsatz- und Ergebnisentwicklung der SNP Applications GmbH hat sich die SNP Gruppe zum Ziel gesetzt, den Applications-Ansatz auf weitere internationale Märkte auszuweiten. Dazu wurde im September die SNP Applications Singapore Private Limited mit Sitz in Singapur gegründet. Die Tochtergesellschaft befindet sich zu 80% im Besitz der SNP AG. Im Februar 2017 wurde die Applications-Strategie auf den US-amerikanischen Markt ausgeweitet. Dazu wurde die SNP Applications Americas, Inc. mit Sitz in Irving, Texas, gegründet.

### **Erfolgreiche Unternehmensakquisition**

Mit rechtlicher und wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Oktober 2016 hat die SNP AG 90% der Geschäftsanteile an der Harlex Management Ltd. mit Sitz in London einschließlich der 100%igen Tochtergesellschaft Harlex Consulting Ltd., London, erworben. Die übrigen 10% an Harlex Management (nachfolgend „Harlex Consulting“ genannt) wird die SNP AG zum 1. Oktober 2018 erwerben. Der Kaufvertrag wurde am 30. September 2016 unterzeichnet und an den Kapitalmarkt kommuniziert.

### **Vereinbarung**

Am 21. Oktober 2016 hat die SNP AG eine Vereinbarung abgeschlossen, nach der sie die verbleibenden 25,1% der Anteile der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH mit wirtschaftlicher und dinglicher Wirkung zum 31. Dezember 2016 erworben hat.

### **Steuerungsgrößen**

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

### **Wirtschaftsbericht**

#### **Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen**

Die Konjunktur der Weltwirtschaft war im Jahr 2016 schwach, hat sich aber zuletzt leicht beschleunigt. Die Weltkonjunktur, die im Winterhalbjahr 2015/16 deutlich an Schwung verloren hatte, gewann zur Jahresmitte merklich an Fahrt. Mit einer Rate von 0,9% war die Zuwachsrate im dritten Quartal sogar die höchste seit zweieinhalb Jahren. Wesentlich war hierfür ein Anziehen der Produktion in den Vereinigten Staaten. Aber auch in den Schwellenländern verbesserte sich die Lage: So expandierte die chinesische Wirtschaft im

Sommerhalbjahr wieder deutlich kräftiger, und das Tempo des Rückgangs der Produktion in Russland schwächte sich merklich ab.

Für das Gesamtjahr 2016 ist nach Schätzungen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) gleichwohl lediglich mit einem Zuwachs der Weltproduktion von 3,1% zu rechnen. Dies ist nochmals etwas weniger als im bereits schwachen Vorjahr und der geringste Anstieg seit dem Krisenjahr 2009.

Obwohl die Wirtschaft in den Schwellenländern insgesamt zuletzt wieder stärker expandierte, sind die Probleme in einzelnen Ländern weiterhin groß: Brasilien, Argentinien und Venezuela verharrten nach wie vor in der Rezession. In der Türkei schrumpfte das Bruttoinlandsprodukt aufgrund der gestiegenen politischen Unsicherheit und des damit zusammenhängenden Rückgangs im Tourismus um 1,8% im Vergleich zum Vorjahr. Im Gegensatz dazu nahm das Bruttoinlandsprodukt in China dank einer expansiven Wirtschaftspolitik wieder stärker zu. Ebenso setzte sich die Expansion in den Schwellenländern Südostasiens auf einem meist erhöhten Niveau fort.

Die Weltkonjunktur befindet sich auch zum Jahresende 2016 in einem unsicheren Umfeld. So sind beispielsweise die Auswirkungen des Wechsels im Präsidentenamt der Vereinigten Staaten noch schwer abschätzbar. Das Wahlprogramm von Donald Trump war bezüglich seiner Wirtschaftspolitik größtenteils unspezifisch und inkonsistent. Das Brexit-Votum vom Juni 2016 zeigt sich bislang in geringeren kurzfristigen Auswirkungen als erwartet. Dennoch ist die Unsicherheit auf längere Sicht groß.

Die deutsche Konjunktur bleibt trotz des unruhigen internationalen Umfelds auf Expansionskurs. Sie ist weiterhin durch ein solides und stetiges Wachstum gekennzeichnet. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt ist nach ersten Berechnungen des Statistischen

Bundesamtes im Jahresdurchschnitt 2016 um 1,9% höher als im Vorjahr. Eine längerfristige Betrachtung zeigt, dass das Wirtschaftswachstum im Jahr 2016 sogar einen halben Prozentpunkt über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre von 1,4% lag.

Als Wachstumsmotor kann vor allem die immer mehr an Bedeutung gewinnende Investitionsbereitschaft genannt werden. Insbesondere im Bereich der Bauwirtschaft, welche weiterhin an der Kapazitätsgrenze operiert, waren die Auftragsbestände im Wohnungsbau zuletzt so hoch wie seit 16 Jahren nicht mehr. Dennoch verschlechterte sich laut ifo Institut die konjunkturelle Stimmung zu Jahresbeginn 2017. Wider Erwarten sank der ifo Geschäftsklimaindex im Januar um 1,2 Zähler auf 109,8 Punkte. Diese überraschend pessimistische Grundstimmung folgte allerdings auf den höchsten Stand seit fast drei Jahren im Dezember 2016.

Für das Bruttoinlandsprodukt erwartet das IfW Wachstumsraten von 1,7% für das Jahr 2017 sowie 2,0% für das Jahr 2018. Die Weltproduktion wird sich nach vorliegenden Prognosen von 3,1% in 2016 auf 3,5% in 2017 bzw. auf 3,6% im Jahr 2018 erhöhen.

### **Branchenbezogene Rahmenbedingungen**

Nach einer Studie des European IT Observatory (EITO) vom Dezember 2016 wuchs der weltweite Umsatz mit Informations- und Kommunikationstechnologie im Jahr 2016 um 2,1% auf 3,1 Billionen €. Als stärkster Wachstumstreiber ist die Informationstechnologie zu nennen; hier sind die Umsätze vor allem im Bereich Software weiterhin ansteigend.

Nach Meinung der Experten wird der weltweite Telekommunikationsmarkt – wie bereits im Jahr 2015 und nach vorläufigen Berechnungen auch im Jahr 2016 – weiter zulegen. Wachstumstreiber sind hier vor allem

die Serviceleistungen. Allerdings fällt die Umsatzsteigerung im Jahr 2016 im Bereich ITK-Infrastruktur im Vergleich zum Vorjahr mit einem Plus von 0,9% eher gering aus, nachdem in den Vorjahren zweistellige Zuwachsraten zu verzeichnen waren. Für das Jahr 2017 wird wieder eine weltweite Wachstumsrate von mehr als 2% erwartet.

Vergleicht man die internationalen Märkte der ITK-Branche, führt Indien – wie auch schon im Jahr zuvor – das Feld der Wachstumsraten an. Jedoch wachsen die Umsätze verglichen mit dem Vorjahr deutlich langsamer (4,7% im Jahr 2016; 11,9% im Jahr 2015).

Mit einem Plus von 3,2% belegen die USA derzeit Platz zwei im weltweiten Ranking und wachsen damit erstmals seit Jahren schneller als China. Überdurchschnittlich gut entwickelt sich hier vor allem das Geschäft mit Softwareleistungen (+ 9%), für das Experten laut EITO auch in den kommenden Jahren Wachstumsraten von mehr als 7% prognostizieren. Damit nimmt es eine tragende Rolle für die Entwicklung des US-amerikanischen ITK-Gesamtmarktes ein. Deutschland erreicht mit einem Wachstum von 1,0% Platz 11 des EITO-Rankings.

Ausgehend von den aktuellen ITK-Marktzahlen (Stand Oktober 2016) nahm der Branchenverband BITKOM für den deutschen ITK-Markt einen Umsatz an, der zum Ende des Jahres erstmals die Marke von 160 Mrd. € (+ 1,7% im Vergleich zum Vorjahr) überspringen sollte. Zum Jahresende 2016 beschäftigte die ITK-Branche bereits 1.030.000 Menschen und ist damit die derzeit zweitgrößte industrielle Arbeitgeberin in Deutschland, knapp hinter dem Maschinenbau.

Wachstumstreiber der Branche war im Jahr 2016, wie bereits in den vorherigen Jahren, die Informationstech-

nologie, die um 3,6 % auf 84 Mrd. € zulegte. Mit einem Plus von 6,2% auf 21,6 Mrd. € wuchsen insbesondere die Geschäfte der Softwareanbieter überdurchschnittlich. Die Umsätze mit IT-Services, in denen sich Aufträge aus der Digitalisierung der Unternehmen besonders stark widerspiegeln, verzeichneten einen Anstieg um 2,7% auf 38,2 Mrd. €.

Laut aktueller BITKOM-Konjunkturumfrage vom Januar 2017 ist die Zuversicht für das Gesamtjahr 2017 in der IT- und Telekommunikationsbranche groß. Zwei Drittel der Unternehmen wollen neues Personal einstellen. Innerhalb der Branche ist diese Zuversicht jedoch unterschiedlich stark ausgeprägt: So rechnen etwa acht von zehn Unternehmen im Bereich Software (85%) und IT-Services (83%) mit steigenden Umsätzen, nur 5% bzw. 9% gehen von einem Rückgang aus. Hersteller von IT-Hardware erwarten zu zwei Dritteln (65%) ein Umsatzplus, während jedes sechste Unternehmen (17%) mit einem Minus rechnet. Produzenten von Kommunikationstechnik gehen zu 62% von höheren Umsätzen aus, 14% sagen dagegen rückläufige Geschäfte voraus.

Zu den wichtigsten Trends in der ITK-Branche zählen 2017 laut Online-Fachmagazin „Funkschau“ IT-Sicherheit, Mobility & Cloud, digitale Transformation von Unternehmen, Internet of Things, Virtual und Augmented Reality sowie hybride Technologien.

### **Zielerreichung**

Die Umsatz- und Ertragsentwicklung im Geschäftsjahr 2016 liegt angesichts des positiven Geschäftsverlaufs und der sehr guten Auftragslage im Gesamtjahr teilweise über den Erwartungen vom Jahresanfang: Gemäß Veröffentlichung erster vorläufiger Zahlen im Januar 2016 konnte das darin ausgegebene Umsatzziel



(72 bis 78 Mio. €) übertroffen werden; die SNP AG erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 einen Gesamtumsatz in Höhe von 80,7 Mio. €. Die operative Ergebnisprognose (8 bis 10% EBIT-Marge) konnte bestätigt werden: Die EBIT-Marge liegt nach Ablauf des Geschäftsjahres 2016 bei 8,5% und somit innerhalb des mit Veröffentlichung des Geschäftsberichtes 2015 kommunizierten Zielkorridors.

### **Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**

SNP erzielte im Geschäftsjahr 2016 einen Konzernumsatz in Höhe von 80,7 Mio. €; im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Umsatzsteigerung von 43,5% (i. Vj. 56,2 Mio. €). Ausschlaggebend waren neben akquisitionsbedingten Umsatzzuwächsen die unverändert sehr gute Auftragslage sowie die ganzjährig sehr gute Auslastung bei deutlich gestiegenem Auftragsbestand.

Über die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) wurde 2016 ein Umsatz von 55,3 Mio. € erwirtschaftet, was einem Anteil am Gesamtumsatz von rund 69% entspricht. Im Vorjahr trug die DACH-Region 42,4 Mio. € bzw. rund 75% zum Gesamtumsatz bei. Der rückläufige Umsatzanteil ist auf die erfolgreiche Internationalisierungsstrategie der SNP Gruppe zurückzuführen.

Insbesondere in den USA sind im Berichtszeitraum die Umsatzerlöse deutlich gestiegen: Auf dem US-amerikanischen Markt wurden in 2016 Umsatzerlöse in Höhe von 13,1 Mio. € erzielt; gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Anstieg von 2,6 Mio. € bzw. rund 25%. Gemessen am Gesamtumsatz steuerte die Region Nordamerika in 2016 einen 16%igen Umsatzanteil bei. Maßgeblich dafür verantwortlich sind eine ausgezeichnete Auftragslage sowie der Gewinn eines Großauftrags in der US-amerikani-

schen Chemiebranche (siehe dazu „Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2016“ in diesem Bericht). Die Region Asien steuerte einen Umsatzbeitrag von 7,1 Mio. € bei. Das entspricht einem Umsatzanteil von rund 9% gemessen am Gesamtumsatz.

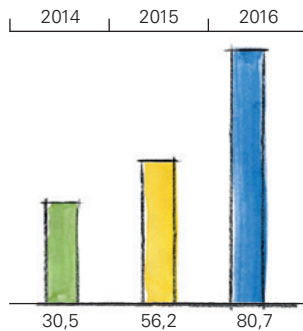
Zu der positiven Umsatz- und Geschäftsentwicklung trugen beide SNP Geschäftssegmente bei: Die ganzjährig sehr gute Auftragslage, verbunden mit einer Zunahme an Projekten und Projektgrößen, führte im Beratungssegment Professional Services zu einer Steigerung der Umsätze um 42,0% auf 66,6 Mio. € (i. Vj. 46,9 Mio. €). Im Segment Software, welches Lizenz- und Wartungserlöse umfasst, legten im gleichen Zeitraum die Umsätze um 48,9% auf 14,0 Mio. € (i. Vj. 9,4 Mio. €) zu. Deutlich überproportional legten im Segment Software die Lizenzumsätze zu: Über den Verkauf von Softwarelizenzen erwirtschaftete SNP im Geschäftsjahr 2016 Umsatzerlöse in Höhe von 12,0 Mio. €; gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einer Steigerung von 61,1% (i. Vj. 7,4 Mio. €).

Einen wesentlichen Einfluss auf das Umsatzwachstum hatten die erstmaligen Konsolidierungen der beiden Astrums Consulting-Gesellschaften, der beiden Hartung Consult-Gesellschaften (jeweils vollständig zum 1. Januar) sowie der Harlex Consulting (zum 1. Oktober) in den Jahresabschluss 2016. In Summe entfielen auf die fünf Gesellschaften 10,0 Mio. € des Umsatzanstiegs von 24,5 Mio. €. Um diesen Akquisitionseffekt bereinigt, lag das operative Umsatzwachstum entsprechend bei 14,5 Mio. € bzw. rund 26%.

Ungeachtet weiterer Wachstumsinvestitionen sowie entstandener Akquisitionskosten im Zuge des Erwerbs der Mehrheitsanteile an der Hartung Consult und der Astrums Consulting zu Jahresbeginn 2016 sowie an der Harlex Consulting in der zweiten Jahreshälfte 2016 verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und

## Umsatzentwicklung

In Mio. €



Abschreibungen (EBITDA) von 5,8 Mio. € auf 8,5 Mio. €. Im gleichen Zeitraum stieg das operative Ergebnis (EBIT) auf 6,9 Mio. € (i. Vj. 4,6 Mio. €). Dies geht einher mit einer EBITDA-Marge in Höhe von 10,6% und einer EBIT-Marge in Höhe von 8,5%.

Die anhaltend erfreuliche Entwicklung verdeutlicht den Erfolg der organischen und anorganischen Wachstumsstrategie, die sich vor allem niederschlägt in einer verbesserten Wahrnehmung am Markt für Unternehmenstransformationen und einer erhöhten Wertschöpfung für den Kunden. Die SNP Gruppe ist heute ein Anbieter von ganzheitlichen End-to-End-Lösungen, der die gesamte Wertschöpfungskette im Transformationsmarkt abdeckt.

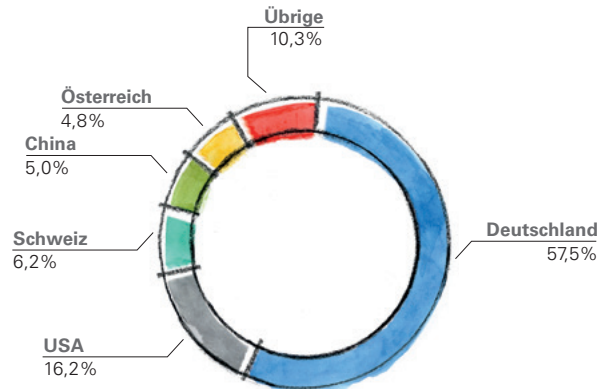
## Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2016 erzielte SNP einen Konzernumsatz von 80,7 Mio. € (i. Vj. 56,2 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Umsatzsteigerung von 43,5%. Ausschlaggebend waren neben akquisitionsbedingtem Umsatzzuwachsen die unverändert sehr gute Auftragslage sowie die ganzjährig sehr gute Auslastung bei deutlich gestiegenem Auftragsbestand. Regional betrachtet sind insbesondere die Umsätze in der Region Nordamerika im zweiten Halbjahr deutlich gestiegen.

Die im Berichtszeitraum erstmalig konsolidierten Gesellschaften (Astrums Consulting, Hartung Consult und Harlex Consulting) steuerten im Berichtsjahr 10,0 Mio. € zum Umsatzwachstum bei. Somit beläuft sich der akquisitionsbereinigte organische Umsatzanstieg gegenüber dem Geschäftsjahr 2015 auf 14,5 Mio. € bzw. rund 26%.

## Umsätze nach Regionen

Zum 31. Dezember 2016



Segmentseitig steuerte der Bereich Professional Services, der insbesondere die Beratungsleistungen beinhaltet, im Berichtszeitraum 66,6 Mio. € (i. Vj. 46,9 Mio. €) zu den Umsatzerlösen bei. Dies bedeutet einen Anstieg um 42,0% gegenüber dem Vorjahr. Akquisitionsbereinigt verbleibt ein Wachstum von rund 22%.

Auf den Bereich Software (inkl. Wartung) entfielen im Geschäftsjahr 2016 Umsätze in Höhe von 14,0 Mio. € (i. Vj. 9,4 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von rund 50%. Innerhalb des Segments sind insbesondere die Lizenzerlöse deutlich um 4,6 Mio. € auf 12,0 Mio. € gestiegen. Dies entspricht einem Anstieg der Lizenzerlöse gegenüber dem Vorjahr von 61,2%. Die Wartungserlöse liegen mit 2,1 Mio. € im Geschäftsjahr 2016 leicht über dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 1,9 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg der Wartungserlöse gegenüber dem Vorjahr von 10,5%.

Größter Umsatzträger im Bereich Software blieb im Geschäftsjahr 2016 der SNP Transformation Backbone with SAP LT. Das Produkt trug inklusive Wartung 9,5 Mio. € (i. Vj. 6,2 Mio. €) zum Segmentumsatz bei. Der Anteil am gesamten Softwareumsatz belief sich damit auf rund 68% (i. Vj. 66%). Über die Standardsoftware SNP Data Provisioning and Masking, dem gemessen am Umsatz zweitstärksten Produkt im Segment Software, wurden im Berichtsjahr 2,8 Mio. € (i. Vj. 1,2 Mio. €) erwirtschaftet. Über die SAP Übersetzungssoftware SNP Dragoman wurden im Berichtszeitraum 0,6 Mio. € an Softwareumsätzen inkl. Wartung erwirtschaftet (i. Vj. 0,5 Mio. €).

Insgesamt erhöhte sich der Umsatzanteil des Bereichs Software im Geschäftsjahr 2016 von 16,7% (Vj.) auf 17,4%.

**Kurzübersicht Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung**

In Mio. €	2016	2015	Δ in %
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>80,7</b>	<b>56,2</b>	<b>43,5</b>
Professional Services	66,6	46,9	42,1
Lizenzen	12,0	7,4	61,1
Wartung	2,1	1,9	6,9
Sonstige betriebliche Erträge	1,2	1,2	-4,6
Materialaufwand	-8,3	-6,8	21,8
Personalaufwand	-47,2	-31,2	51,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-17,8	-13,6	30,4
Sonstige Steuern	-0,1	-0,1	79,6
<b>EBITDA</b>	<b>8,5</b>	<b>5,8</b>	<b>46,0</b>
<b>EBIT</b>	<b>6,9</b>	<b>4,6</b>	<b>49,8</b>
<b>Finanzerfolg</b>	<b>-1,1</b>	<b>-0,8</b>	<b>35,8</b>
<b>EBT</b>	<b>5,7</b>	<b>3,7</b>	<b>52,9</b>
Ertragssteuern	-1,5	-1,2	26,9
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>4,2</b>	<b>2,6</b>	<b>65,0</b>

**Ertragslage**

Das deutlich gestiegene Umsatzvolumen bei gleichzeitig hoher Profitabilität in den Projekten führte zu einem leicht überproportionalen Ergebnisanstieg: Trotz kontinuierlicher Wachstumsinvestitionen legte das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) im Geschäftsjahr 2016 auf 8,5 Mio. € (i. Vj. 5,8 Mio. €) zu. Dies entspricht einem EBITDA-Anstieg in Höhe von 46,0% gegenüber dem Vorjahr und einer EBITDA-Marge in Höhe von 10,6% (i. Vj. 10,4%). Im selben Zeitraum belief sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf 6,9 Mio. € (i. Vj. 4,6 Mio. €). Dies entspricht einem EBIT-Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 49,8% und einer EBIT-Marge in Höhe von 8,5% (i. Vj. 8,1%).

Die positive Ergebnisentwicklung gelang trotz fortlaufender Investitionen in organisches wie anorganisches Wachstum. So erhöhte sich der Personalaufwand im Geschäftsjahr 2016 um 16,0 Mio. € auf 47,2 Mio. €. Davon sind 6,9 Mio. € auf die erstmalig konsolidierten Gesellschaften zurückzuführen. Der Anstieg des Materialaufwands um 1,5 Mio. € auf 8,3 Mio. € resultiert aus den Neuakquisitionen in 2016. Insgesamt entfällt ein Betrag von 2,2 Mio. € auf diese Gesellschaften. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen nahmen entsprechend der operativen Geschäftsausweitung, allerdings unterproportional, um 4,2 Mio. € auf 17,8 Mio. € zu, davon 2,2 Mio. € durch die erstmalig konsolidierten Gesellschaften. Die sonstigen betrieblichen Erträge liegen weitgehend unverändert bei 1,2 Mio. €. Sie setzen sich im Wesentlichen zusammen aus Währungskurseffekten und der Auflösung von Personalrückstellungen.

Den sonstigen finanziellen Aufwendungen in Höhe von 1,3 Mio. € standen im Berichtszeitraum sonstige finan-

zielle Erträge in Höhe von 0,2 Mio. € gegenüber. Das Finanzergebnis fiel mit 1,1 Mio. € negativ aus (i. Vj. -0,8 Mio. €), resultierend in einem Ergebnis vor Steuern (EBT) in Höhe von 5,7 Mio. € (i. Vj. 3,7 Mio. €). Bei Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von 1,5 Mio. € (i. Vj. 1,2 Mio. €) ergab sich für das Geschäftsjahr 2016 ein Jahresüberschuss in Höhe von 4,2 Mio. € nach 2,6 Mio. € im Vorjahr. Dies entspricht einer Nettomarge von 5,2% (i. Vj. 4,5%). Bezogen auf die gewichtete durchschnittliche Aktienzahl belief sich das Ergebnis pro Aktie auf 0,95 € (i. Vj. 0,69 €).

**Dividendenvorschlag**

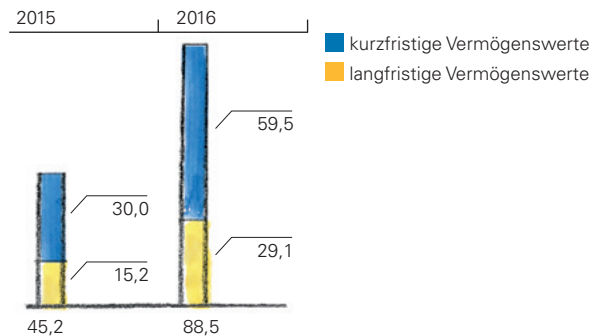
Die ordentliche Hauptversammlung der SNP AG, die am 12. Mai 2016 in Leimen stattfand, stimmte allen Punkten der Tagesordnung mit großer Mehrheit zu. So folgten die Aktionäre unter anderem dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur Gewinnverwendung und beschlossen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,34 € je Aktie. Im Vorjahr betrug die Dividende 0,13 €. Die Gesamtausschüttung belief sich auf 1,3 Mio. € (i. Vj. 0,5 Mio. €).

Die SNP AG als die gemäß HGB ausschüttende Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2016 einen Jahresüberschuss in Höhe von 3,3 Mio. € (i. Vj. 0,7 Mio. €) aus.

Angesichts der positiven Entwicklung im Geschäftsjahr 2016 werden Vorstand und Aufsichtsrat der am 31. Mai 2017 stattfindenden Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende in Höhe von 0,39 € je Aktie auszuschütten (i. Vj. 0,34 € je Aktie; angepasst an die höhere Aktienzahl nach der Kapitalerhöhung 2016: 0,26 €).

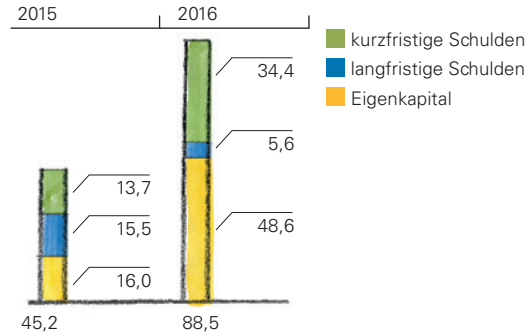
## Aktiva

In Mio. €



## Passiva

In Mio. €



## Auftragseingang und Auftragsbestand

Der Auftragseingang lag zum 31. Dezember 2016 mit 95,5 Mio. € um rund 61% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 59,2 Mio. €. Der Auftragsbestand lag zum 31. Dezember 2016 bei 39,3 Mio. €. Dies entspricht gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres von 20,0 Mio. € einer Steigerung von rund 97%.

## Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2016 hat sich die Bilanzsumme im Vergleich zum 31. Dezember 2015 vor allem bedingt durch die Mehrheitsübernahmen an der Hartung Consult, der Astrums Consulting und der Harlex Consulting sowie einer Kapitalerhöhung deutlich um 43,3 Mio. € auf 88,5 Mio. € erhöht.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 29,5 Mio. € auf 59,5 Mio. €. Dabei erhöhten sich die liquiden Mittel um 18,1 Mio. € auf 31,9 Mio. €, was entscheidend auf den Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung zurückzuführen ist. Gleichzeitig sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 10,8 Mio. € auf 26,3 Mio. € angestiegen. Die höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultieren aus zusätzlichen Forderungen der erstmalig einbezogenen Hartung Consult, Astrums Consulting sowie Harlex Consulting (3,0 Mio. €) sowie aus dem allgemein höheren Geschäftsvolumen.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen im Berichtszeitraum von 15,2 Mio. € zum 31. Dezember 2015 auf 29,1 Mio. € zum 31. Dezember 2016 an. Verantwortlich für den Anstieg war im Wesentlichen die Erhöhung der bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerte von 10,2 Mio. € auf 21,6 Mio. € im Zuge der Übernahmen der Mehrheitsanteile an der Hartung Consult, der Astrums Consulting sowie der Harlex Consulting. Darüber hinaus

sind die Sachanlagen durch mit dem Wachstum verbundene Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung um 1,2 Mio. € auf 3,2 Mio. € sowie die immateriellen Vermögensgegenstände durch den Kauf von Softwarelizenzen und die Aktivierung von Wettbewerbsverboten im Zuge der Erstkonsolidierung der akquirierten Gesellschaften um 1,1 Mio. € auf 2,6 Mio. € angestiegen.

Auf der Passivseite nahmen die kurzfristigen Schulden um 20,7 Mio. € auf 34,4 Mio. € zu. Der Anstieg ist überwiegend zurückzuführen auf die Erhöhung der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten um 9,9 Mio. € auf 18,2 Mio. € sowie auf die bilanzielle Umgliederung der Unternehmensanleihe aus den langfristigen Schulden in die kurzfristigen Schulden.

Die Erhöhung der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten um 9,9 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Erwerb der Mehrheitsanteile an der Harlex Consulting sowie höheren sonstigen Personalverbindlichkeiten. Daneben wurden die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Übernahme der Restanteile der RSP und die Verbindlichkeiten aus Gewährleistungseinbehalten im Zusammenhang mit dem Erwerb der Mehrheitsanteile an den Gesellschaften Hartung Consult und Astrums Consulting unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen (i. Vj.: langfristige sonstige Verbindlichkeiten). Aus der Erstkonsolidierung der Gesellschaften Hartung Consult, Astrums Consulting und Harlex Consulting ergeben sich höhere sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten in Höhe von 1,3 Mio. €.

Die Unternehmensanleihe mit einem Nennwert von 10,0 Mio. € wurde mit Wirkung zum 27. März 2017 vorzeitig gekündigt. Die vollständige Rückzahlung der Anleihe erfolgt zu einem Kurs von 103 % zuzüglich der bis zum 27. März 2017 aufgelaufenen Zinsen. In der Bilanz

zum 31. Dezember 2016 wurde die Anleihe mit dem Rückzahlungskurs von 103% zzgl. der bis zum Bilanzstichtag aufgelaufenen Zinsen in Höhe von 0,4 Mio. € bilanziert. Im Vorjahr war die Anleihe mit Ausnahme der kurzfristigen Zinsansprüche in den langfristigen Schulden bilanziert.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 2,1 Mio. € liegen exakt auf dem Niveau des Vorjahres. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind im Wesentlichen bedingt durch die erstmalig konsolidierten Gesellschaften Hartung Consult, Astrums Consulting und Harlex Consulting sowie das allgemein angestiegene Geschäftsvolumen um 0,8 Mio. € auf 3,1 Mio. €.

Die langfristigen Schulden sind von 15,5 Mio. € zum 31. Dezember 2015 um 9,9 Mio. € auf 5,6 Mio. € zum 31. Dezember 2016 gesunken. Der Reduzierung ist überwiegend auf die bilanzielle Umgliederung der Unternehmensanleihe in die sonstigen kurzfristigen Schulden zurückzuführen (i. Vj. 9,8 Mio. €).

Zusätzlich wurden Bankdarlehen teilweise getilgt und gleichzeitig Anteile von den langfristigen in die kurzfristigen Schulden umgegliedert. Dadurch haben sich die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um 2,1 Mio. € auf 0,4 Mio. € vermindert.

Das Eigenkapital der Gesellschaft erhöhte sich zum 31. Dezember 2016 auf 48,6 Mio. € (zum 31. Dezember 2015: 16,0 Mio. €). Durch die Ausgabe von 1,239 Mio. € auf den Inhaber lautende Stückaktien im Juli 2016 erhöhte sich das gezeichnete Kapital auf 4,977 Mio. €. Entsprechend erhöhte sich die Kapitalrücklage von 7,2 Mio. € auf 36,3 Mio. €. Die sonstigen Bestandteile des Eigenkapitals verminderten sich bedingt durch die erfolgsneutral verbuchte Neubewertung leistungsorientierter Verpflichtungen um 0,3 Mio. €. Die Gewinnrücklagen sind um 1,4 Mio. € auf 6,9 Mio. €

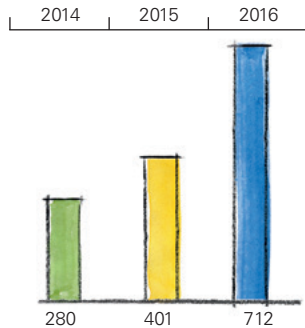
angestiegen. Sie erhöhten sich durch den erwirtschafteten Jahresüberschuss (4,2 Mio. €) abzüglich der vorgenommenen Dividendenzahlung (-1,3 Mio. €). Gleichzeitig verminderten sich die anderen Gewinnrücklagen im Zuge der Erstkonsolidierung der Harlex Consulting und Hartung Consult um 1,4 Mio. € sowie aufgrund der Anteile Fremder am Jahresergebnis um -0,1 Mio. €. Die nicht beherrschenden Anteile sind bedingt durch die Minderheitsanteile an Astrums Consulting um 1,1 Mio. € angestiegen. Aus der Steigerung des Eigenkapitals bei gleichzeitiger Erhöhung der Bilanzsumme zum 31. Dezember 2016 auf 88,5 Mio. € (31. Dezember 2015: 45,2 Mio. €) folgt eine Verbesserung der Eigenkapitalquote von 35,4% auf 54,9%.

### Finanzlage

SNP erzielte im Geschäftsjahr 2016 einen positiven operativen Cashflow in Höhe von 0,6 Mio. € (i. Vj. 1,2 Mio. €). Dabei stehen dem erwirtschafteten Jahresüberschuss in Höhe von 4,2 Mio. € und den nicht zahlungswirksamen Abschreibungen in Höhe von 1,7 Mio. € Zunahmen der Forderungen (8,2 Mio. €) und der Verbindlichkeiten (2,3 Mio. €) gegenüber. Die höheren Forderungen und Verbindlichkeiten sind neben der Ausweitung des Geschäftsvolumens auf Effekte der erstmalig konsolidierten Gesellschaften Hartung Consult, Astrums Consulting sowie Harlex Consulting zurückzuführen.

Der negative Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von 9,4 Mio. € (i. Vj. -5,0 Mio. €) begründet sich im Wesentlichen durch die Auszahlung für den Erwerb des Geschäftsbetriebs der Gesellschaften Hartung Consult, Astrums Consulting und Harlex Consulting (5,5 Mio. €), für den Erwerb der Minderheitsbeteiligung an der Innoplexia GmbH (0,4 Mio. €) sowie die Investitionen in Sachanlagevermögen (2,1 Mio. €) und immaterielle Vermögensgegenstände (1,4 Mio. €).

## Mitarbeiter zum Jahresende



Dem gegenüber stand ein Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 26,8 Mio. € (i. Vj. +11,9 Mio. €), der im Wesentlichen auf den Nettozufluss in Höhe von 30,1 Mio. € aus der Eigenkapitalerhöhung im Juli 2016 zurückzuführen ist. Dem gegenüber stehen Darlehenstilgungen in Höhe von 2,1 Mio. € und Dividendenzahlungen in Höhe von 1,3 Mio. €.

Der Gesamtcashflow summierte sich im Berichtszeitraum auf 18,1 Mio. € (i. Vj. 13,8 Mio. €). Unter Berücksichtigung der dargestellten Veränderungen ist der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2016 auf 31,9 Mio. € angestiegen. Zum 31. Dezember 2015 lag der Bestand an liquiden Mitteln bei 13,8 Mio. €. Insgesamt ist die SNP Gruppe damit finanziell weiterhin sehr solide aufgestellt.

Der Vorstand geht davon aus, dass im Jahr 2017 alle Zahlungsverpflichtungen aus der normalen betrieblichen Tätigkeit mit den Mittelzuflüssen aus der laufenden Geschäftstätigkeit gedeckt werden können. Eventuell auftretende Liquiditätsschwankungen innerhalb einzelner Monate können durch den Bestand an liquiden Mitteln aufgefangen werden.

## Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

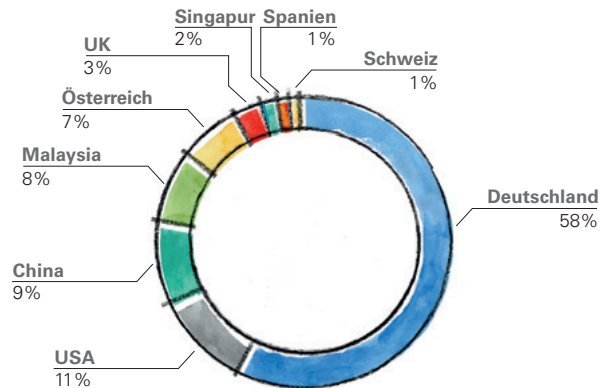
### Mitarbeiter

#### Ausbildung von Nachwuchskräften: Kombination von Studium und Praxis

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP Umfeld ungebrochen ist, engagiert sich SNP stark bei der Ausbildung und Förderung eigener Nachwuchskräfte.

## Mitarbeiter nach Regionen

zum 31. Dezember 2016



Das SNP Ausbildungszentrum wurde im Jahr 2014 gegründet und befindet sich in Magdeburg. Das Ausbildungsprogramm erstreckt sich über neun Monate und richtet sich vornehmlich an Hochschulabsolventen. Die theoretischen Grundlagen werden im Rahmen einer viermonatigen Akademie vermittelt, um die Absolventen bestmöglich auf die hohen Anforderungen bei SNP vorzubereiten.

Bereits im Jahr 2015 wurde eine US-amerikanische Ausbildungsakademie in Dallas gegründet. Die US-amerikanischen Nachwuchskräfte werden nach dem bewährten deutschen SNP Ausbildungsmodell geschult. Ziel ist es dabei, die US-amerikanischen Projekte zunehmend in den USA umsetzen zu können. Im Jahr 2017 wird aufgrund der Standortattraktivität ein weiteres Ausbildungszentrum in Berlin eröffnet.

In Deutschland fanden im Jahr 2016 drei Ausbildungslehrgänge statt. An diesen Lehrgängen nahmen in Summe 35 Trainees teil. Insgesamt fanden in den ersten drei Jahren sechs Ausbildungslehrgänge statt, an denen im Summe 71 Absolventen teilgenommen haben.

Von der Absolventa GmbH, der Jobbörse für Studenten, Absolventen und Young Professionals, wurde das Ausbildungsprogramm im Jahr 2016 erneut ausgezeichnet. Die Auszeichnung kennzeichnet karrierefördernde und faire Trainee-Programme. Damit bekennt sich SNP zu hochwertigen Trainee-Programmen und der entsprechenden Ausbildungsgestaltung.

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.

### **Deutlicher Personalanstieg**

Im Berichtszeitraum hat sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von 401 zum 31. Dezember 2015 auf 712 zum 31. Dezember 2016 erhöht. Der deutliche Anstieg der Mitarbeiterzahl ist im Wesentlichen auf die Mehrheitsübernahmen der Hartung Consult sowie der Astrums Consulting zurückzuführen, in denen zum 1. Januar 2016 in Summe rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt waren. Mit der Mehrheitsübernahme der Harlex Consulting zum 1. Oktober 2016 kamen weitere 24 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hinzu.

Zudem wurden im Berichtszeitraum weitere Neueinstellungen getätigt, um sowohl die sehr gute operative Auftragslage zu bewältigen als auch gezielt Ressourcen zur weiteren Unternehmensentwicklung auf- und auszubauen. Demzufolge erhöhte sich der nominale Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 51,3% auf 47,2 Mio. € (i. Vj. 31,2 Mio. €). Die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz) erhöhte sich von 55,5% im Vorjahr auf 58,5%.

Unter den Beschäftigten waren 3 Vorstände (i. Vj. 3), 17 Geschäftsführer (i. Vj. 10) sowie 60 Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten (i. Vj. 38). Mitarbeiter in Altersteilzeit wurden im Geschäftsjahr 2016 nicht beschäftigt (i. Vj. 0). Durchschnittlich waren im Berichtszeitraum ohne den vorgenannten Personenkreis 605 Mitarbeiter beschäftigt (i. Vj. 336 Mitarbeiter).

### **Zunehmende Internationalisierung**

Im Zuge der Internationalisierungsstrategie stieg der Anteil der nicht in Deutschland beschäftigten Mitarbei-

terinnen und Mitarbeiter deutlich an: Zum 31. Dezember 2015 beschäftigte die SNP Gruppe 84 Mitarbeiter über ausländische Tochtergesellschaften; dies entsprach einem Anteil von 21% an der Gesamtmitarbeiterzahl. Zum 31. Dezember 2016 stieg die Zahl der über ausländische Tochtergesellschaften beschäftigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf über 298 an. Der prozentuale Anteil an der Gesamtmitarbeiterzahl erhöhte sich folglich im Jahresvergleich von 21% auf 42%.

Im südostasiatischen Wirtschaftsraum (Malaysia, Singapur, China) beschäftigt die SNP Gruppe 138 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Stichtag 31. Dezember 2016); dies entspricht einem Anteil von 19%. In Deutschland legte die Zahl der Beschäftigten von 317 zum 31. Dezember 2015 auf 414 zum 31. Dezember 2016 zu. Der Anteil an der Gesamtmitarbeiterzahl sank allerdings von 79% auf 58%.

### **Innovationen**

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

Mit der Markteinführung des Kernproduktes SNP Transformation Backbone als erste weltweit verfügbare Standardsoftware für IT-Transformationen hat das Unternehmen seine Innovationskraft unter Beweis gestellt. Um dem zunehmenden technischen und wirtschaftlichen Wandel in den Unternehmenslandschaften

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

Dies spiegelt sich auch in der engen Zusammenarbeit mit SAP wieder, um SNP Transformation Backbone with SAP LT an den Markt zu bringen. Mit dieser Erweiterung kann SNP künftig die hochstandardisierten End-to-End-Szenarien in seinem Software- und Serviceportfolio abdecken. SNP ist mit der SAP Kooperation sehr nah an den neuesten Entwicklungen im Bereich Transformation Software. Dies wird die Marktposition von SNP als Innovationsführer für Business- und IT-Transformationen entscheidend stärken.

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 war das Unternehmen bislang in der Lage, Veränderungen am Markt zeitnah zu erkennen und marktgetriebene und somit auch marktrelevante Produktneuerungen zu entwickeln.

Der Anteil an Forschungs- und Entwicklungskosten an den Umsatzerlösen belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 13,7% (i.Vj. 12,7%).

### **SNP Transformation Cloud**

Die SNP Transformation Cloud sorgt für eine neue Transparenz in den Transformationsprojekten. Um Kunden eine solide Grundlage für schnelle Entscheidungen bei Umbauprozessen zu bieten, verlagert SNP insbesondere die Darstellung essenzieller Informationen über Transformationsprojekte in die Cloud. Konkret wird durch die SNP Transformation Cloud die Transparenz

hinsichtlich des Zustands von IT-Systemen erheblich erhöht und versteckte Leistungspotenziale oder Transformationshindernisse werden ohne zusätzlichen Aufwand automatisiert aufgedeckt.

Über die Transformation Cloud können automatisiert Kennzahlen und Berichte zum Status der IT-Systeme sowie Informationen zu laufenden Transformationsprojekten abgerufen werden. Die Informationen werden in der jeweiligen IT-Landschaft gesammelt und in die individuelle, hochsichere Transformation Cloud-Umgebung geladen. Anschließend sind diese Informationen als Dokumentation oder als Auswertung für Analysen von überall aus leicht verfügbar. Verbesserungspotenziale können damit schneller erkannt werden, zudem zeigen anonymisierte Vergleiche mit anderen IT-Systemlandschaften Potenziale zur Optimierung von Strukturen, Daten und Customizing auf.

### **Technisch getriebene Transformationsprojekte**

Ein wesentlicher Treiber für Unternehmenstransformationen ist die Veränderung der technologischen Grundlagen:

Der Wechsel von Unternehmen auf SAP S/4HANA als zukunftsweisendes ERP System ist eine solche technisch getriebene Transformation. SNP beschäftigt sich intensiv mit der Daten- und Prozesstransformation zu SAP S/4HANA. Ziel von SNP ist es, im Markt für Unternehmenstransformationen entsprechende Migrationslösungen und -strategien zu entwickeln und diesen Markt entscheidend mitzugestalten.

Eine Umstellung von unternehmenseigenen Rechenzentren auf Cloud-basierte Lösungen erfordert die Migration der Daten in die Cloud. SNP hat dafür eine Lösung und diese in ersten Projekten für große Kunden wie zum Beispiel Kellogg's eingesetzt.



### **Entwicklung des Package Manager**

Eine der großen Herausforderungen in SAP Landschaften sind die Installations- und Wartungsprozesse bei technologischen Weiterentwicklungen. Der bereits produktiv angebotene SNP Package Manager vereinfacht den Installationsprozess und die Wartung von SNP Produkten. Der Package Manager ermöglicht die vollautomatisierte Aktualisierung der kompletten Systemlandschaft. Über die Paketverwaltung werden notwendige Softwarepakete direkt und bequem an Kunden ausgeliefert.

### **Künstliche Intelligenz**

SNP hat damit begonnen, Möglichkeiten des Einsatzes von künstlicher Intelligenz im Bereich der Datentransformationsprojekte zu untersuchen. Ziel ist es, mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz in Transformationsprojekten einen deutlich höheren Automatisierungsgrad zu erreichen.

### **Innovationspartnerschaft mit der Innoplexia GmbH**

Über die Minderheitsbeteiligung an der Innoplexia GmbH aus Heidelberg hat sich SNP den Zugang zu einem innovativen Datenanalyseansatz gesichert, der als Grundlage für Marktforschung, Wettbewerbsbeobachtung und gezieltes Online-Marketing dient. Innoplexia betreibt unter anderem ein Datenerhebungssystem, das mit Hilfe intelligenter Analytik aus Internet-Plattformen (Google, Vergleichsportale, Shops etc.) marktspezifische Informationen erhebt. Damit können tagesaktuell Markt- und Wettbewerbsinformationen in Form kundenspezifischer Reports erstellt werden.

Über den Einsatz künstlicher Intelligenz kann die Transparenz im digitalen Markt entscheidend erhöht werden: Die Aktivitäten im Internet werden gezielt beobachtet, analysiert und die für die Kunden relevanten Informationen so aufbereitet, dass intelligente Entscheidungen

getroffen werden können. Es ist geplant, die Analyseergebnisse auch in der SNP Transformation Cloud bereitzustellen.

### **Erweitertes Softwareportfolio: der SNP Interface Scanner**

Im Juli 2016 hat die SNP AG ihr Leistungsspektrum bei standardisierter Transformationssoftware weiter ausgebaut. Mit dem SNP Interface Scanner steht den Kunden eine neue Software zur Verfügung, mit der Schnittstellen zwischen SAP Systemen bzw. den umliegenden Landschaften analysiert werden können. Der SNP Interface Scanner stellt eine Datenbasis und Infrastruktur zur Verfügung, mit der die beteiligten Systeme mit ihren Verbindungen visuell dargestellt werden. Zudem versetzt die neue Lösung Unternehmen in die Lage, ihre in Verwendung befindlichen Schnittstellen kontinuierlich zu dokumentieren, beispielsweise für einen SAP Audit. Für die Anwender bieten sich dadurch Vorteile bei der Verwaltung der SAP Systeme.

### **Gesellschaftliches Engagement**

SNP setzt sich nachhaltig und mit viel Engagement für die Menschen und die Region am Firmenstandort Heidelberg ein. Als aktives Mitglied der Gesellschaft gestaltet das Unternehmen das wirtschaftliche und soziale Umfeld positiv mit und fördert insbesondere die Bildung und Technikbegeisterung der jungen Generation. Über Initiativen, Spenden, Sponsoring und andere Formen der Unterstützung fördert die Gesellschaft das soziale Miteinander und leistet dadurch einen Mehrwert für Unternehmen und Gesellschaft.

### **Übernahmerechtliche Angaben**

Im Folgenden werden die gemäß § 315 Abs. 4 HGB erforderlichen übernahmerechtlichen Angaben dargestellt:

**Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals:**

Zum 31. Dezember 2016 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 4.976.786 € und ist eingeteilt in 4.976.786 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.

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

- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither: 19,32% (zum 31. Dezember 2016).

**Beschränkungen der Stimmrechte oder Übertragung von Aktien:** Beschränkungen, welche die Ausübung von Stimmrechten oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind nicht bekannt. Alle Aktien verfügen über die gleichen Stimmrechts- und Dividendenansprüche. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. Der Bestand an eigenen Aktien beläuft sich zum 31. Dezember 2016 insgesamt auf 21.882 Aktien.

0,88% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen. 18,44% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

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

**Direkte oder indirekte Beteiligungen von mehr als 10% am Kapital:** Die folgenden Firmen und Personen überschreiten mit ihren Stimmrechtsanteilen den Anteil von 10% der gesamten Stimmrechte:

**Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen:** Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG lagen der Gesellschaft folgende Angaben zu mitteilungspflichtigen Beteiligungen vor:

- Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither: 20,03% (zum 8. Februar 2017).

**Stimmrechtskontrollrechte bei der Beteiligung von Arbeitnehmern am Kapital:** Es existieren keine Stimmrechtskontrollrechte.

0,88% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen. 19,15% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

**Ernennung und Abberufung von Vorständen:** Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG sowie § 5 der Satzung in der Fassung vom 30. Juni 2016. Gemäß § 5 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Auch wenn das Grundkapital mehr als drei Mio. € beträgt, kann der Aufsichtsrat

bestimmen, dass der Vorstand aus nur einer Person besteht.

**Änderungen der Satzung:** Satzungsänderungen bedürfen nach § 179 AktG i. V. m. § 6 der Satzung in der Fassung vom 30. Juni 2016 eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens 75% des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 6 der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Änderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur formaler Art sind und selbst keine inhaltlichen Änderungen mit sich bringen.

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

**Genehmigtes Kapital:** Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020 um bis zu insgesamt 630.304 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien zu erhöhen. Das genehmigte Kapital hatte eine ursprüngliche Höhe von bis zu 1.869.030 € und wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr teilweise ausgenutzt. In der Folge stieg das Grundkapital um 1.238.726 € bzw. 1.238.726 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 Euro je Aktie auf insgesamt 4.976.786 €, eingeteilt in 4.976.786 Aktien.

Das Bezugsrecht der Aktionäre kann vom Vorstand bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrats in vier Fällen ausgeschlossen

werden: erstens, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; zweitens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; drittens nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis der bereits notierten Aktie zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung nicht wesentlich unterschreitet; und viertens, soweit erforderlich, um Inhabern bzw. Gläubigern von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien zu gewähren.

**Bedingtes Kapital:** Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag 1.869.030 €. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Vorstands 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.

**Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen:** Vereinbarungen, die bestimmte Rechte vonseiten eines Vertragspartners für den Fall vorsehen, dass ein Wechsel im Aktionärs-, Gesellschafter- oder Inhaberkreis der Gesellschaft eintritt, bestehen nicht.

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

## **Risiko-, Chancen- und Prognosebericht**

### **Risikomanagement und Risikobericht**

Die SNP Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt SNP wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein. Diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst, das nachfolgend dargestellt wird. Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. In der Regel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber. Die Chancen werden jedoch im Risikomanagementsystem nicht erfasst. Es gab im Berichtszeitraum keine wesentlichen Veränderungen des Risikomanagementsystems im Vergleich zum Vorjahr.

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

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

ist ein IT-gestütztes Risikomanagement, in dem sowohl qualitative als auch quantitative Methoden auf allen Ebenen des Konzerns Anwendung finden. Der Risikokonsolidierungskreis ist identisch zum Konsolidierungskreis des Konzerns; er umfasst auch die in 2016 akquirierten Hartung Consult GmbH, Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. und Harlex Management Ltd. einschließlich deren Tochtergesellschaften. Die ständige Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems ist eine wichtige Voraussetzung für die Möglichkeit der zeitnahen Reaktion auf sich ändernde Rahmenbedingungen, die direkt oder indirekt einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SNP AG haben können. Wesentliche Projekte werden fortlaufend bezüglich ihrer Durchführbarkeit und Rentabilität überprüft.

Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung ist bei SNP ein „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.

### **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 Vorstand gibt Leitlinien für das Risikomanagement vor; diese Leitlinien dienen als Grundlage für die Risikosteuerung

durch den Risikomanagementbeauftragten. Der Risikomanagementbeauftragte stellt sicher, dass die Fachabteilungen initiativ und zeitnah Risiken identifizieren, diese sowohl quantitativ als auch qualitativ bewerten und geeignete Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -kompensation entwickeln. Anhand einer systematischen Risikoinventur werden die Risiken von den jeweiligen Verantwortlichen mindestens einmal im Geschäftsjahr überarbeitet und neu eingeschätzt. Zusätzlich zur Regelberichterstattung gibt es für unerwartet auftretende Risiken eine konzerninterne Berichterstattungspflicht. Jedes Risiko wird dazu einer Risikogruppe zugeordnet. Bei der Meldung und Neueinschätzung der Risiken müssen Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit gemäß den Vorgaben einer Richtlinie angegeben werden. Aufgabe der Verantwortlichen ist es, in Abhängigkeit von der Beurteilung der Risiken Maßnahmen zu entwickeln und gegebenenfalls einzuleiten, die dazu geeignet sind, Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Im Rahmen unterjähriger Prozesse werden die wesentlichen Risiken sowie eingeleitete Gegenmaßnahmen überwacht. Vorstand und Aufsichtsrat werden regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken informiert.

### **Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf die Rechnungslegung**

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

Das System beinhaltet Grundsätze, Verfahren sowie präventive und aufdeckende Kontrollen. Unter anderem

wird regelmäßig geprüft, ob konzerneinheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden; konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden; bilanzierungsrelevante und offenkundige 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 Abschlussprüfung bestehen und Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungslegungssystemen vorhanden sind.

Die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wird systematisch bewertet. Um die Wirksamkeit der Kontrollen zu beurteilen, werden regelmäßig Tests auf Basis von Stichproben durchgeführt. Diese bilden die Grundlage für eine Selbsteinschätzung, ob die Kontrollen angemessen ausgestaltet und wirksam sind. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden regelmäßig über wesentliche Kontrollschwächen sowie die Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen informiert. Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür bieten, dass wesentliche Falschaussagen in der Rechnungslegung vermieden werden.

### **Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems**

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

er dem Aufsichtsrat über eventuell festgestellte Schwächen des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems.

### **Risikobericht**

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

### **Markt- und Konjunkturrisiken**

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

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

Darüber hinaus unterliegt SNP im Jahresverlauf den für die IT-Branche typischen Zyklen. Dazu gehört ein in der Regel signifikant nachfragestarkes viertes Quartal. Weil

die Kapazitäten im Unternehmen, insbesondere im Bereich Professional Services, zu großen Teilen ganzjährig auf die erwarteten Nachfragespitzen ausgerichtet werden, besteht hier ein erhöhtes Risiko, wenn es zu kurzfristigen Änderungen im Investitionsverhalten kommt. SNP versucht diese Risiken durch den Einsatz freier Mitarbeiter zu vermindern. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Einsatz von Fremddienstleistern sowie der Materialaufwand um insgesamt 21,7% auf 8,3 Mio. € erhöht werden.

Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest eingeplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat. SNP versucht dieses Risiko durch eine stärkere Diversifizierung der Softwareprodukte und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern. Im laufenden Geschäftsjahr konnten dadurch die Softwareumsätze um 49,9% auf 14,0 Mio. € gesteigert werden. Der Anteil des Hauptproduktes SNP Transformation Backbone with SAP LT lag in 2016 bei 68% (i. Vj. 66%).

### **Risiken der technologischen Entwicklung**

SNP bietet mit dem Portfolio an Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Transformation von ERP Landschaften und konzentriert sich damit auf eine Marktnische. Es besteht die Möglichkeit, dass ein anderer Anbieter bessere oder kostengünstigere Lösungsansätze anbietet und SNP dadurch Marktanteile verliert oder ganz vom Markt verdrängt wird. SNP begegnet diesem Risiko durch die Entwicklung neuer Produkte sowie die laufende Weiterentwicklung und Verbesserung der bestehenden Produkte. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten gemessen am Umsatz lag in 2016 bei 13,7% (i. Vj. 12,7%).

Aufgrund der Komplexität der SNP Produkte und Prozesse konnte bislang ein Innovationsvorsprung erreicht und die generelle Möglichkeit der Nachahmung eingeschränkt werden.

Die Ertragslage von SNP hängt ganz wesentlich davon ab, dass es gelingt, die eigenen Produkte erfolgreich an Änderungen der Märkte anzupassen und einen schnellen Return on Investment (ROI) bei der Herstellung qualitativ hochwertiger neuer Produkte und Serviceleistungen zu erzielen. Umsätze und Erträge können negativ beeinflusst werden, wenn sich Technologien als nicht funktionsfähig erweisen, nicht die erwartete Marktakzeptanz finden oder nicht rechtzeitig am Markt eingeführt werden.

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

### **Operative Risiken**

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

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

### **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.

### **Wachstumsrisiken**

Die SNP AG ist weiterhin auf organisches und anorganisches Wachstum ausgerichtet. Akquisitionen von Unternehmen können zu einem erheblichen Anstieg des SNP Unternehmenswertes führen. Es besteht jedoch das Risiko, dass ein akquiriertes Unternehmen nicht erfolgreich in die SNP Gruppe integriert werden kann.

Außerdem könnten sich erworbene Unternehmen bzw. Geschäftsbereiche nach der Integration nicht gemäß den gesetzten Erwartungen entwickeln. Insofern könnten Abschreibungen auf solche Vermögenswerte das Ergebnis belasten. Ebenso besteht das Risiko, dass

bestimmte Märkte oder Branchen anders als angenommen nur ein begrenztes Wachstumspotenzial bieten. SNP sichert sich zur Verminderung dieses Risikos in der Regel durch die Vereinbarung variabler Kaufpreisbestandteile bzw. Kaufpreiseinbehalte ab, die an zukünftige Kennzahlen gekoppelt sind. Zudem erwirbt SNP aus Gründen der Liquiditätsschonung und Risikosicherung zumeist im ersten Schritt nicht die kompletten Anteile an den Unternehmen.

### **Personalrisiken**

Die SNP Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten sind für den Erfolg des Unternehmens von grundlegender Bedeutung. Der Verlust wichtiger Mitarbeiter in strategischen Positionen ist daher ein bedeutender Risikofaktor. Des Weiteren ist der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte ungebrochen und könnte zu Engpässen führen.

Um dieses Risiko zu mindern, ist SNP bestrebt, ein motivierendes Arbeitsumfeld zu bieten, das es den bestehenden Mitarbeitern ermöglicht, sich zu entwickeln und ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Dazu gehört das Angebot individueller Weiterbildungsmaßnahmen und attraktiver Bonusprogramme. Darüber hinaus versucht das Unternehmen stetig, geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, einzustellen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Mit Hochschulmarketing-Programmen und regelmäßiger Erfassung der Mitarbeiterzufriedenheit wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus ist SNP verstärkt dazu übergegangen, Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungsprogrammen auszubilden. Zum 31. Dezember 2016 beschäftigte SNP 60 Studenten und Trainees (i. Vj. 45). Diese Zahl soll in den kommenden Jahren deutlich ausgeweitet werden.

Insgesamt ist die Absicherung gegen Personalrisiken jedoch nur begrenzt möglich.

### **Versicherungsrisiken**

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

### **Rechtliche Risiken**

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, des Kapitalmarktrechts sowie Fälle von Änderungen relevanter bestehender Gesetze und deren Interpretationen. Die Verletzung einer bestehenden Vorschrift kann dabei durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit erfolgen. Zur Minimierung der meisten dieser Risiken involviert SNP externe Dienstleister und Experten. Rechtliche Auseinandersetzungen könnten selbst bei einer positiv beurteilten Rechtsposition von SNP zu hohen Kosten und Imageschäden führen. Wesentliche rechtliche Risiken aus Klagen und Ansprüchen Dritter bestanden zum 31. Dezember 2016 nicht.

### **Vertriebsrisiken**

Das Softwareprodukt SNP Transformation Backbone with SAP LT wird in der Vermarktung neben dem SNP Eigenvertrieb über Partner wie z. B. Systemintegratoren und Berater vertrieben. Der Erfolg der Vermarktung durch Eigenvertrieb oder über diese Partner ist insbesondere durch spezifische Marktbedingungen wie die



Verfügbarkeit konkurrierender Wettbewerbsprodukte, die generelle Nachfrage nach Standardsoftwareprodukten für Transformationsprojekte sowie die eigene Produktpositionierung im Markt bestimmt.

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

Zum 31. Dezember 2016 ist die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter auf 62 angestiegen (31. Dezember 2015: 30). Die Anzahl der Partnerunternehmen lag unverändert zum Vorjahr bei 54.

#### **Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden**

Im Geschäftsjahr 2016 wurden Umsatzerlöse mit keinem (i. Vj. einem) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2016 insgesamt 6,4 Mio. € (i. Vj. 7,0 Mio. €), mit dem zweitgrößten Kunden 5,3 Mio. € (i. Vj. 4,0 Mio. €) und mit dem drittgrößten Kunden 3,7 Mio. € (i. Vj. 2,0 Mio. €) an Umsatzerlösen erzielt. Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden schätzt das Management als relativ gering ein.

#### **Finanzwirtschaftliche Risiken**

##### ■ **Kreditrisiko (Ausfallrisiko)**

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn ein Kunde oder die Gegenpartei eines Finanzinstruments nicht den vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. SNP arbeitet

stetig an der Verbesserung des Forderungsmanagements und beobachtet intensiv die Bonität seiner Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, werden für einzelne Projekte, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung.

##### ■ **Liquiditätsrisiko**

SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu 90 Tagen in Euro angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Bei einer niedrigen Verzinsung der genannten Anlageformen ist SNP bei gleichzeitig höher liegender Preisinflation (Teuerungsrate) dem Risiko des Kaufkraftverlusts der gehaltenen Finanzmittel ausgesetzt. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, bei denen SNP Einlagen tätigt oder mit denen derivative Finanzkontrakte abgeschlossen werden, wird durch laufende Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert. Verträge über Derivate wurden im Geschäftsjahr 2016 nicht abgeschlossen. Den zur Finanzierung der Akquisition in den USA aufgenommenen Bankkredit wird SNP zu den jeweils vereinbarten Fälligkeitsterminen bedienen können.

##### ■ **Währungsrisiko**

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Der Großteil der Umsätze stammt aus der Eurozone. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Diese resultieren insbesondere aus Schwankungen des US-Dollars und des Schweizer Franken. Wechselkursrisiken, die durch Aufträge und Kreditvergaben an Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums ent-

stehen, beziehen sich dabei im Wesentlichen auf die absolute Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen. Aufgrund des bis zum Ende des Geschäftsjahres 2016 begrenzten Umfangs der Tätigkeit außerhalb des Euroraums hält SNP das Risiko für überschaubar, überprüft jedoch fortlaufend die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen.

### **Gesamtaussage zum Risikobericht**

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

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

Den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken sind während des Geschäftsjahres 2016 nicht eingetreten.

### **Prognosebericht**

#### **Chancenmanagement**

SNP wirtschaftet in einem dynamischen Marktumfeld, in dem sich laufend neue Chancen eröffnen. Diese Chancen zu identifizieren, richtig einzuschätzen und zu nutzen ist ein wesentlicher Faktor für das nachhaltige Wachstum und den langfristigen Erfolg der SNP Gruppe. Bei Chancen kann es sich um interne oder um externe Potenziale handeln. Ein spezielles Chancenmanagementsystem existiert bei SNP nicht. Die

Analyse der Chancen wird regelmäßig vom Vorstand vorgenommen. Das Resultat sind die strategische Ausrichtung der Gesellschaft und die daraus abzuleitenden operativen Maßnahmen. Die sich bietenden Chancen sind aber stets auch mit Risiken verbunden. Diese zu bewerten und soweit möglich zu reduzieren, ist die Aufgabe des Risikomanagements. Grundsätzlich strebt SNP ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an.

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

#### **■ Weitere Stärkung des Vertriebs**

Die SNP AG setzt bei ihrer internationalen Vertriebsstrategie der Software und Dienstleistungen neben der Partnerstrategie verstärkt auf den direkten Vertriebskanal. Die Vertriebsorganisation wurde im vergangenen Jahr weiter diversifiziert und personell ausgebaut. Der Großkundenvertrieb fokussiert sich mit den Beratungs- und Softwarelösungen auf global agierende Konzerne und etablierte intensive Beziehungen zu strategischen Kunden. Der Softwarevertrieb der kleineren bis mittleren SNP Softwareprodukte mit geringem Serviceanteil wird zunehmend aus den Applications-Gesellschaften heraus gesteuert. Beide Vertriebsbereiche wurden im letzten Jahr personell ausgebaut, um die Kontaktfrequenz bei Kunden und Interessenten signifikant zu steigern.

Zukünftig sollen der Großkundenvertrieb und der übrige Softwarevertrieb noch besser aufeinander ab-

gestimmt werden. Ziel ist es, den margenstärkeren und besser skalierbaren Softwarevertrieb weiter zu stärken. Zusätzlich soll die Zusammenarbeit zwischen den Vertriebsorganisationen der SNP AG sowie denen der Hartung Consult, der Astrums Consulting und der Harlex Consulting auf- und ausgebaut werden, um Cross-Selling-Potenziale zwischen den Unternehmen weiter auszuschöpfen und die Vertriebsstrategien optimal aufeinander abzustimmen.

#### ■ Weiterer Ausbau der Marktposition in den USA

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

Die Beauftragung durch den US-amerikanischen Computer- und IT-Konzern Hewlett-Packard mit einem Auftragsvolumen in Höhe von weit über 5 Mio. US-\$ im Jahr 2015 und ein weiterer Großauftrag aus der US-amerikanischen Chemieindustrie im Jahr 2016 belegen die gestiegene Reputation am Markt. Mit der erfolgreichen Umsetzung des Großprojektes bei Hewlett-Packard konnte die hohe Leistungsfähigkeit der SNP Software unter Beweis gestellt werden und die Reputation auf dem US-amerikanischen IT-Markt massiv verbessert werden. Die sichtbar gewordenen Vorteile eines softwarebasierten Transformationsansatzes trugen schließlich dazu bei, den Zuschlag für den bis dato größten Auftrag der SNP Unternehmensgeschichte zu erhalten: Im September 2016 ist die SNP AG von zwei weltweit bedeutenden und derzeit im Fusionsprozess befindlichen Chemieunternehmen mit Sitz in den USA beauftragt worden, die

SAP Systemlandschaften dieser Unternehmen zusammenzuführen.

#### ■ Intensivierung der internationalen Vertriebsstrategie im Bereich SNP Applications

Im Zuge der allgemeinen Internationalisierungsstrategie und aufgrund der erfolgreichen Umsatz- und Ergebnisentwicklung der SNP Applications DACH GmbH hat sich die SNP Gruppe zum Ziel gesetzt, die Applications-Strategie auf weitere internationale Märkte auszuweiten. Dazu wurde im September 2016 die SNP Applications Singapore Private Limited mit Sitz in Singapur gegründet. Die Tochtergesellschaft befindet sich zu 80% im Besitz der SNP AG; geografischer Vertriebschwerpunkt ist der südostasiatische Wirtschaftsraum.

Im Februar 2017 wurde die Applications-Strategie auf den US-amerikanischen Markt ausgeweitet. Dazu wurde die SNP Applications America, Inc. mit Sitz in Irving, Texas, gegründet. Der geografische Vertriebschwerpunkt ist entsprechend der US-amerikanische Wirtschaftsraum.

Bereits zum Jahresende 2014 wurde die SNP Applications DACH GmbH gegründet, um den Vertrieb des über den SNP Transformation Backbone with SAP LT hinausgehenden SNP Softwareportfolios in der Region DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) zu forcieren. Dazu wurden in der deutschen Tochtergesellschaft die Softwareprodukte SNP Data Provisioning and Masking (DPM), SNP Dragoman sowie SNP Interface Scanner in einer eigenständigen operativen Einheit konzentriert. Entsprechend wurden die spezialisierten Mitarbeiter aus den Bereichen Telesales, Telemarketing, Entwicklung und Support in die Gesellschaft integriert.

■ **Erweiterung des Lösungsportfolios und Chancen durch Veränderungen im Systemumfeld der SAP SE**

Die Innovationsführerschaft im Bereich der Transformationssoftware und die stetige Erweiterung des Lösungsportfolios bergen für SNP große Wachstumschancen. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung der Methodik und der Software kann SNP die Transformation von Geschäftsprozessen ERP-unabhängig durchführen (any to any). Aufgrund der hohen Innovationskraft kann SNP durch eine schnelle Reaktionszeit und die Erweiterung der bestehenden Software auf Veränderungen im Bereich der SAP ERP Systeme reagieren und die Chancen, die sich zum Beispiel durch die Einführung von SAP S/4HANA bieten, entsprechend nutzen (siehe dazu „Innovationen“ in diesem Bericht).

■ **Weitere Integration der akquirierten Unternehmen**

Mit der Beteiligung an der RSP zu Anfang des Jahres 2015 hat die SNP Gruppe ihr strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum erweitern und gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen signifikant verlängern können.

Zu Beginn des Jahres 2016 gelang der SNP Gruppe der Schritt nach Asien über Mehrheitsbeteiligungen an zwei Unternehmen mit mehr als zwei Jahrzehnten Projekterfahrung in Malaysia, Singapur und China. Hartung Consult berät und unterstützt global ausgerichtete Unternehmen bei internationalen SAP Einführungs- und Harmonisierungsprojekten. Astrums Consulting ist ein Beratungs- und Serviceunternehmen im Produkt- und Dienstleistungsumfeld verschiedener ERP Systeme. Über die beiden Mehrheitsbeteiligungen hat die SNP Gruppe ihr Leistungsspektrum für internationale Kunden erweitert und parallel einen vertieften Zugang zu den stark wachsenden asiati-

schen Märkten geschaffen. Mit der forcierten Internationalisierungsstrategie wird SNP zukünftig weitere Projekte direkt in Asien umsetzen.

Eine weitere Mehrheitsbeteiligung folgte im Oktober 2016 in Großbritannien (siehe dazu „Wesentliche Ereignisse im Geschäftsjahr 2016“ in diesem Bericht). Harlex Consulting ist ein Beratungsunternehmen im SAP Umfeld mit klarem Fokus auf die Durchführung von IT-Datenmigrationsprojekten. Vor diesem Hintergrund ist das Unternehmen mit Sitz in London ein idealer Partner, um zum einen die Präsenz der SNP Gruppe auf dem britischen Markt zu stärken. Zum anderen erhält SNP entsprechend der anorganischen Wachstumsstrategie Zugang zu einem bestens geschulten Expertenteam auf dem Gebiet der SAP Datenmigration. Harlex Consulting verfügt zudem über eine attraktive Kundenliste und sehr viel Projekterfahrung. Die Zusammenarbeit bietet deutliche Synergie- und Absatzpotenziale hinsichtlich partnerschaftlicher Vertriebsaktivitäten und Projektrealisierungen.

Durch die Erweiterung des Beratungsspektrums um eine grundsätzliche strategische Komponente wird SNP die Wertschöpfung für die Kunden weiter erhöhen und damit den Anteil an den jeweiligen Projekten sowie die Umsätze und Erträge aus diesen Projekten zusätzlich steigern.

■ **Verbesserung der Reputation der Marke SNP**

Über sein hochinnovatives Softwareportfolio verfügt SNP über ein klares Alleinstellungsmerkmal im Markt für IT- und Businessstransformationen. SNP ist in der Lage, Transformationen sowohl auf globaler als auch auf regionaler Ebene über unterschiedliche ERP Systeme hinweg zu steuern und zu begleiten. Mit Zunahme der Projekte und wachsenden Projektvolumina steigen sowohl die Reputation der Marke SNP als auch das Vertrauen der Kunden in die Software und Beratungsdienstleistungen von SNP.

■ **Weiterentwicklung des SNP Softwareportfolios**

Basis und Wachstumsmotor der SNP AG ist das unternehmenseigene Softwareportfolio. Unsere hochinnovative und einzigartige Produktpalette bietet unseren Kunden bereits heute einen entscheidenden Beitrag zur Wertsteigerung. Damit versetzen wir unsere Kunden in die Lage, den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten und Chancen im Markt zu nutzen. Strategisches Ziel ist es, SNP zum Industriestandard für softwarebasierte IT-Transformation weiterzuentwickeln, um permanente Veränderung in Unternehmen zuverlässig zu begleiten und zu fördern. Auch im Jahr 2017 steht die technologische Weiterentwicklung der SNP Softwareprodukte im Fokus.

■ **Wachstum durch Akquisitionen**

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

**Prognose**

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

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

Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem deutlich stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Auf Basis eines organischen Wachstums von bis zu 20% erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2017 einen Konzernumsatz zwischen 96 Mio. € und 100 Mio. €.

Unter der entscheidenden Maßgabe einer strukturellen Profitabilitätssteigerung verfolgt der Vorstand das übergeordnete Ziel des kontinuierlichen Umsatzwachstums der SNP Gruppe. In diesem Zusammenhang ist der Vorstand weiterhin bestrebt, durch zusätzliche Akquisitionen die Marktdurchdringung weiter zu verbessern und neue Absatzmärkte zu erschließen. Abhängig von den notwendigen organischen und anorganischen Wachstumsinvestitionen unterliegt die Profitabilität der SNP Gruppe einer großen Schwankungsbreite: Bei einem organischen Umsatzwachstum von 10% bis 15% erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2017 eine EBIT-Marge von 9% bis 11%; bei einem höheren Gesamtwachstum (organisch und anorganisch) wird eine Profitabilität von 7% bis 12% prognostiziert.

Zur Finanzierung des weiteren Wachstums sowie zur Umfinanzierung hat die SNP AG im ersten Quartal 2017 folgende Maßnahmen getroffen:

### Begebung eines Schuldscheindarlelehens

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


### Vorzeitige Kündigung der Schuldverschreibung

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

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

Heidelberg, 13. März 2017

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither




Henry Göttler

### Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Heidelberg, 13. März 2017

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler

# KONZERNABSCHLUSS

# Konzernabschluss

## Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2016

<b>Aktiva</b>			
In €	<b>Anhang</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.	31.914.247,64	13.769.161,99
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.	26.324.765,67	15.497.636,65
Steuererstattungsansprüche	18.	363.217,58	142.467,50
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	13.	876.223,89	587.793,05
		<b>59.478.454,78</b>	<b>29.996.059,19</b>
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Geschäfts- und Firmenwert		21.563.226,63	10.161.875,47
Immaterielle Vermögenswerte	14.	2.615.839,57	1.513.312,70
Sachanlagen	15.	3.160.586,66	1.998.513,21
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	16.	421.850,99	22.355,14
Sonstige langfristige Vermögenswerte		291.199,29	204.419,40
Steuererstattungsansprüche	18.	-	4.588,13
Latente Steuern	34.	1.001.365,17	1.338.314,96
		<b>29.054.068,30</b>	<b>15.243.379,01</b>
		<b>88.532.523,08</b>	<b>45.239.438,20</b>
<b>Passiva</b>			
In €	<b>Anhang</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Anleihe	8 / 20.	10.699.149,95	501.736,08
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		2.100.000,00	2.100.000,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.	3.082.980,45	2.310.718,71
Rückstellungen	17.	98.009,00	120.000,00
Steuerschulden	18.	234.859,61	416.690,91
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	19.	18.167.404,64	8.253.730,75
		<b>34.382.403,65</b>	<b>13.702.876,45</b>
<b>Langfristige Schulden</b>			
Anleihe	8 / 20.	-	9.810.941,30
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		434.147,29	2.532.610,26
Rückstellungen für Pensionen	21.	1.518.551,00	1.234.009,00
Latente Steuern	34.	59.395,98	13.028,90
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		3.563.445,54	1.922.070,00
		<b>5.575.539,81</b>	<b>15.512.659,46</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	22.	4.976.786,00	3.738.060,00
Kapitalrücklage	24.	36.331.446,56	7.189.482,76
Gewinnrücklagen	24.	6.913.341,27	5.497.097,46
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals		-296.252,83	13.912,26
Eigene Anteile	23.	-414.650,19	-414.650,19
<b>Aktionären zustehendes Kapital</b>		<b>47.510.670,81</b>	<b>16.023.902,29</b>
Nicht beherrschende Anteile	25.	1.063.908,81	0,00
		<b>48.574.579,62</b>	<b>16.023.902,29</b>
		<b>88.532.523,08</b>	<b>45.239.438,20</b>

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.



## Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

In €	Anhang	2016	2015
<b>Umsatzerlöse</b>		<b>80.685.261,23</b>	<b>56.236.203,16</b>
Professional Services	28.	66.640.120,09	46.868.314,34
Lizenzen		11.982.350,05	7.437.286,62
Wartung		2.062.791,09	1.930.602,20
Sonstige betriebliche Erträge	29.	1.227.905,89	1.224.807,58
Materialaufwand	30.	-8.276.195,63	-6.792.586,22
Personalaufwand	31.	-47.207.185,63	-31.208.100,60
Sonstige betriebliche Aufwendungen	32.	-17.810.886,84	-13.567.583,95
Sonstige Steuern		-94.944,70	-52.876,56
<b>EBITDA</b>		<b>8.523.954,32</b>	<b>5.839.863,41</b>
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-1.667.105,49	-1.262.147,07
<b>EBIT</b>		<b>6.856.848,83</b>	<b>4.577.716,34</b>
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen		8.180,38	-2.645,86
Sonstige finanzielle Erträge		158.715,31	22.032,41
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-1.295.317,64	-850.168,39
<b>Finanzerfolg</b>		<b>-1.128.421,95</b>	<b>-830.781,84</b>
<b>EBT</b>		<b>5.728.426,88</b>	<b>3.746.934,50</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	34.	-1.517.436,27	-1.195.421,77
<b>Konzernjahresüberschuss</b>		<b>4.210.990,61</b>	<b>2.551.512,73</b>
Davon:			
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber		146.707,17	0,00
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner AG		4.064.283,44	2.551.512,73
<b>Ergebnis je Aktie</b>	9.	<b>€</b>	<b>€</b>
- Unverwässert		0,95	0,69
- Verwässert		0,95	0,69
<b>Gewichtete durchschnittliche Aktienzahl</b>			
- Unverwässert		4.297.691	3.716.000
- Verwässert		4.297.691	3.716.000

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

In €	2016	2015
<b>Periodenergebnis</b>	<b>4.210.990,61</b>	<b>2.551.512,73</b>
<b>Posten, die möglicherweise zukünftig in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden</b>		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-172.351,13	150.641,13
Latente Steuern auf Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-	0,00
	<b>-172.351,13</b>	<b>150.641,13</b>
<b>Posten, die nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden</b>		
Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	-233.791,00	-121.552,00
Latente Steuern auf die Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	63.711,25	36.184,50
	<b>-170.079,75</b>	<b>-85.367,50</b>
<b>Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen</b>	<b>-342.430,88</b>	<b>65.273,63</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>3.868.559,73</b>	<b>2.616.786,36</b>
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilinhaber	114.441,38	0,00
<b>Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither &amp; Partner AG am Gesamtergebnis</b>	<b>3.754.118,35</b>	<b>2.616.786,36</b>

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

## Konzern-Kapitalflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

In €	2016	2015
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>4.210.990,61</b>	<b>2.551.512,73</b>
Abschreibungen	1.667.105,49	1.262.147,07
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	186.599,16	176.779,07
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	515.681,61	331.416,50
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	-8.276.435,36	-1.939.912,77
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.342.234,06	-1.224.097,41
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)</b>	<b>646.175,57</b>	<b>1.157.845,19</b>
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.063.362,75	-1.307.355,01
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.439.980,76	-539.787,06
Auszahlungen für Investitionen in At-Equity-Beteiligungen	-401.191,00	-25.000,00
Auszahlungen für Erwerb Geschäftsbetrieb	-5.514.578,02	-3.202.665,05
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	52.159,00	68.497,07
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	-7.318,98	0,00
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)</b>	<b>-9.374.272,51</b>	<b>-5.006.310,05</b>
Dividendenzahlungen	-1.263.500,52	-483.103,14
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteilhaber	0,00	0,00
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	30.128.921,15	0,00
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen	0,00	10.000.000,00
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	0,00	4.500.000,00
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen	-2.100.000,00	-2.100.000,00
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)</b>	<b>26.765.420,63</b>	<b>11.916.896,86</b>
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben (4)	107.761,96	19.855,64
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3) + (4)</b>	<b>18.145.085,65</b>	<b>8.088.287,64</b>
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	13.769.161,99	5.680.874,35
<b>Finanzmittelbestand zum 31. Dezember</b>	<b>31.914.247,64</b>	<b>13.769.161,99</b>
<b>Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
Liquide Mittel	31.914.247,74	13.769.161,99
<b>Finanzmittelbestand zum 31. Dezember</b>	<b>31.914.247,74</b>	<b>13.769.161,99</b>

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für die Zeit vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2016

In €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen
<b>Stand zum 01.01.2015</b>	<b>3.738.060,00</b>	<b>7.189.482,76</b>	<b>3.428.687,87</b>
Kauf der Fremdanteile			
Dividendenzahlung			-483.103,14
Gesamtergebnis			2.551.512,73
<b>Stand zum 31.12.2015</b>	<b>3.738.060,00</b>	<b>7.189.482,76</b>	<b>5.497.097,46</b>
Dividendenzahlung			-1.263.500,52
Kapitalerhöhung	<b>1.238.726,00</b>	29.141.963,80	
Änderung Konsolidierungskreis			
Gesamtergebnis			4.064.283,44
Erwerb Minderheiten			-1.384.540,11
<b>Stand zum 31.12.2016</b>	<b>4.976.786,00</b>	<b>36.331.446,56</b>	<b>6.913.340,27</b>

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

<b>Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals</b>						
<b>Währungs- umrechnung</b>	<b>Neubewertung leistungs- orientierter Verpflichtungen</b>	<b>Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals Summe</b>	<b>Eigene Anteile</b>	<b>Aktionären der SNP AG zustehendes Kapital</b>	<b>Nicht beherrschende Anteile</b>	<b>Gesamtes Eigenkapital</b>
<b>119.763,43</b>	<b>-171.124,80</b>	<b>-51.361,37</b>	<b>-414.650,19</b>	<b>13.890.219,07</b>	<b>0,00</b>	<b>13.890.219,07</b>
				-483.103,14		-483.103,14
150.641,13	-85.367,50	65.273,63		2.616.786,36		2.616.786,36
<b>270.404,56</b>	<b>-256.492,30</b>	<b>13.912,26</b>	<b>-414.650,19</b>	<b>16.023.902,29</b>	<b>-</b>	<b>16.023.902,29</b>
				-1.263.500,52		-1.263.500,52
				30.380.689,80		30.380.689,80
				-	1.524.928,32	1.524.928,32
-140.085,34	-170.079,75	-310.165,09		3.754.118,35	114.441,38	3.868.559,73
				-1.384.540,11	-575.459,89	-1.960.000,00
<b>130.319,22</b>	<b>-426.572,05</b>	<b>-296.252,83</b>	<b>-414.650,19</b>	<b>47.510.669,81</b>	<b>1.063.909,81</b>	<b>48.574.579,62</b>

## Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

In €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2016	Währungs- differenzen	Zugänge	Zugänge aus Unter- nehmens- erwerben	Abgänge	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2016
<b>I. Immaterielle Vermögenswerte</b>						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3.681.841,97	53.254,30	1.352.875,79	393.800,40	-5.564,58	5.476.207,88
2. Geschäfts- und Firmenwert	10.161.875,47	145.592,67	0,00	11.255.758,49	0,00	21.563.226,63
	<b>13.843.717,44</b>	<b>198.846,97</b>	<b>1.352.875,79</b>	<b>11.649.558,89</b>	<b>-5.564,58</b>	<b>27.039.434,51</b>
<b>II. Sachanlagen</b>						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	302.014,24	1.541,61	55.204,37	24.401,45	0,00	383.161,67
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.443.713,20	20.370,90	2.008.113,58	115.559,96	-350.330,27	6.237.427,37
	<b>4.745.727,44</b>	<b>21.912,51</b>	<b>2.063.317,95</b>	<b>139.961,41</b>	<b>-350.330,27</b>	<b>6.620.589,04</b>
<b>Anlagevermögen insgesamt</b>	<b>18.589.444,88</b>	<b>220.759,48</b>	<b>3.416.193,74</b>	<b>11.789.520,30</b>	<b>-355.894,85</b>	<b>33.660.023,55</b>

## Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015

In €	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 01.01.2015	Währungs- differenzen	Zugänge	Zugänge aus Unter- nehmens- erwerben	Abgänge	Anschaffungs-/ Herstellungskosten 31.12.2015
<b>I. Immaterielle Vermögenswerte</b>						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.789.152,64	167.010,77	530.297,56	195.976,00	-595,00	3.681.841,97
2. Geschäfts- und Firmenwert	3.980.121,27	220.289,84	0,00	5.961.464,37	0,00	10.161.875,48
	<b>6.769.273,91</b>	<b>387.300,61</b>	<b>530.297,56</b>	<b>6.157.440,37</b>	<b>-595,00</b>	<b>13.843.717,45</b>
<b>II. Sachanlagen</b>						
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	70.732,29	95,26	63.925,69	167.261,00	0,00	302.014,24
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.489.990,21	27.067,27	1.243.429,32	65.761,27	-382.534,87	4.443.713,20
	<b>3.560.722,50</b>	<b>27.162,53</b>	<b>1.307.355,01</b>	<b>233.022,27</b>	<b>-382.534,87</b>	<b>4.745.727,44</b>
<b>Anlagevermögen insgesamt</b>	<b>10.329.996,41</b>	<b>414.463,14</b>	<b>1.837.652,57</b>	<b>6.390.462,64</b>	<b>-383.129,87</b>	<b>18.589.444,89</b>

	Abschreibungen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2016	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibungen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2016	Buchwert 31.12.2016	Buchwert 31.12.2015
	2.168.529,27	40.641,23	656.761,89	-5.564,08	2.860.368,31	2.615.839,57	1.513.312,70
	0,00				0,00	21.563.226,63	10.161.875,47
	<b>2.168.529,27</b>	<b>40.641,23</b>	<b>656.761,89</b>	<b>-5.564,08</b>	<b>2.860.368,31</b>	<b>24.179.066,20</b>	<b>11.675.188,17</b>
	35.265,91	33,67	18.137,60	0,00	53.437,18	329.724,49	266.748,33
	2.711.948,32	5.412,56	992.206,00	-303.001,68	3.406.565,20	2.830.862,17	1.731.764,88
	<b>2.747.214,23</b>	<b>5.446,23</b>	<b>1.010.343,60</b>	<b>-303.001,68</b>	<b>3.460.002,38</b>	<b>3.160.586,66</b>	<b>1.998.513,21</b>
	<b>4.915.743,50</b>	<b>46.087,46</b>	<b>1.667.105,49</b>	<b>-308.565,76</b>	<b>6.320.370,69</b>	<b>27.339.652,86</b>	<b>13.673.701,38</b>

	Abschreibungen u. Wert- minderungen kumuliert 01.01.2015	Währungs- differenzen	Zugänge	Abgänge	Abschreibungen u. Wert- minderungen kumuliert 31.12.2015	Buchwert 31.12.2015	Buchwert 31.12.2014
	1.579.605,05	50.590,73	538.928,00	-594,50	2.168.529,28	1.513.312,69	1.209.547,59
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10.161.875,48	3.980.121,27
	<b>1.579.605,05</b>	<b>50.590,73</b>	<b>538.928,00</b>	<b>-594,50</b>	<b>2.168.529,28</b>	<b>11.675.188,17</b>	<b>5.189.668,86</b>
	22.926,29	1,05	12.338,57	0,00	35.265,91	266.748,33	47.806,00
	2.307.138,02	5.864,77	710.880,50	-311.934,97	2.711.948,32	1.731.764,88	1.182.852,19
	<b>2.330.064,31</b>	<b>5.865,82</b>	<b>723.219,07</b>	<b>-311.934,97</b>	<b>2.747.214,23</b>	<b>1.998.513,21</b>	<b>1.230.658,19</b>
	<b>3.909.669,36</b>	<b>56.456,55</b>	<b>1.262.147,07</b>	<b>-312.529,47</b>	<b>4.915.743,51</b>	<b>13.673.701,38</b>	<b>6.420.327,05</b>





# ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS

# Anhang zum Konzernabschluss

für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016

## 1. Wirtschaftliche Grundlagen

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG ist im Wege einer Umwandlung mit anschließender Umfirmierung aus der SNP Schneider-Neureither & Partner GmbH hervorgegangen. Die Umwandlung in eine AG wurde im Handelsregister am 28. Dezember 1998 eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist Heidelberg/Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Registergericht Mannheim unter der Nummer HRB 335155 eingetragen.

Die Aktien der SNP Schneider-Neureither & Partner AG werden am Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der Wertpapierkennnummer ISIN DE007203705 gehandelt.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG ist eine softwarebezogene Unternehmensberatungsgesellschaft, die sich auf die Erbringung von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Datenverarbeitung spezialisiert hat, wobei eigene Softwareentwicklungen insbesondere auf dem Gebiet des digitalen Transformationsmanagements eingesetzt werden. SNP versetzt Unternehmen in die Lage, mit einer veränderungsfreudigen IT den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten und Chancen im Markt zu nutzen. Lösungen und Software von SNP ermöglichen Zusammenführungen von bisher getrennten IT-Landschaften, unterstützen M&A-Projekte und Carve-outs und fördern die Erschließung neuer Märkte jenseits des Heimatmarktes. Mit SNP Transformation Backbone hat SNP die weltweit erste Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und umsetzt, an den Markt gebracht. Heute bietet der SNP Transformation Backbone with LT als Software-Suite klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig können Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert werden.

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2016 wurde am 13. März 2017 durch Beschluss des Vorstands nach Abstimmung mit dem Aufsichtsrat zur Veröffentlichung freigegeben.

## 2. Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und ihrer Tochterunternehmen wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) gemäß § 315a Abs. 1 HGB aufgestellt.

Die IFRS umfassen die vom International Accounting Standards Board (IASB) neu erlassenen IFRS, die International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des Standing Interpretations Committee (SIC), wie sie von der EU übernommen wurden. Zugleich erfüllt der Konzernabschluss die handelsrechtlichen Anforderungen nach § 315a Abs. 1 HGB.

Der Konzernabschluss wurde in Euro (€), der funktionalen Währung des Mutterunternehmens, aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in den Erläuterungen zum Konzernabschluss in Tausend € (T€) angegeben.

Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG macht von dem Wahlrecht einer separaten Darstellung von Gewinn-und-Verlust-Rechnung und Gesamtergebnisrechnung Gebrauch.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten, mit Ausnahme der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte, die mit ihrem Marktwert bewertet werden.

Nachfolgend sind die veröffentlichten und in 2016 durch die EU übernommenen wesentlichen Standards, Interpretationen sowie Änderungen dargestellt:

Standard/Interpretation	Bezeichnung	Anzuwenden ab dem Geschäftsjahr
IFRS 9	Finanzinstrumente	2018
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	2018

IFRS 9 führt einen einheitlichen Ansatz zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten ein. Als Grundlage bezieht sich der Standard dabei auf die Zahlungsstromereigenschaften und das Geschäftsmodell, nach dem sie gesteuert werden. Ferner sieht er ein neues Wertminderungsmodell vor, das auf den erwarteten Kreditausfällen basiert. IFRS 9 enthält zudem neue Regelungen zur Anwendung von Hedge Accounting, um die Risikomanagementaktivitäten eines Unternehmens besser darzustellen, insbesondere im Hinblick auf die Steuerung von nicht finanziellen Risiken. Aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 werden sich voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SNP AG ergeben.

Die Analysen der Auswirkungen IFRS 15 sind noch nicht abgeschlossen. Auf der Grundlage der bisherigen Erkenntnisse sowie des Umfangs, des zeitlichen Abschlusses und der Zusammensetzung der Kundenaufträge/Verträge sind keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten.

Eine vorzeitige Anwendung der in 2016 verabschiedeten, noch nicht verbindlichen Standards wird nicht vorgenommen.

Nachfolgende Tabelle informiert über den aktuellen Status der Entwicklungen zu wesentlichen Standards/ Interpretationen, die von der Europäischen Kommission noch nicht ratifiziert wurden:

Bezeichnung	Übernahme durch die EU	Geplante, erstmalige, verbindliche Anwendung in
<b>Neue Standards</b>		
IFRS 16 Leasing	Nein	2019
<b>Änderungen an bestehenden Standards</b>		
Klarstellung zu IFRS 15, Umsatzerlöse aus Kundenaufträgen	Nein	2018
Änderungen an IAS 7, Disclosure-Initiative	Nein	2017
Änderungen an IAS 12, Ansatz aktiver latenter Steuern auf unrealisierte Verluste	Nein	2017
Änderungen an IAS 40, Übertragungen von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	Nein	2018
Änderungen an IFRS 2, Klassifizierung und Bewertung anteilsbasierter Transaktionen	Nein	2018
Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2014 – 2016)	Nein	2017/2018
IFRIC 22, Vorauszahlungen in Zusammenhang mit Fremdwährungstransaktionen	Nein	2018
Änderungen an IFRS 4, Anwendung des IFRS 9 mit IFRS 4	Nein	2018

Nach IFRS 15 soll die Übertragung von zugesagten Gütern oder Dienstleistungen an den Kunden mit dem Betrag als Umsatzerlös abgebildet werden, der jener Gegenleistung entspricht, die das Unternehmen im Tausch für diese Güter oder Dienstleistungen voraussichtlich erhalten wird. Umsatzerlöse werden realisiert, wenn der Kunde die Verfügungsmacht über die Güter oder Dienstleistungen erhält. IFRS 15 enthält ferner Vorgaben zum Ausweis der auf Vertragsebene bestehenden Leistungsüberschüsse oder -verpflichtungen. Dies sind Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Kundenverträgen, die sich abhängig vom Verhältnis der vom Unternehmen erbrachten Leistung und der Zahlung des Kunden ergeben. Zudem fordert der neue Standard die Offenlegung einer Reihe quantitativer und qualitativer Informationen, um Nutzer des Konzernabschlusses in die Lage zu versetzen, die Art, die Höhe, den zeitlichen Anfall sowie die Unsicherheit von Umsatzerlösen und Zahlungsströmen aus Verträgen mit Kunden zu verstehen. IFRS 15 ersetzt IAS 11, Fertigungsaufträge, und IAS 18, Umsatzerlöse, sowie die dazugehörigen Interpretationen. Die Auswirkungen können bei der SNP AG insbesondere die Höhe und den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung betreffen.

Die aus IFRS 16 resultierenden Änderungen betreffen im Wesentlichen den Leasingnehmer. Nach IFRS 16 sind grundsätzlich alle Leasingverhältnisse und die damit verbundenen vertraglichen Rechte und Verpflichtungen in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen. Hiernach wird es (isoliert betrachtet) in der Bilanz zu einer Erhöhung der Bilanzsumme und damit zu einer Verringerung der Eigenkapitalquote kommen, während in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung tendenziell das EBIT positiv beeinflusst wird.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG prüft, welche Auswirkungen die übrigen aufgelisteten Standards, Änderungen und Interpretationen zukünftig auf den Konzernabschluss haben werden. Es wird derzeit von keinen wesentlichen Auswirkungen auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Konzerns ausgegangen.

### 3. Konsolidierungskreis

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %
SNP Transformations Deutschland GmbH (vormals SNP Consulting GmbH) <sup>1</sup>	Thale, Deutschland	100
RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH	Wiehl, Deutschland	100
SNP Business Landscape Management GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications DACH GmbH	Heidelberg, Deutschland	100
SNP Applications Singapore Private Limited <sup>2</sup>	Singapur	80
SNP Applications EMEA GmbH <sup>3</sup>	Heidelberg, Deutschland	100
SNP GmbH (vormals SNP Axxiome GmbH) <sup>4</sup>	Heidelberg (vormals Frankfurt), Deutschland	100
SNP Austria GmbH	Pasching, Österreich	100
SNP (Schweiz) AG	Steinhausen, Schweiz	100
SNP Resources AG <sup>5</sup>	Steinhausen, Schweiz	100
Schneider Neureither & Partner Iberica, S.L.	Madrid, Spanien	100
SNP America, Inc.	Jersey City, NJ, USA	100
SNP Labs, Inc.	Irving, TX, USA	100
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Johannesburg, Südafrika	100
Hartung Consult GmbH <sup>6</sup>	Berlin, Deutschland	100
Hartung Information System Co., Ltd. <sup>6</sup>	Shanghai, China	100
Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. <sup>7</sup>	Singapur	51
Astrums Consulting SDN. BHD. <sup>7</sup>	Kuala Lumpur, Malaysia	51
Harlex Management Ltd. <sup>8</sup>	London, Großbritannien	100
Harlex Consulting Ltd. <sup>8</sup>	London, Großbritannien	100

<sup>1</sup> Im Dezember 2016 wurde die SNP Consulting GmbH in SNP Transformations Deutschland GmbH umbenannt.

<sup>2</sup> Im September 2016 hat die SNP AG die SNP Applications Singapore Private Limited gegründet.

<sup>3</sup> Im November 2016 hat die SNP AG die Applications EMEA GmbH gegründet.

<sup>4</sup> Im Mai 2016 hat die SNP AG die restlichen Anteile an der SNP Axxiome GmbH erworben und das Unternehmen in SNP GmbH umbenannt.

<sup>5</sup> Im September 2016 hat die SNP AG die SNP Resources AG gegründet.

<sup>6</sup> Im Januar 2016 hat die SNP AG im Rahmen eines Share-Deals 51 % der Geschäftsanteile an der Hartung Consult GmbH erworben. Die Hartung Information System Co., Ltd. ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Hartung Consult GmbH. Im Dezember 2016 wurde vereinbart, die restlichen 49 % der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind die Anteile zum 31. Dezember 2016 der SNP AG zuzuordnen.

<sup>7</sup> Im Januar 2016 hat die SNP Gruppe im Rahmen eines Share-Deals 51 % der Geschäftsanteile an der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. erworben. Die Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. hält 99,9992 % der Anteile an der Astrums Consulting SDN. BHD.

<sup>8</sup> Im Oktober 2016 hat die SNP Gruppe im Rahmen eines Share-Deals 90 % der Geschäftsanteile an der Harlex Management Ltd. erworben. Darüber hinaus wurde vereinbart, die restlichen 10 % der Geschäftsanteile zu einem fest vorgegebenen Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Oktober 2018 zu erwerben. Wirtschaftlich gesehen sind die Anteile bereits zum 1. Januar 2016 der SNP AG zuzuordnen. Die Harlex Management Ltd. hält 100 % der Anteile an der Harlex Consulting Ltd.

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

- SNP Transformations Deutschland GmbH (vormals SNP Consulting GmbH), Heidelberg
- SNP Applications DACH GmbH (vormals SNP Applications GmbH), Heidelberg
- SNP Business Landscape Management GmbH, Heidelberg

### 4. Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzernheitlichen Rechnungslegungsmethoden erstellten Jahresabschlüssen der SNP Schneider-Neureither & Part-

ner AG und der einbezogenen Tochterunternehmen. Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Zum Zeitpunkt des Erwerbs erfolgt eine Verrechnung der übertragenen Gegenleistung einschließlich der nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen mit dem Saldo aus erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten und übernommenen Schulden. Ein verbleibender positiver Unterschiedsbeitrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt.

Ein nach nochmaliger Überprüfung verbleibender negativer Unterschiedsbetrag wird als Gewinn erfasst.

Das Geschäftsjahr der SNP Schneider-Neureither & Partner AG und ihrer Tochtergesellschaften endet jeweils am 31. Dezember.

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter sind die Teile des Periodenergebnisses und des Reinvermögens, die auf Anteile entfallen, die weder unmittelbar noch mittelbar der SNP AG zugeordnet werden. Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter werden in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals getrennt vom Eigenkapital der Eigentümer der SNP AG ausgewiesen. Änderungen der Beteiligungsquote des Mutterunternehmens an einem Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert.

### **Assoziierte Unternehmen**

Die Anteile des Konzerns an einem assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, bei welchem der Konzern über maßgeblichen Einfluss verfügt.

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit dem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmäßig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Die Gewinn- und Verlust-Rechnung enthält den Anteil des Konzerns am Periodenergebnis des assoziierten Unternehmens. Unmittelbar am Eigenkapital des assoziierten Unternehmens ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und soweit erforderlich in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Nicht realisierte Gewinne

und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen eliminiert.

Der Anteil des Konzerns am Gewinn eines assoziierten Unternehmens wird in der Gewinn- und Verlust-Rechnung dargestellt. Hierbei handelt es sich um den den Anteilseignern des assoziierten Unternehmens zurechenbaren Gewinn und somit um den Gewinn nach Steuern und Anteilen ohne beherrschenden Einfluss an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens.

Die Abschlüsse des assoziierten Unternehmens werden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Konzerns. Soweit erforderlich, werden die Anpassungen an konzerneinheitliche Rechnungslegungsmethoden vorgenommen.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für seine Anteile an einem assoziierten Unternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils am assoziierten Unternehmen und dem Buchwert des „Anteils am Ergebnis assoziierter Unternehmen“ als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

### **5. Währungsumrechnung**

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung des Mutterunternehmens und Darstellungswährung, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst.

Die funktionale Währung der SNP (Schweiz) AG ist der Schweizer Franken, der SNP America, Inc. und SNP Labs, Inc. der US-amerikanische Dollar und der SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited der südafrikanische Rand. Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden dieser Tochterunternehmen in die Darstellungswährung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG zum Stichtagskurs

umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des Geschäftsjahres umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals unter „Sonstige erfolgsneutrale Eigenkapitaleffekte“ erfasst. Die Währungskurse haben sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt entwickelt:

Land	Währung	Stichtagskurse	Durchschnittskurse	
			2016	2015
Schweiz	CHF	1€	1,0739	1,0835
USA	USD	1€	1,0541	1,0887
Südafrika	ZAR	1€	14,4570	16,9530
China	CNY	1€	7,3202	7,3496
Singapur	SGD	1€	1,5324	1,5278
Malaysia	MYR	1€	4,7287	4,5842
United Kingdom	GBP	1€	0,8562	0,9673

## 6. Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss und den Ausweis der Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden notwendig sein könnte, werden nachstehend erläutert.

### Wertminderungen von nicht finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte, insbesondere des Geschäfts- oder Firmenwerts, vorliegen. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte auf Wertminderung überprüft. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss das Management die voraussichtlichen künftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen.

### Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Aufwand von leistungsorientierten Plänen und anderen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand versicherungsmathematischer Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt unter anderem auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssatzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeiten, Fluktuationen sowie den künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

### Projektbewertung

Die Bewertung von kundenindividuellen Projekten basiert auf der Methode der Teilgewinnrealisierung (Percentage of Completion Method). Im Rahmen dieser Methode müssen unter anderem die voraussichtlichen Gesamtkosten und hieraus abgeleitet der Fertigstellungsgrad sowie die voraussichtlichen Umsatzerlöse abgeschätzt werden. Die zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen, die mit der Bestimmung des Fertigstellungsgrades einhergehen, haben Einfluss auf die Höhe sowie zeitliche Verteilung der realisierten Umsätze und damit sind sie mit Unsicherheiten verbunden. Sofern keine hinreichenden Informationen verfügbar sind, wird der Erlös nur in Höhe der angefallenen Kosten realisiert.

## 7. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Zur Verbesserung der Klarheit und Aussagefähigkeit der Dokumentation werden in der Bilanz und in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung einzelne Posten zusammengefasst und im Anhang gesondert ausgewiesen.

### Liquide Mittel

Die liquiden Mittel enthalten kurzfristige, hochliquide Anlagen, die innerhalb von einem Monat oder weniger zu flüssigen Mitteln umgewandelt werden können und dabei kein Wertrisiko beinhalten.

### Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Einzelrisiken bewertet.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte sind nicht besichert und unterliegen somit einem Ausfallrisiko. Die Gesellschaft hat in der Vergangenheit Ausfälle seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen müssen, die für die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung waren.

### Geschäfts- und Firmenwert

Geschäfts- und Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- und Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Geschäfts- und Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass sie wertgemindert sein könnten.

Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag an jenen zahlungsmittel-

generierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet werden, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten bereits zugewiesen worden sind. Jede Einheit, zu der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Konzerns dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 21.563 T€ (i. Vj. 10.162 T€) wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests dem Segment Professional Services zugeordnet.

Das Segment Professional Services stellt die kleinste zahlungsmittelgenerierende Einheit im Konzern dar, für die der Geschäfts- oder Firmenwert im Rahmen der internen Steuerung überwacht wird.

Der Werthaltigkeitstest basiert auf dem Nutzungswert, der durch Abzinsung der im Rahmen der Weiterführung der jeweiligen Einheiten entstehenden geplanten Cashflows ermittelt wird. Die Cashflow-Planung erfolgt auf Basis der aktuellen operativen Ergebnisse sowie einer Unternehmensplanung über einen Zeitraum von drei Jahren. Cashflows der nachfolgenden Jahre werden mit einer konstanten Wachstumsrate von 0,50% (i. Vj. 0,50%) fortgeschrieben. Diese Cashflow-Prognosen werden mittels eines Abzinsungssatzes von 8,4% (i. Vj. 8,5%) vor Steuern auf den Nutzungswert abgezinst. Bei der Unternehmensplanung werden sowohl aktuelle Erkenntnisse als auch historische Entwicklungen berücksichtigt. Weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ergab sich ein Wertminderungsbedarf.

Bei folgenden, der Berechnung des Nutzungswerts der Einheit Professional Services zugrunde gelegten Annahmen bestehen Schätzungsunsicherheiten:

- EBIT-Marge
- Abzinsungssatz
- Wachstumsrate

Die EBIT-Margen werden auf der Grundlage erwarteter, durchschnittlicher Werte unter Verwertung von Erkenntnissen der letzten drei vorangegangenen Geschäftsjahre berechnet. Weiterhin werden bei der Berechnung Working-Capital-Effekte berücksichtigt.

Die Abzinsungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten jeweils zuzuordnenden spezifischen Risiken dar, darunter die des Zinseffekts und die spezifischen Risiken der Vermögenswerte. Die Berechnung des Abzinsungssatzes berücksichtigt die spezifischen Umstände des Konzerns und seines Geschäftssegments, für das der Impairment-Test durchgeführt wird, und basiert auf seinen gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC). Der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz (WAAC) wurde auf der Grundlage des Capital Asset Pricing Model (CAPM) abgeleitet. Hierbei wurden Daten eines Finanzdienstleisters verwendet, unter anderem zur Ableitung des Beta-Faktors im Rahmen einer Peer-Group-Analyse (Vergleichsunternehmen derselben Branche) zur Berücksichtigung des segmentspezifischen Risikos. Weitere Parameter bilden die Marktrisikoprämie sowie der Basiszinssatz. Die durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten berücksichtigen sowohl das Fremd- als auch das Eigenkapital.

Den Wachstumsraten liegen branchenbezogene Erwartungswerte zugrunde.

Im Berichtsjahr 2016 ergaben sich in Bezug auf die Position Firmenwert positive Umrechnungseffekte gemäß IAS 21 in Höhe von 146 T€ (i. Vj. 220 T€).

### **Immaterielle Vermögenswerte**

Einzelner erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Fremdkapitalkosten werden als Aufwand erfasst, soweit sie nicht als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten eines qualifizierten Vermögenswerts zu aktivieren sind.

Nach erstmaligem Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren Anschaffungskosten angesetzt, abzüglich jeder kumulierten Abschreibung und aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen.

Für die immateriellen Vermögenswerte ist festzustellen, ob sie eine begrenzte oder unbestimmte Nutzungsdauer haben. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung untersucht, wann immer es

einen Anhaltspunkt dafür gibt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsperiode und die Abschreibungsmethode werden für einen immateriellen Vermögenswert mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Hat sich die erwartete Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder der erwartete Abschreibungsverlauf des Vermögenswerts geändert, wird ein anderer Abschreibungszeitraum oder eine andere Abschreibungsmethode gewählt. Derartige Änderungen werden als Änderungen einer Schätzung behandelt.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen Nutzungsdauern von drei bis zehn Jahren zugrunde.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer liegen nicht vor.

### **Forschungs- und Entwicklungskosten**

Gemäß IAS 38 sind Forschungskosten als Aufwand zu erfassen, während Entwicklungskosten bei Vorliegen von weiteren Kriterien zu aktivieren sind. Ist es bei einem internen Projekt nicht eindeutig möglich, die Forschungsphase von der Entwicklungsphase abzugrenzen, sind die mit diesem Projekt verbundenen Ausgaben insgesamt als Forschungskosten zu behandeln. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2016 Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 11.038 T€ (i. Vj. 7.169 T€) als Aufwand erfasst, da eine eindeutige Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsphase nicht möglich war. Dies entspricht einem Anteil von 13,7% der Umsatzerlöse (i. Vj. 12,7%).

### **Sachanlagevermögen**

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen, angesetzt. Fremdkapitalkosten werden als Aufwand erfasst, soweit sie nicht als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten eines qualifizierten Vermögenswerts zu aktivieren sind. Das Sachanlagevermögen umfasst im Wesentlichen Büroeinrichtungen, Fahrzeuge und PCs und wird linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer von 3 bis 13 Jahren abgeschrieben.

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem



Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert.

Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Die Gesellschaft hat im Berichtsjahr keine Wertminderungen vorgenommen.

### **Finanzinstrumente**

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt.

**Finanzielle Vermögenswerte** werden als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Investitionen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswertes zuzurechnen sind.

Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres, soweit dies zulässig und angemessen ist.

Bei marktüblichen Käufen und Verkäufen von finanziellen Vermögenswerten erfolgt die Bilanzierung zum Handelstag, d. h. zu dem Tag, an dem das Unternehmen die Verpflichtung zum Kauf des Vermögenswertes eingegangen ist. Marktübliche Käufe oder Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

**Kredite und Forderungen** sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden

im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind.

**Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte** enthalten die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in naher Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Gewinne und Verluste aus finanziellen Vermögenswerten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Im Konzern wurden keine Finanzinstrumente im Rahmen der Fair-Value-Option in diese Kategorie designiert.

Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten sind grundsätzlich ergebniswirksam zu erfassen. Andere Regelungen können sich im Rahmen von Cashflow Hedges ergeben. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Geschäfte in Derivaten vorgenommen.

### **Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte**

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder nicht die Voraussetzungen für eine Zurechnung zu einer der drei vorstehend genannten Kategorien erfüllen oder als zur Veräußerung verfügbar designiert sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden direkt im Eigenkapital erfasst. Wenn ein solcher finanzieller Vermögenswert ausgebucht wird oder wertgemindert ist, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst.

### **Vermögenswerte, die mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden**

Zu jedem Abschlussstichtag werden die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind, daraufhin untersucht, ob objektive substantielle Hinweise auf eine Wertminderung hindeuten. Besteht ein

objektiver Hinweis, dass eine Wertminderung bei mit fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Krediten und Forderungen eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Verlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows, abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswertes. Der Buchwert des Vermögenswertes wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert. Der Wertminderungsverlust wird ergebniswirksam erfasst.

Es wird zunächst festgestellt, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten besteht. Stellt der Konzern fest, dass für einen individuell untersuchten finanziellen Vermögenswert kein objektiver Hinweis auf Wertminderung vorliegt, ordnet er den Vermögenswert einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Ausfallrisikoprofilen zu und untersucht sie zusammen auf Wertminderung. Vermögenswerte, die individuell auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung erfasst wird, werden nicht in pauschale Wertminderungsbeurteilung auf Portfoliobasis einbezogen.

Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in einer der folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Die Wertaufholung ist der Höhe nach auf die fortgeführten Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Wertaufholung beschränkt. Die Wertaufholung wird ergebniswirksam erfasst.

Liegen bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen objektive Hinweise (wie z. B. die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners) dafür vor, dass nicht alle fälligen Beträge gemäß den ursprünglich vereinbarten Rechenbedingungen eingehen werden, wird eine Wertminderung unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos vorgenommen. Wertminderungsbeträge werden ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden. Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder über eine direkte Minderung der Forderung berücksichtigt wird, hängt vom Grad der Verlässlichkeit der Beurteilung der Risikosituation ab.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder als sonstige Verbindlichkeiten klassifiziert.

**Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten** enthalten die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Verbindlichkeiten eingestuft werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in naher Zukunft erworben werden. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, bei denen es sich um eine Finanzgarantie handelt oder die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Gewinne und Verluste aus finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Im Konzern wurden keine Finanzinstrumente im Rahmen der Fair-Value-Option in diese Kategorie designiert.

Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten sind grundsätzlich ergebniswirksam zu erfassen. Andere Regelungen können sich im Rahmen von Cashflow Hedges ergeben. Der Konzern hat im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Geschäfte in Derivaten vorgenommen.

**Sonstige Verbindlichkeiten** werden erstmalig mit ihrem beizulegenden Zeitwert angepasst um Transaktionskosten angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode.

### **Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und Schulden**

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf aktiven Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis bestimmt.

Ein Finanzinstrument gilt als an einem aktiven Markt notiert, wenn notierte Preise an einer Börse, von einem Händler, Broker, einer Branchengruppe, einem Preisberechnungsservice oder eine Aufsichtsbehörde leicht und regelmäßig erhältlich sind und diese Preise aktuelle und regelmäßig auftretende Markttransaktionen wie unter unabhängigen Dritten darstellen. Der beizulegende Zeitwert wird durch einen zwischen einem vertragswilligen Käufer und einem vertragswilligen Verkäufer in einer Transaktion zu marktüblichen Bedingungen vereinbarten Preis bestimmt. Der beizulegende Zeitwert dieser Finanzinstrumente weist den höchsten Grad an Verlässlichkeit (Stufe 1) auf.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die an keinem aktiven Markt gehandelt werden (z. B. Over-the-Counter-Derivate), wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Bei der Anwendung dieser Bewertungsmethoden wird der Einsatz von am Markt beobachtbaren Inputfaktoren maximiert, gleichzeitig wird auf die Verwendung unternehmensspezifischer Schätzungen weitestgehend verzichtet. Wenn alle wesentlichen Inputfaktoren zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eines Finanzinstruments am Markt beobachtbar sind, erfüllt die Bewertung dieses Finanzinstruments hinsichtlich ihrer Verlässlichkeit die Kriterien der Stufe 2.

Handelt es sich bei einem oder mehreren wesentlichen Inputfaktoren nicht um beobachtbare Marktdaten, gehört das Finanzinstrument der niedrigsten Verlässlichkeitsstufe hinsichtlich der Folgebewertung an (Stufe 3).

Zu den angewandten Bewertungstechniken zur Bestimmung von Zeitwerten von Finanzinstrumenten gehören:

- Notierte Marktpreise oder Händlerpreise für ähnliche Finanzinstrumente.
- Discounted-Cashflow-Verfahren.

Der Buchwert der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen, kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen entspricht wegen der kurzfristigen Fälligkeiten dieser Instrumente in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert.

Der Buchwert der langfristigen Verbindlichkeiten entspricht unter Zugrundelegung des Marktpreises für ähnliche Finanzierungen in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert.

### **Aktienhalteprämie**

Der Vorstand der SNP AG hat Ende September 2015 ein Programm in Form einer Aktienhalteprämie beschlossen. Kern dieses Programms war es, sämtlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der SNP Gruppe eine sogenannte Aktienhalteprämie in Höhe von 1,40 € für jede SNP Aktie zu zahlen, die ab dem 1. Oktober 2015 erworben und für mindestens zwölf Monate gehalten wurde. Ziel war es, damit einen weiteren Beitrag dazu zu leisten, die Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und sie zugleich in nochmals höherem Umfang am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Das Prämienprogramm galt für den Erwerb von Aktien bis einschließlich 31. März 2016. Mit Ausnahme des Vorstands und des Aufsichtsrats waren sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Teilnahme berechtigt.

Die Auswirkungen auf den Konzernabschluss sind insgesamt unwesentlich.

Weder für den Aufsichtsrat noch für den Vorstand bestehen Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme. Darüber hinaus bestehen keine Aktienoptionsprogramme der Gesellschaft.

### **Rückstellungen für Pensionen**

Die Rückstellungen für Pensionen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) gemäß IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ gebildet. Bei diesem Verfahren werden nicht nur die am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Renten und Gehältern bei Einschätzung der relevanten Einflussgrößen berücksichtigt. Die Berechnung beruht auf versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen. Bei den in der Bilanz erfassten Beträgen sind die durch versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Bestandsveränderungen und Abweichungen zwischen den getroffenen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung enthalten. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgsneutral verrechnet. IAS 19 (2011) wurde erstmalig 2013 angewendet. Der Aufwand aus der Dotierung der Pensionsrückstellungen in Höhe des laufenden Dienstzeitaufwandes wird unter den Personalkosten ausgewiesen, während der darin enthaltene Zinsanteil im Finanzergebnis ausgewiesen wird.

Bei beitragsorientierten Altersversorgungssystemen (Defined Contribution Plans) werden die Beiträge unmittelbar als Aufwand verrechnet. Da über die Beitragszahlungen hinaus keine weiteren Verpflichtungen bestehen, ergibt sich insoweit kein Rückstellungsbedarf.

### **Eigene Anteile**

Erwirbt der Konzern eigene Anteile, so werden diese vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, Verkauf, die Ausgabe oder Einziehung von eigenen Anteilen wird nicht erfolgswirksam erfasst. Bei einem Verkauf der eigenen Anteile in Höhe des Weiterveräußerungserlöses wird zunächst in Höhe der früheren Anschaffungskosten gegen den Abzugsposten im Eigenkapital gebucht. Ein über diese Anschaffungskosten hinausgehender Erlös ist in die Kapitalrücklage einzustellen.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG hat bis zum 21. Februar 2013 insgesamt 7.294 Stück eigene Aktien zurückgekauft. Nach Zuteilung der Berichti-

gungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, von der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 beschlossen) beträgt der aktuell gehaltene Aktienbestand 21.882 Aktien. Die Anschaffungskosten in Höhe von 414.650,19€ sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen. In den Geschäftsjahren 2014 bis 2016 ergaben sich keine Änderungen.

### **Sonstige Rückstellungen**

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (rechtliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung nach Abzug einer etwaigen höchst wahrscheinlichen Erstattung ausgewiesen. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden Rückstellungen abgezinst. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Zinsaufwand erfasst.

### **Verbindlichkeiten**

Nach ihrer erstmaligen Erfassung werden langfristige Verbindlichkeiten anschließend unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

### **Steuern**

#### **Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden**

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten oder angekündigt sind.

#### **Latente Steuern**

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 „Ertragsteuern“ auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden (Liability Method) sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge haben wir nur insoweit angesetzt, als mit hinreichen-

der Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen.

Wertberichtigungen auf den Buchwert der aktiven latenten Steuern werden dann vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus den latenten Steuern nicht wahrscheinlich ist. Die dabei vorgenommene Einschätzung kann im Zeitablauf Änderungen unterliegen, die in Folgeperioden zu einer Anpassung der Wertberichtigung führen können.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind.

Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital und nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

#### **Leasing**

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Finanzierungs-Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen an dem übertragenen Vermögenswert auf den Konzern übertragen werden, werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, aktiviert. Zugleich wird eine entsprechende Verbindlichkeit angesetzt, die in der Folgezeit nach der Effektivzinsmethode getilgt und fortgeschrieben wird. Leasing-

zahlungen werden so in ihre Bestandteile Finanzierungsaufwendungen und Tilgung der Leasingschuld aufgeteilt, dass der verbleibende Restbuchwert der Leasingschuld mit einem konstanten Zinssatz verzinst wird. Finanzierungsaufwendungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Die Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen werden direkt als Aufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen wird über die entsprechende zukünftige Belastung berichtet.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG hat Ende Dezember 2014 Software-Lizenzrechte erworben, die zeitgleich im Rahmen eines Sale-and-Lease-Back weiterveräußert wurden. Die Weiterveräußerung erfolgte zu demselben Betrag, sodass sich weder ein Gewinn noch ein Verlust aus der Transaktion ergab. Der Leasingvertrag ist als Operating-Leasing einzustufen. Die sich hieraus ergebenden zukünftigen Zahlungsverpflichtungen sind nachfolgend unter „37. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen“ erläutert. Ende 2014 resultierten aus der Transaktion Forderungen und Verbindlichkeiten von jeweils 2,5 Mio. €, die unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bzw. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen wurden. Die Forderungen und Verbindlichkeiten wurden im Geschäftsjahr 2015 beglichen.

**Ertragsrealisierung**

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen an den Konzern fließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann.

Die Umsätze werden in Übereinstimmung mit IAS 18 „Erträge“ nach erbrachter Leistung realisiert.

Erträge aus Festpreisprojekten werden nach Maßgabe des Fertigstellungsgrades als Ertrag erfasst. Die Ermittlung des Fertigstellungsgrades erfolgt nach Maßgabe der bis zum Bilanzstichtag angefallenen Arbeitsstunden als Prozentsatz der für das jeweilige Projekt insgesamt geschätzten Arbeitsstunden. Ist das Ergebnis eines Dienstleistungsgeschäftes nicht verlässlich schätzbar, sind Erträge nur in dem Ausmaß zu erfassen, in dem die angefallenen Aufwendungen erstattungsfähig sind.

Die Softwareumsätze werden sofort realisiert, sofern keine wesentlichen Modifikationen oder sonstigen Anpassungen der Software im Rahmen des Verkaufs notwendig sind. Die Software wird standardmäßig unbefristet lizenziert. Vereinbarungen über die Wartung

werden in der Regel separat abgeschlossen. Bei Vorauszahlung von Wartungsentgelten für mehrere Jahre erfolgt eine zeitanteilige Umsatzabgrenzung.

Zinsen werden nach der Effektivzinsmethode, Dividenden/Gewinnansprüche werden mit Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Die regionale Aufgliederung der Umsatzerlöse ergibt sich aus der Segmentberichterstattung.

**8. Akquisitionen / Unternehmenserwerbe**

**Akquisitionen / Unternehmenserwerbe 2015**

Im Januar 2015 hat die SNP AG im Rahmen eines Share-Deals 74,9% der Geschäftsanteile an der RSP Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH (RSP GmbH) erworben. Die verbleibenden 25,1% der Anteile wird die SNP AG mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2018 erwerben. Aus Konzernrechnungslegungssicht sind 100% der Geschäftsanteile der SNP AG zum 1. Januar 2015 zuzuordnen. Die RSP GmbH berät und unterstützt branchenübergreifend Unternehmen bei SAP Einführungsprojekten sowie bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch den Einsatz geeigneter IT-Systeme und Applikationen. Mit der Beteiligung hat die SNP AG ihr strategie- und prozessorientiertes Beratungsspektrum erweitert und gleichzeitig die Wertschöpfungskette im Markt für Unternehmenstransformationen signifikant verlängert.

Der Erwerb fand mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 statt; zu diesem Zeitpunkt erfolgte die Einbeziehung des Geschäftsbetriebes in den Konzernabschluss 2015. Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 („Unternehmenszusammenschlüsse“) nach der Erwerbsmethode. Der aus der Akquisition resultierende Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 5.961 T€ umfasst den Wert erwarteter Synergien. Der Geschäfts- und Firmenwert aus der Akquisition wird dem Segment „Professional Services“ zugeordnet.

**Übertragene Gegenleistung**

Nachfolgend sind die zum Erwerbszeitpunkt gültigen beizulegenden Zeitwerte jeder Hauptgruppe von Gegenleistungen zusammengefasst:

	in T€
Zahlungsmittel	4.494
2. Kaufpreisrate	1.382
Bedingte Gegenleistung	1.817
<b>Gesamte übertragene Gegenleistung</b>	<b>7.693</b>

### Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten

Bei dem Konzern sind mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten von 284 T€ für Rechts- und Beratungsgebühren angefallen. Diese Kosten sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

### Identifizierbare erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	in T€
Immaterielle Vermögenswerte	186
Sachanlagen	233
Liquide Mittel	1.291
Forderungen	1.938
Sonstige Vermögenswerte	280
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-599
Sonstige Verbindlichkeiten	-1.267
Pensionsrückstellungen	-330
<b>Gesamtes identifizierbares erworbenes Nettovermögen</b>	<b>1.732</b>

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umfassen fällige vertragliche Forderungen, auf die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses keine Ausfallrisiken bestanden und daher keine Wertberichtigungen zu bilden waren.

### Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde infolge des Erwerbs wie folgt erfasst:

	in T€
Übertragene Gegenleistung	7.693
Beizulegender Zeitwert der identifizierbaren Nettovermögenswerte	-1.732
<b>Geschäfts- oder Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt</b>	<b>5.961</b>

Der Kaufpreis für die Akquisition der RSP GmbH teilt sich zum Erstkonsolidierungszeitpunkt in einen Fixpreis sowie in einen variablen Teil (bedingte Gegenleistung) auf. Der Fixpreis war teilweise zum Übernahmestichtag und teilweise zum zunächst beabsichtigten Zeitpunkt des Erwerbs der verbleibenden 25,1% der Anteile durch die SNP AG zum 1. Januar 2018 fällig. Im Dezember 2016 hat SNP den Erwerb der restlichen 25,1% mit wirtschaftlicher Wirkung zum 31. Dezember 2016 vorgezogen. Die Höhe der bedingten Gegenleistung

bestimmte sich ursprünglich nach vertraglich vereinbarten, innerhalb eines Zeitraums von 36 Monaten seit Übernahmestichtag definierten Kennzahlen. Zum Erwerbszeitpunkt hat der Konzern für den variablen Teil einen Betrag von 1.817 T€ berücksichtigt, was dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt entspricht.

Zu Beginn des 4. Quartals 2015 wurde die bedingte Gegenleistung unter Berücksichtigung der Entwicklung vertraglich vereinbarter Kennzahlen sowie aufgrund von Gesprächen zwischen beiden Parteien in einen festen Betrag von 1.469 T€ geändert. Hiervon wurden 500 T€ im Geschäftsjahr 2015 bezahlt. Die verbleibenden Beträge werden entsprechend vertraglichen Regelungen in den nächsten zwei Jahren beglichen. Der sich aus der Änderung in einen Fixbetrag ergebende Ertrag wurde 2015 unter den sonstigen Erträgen ausgewiesen. Der Ausweis der verbleibenden Verpflichtungen erfolgt unter den sonstigen langfristigen bzw. kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Die Gegenleistung von 4.494 T€ stellt den ersten, fixen Kaufpreisanteil dar, der im 1. Quartal 2015 vollständig bezahlt wurde und somit den Zahlungsmittelabfluss darstellte. Es wurden keine Eigenkapitalinstrumente für den Erwerb der Anteile ausgegeben. Aus der Transaktion resultierte ein Zufluss an finanziellen Mitteln in Höhe von 1.291 T€, sodass sich aus Konzernsicht per saldo ein Zahlungsmittelabfluss von 3.203 T€ ergibt.

### Zum Erstkonsolidierungszeitpunkt noch vorläufig bewertete beizulegende Zeitwerte

Die liquiden Mittel, Forderungen, Abgrenzungsposten (aktive und passive) sowie die Verbindlichkeiten wurden auf der Grundlage vertraglicher Vereinbarungen Anfang 2015 vorläufig bewertet. Die Wertansätze wurden anhand der nach dem Erwerbszeitpunkt bekannt gewordenen Informationen sowie Tatsachen fortlaufend überprüft und entsprechend den vertraglichen Regelungen angepasst. Wenn innerhalb eines Jahres vom Erwerbszeitpunkt neue Informationen über Tatsachen und Umstände bekannt geworden wären, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden und die zu Berichtigungen der vorstehenden Beträge oder zu zusätzlichen Rückstellungen geführt hätten, wäre die Bilanzierung des Unternehmenserwerbs angepasst worden. Bis zum Abschluss der „Measurement Period“ zum 31. Dezember 2015 ergaben sich keine Änderungen.

Das vertraglich vereinbarte Wettbewerbsverbot und der Auftragsbestand zum 31. Dezember 2014 wurden als substantiell eingestuft und als immaterielle Vermö-

genswerte aktiviert. Das Wettbewerbsverbot wurde mit einem beizulegenden Zeitwert von 110 T€ angesetzt. Das Wettbewerbsverbot ist ab dem Zeitpunkt des Erwerbs der verbleibenden Anteile über 3 Jahre abzuschreiben. Dem Auftragsbestand wird ein Wert von 60 T€ beigemessen. Der Auftragsbestand wurde aufgrund des Abarbeitungsgrades im Geschäftsjahr 2015 abgeschrieben.

### Akquisitionen / Unternehmenserwerbe 2016

Im Januar 2016 hat die SNP AG im Rahmen eines zivilrechtlichen Share-Deals 51% der Geschäftsanteile an der Hartung Consult GmbH mit Sitz in Berlin einschließlich ihrer 100%igen Tochtergesellschaft Hartung Information System Co., Ltd. in Shanghai, China, erworben. Darüber hinaus wurde zunächst vereinbart, dass die SNP AG eine Option erhält, die restlichen 49% der Geschäftsanteile zu einem fest vereinbarten Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben. Im Dezember 2016 wurde diese Option in eine Verpflichtung der SNP AG umgewandelt. Aus Konzernrechnungslegungssicht sind damit 100% der Geschäftsanteile der SNP AG zum 31. Dezember 2016 zuzuordnen. Hartung Consult berät und unterstützt global ausgerichtete Unternehmen bei der Einführung und Harmonisierung von länderübergreifenden IT-Prozessen und -Abläufen im Produkt- und Serviceumfeld von SAP. Das seit 27 Jahren am Markt agierende Unternehmen beschäftigte zum 31. Dezember 2016 weltweit 83 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ebenfalls im Januar 2016 hat die SNP Gruppe im Rahmen eines zivilrechtlichen Share-Deals 51% der Geschäftsanteile an der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur einschließlich ihrer 99,9992%igen Tochtergesellschaft Astrums Consulting SDN. BHD. in Kuala Lumpur, Malaysia, erworben. Darüber hinaus wurde zunächst vereinbart, dass die SNP AG eine Option erhält, weitere 19% der Geschäftsanteile zu einem fest vereinbarten Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Januar 2018 zu erwerben. Astrums ist ein stark wachsendes Beratungs- und Serviceunternehmen im Produkt- und Dienstleistungsumfeld verschiedener ERP Systeme. Zu den Kernkompetenzen zählen Implementierungsprojekte auf SAP Basis einschließlich Prozessanalysen, Konzeption und Umsetzung sowie Wartung und Support. Das Unternehmen beschäftigte zum 31. Dezember 2016 73 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Singapur und Malaysia.

Die Erwerbe fanden mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2016 statt; zu diesem Zeitpunkt erfolgte die Einbeziehung des Geschäftsbetriebes in den Konzern-

abschluss 2016. Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 („Unternehmenszusammenschlüsse“) nach der Erwerbsmethode. Der aus den Akquisitionen resultierende Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 4.700 T€ umfasst den Wert erwarteter Synergien. Der Geschäfts- und Firmenwert aus den Akquisitionen wird dem Segment „Professional Services“ zugeordnet.

### Übertragene Gegenleistung

Nachfolgend sind die zum Erwerbszeitpunkt gültigen beizulegenden Zeitwerte jeder Hauptgruppe von Gegenleistungen zusammengefasst:

In T€	Hartung	Astrums	Gesamt
Zahlungsmittel	1.440	3.000	4.440
Bedingte Gegenleistung	600	1.300	1.900
Gesamte übertragene Gegenleistung	<b>2.040</b>	<b>4.300</b>	<b>6.340</b>

### Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten

Bei dem Konzern sind mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten von 99 T€ für Rechts- und Beratungsgebühren angefallen. Diese Kosten sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

### Identifizierbare erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

In T€	Hartung	Astrums	Gesamt
Immaterielle Vermögenswerte	28	26	54
Sachanlagen	62	78	140
Liquide Mittel	1.151	1.193	2.344
Forderungen	919	875	1.794
Sonstige Vermögenswerte	117	37	153
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-280	-4	-284
Sonstige Verbindlichkeiten	-795	-144	-939
Pensionsrückstellungen	-98	0	-98
Gesamtes identifizierbares erworbenes Nettovermögen	1.104	2.061	3.165
Hiervon entfallen auf die SNP AG (51%)			1.640
Hiervon entfallen auf nicht beherrschende Anteile			1.525

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umfassen fällige vertragliche Forderungen, auf die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses keine Ausfallrisiken bestanden und daher keine Wertberichtigungen zu bilden waren.

### Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde infolge des Erwerbs wie folgt erfasst:

	in T€
Übertragene Gegenleistung	6.340
Beizulegender Zeitwert der identifizierbaren Nettovermögenswerte (soweit diese auf die SNP AG entfallen)	-1.640
<b>Geschäfts- oder Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt</b>	<b>4.700</b>

Der Kaufpreis für die Akquisition der Hartung Consult GmbH besteht zum Erstkonsolidierungszeitpunkt aus einem Fixpreis sowie aus einem Betrag, dessen Auszahlung vom Erreichen vertraglich vereinbarter Kennziffern abhängig ist (bedingte Gegenleistung). Dieser ist teilweise zum Übernahmestichtag und teilweise nach der Feststellung des konsolidierten Jahresabschlusses für Hartung Deutschland und Hartung China für das Jahr 2016 fällig. Dieser Betrag ist in den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Der Kaufpreis für die Akquisition der Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. besteht zum Erstkonsolidierungszeitpunkt aus einem Fixpreis sowie aus einem Betrag, dessen Auszahlung vom Erreichen vertraglich vereinbarter Kennziffern abhängig ist (bedingte Gegenleistung). Dieser ist teilweise zum Übernahmestichtag und teilweise nach der Feststellung des konsolidierten Jahresabschlusses für Astrums Singapur und Astrums Malaysia für das Jahr 2016 fällig. Dieser Betrag ist in den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die Gegenleistung von 4.440 T€ stellt den ersten, fixen Kaufpreisanteil dar, der im 1. Quartal 2016 vollständig bezahlt wurde und somit den Zahlungsmittelabfluss darstellte. Es wurden keine Eigenkapitalinstrumente für den Erwerb der Anteile ausgegeben. Aus der Transaktion resultierte ein Zufluss an finanziellen Mitteln in Höhe von 2.344 T€, sodass sich aus Konzernsicht per saldo ein Zahlungsmittelabfluss von 2.096 T€ ergibt.

Die Höhe der bedingten Gegenleistung bestimmte sich nach vertraglich vereinbarten, innerhalb eines Zeitraums von einem Jahr seit Übernahmestichtag definierten Kennzahlen. Zum Erwerbszeitpunkt hat der Konzern die Verpflichtung aus der bedingten Gegenleistung in

voller Höhe berücksichtigt; dies entspricht dem beizulegenden Zeitwert zum Halbjahresabschluss 30. Juni 2016.

### Zum Erstkonsolidierungszeitpunkt noch vorläufig bewertete beizulegende Zeitwerte

Die liquiden Mittel, Forderungen, Abgrenzungsposten (aktive und passive) sowie die Verbindlichkeiten wurden auf der Grundlage vertraglicher Vereinbarungen vorläufig bewertet. Die Wertansätze werden anhand der nach dem Erwerbszeitpunkt bekannt gewordenen Informationen sowie Tatsachen fortlaufend überprüft und entsprechend den vertraglichen Regelungen angepasst. Wenn innerhalb eines Jahres vom Erwerbszeitpunkt neue Informationen über Tatsachen und Umstände bekannt werden, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden und die zu Berichtigungen der vorstehenden Beträge oder zu zusätzlichen Rückstellungen geführt hätten, wird die Bilanzierung des Unternehmenserwerbs angepasst.

Mit dem Verkäufer vereinbarte Wettbewerbsverbote wurden als substantiell eingestuft und separat aktiviert. Das Wettbewerbsverbot wurde mit einem beizulegenden Zeitwert von 53 T€ angesetzt.

Mit der Vereinbarung, im Dezember 2016 49% der Geschäftsanteile verbindlich, zu einem fest vereinbarten Kaufpreis zu erwerben, hat die SNP AG ihre Beteiligung auf 100% aufgestockt. Der Kaufpreis beträgt T€ 1.960. Die Transaktion ohne Auswirkungen auf die bisherige Konsolidierung ist als Transaktion zwischen Gesellschaftern abzubilden. Hieraus ergab sich eine Ausbuchung des sich rechnerisch zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ergebenden Anteils nicht beherrschender Anteile von T€ 575. Die Differenz zum Kaufpreis in Höhe von T€ 1.385 führte zu einer Verringerung der Gewinnrücklagen. Die Transaktion ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung separat dargestellt.

Mit Wirkung zum 18. April 2016 hat die SNP AG 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH aus Heidelberg erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung, der Vertrieb und die Beratung von IT-Lösungen. Innoplexia betreibt unter anderem ein Datenerhebungssystem, das mithilfe intelligenter Analytik aus Internet-Plattformen (Google, Vergleichsportale, Shops etc.) marktspezifische Informationen erhebt. Damit können tagesaktuell Markt- und Wettbewerbsinformationen in Form kundenspezifischer Reports erstellt werden.

Mit Wirkung zum 4. Mai 2016 hat die SNP AG die restlichen Anteile an dem Joint Venture SNP Axxiome



GmbH erworben. Das Unternehmen wurde daraufhin in SNP GmbH umbenannt. Die im Februar 2015 gegründete und bisher at equity bilanzierte Gesellschaft wird nunmehr im Konsolidierungskreis der SNP Gruppe erfasst. Der Kaufpreis der restlichen Anteile betrug 22 T€ und entsprach dem Buchwert des Kapitals. Die Beteiligung wird als unwesentlich eingestuft. Mit der Transaktion war ein Mittelabfluss (Kaufpreis ./ erworbene liquide Mittel) von 19 T€ verbunden.

Im Oktober 2016 hat die SNP Gruppe 90% der Geschäftsanteile der Harlex Management Ltd. einschließlich der 100% igen Tochtergesellschaft Harlex Consulting Ltd. mit Sitz in London, England, übernommen. Die Harlex Management Ltd. hält 100% der Anteile an der Harlex Consulting Ltd. Darüber hinaus wurde vereinbart, die restlichen 10% der Geschäftsanteile zu einem fest vereinbarten Kaufpreis formalrechtlich zum 1. Oktober 2018 zu erwerben. Aus Konzernrechnungslegungssicht sind 100% der Geschäftsanteile der SNP AG zum 1. Oktober 2016 zuzuordnen. Zu diesem Zeitpunkt erfolgte die Einbeziehung in den Geschäftsbetrieb des Konzernabschluss 2016. Harlex Consulting ist ein Beratungsunternehmen im SAP Umfeld mit klarem Fokus auf die Durchführung von IT-Datenmigrationsprojekten.

Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 („Unternehmenszusammenschlüsse“) nach der Erwerbsmethode. Der aus den Akquisitionen resultierende Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 6.556 T€ umfasst den Wert erwarteter Synergien. Der Geschäfts- und Firmenwert aus den Akquisitionen wird dem Segment „Professional Services“ zugeordnet.

	in T€
Zahlungsmittel	5.006
2. Kaufpreisrate	1.913
3. Kaufpreisrate	765
Gewährleistungseinbehalt	1.350
<b>Gesamte übertragene Gegenleistung</b>	<b>9.034</b>

Der Kaufpreis für die Akquisition der Harlex Management Ltd. besteht zum Erstkonsolidierungszeitpunkt aus einem von vereinbarten Kennziffern abhängigen Kaufpreis. Hiervon wurde zum Erstkonsolidierungszeitpunkt ein Betrag von 5.006 T€ und im 1. Quartal 2017 ein Betrag von 1.913 T€ bezahlt. Dieser Betrag ist wie auch die 3. Kaufpreisrate und der Gewährleistungseinbehalt in den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die Gegenleistung von 5.006 T€ stellt den ersten, fixen Kaufpreisanteil dar, der im Oktober 2016 vollständig bezahlt wurde und somit den Zahlungsmittelabfluss

darstellte. Es wurden keine Eigenkapitalinstrumente für den Erwerb der Anteile ausgegeben. Aus der Transaktion resultierte ein Zufluss an finanziellen Mitteln in Höhe von 1.587 T€, sodass sich aus Konzernsicht per saldo ein Zahlungsmittelabfluss von 3.419 T€ ergibt.

### Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten

Bei dem Konzern mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten von 30 T€ für Rechts- und Beratungskosten angefallen. Diese Kosten sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhalten.

### Identifizierbare erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	in T€
Wettbewerbsverbot	330
Liquide Mittel	1.587
Forderungen	874
Sonstige Vermögenswerte	87
Körperschaftsteuerforderung	336
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-358
Rückstellungen	-86
Sonstige Verbindlichkeiten	-227
Passive latente Steuer	-66
<b>Gesamtes identifizierbares erworbenes Nettovermögen</b>	<b>2.478</b>

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umfassen fällige vertragliche Forderungen, auf die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses keine Ausfallrisiken bestanden und daher keine Wertberichtigungen zu bilden waren.

### Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde infolge des Erwerbs wie folgt erfasst:

	in T€
Übertragene Gegenleistung	9.034
Beizulegender Zeitwert der identifizierbaren Nettovermögenswerte	-2.478
<b>Geschäfts- oder Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt</b>	<b>6.556</b>

### Zum Erstkonsolidierungszeitpunkt noch vorläufig bewertete beizulegende Zeitwerte

Die liquiden Mittel, Forderungen, Abgrenzungsposten (aktive und passive) sowie die Verbindlichkeiten wurden auf der Grundlage vertraglicher Vereinbarungen vorläufig bewertet. Die Wertansätze werden anhand der nach dem Erwerbszeitpunkt bekannt gewordenen Informationen sowie Tatsachen fortlaufend überprüft und entsprechend den vertraglichen Regelungen angepasst. Wenn innerhalb eines Jahres vom Erwerbszeitpunkt neue Informationen über Tatsachen und Umstände bekannt werden, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden und die zu Berichtigungen der vorstehenden Beträge oder zu zusätzlichen Rückstellungen geführt hätten, wird die Bilanzierung des Unternehmenserwerbs angepasst.

Mit dem Verkäufer vereinbarte Wettbewerbsverbote wurden als substantiell eingestuft und separat aktiviert. Das Wettbewerbsverbot wurde mit einem beizulegenden Zeitwert von 330 T€ angesetzt.

### Begebung einer Unternehmensanleihe

Im März 2015 hat die SNP AG eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 10,0 Mio. € erfolgreich platziert. Die Unternehmensanleihe ist eingeteilt in 10.000 Teilschuldverschreibungen mit einem Nennbetrag von 1.000,00 € je Teilschuldverschreibung. Die Teilschuldverschreibungen haben eine Laufzeit von fünf Jahren und werden mit 6,25% jährlich verzinst.

Die Unternehmensanleihe wurde zum Ausgabezeitpunkt in der Bilanz abzüglich der Vermittlungsprovision und zuzüglich abgegrenzter Zinsen mit einem Wert von 10.699 T€ angesetzt.

Der Kurswert der Anleihe Ende Dezember 2016 beträgt 103% (beizulegender Zeitwert).

## 9. Ergebnis je Aktie

		2016	2015
<b>Den Aktionären der SNP AG zustehendes Ergebnis</b>	<b>€</b>	<b>4.064.283,44</b>	<b>2.551.512,73</b>
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (unverwässert)	Stück	4.297.691	3.716.178
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (verwässert)	Stück	4.297.691	3.716.178
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	0,95	0,69
Verwässertes Ergebnis je Aktie	€/Stück	0,95	0,69

## 10. Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung wurde nach IFRS 8 aufgestellt. Basierend auf der internen Berichts- und Organisationsstruktur des Konzerns werden einzelne Konzernabschlussdaten untergliedert nach Geschäftsbereichen dargestellt.

In T€	Professional Services	Software	Gesamt
<b>Segmentergebnis</b>			
2016	6.003	3.090	9.093
Marge	9,0%	22,0%	11,3%
2015	4.936	2.290	7.226
Marge	10,5%	24,4%	12,8%
<b>Darin enthaltene Segmentaußenumsätze</b>			
2016	66.640	14.045	80.685
2015	46.868	9.368	56.236
<b>Abschreibungen im Segmentergebnis enthalten</b>			
2016	982	685	1.667
2015	807	455	1.262
<b>Segmentvermögen</b>			
31.12.2016	81.420	5.749	87.169
31.12.2015	39.819	3.940	43.759
<b>Segmentinvestitionen</b>			
31.12.2016	14.604	1.024	15.628
31.12.2015	7.789	463	8.252

<b>Überleitungsrechnung</b>		
In T€	2016	2015
<b>Ergebnis</b>		
Summe berichtspflichtige Segmente	9.093	7.226
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-2.894	-2.916
Nicht segmentbezogene Beträge		
- Sonstige betriebliche Erträge	753	321
- Sonstige Steuern	-95	-53
<b>EBIT</b>	<b>6.857</b>	<b>4.578</b>
<b>Vermögen</b>		
Summe berichtspflichtige Segmente	87.169	43.759
Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen	1.364	1.480
<b>Konzernvermögen</b>	<b>88.533</b>	<b>45.239</b>
<b>Den Segmenten nicht zugeordnetes Vermögen</b>		
- Latente Steueransprüche	1.001	1.338
- Ertragsteueransprüche	363	142
<b>Gesamt</b>	<b>1.364</b>	<b>1.480</b>

## Berichterstattung nach Regionen

Regionen	(Außen-)Umsatz		Langfristige Vermögenswerte		Investitionen	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
in T€						
Deutschland	46.413	33.627	23.664	10.061	14.600	7.821
USA	13.052	10.485	3.164	3.222	219	110
Schweiz	5.018	4.746	107	85	45	64
China	4.042	0				
Österreich	3.841	4.043	635	300	526	230
Großbritannien	0	1.665	0	0	0	0
Südafrika	0	61	0	1	0	0
Spanien	0	0	20	27	0	25
Übriges Drittland	8.319	1.609	172	0	238	0
<b>Gesamt</b>	<b>80.685</b>	<b>56.236</b>	<b>27.762</b>	<b>13.696</b>	<b>15.628</b>	<b>8.252</b>

Die Segmentierung in operative Teilbereiche erfolgt entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur nach Geschäftsbereichen.

Das Segment Software beinhaltet im Wesentlichen die Entwicklung und Vermarktung der selbst entwickelten Softwarelösung für ERP Transformationen SNP Transformation Backbone und der Erweiterung zum SNP Transformation Backbone with SAP LT, der Übersetzungssoftware SNP Dragoman sowie der Software SNP Data Provisioning and Masking, einer Softwarelösung zur Migration und sicheren Maskierung von produktiven ERP Daten für Tests, Trainings und für die Qualitätssicherung.

Der Bereich Professional Services umfasst die Beratung bei Veränderungen im Unternehmensbereich. Dabei spielt die Management- und Projektmanagementberatung eine essenzielle Rolle im Dienstleistungsportfolio: Im Wesentlichen unterteilt sich diese Beratung auf die beiden Bereiche Business Landscape Transformation (BLT) und Business Landscape Management (BLM).

Die Segmentdaten werden aus den Daten des Controllings ermittelt und basieren auf IFRS-Werten. Zur internen Steuerung des Unternehmens werden die Kennzahlen EBIT (Earnings before interest and taxes) und EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) verwendet.

Die Verrechnungspreise zwischen den Segmenten nach Regionen werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Segmenterträge, Segmentaufwendungen und Segmentergebnis umfassen Transfers zwischen Geschäftssegmenten. Diese Transfers werden bei der Konsolidierung eliminiert.

Im Geschäftsjahr 2016 wurden Umsatzerlöse mit keinem (i. Vj. einem) Kunden erzielt, die 10% der gesamten Umsatzerlöse übersteigen. Mit dem größten Kunden wurden 2016 insgesamt 6.406 T€ (i. Vj. 6.973 T€), mit dem zweitgrößten Kunden 5.259 T€ (i. Vj. 4.037 T€) und mit dem drittgrößten Kunden 3.677 T€ (i. Vj. 1.953 T€) an Umsatzerlösen erzielt. Diese Erlöse betreffen die Segmente Professional Services und Software.

## Erläuterungen zur Konzernbilanz

### 11. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die liquiden Mittel betreffen Guthaben bei Kreditinstituten sowie den Kassenbestand.

### 12. Forderungen / Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	31.12.2016	31.12.2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.350	12.102
Forderungen aus Festpreisprojekten (POC-Methode)	5.080	3.462
	<b>26.430</b>	<b>15.564</b>
Wertberichtigungen	-105	-66
	<b>26.325</b>	<b>15.498</b>

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind unverzinslich und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Die zum Bilanzstichtag nach der Percentage-of-Completion-Methode bewerteten, aber noch nicht schlussabgerechneten Festpreisprojekte sind wie folgt ausgewiesen:

In T€	31.12.2016	31.12.2015
Angefallene Kosten zuzüglich Ergebnissen nicht abgerechneter Projekte	9.699	6.301
Abzüglich gestellter Abschlagsrechnungen	4.738	3.163
	<b>4.961</b>	<b>3.138</b>
Davon Forderungen aus Festpreisprojekten	5.080	3.462
Davon Verbindlichkeiten aus Festpreisprojekten	119	324

Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen:

In T€	2016	2015
Stand 1. Januar	66	97
Zuführung aus Unternehmenserwerb	0	16
Zuführung	39	11
Verbrauch	0	-49
Auflösung	0	-9
<b>Stand 31. Dezember</b>	<b>105</b>	<b>66</b>

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	31.12.2016	31.12.2015
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.964	1.987
Verbindlichkeiten aus Festpreisprojekten (POC-Methode)	119	324
	<b>3.083</b>	<b>2.311</b>

### 13. Sonstige Vermögenswerte

In den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten sind im Wesentlichen vorausbezahlte Aufwendungen von 621 T€ (i. Vj. 443 T€), debitorische Kreditoren von 26 T€ (i. Vj. 3 T€), Forderungen gegenüber Mitarbeitern von 31 T€ (i. Vj. 26 T€), Forderungen aus Umsatzsteuer von 23 T€ (i. Vj. 52 T€), noch nicht abzugsfähige Vorsteuer von 30 T€ (i. Vj. 31 T€), kurzfristige Mietkaution 42 T€ (i. Vj. 0 T€), Bankbürgschaft 76 T€ (i. Vj. 0 T€) und sonstige Forderungen von 27 T€ (i. Vj. 32 T€) enthalten. In den langfristigen Vermögenswerten werden im Wesentlichen Mietkautionen von 292 T€ (i. Vj. 204 T€) ausgewiesen.

### 14. Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der einzelnen Posten der immateriellen Vermögenswerte ist im Anlagespiegel für das Geschäftsjahr 2016 und für das Vorjahr dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

### 15. Sachanlagen

Die Entwicklung der einzelnen Posten der Sachanlagen für das Geschäftsjahr 2016 und für das Vorjahr ist im Anlagespiegel dargestellt.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

### 16. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen

Im Geschäftsjahr 2012 wurde eine Beteiligung in Höhe von 24% des Stammkapitals an der Composite Design Transformation GmbH erworben. Im Geschäftsjahr 2012 wurde der Beteiligungsansatz auf 1,00 € abgeschrieben.

Auf Basis der aktuellen Informationen ergeben sich keine Änderungen in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung.

Darüber hinausgehende Risiken sind mit der Beteiligung nicht verbunden. Die Beteiligung ist aus Sicht des Konzerns als insgesamt unwesentlich einzustufen.

Im Februar 2015 haben die SNP AG und die Axxiome Deutschland GmbH eine strategische Kooperation bei IT-Projekten im Banken- und Versicherungssektor vereinbart. Beide Gesellschaften haben am 6. Februar 2015 ein Joint-Venture-Unternehmen, die SNP Axxiome GmbH, mit Sitz in Frankfurt gegründet. Die SNP AG hielt 50% der Geschäftsanteile an dem Joint Venture. Im Mai 2016 hat die SNP AG die restlichen Anteile an der SNP Axxiome GmbH erworben und das Unternehmen in SNP GmbH umbenannt.

Im April 2016 hat die SNP AG 20% der Anteile an der Innoplexia GmbH aus Heidelberg erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung, der Vertrieb und die Beratung von IT-Lösungen. Innoplexia betreibt unter anderem ein Datenerhebungssystem, das mithilfe intelligenter Analytik aus Internet-Plattformen (Google, Vergleichsportale, Shops etc.) marktspezifische Informationen erhebt. Damit können tagesaktuell Markt- und Wettbewerbsinformationen in Form kundenspezifischer Reports erstellt werden.

Die Werte sind nachfolgend dargestellt:

	in T€
Nettobuchwert	422
Anteil des Konzerns am Gewinn	8
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	8

## 17. Rückstellungen

In T€	Stand 01.01.2016	Zugang aus Unternehmens- erwerb	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2016
Gewährleistungsrisiken	70	0	0	17	0	53
Archivierungskosten	45	0	0	0	0	45
Prozesskosten	5	0	0	5	0	0
<b>Gesamt</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>98</b>

## 18. Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

Die Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden betreffen Forderungen und Verbindlichkeiten aus laufenden Ertragsteuern.

## 19. Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen **kurzfristigen** Verbindlichkeiten gliedern sich wie folgt:

In T€	2016	2015
Zahlungsverpflichtungen		
Erwerbe Geschäftsanteile	6.842	490
Personalverpflichtungen (Urlaub, Bonus und sonstige)	6.829	4.577
Lohn- und sonstige Steuern	2.166	1.122
Passive Rechnungsabgrenzungen	1.021	310
Sozialversicherung	227	120
Jahresabschlusskosten	126	111
Berufsgenossenschaft	125	81
Provisionen	42	42
Übrige	789	483
<b>Gesamt</b>	<b>18.167</b>	<b>8.254</b>

Die sonstigen **langfristigen** Verbindlichkeiten betreffen verbleibende Zahlungsverpflichtungen aus dem Erwerb der der Harlex Management Inc. und der Hartung Consult GmbH.

## 20. Anleihe

Im März 2015 hat die SNP Schneider-Neureither & Partner AG am Kapitalmarkt eine Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 10,0 Mio. € platziert. Die Teilschuldverschreibungen wurden ausschließlich im Rahmen einer Privatplatzierung qualifizierten Anlegern im In- und Ausland angeboten. Die Unternehmensanleihe ist mit einem Zinssatz in Höhe von 6,25% p.a. und einer Laufzeit bis März 2020 (endfällig) ausgestattet. Die Anleihe ist im Freiverkehr (Open Market) an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der ISIN DE000A14J6N4 bzw. unter der Wertpapierkennnummer A14J6N handelbar. Im Februar 2017 wurde die Teilschuldverschreibung mit Wirkung zum 27. März 2017 vorzeitig gekündigt. Die vollständige Rückzahlung der Anleihe mit einem Emissionsvolumen in Höhe von 10,0 Mio. € erfolgt zu einem Kurs von 103 % zuzüglich der bis zum 27. März 2017 aufgelaufenen Zinsen.

In der Anleihe wurden die mit der Transaktion in unmittelbarem Zusammenhang stehenden Aufwendungen nach der Effektivzinsmethode berücksichtigt.

Die Zinsen werden jährlich jeweils zum März bezahlt.

Die abgegrenzten Zinsverpflichtungen zum Geschäftsjahresende 2016 wurden unter den kurzfristigen Schulden ausgewiesen. Die aufgrund der vorzeitigen Rückzahlung zusätzlich über dem Nominalwert anfallenden 3% wurden ebenfalls als Zinsverpflichtungen zum Geschäftsjahresende unter den kurzfristigen Schulden ausgewiesen.

## 21. Rückstellungen für Pensionen

Die Pensionsrückstellungen betreffen Abfertigungsrückstellungen der SNP Austria GmbH, die für Mitarbeiter aufgrund gesetzlicher Bestimmungen in Österreich zu bilden sind, sowie Zusagen an einen der Vorstände und den im Jahre 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand der Muttergesellschaft. Zusätzlich wurden durch den Erwerb der RSP GmbH auch deren Pensionsrückstellungen übernommen. Laufende Pensionszahlungen fallen zurzeit nur bei der RSP GmbH an.

Im Geschäftsjahr 2006 wurde eine Rückdeckungsversicherung zur Deckung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen an die beiden Bezugsberechtigten der SNP AG abgeschlossen. Die Rückdeckungsversicherung wurde zugunsten der Bezugsberechtigten verpfändet. Auch bei der RSP GmbH gibt es eine Rückdeckungsversicherung, die zugunsten der Bezugsberechtigten verpfändet ist.

Aus den leistungsorientierten Plänen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses waren folgende Beträge im Konzernabschluss enthalten:

In T€	2016	2015
<b>Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)</b>	<b>1.664</b>	<b>1.364</b>
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	145	130
Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	1.519	1.234

Die Kosten für leistungsorientierte Pläne setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	2016	2015
<b>Laufender Dienstaufwand</b>	<b>50</b>	<b>46</b>
Nettozinsaufwand *	29	23
<b>In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne</b>	<b>79</b>	<b>69</b>
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste	234	121
Verlust aus Planvermögen (ohne Zinserträge)	2	4
<b>In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen</b>	<b>236</b>	<b>125</b>
<b>Kosten für leistungsorientierte Pläne</b>	<b>316</b>	<b>194</b>

\* Der Ausweis in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfolgt unter „Zinsaufwendungen“.

In der folgenden Tabelle ist die Entwicklung der DBO detailliert dargestellt:

In T€	2016	2015
<b>DBO zu Beginn des Geschäftsjahres</b>	<b>1.364</b>	<b>797</b>
Laufender Dienstaufwand	50	46
Zinsaufwand	32	27
<b>Neubewertung</b>		
• Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von demografischen Annahmen	0	0
• Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von finanziellen Annahmen	234	121
Leistungszahlungen	-16	-13
Zugang aus Unternehmerwerb	0	386
<b>DBO zum Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>1.664</b>	<b>1.364</b>

Die detaillierte Überleitung der Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

In T€	2016	2015
<b>Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Geschäftsjahres</b>	<b>130</b>	<b>71</b>
Zinserträge	2	4
<b>Neubewertung</b>		
• Gewinne (+)/Verluste (-) aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen und -erträgen enthalten sind	-2	-4
Arbeitgeberbeiträge	15	15
Zugang aus Unternehmenserwerb	0	44
<b>Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>145</b>	<b>130</b>

In T€	2016	2015
<b>Abzinsungssatz</b>	1,6%	2,3%
Gehaltstrends	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
<b>Rententrends</b>	0% bis 3,0%	0% bis 3,0%
Durchschnittliche Fluktuation *)	0%	0%

\*) In Abhängigkeit der Dienstjahre.

Die zugrunde liegenden Leistungen sind nicht an die Entwicklung der medizinischen Kosten gebunden. Auswirkungen aus erwarteten Änderungen der medizinischen Kosten waren daher nicht zu berücksichtigen.

Die Berechnung beruht auf jährlich zu erstellenden versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen.

### Sensitivitätsanalyse:

Eine Veränderung der oben genannten Grundannahmen bei Konstanzhaltung der anderen Annahmen hätte die DBO zum 31. Dezember 2016, wie nachfolgend dargestellt, erhöhend beziehungsweise mindernd beeinflusst:

Grundannahme	Leistungsorientierte Verpflichtung	
	Erhöhung	Minderung
In T€		
Abzinsungssatz (1% Veränderung)	-203 (-234)	324 (272)
Zukünftige Rentendynamik (1% Veränderung)	82 (105)	-68 (-93)
Zukünftige Einkommensdynamik (1% Veränderung)	120 (103)	-108 (-91)
Zukünftige Sterblichkeit (-10%)	31 (28)	-

Am 31. Dezember 2016 lag die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen bei ca. 18 Jahren (Vorjahr: 18 Jahre).

Die für 2017 sowie die darauffolgenden neun Jahre erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den Planvermögen betragen jährlich 18 T€.

Die in den nächsten Jahren erwarteten Leistungszahlungen betreffen die Mitarbeiter der SNP Austria GmbH aus Abfertigungsrückstellungen und der RSP GmbH aus Rentenzahlungen. Die tatsächlichen Auszahlungen sind vom Eintreten weiterer Voraussetzungen abhängig. Im Durchschnitt wird für die nächsten zehn Jahre eine jährliche Zahlung von 123 T€ erwartet.

## 22. Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2016 4.976.786 € (i. Vj. 3.738.060,00 €) und besteht aus 4.976.786 (i. Vj. 3.738.060) auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner AG mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €.



Im Juli 2016 wurde das gezeichnete Kapital im Rahmen einer Barkapitalerhöhung von 3.738.060 €, eingeteilt in 3.738.060 auf den Inhaber lautende Stückaktien unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals um 1.238.726 € bzw. 1.238.726 Aktien auf insgesamt 4.976.786 €, eingeteilt in 4.976.786 Aktien erhöht. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 25,00 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2016 beginnend am 1. Januar 2016 gewinnanteilsberechtig.

### **23. Genehmigtes Kapital**

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 20. Mai 2020 um bis zu insgesamt 630.304 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stamm-Stückaktien zu erhöhen. Das genehmigte Kapital hatte eine ursprüngliche Höhe von bis zu 1.869.030 € und wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr teilweise ausgenutzt. In der Folge stieg das Grundkapital um 1.238.726 € bzw. 1.238.726 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 € je Aktie auf insgesamt 4.976.786 €, eingeteilt in 4.976.786 Aktien.

Das Bezugsrecht der Aktionäre kann vom Vorstand bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals mit Zustimmung des Aufsichtsrats in vier Fällen ausgeschlossen werden: Erstens, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; zweitens, wenn die neuen Aktien, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, gegen Sacheinlage ausgegeben werden; drittens nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, wenn die neuen Aktien gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis den Börsenpreis der bereits notierten Aktie zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung nicht wesentlich unterschreitet; und viertens, soweit erforderlich, um Inhabern bzw. Gläubigern von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien zu gewähren.

### **Bedingtes Kapital**

Das bedingte Kapital beträgt zum Stichtag 1.869.030 €. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung des Vorstands 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. Im Geschäftsjahr 2016 wurde kein Gebrauch davon gemacht.

### **Eigene Anteile**

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 20. Mai 2010 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Im August 2011 hatte der Vorstand ein Aktienrückkaufprogramm von zunächst bis zu 4.000 Aktien beschlossen, dies entspricht ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft. Im Rahmen dieses Rückkaufprogramms wurden im Geschäftsjahr 2011 insgesamt 3.472 Aktien zu einem Preis von 210.398 € und im Januar 2012 insgesamt 528 Aktien zu einem Preis von 35.894 € erworben.

Im Februar 2012 hat der Vorstand beschlossen, das Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen und bis zu 4.000 weitere Stückaktien der Gesellschaft über die Börse zu erwerben, das entspricht weiteren ca. 0,35% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2012 wurden davon insgesamt weitere 2.551 Aktien zum Preis von 133.133,22 € erworben. Im Geschäftsjahr 2013 wurden weitere 743 Aktien zum Preis von 35.224,97 € zugekauft. Das Aktienrückkaufprogramm endete im Februar 2013 mit 7.294 erworbenen Anteilen.

Die Anschaffungskosten für die in der Summe 7.294 Anteile in Höhe von 414.650,19 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen. Nach Zuteilung der Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln von der Hauptversammlung am 16.05.2013 beschlossen) beträgt der aktuell gehaltene Aktienbestand 21.882 Aktien.

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

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

## 24. Gewinnrücklagen und Kapitalrücklagen

Zur Veränderung der Gewinnrücklagen verweisen wir auf den Konzern-Eigenkapitalspiegel.

Die Kapitalrücklage hat sich auf 36.331.446,56 € (i.Vj. 7.189.482,76 €) erhöht. Die Erhöhung resultiert aus der Ausgabe von 1.238.726 neuer auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 € je Aktie. Der Ausgabepreis betrug 25,00 €. Das gezeichnete Kapital wurde damit pro ausgegebene Aktie um 1,00 € erhöht, der übersteigende Betrag in Höhe von 29.141.963,80 € erhöhte die Kapitalrücklage.

## 25. Nicht beherrschende Anteile

Die Position betrifft 49% Fremdanteile an den im laufenden Geschäftsjahr mehrheitlich erworbenen Tochtergesellschaften Astrums Consulting (S) Pte. Ltd. und Astrums Consulting SDN BHD (nachfolgend zusammen auch Astrums Gruppe), die in 2016 erstmals konsolidiert wurden.

Weiterhin bestehen 20% Fremdanteile an der SNP Applications Singapore Private Limited, die 2016 erstmals in den Konzernabschluss einbezogen wurde. Die Gesellschaft befindet sich im Aufbau ihrer operativen Tätigkeit und ist unter Wesentlichkeitsaspekten von untergeordneter Bedeutung.

Die nachfolgenden Angaben beziehen sich daher auf die Astrums Gruppe. Bei den Angaben handelt es sich um Informationen vor Eliminierung, die zwischen den anderen Unternehmen des Konzerns vorgenommen werden.

	in T€
Umsatzerlöse	3.472
Gewinn	187
Gewinn der nicht beherrschenden Anteile	92
Sonstiges Ergebnis	-19
Gesamtergebnis	168
Gesamtergebnis der nicht beherrschenden Anteile	76
Kurzfristige Vermögenswerte	2.311
Langfristige Vermögenswerte	115
Kurzfristige Schulden	224
Langfristige Schulden	0
Nettovermögen	2.202
Nettovermögen, das den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist	1.079
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	178
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-64
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0
Nettoerhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	144
Während des Jahres gezahlte Dividenden an nicht beherrschende Anteile	0

Das Gesamtergebnis der nicht beherrschenden Anteile an der SNP Applications Singapore Private Limited beträgt -22 T€ am Ergebnis sowie -16 T€ am Gesamtergebnis.

Die Hartung Gruppe, bei der die Beteiligung im Dezember 2016 auf 100% aufgestockt wurde, erzielte ein auf die nicht beherrschenden Anteile entfallendes Ergebnis von 76 T€ und ein Gesamtergebnis von 54 T€. Die hierauf entfallenden Minderheitsanteile waren Ende des Jahres 2016 auszubuchen.

## **26. Finanzinstrumente**

### **Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements**

Der Konzern finanziert sich im Wesentlichen aus dem operativen Cashflow. Für Investitionen in Beteiligungen wird darüber hinaus Fremdkapital (Bankdarlehen, Anleihe) genutzt. Darüber hinaus bestehen finanzielle Verbindlichkeiten, die zur Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit beitragen, in Form von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern. Dem stehen verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie zum Beispiel Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren, gegenüber.

Das Management überwacht und steuert fortlaufend die Finanzierung und die Kapitalstruktur im Konzern. Hierzu dienen unter anderem auch die Kenngrößen „Verschuldungsgrad“ und „Eigenkapitalquote“. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2016

und 31. Dezember 2015 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien oder Verfahren zur Überwachung der Finanzierung und zur Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen.

In den Geschäftsjahren 2016 und 2015 wurde kein Handel mit Derivaten betrieben.

Die sich aus Finanzinstrumenten ergebenden möglichen Risiken umfassen zinsbedingte Cashflowrisiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Der Konzern überwacht laufend diese Risiken und setzt Einzelrisiken ins Verhältnis zum gesamten Risikoexposure, um Risikokonzentrationen festzustellen. Die Unternehmensleitung beschließt bei Bedarf Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten, die im Folgenden dargestellt werden.

### **Kreditrisiko**

Der Konzern schließt Geschäfte mit kreditwürdigen Dritten ab. Alle Kunden, die mit dem Konzern Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Es wird keine Kreditierung ohne vorherige Prüfung und Genehmigung nach der aktuellen, durch den Vorstand festgelegten Befugnisregelung vorgenommen. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Kreditrisikokonzentrationen.

Bei Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

In der nachfolgenden Tabelle ist das Kredit- und Ausfallrisiko der finanziellen Vermögenswerte nach Bruttobuchwerten dargestellt:

In T€	Weder überfällig noch wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt	Wertberichtigt	31. Dezember 2016
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	291	0	0	291
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23.791	2.534	0	26.325
Sonstige Vermögenswerte	197	0	0	197
<b>Gesamt</b>	<b>24.279</b>	<b>2.534</b>	<b>0</b>	<b>26.813</b>

In T€	Weder überfällig noch wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt	Wertberichtigt	31. Dezember 2015
Langfristige finanzielle und sonstige Vermögenswerte	204	0	0	204
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12.698	2.800	0	15.498
Sonstige Vermögenswerte	52	0	0	52
<b>Gesamt</b>	<b>12.954</b>	<b>2.800</b>	<b>0</b>	<b>15.754</b>

Die Dauer der Überfälligkeit der nicht wertberichtigten finanziellen Vermögenswerte ergibt sich aus folgender Übersicht:

In T€	Bis 30 Tage	31 bis 60 Tage	Mehr als 60 Tage	31. Dezember 2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt	1.562	339	633	2.534

In T€	Bis 30 Tage	31 bis 60 Tage	Mehr als 60 Tage	31. Dezember 2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, nicht wertberichtigt	1.107	743	950	2.800

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entweder bezahlt oder es handelte sich im Wesentlichen um bonitätsmäßig erstrangige Kunden.

### Liquiditätsrisiko

Der Konzern überwacht das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses im Rahmen der laufenden Cashflow-Planung und -Überwachung.

Zum 31. Dezember 2016 weisen die Cashflows aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf:

Zum 31. Dezember 2016	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
In T€					
Anleihe	10.699	0	0	0	10.699
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.100	434	0	0	2.534
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.083	0	0	0	3.083
Sonstige Verbindlichkeiten (vertragliche Verpflichtungen)	7.672	3.563	0	0	11.235
<b>Gesamt</b>	<b>23.554</b>	<b>3.997</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>27.551</b>

<b>Zum 31. Dezember 2015</b> In T€	<b>Bis 1 Jahr</b>	<b>1 bis 2 Jahre</b>	<b>3 bis 5 Jahre</b>	<b>Über 5 Jahre</b>	<b>Summe</b>
Anleihe	625	625	11.875	0	13.125
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.230	2.150	455	0	4.835
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.311	0	0	0	2.311
Sonstige Verbindlichkeiten (vertragliche Verpflichtungen)	6.621	479	1.443	0	8.543
<b>Gesamt</b>	<b>11.787</b>	<b>3.254</b>	<b>13.773</b>	<b>0</b>	<b>28.814</b>

Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

## Marktpreisrisiko

### Zinsrisikomanagement

Der Konzern finanziert sich einerseits aus dem operativen Cashflow. Zur Finanzierung des organischen und anorganischen Wachstums hat SNP darüber hinaus verzinsliches Fremdkapital in Form von zwei Bankdarlehen und einer Unternehmensanleihe aufgenommen. Die Bankdarlehen werden mit einem festen Basiszinsatz sowie einem variablen, sich am Euribor orientierenden Zinssatz verzinst. Änderungen der Marktzinssätze können infolgedessen zu einem höheren Zinsaufwand führen. Die Entwicklung der Marktzinssätze und die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen wird seitens des Managements fortlaufend überprüft.

### Währungsrisikomanagement

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Der Großteil der Umsätze stammt aus der Eurozone. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkursschwankungen verbunden sind. Diese resultieren insbesondere aus Schwankungen des US-Dollars und des Schweizer Franken. 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. Die Entwicklung der Währungskurse und die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen wird seitens des Managements fortlaufend überprüft.

IFRS 7 verlangt im Rahmen der Darstellung zu Marktrisiken auch Angaben darüber, wie sich hypothetische Änderungen von Risikovariablen auf Preise von Finanzinstrumenten auswirken. Als Risikovariablen kommen insbesondere Börsenkurse infrage. Zum 31. Dezember 2016 sowie zum 31. Dezember 2015 hatte der Konzern keine mit Aktienkursrisiken verbundenen Finanzinstrumente im Bestand.

### Währungsrisiko

Die Konzernunternehmen wickeln ihre operativen Geschäfte in der jeweiligen funktionalen Währung ab, sodass das entsprechende Fremdwährungsrisiko als gering einzustufen ist. Währungsrisiken ergeben sich im Wesentlichen aus internen Finanzierungstätigkeiten zwischen der Muttergesellschaft und den ausländischen Tochtergesellschaften.

Sensitivität auf das Ergebnis vor Steuern stellt sich bei einer Erhöhung/Verringerung des Wechselkurses um 1% wie folgt dar:

In T€	Euro verliert im Vergleich zu der Währung	Euro gewinnt im Vergleich zu der Währung
US \$	124	-121
ZAR	7	-7

## Beizulegender Zeitwert

Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfasster Finanzinstrumente:

### Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden:

In T€	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
<b>Kredite und Forderungen</b>				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	26.325	15.498	26.325	15.498
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21.244	13.769	21.244	13.769
Übrige finanzielle Vermögenswerte	197	52	197	52
<b>Gesamt</b>	<b>47.766</b>	<b>29.319</b>	<b>47.766</b>	<b>29.319</b>
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden</b>				
Unternehmensanleihe	10.699	10.313	10.625	10.800
Finanzverbindlichkeiten	2.534	4.633	2.534	4.633
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.083	2.311	3.083	2.311
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	14.543	6.621	14.543	6.621
<b>Gesamt</b>	<b>30.859</b>	<b>23.878</b>	<b>30.785</b>	<b>24.365</b>

Die Finanzverbindlichkeiten betreffen Bankdarlehen, die variabel verzinst werden.

### Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien

In T€	Darlehen und Forderungen	
	2016	2015
Wertberichtigungen/ Zuschreibungen	50	-8
Erfolgsneutral	0	0
Erfolgswirksam	50	-8

Darüber hinaus zu erwähnen sind:

- Zinsen für kurz- und langfristige Bankdarlehen in Höhe von 96 T€ (i. Vj. 180 T€), erfolgswirksam erfasst.
- Zinsaufwendungen aus der Unternehmensanleihe (finanzielle Verbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten) in Höhe von 1.011 T€ (i. Vj. 502 T€), erfolgswirksam erfasst.

## 27. Kapitalmanagement

Der Konzern verfolgt das Ziel, langfristig die Unternehmensfortführung zu sichern und die Interessen der Aktionäre, seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und aller weiteren Abschlussadressaten zu wahren.

Die Steuerung der Kapitalstruktur orientiert sich an den Änderungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie den Risiken aus den gehaltenen Vermögenswerten.

Der Konzern steht für die Strategie einer kontinuierlichen und nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes.

Das Kapital des Konzerns entspricht dem bilanzierten Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum 31. Dezember 2016 auf 54,9 % (i. Vj. 35,4%).

## Erläuterungen zur Gewinn- und Verlust-Rechnung

### 28. Festpreisprojekte – POC-Projekte (Percentage of Completion)

Umsatzerlöse, die sich auf zum 31. Dezember 2016 noch nicht abgeschlossene Festpreisprojekte beziehen, betragen 5.381 T€ (i. Vj. 4.755 T€) und entsprechen den angefallenen Kosten zuzüglich des anteilig realisierbaren Gewinns.

Die Umsatzerlöse aus Fertigungsaufträgen für das Geschäftsjahr 2016 betragen insgesamt 80,7 Mio. € (i. Vj. 46,7 Mio. €).

### 29. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt:

In T€	2016	2015
Währungskursdifferenzen	687	578
Aktivierte Eigenleistungen	171	0
Auflösung Earn-out	0	356
Auflösung von Wertberichtigungen	97	9
Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	69	123
Versicherungsentschädigungen	63	31
Mehrerlös aus Anlagenabgang	8	9
Provisionserträge	0	8
Skontoerträge	2	4
Übrige	131	107
<b>Gesamt</b>	<b>1.228</b>	<b>1.225</b>

### 30. Materialaufwand

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

### 31. Personalaufwand

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für beitragsorientierte Altersversorgungssysteme in Höhe von 293 T€ (i. Vj. 280 T€) erfasst (ohne Versicherungsbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Beiträge zu den gesetzlichen Rentenversicherungen betragen 2.984 T€ (i. Vj. 1.893 T€).

Im Personalaufwand sind Zahlungen für Abfindungen in Höhe von 91 T€ (i. Vj. 79 T€) enthalten.

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer hat sich im Konzern wie folgt entwickelt:

	2016	2015
Vollzeit	605	336

### 32. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

In T€	2016	2015
Reisekosten	3.882	2.129
Miete, Leasing	2.800	2.104
Werbung, Repräsentation	2.616	1.525
Kraftfahrzeuge	2.099	1.913
Rechts- und Beratungskosten	1.997	1.604
Raumkosten, Energie	1.089	1.004
Sonstige Personalkosten	1.038	561
Kommunikation	742	547
Versicherungen, Beiträge	291	236
Provisionen	188	0
Währungsverluste	163	324
Forderungsverluste, Einzelwertberichtigungen	108	12
Vergleichszahlung	0	901
Übrige	798	708
<b>Gesamt</b>	<b>17.811</b>	<b>13.568</b>

### 33. Finanzerfolg

Im Finanzerfolg sind hauptsächlich Zinsaufwendungen und -erträge sowie Aufwendungen aus der Wertberichtigung von nicht als „net investments“ zu qualifizierenden Ausleihungen enthalten.

### 34. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die laufenden und latenten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich wie folgt zusammen:

In T€	2016	2015
<b>Tatsächliche Steuern</b>		
Inland	391	187
Ausland	435	605
	<b>826</b>	<b>792</b>
<b>Latente Steuern</b>		
Inland	938	447
Ausland	-247	-44
	691	403
<b>Gesamt</b>	<b>1.517</b>	<b>1.195</b>

Im Geschäftsjahr beläuft sich die Ertragsteuerbelastung in Deutschland auf 30,0% (i. Vj. 30,0%).

Die direkt im Eigenkapital unter den sonstigen Bestandteilen des Eigenkapitals erfassten latenten Steuern sind aus der Gesamtergebnisrechnung ersichtlich und stellen sich wie folgt dar:

In T€	2016		
	Vor Steuern	Steuer	Nach Steuern
<b>Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen</b>	-234	64	-170
In T€	2015		
	-121	36	-85

## Steuerüberleitungsrechnung

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag lassen sich aus dem Ergebnis vor Steuern wie folgt entwickeln:

In T€	2016	2015
Ergebnis vor Steuern, nach sonstigen Steuern	5.728	3.747
Theoretischer Steuersatz*	30,0%	30,0%
Theoretischer Steueraufwand	1.709	1.124
<b>Veränderungen des theoretischen Steueraufwands aufgrund</b>		
- Steuersatzunterschieden Inland zu Ausland	-141	-267
- periodenfremder Steuern	-2	3
- nicht abzugsfähiger Betriebsausgaben	60	406
- nicht berücksichtigungsfähiger aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge	256	4
- aktive lat. Steuern auf bisher noch nicht berücksichtigte steuerl. Verlustvorträge	-306	0
- sonstige Effekte	-60	-75
<b>Tatsächliche Steuer vom Einkommen und Ertrag</b>	<b>1.517</b>	<b>1.195</b>

\*) Berechnet auf Basis der inländischen Ertragsteuersätze.

Aktive und passive latente Steuern aus temporären Differenzen zwischen den Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sind in der unten stehenden Tabelle dargestellt:

In T€	31.12.2016	31.12.2015
<b>Passive latente Steuern</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	-61	-20
Forderungen	-375	-378
Langfristige Verbindlichkeiten	-344	-58
<b>Passive latente Steuern gesamt</b>	<b>-780</b>	<b>-456</b>
<b>Aktive latente Steuern</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	513	611
Verlustvortrag	668	954
Pensionsverpflichtungen	475	216
Sonstige Verbindlichkeiten	66	0
<b>Aktive latente Steuern gesamt</b>	<b>1.722</b>	<b>1.781</b>
<b>Bilanzausweis nach Saldierung</b>		
Passive latente Steuern	-59	-13
Aktive latente Steuern	1.001	1.338

Die Aktivierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge im Geschäftsjahr 2016 betrifft unverändert die Muttergesellschaft. Im Geschäftsjahr 2016 konnten diese Verlustvorträge zum Teil genutzt werden. Die Planung geht von einem positiven steuerlichen Ergebnis in den Folgejahren aus; hierzu beitragen soll unter anderem auch der Abschluss eines weiteren Ergebnisabführungsvertrages mit einer Tochtergesellschaft. Es wird deshalb erwartet, dass die steuerlichen Verlustvorträge in den nächsten Jahren weiter abgebaut werden.

Zum 31. Dezember 2016 bestehen im Ausland steuerliche Verlustvorträge in Höhe von rd. 3,0 Mio. € (i. Vj. rd. 3,3 Mio. €), für die keine latenten Steueransprüche angesetzt wurden, da die Voraussetzungen gemäß IAS 12 zum Bilanzierungstichtag nicht vorlagen. Für die steuerlichen Verlustvorträge im Ausland bestehen folgende zeitlichen Begrenzungen der Verlustverrechnung:

- rd. 1,5 Mio. € bis 2033 und
- rd. 1,5 Mio. € bis 2034.



## Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

### 35. Zins- und Ertragsteuerzahlungen

Im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sind folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 96 T€ (i. Vj. 180 T€), erhaltene Zinsen in Höhe von 149 T€ (i. Vj. 13 T€), gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 412 T€ (i. Vj. 554T€) und erhaltene Ertragsteuern in Höhe von 0 T€ (i. Vj. 1.019 T€).

## Sonstige Angaben

### 36. Mitglieder des Vorstands

Zu Vorständen der Gesellschaft bestellt sind:

Mitglieder des Vorstands der SNP AG 2016	Bestellt von/ bis	Zuständigkeiten und Ressorts	Weitere Mandate
<b>Dr. Andreas Schneider-Neureither</b> Dipl.-Physiker geboren 5. Oktober 1964	1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2020	<b>CEO</b> <b>Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmensstrategie</li> <li>• Portfolio- &amp; Produktstrategie</li> <li>• Vertrieb &amp; Partnermanagement</li> <li>• Marketing</li> <li>• Investor Relations &amp; Corporate Governance</li> <li>• Strategie- und Prozessberatung</li> </ul> <b>Ab dem 1. Januar 2017 verantwortlich für:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmensstrategie</li> <li>• Product Management</li> <li>• Marketing</li> <li>• Vertrieb</li> <li>• Investor Relations</li> </ul>	Aufsichtsrat Casadomus AG, Stuttgart  Aufsichtsrat VHV insurance services GmbH, Hannover  Verwaltungsrat VHV-Gruppe, Hannover
<b>Henry Göttler</b> MA geboren am 3. Dezember 1965	1. Juli 2014 bis 31. Dezember 2019	<b>COO</b> <b>Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktmanagement</li> <li>• Produktmarketing</li> <li>• Presales</li> <li>• Entwicklung</li> <li>• Support</li> <li>• Quality Assurance</li> <li>• Professional Services</li> </ul> <b>Ab dem 1. Januar 2017 verantwortlich für:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisationsentwicklung</li> <li>• Produktentwicklung</li> <li>• Projektumsetzung</li> <li>• Quality Assurance</li> <li>• Shared Services</li> </ul>	Aufsichtsrat Smart Commerce SE
<b>Jörg Vierfuß</b> Dipl.-Betriebswirt geboren 5. Juli 1968	1. April 2014 bis 31. Dezember 2016	<b>CFO</b> <b>Bis zum 31. Dezember 2016 verantwortlich für:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzen, Controlling &amp; Rechnungswesen</li> <li>• Einkauf &amp; Steuern</li> <li>• Human Resources</li> <li>• Recht &amp; Compliance</li> <li>• Administration &amp; Verwaltung</li> <li>• IT</li> </ul>	Keine weiteren Mandate

### 37. Mitglieder des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats der SNP AG 2016	Bestellt/Gewählt seit/bis	Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien
<p><b>Dr. Michael R. Drill</b></p> <p>Vorstandsvorsitzender Lincoln International AG</p>	<p>Vorsitzender seit: 6. Juni 2014</p> <p>Stellvertretender Vorsitzender: 24. Mai 2012 bis 6. Juni 2014</p> <p>Erste Bestellung: 4. April 2011</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 beschließt</p>	<p>Shareholder Value Beteiligungen AG Aufsichtsrat, Deutschland</p> <p>Lincoln International SAS Aufsichtsrat, Frankreich</p> <p>Lincoln International LLP Aufsichtsrat, England</p>
<p><b>Gerhard A. Burkhardt</b></p> <p>Vorstandsvorsitzender Familienheim Rhein-Neckar eG</p>	<p>Stellvertretender Vorsitzender seit: 6. Juni 2014</p> <p>Erste Bestellung: 1. Mai 2013</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 beschließt</p>	<p>Casadomus AG Vorsitzender, Deutschland</p> <p>Haufe-Lexware Real Estate AG Deutschland</p> <p>GdW Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Deutschland</p> <p>GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG Deutschland</p>
<p><b>Rainer Zinow</b></p> <p>Senior Vice President SAP SE</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats</p> <p>Erstmals gewählt: 6. Juni 2014</p> <p>Gewählt bis: HV, die über Entlastung GJ 2018 beschließt</p>	<p>Keine weiteren Mandate</p>

### 38. Transaktionen und Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Nach IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ müssen Transaktionen mit Personen oder Unternehmen, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden bzw. die auf das Unternehmen Einfluss nehmen können, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

### Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2016

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2016 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 1.577.309,25 € (i. Vj. 1.034.210,93 €). Einzelheiten der Vergütung des Vorstands im Geschäftsjahr 2016 sowie im Vorjahr ergeben sich in individualisierter Form aus den nachfolgenden Tabellen:

**Tabelle 1: Vergütung des Vorstands 2016 (Zuwendungsbetrachtung)**

<b>Dr. Andreas Schneider-Neureither</b>				
Vorstandsvorsitzender / Eintritt: 01.12.1994				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	220.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Nebenleistungen	21.467,28	6.942,36	6.942,36	6.942,36
<b>Summe</b>	<b>241.467,28</b>	<b>246.942,36</b>	<b>246.942,36</b>	<b>246.942,36</b>
Einjährige variable Vergütung	180.000,00	200.000,00	0,00	400.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	200.000,00	0,00	300.000,00
<b>Summe</b>	<b>180.000,00</b>	<b>400.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>700.000,00</b>
Versorgungsaufwand	20.428,71	20.684,16	20.684,16	20.684,16
<b>Gesamtsumme</b>	<b>441.895,99</b>	<b>667.626,52</b>	<b>267.626,52</b>	<b>967.626,52</b>

<b>Jörg Vierfuß</b>				
Finanzvorstand / Eintritt: 01.04.2014				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Nebenleistungen	18.621,00	18.626,28	18.626,28	18.626,28
<b>Summe</b>	<b>138.621,00</b>	<b>138.626,28</b>	<b>138.626,28</b>	<b>138.626,28</b>
Einjährige variable Vergütung	80.000,00	80.000,00	0,00	160.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	100.000,00	0,00	150.000,00
<b>Summe</b>	<b>80.000,00</b>	<b>180.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>310.000,00</b>
Versorgungsaufwand	4.408,58	4.594,03	4.594,03	4.594,03
<b>Gesamtsumme</b>	<b>223.029,58</b>	<b>323.220,31</b>	<b>143.220,31</b>	<b>453.220,31</b>

<b>Henry Göttler</b>				
COO / Eintritt: 01.07.2014				
In €	2015 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2016 Minimum	2016 Maximum
Festvergütung	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	22.454,76	22.569,24	22.569,24	22.569,24
<b>Summe</b>	<b>202.454,76</b>	<b>202.569,24</b>	<b>202.569,24</b>	<b>202.569,24</b>
Einjährige variable Vergütung	120.000,00	120.000,00	0,00	240.000,00
Mehrjährige variable Vergütung	-	150.000,00	0,00	225.000,00
<b>Summe</b>	<b>120.000,00</b>	<b>270.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>465.000,00</b>
Versorgungsaufwand	785,72	398,72	398,72	398,72
<b>Gesamtsumme</b>	<b>323.240,48</b>	<b>472.967,96</b>	<b>202.967,96</b>	<b>667.967,96</b>

**Tabelle 2: Vergütung des Vorstands 2015 (Zuflussbetrachtung)**

In €	Dr. A. Schneider-Neureither		Jörg Vierfuß		Henry Göttler	
	CEO ab 01.12.1994		CFO ab 01.04.2014		COO ab 01.07.2014	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Festvergütung	240.000,00	220.000,00	120.000,00	120.000,00	180.000,00	180.000,00
Nebenleistungen	6.942,36	21.467,28	18.626,28	18.621,00	22.569,24	22.454,76
<b>Summe</b>	<b>246.942,36</b>	<b>241.467,28</b>	<b>138.626,28</b>	<b>138.621,00</b>	<b>202.569,24</b>	<b>202.454,76</b>
Einjährige variable Vergütung	219.277,11	201.810,73	88.206,55	89.693,66	132.309,82	134.540,49
Mehrfährige variable Vergütung	232.755,99	-	116.378,00	-	174.566,99	-
<b>Summe</b>	<b>452.033,10</b>	<b>201.810,73</b>	<b>204.584,55</b>	<b>89.693,66</b>	<b>306.876,81</b>	<b>134.540,49</b>
Versorgungsaufwand	20.684,16	20.428,71	4.594,03	4.408,58	398,72	785,72
<b>Gesamtsumme</b>	<b>719.659,62</b>	<b>463.706,72</b>	<b>347.804,86</b>	<b>232.723,24</b>	<b>509.844,77</b>	<b>337.780,97</b>

Zusätzlich zu den allgemeinen Versicherungsleistungen und Pensionskassenzusagen hat die Gesellschaft zugunsten der Vorstandsmitglieder eine Directors and Officers (D&O-)Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Die jährliche Versicherungsprämie in Höhe von 7.021,00 € (5.900,00 € zuzüglich 19% Versicherungssteuer) umfasst auch die D&O-Versicherung der Aufsichtsratsmitglieder und leitenden Angestellten; die entsprechende D&O-Versicherung der SNP America, Inc. gewährt ebenfalls anteilig Schutz für den Vorstandsvorsitzenden der SNP AG, der in Personalunion Chairman of the Board der SNP America, Inc. ist sowie den CFO der SNP AG, der in Personalunion VP Finance der SNP America, Inc. ist. Der Gesamtbetrag der genannten D&O-Versicherung beläuft sich auf eine jährliche Versicherungsprämie von 2.951,41 €. Eine auf den Tätigkeitszeitraum anteilige Versicherungsprämie pro Person ist in der Tabelle in den Versicherungsleistungen enthalten.

Der Ausweis der Vergütung des Vorstands in individualisierter Form erfolgt für das Geschäftsjahr 2016 erneut auf Grundlage der im Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen einheitlichen Mustertabellen. Wesentliches Merkmal dieser Mustertabellen ist der getrennte Ausweis der gewährten Zuwendungen (Tabelle 1) und des tatsächlich erfolgten Zuflusses (Tabelle 2). Bei den Zuwendungen werden zudem die Zielwerte (Auszahlung bei 100 % Zielerreichung) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalwerte angegeben.

#### Vorschüsse oder Kredite an Vorstandsmitglieder oder zugunsten dieser Personen eingegangene Haftungsverhältnisse

Zum 31. Dezember 2016 bestanden keine Darlehen, Kredite oder Vorschüsse gegenüber Vorständen. Des Weiteren ging die SNP AG auch keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr ein.

#### Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber Vorstandsmitgliedern

Für die Pensionszusage gegenüber Dr. Andreas Schneider-Neureither und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP AG Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 256 T€ (i. Vj. 201 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

#### Sonstige Transaktionen

Es besteht seit dem 1. Dezember 2010 ein Mietvertrag zwischen einem Vorstand und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Mit Wirkung zum 1. September 2014 wurden hier für zwei getrennte Verträge (Bürräume und Parkplätze) zu unveränderten Konditionen geschlossen. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2016 fielen dafür Aufwendungen von 232 T€ (i. Vj. 228 T€) an, zum 31. Dezember 2016 bestanden offene Verbindlichkeiten von 1 T€. Seit dem 1. September 2014 sowie 1. November 2014 bestehen darüber hinaus fünf neue Mietverträge zwischen einer von einem Vorstand kontrollierten Gesellschaft und der SNP AG über Büroräume und Parkplätze. Die Abrechnung der Leistungen erfolgt zu Konditionen wie mit fremden Dritten. Im Geschäftsjahr 2016 fielen dafür Aufwendungen von 150 T€ (i. Vj. 157 T€) an, zum 31. Dezember 2016 bestanden offene Verbindlichkeiten von 4 T€.

#### Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2016

Die den Aufsichtsratsmitgliedern im Geschäftsjahr 2016 gewährte Gesamtvergütung beläuft sich auf insgesamt 64.055,35 € (i. Vj. 57.539,41 €). Es bestanden keine Darlehensforderungen gegenüber Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die nachfolgende Tabelle stellt die individuellen Bezüge je Aufsichtsrat dar:

**Geschäftsjahr 2016**

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

**Geschäftsjahr 2015**

In €	Festbetrag	Sitzungsgeld	Sonstige Auslagen	D&O-Versicherung	Gesamtvergütung
Dr. Michael Drill	20.000,00	4.000,00	125,50	452,97	24.578,47
Gerhard A. Burkhardt	15.000,00	4.000,00	55,00	452,97	19.507,97
Rainer Zinow	10.000,00	3.000,00	0,00	452,97	13.452,97
<b>Summe</b>	<b>45.000,00</b>	<b>11.000,00</b>	<b>180,50</b>	<b>1.358,91</b>	<b>57.539,41</b>

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

**39. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen**

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen beinhalten im Wesentlichen die Mietverträge über die Büroräume sowie Leasingvereinbarungen, immaterielle Vermögensgegenstände und Pkws. In den kommenden Geschäftsjahren werden folgende Zahlungen aus unkündbaren Miet- und Leasingverhältnissen fällig:

In T€	2016	2015
Innerhalb eines Jahres	4.119	2.747
Nach einem Jahr bis fünf Jahren	6.314	5.111
Nach fünf Jahren	953	1.484
	<b>11.386</b>	<b>9.342</b>

**40. Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden**

Während des Geschäftsjahres wurde eine Dividende für 2015 in Höhe von 1.263.500,52 € beschlossen und ausgeschüttet (i. Vj. 483.103,14 €). Die Dividende betrug 0,34 € je Aktie (angepasst um die höhere Aktienzahl nach der Kapitalerhöhung 2016: 0,26 € je Aktie). Im Vorjahr betrug die Dividende 0,13 € (angepasst um die höhere Aktienzahl nach der Kapitalerhöhung 2016: 0,10 € je Aktie).

Der Hauptversammlung am 31. Mai 2017 wird eine Dividende für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 1.932.412,56 € – dies sind 0,39 € je Aktie – zur Genehmigung vorgeschlagen. Die Dividende ist im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 nicht als Schuld erfasst.

**Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB**

Zum 31. Dezember 2016 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 4.976.786 € und ist eingeteilt in 4.976.786 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. Die in den folgenden WpHG-Mitteilungen gemachten Angaben zur Anzahl der Stimmrechte beziehen sich demnach auf das jeweils gültige Grundkapital.

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

- **Herr Dr. Andreas Schneider-Neureither:**  
20,03% der Gesamtstimmrechte  
(zum 8. Februar 2017)

0,88% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen. 19,15% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

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

19,32% der Gesamtstimmrechte  
(zum 31. Dezember 2016)

0,88% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 21 WpHG direkt zuzurechnen. 18,44% der Stimmrechte sind Herrn Dr. Schneider-Neureither gemäß § 22 WpHG indirekt zuzurechnen. Diese Stimmrechte werden dabei über folgende von Herrn Dr. Schneider-Neureither kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG 3% oder mehr beträgt, gehalten:

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

■ **Frau Ingrid Weispfenning:**

9,09% der Gesamtstimmrechte  
(gemäß Mitteilung vom 2. März 2016)

1,52% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

■ **Frau Christiane Weispfenning:**

4,96% der Gesamtstimmrechte  
(gemäß Mitteilung vom 17. Juni 2016)

0,86% der Stimmrechte sind Frau Weispfenning gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

■ **Kabouter**

7,68% der Gesamtstimmrechte  
(gemäß Mitteilung vom 11. Februar 2015)

Die Kabouter Management, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika, hat gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 9. Februar 2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 7,68% (das entspricht 287.224 Stimmrechten) betragen hat. 7,68% der Stimmrechte (das entspricht 287.224 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende Aktionäre, deren Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG jeweils 3% oder mehr beträgt: Kabouter Fund I QP, LLC.

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

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

Die Kabouter Fund II, LLC, Chicago, Illinois, Vereinigte Staaten von Amerika, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10. Juli 2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland am 4. Juni 2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,05% (das entspricht 114.139 Stimmrechten) betragen hat.

■ **Invesco Ltd**

4,97% der Gesamtstimmrechte  
(gemäß Mitteilung vom 23. November 2016)

Die Invesco Limited, Hamilton, Bermuda, hat uns gemäß § 26 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 16. November 2016 die Schwelle von 5% unterschritten hat und an diesem Tag 4,97% (das entspricht 247.212 Stimmrechten) betragen hat.

4,97% der Stimmrechte (das entspricht 247.212 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

■ **Allianz Global Investors**

4,98% der Gesamtstimmrechte  
(gemäß Mitteilung vom 1. Februar 2016)

Die Allianz Global Investors GmbH hat uns gemäß § 26 Abs. 1 WpHG mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, Deutschland, am 26. Januar 2016 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,98% (das entspricht 186.166 Stimmrechten) betragen hat.

4,98% der Stimmrechte (das entspricht 186.166 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

■ **Oswin Hartung**

3,59% der Gesamtstimmrechte  
(gemäß Mitteilung vom 22. Juli 2016)

3,59% der Stimmrechte (das entspricht 178.571 Stimmrechten) sind Herrn Hartung gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 zuzurechnen.

## Sonstige Angaben nach § 315a HGB

### 41. Prüfungs- und Beratungsgebühren


Im Geschäftsjahr betragen die Aufwendungen des Konzernprüfers für die Abschlussprüfung 62 T€ (i. Vj. 60 T€), für Steuerberatung 98 T€ (i. Vj. 7 T€) sowie für andere Beratungsleistungen 47 T€ (i. Vj. 17 T€).

### 42. Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat haben die Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Diese ist auf der Internetseite des Unternehmens unter [www.snp-ag.de](http://www.snp-ag.de) zugänglich gemacht

Heidelberg, 13. März 2017

Der Vorstand



Dr. Andreas Schneider-Neureither



Henry Göttler





## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Anhang zum Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 – geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Mannheim, 13. März 2017

MOORE STEPHENS TREUHAND KURPFALZ GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Dr. Matthias Ritzl  
Wirtschaftsprüfer

Stefan Hamsch  
Wirtschaftsprüfer

## Einzelabschluss

SNP Schneider-Neureither & Partner AG, Heidelberg

### Bilanz (HGB) zum 31. Dezember 2016

AKTIVA	€	Geschäftsjahr	Vorjahr
		€	T€
<b>A. Anlagevermögen</b>			
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	599.620,00		508
2. Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	290.527,81		0
		890.147,81	508
<b>II. Sachanlagen</b>			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	66.361,00		55
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.029.534,00		645
3. Geleistete Anzahlungen auf Sachanlagen	30.000,00		0
		1.125.895,00	700
<b>III. Finanzanlagen</b>			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	29.564.256,20		16.169
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	5.586.136,68		4.832
3. Beteiligungen	402.993,33		25
		35.553.386,21	21.026
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
<b>I. Vorräte</b>			
1. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	3.899.075,20		2.763
2. Waren	371.250,00		371
		4.270.325,20	3.134
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.527.298,02		2.979
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	13.956.372,60		6.590
3. Sonstige Vermögensgegenstände	268.157,46		218
		20.751.828,08	9.787
<b>III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten</b>		15.545.110,84	1.863
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		340.222,30	267
		<b>78.476.915,44</b>	<b>37.284</b>
<b>PASSIVA</b>	€	Geschäftsjahr €	Vorjahr T€
<b>A. Eigenkapital</b>			
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>	4.976.786,00		3.738
1. Eigene Aktien	-21.882,00		-22
		4.954.904,00	3.716
<b>II. Kapitalrücklage</b>		37.181.383,30	7.452
<b>III. Gewinnrücklagen</b>			
1. Gesetzliche Rücklage	19.100,00		19
2. Andere Gewinnrücklagen	52.888,55		53
		71.988,55	72
<b>VI. Bilanzgewinn</b>		4.323.345,16	2.290
<b>B. Rückstellungen</b>			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	95.898,44		99
2. Steuerrückstellungen	81.700,00		0
3. Sonstige Rückstellungen	2.872.341,64		2.456
		3.049.940,08	2.555
<b>C. Verbindlichkeiten</b>			
1. Anleihen	10.801.736,14		10.502
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.550.000,00		4.650
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	2.862.646,70		1.916
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.130.021,33		682
5. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	711.004,02		421
6. Sonstige Verbindlichkeiten	10.213.115,49		2.990
		28.268.523,68	21.160
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		626.830,67	40
		<b>78.476.915,44</b>	<b>37.284</b>

SNP Schneider-Neureither &amp; Partner AG, Heidelberg

**Gewinn-und-Verlust-Rechnung (HGB)** vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

€	2016 €	2015 T€
<b>1. Umsatzerlöse</b>	<b>26.063.354,49</b>	<b>21.884</b>
<b>2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen</b>	1.135.922,86	2.021
<b>3. Andere aktivierte Eigenleistungen</b>	46.670,93	0
<b>4. Sonstige betriebliche Erträge</b> - davon Erträge aus der Währungsumrechnung 427.846,21 € (210 T€)	942.746,14	3.072
<b>5. Materialaufwand</b> Aufwendungen für bezogene Leistungen	14.000.151,38	12.171
<b>6. Personalaufwand</b>		
a) Löhne und Gehälter 9.312.603,75		8.612
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung, - davon für Altersversorgung 111.617,06 € (119 T€) 1.339.487,03	10.652.090,78	1.210
<b>7. Abschreibungen</b>		
a) Auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	599.292,57	404
<b>8. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b> - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 85.858,91 € (167 T€)	7.121.805,64	7.601
<b>9. Erträge aus Beteiligungen</b> - davon aus verbundenen Unternehmen 1.382.862,43 € (600 T€)	1.382.863,43	600
<b>10. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens</b> - davon aus verbundenen Unternehmen 235.472,51 € (173 T€)	235.472,51	173
<b>11. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge</b> - davon aus verbundenen Unternehmen 321.911,00 € (165 T€)	392.126,50	172
<b>12. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags erhaltene Gewinne</b>	6.709.280,88	3.613
<b>13. Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b> - davon aus verbundenen Unternehmen 1.000,00 € (7 T€)	1.043.004,39	763
<b>14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	168.715,02	15
<b>15. Ergebnis nach Steuern</b>	<b>3.323.377,96</b>	<b>758</b>
<b>16. Sonstige Steuern</b>	26.074,00	23
<b>17. Jahresüberschuss</b>	<b>3.297.303,96</b>	<b>735</b>
<b>18. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>	1.026.041,20	1.555
<b>19. Bilanzgewinn</b>	<b>4.323.345,16</b>	<b>2.290</b>

## Disclaimer

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

## Finanzkalender

30. März 2017	Veröffentlichung des Jahresfinanzberichts 2016
28. April 2017	Veröffentlichung der Quartalsmitteilung 1. Quartal
31. Mai 2017	Ordentliche Hauptversammlung 2017
28. Juli 2017	Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichts 2017
27. Oktober 2017	Veröffentlichung der Quartalsmitteilung 3. Quartal
November 2017	Deutsches Eigenkapitalforum 2017

Alle Termine sind vorläufige Angaben.

Den aktuellen Finanzkalender finden Sie auch unter: [www.snp-ag.com/Investor-Relations/Finanzkalender](http://www.snp-ag.com/Investor-Relations/Finanzkalender).

## Kontakt

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

SNP Schneider-Neureither & Partner AG  
Dossenheimer Landstraße 100  
69121 Heidelberg  
Tel.: +49 6221 6425-0  
Fax: +49 6221 6425-20  
E-Mail: [info@snp-ag.com](mailto:info@snp-ag.com)  
Internet: [www.snp-ag.com](http://www.snp-ag.com)

Kontakt Investor Relations  
Marcel Wiskow  
Tel.: +49 6221 6425-637  
Fax: +49 6221 6425-470  
E-Mail: [investor.relations@snp-ag.com](mailto:investor.relations@snp-ag.com)

Dieser Geschäftsbericht liegt auch in englischer Sprache vor.  
Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.



## Impressum

Inhalt

SNP Schneider-Neureither & Partner AG  
Dossenheimer Landstraße 100  
69121 Heidelberg

Layout & Satz  
Compart Media GmbH

Illustration  
Maike Ahern

Übersetzung  
EnglishBusiness AG



