

INHALT

AN DIE AKTIONÄRE

- 07 Vorwort
- 11 Bericht des Verwaltungsrats
- 15 SNP am Kapitalmarkt
- 20 Corporate Governance

KONZERNLAGEBERICHT

- 34 Grundlagen des Konzerns
- 41 Wirtschaftsbericht
- 52 Risiko- und Chancenbericht
- 65 Prognosebericht
- 70 Vergütungsbericht

KONZERNABSCHLUSS

- 78 Konzernbilanz
- 80 Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung
- 81 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 82 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 83 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 84 Anhang zum Konzernabschluss
- 104 Segmentberichterstattung
- 136 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

EINZELABSCHLUSS

- 148 Bilanz
- 149 Gewinn-und-Verlustrechnung



AN DIE AKTIONÄRE



Michael Eberhardt, CEO

Vorwort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Freunde des Unternehmens,

an dieser Stelle hat Sie gewöhnlich der Gründer der SNP, Dr. Andreas Schneider-Neureither, begrüßt. Vor wenigen Monaten ist er im Alter von 56 Jahren unerwartet und tragisch von uns gegangen. Neben seiner Ehefrau, vier Kindern und Angehörigen hinterlässt er viele enge Vertraute und langjährige Weggefährten, die ihn in seinen unternehmerischen Ideen und Visionen unterstützt und begleitet haben. Daraus erwachsen ist seine „SNP-Familie“, die ihn für seinen von Menschlichkeit und Nähe geprägten Führungsstil schätzte und für die er Ideen- und Taktgeber war.

Ohne ihren Gründer, CEO, Verwaltungsratsvorsitzenden und Hauptaktionär wird die SNP unweigerlich eine andere Färbung erhalten. Seine Person zu ersetzen darf nicht das Ziel sein, seine Lücke bestmöglich zu schließen allerdings schon. In einem ersten Schritt galt es daher, die Positionen in den Führungsgremien aus dem Unternehmen heraus neu zu besetzen. Den Vorsitz des Verwaltungsrats hat Dr. Michael Drill inne; er gehört dem Verwaltungs- bzw. Aufsichtsrat seit dem Jahr 2011 an und kennt die SNP sehr gut.

Die Rolle des CEO wurde mir anvertraut. Ich bin Mitte des Jahres 2019 zur SNP gestoßen und war sehr schnell vom Geschäftsmodell sowie vom Markt- und Gestaltungspotenzial begeistert. An meiner Seite im Gremium der geschäftsführenden Direktoren ist mein hochgeschätzter und langjähriger Wegbegleiter aus früheren beruflichen Stationen, Prof. Dr. Heiner Diefenbach. Wir sind freundschaftlich verbunden und haben uns zum Ziel gesetzt, die SNP im Sinne von Andreas Schneider-Neureither erfolgreich weiterzuführen, professionell weiterzuentwickeln und die eingeschlagene Software- und Partnerstrategie weiter voranzutreiben.

Einordnung der Software- und Partnerstrategie

In einem ersten Schritt haben wir in den vergangenen beiden Jahren ein weltweit agierendes Partnermanagement aufgebaut sowie ein tragfähiges Partnermodell etabliert. Es ist uns gelungen, Partnerverträge mit global führenden IT-Beratungshäusern zu schließen und unsere Partnerbeziehungen massiv auszubauen. So konnten wir – trotz Corona-Einschränkungen – im vergangenen Jahr auf der Partnerseite große Fortschritte erzielen.

Unsere geschlossenen Partnerschaften mit IT-Beratungsunternehmen, Systemhäusern und seit einiger Zeit auch mit Hyperscalern wie Microsoft zeigen, dass der Einsatz von Software zur Datentransformation zunehmend strategische Beachtung findet. Kunden und Partner haben erkannt, welchen Mehrwert unsere Technologie bietet! In Verbindung mit der enormen Größe unseres Marktes ist dies eine äußerst attraktive Basis für weiteres Wachstum.

Unser Ziel ist es, den gesamten IT-Beratungsmarkt grundlegend zu verändern und den Anteil der softwaregestützten Datentransformationen kontinuierlich zu steigern

Parallel zur verstärkten Partneransprache haben wir in den vergangenen Jahren auch unsere Software stetig verbessert. Wir konnten den Automatisierungsgrad in Transformationsprojekten steigern und zugleich die Anwendung deutlich vereinfachen. Die Konsolidierung unseres Software-Produktportfolios zur Data Transformation Platform CrystalBridge® war hierzu ein entwicklungstechnisch und strategisch notwendiger Schritt: So können wir heute eine hochautomatisierte Softwareplattform zur Analyse, Planung und Umsetzung komplexer IT-Datentransformationen im ERP-Umfeld anbieten.

Auf Basis unserer am Markt einzigartigen Data Transformation Platform CrystalBridge® wollen wir den Einsatz unseres Softwareansatzes über strategische Partnerschaften entscheidend vorantreiben.

Zur Generierung weiteren Wachstums investieren wir – in Mitarbeiter, in den Vertrieb, in den Ausbau des Partnernetzes sowie in unsere Software. Der jüngste strategische Wachstumsschritt stellt eine Erweiterung unseres Softwareportfolios dar. Mit der Mehrheitsbeteiligung an der EXA AG vergrößern wir unser Softwarespektrum im SAP-Umfeld und bauen unser Angebot um zusätzliche Dienstleistungen im digitalen Transformationsbereich aus. Darüber hinaus werden wir unseren Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen erhöhen – auf den sogenannten „Recurring revenues“ liegt ein wesentliches strategisches Augenmerk unserer zukünftigen Umsatzgenerierung.

Im Hinblick der Fokussierung auf unser Kerngeschäft, die softwarebasierte Datentransformation, ist der angestrebte Mehrheitsverkauf unserer polnischen Tochtergesellschaft SNP Poland zu werten. Käufer wird der deutsche IT-Anbieter All for One sein, mit dem wir im Juni des vergangenen Jahres eine langfristige Partnerschaft eingegangen sind. Die All for One Group verstärkt durch die Übernahme ihr internationales Projekt- und Service-Provider-Business; für die SNP ist der Verkauf ein weiterer Schritt in unserer Entwicklung zu einem Software- und Beratungshaus mit gestärktem Fokus auf unser SAP-Transformationsgeschäft – eine klassische Win-win-Situation für beide Partner.

Rück- und Ausblick

Rückblickend schauen wir auf ein turbulentes und denkwürdiges SNP-Jahr 2020: Beflügelt von einem sehr erfolgreichen Vorjahr sind wir mit operativem Volldampf ins Jahr 2020 gestartet. Die dynamische Entwicklung im SAP S/4 Umfeld, die starken Umsatz- und Ergebniszahlen zum ersten Quartal und nicht zuletzt die erstmalige Aufnahme der SNP-Aktie in den SDAX sorgten für großen Optimismus.

Doch die COVID-19-Pandemie, die zum Zeitpunkt des Erscheinens dieses Berichts noch nicht beendet ist, hinterließ auch bei der SNP signifikante Bremsspuren. Die negativen wirtschaftlichen Folgen der weltweiten Krise waren für uns vor allem in der zweiten Jahreshälfte spürbar und mündeten darin, dass wir am Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres unsere Ziele nicht erfüllen konnten: Der Umsatz in Höhe von rund 144 Mio. € liegt knapp unter Vorjahr und das operative Ergebnis in Höhe von 0,8 Mio. € verfehlte unsere Erwartung.

Vorausblickend gehen wir davon aus, dass die Auswirkungen der Coronakrise den Megatrend zur Digitalisierung ganzer Geschäftsmodelle verstärken wird. Hierfür sind wir bestens vorbereitet und haben schon heute die Produkte, die den digitalen Wandel und die Veränderung unterstützen.

Bereits vor der COVID-19-Pandemie und deren weitreichenden Einschränkungen bearbeiteten wir eine Vielzahl unserer Projekte komplett remote, also ohne physische Anwesenheit unserer Berater beim Kunden. Im Jahr 2020 waren unsere Berater vielfach nicht ein einziges Mal beim Kunden vor Ort; teilweise wurde sogar der Sales-Prozess am Telefon und über Web-Sessions verhandelt. Diese Remote-Fähigkeit ist ein unschätzbare Vorteil unseres Geschäftsmodells – gerade in solchen Krisenzeiten, die von Kontaktsperren und Heimarbeit geprägt sind. Auch dieser Umstand lässt uns zuversichtlich in die Zukunft blicken.

Für das bereits laufende Geschäftsjahr erwarten wir auf Basis einer weltweit steigenden Investitionsbereitschaft ein Umsatzwachstum auf 160 Mio. € bis 180 Mio. €. Die Wachstumsaussichten werden gestützt von einer unverändert starken Auftragseingangssituation sowie einer weiter an Marktakzeptanz gewinnenden Software- und Partnerstrategie. Für die EBIT-Marge streben wir in Abhängigkeit vom Verlauf der weltweiten Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie ein Wert zwischen 5% bis 8% an.

Der Erfolg der SNP SE hängt ganz wesentlich von unseren Mitarbeitern und unseren Kunden ab. Bei beiden möchte ich mich an dieser Stelle auch im Namen des gesamten Managementteams sehr herzlich bedanken. Bei unseren Kunden für ihre langjährige Zusammenarbeit und die enge Verbundenheit sowie das in uns gesetzte Vertrauen; bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes Engagement und ihren Willen, die SNP als Standard im Datentransformationsbereich zu etablieren.



Michael Eberhardt, CEO



Dr. Michael Drill, Vorsitzender des Verwaltungsrats

BERICHT DES VERWALTUNGSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Verwaltungsrat informiert im folgenden Bericht über die Schwerpunkte seiner Tätigkeit im Geschäftsjahr 2020. Die Gesellschaft wird durch den Verwaltungsrat („monistisches System“) geleitet, der die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht. Im Folgenden werden die Leitungs-, Überwachungs- und Beratungsschwerpunkte im Plenum, die Jahres- und Konzernabschlussprüfung, die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie Veränderungen in den Organen erläutert.

PERSONALIA

Am 2. November 2020 letzten Jahres verstarb völlig unerwartet und plötzlich Dr. Andreas Schneider-Neureither. Dr. Schneider-Neureither war Unternehmensgründer der SNP SE, CEO, Verwaltungsratsvorsitzender, Großaktionär sowie Takt- und Ideengeber für seine „SNP-Familie“.

In den vergangenen 25 Jahren hat er die Entwicklung der SNP-Gruppe von einem „Ein-Mann-Unternehmen“ zu einem weltweit agierenden, stark wachsenden IT-Unternehmen entscheidend bestimmt und gestaltet. Seine Visionen, sein unternehmerisches Denken und seine einzigartige Fähigkeit, sowohl Mitarbeiter als auch Kunden für die SNP und ihre Lösungsansätze zu begeistern, werden stets in unserer Erinnerung bleiben.

Mit Dr. Andreas Schneider-Neureither verlieren wir nicht nur eine große Unternehmerpersönlichkeit, sondern ebenfalls einen langjährigen Freund und Weggefährten. Der Verwaltungsrat verneigt sich vor seinem Lebenswerk und schuldet ihm zutiefst Dank und Anerkennung für die geleistete Arbeit.

SCHWERPUNKTE DER BERATUNGS- UND KONTROLLTÄTIGKEIT DES VERWALTUNGSRATS

Der Verwaltungsrat befasste sich im Geschäftsjahr 2020 mit der Geschäfts- und Finanzlage, den personellen Veränderungen in den beiden Gremien Verwaltungsrat und geschäftsführende Direktoren, Entscheidungen zur Bewältigung der vielfältigen Herausforderungen durch die COVID-19-Pandemie und den daraus folgenden Auswirkungen auf das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld und den Abläufen in der Gesellschaft sowie der langfristigen strategischen Ausrichtung des Unternehmens.

Zu den weiteren wesentlichen Themenkomplexen im Jahr 2020 zählten:

- Prüfung und Billigung des Konzern- und des Jahresabschlusses 2019
- Festlegung der Tagesordnung für die ordentliche Hauptversammlung 2020
- Beschluss und Durchführung einer Kapitalerhöhung
- Regelmäßige Business Reviews

- Vorbereitung der weiteren Formalisierung des Compliance Management Systems (CMS)
- Verträge zur Nutzung des Bluefield House (Irving, TX, USA) durch die Gesellschaft
- Laufende und angedrohte Klageverfahren in den USA
- Personalmaßnahmen

Zu diesen Themen nahm der Verwaltungsrat Einsicht in die Finanzberichte und Schriften der Gesellschaft.

VERWALTUNGSRAT

Der Verwaltungsrat hat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung für den Verwaltungsrat obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat die Gesellschaft geleitet, die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht.

Hierzu hat sich der Verwaltungsrat in seinen Sitzungen, die angesichts der COVID-19-Pandemie mit Ausnahme der ersten Sitzung im Januar als Video- bzw. Telefonkonferenzen virtuell abgehalten wurden, über die Geschäftspolitik, über alle relevanten Aspekte der Unternehmensentwicklung und Unternehmensplanung, über die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft, einschließlich ihrer Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, sowie über alle für den Konzern wichtigen Entscheidungen beraten und Beschlüsse gefasst. Mit Ausnahme der Sitzung vom 28. Mai 2020, bei der

Herr Gerhard Burkhardt entschuldigt fehlte, haben alle Mitglieder an den Sitzungen teilgenommen. Die geschäftsführenden Direktoren haben den Verwaltungsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Umsetzung der Beschlüsse und alle bedeutenden Geschäftsvorgänge informiert.

Sämtliche für das Unternehmen bedeutenden Geschäftsvorgänge hat der Verwaltungsrat auf Basis der Berichte der geschäftsführenden Direktoren ausführlich erörtert und eigene Vorstellungen dazu eingebracht. Alle Erläuterungen hat der Verwaltungsrat anhand von vorgelegten Unterlagen überprüft. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von Vorgaben, die der Verwaltungsrat den geschäftsführenden Direktoren gemacht hat, haben die geschäftsführenden Direktoren dem Verwaltungsrat erläutert. In alle wesentlichen Entscheidungen wurde der Verwaltungsrat frühzeitig eingebunden. Der jeweilige Verwaltungsratsvorsitzende sowie weitere Mitglieder des Verwaltungsrats waren und sind darüber hinaus im regelmäßigen mündlichen oder schriftlichen Kontakt mit den geschäftsführenden Direktoren.

Geschäfte mit nahestehenden Personen im Geschäftsjahr 2020, aus denen sich potenzielle Interessenkonflikte hätten ergeben können, wurden dem Verwaltungsrat offengelegt.

Der Verwaltungsrat hat auch die jeweilige Mandatierung und Abrechnungen einer Rechtsanwaltskanzlei, der ein Verwaltungsratsmitglied nahesteht, überprüft und bestätigt.

SITZUNGEN UND WESENTLICHE BERATUNGSGEGENSTÄNDE

Der Verwaltungsrat trat im Geschäftsjahr 2020 zu elf Sitzungen zusammen (21. Januar, 19. März, 13. Mai, 28. Mai, 30. Juni, 17. August, 18. September, 22. Oktober, 2. November, 19. November und 10. Dezember) und hat auch außerhalb dieser Sitzungen weitere Projekte von besonderer Bedeutung für die Gesellschaft telefonisch besprochen. Weitere Beschlüsse wurden sofern nötig im Umlaufverfahren gefasst. Dabei befasste sich der Verwaltungsrat grundsätzlich stets mit einer von den geschäftsführenden Direktoren vorgestellten Aktualisierung zum Fortgang der Geschäftsentwicklung und Maßnahmen zur Milderung der Folgen der COVID-19-Pandemie, dem Budget für das folgende Geschäftsjahr sowie ausgewählten Fragen zu Themen interner Compliance und Governance. Die weiteren wesentlichen Themen, die in den Sitzungen besprochen wurden, waren die folgenden:

In der Verwaltungsratssitzung vom 21. Januar 2020 hat der Verwaltungsrat sich mit den Ergebnissen des vierten Quartals 2019 sowie dem Ausblick und Budget für das Geschäftsjahr 2020 befasst.

In der Verwaltungsratssitzung vom 19. März 2020 hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2019 einschließlich der Lageberichte unter Berücksichtigung der Prüfberichte mit dem Abschlussprüfer

ausführlich diskutiert. Die Billigung erfolgte nach Anpassungen am Risiko- und Prognosebericht aufgrund der COVID-19-Pandemie im Umlaufverfahren am 24. März 2020. Weiterhin diskutierte das Kontrollgremium die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2020 sowie die entsprechenden Beschlussvorschläge. Ferner befasste sich der Verwaltungsrat in dieser Sitzung mit Überprüfung und Ausbau des CMS der Gesellschaft.

In der Sitzung am 13. Mai 2020 nahm der Verwaltungsrat den Rücktritt von Dr. Klaus Kleinfeld zur Kenntnis und beschloss, die Hauptversammlung aufgrund der fortbestehenden Einschränkungen durch die COVID-19-Pandemie ohne Anwesenheit der Aktionäre durchzuführen.

In der Sitzung vom 28. Mai 2020 hat sich der Verwaltungsrat mit dem weiteren Ausbau des CMS-Systems der Gesellschaft befasst und beschloss die Einrichtung eines Compliance-Ausschusses. Ihm gehören an als Vorsitzender Herr Dr. Karl Biesinger sowie Herr Dr. Michael Drill und Herr Gerhard Burkhardt. Die Aufgabe des Ausschusses ist es, neben der Erörterung von auftretenden Compliance-Themen ebenfalls die Zielvorgaben für die Überarbeitung des Compliance-Management-Systems (CMS) zu begleiten und deren Umsetzung zu überwachen.

In den Sitzungen am 17. August 2020 und 18. September 2020 befasste sich der Verwaltungsrat neben den zuvor genannten generellen Themen, insbesondere mit der Prü-

fung der Verhältnisse einschließlich rechtlicher Situation im Zusammenhang mit der Nutzung des Bluefield House (Irving, TX, USA) durch die Gesellschaft, sowie mit einer androhten Klage durch eine Beschäftigte in den USA im Wesentlichen mit dem Vorwurf der sexuellen Belästigung durch eine frühere Leitungsperson auch mit Personalanlässen.

In der Sitzung am 22. Oktober 2020 wurde primär die Geschäftsentwicklung einschließlich potenzieller M&A-Transaktionen besprochen.

In der Sitzung vom 2. November 2020 wurde der Verwaltungsrat über den Tod von Dr. Andreas Schneider-Neureither informiert. Gleichzeitig wurde die entsprechend zu veröffentlichende Kommunikation abgestimmt.

In der Sitzung vom 19. November 2020 befasste sich der Verwaltungsrat mit Anpassungen der internen Corporate Governance infolge des Todes von Dr. Andreas Schneider-Neureither. Ebenso stand eine Evaluation potenzieller M&A-Transaktionen sowie die vertragliche Situation um das Bluefield House auf der Tagesordnung.

In der Sitzung vom 10. Dezember 2020 befasste sich der Verwaltungsrat mit der Vorbereitung der Berichterstattung für den Geschäftsbericht, mit dem Budget 2021 sowie mit der Evaluation potenzieller M&A-Transaktionen.

Der Compliance-Ausschuss, der mit der Einführung eines umfassenden neuen Compliance-Management-Systems betraut wurde, stand während des Geschäftsjahres in intensivem Austausch sowohl untereinander als auch mit der Rechtsabteilung. Zudem tagt der Verwaltungsrat regelmäßig auch ohne die Anwesenheit der geschäftsführenden Direktoren.

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN

Im Geschäftsjahr 2020 gab es sowohl im Verwaltungsrat als auch bei den geschäftsführenden Direktoren personelle Änderungen:

Nachdem Dr. Klaus Kleinfeld am 11. Mai 2020 mit sofortiger Wirkung sein Mandat als Mitglied des Verwaltungsrats, dessen stellvertretender Vorsitzender er war, niedergelegt hatte, wurde an seiner Stelle am 28. Mai 2020 Dr. Michael Drill zum stellvertretenden Vorsitzenden des Verwaltungsrats gewählt.

Durch seinen unerwarteten Tod am 2. November 2020 schied Dr. Andreas Schneider-Neureither als Mitglied des Verwaltungsrats, dessen Vorsitzender er war, und als geschäftsführender Direktor aus. Zu seinem Nachfolger als Vorsitzender des Verwaltungsrats wurde am 19. November 2020 Dr. Michael Drill durch den Verwaltungsrat gewählt. Gleichzeitig wurde Herr Gerhard Burkhardt zum neuen stellvertretenden Verwaltungsratsvorsitzenden gewählt.

Am 19. November 2020 bestellte der Verwaltungsrat zugleich Herrn Michael Eberhardt zum Chief Executive Officer (CEO) des Unternehmens, der mit Wirkung zum 1. Dezember 2020 diese Aufgabe übernahm.

Zudem schied Herr Frank Hohenadel als geschäftsführender Direktor zum 31. Dezember 2020 aus. Der Verwaltungsrat dankt Herrn Hohenadel, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31. Dezember 2020 verlassen hat, für seine Tätigkeit und wünscht ihm alles Gute für seinen weiteren Weg und seine persönliche Zukunft.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden bei ihrer Amtseinführung sowie bei Aus- und Fortbildungsmaßnahmen angemessen unterstützt.

PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSES 2020

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der von der Hauptversammlung der Gesellschaft zum Abschlussprüfer gewählten Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft geprüft und am 19. April 2021 mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die Abschlussunterlagen sowie die Entwürfe der Prüfungsberichte haben allen Mitgliedern des Verwaltungsrats rechtzeitig vor der Bilanzsitzung des Verwaltungsrats am 15. April 2021 vorgelegen und wurden von ihnen sorgfältig geprüft. Diese Unterlagen wurden im Beisein des Abschlussprüfers eingehend erörtert. Der Abschlussprüfer unterrichtete den Verwaltungsrat darüber, dass keine wesentlichen Schwächen des internen Kontrollsystems vorliegen. Der Verwaltungsrat konnte sich davon überzeugen, dass der Bericht des Abschlussprüfers den gesetzlichen Anforderungen entspricht.

Der Verwaltungsrat hat den von den geschäftsführenden Direktoren aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE gebilligt und damit festgestellt.

DANK AN DIE GESCHÄFTSFÜHRENDENDEN DIREKTOREN UND MITARBEITER

Wir sprechen den geschäftsführenden Direktoren, den Geschäftsführern der Konzerngesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Dank und Anerkennung für ihren persönlichen Einsatz, ihre Leistungen und das fortwährende Engagement aus.

Heidelberg, 19. April 2021

Für den Verwaltungsrat

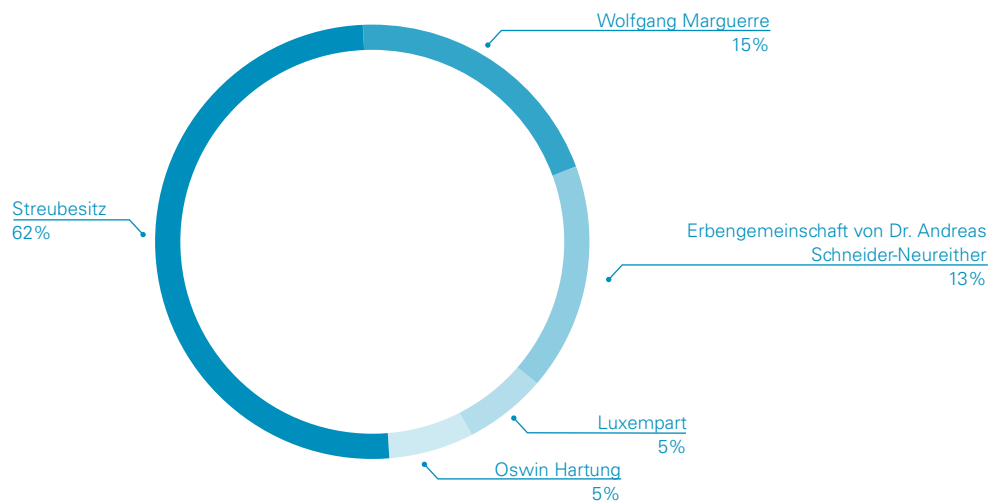


Dr. Michael Drill
Vorsitzender

SNP AM KAPITALMARKT



AKTIONÄRSSTRUKTUR



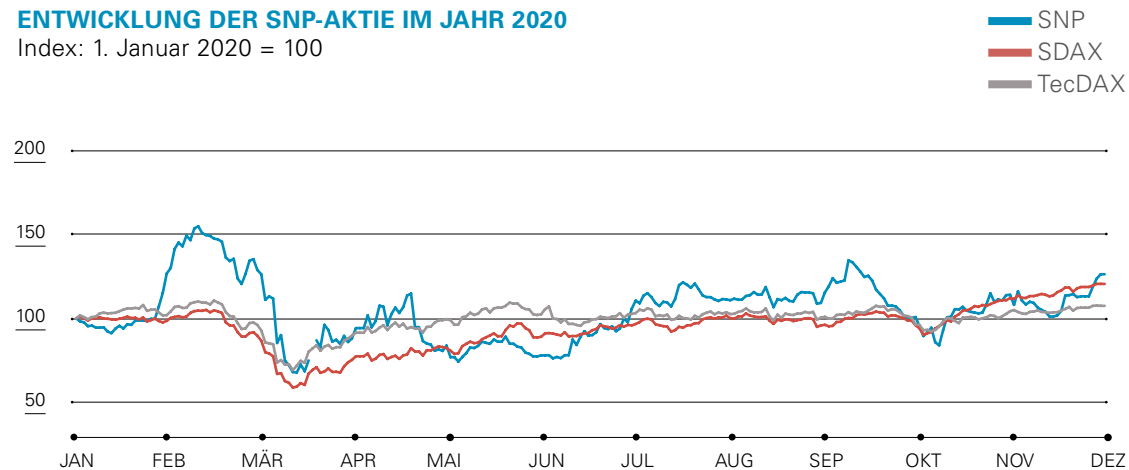
AKTIENSTAMMDATEN

Wertpapierkennnummer	720 370
Börsenkürzel	SHF
Marktsegment	Prime Standard
Gattung	Nennwertlose Inhaberstammaktien
Aktien zum 31. Dezember 2020	7.212.447 (Grundkapital: 7.212.447 €)
Indizes	CDAX, DAXsector All Software, DAXsubsector All IT-Services, Prime All-Share, Prime Standard Index
SDAX-Notierung	Vom 23. März 2020 bis 22. März 2021



ENTWICKLUNG DER SNP-AKTIE IM JAHR 2020

Index: 1. Januar 2020 = 100



Weitere Informationen zur SNP-Aktie unter
<https://www.snpgroup.com/de/aktie>

Weitere Informationen zu den Investor Relations
<https://www.snpgroup.com/de/investor-relations>

AKTIENRÜCKKAUFPROGRAMM

Im August 2019 wurde ein Aktienrückkaufprogramm beginnend am 1. September 2019 bis längstens zum 11. Mai 2021 beschlossen. In diesem Zeitraum sollen eigene Aktien im Wert von bis zu 32 Mio. € (ohne Erwerbsnebenkosten), höchstens jedoch 638.362 Aktien, über die Börse zurückgekauft werden.

Im Jahr 2020 wurden insgesamt 19.820 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 60,73 € und in einer Gesamthöhe von 1,2 Mio. € erworben; im Jahr 2019 waren es 34.000 Aktien im Wert von 1,1 Mio. €. Damit beläuft sich der Bestand an eigenen Aktien zum 31. Dezember 2020 auf 75.702 Aktien. Weitere Informationen über die einzelnen Transaktionen sind unter folgendem Link zu finden:

<https://www.snpgroup.com/de/aktie>

Kapitalerhöhung

Im Juli 2020 konnte die SNP eine Kapitalerhöhung erfolgreich abschließen. Insgesamt wurden 610.000 neue Aktien im Rahmen einer Privatplatzierung zu einem Preis von 46,00 € platziert. Aus der Kapitalerhöhung floss der Gesellschaft ein Bruttoemissionserlös in Höhe von rund 28,0 Mio. € zu. Das Orderbuch wurde aufgrund der großen Nachfrage nach wenigen Stunden geschlossen. Die Kapitalerhöhung wurde von der MainFirst Bank AG als Sole Bookrunner begleitet.

PARAMETER DER BARKAPITALERHÖHUNG

Emittierte Aktien	610.000 nennwertlose Inhaberstammaktien
Ausgabepreis	46,00 €
Bruttoemissionserlös	Rund 28 Mio. €
Art der Platzierung	Privatplatzierung
Eintragung ins Handelsregister	17. Juli 2020
Ausgabe	21. Juli 2020

FINANZKALENDER

Jahresfinanzbericht 2020	21. April 2021
Q1 2021	29. April 2021
Hauptversammlung	17. Juni 2021
Q2 2021	10. August 2021
Q3 2021	28. Oktober 2021

ANALYSTEN

- Berenberg
- Bankhaus Metzler
- Stifel (vorher MainFirst Bank)
- M.M. Warburg



CORPORATE GOVERNANCE

CORPORATE GOVERNANCE 2020

Erklärung zur Unternehmensführung 2020 gemäß § 315d HGB i. V. m. § 289f HGB

Die effektive Umsetzung der Corporate Governance Grundsätze ist ein wichtiges Element der Unternehmenspolitik der SNP Schneider-Neureither & Partner SE (nachfolgend „SNP SE“). Eine transparente und verantwortungsvolle Unternehmensführung ist eine wesentliche Voraussetzung für die Erreichung der Unternehmensziele und die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Verwaltungsrat und geschäftsführende Direktoren arbeiten zum Wohle des gesamten Unternehmens eng zusammen, um durch eine gute Corporate Governance eine effiziente, auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und -kontrolle sicherzustellen.

In der nachfolgenden Erklärung erläutern wir die wesentlichen Grundlagen der Unternehmensführung der SNP SE gemäß den gesetzlichen Vorgaben des § 315d i. V. m. § 289f HGB und dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK oder „Kodex“).

Entsprechenserklärung zum deutschen Corporate Governance Kodex

Der Verwaltungsrat und die geschäftsführenden Direktoren haben sich im Geschäftsjahr 2020 mehrfach mit Themen der Corporate Governance beschäftigt und am 8. April 2021 gemeinsam folgende Erklärung gemäß § 161 AktG abgegeben:

»Der Verwaltungsrat der SNP SE erklärt gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i. V. m. § 161 AktG, dass die SNP Schneider-Neureither & Partner SE den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 7. Februar 2017 („DCGK 2017“) seit Abgabe der jüngsten Entsprechenserklärung vom 19. März 2020 unter Berücksichtigung der unter Ziffer 1. dargestellten Besonderheiten des monistischen Systems der SNP SE mit den unter Ziffer 2. genannten Ausnahmen entsprochen hat.

1. Besonderheiten des monistischen Corporate Governance Systems im Kontext des Kodex 2017

Das monistische System zeichnet sich gemäß Art. 43 – 45 SE-VO i. V. m. §§ 20 ff. SEAG dadurch aus, dass die Führung der SE einem einheitlichen Leitungsorgan, dem Verwaltungsrat, obliegt. Der Verwaltungsrat leitet die Gesellschaft, bestimmt die Grundlinien ihrer Tätigkeit und überwacht deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren. Die geschäftsführenden Direktoren führen die Geschäfte der Gesellschaft, vertreten die Gesellschaft gerichtlich und außergerichtlich und sind an Weisungen des Verwaltungsrats gebunden.

Die SNP SE bezog den DCGK 2017 im Grundsatz für den Aufsichtsrat auf den Verwaltungsrat der SNP SE und für den Vorstand auf ihre geschäftsführenden Direktoren.

Hiervon galten im Hinblick auf die gesetzliche Ausgestaltung des monistischen Systems die folgenden Ausnahmen:

- Abweichend von Ziffer 2.2.1 S. 1 des DCGK 2017 hat der Verwaltungsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Hauptversammlung vorzulegen, § 48 Abs. 2 S. 2 SEAG.
- Abweichend von Ziffern 2.3.1 S. 1 und 3.7 Abs. 3 des DCGK 2017 ist der Verwaltungsrat für die Einberufung der Hauptversammlung zuständig, §§ 48 und 22 Abs. 2 SEAG.
- Die in Ziffern 4.1.1 (Leitung des Unternehmens) und 4.1.2 i. V. m. 3.2 HS. 1 (Entwicklung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens) des DCGK 2017 enthaltenen Aufgaben des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat, § 22 Abs. 1 SEAG.
- Die in Ziffern 2.3.2 S. 2 (weisungsgebundener Stimmrechtsvertreter), 3.7 Abs. 1 (Stellungnahme zu einem Übernahmeangebot) und Abs. 2 (Verhalten bei einem Übernahmeangebot) sowie 3.10 (Corporate Governance Bericht), 4.1.3 (Compliance) und 4.1.4 (Risikomanagement und -controlling) des DCGK 2017 geregelten Zuständigkeiten des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat der SNP SE, § 22 Abs. 6 SEAG.

- Abweichend von Ziffern 5.1.2 Abs. 2 S. 1 und 2 des DCGK 2017 unterliegen geschäftsführende Direktoren anders als Vorstandsmitglieder keiner festen und maximal zulässigen Bestelldauer, § 40 Abs. 1 S. 1 SEAG.
- Abweichend von Ziffern 5.4.2 S. 2 und 5.4.4 des DCGK 2017 können Mitglieder des Verwaltungsrats zu geschäftsführenden Direktoren bestellt werden, sofern die Mehrheit des Verwaltungsrats weiterhin aus nicht geschäftsführenden Mitgliedern besteht, § 40 Abs. 1 S. 2 SEAG.

2. Ausnahmen zu den Empfehlungen des DCGK 2017

- Für die Mitglieder des Verwaltungsrats bestand abweichend von Ziffer 3.8 Abs. 3 des DCGK 2017 eine D&O-Versicherung ohne Selbstbehalt.
- Entgegen den Ziffern 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.3 des DCGK 2017 hatte der Verwaltungsrat bis zum Geschäftsjahr 2020 keine Ausschüsse gebildet und sämtliche Aufgaben in seiner Gesamtheit wahrgenommen. Angesichts der Größe hatte der Verwaltungsrat in der Vergangenheit auf die Bildung von Ausschüssen verzichtet und in gemeinsamer Verantwortung über sämtliche zu entscheidenden Sachverhalte befunden.

- Gemäß Ziff. 5.4.1 Abs. 2 des DCGK 2017 sollte der Verwaltungsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, eine festzulegende Altersgrenze für Verwaltungsratsmitglieder und eine festzulegende Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Verwaltungsrat sowie Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Entgegen der Kodex-Empfehlung hatte der Verwaltungsrat für seine Zusammensetzung keine weiteren Zielgrößen festgelegt.
- Ziff. 4.3 und Ziff. 5.5 des DCGK 2017 regeln die Behandlung auftretender Interessenkonflikte. Diese Bestimmungen und Ziff.4.1.3 wurden in der Vergangenheit nicht ausnahmslos beachtet.

Am 20. März 2020 wurde der Deutsche Corporate Governance Kodex in einer überarbeiteten Fassung veröffentlicht. Der Verwaltungsrat der SNP SE erklärt hinsichtlich dieser aktualisierten Fassung gemäß Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i. V. m. § 161 AktG, dass die SNP Schneider-Neureither & Partner SE den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 16. Dezember 2019 („DCGK 2019“) unter Berücksichtigung der unter Ziffer 3. dargestellten Besonderheiten des monistischen Systems der SNP SE mit den unter Ziffer 4. genannten Ausnahmen entsprochen

hat und auch zukünftig entsprechen wird und, soweit nicht, warum nicht.

3. Besonderheiten des monistischen Corporate Governance Systems im Kontext des DCGK 2019

Das monistische System zeichnet sich gemäß Art. 43 – 45 SE-VO i. V. m. §§ 20 ff. SEAG dadurch aus, dass die Führung der SE einem einheitlichen Leitungsorgan, dem Verwaltungsrat, obliegt. Der Verwaltungsrat leitet die Gesellschaft, bestimmt die Grundlinien ihrer Tätigkeit und überwacht deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren. Die geschäftsführenden Direktoren führen die Geschäfte der Gesellschaft, vertreten die Gesellschaft gerichtlich und außergerichtlich und sind an Weisungen des Verwaltungsrats gebunden.

Die SNP SE bezieht den DCGK 2019 im Grundsatz für den Aufsichtsrat auf den Verwaltungsrat der SNP SE und für den Vorstand auf ihre geschäftsführenden Direktoren. Hiervon gelten gemäß der Empfehlung F.4 des DCGK 2019 im Hinblick auf die gesetzliche Ausgestaltung des monistischen Systems die folgenden Ausnahmen.

- Die in den Grundsätzen 1 und 2 unter A. I. (Geschäftsführungsaufgaben des Vorstands) des DCGK 2019 enthaltenen Aufgaben des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat, § 22 Abs. 1 SEAG.

- Die in der Empfehlung und Anregung A.2 (Compliance) des DCGK 2019 geregelten Zuständigkeiten des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat der SNP SE, § 22 Abs. 6 SEAG.
- Die in der Anregung A.5 (Verhalten bei einem Übernahmeangebot) des Kodex 2019 geregelten Zuständigkeiten des Vorstands obliegen dem Verwaltungsrat der SNP SE, § 22 Abs. 6 SEAG.
- Abweichend von den Empfehlungen B.3 und B.4 des DCGK 2019 unterliegen geschäftsführende Direktoren anders als Vorstandsmitglieder keiner festen und maximal zulässigen Bestelldauer, § 40 Abs. 1 S. 1 SEAG.
- Abweichend von den Empfehlungen C.6 S. 2 und C.7 S. 1 des DCGK 2019 können Mitglieder des Verwaltungsrats zu geschäftsführenden Direktoren bestellt werden, sofern die Mehrheit des Verwaltungsrats weiterhin aus nicht geschäftsführenden Mitgliedern besteht, § 40 Abs. 1 S. 2 SEAG.

4. Ausnahmen zu den Empfehlungen des Kodex

Der Verwaltungsrat wird der ordentlichen Hauptversammlung 2021 im Rahmen des Votums zum Vergütungssystem nach § 120a Abs. 1 S. 1 AktG eine Änderung und Anpassung der Vergütung der geschäftsführenden Direktoren an die geänderten Empfehlungen des DCGK 2019 vorlegen. Den Empfehlungen des DCGK 2019 in seiner Fassung vom 16. Dezember 2019 wird damit künftig entsprochen, mit folgenden Ausnahmen:

- Gemäß Empfehlung B.1 soll der Verwaltungsrat bei der Zusammensetzung der geschäftsführenden Direktoren auf die Diversität achten. Da in diesem Zusammenhang bisher die fachlichen, beruflichen und persönlichen Eignungen und Qualifikationen im Vordergrund standen, erklärt der Verwaltungsrat eine Abweichung. Da für die Besetzung des Verwaltungsrats bereits ein Diversitätskonzept erarbeitet wurde, wird der Verwaltungsrat dies auch für die geschäftsführenden Direktoren prüfen.
- Gemäß der Empfehlung B.2 soll der Verwaltungsrat gemeinsam mit den geschäftsführenden Direktoren für eine langfristige Nachfolgeplanung sorgen. Außerdem soll gemäß der Empfehlung B.5 für geschäftsführende

Direktoren eine Altersgrenze festgelegt werden. Zu beiden Empfehlungen erklärt der Verwaltungsrat eine Abweichung und stellt in Aussicht, dass die geschäftsführenden Direktoren ein Konzept zur langfristigen Nachfolgeplanung einschließlich der Berücksichtigung einer Altersgrenze erarbeiten und dieses dem Verwaltungsrat im laufenden Geschäftsjahr vorstellen werden.

- Gemäß der Empfehlung D.5 soll der Verwaltungsrat einen Nominierungsausschuss bilden, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Verwaltungsrat geeignete Kandidaten für dessen Vorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Verwaltungsratsmitgliedern benennt. Der Verwaltungsrat ist der Ansicht, dass die Einrichtung eines derartigen Ausschusses aufgrund der spezifischen Gegebenheiten der Gesellschaft, insbesondere der Verwaltungsratsgröße (derzeit vier Mitglieder) sowie fehlender Anteilseignervertreter im Gremium, weder erforderlich noch zweckmäßig ist.
- Gemäß Empfehlung G.1 sollen für die Gewährung variabler Vergütungsbestandteile finanzielle und nicht-finanzielle Leistungskriterien festgelegt werden. In Verbindung mit der Empfehlung G.7 sollen diese Leistungskriterien für alle variablen Vergütungsbestandteile festgelegt werden.

Um den mittel- und langfristigen finanziellen Erfolg der SNP SE nachhaltig zu steigern, orientiert sich das neue Vergütungssystem an finanziellen Steuerungsgrößen; nichtfinanzielle Leistungskriterien erachtet der Verwaltungsrat als wenig geeigneten Anreizmechanismus für die geschäftsführenden Direktoren, dies gilt sowohl für die kurz- als auch langfristigen variablen Vergütungsbestandteile.

- Gemäß der Empfehlung G.3 soll für die Beurteilung der Üblichkeit der Gesamtvergütung eine geeignete Vergleichsgruppe (Peergroup-Vergleich) herangezogen werden. Da es sich bei Ziffer G.3 um ein Novum handelt, wurde die Zusammensetzung der Vergleichsgruppe bislang nicht offengelegt. Der Verwaltungsrat erklärt eine Abweichung und beabsichtigt, die Empfehlung bei Abschluss neuer Verträge für geschäftsführende Direktoren umzusetzen.
- Gemäß der Empfehlung G.15 soll die Vergütung für geschäftsführende Direktoren aus der Wahrnehmung konzerninterner Aufsichts- bzw. Verwaltungsratsmandate angerechnet werden. Der Verwaltungsrat erklärt eine Abweichung, da dieser die Empfehlung als wirtschaftlich nicht sinnvoll erachtet.

- Die in Grundsatz 5 und Empfehlung und Anregung A.2 vorgesehene Compliance-Verpflichtung ist in der Vergangenheit nicht durchgängig beachtet worden. Auch durch organisatorische Maßnahmen des Verwaltungsrates ist dafür Sorge getragen, dass alle Anforderungen an die Compliance beachtet werden.
- Gemäß der Empfehlung D.3 soll der Verwaltungsrat einen Prüfungsausschuss bilden. Der Verwaltungsrat erklärt eine Abweichung, beabsichtigt allerdings, für das laufende Geschäftsjahr einen Prüfungsausschuss zu bilden. Über die Details wird in einer der nächsten Sitzungen entschieden. Zudem soll der Prüfungsausschuss gemäß Empfehlung D.11 eine regelmäßige Beurteilung der Qualität der Abschlussprüfung durchführen. Nach erfolgter Gründung eines Prüfungsausschusses wird dieser die Prüfung des Jahresabschlusses und Lageberichts sowie Konzernabschlusses und Konzernlageberichts vornehmen, die bisher vom Gesamtgremium vorgenommen wird. Im Mai 2020 hatte sich der Verwaltungsrat zudem auf die Einrichtung eines Compliance-Ausschusses verständigt. Ihm gehören an als Vorsitzender Herr Dr. Karl Biesinger sowie Herr Dr. Michael Drill und Herr Gerhard Burkhardt.

- Gemäß der Empfehlung F.2 sollen der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich sein. Der Verwaltungsrat erklärt für den Konzernabschluss 2020 eine Abweichung aufgrund zusätzlicher Prüfungsschwerpunkte im Aufstellungsprozess des Jahresabschlusses. Für den kommenden Jahresabschluss und die unterjährige Finanzberichterstattung des laufenden Geschäftsjahres strebt der Verwaltungsrat an, diese Empfehlung wie in den Vorjahren wieder zu erfüllen.

Heidelberg, 8. April 2021

Für den Verwaltungsrat

Dr. Michael Drill

Für die geschäftsführenden Direktoren

Michael Eberhardt

Die Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht:

<https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance>

Führungs- und Kontrollstruktur

Die Gesellschaft wird durch den Verwaltungsrat („monistisches System“) geleitet, der die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht. 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 Verwaltungsrats sowie der geschäftsführenden Direktoren der SNP SE eingehender erläutert.

Nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex („DCGK“) in der Fassung vom 16. Dezember 2019 („DCGK 2019“) soll der Verwaltungsrat konkrete Ziele für seine Zusammensetzung benennen, welche – unter Beachtung der Besonderheiten der SNP SE – deren internationale Tätigkeit, potenzielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Verwaltungsratsmitglieder, eine festzulegende Altersgrenze für Verwaltungsratsmitglieder sowie deren Vielfalt (Diversity) angemessen berücksichtigen. Insbesondere sollen die Verwaltungsratsmitglieder insgesamt über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben eines Verwaltungsrats in einer börsennotierten Gesellschaft in der IT-Branche notwendig sind. Dabei kann nicht erwartet werden, dass jedes einzelne Verwaltungsratsmitglied alle erforderlichen

Kenntnisse und Erfahrungen im vollen Umfang hat. In diesem Zusammenhang ist zwischen den Anforderungen an die Zusammensetzung des Gesamtgremiums und den Anforderungen an die einzelnen Verwaltungsratsmitglieder zu unterscheiden.

Anforderungen an die einzelnen Verwaltungsratsmitglieder

Die Verwaltungsratsmitglieder müssen sowohl fachlich als auch persönlich qualifiziert sein, um einen weltweit im Bereich der Datentransformation tätigen IT-Konzern zu leiten.

Fähigkeiten und Kompetenzen

Verwaltungsratsmitglieder sollen aufgrund ihrer Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen in der Lage sein, die Aufgaben eines Verwaltungsratsmitglieds in einem international tätigen Unternehmen zu erfüllen. Dazu zählen Kenntnisse der Bilanzierung, des Risikomanagements, interner Kontrollmechanismen sowie im Bereich Compliance und regulatorischer und rechtlicher Themen. Darüber hinaus soll jedes Verwaltungsratsmitglied über allgemeine Kenntnisse der IT-Branche und damit verwandter Branchen sowie ein ausreichendes Verständnis für die internationale Tätigkeit von SNP SE verfügen.

Unabhängigkeit

Ein Verwaltungsratsmitglied ist im Sinne des DCGK 2019 als unabhängig anzusehen, wenn es unabhängig von der

SNP und deren geschäftsführenden Direktoren und unabhängig von einem kontrollierenden Aktionär der SNP ist. Bei der Bewertung der Unabhängigkeit wird sich der Verwaltungsrat mindestens an den Empfehlungen des DCGK 2019 orientieren. Danach sollen mehr als die Hälfte der Mitglieder unabhängig von der SNP SE und von den geschäftsführenden Direktoren sein. Zu den derzeit unabhängigen Mitgliedern des Verwaltungsrats zählen: Dr. Michael Drill, Gerhard Burkhard und Rainer Zinow.

Zeitliche Verfügbarkeit

Jedes Verwaltungsratsmitglied soll den zur ordnungsgemäßen Erfüllung des Verwaltungsratsmandats erforderlichen Zeitaufwand aufbringen können. Dabei ist insbesondere zu berücksichtigen, dass jährlich mindestens vier ordentliche Verwaltungsratssitzungen abgehalten werden, die jeweils angemessener Vorbereitung bedürfen, ausreichend Zeit für die Prüfung der Jahres- und Konzernabschlussunterlagen vorzusehen ist und bei Mitgliedschaft in einem oder mehreren Verwaltungsratsausschüssen weiterer zeitlicher Aufwand entsteht. Darüber hinaus können zusätzlich außerordentliche Sitzungen des Verwaltungsrats oder eines Ausschusses zur Behandlung von Sonderthemen notwendig werden. Verwaltungsratsmitglieder sollen in der Regel der vom DCGK 2019 empfohlenen Begrenzung von Verwaltungsrats- bzw. Aufsichtsratsmandanten nachkommen.

Altersgrenze für Verwaltungsratsmitglieder

Dem Verwaltungsrat sollen in der Regel nur Personen angehören, die zum Zeitpunkt ihrer Wahl das 70. Lebensjahr noch nicht vollendet haben. Der Verwaltungsrat wird diese Altersgrenze bei seinen Wahlvorschlägen für die Mitgliedschaft im Verwaltungsrat beachten.

Anforderungen an die Zusammensetzung des Gesamtgremiums

Kompetenzprofil

Der Verwaltungsrat soll insgesamt über die Kompetenzen verfügen, die angesichts der Aktivitäten der SNP SE als wesentlich erachtet werden. Hierzu gehören insbesondere Erfahrungen und Kenntnisse in folgenden Kompetenzfeldern:

- Erfahrung in der strategischen Planung sowie in der Bewertung, Entwicklung und Umsetzung unternehmerischer Strategien
 - Allgemeine Kenntnisse der IT-Branche
 - Allgemeine Kenntnisse im Bereich der Technologie sowie Digitalisierung und Informationstechnologie, einschließlich IT-Sicherheit
 - Allgemeine Kenntnisse der wesentlichen Märkte, in denen die SNP SE tätig ist
 - Allgemeine Kenntnisse im Rechnungswesen und in der Rechnungslegung
 - Allgemeine Kenntnisse im Controlling/Risikomanagement und
- Allgemeine Kenntnisse auf dem Gebiet Governance/ Compliance

Daneben soll jedes Verwaltungsratsmitglied möglichst spezielle Fachkenntnisse haben, die für die Geschäftstätigkeit der SNP SE von Bedeutung sind.

Es ist nicht erforderlich, dass jedes einzelne Mitglied des Verwaltungsrats über alle oben genannten Kompetenzen und Fähigkeiten verfügt. Vielmehr sollen sich die Verwaltungsratsmitglieder hinsichtlich ihres Fachwissens und ihrer Berufserfahrung ergänzen. In seiner gegenwärtigen Zusammensetzung sieht der Verwaltungsrat die genannten Ziele als nicht vollumfänglich erfüllt an. Die Vielfalt im Verwaltungsrat spiegelt sich allerdings durch die unterschiedlichen beruflichen Werdegänge und Tätigkeitsbereiche sowie die unterschiedlichen Erfahrungshorizonte der einzelnen Mitglieder wider, die sich in ihrer Gesamtheit sehr gut ergänzen.

Diversitätskonzept

Die wichtigsten Voraussetzungen für die Bestellung als Mitglied des Verwaltungsrats sind die beruflichen Qualifikationen und Erfahrungen sowie Fachwissen. Um dem Verwaltungsrat möglichst vielfältige Quellen von Erfahrungen und Fachwissen zur Verfügung zu stellen, soll er eine ausgewogene Vielfalt unter seinen Mitgliedern aufweisen. Vielfalt umfasst insbesondere die Internationalität, unterschiedliche Erfahrungshintergründe und verschiedene Laufbahnen. In Übereinstimmung mit den gesetzlichen Bestimmungen zur gleichberechtigten Teilhabe von Frauen

und Männern in Führungspositionen hat der Verwaltungsrat für seine Zusammensetzung eine Zielvorgabe von mindestens 20% für den Anteil weiblicher Mitglieder und eine Zielvorgabe von mindestens 20% für den Anteil männlicher Mitglieder festgelegt. Dies wird bei Neubesetzungen im Verwaltungsrat der SNP SE berücksichtigt.

Wahlvorschläge des Verwaltungsrats an die Hauptversammlung sollen diese Ziele berücksichtigen und gleichzeitig die Ausfüllung des Kompetenzprofils für das Gesamtgremium zum Ziel haben. Dabei soll auf eine ausgewogene Zusammensetzung geachtet werden, so dass die gewünschten Fachkenntnisse möglichst breit vertreten sind.

Compliance

Vertrauen ist einer unserer wesentlichen Grundwerte und setzt Integrität, Ehrlichkeit und Unbestechlichkeit voraus. Die Einhaltung aller anwendbaren gesetzlichen Vorschriften und internen Regeln durch Management und Mitarbeiter ist fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Die Maßnahmen im Bereich Compliance werden stetig überprüft und im Rahmen eines Compliance-Management-Systems weiterentwickelt. Der vom CEO erlassene Code of Conduct stellt den Kern dar, der unsere wesentlichen Verhaltensgrundsätze, Vorgaben zur Einhaltung vertraglicher und gesetzlicher Verpflichtungen, zur Korruptionsbekämpfung, zum Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen und zum Schutz von Daten enthält. Alle Mitarbeiter sind verpflichtet, den Code of Conduct zu beachten.

Die Weiterentwicklung der Maßnahmen ist an der Risikolage des Unternehmens ausgerichtet. Dabei wird die Wirksamkeit der umgesetzten Einzelmaßnahmen regelmäßig überprüft. Dazu wird seit dem Jahr 2019 allen Beschäftigten an den deutschen Standorten die Möglichkeit gegeben, über ein digitales Hinweisgebersystem geschützt und wenn gewünscht anonym Hinweise auf Rechtsverstöße im Unternehmen zu übermitteln. Dieses digitale Meldesystem wurde im Jahr 2020 auf die Landesgesellschaften in Lateinamerika ausgeweitet und wird schrittweise weiter ausgerollt. Die Compliance-Organisation wird stetig, zum Beispiel durch Koordinatoren auf lokaler Ebene, verstärkt.

Ein weiteres wesentliches Element zur Vermeidung von Compliance-Verstößen sind verpflichtende Schulungen. Dazu wurden Schulungen für alle Mitarbeiter in Form eines eLearning im Jahr 2020 eingeführt. Zuvor wurden bereits Mitarbeiter zu diesem Thema geschult, die aufgrund ihrer Tätigkeit als besonders relevant eingestuft wurden.

Im Jahr 2020 wurde aus der Mitte des Verwaltungsrats ein Compliance-Ausschuss gebildet, der schwerpunktmäßig mit für Compliance relevanten Maßnahmen befasst ist. Die Geschäftsleitung berichtet diesbezüglich regelmäßig an den Verwaltungsrat.

Beschreibung der Arbeitsweise von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren

Grundlegendes Prinzip einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung und -kontrolle ist für die SNP SE die Gewährleistung einer effizienten und vertrauensvollen Zusammenarbeit von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren unter Berücksichtigung der Unvoreingenommenheit und Unabhängigkeit der Mitglieder.

Verwaltungsrat und geschäftsführende Direktoren der SNP SE haben im Geschäftsjahr 2020 die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens sowie eine Reihe von Einzelthemen beraten und die notwendigen Beschlüsse gefasst.

Die geschäftsführenden Direktoren erarbeiten ein Konzept zur langfristigen Nachfolgeplanung und werden dieses dem Verwaltungsrat im laufenden Geschäftsjahr vorstellen.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat setzt sich gemäß Satzung aus mindestens drei Mitgliedern zusammen, die von der Hauptversammlung ohne Bindung an Wahlvorschläge gewählt werden. Die Amtszeit eines jeden Verwaltungsratsmitglieds endet gemäß Satzung mit der Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das fünfte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt;

längstens jedoch sechs Jahre nach dem Zeitpunkt der Bestellung. Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet. Verwaltungsratsmitglieder können wiederbestellt werden.

Als zentrales Organ im monistischen Leitungssystem leitet der Verwaltungsrat die Geschäfte der SE, bestimmt die Grundlinien ihrer Tätigkeit und überwacht deren Umsetzung. Dem Verwaltungsrat obliegt – wie dem Vorstand einer Aktiengesellschaft – die Führung der Handelsbücher sowie die Einrichtung eines geeigneten Überwachungssystems zur frühzeitigen Risikoerkennung. Er erteilt dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag für den Jahres- und Konzernabschluss gemäß § 290 HGB.

Der Verwaltungsrat findet mindestens alle drei Monate zusammen. Die Beschlussfassung des Verwaltungsrats erfolgt mit der Mehrheit der anwesenden oder vertretenden Mitglieder. Bei Stimmgleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden des Verwaltungsrats den Ausschlag.

Für seine Arbeit hat sich der Verwaltungsrat eine Geschäftsordnung gegeben. Diese ist auf der Homepage <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> zugänglich. Zudem überprüft der Verwaltungsrat in regelmäßigen offenen Diskussionen die Effizienz und Wirksamkeit des Gremiums.

Geschäftsführende Direktoren

Die geschäftsführenden Direktoren führen die Geschäfte der Gesellschaft mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung in gemeinschaftlicher Verantwortung. Sie setzen die Grundlinien und Vorgaben um, die der Verwaltungsrat aufstellt. Das Gremium besteht derzeit aus zwei Mitgliedern und hat einen Vorsitzenden. Die geschäftsführenden Direktoren informieren den Verwaltungsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle unternehmensrelevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Sie gehen auf Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen unter Angabe von Gründen ein.

Die geschäftsführenden Direktoren sind verpflichtet, Interessenkonflikte gegenüber dem Verwaltungsrat unverzüglich offenzulegen und die anderen geschäftsführenden Direktoren hierüber zu informieren. Sie dürfen Nebentätigkeiten, insbesondere Aufsichtsrats- und vergleichbare Mandate außerhalb der SNP SE, nur mit vorheriger Zustimmung des Verwaltungsrats übernehmen. Potenzielle Interessenkonflikte im abgelaufenen Geschäftsjahr aus Geschäften mit nahestehenden Personen wurden dem Verwaltungsrat offengelegt.

ZUSTÄNDIGKEITEN DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN*

GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN zum 31. Dezember 2020

Dr. Andreas Schneider-Neureither

Vorsitzender geschäftsführender Direktor (CEO)

CEO seit 1998, am 2. November 2020 verstorben.

Michael Eberhardt

Geschäftsführender Direktor (CEO)

CEO seit 1. Dezember 2020, davor COO, unbefristete Bestellung.

Prof. Dr. Heiner Diefenbach

Geschäftsführender Direktor (CFO)

Unbefristete Bestellung.

Zuständigkeiten und Ressorts

Corporate Strategy
Corporate Development
Corporate Marketing
Products
IT
Compliance & Legal
Investor Relations

Als CEO:

Corporate Strategy
Products and Product Development
Corporate Marketing
Internal and External Communication
Advisory Board
Sales inklusive Partner Sales
Delivery
Academy

Als COO:

Field Marketing
Sales
Delivery
Quality Assurance

Finance & Controlling
Shared Services

Zusätzlich seit 19. November 2020:

Investor Relations
Human Resources
Sustainability / CSR
Compliance
Legal
HR Strategy, Culture, Talent Club

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

Der Verwaltungsrat bestellt gemäß Satzung einen oder mehrere geschäftsführende Direktoren. Mitglieder des Verwaltungsrats können zu geschäftsführenden Direktoren bestellt werden, sofern die Mehrheit des Verwaltungsrats weiterhin aus nicht geschäftsführenden Mitgliedern besteht.

Geschäftsführende Direktoren können durch Beschluss des Verwaltungsrats mit einfacher Mehrheit abberufen werden. Geschäftsführende Direktoren, die Mitglieder des Verwaltungsrats sind, können nur aus wichtigem Grund oder im Fall der Beendigung ihres Anstellungsvertrags abberufen werden. Für die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren sowie für das für sie geltende Wettbewerbsverbot gelten die entsprechenden Regelungen für den Vorstand einer Aktiengesellschaft nach §§ 87 bis 89 AktG. Die geschäftsführenden Direktoren haften für Schäden, die der SE infolge einer Verletzung ihrer gesetzlichen, satzungsmäßigen oder sonstigen Pflichten entstehen.

MITGLIEDSCHAFTEN IN WEITEREN AUFSICHTS- UND KONTROLLGREMIIEN*

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS/ GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN zum 31. Dezember 2020

Dr. Andreas Schneider-Neureither

(verstorben am 2. November 2020)

Dr. Michael R. Drill

Vorsitzender des Verwaltungsrats

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

Investment Banker

Mitglied des Verwaltungsrats seit gesellschaftsrechtlicher SE-Umwandlung im Dezember 2017, davor seit Februar 2011 Mitglied des damaligen Aufsichtsrates.

Gerhard A. Burkhardt

Stellv. Vorsitzender des Verwaltungsrats

Vorstandsvorsitzender
BBG Bundesbaugenossenschaft eG

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

Mitglied des Verwaltungsrats seit gesellschaftsrechtlicher SE-Umwandlung im Dezember 2017, davor seit Mai 2013 Mitglied des damaligen Aufsichtsrates.

Mitgliedschaften in weiteren Aufsichtsräten und anderen vergleichbaren Kontrollgremien

Lincoln International AG
Vorstandsvorsitzender

Shareholder Value Beteiligungen AG
Aufsichtsrat

Lincoln International SAS
Aufsichtsrat

Prime Capital AG
Aufsichtsrat

Casadomus AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Haufe-Lexware Real Estate AG
Aufsichtsrat

GWE Gesellschaft für Wohnen im Eigentum AG
Aufsichtsrat

Familienheim Rhein-Neckar eG
Aufsichtsratsvorsitzender

Wohnbau Lützen GmbH
Aufsichtsratsvorsitzender (bis zum 31. Juli 2018 Geschäftsführer)

FF Planen und Bauen GmbH
Geschäftsführer

BfW Bank für Wohnungswirtschaft AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Rainer Zinow

Mitglied des Verwaltungsrats

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

Diplom-Kaufmann
Senior Vice President, SAP SE

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

Keine weiteren Mandate

Dr. Karl Benedikt Biesinger

Mitglied des Verwaltungsrats

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

Rechtsanwalt

Mitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2019.

Witt Solar AG
Aufsichtsratsvorsitzender

RB Reiserer Biesinger Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Geschäftsführender Gesellschafter

Michael Eberhardt

Geschäftsführender Direktor (CEO)

Diplom-Ingenieur (FH) Maschinenbau

Keine weiteren Mandate

Prof. Dr. Heiner Diefenbach

Geschäftsführender Direktor (CFO)

Diplom-Wirtschaftsingenieur

Hexagon AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Exa AG
Aufsichtsrat

* Frank Hohenadel war geschäftsführender Direktor und CHRO bis zum 31. Dezember 2020. Er hatte keine weiteren Mandate inne. Dr. Klaus Kleinfeld legte sein Mandat als Mitglied des Verwaltungsrats, dessen stellvertretender Vorsitzender er war, am 11. Mai 2020 mit sofortiger Wirkung nieder; er hatte folgende weitere Aufsichtsratsmandate inne: Ma'aden Saudi Arabian Mining Co., Fero Labs und NEOM.

AKTIENBESITZ VON VERWALTUNGSRAT UND GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN

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

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

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

³ Zum jeweiligen Zeitpunkt kein Mitglied des Verwaltungsrats.

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

Angaben zum Risikomanagement

Die Geschäftstätigkeit der SNP SE 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 SE wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein; diese wurden zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst. Eine ausführliche Beschreibung des Risikomanagements ist im Chancen- und Risikobericht des Konzernlageberichts 2020 enthalten.

Weitere Informationen zur Corporate Governance bei SNP

Ausführliche Informationen zur Tätigkeit des Verwaltungsrats sowie zur Zusammenarbeit von Verwaltungsrat und geschäftsführenden Direktoren finden Sie auch im Bericht des Verwaltungsrats dieses Geschäftsberichts.

Der SNP-Konzernabschluss und die Zwischenberichte werden nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss der SNP SE wird nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt. Die Hauptversammlung hat am 30. Juni 2020 die Rödl & Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, zum Abschlussprüfer für die SNP SE und den SNP-Konzern für das Geschäftsjahr 2020 gewählt.



KONZERNLAGEBERICHT

KONZERNLAGEBERICHT

FÜR DEN ZEITRAUM VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2020 DER SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE, HEIDELBERG

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

GESCHÄFTSMODELL UND ORGANISATION

SNP – The Transformation Company

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

SNP betreut multinationale Unternehmen aller Branchen. SNP wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705)

gelistet. Seit 2017 firmiert das Unternehmen als Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE).

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. Gleichzeitig sind fast alle Unternehmen in allen Branchen gezwungen, diese Veränderungen vorzunehmen, um mit dem

Trend zur Digitalisierung Schritt halten zu können. Die Veränderung und Anpassung von Enterprise-Resource-Planning-Systemen („ERP-Systemen“) stellt dabei die Hauptaktivität der SNP-Gruppe dar.

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

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

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

Auslöser von Business-Transformationen

Zu den unternehmensgetriebenen Transformationen (Business Transformations) zählen Unternehmensfusionen, Übernahmen, Ausgliederungen, Ausgründungen sowie Unternehmensverkäufe. Zu den technisch getriebenen Transformationen (IT Transformations) zählen Konsolidierungen, Zusammenführungen, Datenharmonisierungen sowie Upgrades, wie z. B. SAP S/4HANA. Zudem haben viele ERP-Landschaften im Laufe der Zeit an Komplexität zugenommen, sodass Ergänzungen oder Veränderungen von bestehenden ERP-Systemen nicht mehr ausreichen, sondern die ERP-Landschaften komplett umgestaltet werden müssen.

Der standardisierte Softwareansatz von SNP: schnell, flexibel, effizient und sicher

Im Laufe eines Transformationsprojekts müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden. Die Dauer einer Transformation kann hierbei einen Einfluss

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

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

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

Neben einer langfristigen strategischen Planung hat die Wahl des Migrationsansatzes große Auswirkungen auf den Erfolg und die Dauer eines Transformationsprojekts. Für die Implementierung von SAP S/4HANA gibt es zwei klassische Ansätze: Greenfield (Neuimplementierung) und Brownfield (Conversion). Mit Greenfield nutzen

Unternehmen vorkonfigurierte Branchenlösungen für die Migration. Mit Brownfield verschieben Unternehmen lediglich ihr altes SAP ECC-System nach SAP S/4HANA.

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

DAS SNP-PORTFOLIO

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

Segment Service

Im Segment Service bieten wir schwerpunktmäßig Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf Transformationsprozesse von Unternehmen an. Dazu zählen hauptsächlich unsere Dienstleistungen in IT-Datentransformationen, die darauf abzielen, ERP-Systeme zu ändern und anzupassen. Dies umfasst alle

Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von IT-Datentransformationen vornehmlich im SAP-Umfeld grundsätzlich benötigt oder vom Kunden gefordert werden.

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

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

Segment Software

CrystalBridge®: The Data Transformation Platform

Die einzigartige Datentransformationsplattform CrystalBridge® schafft Planungssicherheit und Transparenz bei hochkomplexen IT- und Geschäftstransformationen. Mit der Plattform und den vordefinierten Business-Szenarien ist eine End-to-End-Datentransformation möglich. Mit CrystalBridge® können detaillierte Analysen von SAP-Systemen durchgeführt und die Auswirkungen ge-

planter Veränderungen gesehen werden. Darauf basierend und mithilfe des BLUEFIELD™-Ansatzes werden eine passgenaue Roadmap erstellt und die Daten gezielt migriert. Mit CrystalBridge® können mehrere Transformationsprojekte in einem einzigen Go-live kombiniert umgesetzt werden, um Projektlaufzeiten, Unterbrechungen des laufenden Betriebs, Testphasen und die damit einhergehenden Kosten signifikant zu reduzieren.

Durch einen kombinierten Einsatz der hochautomatisierten Module der CrystalBridge® ist nahezu jedes Vorhaben möglich. Das Periodensystem zeigt die jeweiligen Softwarekomponenten, die für ein Projekt bzw. Szenario zur Verfügung stehen. Erweitert wird das SNP-eigene Produktportfolio um Partnerkomponenten, um den Transformationsprozess in bestimmten Bereichen, wie beispielsweise dem Archivieren von Daten oder einer Prozessanalyse, zu erweitern bzw. zu ergänzen. CrystalBridge® bietet mit Mission Control einen geführten Prozess durch Transformationsprojekte, was zusammen mit eingebauten Quality Gates dafür sorgt, dass höchstmögliche und gleiche Qualität in jedem Projekt erbracht wird – egal ob durch SNP als Dienstleister oder durch einen der weltweiten Partner oder Kunden.

ANALYSIS

Das CrystalBridge® Modul Analysis mit seinen voll integrierten Analysekomponenten scannt die SAP-Landschaften und erlaubt einen tiefen system- und organi-

sationsübergreifenden Einblick. Es liefert eine detaillierte und visualisierte Analyse von Organisationsobjekten, Datenvolumina und deren Nutzung sowie Konfigurationen und Systemstrukturen. Darauf basierend kann gemeinsam mit dem Kunden eine maßgeschneiderte Transformationsstrategie entwickelt werden.

SHELL

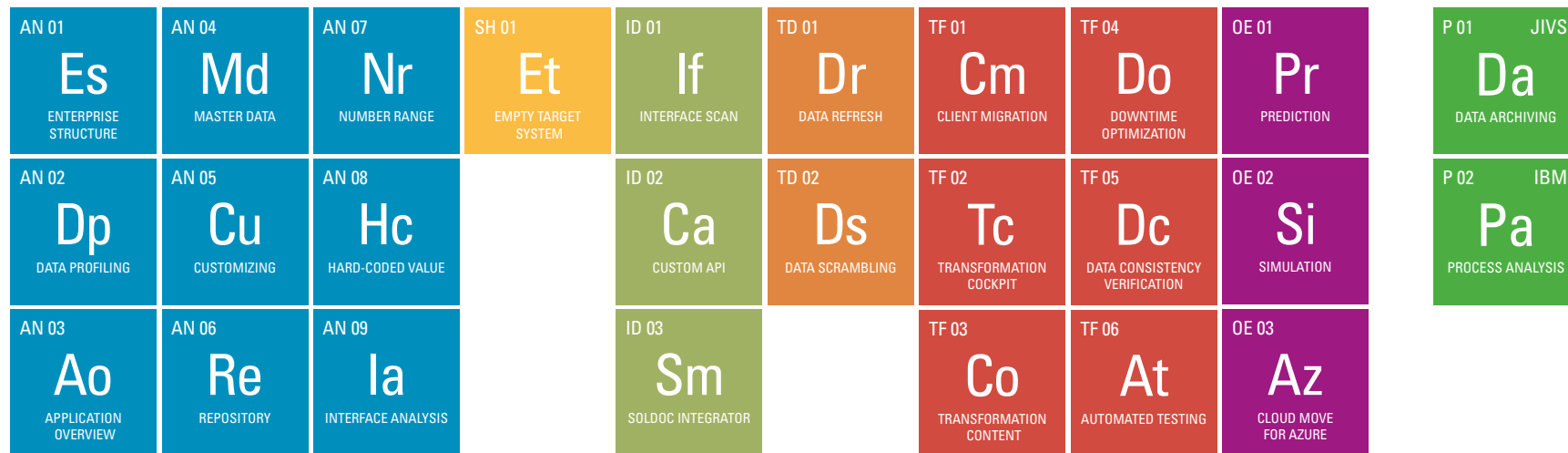
Mit dem CrystalBridge® Modul Shell wird eine leere Kopie des Quellsystems als initiales Zielsystem aufgebaut. Anwendungsdaten werden nicht kopiert, es sei denn, der Kunde definiert dies individuell für bestimmte Daten. Für den Kunden entfallen langwierige Löschrouten einer spiegelbildlichen Systemkopie,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

TRANSFORMATION

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

CrystalBridge® - The Data Transformation Platform

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



INTERFACE DISCOVERY

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

TEST DATA ORGANIZER

Das CrystalBridge® Modul Test Data Organizer stellt aktuelle, reduzierte und verfremdete Testdaten in höchster Qualität bereit. Notwendige Tests können früher im Projektverlauf durchgeführt werden, was die zeitintensiven Testphasen während Änderungsprozessen deutlich verkürzt. Dank SNP-Vorlagen können Speicheranforderungen bis zu 80% reduziert werden. Durch Verfremdung der Daten werden sensible personenbezogene Informationen geschützt.

OPERATIONAL EXCELLENCE – CLOUD MOVE FOR AZURE

Das CrystalBridge® Modul Operational Excellence beinhaltet innovative cloudbasierte Lösungen für eine konsistente und zuverlässige Umsetzung von Geschäftsstrate-

gien auf Partner- und Kundenseite. Die Komponente Cloud Move for Azure bestimmt die optimale Dimensionierung des Zielsystems und automatisiert das Deployment in der Azure Cloud.

DIE VORTEILE DER CRYSTALBRIDGE®:

■ **Standardisiert:**

Reduzierung des Aufwands und Risikos durch vordefinierte Transformationsregeln.

■ **Sicher:**

Geführte Abläufe und automatisierte Tests.

■ **Geprüft:**

Vielzahl erfolgreich durchgeführter Datentransformations- und Migrationsprojekte.

■ **Präzise:**

Visualisierung und Planung des Projekts entsprechend den individuellen Anforderungen.

■ **Effizient:**

Migrationen sind durch Automatisierung und Parallelisierung deutlich schneller umsetzbar.

■ **Termingerecht:**

Kundenindividueller Go-live zu einem flexiblen Stichtag.

■ **Passgenau:**

Gezielte Selektion der zu migrierenden Stamm- und Bewegungsdaten.

■ **Cloudfähig:**

Transformation in SNP-Cloud oder Partner-Clouds.

Software- und Lizenzierungsmodelle

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

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

Die Softwarelizenzen sind ausgerichtet an Business-Szenarien, die für die Umsetzung der Kundenanforderungen notwendig sind. Dazu stellt SNP die notwendigen Module in der Data Transformation Platform

CrystalBridge® bereit, um diese Szenarien optimal und flexibel abzudecken. Die dafür verfügbaren Lizenzpakete können darüber hinaus auch individuell an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. In solchen Fällen wird die Softwarelizenz auf Basis der oben erwähnten Parameter sowie der eingesetzten Softwaremodule und entsprechender modulspezifischer Parameter errechnet. CrystalBridge® enthält Komponenten, die sowohl über die Cloud wie auch als On-Premises-Variante bereitgestellt werden.

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

WETTBEWERBSSTÄRKEN

Zu unseren Wettbewerbsstärken zählen wir:

Umfangreiche Erfahrung in IT-Transformationsprojekten

Wir verfügen über eine langjährige Erfolgsgeschichte und Erfahrung in unserem Geschäft: Wir unterstützen unsere Kunden seit 25 Jahren bei der Umsetzung komplexer IT-Transformationsprojekte. Mehrere tausend weltweite Transformationsprojekte mit hoher Daten- und Prozesskomplexität wurden termingerecht von uns gelie-

fert, darunter bedeutende und zeitkritische Fusionen und Übernahmen sowie Carve-out-Projekte weltweit.

Technischer Vorteil eines standardisierten Softwareansatzes

Transformationsprojekte gehören heute zu den größten Herausforderungen für Unternehmen und deren IT-Abteilungen. Im Zuge eines IT-Transformationsprojekts müssen große Datenmengen analysiert und verarbeitet werden; dies führt in der Regel zu hohen Personalkosten, einem intensiven Einsatz von Managementressourcen und operativen Ausfallzeiten von ERP-Systemen. Mit unserem standardisierten Softwareansatz stellen wir sicher, dass IT-Transformationsprojekte in einem Ein-Schritt-Verfahren umgesetzt werden – mit einer signifikant reduzierten Ausfallzeit nahe null sowie einer vollständigen Sicherung der historischen Altdaten. Für Kunden ergeben sich daraus klare Qualitäts- und Kostenvorteile, insbesondere die Reduzierung der Ausfallzeiten der produktiven IT-Systeme ist ein ganz entscheidendes Alleinstellungsmerkmal. Darüber hinaus reduziert unser softwarebasierter Ansatz die Fehlerrate während eines Transformationsprojekts und ermöglicht darüber hinaus die jederzeitige Wiederherstellung des Ursprungssystems im Projektverlauf.

Zusammenarbeit mit global führenden IT-Beratungsunternehmen

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

Starke Beratungsbasis

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

Remote-fähiges Geschäftsmodell

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

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

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

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erreichten im Geschäftsjahr 2020 eine Höhe von 34,4 Mio. € (i. Vj. 29,0 Mio. €); der entsprechende Anteil an den Umsatzerlösen belief sich auf 24,0% (i. Vj. 20,0%).

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

MITARBEITER

Aus- und Weiterbildung

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für SNP ist die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Anforderungen der Software- und IT-Beratungsbranche erfordern ein hohes Ausbildungsniveau der SNP-Mitarbeiter. Da der Wettbewerb um qualifizierte IT-Fachkräfte insbesondere im ERP-Umfeld ungebrochen ist, arbeitet die SNP intensiv daran, ihren Ruf als zuverlässiger und fairer Arbeitgeber aufrechtzuerhalten. Zudem ermöglicht das Unternehmen allen Mitarbeitern die Teilnahme an umfassenden Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Zu den Programmbestandteilen gehören sowohl interne als auch externe Schulungsmaßnahmen, bei denen sowohl Fachwissen vermittelt als auch Soft Skills geschult werden. Daneben fördert SNP verschiedene sportliche und gesundheitsfördernde Aktivitäten.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl

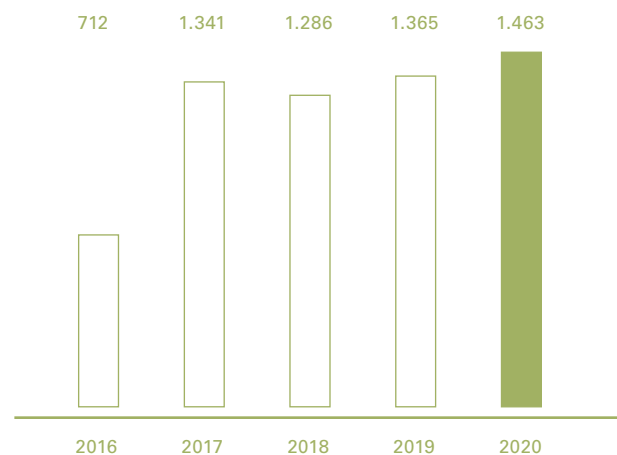
Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum 31. Dezember 2020 stieg im Vergleich zum Vorjahr um rund 7% von 1.365 auf 1.463. Der nominale Personalaufwand erhöhte sich infolge der gestiegenen Personalstärke im Vergleich zum Vorjahr um rund 10% auf 93,5 Mio. € (i. Vj. 84,6 Mio. €). Folglich erhöhte sich die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz) von 58,3% im Vorjahr auf 65,0%.

Unter den Beschäftigten waren zum 31. Dezember 2020 drei geschäftsführende Direktoren (i. Vj. 4 geschäftsführende Direktoren), 22 Geschäftsführer (i. Vj. 21) sowie 28 Auszubildende, Studenten, Schüler und Praktikanten (i. Vj. 33). Mitarbeiter in Altersteilzeit wurden im Geschäftsjahr 2020 nicht beschäftigt (i. Vj. 0). Durchschnittlich waren im Berichtszeitraum ohne den vorgenannten Personenkreis 1.410 Mitarbeiter beschäftigt (i. Vj. 1.230 Mitarbeiter).

Weitere Informationen zum Thema Mitarbeiter sind im „Corporate Social Responsibility Report“ beschrieben, den Sie auf unserer Internetseite finden.

<https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance>

MITARBEITER ZUM JAHRESENDE



WELTWEITE MITARBEITERVERTEILUNG

	2020		2019	
	absolut	in %	absolut	in %
CEU (Zentraleuropa)*	575	40%	532	40%
EEMEA (Osteuropa, Naher Osten, Afrika)	407	28%	372	27%
Lateinamerika	297	20%	259	19%
JAPAC (Asien-Pazifik- Japan)	93	6%	98	7%
USA	56	4%	73	5%
UK	35	2%	31	2%
Summe	1.463	100%	1.365	100%

* Im Vorjahr DACH.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Weltwirtschaftliche Lage

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

Laut der OECD machen die betroffenen Sektoren in den meisten Volkswirtschaften 30% bis 40% der Gesamtwirtschaft aus. Wenn in einigen Sektoren nur teilweise Stillstände berücksichtigt werden und in allen Ländern ein ähnliches Ausmaß an Stillständen angenommen wird, läge der direkte Gesamteinfluss auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in vielen großen Industrieländern in der Regel zwischen 20% und 25%.¹

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

In den beiden folgenden Research-Updates ist die Zuversicht für das Jahr 2020 wieder angestiegen: Im Oktober 2020 zeigten sich die Experten des IWF etwas optimistischer und hoben die Prognose für das globale BIP auf -4,4% an. Anlass zu mehr Optimismus gaben die besser als erwartete wirtschaftliche Entwicklung im zweiten Quartal, hauptsächlich in den entwickelten Volkswirtschaften, sowie die Indikatoren für eine stärkere Erholung im dritten Quartal. Das Aktivitätsniveau blieb zum damaligen Zeitpunkt allerdings weiterhin anfällig für Rückschläge.³

Im Januar 2021 passten die Wirtschaftsexperten des IWF ihre Schätzungen für das Jahr 2020 erneut an: Aufgrund einer stärker als erwarteten Dynamik in der zweiten Jahreshälfte wird für das Jahr 2020 ein weltweiter BIP-Rückgang von 3,5% geschätzt, 0,9 Prozentpunkte höher als in der vorherigen Prognose.⁴

¹ Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), „Evaluating the initial impact of COVID-19 containment measures on economic activity“, 10. Juni 2020, (<https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/evaluating-the-initial-impact-of-covid-19-containment-measures-on-economic-activity-b1f6b68b/>).

² Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update, Juni 2020.

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

⁴ Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update, Januar 2021.

Lage des IT-Transformationsmarkts

Stimmungsaufschwung bei IT-Beratern

Am widerstandsfähigsten zeigen sich in der Corona-Krise diejenigen Unternehmen, die über die fortschrittlichsten digitalen Möglichkeiten verfügen. Dies ist eine grundlegende Erfahrung, die schon in der Krise zu einem spürbaren Umdenken geführt hat. So geben in einer aktuellen Umfrage rund zwei Drittel der europäischen Führungskräfte an, dass sie die digitale Transformation ihrer Unternehmen beschleunigen wollen.⁵

Dieser Trend zeigte sich bereits in einer Erhebung des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater: Der Geschäftsklimaindex für die Consultingbranche ist im Dezember zum vierten Mal in Folge gestiegen. Seit dem empfindlichen und Corona-bedingten Rückgang des vom Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) herausgegebenen Stimmungsbarmeters im März 2020 legt der Indexwert für den Gesamtmarkt von 70,4 im März wieder auf 94,5 im Dezember (September: 91,9 Punkte) zu. Dabei verzeichnen IT-Berater den größten Stimmungsaufschwung: Der Geschäftsklimawert ist hier von 4,0 im September auf jetzt 15,0 gestiegen. Treiber sind die durch Corona nochmals gewachsenen Anforderungen an die Digitalisierung in den Unternehmen sowie die erkennbare Entwicklung, dass sich der zwischenzeitliche Investitionsstau auflöst.⁶

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

Der Markt für Merger & Acquisitions, einer der wesentlichen Treiber für IT-Datentransformationen, ist trotz der durch COVID-19 verursachten sozialen und wirtschaftlichen Störungen unverändert kapitalintensiv: Gemäß Mergermarket erreichte das Volumen der Fusionen und Übernahmen von ganzen Unternehmen oder Unternehmensanteilen weltweit im zweiten Halbjahr 2020 einen Rekordwert: Danach bezifferte der Anbieter von M&A-Daten und -Informationen den Gesamtwert an globalen M&A-Aktivitäten auf 2.192 Mrd. USD. Im Gegensatz dazu war die M&A-Aktivität im ersten Halbjahr verhalten (971,0 Mrd. USD). Auf Gesamtjahressicht beläuft sich das weltweite M&A-Volumen auf 3.163 Mrd. USD (-6,6% gegenüber dem Vorjahr).⁷

Cloud Computing = Kerntechnologie der Digitalisierung

Ein weiterer Treiber für IT-Datentransformationen sind cloudgetriebene Transformationen. Nicht zuletzt durch die Coronapandemie bleibt das Cloud Computing unverändert auf Wachstumskurs: Drei von vier Unternehmen (76%) nutzten bereits im Jahr 2019 Rechenleistungen aus der Cloud – im Jahr davor waren es 73% und im Jahr 2017 erst 66%. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage aus dem Jahr 2020 von Bitkom Research

im Auftrag der KPMG AG unter 555 Unternehmen ab 20 Mitarbeitern in Deutschland. Weitere 19% planen oder diskutieren den Cloud-Einsatz. Nur 6% wollen auch künftig auf die Cloud verzichten.

Für die meisten Unternehmen bedeutet Cloud Computing mehr, als nur skalierbare Rechenleistungen abrufen zu können. Mehr als drei Viertel der Cloud-Nutzer (77%) sehen im Cloud-Einsatz einen großen Beitrag zur Digitalisierung des Unternehmens insgesamt. Für die Digitalisierung interner Prozesse sagen dies 69% und zwei von fünf (38%) geben an, dass Cloud Computing einen großen Beitrag für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle leistet.⁸

⁵ Accenture-Umfrage: Wirtschaftsführer sehen Aufschwung in Europa optimistisch entgegen, Juli 2020 (<https://newsroom.accenture.de/de/news/accenture-umfrage-wirtschaftsfuehrer-sehen-aufschwung-in-europa-optimistisch-entgegen.html>).

⁶ BDU (Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V.), Pressemitteilung Geschäftsklima Consulting – Dezember 2020 (<https://www.bdu.de/news/consultingmarkt-entwickelt-sich-je-nach-unternehmensroesse-oder-branchenfokussierung-sehr-uneinheitlich/>).

⁷ Mergermarket – An Acuris Company, Global & Regional M&A Report 2020.

⁸ Cloud-Monitor 2020 – Eine Studie von Bitkom Research im Auftrag von KPMG, (https://www.bitkom.org/sites/default/files/2020-06/prasentation_bitkom_kpmg_pk-cloud-monitor.pdf).

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

Das ERP-Produkt SAP S/4HANA ist einer der wesentlichen Treiber, warum immer mehr Unternehmen mit Prozessveränderungen und einer Cloud-Strategie ihre digitale Transformation angehen. Hintergrund ist, dass die Mainstream-Wartung für die Kernanwendungen der SAP Business Suite 7 von der SAP noch bis Ende 2027 bereitgestellt wird; bis Ende 2030 wird eine optionale Extended Wartung angeboten.⁹

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

Auswirkungen auf die SNP

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

WESENTLICHE EREIGNISSE

MHP und SNP bauen Partnerschaft aus

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

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

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

Common MS und SNP schließen strategische Partnerschaft

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

⁹ <https://news.sap.com/germany/2020/02/wartung-s4hana-sap-business-suite-7/#ftn>.

Common MS gehört zu den wichtigsten SAP-Partnern im Bereich des Gesundheitswesens und wurde von SAP als wachstumsstärkster Partner beim Verkauf von On-Premises-Lizenzen im Jahr 2019 ausgezeichnet. Mit dem Einsatz der SNP-Software CrystalBridge® kann Common MS Transformationsprojekte künftig noch schneller und sicherer durchführen. Die leistungsstarken Softwarelösungen und die ausgezeichnete Reputation von SNP als führender Spezialist für komplexe Transformationsprojekte und Datenmigrationen im SAP-Umfeld sind dabei sowohl ein Mehrwert für die Bestandskunden von Common MS als auch zugleich ein bedeutender Vorteil bei der Neukundengewinnung.

Ordentliche Hauptversammlung 2020

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

SNP schließt Software-Partnervertrag mit All for One Group

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

Kapitalerhöhung

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

Zusammenarbeit mit Microsoft

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

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

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

die CrystalBridge Cloud geladen werden können. Dort kann die SAP-Landschaft visualisiert und analysiert sowie das gesamte Transformationsvorhaben simuliert werden.

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

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

Tod des Unternehmensgründers und personelle Neubesetzungen der Führungsgremien

Am 2. November 2020 verstarb Dr. Andreas Schneider-Neureither im Alter von 56 Jahren. Der Unternehmensgründer war CEO und Vorsitzender des Verwaltungsrats der Gesellschaft. Mit Wirkung zum 1. Dezember 2020 wurde Michael Eberhardt zum neuen CEO bestellt. Er

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

SNP beabsichtigt Verkauf der polnischen Tochtergesellschaft

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

Steuerungsgrößen

Damit die SNP SE den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern kann, konzentrieren sich die Anstrengungen darauf, weiter profitabel zu wachsen und die Finanzkraft der SNP-Gruppe kontinuierlich zu stärken. Ein internes Steuerungssystem mit finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungsgrößen stellt sicher, dass diese strategischen Ziele erreicht werden. Entsprechend dem internen Steuerungssystem konzentriert sich das Management auf folgende wesentliche finanzielle Steuerungsgrößen: Konzernumsatz, Umsätze in den Segmenten Service und Software, Konzern-EBIT und Konzern-EBIT-Marge. Als nichtfinanzielle Steuerungsgröße wird der Auftragseingang herangezogen.

GESAMTAUSSAGE ZUR ZIELERREICHUNG DURCH DIE GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN

Unter den Erwartungen

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

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

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

zeitige Auflösungen von Verträgen oder Sonderabschreibungen auf Anlagevermögen und Vorräte vorgenommen, die in der Folge zu nachhaltigen Kosteneinsparungen führen werden. Für anhängige Rechtsvorgänge in den USA sind zudem einmalige Aufwendungen angefallen bzw. zurückgestellt worden. Die Einmalaufwendungen belaufen sich auf einen Betrag von 4,1 Mio. €. Bereinigt um die vorgenannten Einmalaufwendungen ergibt sich ein EBIT in Höhe von 4,9 Mio. € und eine EBIT-Marge von 3,4%.

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

Auftragsbestand und Auftragseingang

Der Auftragseingang lag zum 31. Dezember 2020 mit 184,4 Mio. € um rund 8% unter dem Vergleichswert des Vorjahres von 201,3 Mio. €. Dem Segment Software sind 68,7 Mio. € bzw. rund 37% des Auftragseingangs zuzuordnen (i. Vj. 77,8 Mio. € bzw. 39%). Trotz des rund 12%igen Rückgangs im Vergleich zum Vorjahr ist die Auftragseingangsentwicklung im Softwaresegment durch die Gewinnung neuer internationaler Partnerschaften im Jahr 2020 positiv zu werten – dies insbesondere

vor dem Hintergrund, dass der Auftragseingang im Vorjahr einen Einzelauftrag in Höhe von 26,5 Mio. € enthielt. Einen starken Anstieg verzeichnet der Auftragseingang in Verbindung mit Wartungserlösen: Gegenüber 10,7 Mio. € in 2019 bedeuten 25,3 Mio. € in 2020 eine Steigerung von rund 137%. Dies ist auf die erfolgreiche Partnerstrategie und die Gewinnung neuer internationaler Partnerschaften zurückzuführen.

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

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

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

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

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

Ertragslage

Im folgenden Abschnitt über die Ertragslage werden die Ergebnisse der Konzerngruppe auf Basis von IFRS-Kennzahlen analysiert. Wir gliedern unsere Geschäftstätigkeit nach den folgenden Regionen: CEU (Zentraleuropa, im Vorjahr DACH), UK (United Kingdom), EEMEA (Osteuropa, Naher Osten, Afrika), Nordamerika, Lateinamerika und JAPAC (Asien-Pazifik-Japan). Darüber hinaus gliedern wir unsere Geschäftstätigkeit nach den Segmenten Software und Service.

Umsatzentwicklung

Trotz eines schwierigen Wirtschaftsumfelds infolge der weltweiten Coronakrise liegen die Umsatzerlöse der SNP-Gruppe im Jahr 2020 nahezu auf dem Niveau des Vorjahres: Mit 143,8 Mio. € wurde der Konzernumsatz des Vorjahres um 1,4 Mio. € oder nur rund 1% verfehlt. Der Rückgang ist maßgeblich auf eine zurückhaltende Nachfrage der Kunden vor dem Hintergrund der Coronakrise zurückzuführen. Die Umsätze im Segment Service

verringerten sich um 3,8% auf 93,9 Mio. €. Demgegenüber erhöhten sich die Softwareumsätze um 4,8% oder 2,3 Mio. € auf 49,9 Mio. €.

Umsatzverteilung nach Regionen

Der leichte Rückgang des Konzernumsatzes ist im Wesentlichen auf die Entwicklung in der CEU-Region zurückzuführen, auf die rund 55% des Gesamtumsatzes entfallen. Eine rückläufige Umsatzentwicklung verzeichnete auch die Region JAPAC. Die Verteilung und Entwicklung der externen Umsätze nach Regionen zeigen die nachfolgende Tabelle:

UMSÄTZE NACH REGIONEN

in Mio. €	2020	2019	Abw. in %
CEU ¹	78,4	83,0	-6%
EEMEA ²	22,6	21,1	+7%
Latam ³	15,3	13,4	+14%
USA	14,6	13,6	+7%
UKI ⁴	7,6	7,5	+1%
JAPAC ⁵	5,3	6,6	-20%

¹ Zentraleuropa (im Vorjahr DACH)

² Osteuropa, Naher Osten, Afrika

³ Lateinamerika

⁴ United Kingdom, Irland

⁵ Asien-Pazifik-Japan

Umsatzverteilung nach Segmenten

Im Geschäftsjahr 2020 steuerte das **Segment Service**, das insbesondere Beratungsleistungen beinhaltet, 93,9 Mio. € (i. Vj. 97,6 Mio. €) zu den Umsatzerlösen bei. Dies entspricht einem Rückgang um -3,7 Mio. € bzw. -3,8%

gegenüber dem Vorjahr. Der Anteil am Gesamtumsatz in Höhe von 143,8 Mio. € beläuft sich auf rund 65% (i. Vj. 67%). Der Umsatzrückgang ist überwiegend auf eine Corona-bedingte Zurückhaltung von Endkunden bei der Vergabe von Neuprojekten sowie auf zeitliche Verschiebungen von Großprojekten im zweiten Halbjahr des Berichtszeitraums zurückzuführen: während im ersten Halbjahr noch ein Umsatzwachstum von 5,5 Mio. € oder 12,5% gegenüber dem Vorjahr erwirtschaftet werden konnte, fiel das zweite Halbjahr mit einem Umsatzrückgang von -9,2 Mio. € bzw. -17,2% merklich schwächer aus. Vor allem das vierte Quartal mit einem Umsatz von 23,1 Mio. € (i. Vj. 29,1 Mio. €) lag deutlich unter dem Vorjahr.

UMSÄTZE IM SEGMENT SERVICE NACH QUARTALEN

in Mio. €	2020	2019	Abw. in %
Q1	25,3	22,5	+12,3%
Q2	24,4	21,6	+12,7%
Q3	21,2	24,4	-13,2%
Q4	23,1	29,1	-20,6%

Auf das **Segment Software (inklusive Wartung und Cloud)** entfielen im Berichtszeitraum Umsätze in Höhe von 49,9 Mio. € (i. Vj. 47,6 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 2,3 Mio. € bzw. 4,8%. In dieser Entwicklung spiegelt sich die erfolgreiche Umsetzung der Software- und Partnerstrategie wider, im Zuge derer auch im Jahr 2020 neue internationale Partnerschaften abgeschlossen wurden.

Innerhalb des Segments Software sind die Lizenz- und Cloud-Erlöse leicht um -0,3 Mio. € bzw. 0,9% auf 35,3 Mio. € gesunken (i. Vj. 37,0 Mio. €). Die Umsätze im Softwaresupport legten um 2,7 Mio. € bzw. 32,9% auf 11,0 Mio. € (i. Vj. 8,2 Mio. €) zu.

Die Software-as-a-Service-Umsätze waren in der Berichtsperiode leicht rückläufig und beliefen sich auf 2,2 Mio. € (i. Vj. 2,3 Mio. €).

Der Umsatz mit den margenstärkeren SNP-Eigenprodukten (inkl. Software-as-a-Service-Umsätze) konnte um 1,8 Mio. € oder 4,6% auf 41,9 Mio. € gesteigert werden. Im selben Zeitraum wurden mit Fremdprodukten Umsatzerlöse in Höhe von 8,0 Mio. € (i. Vj. 7,5 Mio. €) erzielt, was einem leichten Anstieg um 5,9% entspricht.

UMSÄTZE IM SEGMENT SOFTWARE NACH QUARTALEN

in Mio. €	2020	2019	Abw. in %
Q1	9,1	6,2	+45,7%
Q2	9,9	8,5	+16,4%
Q3	16,5	16,0	+2,6%
Q4	14,4	16,8	-14,1%

Ergebnisentwicklung

Im Rahmen der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2020 wurde festgestellt, dass ein Nutzungsrecht aus einem Mietvertrag (gemäß IFRS 16) für eine Immobilie mit einem nahestehenden Unternehmen in den USA bereits für das Geschäftsjahr 2019 gemäß IAS 8

um 3,6 Mio. € auf null außerplanmäßig abgewertet werden musste. Die nach dem Tod des Unternehmensgründers und Verwaltungsratsvorsitzenden Dr. Andreas Schneider-Neureither durchgeführte Überprüfung der US-Immobilie ergab eine fehlende Nutzbarkeit bereits ab Mietbeginn im Jahre 2019. Für die Vergleichsperiode 2019 ergibt sich ein korrigiertes EBIT von 3,4 Mio. € (ursprünglich 7,0 Mio. €). Die Korrekturen erfolgten retrospektiv im Einklang mit den Korrekturvorschriften des IAS 8.

Durch die Wertberichtigung des Nutzungsrechts an der US-Immobilie wurde darüber hinaus die erste Stufe der Covenants für die Schuldscheindarlehen im Jahr 2019 nicht erfüllt. Dies hatte zur Folge, dass für das Geschäftsjahr 2020 ein um 0,5% erhöhter Zinssatz gezahlt werden muss. Hierfür wurde im Rahmen der Effektivzinsmethode der Barwert der künftigen Zahlungen für das Schuldscheindarlehen zum 31. Dezember 2019 angepasst. Dies hatte eine ergebniswirksame Auswirkung auf das Finanzergebnis 2019 von 0,2 Mio. €. Auch diese Korrektur erfolgte im Einklang mit den Regelungen des IAS 8. Die folgenden vergleichenden Informationen beziehen sich insoweit auf die

OPERATIVE ERGEBNISENTWICKLUNG

	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
EBITDA (in Mio. €)	9,2	15,1	15,1
EBITDA-Marge	6,4%	10,4%	10,4%
EBIT (in Mio. €)	0,8	3,4	7,0
EBIT-Marge	0,6%	2,4%	4,8%

korrigierten Vorjahreswerte. Details zu Fehlerkorrektur nach IAS 8 werden im Konzernanhang näher erläutert.

Die SNP erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2020 ein **Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)** in Höhe von 9,2 Mio. € (i. Vj. 15,1 Mio. €); dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 5,9 Mio. €. Grund hierfür sind im Wesentlichen die Investitionen in Strukturen und Personal in Erwartung eines deutlich dynamischeren Umsatzwachstums, das Corona-bedingt nicht erreicht werden konnte, sowie zahlreiche Einmalaufwendungen (siehe hierzu die Ausführungen im Abschnitt „Gesamtaussage zur Zielerreichung durch die geschäftsführenden Direktoren“). Die EBITDA-Marge beträgt dementsprechend 6,4% (i. Vj. 10,4%). SNP hat im abgelaufenen Jahr einige mit Einmalkosten verbundene Maßnahmen durchgeführt, wie beispielsweise die vorzeitige Beendigung von Beraterverträgen und Abfindungszahlungen, die in der Folge zu nachhaltigen Kosteneinsparungen führen werden. Die Einmalaufwendungen belaufen sich auf einen Betrag von 4,1 Mio. €. Bereinigt um diese Aufwendungen beläuft sich das EBITDA auf 13,3 Mio. €, die EBITDA-Marge auf 9,2%.

Die Aufwendungen für bezogene Leistungen und Materialaufwand liegen mit 17,9 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 17,9 Mio. €). Ein verstärkter Einsatz von Fremdsoftware (+0,7 Mio. €) und die Reduzierung externer Beratungskapazitäten (-0,8 Mio. €) glichen sich weitgehend aus.

Im Einklang mit der konzernweiten Wachstumsstrategie und vor dem Hintergrund der weitgehend stabilen Auftragslage und guten Projektpipeline wurde im zweiten Halbjahr 2019 und im ersten Quartal 2020 – also vor Ausbruch der weltweiten Coronapandemie – die Zahl der SNP-Beschäftigten deutlich ausgeweitet (+150 Mitarbeiter). Im Jahresvergleich lag die Mitarbeiteranzahl zum 31. Dezember 2020 bei 1.463 (zum 31. Dezember 2019: 1.365); dies entspricht einem Anstieg von 7,2% gegenüber dem Jahresende 2019. Dieser Zuwachs geht im Wesentlichen auf die Bereiche Vertrieb und Entwicklung sowie Administration zurück. Folglich erhöhte sich im Geschäftsjahr 2020 der Personalaufwand gegenüber dem Vorjahr um 8,8 Mio. € bzw. 10,5% auf 93,5 Mio. € (i. Vj. 84,6 Mio. €). Davon entfielen auf einmalige Abfindungen und Aufwendungen in der Freistellungsphase im Berichtszeitraum Beträge in Höhe von rund 1,5 Mio. €. Angesichts eines Konzernumsatzes nahezu auf Vorjahresniveau erhöhte sich die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz) von 58,3% im Vorjahr auf 65,0%.

Ab dem zweiten Quartal 2020 wurden aus Gründen kaufmännischer Vorsicht lediglich punktuell Neu- und Ersatz-einstellungen vorgenommen. Infolge einer zurückhaltenden Nachfrage der Kunden vor dem Hintergrund der Coronakrise und einer niedrigen Auslastung im Servicegeschäft wurde zudem in der zweiten Jahreshälfte die Arbeitszeit für weite Teil der deutschen Belegschaft verringert (Kurzarbeit).

Dem Anstieg in den Personalkosten steht ein deutlicher Rückgang bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen gegenüber. Während Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der unternehmensinternen SAP S/4HANA-Migration sowie weitere interne Sonderprojekte das erste Quartal 2020 noch belasteten, wurde mit Beginn der Coronapandemie ein nachhaltiges Kostenmanagement aufgesetzt. Zum Jahresende resultieren hieraus sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von 25,9 Mio. € nach 30,5 Mio. € im Vorjahr; dies entspricht einer Reduzierung von rund 15%. Der Rückgang ist neben geringeren Reise- und Kfz-Kosten im Zuge der eingeschränkten Reisetätigkeiten durch die Corona-Pandemie auf geringere Marketingaufwendungen und sonstige Personalkosten zurückzuführen.

Die Abschreibungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 Mio. € auf 8,4 Mio. € gesunken. Die Reduzierung ist überwiegend auf eine Korrektur eines Mietnutzungsrechtes gemäß IAS 8 in den Vergleichsinformationen des Vorjahres zurückzuführen. Danach wurde der Vorjahreswert im Rahmen der Fehlerkorrektur um 3,6 Mio. € auf 11,7 Mio. € erhöht.

Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen im Geschäftsjahr 2020 insbesondere infolge höherer Währungskursgewinne bei 3,5 Mio. € nach 2,5 Mio. € im Vorjahr.

Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** lag mit 0,8 Mio. € unter dem Wert des Vorjahreszeitraums von 3,4 Mio. €. Die EBIT-Marge liegt demnach bei 0,6% (i. Vj. 2,4%). Das eingeführte Kostenmanagement sowie die Einsparungen im Bereich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten demnach die bereits beschriebenen Wachstumsinvestitionen sowie das fehlende Umsatzwachstum nicht kompensieren.

Die Finanzaufwendungen lagen bei 1,6 Mio. € (i. Vj. 1,8 Mio. €; der Vorjahreswert wurde gemäß IAS 8 um den Betrag von 0,2 Mio. € erhöht). Gleichzeitig reduzierten sich jedoch auch die Finanzerträge um 0,2 Mio. € auf 0,0 Mio. €. Daraus ergibt sich ein Finanzergebnis von -1,6 Mio. € nach -1,5 Mio. € im Vorjahr. Vor Steuern lag das Ergebnis (EBT) damit bei -0,7 Mio. € (i. Vj. 1,9 Mio. €). Bei Steuern vom Einkommen und Ertrag in Höhe von 1,1 Mio. € (i. Vj. 3,3 Mio. €) ergab sich für das Geschäftsjahr 2020 ein Periodenergebnis in Höhe von -1,8 Mio. € (i. Vj. -1,4 Mio. €). Dies entspricht einer Nettomarge von -1,3% (i. Vj. -1,0%). Das Ergebnis pro Aktie belief sich demnach verwässert und unverwässert auf -0,22 € (i. Vj. -0,21 €).

EBIT IM SEGMENT SERVICE

in Mio. €	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
EBIT (in Mio. €)	2,1	3,1	3,5
EBIT-Marge	2,3%	3,2%	3,5%

EBIT IM SEGMENT SOFTWARE

in Mio. €	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
EBIT (in Mio. €)	9,7	13,6	13,0
EBIT-Marge	19,4%	28,5%	27,4%

Bestimmte Tätigkeiten wie Finanz-, Rechnungs- und Personalwesen sowie interne IT-Dienstleistungen sind Aktivitäten, die auf Konzernebene gesteuert und überwacht werden. Diese werden nicht in den Segmentergebnissen berücksichtigt.

Vermögens- und Finanzlage

Die Vergleichsinformationen beziehen sich, wie bereits im Abschnitt „Ergebnisentwicklung“ beschrieben, auf die korrigierten Vorjahreswerte.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um 36,2 Mio. € auf 206,7 Mio. € erhöht. Während die kurzfristigen Vermögenswerte im Vergleich zum Vorjahr um +49,2 Mio. € auf 126,0 Mio. € angestiegen sind, verminderten sich gleichzeitig die langfristigen Vermögenswerte um -13,1 Mio. € auf 80,7 Mio. €. Der wesentliche Grund für diese Veränderung ist der Ausweis einer Gruppe von Vermögenswerten als „zur Veräuße-

rung gehaltene Vermögenswerte“ gemäß IFRS 5. Es betrifft eine Gruppe von Vermögenswerten, die mit der zum Verkauf anstehenden SNP Poland zusammenhängen. Danach wurden Vermögenswerte in Höhe von 22,7 Mio. €, die zunächst gemäß IAS 1 als langfristige Vermögenswerte eingestuft wurden, in die kurzfristigen Vermögenswerte umgegliedert. Im Folgenden wird jeweils mit einer Davon-Zusatzangabe der Effekt aus dieser Umgliederung angegeben.

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** beliefen sich zum 31. Dezember 2020 auf 126,0 Mio. € (31. Dezember 2019: 76,7 Mio. €). Einen wesentlichen Einfluss auf diese Entwicklung hatte der vorgenannte Ausweis einer Vermögensgruppe als „zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ gemäß IFRS 5 in Höhe von 31,4 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €), die in Höhe von 22,7 Mio. € aus den langfristigen Vermögenswerten und in Höhe von 8,7 Mio. € aus anderen Positionen des kurzfristigen Vermögens umgegliedert wurde. Darüber hinaus ergaben sich Zuwächse bei den liquiden Mitteln um 6,8 Mio. € auf 26,0 Mio. € (bereinigt um die Umgliederung Steigerung um 10,3 Mio. €) und bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten um 19,7 Mio. € auf 20,4 Mio. € durch die kurzfristige Anlage liquider Mittel. Der deutliche Anstieg der liquiden Mittel und der sonstigen finanziellen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus Einzahlungen im Zusammenhang mit einer Kapitalerhöhung und der Aufnahme zusätzlicher Darlehen. Demgegenüber konnten die Forderungen aus

Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie die kurzfristigen Vertragsvermögenswerte um 9,0 Mio. € auf 45,3 Mio. € reduziert werden. Davon entfielen 4,9 Mio. € aus der Umgliederung in Vermögensgruppen zur Veräußerung gehalten.

Die **langfristigen Vermögenswerte** verminderten sich um 13,1 Mio. € auf 80,7 Mio. €. Die Veränderung resultiert überwiegend aus der Reduzierung des Geschäfts- und Firmenwerts (-20,6 Mio. €, davon -17,5 Mio. € aus der Umgliederung in Vermögensgruppen zur Veräußerung gehalten und -3,1 Mio. € währungsbedingt). Darüber hinaus verminderten sich die sonstigen immateriellen Vermögenswerte (-2,5 Mio. €, davon -1,6 Mio. € aus der Umgliederung in Vermögensgruppen zur Veräußerung gehalten), die Nutzungsrechte (-0,4 Mio. €, davon -2,9 Mio. € aus der Umgliederung in Vermögensgruppen zur Veräußerung gehalten) sowie das Sachanlagevermögen (-1,1 Mio. €, davon -0,4 Mio. € aus der Umgliederung in Vermögensgruppen zur Veräußerung gehalten). Demgegenüber sind die langfristigen Vertragsvermögenswerte um 10,6 Mio. € auf 12,6 Mio. € angestiegen. Die langfristigen Vertragsvermögenswerte resultieren weitgehend aus mit Partnerunternehmen abgeschlossenen Verträgen. Die aktiven latenten Steuern erhöhten sich um 1,0 Mio. € auf 6,2 Mio. € (i. Vj. 5,3 Mio. €).

Finanzlage

Auf der Passivseite erhöhten sich die **kurzfristigen Schulden** im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um 4,4 Mio. € auf 54,0 Mio. €. Innerhalb der kurzfristigen Schulden reduzierten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsverbindlichkeiten analog zu den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten in Summe um -5,9 Mio. € auf 10,8 Mio. € (davon -1,9 Mio. € aus der Umgliederung in Vermögensgruppen zur Veräußerung gehalten). Demgegenüber resultiert aus dem erstmaligen Ausweis der Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten ein Anstieg von 8,8 Mio. €.

Die **langfristigen Schulden** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 um 11,0 Mio. € auf 65,0 Mio. €. Der Anstieg ist überwiegend auf ein im Mai 2020 aufgenommenes Darlehen in Höhe von 10 Mio. € zurückzuführen, welches im Rahmen des KfW-Sonderprogramms 2020 von der KfW refinanziert wird und im Wesentlichen unter den langfristigen Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen ist.

Das **Eigenkapital** des Konzerns erhöhte sich zum 31. Dezember 2020 um 20,8 Mio. € auf 87,7 Mio. €. Durch die Ausgabe von 610.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien im Juli 2020 erhöhte sich das gezeichnete Kapital auf 7,2 Mio. €. Die Kapitalrücklage stieg infolge der Kapitalerhöhung von 60,0 Mio. € auf 87,1 Mio. € an.

Die Gewinnrücklagen haben sich infolge des negativen Jahresergebnisses um -1,5 Mio. € auf 4,7 Mio. € vermindert. Der Abzug der eigenen Anteile erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 aufgrund des Rückkaufs von 19.820 eigenen Aktien im Berichtszeitraum auf -2,7 Mio. € (zum 31. Dezember 2019: -1,5 Mio. €). Aus der Erhöhung des Eigenkapitals bei gleichzeitigem Anstieg der Bilanzsumme zum 31. Dezember 2020 folgt eine Verbesserung der Eigenkapitalquote von 39,2% auf 42,4%.

Dividendenvorschlag

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

Management der Finanz-, Liquiditäts- und Kapitalstruktur

Die SNP SE verfügt über ein zentrales Finanzmanagement für die globale Liquiditätssteuerung. Im Rahmen dieses Finanzmanagements werden gleichzeitig auch Zins- und Währungsveränderungen und deren Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage analysiert sowie etwaige Sicherungsmaßnahmen vorgenommen. Wichtigstes Ziel des Finanzmanagements ist es, eine Konzernmindestliquidität sicherzustellen, um jeder-

zeit die Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Die liquiden Mittel werden konzernweit überwacht. Mit dem vorhandenen hohen Bestand an liquiden Mitteln sichert SNP die Flexibilität und Unabhängigkeit. Über weitere geschäftsübliche Kreditlinien kann SNP im Bedarfsfall zusätzliche Liquiditätspotenziale nutzen.

In den vergangenen Jahren wurden die Zahlungsmittel primär für die operativen Geschäftsaktivitäten, den aus dem Wachstum resultierenden Investitionsbedarf und den Erwerb von Unternehmen eingesetzt. SNP geht davon aus, dass der Liquiditätsbestand in Verbindung mit Finanzreserven in Form verschiedener ungenutzter Kreditlinien zur Deckung des operativen Finanzierungsbedarfs im Jahr 2021 ausreicht und – zusammen mit den erwarteten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit – Schuldentilgungen und unsere geplanten kurz- und mittelfristigen Investitionen abdeckt.

Beim Management der Kapitalstruktur ist das vorrangige Ziel die Erhaltung eines starken Finanzprofils. In diesem Zusammenhang liegt der Schwerpunkt auf einer hohen Eigenkapitalquote, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Kunden zu stärken. SNP konzentriert sich damit auf eine Kapitalstruktur, die es ermöglicht, den künftigen potenziellen Finanzierungsbedarf zu angemessenen Bedingungen über die Kapitalmärkte zu decken. Dadurch ist ein hohes Maß an Unabhängigkeit, Sicherheit und finanzieller Flexibilität gewährleistet.

SNP hat im Februar 2017 Schuldscheindarlehen im Volumen von insgesamt 40 Mio. € aufgenommen. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variable Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Von den Schuldscheindarlehen sind 5 Mio. € nach 3 Jahren, 26 Mio. € nach 5 Jahren und 9 Mio. € nach 7 Jahren zurückzuzahlen. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung der Schuldscheindarlehen auf 1,41% p.a. Die Schuldscheindarlehen enthalten geschäftsübliche Financial Covenants, die im Geschäftsjahr 2020 eingehalten wurden. Darüber hinaus geht die Gesellschaft davon aus, die vereinbarten Financial Covenants auch zukünftig einzuhalten.

Im März 2020 wurde die erste Tranche der Schuldscheindarlehen über 5 Mio. € zurückgezahlt. Diese wurde mit der Aufnahme eines Darlehens in Höhe von 3,0 Mio. € und teilweise über kurzfristige Darlehen im Rahmen eines Kreditrahmenvertrags über 5,0 Mio. € refinanziert. Darüber hinaus wurde im Mai 2020 ein zinsvergünstigtes Betriebsmitteldarlehen der öffentlichen Hand mit einem Volumen von 10,0 Mio. € aufgenommen. Die Laufzeit des festverzinslichen Tilgungsdarlehens beträgt circa 5 Jahre. Es wurden branchenübliche Covenants vereinbart, an welche Kündigungsmöglichkeiten geknüpft sind.

Im Juli 2020 ist der SNP über eine Kapitalerhöhung ein Bruttoemissionserlös in Höhe von etwa 28,0 Mio. € zugeflossen. Insgesamt wurden 610.000 neue Aktien im

Rahmen einer Privatplatzierung zu einem Preis von 46,00 € je Aktie platziert.

AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN ZUR FINANZLAGE

in Mio. €	2020	2019
Finanzmittelbestand am 31. Dezember	29,4	19,2
Veränderung Finanzmittelbestand	+ 10,3	-20,8
Mittelabfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	+2,0	-5,1
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-23,2	-8,2
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	+32,2	-7,3
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben	-0,8	-0,3

Entwicklung des Cashflows und der Liquiditätslage

Im Geschäftsjahr 2020 konnte SNP einen positiven operativen Cashflow in Höhe von 2,0 Mio. € (i. Vj. -5,1 Mio. €) erwirtschaften, womit sich der Wert im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbesserte. Zu dieser Entwicklung trugen, ausgehend von einem Periodenergebnis vor Abschreibungen in Höhe von 6,5 Mio. €, insbesondere ein verbessertes Working-Capital-Management bei: Einem Anstieg der Verbindlichkeiten um 6,8 Mio. € stehen im Berichtszeitraum ein Anstieg von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte sowie sonstige kurzfristige und langfristige Vermögenswerte um insgesamt 9,8 Mio. € gegenüber. Im Vorjahreszeitraum wurde der operative Cashflow noch mit einem Mittelabfluss von -24,7 Mio. € aus der Veränderung des

Umlaufvermögens belastet. Der Anstieg der langfristigen Vermögenswerte resultiert dabei überwiegend aus zusätzlich abgeschlossenen Partnerverträgen. Die übrigen zahlungsunwirksamen Erträge und Aufwendungen trugen -1,6 Mio. € zum operativen Cashflow bei. Hintergrund sind im Wesentlichen latente Steuererträge.

Der negative Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von -23,2 Mio. € (i. Vj. -8,2 Mio. €) liegt im Wesentlichen an der kurzfristigen Geldanlage von liquiden Mitteln (-20,0 Mio. €). Daneben schlagen Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 2,2 Mio. €, Kaufpreistraten im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben aus den Vorjahren mit 1,0 Mio. € sowie Auszahlungen für Investitionen in Beteiligungen mit 0,2 Mio. € zu Buche.

Aus der Finanzierungstätigkeit ergibt sich ein Mittelzufluss in Höhe von 32,2 Mio. € (i. Vj. Mittelabfluss: 7,3 Mio. €). Der Mittelzufluss resultiert aus Einzahlungen aus der Kapitalerhöhung im Juli 2020 in Höhe von 27,4 Mio. € sowie aus Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen in Höhe von 17,0 Mio. €. Dem gegenüber stehen Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen in Höhe von 5,9 Mio. €, Auszahlungen aus der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 5,2 Mio. € sowie Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile in Höhe von 1,2 Mio. €.

Die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben haben einen Effekt von -0,8 Mio. €.

Der Gesamtcashflow summierte sich im Berichtszeitraum auf +10,3 Mio. €. Unter Berücksichtigung der dargestellten Veränderungen erhöhte sich der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2020 auf 29,4 Mio. €. Unter Beachtung weiterer 20,0 Mio. € aus kurzfristiger Geldanlage ergibt sich ein Bestand von 49,4 Mio. € zum 31. Dezember 2020.

Insgesamt ist die SNP-Gruppe damit finanziell weiterhin sehr solide aufgestellt.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Risikomanagement

Die SNP-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Risiken bezeichnen die Möglichkeit des Auftretens von Ereignissen mit ungünstiger Auswirkung auf die wirtschaftliche Lage von SNP. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzt SNP wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein. Diese wurden zu einem konzernweit einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst, das nachfolgend dargestellt wird. Das Risikomanagementsystem der SNP besteht im Wesentlichen aus drei Komponenten: der Risikomanagement-Richtlinie, einer standardisierten Methode zur Risikoerhebung und -behandlung und aus den verantwortlichen Stellen innerhalb der Organisation, die mit der Umsetzung des Risikomanagements betraut sind. Alle Risiken werden systematisch identifiziert, bewertet und kontrolliert. Hierzu wurden Regeln zur Bewertung und Aggregation der Risiken festgelegt. In der Regel stehen den Risiken angemessene Chancen gegenüber. Die Chancen werden jedoch im Risikomanagementsystem nicht erfasst.

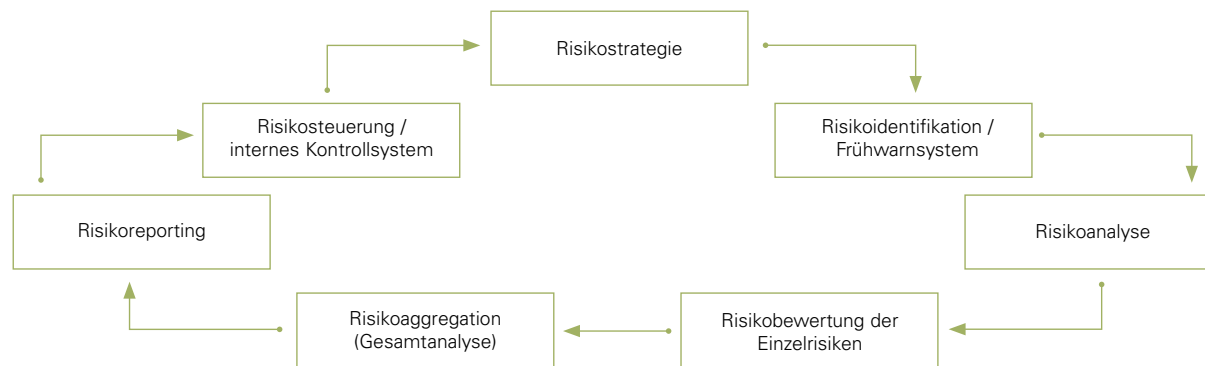
Im Vorgriff auf die Neufassung des IDW-Prüfungsstandards (IDW PS 340 n.F.) wurde die Risikoaggregation erstmalig mit der Hilfe einer mathematischen Simulation durchgeführt und in der Risikobewertung eine Szenarioanalyse angewandt. Zusätzlich wurde hierüber die Risikotragfähigkeit verifiziert.

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

Die primäre Identifikation von Risiken wird von den Risikoverantwortlichen je Bereich in den Landesgesellschaften sowie den Risikoverantwortlichen für länderübergreifende Querschnittsfunktionen durchgeführt. Hier wird auch eine begleitende Erstbewertung der Risiken durchgeführt. Es findet ein Review und eine Analyse der Einzelrisiken an einer zentralen Stelle statt, um mögliche Tendenzen und Wechselwirkungen feststellen zu können. In der Risikoanalyse wird auch die angemessene Repräsentation von Compliance-Aspekten geprüft. Die Einzelanalyse der Risiken dient im Wesentlichen deren Quantifizierung; von Bedeutung sind dabei die beiden Aspekte der Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkung auf die Geschäftstätigkeiten der SNP. Dabei liegt die mögliche Eintrittswahrschein-

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

KREISLAUF DES RISIKOMANAGEMENTS



DIMENSIONEN DER RISIKOBEURTEILUNG

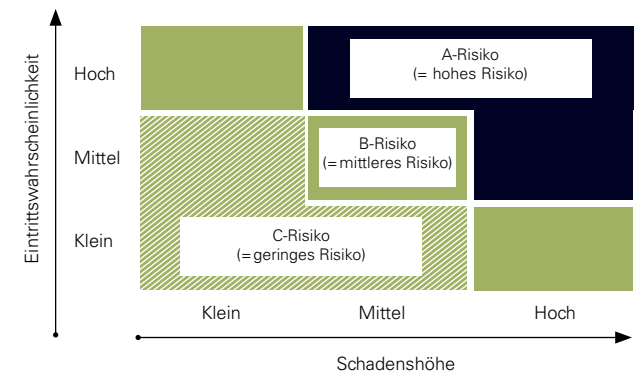
Klassifikation nach Schadenspotenzial	Schadenshöhe in Euro	Eintrittswahrscheinlichkeit**
Gering	< 1.000.000	≤ 30%
Mittel	>1.000.000 – 2.500.000	> 30%
Hoch	> 2.500.000	> 60%

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

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

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

RISIKOMATRIX



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

Zusätzlich werden sämtliche Risiken entsprechenden Risikobereichen zugeordnet. Aus der aggregierten Übersicht wird das Risiko-Reporting abgeleitet, in dem eine Betrachtung der Lage zu jedem der einzelnen Bereiche vorgenommen wird. Im Berichtszeitraum wurden für das Jahr 2020 zwölf Bereiche gewählt, die im Risikobericht näher erläutert werden. Für jeden Bereich – oder auch für einzelne Risiken – werden Maßnahmen ergriffen, welche in angemessener Relation zum potenziell eintretenden Schaden stehen sollen. Für die Umsetzung der Maßnahmen sind die Risikoverantwortlichen zuständig. Über die Steuerungsmaßnahmen wird die Wirksamkeit von Gegenmaßnahmen, Verminderungsstrategien und des internen Kontrollsystems der SNP überwacht und sichergestellt.

Risikomanagementsysteme (Bericht und Erläuterungen gemäß § 315 Absatz 2 Nr. 1 HGB)

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

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

Das Risikofrüherkennungssystem gewährleistet, dass der SNP-Konzern sich jeweils zeitnah an Veränderungen seines Umfelds anpassen kann. Die ständige Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems ist eine wichtige Voraussetzung für die Möglichkeit der zeitnahen Reaktion auf sich ändernde Rahmenbedingungen, die direkt oder indirekt einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SNP SE haben können.

Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken

Das Risikomanagementsystem im Hinblick auf wesentliche und bestandsgefährdende Risiken ist in das wertorientierte Führungs- und Planungssystem der SNP-Gruppe integriert und ein wichtiger Bestandteil des gesamten Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses in allen relevanten rechtlichen Einheiten, Geschäftsfeldern und Zentralfunktionen. Es zielt darauf ab, wesentliche und bestandsgefährdende Risiken systematisch zu identifizieren, zu beurteilen, zu kontrollieren und zu dokumentieren. Der Verwaltungsrat gibt Leitlinien für das 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 Richt-

linie angegeben werden. Aufgabe der Verantwortlichen ist es, in Abhängigkeit von der Beurteilung der Risiken Maßnahmen zu entwickeln und gegebenenfalls einzuleiten, die dazu geeignet sind, Risiken zu vermeiden, zu reduzieren oder sich gegen diese abzusichern. Im Rahmen unterjähriger Prozesse werden die wesentlichen Risiken sowie eingeleitete Gegenmaßnahmen überwacht. Geschäftsführende Direktoren und Verwaltungsrat werden regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken informiert.

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf die Rechnungslegung

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess hat zum Ziel, die Ordnungsmäßigkeit und Wirksamkeit der Rechnungslegung und Finanzberichterstattung sicherzustellen. Aufgrund seiner inhärenten Grenzen kann das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung unter Umständen nicht alle potenziell irreführenden Aussagen verhindern oder aufdecken.

Durch das Konzernrechnungswesen wird regelmäßig geprüft, ob 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 abgebil-

det werden; Prozesse existieren, die die Vollständigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten; Prozesse zur Funktionstrennung und zum Vier-Augen-Prinzip im Rahmen der Abschlusserstellung bestehen und Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungslegungssystemen vorhanden sind.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem für den Rechnungslegungsprozess kann jedoch keine absolute Sicherheit dafür bieten, dass wesentliche Falschaussagen in der Rechnungslegung vermieden werden.

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

Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

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

RISIKEN

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

Ökonomische und politische Risiken

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

Cashflows auswirken.

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

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

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

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

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

Darüber hinaus unterliegt SNP im Jahresverlauf den für die IT-Branche typischen Zyklen. Dazu gehört ein in der Regel signifikant nachfragestarkes viertes Quartal. Aufgrund der Coronakrise zeigte sich für das Jahr 2020 ein untypischer Verlauf, wonach die erzielten Umsätze im zweiten Halbjahr und vor allem im vierten Quartal deutlich unter Vorjahr und den Erwartungen lagen. Der Umsatzrückgang ist überwiegend auf eine Corona-bedingte Zurückhaltung von Endkunden bei der Vergabe von Neuprojekten sowie auf zeitliche Verschiebungen von Großprojekten zurückzuführen. Der daraus resultierende ne-

gative Ergebniseffekt konnte durch den verringerten Einsatz von freien Mitarbeitern abgemildert werden.

Weil die Kapazitäten im Unternehmen, insbesondere im Bereich Service, zu großen Teilen ganzjährig auf die erwarteten Nachfragespitzen ausgerichtet werden, besteht hier ein erhöhtes Risiko, wenn es zu kurzfristigen Änderungen im Investitionsverhalten kommt. SNP versucht diese Risiken durch den Einsatz freier Mitarbeiter zu vermindern. Im Berichtsjahr wurden für den Einsatz von Fremddienstleistern in Projekten 10,7 Mio. € (i. Vj. 11,2 Mio. €) aufgewendet. Ebenso versucht SNP die Risiken und ihre negativen Auswirkungen durch einen laufenden Ausbau des Anteils von Wartungserlösen und wiederkehrenden Umsätzen und damit besser planbaren Umsätzen zu mindern. Die Wartungserlöse haben sich so im Jahr 2020 um 2,7 Mio. € oder rund 33% auf 10,9 Mio. € erhöht (i. Vj. 8,2 Mio. €).

Ebenso wenig kann im Bereich Software ausgeschlossen werden, dass fest eingeplante Softwareverkäufe kurzfristig nicht realisiert werden können bzw. Kaufentscheidungen der Kunden verschoben werden müssen und dies Einfluss auf die Zielerreichung der Gesellschaft hat. SNP versucht dieses Risiko durch eine stärkere Diversifizierung der Softwareprodukte, Stärkung der Lizenzmodelle mit wiederkehrenden Umsätzen und stärkere Vermarktung aller Softwareprodukte zu vermindern. Der Umsatz mit SNP-Eigenprodukten belief sich im Geschäftsjahr 2020 auf 41,9 Mio. € (i. Vj. 40,0 Mio. €).

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

Risiken der technologischen Entwicklung

SNP bietet mit dem Portfolio an Produkten und Dienstleistungen spezifische Lösungsansätze für die Daten- und Prozess-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 2020 bei 24,0% (i. Vj. 20,3%). 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 wesentlich davon ab, dass es gelingt, die eigenen Produkte erfolgreich an Änderungen der Märkte anzupassen und eine schnelle Amortisation bei neuen Produkten und Serviceleistungen zu erzielen. Umsätze und Erträge können negativ beeinflusst werden, wenn sich Technologien als nicht funktionsfähig erweisen, nicht die erwartete Marktakzeptanz finden oder nicht rechtzeitig am Markt eingeführt werden.

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

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

Operative Risiken

Die Umsetzung von Projekten im ERP-Transformationsmarkt ist häufig mit einem beträchtlichen Einsatz von Ressourcen seitens der Kunden verbunden und unterliegt einer Vielzahl von Risiken, die mitunter außerhalb des eigenen Einflussbereichs liegen. Hierzu zählen unter anderem Ressourcenmangel, Systemverfügbarkeit und Reorganisation in bestehenden Projekten. Der Einsatz unserer Produkte und unsere Beratungsleistungen rund um die ERP-Systeme der Kunden betreffen sehr sensible Bereiche. Fehler in den Produkten oder im Rahmen von Transformationsprojekten können große Schäden wie zeitweisen Produktionsausfall hervorrufen. Solche Fehler können beispielsweise durch unzureichende Qualifikation der Mitarbeiter, Unachtsamkeit oder unzureichende Absprachen mit dem Kunden verursacht werden. Um Projektrisiken zu minimieren, wählt die SNP-Gruppe mit ihren Kunden den Ansatz

des modularen Aufbaus und gliedert Projekte in abgeschlossene Teilprojekte. Darüber hinaus werden in den Projekten zahlreiche Testläufe eingeplant, um möglichen Fehlern vorzubeugen. SNP achtet zudem auf hohe Qualität seiner Arbeit durch regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter, eine Qualitätskontrolle in den Projekten sowie den Einsatz der Mitarbeiter entsprechend ihren Kenntnissen.

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

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

Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP SE

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

Die Gefahr eines kurzfristigen Wegbrechens der Marktgrundlage wird jedoch als gering eingeschätzt. Aufgrund des hohen Zeit- und Kostenaufwands, der mit einer Neuinstallation betriebswirtschaftlicher Standardsoftware verbunden ist, geht die Unternehmensführung da-

von aus, bei Veränderungen im Markt ausreichend Zeit für eine Neuausrichtung des eigenen Angebots zur Verfügung zu haben.

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

SNP stuft die Risiken aus der Abhängigkeit von der SAP SE für die Segmente Service und Software mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

Wachstumsrisiken

Die SNP SE ist weiterhin auf organisches und anorganisches Wachstum ausgerichtet. Akquisitionen von Unternehmen können zu einem erheblichen Anstieg des SNP-Unternehmenswerts 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.

SNP stuft die Wachstumsrisiken für die Segmente Service und Software mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als mittleres Risiko ein.

Personalrisiken

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

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

Dazu gehört das Angebot individueller Weiterbildungsmaßnahmen und attraktiver Bonusprogramme sowie Mitarbeiterbeteiligungsprogramme. Darüber hinaus versucht das Unternehmen stetig, geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, einzustellen und langfristig an das Unter-

nehmen zu binden. Mit Hochschulmarketing-Programmen und regelmäßigen Mitarbeitergesprächen und -veranstaltungen wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Darüber hinaus bildet SNP regelmäßig Nachwuchskräfte im Rahmen von gezielt zugeschnittenen Ausbildungsprogrammen aus. Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte SNP 42 Studenten und Trainees (i. Vj. 48).

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

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

Versicherungsrisiken

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

Berücksichtigung von jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten geprüft und bei Bedarf angepasst.

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

Rechtliche Risiken

Rechtliche Risiken betreffen im Wesentlichen Sachverhalte des Gesellschaftsrechts, des Arbeitsrechts, des Gewerbe- und Markenrechts, des Vertragsrechts, des Produkthaftungsrechts, des Datenschutzgesetzes, des Kapitalmarktrechts sowie Fälle von Änderungen relevanter bestehender Gesetze und deren Interpretationen. Die Verletzung einer bestehenden Vorschrift kann dabei durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit erfolgen. Zur Minimierung der meisten dieser Risiken involviert SNP externe Dienstleister sowie Experten und schließt Versicherungen ab. Im Jahr 2017 ist SNP darüber hinaus dazu übergegangen, eine interne Rechtsabteilung mit eigenen Rechtsexperten aufzubauen. Rechtliche Auseinandersetzungen könnten selbst bei einer positiv beurteilten Rechtsposition von SNP zu hohen Kosten und Imageschäden führen.

Im Rahmen der Prüfung des Konzernjahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2020 wurde festgestellt, dass die Nutzbarkeit einer als Nutzungsrecht bilanzierten Immobilie in den USA bereits ab Mietbeginn im Jahre 2019 nicht vorlag. Im Zusammenhang mit der Fehlerkorrektur prüft

SNP mögliche Ersatzansprüche, insbesondere hinsichtlich der vorab geleisteten Mietzahlungen. Eine valide Abschätzung der finanziellen Auswirkung etwaiger Ersatzansprüche ist jedoch zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses nicht möglich.

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

Bei den arbeitsrechtlichen Verfahren handelt es sich vorwiegend um Beendigungsstreitigkeiten. SNP prüft diese Fälle sehr genau und führt die Verfahren unter Beachtung von Compliance-Vorgaben sowie unter Berücksichtigung des Prozessrisikos. Rechtsfolge können Rechtsverteidigungskosten und möglicherweise Schadenersatzansprüche sein.

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

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

Vertriebsrisiken

Die SNP-Softwareprodukte werden in der Vermarktung neben dem SNP-Eigenvertrieb über Partner wie 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 und den weiteren Produkten sowie die eigene Produktpositionierung im Markt bestimmt.

Der Vertrieb über Dritte beinhaltet zudem generell das Risiko, dass die betreffenden Produkte nicht mit dem von SNP erwarteten Engagement verkauft werden. Es besteht auch das Risiko, dass Distributoren Partnerschaften gegen den Wunsch von SNP beenden. Dies könnte zu mittelfristigen Substitutionsproblemen und zu einem deutlich erhöhten Vertriebsaufwand führen. SNP versucht dieses Risiko neben einem starken Eigenvertrieb durch eine sorgfältige Auswahl strategischer Partner und durch umfangreiche Partner-Enablement-Aktionen zu reduzieren. Weiterhin müssen strategische Partner einen Qualifizierungsprozess durchlaufen.

Zum 31. Dezember 2020 lag die Quote der Vertriebsmitarbeiter bei 9% der Gesamtbelegschaft (31. Dezember 2019: 7%).

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

Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Kunden und Branchen

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

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

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

IT-Risiken

SNP betreibt eigene IT-Systeme und arbeitet im Rahmen der Erbringung seiner Geschäftstätigkeit auf den IT-

Systemen seiner Kunden. Ein Ausfall dieser IT-Systeme oder der Verlust und Diebstahl von Daten oder IP, verursacht durch beispielsweise Malware, virtuelle Angriffe oder Zerstörung, können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage und unsere Cashflows haben. SNP sichert sich gegen IT-Risiken in vielfältiger Weise ab. Hierzu gehören unter anderem die systematische Ausrichtung unserer Sicherheitsmechanismen an den einschlägigen IT-Sicherheitsstandards sowie zahlreiche technische Sicherheitsvorkehrungen oder Sicherheitsschulungen für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zudem wurde das Informationssicherheitsmanagementsystem der SNP an deren Hauptstandorten im Jahr 2020 vom TÜV Süd-ISO-27001-zertifiziert und nach TISAX durchlaufen. Allerdings können wir den Eintritt von IT-Risiken nicht ausschließen. Wir stufen IT-Risiken in den Segmenten Service und Software jedoch mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als geringes Risiko ein.

Finanzwirtschaftliche Risiken

■ **Kreditrisiko (Ausfallrisiko)**

Ein Kreditrisiko entsteht, wenn ein Kunde oder die Gegenpartei eines Finanzinstruments nicht den vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. SNP arbeitet stetig an der Verbesserung des Forderungsmanagements und beobachtet intensiv die Bonität seiner Großkunden. Um das Ausfallrisiko zu verringern, wer-

den für einzelne Projekte, abhängig von der jeweiligen Bedeutung, Anzahlungen angefordert und Meilensteine fakturiert. Kreditrisiken bestehen dann in der Regel nur über die Restforderung.

SNP stuft das Kreditrisiko für die Segmente Service und Software mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit als gering ein.

■ **Liquiditätsrisiko / Zinsänderungsrisiko**

SNP verfügt über hohe liquide Mittel, welche täglich verfügbar oder ausschließlich als Festgeld, Tagesgeld oder in ähnlich konservativen Produkten mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr angelegt werden. Das den Geldanlagen unterliegende Zinsänderungsrisiko ist somit zu vernachlässigen. Bei einer niedrigen Verzinsung oder einer Negativverzinsung der genannten Anlageformen ist SNP bei gleichzeitig höher liegender Preisinflation (Teuerungsrate) dem Risiko des Kaufkraftverlusts der gehaltenen Finanzmittel ausgesetzt. Das Risiko des Ausfalls von Geschäftspartnern, bei denen SNP Einlagen tätigt oder mit denen derivative Finanzkontrakte abgeschlossen werden, wird durch regelmäßige Bonitätsprüfungen der betreffenden Institute minimiert.

SNP finanziert sich über Eigen- und Fremdmittel. Die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2020 beläuft sich auf 42,4% (i. Vj. 39,2%), der Anteil verzinslicher Fremdmittel zur Bilanzsumme auf 24,8% (i. Vj. 23,5 %). Die

verzinslichen Fremdmittel resultieren überwiegend aus Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtnominalwert von 35,0 Mio. € und unterschiedlichen Laufzeiten bis 2022 und 2024. Schuldscheindarlehen mit einem Nominalvolumen von 25 Mio. € enthalten neben einem Basiszinssatz einen variablen Zinssatzanteil in Höhe des 6-Monats-Euribor. Liegt der 6-Monats-Euribor unterhalb 0%, so ist der variable Zinssatz bei 0% fixiert. Steigt der 6-Monats-Euribor über 0%, so unterliegt SNP einem Zinsänderungsrisiko. SNP beobachtet intensiv die Marktzinsentwicklung, die Möglichkeiten und Kostenentwicklung von Absicherungsmaßnahmen und nimmt bei Bedarf entsprechende Sicherungsmaßnahmen vor. Zum Bilanzstichtag bestehen zwei Zinssicherungsgeschäfte zur Absicherung von Zinsrisiken.

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

Vor dem Hintergrund eines hohen Bestandes an liquiden Mitteln (26,0 Mio. € zum 31. Dezember 2020, nach Umgliederung von liquiden Mitteln in Höhe von 3,4 Mio. € in Vermögen von Veräußerungsgruppen; i. Vj. 19,1 Mio. €), weiteren kurzfristig angelegten Geldern in Höhe von 20,0 Mio. € (i. Vj. 0,0 Mio. €) und einer soliden Finanzierungsstruktur stuft das Management für die Segmente Service und Software das Liquiditätsrisiko mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als geringes Risiko ein.

■ Währungsrisiko

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

siken. Zum 31. Dezember 2020 waren keine Finanzderivate zur Absicherung von Währungsrisiken im Einsatz.

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

■ Abschreibungsrisiko auf den Geschäfts- und Firmenwert

Die Bilanzposition Geschäfts- und Firmenwert beläuft sich zum 31. Dezember 2020 nach Umgliederung von 17,5 Mio. € in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte auf 33,6 Mio. € (i. Vj. 54,2 Mio. €). Der Geschäfts- und Firmenwert resultiert aus verschiedenen Unternehmenszusammenschlüssen der Vergangenheit und wird beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten bemessen sich dabei aus den Überschüssen der Anschaffungskosten der Unternehmenszusammenschlüsse über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden. Der Geschäfts- und Firmenwert wird mindestens einmal jährlich auf Wertminderung getestet. Darüber hinaus erfolgen Wertminderungstests, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass er wertgemindert sein könnte. Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, wird der Geschäfts- und Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben

wurde, jenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die aus den Synergien des Konzerns Nutzen ziehen sollen. Die Wertminderung wird durch Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- und Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Der Geschäfts- und Firmenwert wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests zum überwiegenden Teil dem Segment Service zugeordnet.

Es besteht die Gefahr, dass im Falle negativer Entwicklungen der erzielbare Betrag des Segments Service unter dem Buchwert liegt. Daraus resultierende Abschreibungen auf den Geschäfts- und Firmenwert könnten das Ergebnis erheblich belasten.

SNP stuft das Risiko eines Wertminderungsbedarfs des Geschäfts- und Firmenwerts für das Segment Service in der Annahme eines plankonformen Geschäftsverlaufs mit einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit als geringes Risiko ein.

CHANCEN

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

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

Chancen durch erhöhtes Nutzenversprechen für unsere Kunden

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

Chancen durch Steigerung der Softwarelizenzenerlöse

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

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

Chancen durch Internationalisierung

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

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

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

Chancen durch Weiterentwicklung unserer Partnerstrategie

In den vergangenen Jahren haben wir unsere Software stetig verbessert, den Automatisierungsgrad in Transformationsprojekten gesteigert und zugleich deren Anwendung deutlich vereinfacht. Auf dieser Basis wollen wir den Einsatz unseres Softwareansatzes über strategische Partnerschaften entscheidend vorantreiben. Entsprechend haben wir eine Partnerstrategie entwickelt, um IT-Bera-

tungsunternehmen, Systemhäuser und Hyperscaler vom Nutzen unserer Software zu überzeugen und darauf aufbauend innovative Konzepte für deren Kunden zu entwickeln. So wollen wir mit und über Dritte unsere Alleinstellungsmerkmale großflächig in den Markt transportieren, Wachstumspotenziale nutzen und unsere Software- und Lizenzeinnahmen signifikant skalieren und steigern.

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

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

Mit Hyperscalern konzentrieren wir uns zudem auf die Entwicklung gemeinsamer innovativer go-to-Market-Strategien sowie weitestgehend automatisierter Implementierungsmodelle. Daneben stellt die intensive Zusammenarbeit mit der SAP einen wesentlichen Treiber

für den Ausbau unseres Geschäfts dar. Hier entwickeln wir für den Kunden technisch ergänzende Lösungen, um die Umstellung auf SAP S/4HANA und den Wechsel in die Cloud zu beschleunigen.

Chancen durch Akquisitionen

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

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

In den nächsten Jahren müssen viele SAP-Kunden auf die neue Softwaregeneration SAP S/4HANA umsteigen. Zur Steigerung der Implementierungsquote hat SAP das Programm SAP S/4HANA Movement aufgelegt, um seinen Bestandskunden Software und Services bereitzustellen, die einen Umstieg nach SAP S/4HANA erleichtern. Als Teil dieses Programms wird es ausgewählten Partnern ermöglicht, ihre Lösungspakete, sogenannte

„SAP-Qualified Partner-Packaged Solutions“, anzubieten. Im Zuge dieser Initiative hat SNP zur Erleichterung des Wechsels nach SAP S/4HANA standardisierte und konfigurierbare Lösungspakete entwickelt, die auf der Datentransformationsplattform CrystalBridge® basieren. Das Angebot, das SNP entwickelt hat, trägt den Namen „SNP: Selective Transformation to SAP S/4HANA“.

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

Chancen durch Nearshore-Ansatz

Zur weiteren Kostenoptimierung und gleichzeitigen Steigerung der Projektprofitabilität verfolgen wir zunehmend eine globale Nearshore-Strategie, vornehmlich im Bereich der Rekrutierung der Beratungskapazitäten. Als wesentlicher Teil der Integrationsstrategie der in den vergangenen Jahren akquirierten Unternehmen trägt dies gerade in personalintensiveren Projekten zu einem Ausgleich von Personalmangel sowie zur Abfederung von Auftragsspitzen bei. Mit Blick auf unsere Segmentberichterstattung lässt sich damit im Segment Service eine Steigerung der EBIT-Marge erzielen.

Gesamtaussage zur Risiko- und Chancensituation

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

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

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

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

PROGNOSEBERICHT

Voraussichtliche weltwirtschaftliche Entwicklung

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

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

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG – BIP-WACHSTUM GEGENÜBER VORJAHR¹¹

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

p = Prognose

Die Kosten der Pandemie für die Weltwirtschaft für die Jahre 2020 bis 2025 werden auf 22 Billionen US-Dollar geschätzt.¹⁰ Das entspricht etwa der Wirtschaftsleistung der USA eines Jahres.

Voraussichtliche Entwicklung des IT-Transformationsmarktes

Markt für Cloud-Lösungen = Wachstumsmarkt

Cloud Computing ist eines der Topthemen, wenn es um IT-Entwicklung und grundlegende Veränderungen in der Branche geht. Cloud Computing wirkt sich auf sämtliche

Arten von Geschäftsprozessen aus und kann dynamischen und komplexen Anforderungen auf Kunden- und Unternehmensseite gerecht werden. Eine Studie von Synergy Research zeigt, dass sich der europäische Cloud-Markt seit Anfang 2017 verdreifacht und im dritten Quartal 2020 ein Volumen von 5,9 Mrd. € erreicht hat. Von diesem Wachstum profitiert haben vor allem die Hyperscaler: AWS, Microsoft und Google. Sie teilen mittlerweile zwei Drittel des europäischen Marktes unter sich auf.¹²

Multi-Cloud und Hybrid-Cloud-Lösungen werden immer beliebter und mehr Unternehmen werden sich in Zukunft nicht nur auf eine Cloud-Lösung festlegen wollen. Nach

Angaben von Finaria stiegen die Einnahmen aus öffentlichen Clouds während der COVID-19-Krise im Jahresvergleich um 25% und erreichten im Jahr 2020 den Wert von 271,9 Mrd. USD. Der zunehmende Trend wird sich in diesem Jahr fortsetzen und die Einnahmen im Jahresvergleich um weitere 25% steigern auf 338 Mrd. USD.¹³

SAP-Kunden planen höhere Investitionen in 2021

Nach wie vor stellt auch die Umstellung auf SAP S/4HANA für viele Unternehmen eine Herausforderung und gleichzeitig ein Großprojekt für die nächsten Jahre dar. In der Coronakrise haben viele Unternehmen wegen der wirtschaftlichen Unsicherheit ihre SAP-Projekte aufgeschoben – doch mittlerweile herrscht wieder mehr Zuversicht. Der DSAG-Investitionsreport hat ergeben, dass das Budget für allgemeine Investitionen in die IT in diesem Jahr bei 39% (2020: 46%) der befragten Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) steigt, bei etwas weniger als einem Drittel davon um zwischen 10 bis 20%. 37% erwarten eine gleichbleibende Quote. Weiter aufwärts geht es mit der Quote der Investitionen in ERP-Lösungen. S/4HANA ist dabei wei-

¹⁰ Internationaler Währungsfonds (IWF), Transcript of the World Economic Outlook Update Press Briefing, Januar 2021.

¹¹ Internationaler Währungsfonds (IWF), World Economic Outlook Update, Januar 2021.

¹² synergy research group, Januar 2021, (<https://www.srgresearch.com/articles/european-cloud-providers-struggle-reverse-market-share-losses>).

¹³ Finaria, Januar 2021, (<https://www.finaria.it/pr/public-cloud-revenues-to-hit-338b-in-2021-a-25-jump-in-a-year/>).

ter auf dem Vormarsch. 44% planen hohe und mittlere Investitionen in S/4HANA On-Premises. Der Wert für S/4HANA On-Premises ist mit 44% im Vergleich zum Vorjahr auf gleichem Niveau. Die S/4HANA Cloud hingegen ist erst für 12% ein Thema für hohe und mittlere Investitionen (2020: 8%).¹⁴

Zunahme an M&A-Aktivitäten

Ein anhaltend positiver Trend für das weltweite M&A-Geschehen ist auch für 2021 zu erwarten, da einerseits viel freie Liquidität bei Unternehmen vorhanden ist, die solide aufgestellt sind, gut durch die Corona-Pandemie kommen und sich durch Zukäufe fehlende Skills aneignen oder die Internationalisierung vorantreiben möchten. Andererseits zwingen die Folgen der Pandemie viele Unternehmer zur Konsolidierung bzw. zum Verkauf. Insbesondere Digital- und Tech-Assets sind sehr gefragt und werden entsprechend hoch bewertet, daneben rückt das Thema Nachhaltigkeit immer stärker in den Fokus.¹⁵

Auswirkungen auf die SNP

Obwohl unsere Ergebnisse für das Jahr 2020 unter unseren Erwartungen lagen, konnten wir unsere wachstums-

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

Ziele und Ausblick

Aufgrund der Erfolge in der Umsetzung der Software- und Partnerstrategie und der im Berichtsjahr weiter gestiegenen Reputation im Markt geht das Management sowohl für das Segment Service als auch für das Segment Software von einem Umsatzanstieg im laufenden Geschäftsjahr aus. Dabei sollen insbesondere der zunehmende Anteil der Softwarelizenz Erlöse am Gesamtumsatz und die damit verbundenen Skaleneffekte mittel- bis langfristig für steigende operative Margen sorgen.

Die Entwicklung der SNP-Gruppe ist weitgehend unabhängig von marktüblichen Konjunkturschwankungen der Gesamtwirtschaft, da SNP durch die Positionierung als spezialisierter Anbieter für ERP-Transformationen von

konjunkturellen Abschwüngen grundsätzlich weniger betroffen ist. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass Unternehmen Anpassungen ihrer IT-Landschaften auch in konjunkturell schwächeren Phasen vornehmen müssen, um wettbewerbsfähig bleiben zu können. Allerdings kann es in Abhängigkeit von den weiteren Entwicklungen im Zusammenhang mit der Coronapandemie zu Änderungen des in diesem Bericht beschriebenen Ausblicks für 2021 kommen, insbesondere im Falle anhaltender wirtschaftlicher Einschränkungen über die Jahresmitte hinaus.

Wie in den Vorjahren ist davon auszugehen, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden und mit einem stärkeren zweiten Halbjahr zu rechnen ist. Für das Geschäftsjahr 2021 erwartet die Gesellschaft auf Basis einer weltweit steigenden Investitionsbereitschaft ein Umsatzwachstum auf 160 Mio. € bis 180 Mio. €. Die Umsätze in den beiden Segmenten Service und Software werden jeweils deutlich über dem Vorjahr liegen. Die Wachstumsaussichten werden gestützt von einer unverändert starken Auftragseingangssituation sowie einer weiter an Marktakzeptanz gewinnenden Software- und Partnerstrategie. Für die EBIT-Marge wird in Abhängigkeit vom Verlauf der weltweiten Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie ein Wert von 5% und 8% und damit ein EBIT deutlich über dem Vorjahr angestrebt. Der Auftragseingang wird im Jahr 2021 weiter steigen und deutlich über dem Vorjahr erwartet.

¹⁴ DSAG-Investitionsreport 2021, (<https://www.dsag.de/pressreleases/dsag-investitionsreport-2021-mit-steigenden-it-investitionen-der-krise-trotzen>).

¹⁵ Mergermarket – An Acuris Company, Global & Regional M&A Report 2020.

In der Prognose sind aufgrund von Unsicherheitsfaktoren keine M&A-Aktivitäten für das laufende Geschäftsjahr berücksichtigt.

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

Gesamtaussage zur zukünftigen Entwicklung

Grundsätzlich gehen wir für das Geschäftsjahr 2021 von einer positiven Geschäftsentwicklung aus. Wir sind überzeugt, dass die SNP auf einem guten Weg ist und ihren dynamischen Wachstumskurs weiterhin fortsetzen wird. Allerdings kann es in Abhängigkeit von den weiteren wirtschaftlichen Entwicklungen im Zusammenhang mit der weltweiten COVID-19-Pandemie zu Änderungen des in diesem Bericht beschriebenen Ausblicks für 2021 kommen.

SONSTIGE ANGABEN

Übernahmerechtliche Angaben

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

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

Zum 31. Dezember 2020 beträgt das Grundkapital der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 7.212.447,00 € und ist eingeteilt in 7.212.447 auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form von nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 €. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Zum 31. Dezember 2020 hält die Gesellschaft einen Bestand an eigenen Aktien in Höhe von 75.702 Stück.

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

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

der-Neureither GmbH, SN Verwaltungs GmbH & Co. KG, SN Holding GmbH und SN Assets GmbH.

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

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

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

Genehmigtes Kapital 2019

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

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

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

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

niedriger ist – im Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung nicht überschreitet (Zehn-Prozent-Grenze);

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

d) soweit es erforderlich ist, um den Inhabern der von der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften ausgegebenen Optionsscheine, Wandelschuldverschreibungen und Wandelgenussrechte ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts zusteht bzw. zustehen würde.

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

Bedingtes Kapital 2015

Die Hauptversammlung hat am 21. Mai 2015 zugestimmt, das Grundkapital um bis zu 1.869.030,00 €, eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt zu erhöhen (Bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit

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

Die SNP SE hatte von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Aktienrückkauf

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

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

Die wesentlichen Finanzierungsvereinbarungen der SNP SE mit ihren Kreditgebern beinhalten die üblichen Bedingungen für den Fall eines Kontrollwechsels (Change of

Control); diese haben für den Fall eines Kontrollwechsels das Recht zur Kündigung und vorzeitigen Fälligestellung der Rückzahlung. Vergleichbare Kündigungsrechte für den Fall eines Kontrollwechsels finden sich vereinzelt auch in Verträgen mit Partnern bzw. Kunden.

VERGÜTUNGSBERICHT

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

Geschäftsführende Direktoren

Die Vergütung der geschäftsführenden Direktoren, die vom Verwaltungsrat festgesetzt wird, setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum, Nebenleistungen, Pensionszusagen sowie betrieblicher Altersvorsorge. Die erfolgsbezogenen Komponenten beruhen auf der Geschäftsentwicklung des Unternehmens.

Das Fixum wird als erfolgsunabhängige Grundvergütung monatlich als Gehalt ausgezahlt. Zusätzlich erhalten die geschäftsführenden Direktoren Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die im Wesentlichen aus Versiche-

rungsprämien sowie der privaten Dienstwagennutzung bestehen. Als Vergütungsbestandteil stehen diese Nebenleistungen allen geschäftsführenden Direktoren in gleicher Weise zu.

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

Im Hinblick auf eine angestrebte Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung haben variable Vergütungsbestandteile der geschäftsführenden Direktoren grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. In den Verträgen der geschäftsführenden Direktoren wird diesem Anspruch grundsätzlich durch ein Long-Term-Incentive (LTI) entsprochen. Dieses bemisst sich am durchschnittlichen Umsatz- und EBIT-Wachstum sowie dem Free Cashflow und der Marktkapitalisierung.

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

Vergütung der geschäftsführenden Direktoren im Geschäftsjahr 2020

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

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

VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN (ZUWENDUNGSBETRACHTUNG)

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

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

VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSFÜHRENDEN DIREKTOREN (ZUFLUSSBETRACHTUNG)**

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

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

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

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

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

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

Transaktionen und Beziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

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

Grundzüge des Vergütungssystems für den Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats orientiert sich an der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der jeweiligen Mitglieder. Gemäß Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 wurde die Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder von der Hauptversammlung bewilligt. Jedes Verwaltungsratsmitglied erhielt im Geschäftsjahr 2020 eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20 T€. Der Vorsitzende erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 30 T€, sein Stellvertreter eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 25 T€. Zudem erhielt jedes Verwaltungsratsmitglied – neben dem Ersatz nachgewiesener erforderlicher Auslagen – für jede Sitzung des Gremiums 1 T€ Sitzungsgeld. Sofern ein Mitglied des Verwaltungsrats zugleich geschäftsführender Direktor ist, ruht gemäß Satzung seine Vergütung als Mitglied des Verwaltungsrats; dies umfasst sowohl die feste jährliche Vergütung als auch das Sitzungsgeld.

Die Gesellschaft bezieht die Mitglieder des Verwaltungsrats hinsichtlich ihrer Aufgabenwahrnehmung in die

Deckung einer von ihr abgeschlossenen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ein. Die Deckungssumme beläuft sich auf 6.000 T€ in jedem einzelnen Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle einer Periode; ein Selbstbehalt ist nicht vereinbart.

Vergütung des Verwaltungsrats im Geschäftsjahr 2020

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

GESCHÄFTSJAHR 2020

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

GESCHÄFTSJAHR 2019

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

¹ Erstattung von Reisekosten.

Erklärung zur Unternehmensführung nach § 315 d HGB

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

Nichtfinanzielle Konzernklärung

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

Heidelberg, den 19. April 2021

Geschäftsführende Direktoren



Michael Eberhardt



Prof. Dr. Heiner Diefenbach

KONZERNABSCHLUSS

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2020

AKTIVA

in T€	Anhang	31.12.2020	31.12.2019 (angepasst) ¹	31.12.2019 (wie berichtet)
Kurzfristige Vermögenswerte				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14.	25.961	19.137	19.137
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	15.	20.383	703	703
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	16.	25.600	33.318	33.318
Vertragsvermögenswerte	17.	19.704	20.987	20.987
Vorräte	18.	0	374	374
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	19.	2.854	2.134	2.134
Steuererstattungsansprüche	33.	81	86	86
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	20.	31.398	0	0
		125.981	76.739	76.739
Langfristige Vermögenswerte				
Geschäfts- und Firmenwert	10.	33.605	54.194	54.194
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	21.	5.422	7.889	7.889
Sachanlagen	22.	4.396	5.513	5.513
Nutzungsrechte	23.	17.511	17.851	21.428
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	15.	592	869	869
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	24.	225	25	25
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	16.	0	137	137
Vertragsvermögenswerte	17.	12.571	1.966	1.966
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	19.	147	60	60
Latente Steuern	33.	6.223	5.259	5.207
		80.692	93.763	97.288
		206.673	170.502	174.027

¹ Weiterführende Informationen zu den angepassten Vorjahreszahlen finden sich im Anhang im Kapitel „Fehlerkorrekturen“.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

PASSIVA

in T€	Anhang	31.12.2020	31.12.2019 (angepasst) ¹	31.12.2019 (wie berichtet)
Kurzfristige Schulden				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	25.	4.613	10.239	10.239
Vertragsverbindlichkeiten	17.	6.178	6.440	6.440
Steuerschulden	33.	2.269	1.116	1.116
Finanzielle Verbindlichkeiten	26.	12.758	12.972	13.277
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	28.	18.225	18.672	18.672
Rückstellungen	29.	1.124	115	115
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	20.	8.819	0	0
		53.986	49.554	49.859
Langfristige Schulden				
Vertragsverbindlichkeiten	17.	2.134	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	26.	59.498	49.788	49.309
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	28.	246	0	0
Rückstellungen für Pensionen	32.	2.829	2.891	2.891
Sonstige Rückstellungen	29.	0	603	603
Latente Steuern	33.	297	763	763
		65.004	54.045	53.566
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital	34.	7.212	6.602	6.602
Kapitalrücklage	36.	87.068	59.968	59.968
Gewinnrücklagen	36.	4.725	6.245	9.922
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals		-8.380	-4.489	-4.467
Eigene Anteile	35.	-2.713	-1.509	-1.509
Aktionären zustehendes Kapital				
Nicht beherrschende Anteile	37.	-229	86	86
		87.683	66.903	70.602
		206.673	170.502	174.027

¹ Weiterführende Informationen zu den angepassten Vorjahreszahlen finden sich im Anhang im Kapitel „Fehlerkorrekturen“.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

in T€	Anhang	2020	2019 (angepasst) ¹	2019 (wie berichtet)
Umsatzerlöse		143.781	145.185	145.185
	Service	93.913	97.610	97.610
	Software	49.868	47.575	47.575
Aktiviert Eigenleistung		119	939	939
Sonstige betriebliche Erträge	40.	3.451	2.459	2.459
Materialaufwand	41.	-17.888	-17.929	-17.929
Personalaufwand	42.	-93.457	-84.606	-84.606
Sonstige betriebliche Aufwendungen	43.	-25.914	-30.495	-30.495
Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte		-293	-42	-42
Sonstige Steuern		-574	-376	-376
EBITDA		9.225	15.135	15.135
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen und Nutzungsrechte		-8.385	-11.688	-8.133
EBIT		840	3.447	7.002
Sonstige finanzielle Erträge		46	203	203
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-1.622	-1.751	-1.577
Finanzerfolg	44.	-1.576	-1.548	-1.374
EBT		-736	1.899	5.628
Steuern vom Einkommen und Ertrag	33.	-1.102	-3.319	-3.371
Periodenergebnis		-1.838	-1.420	2.257
Davon:				
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilsinhaber		-318	-61	-61
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE		-1.520	-1.359	2.318
Ergebnis je Aktie (in €)	12.			
- Unverwässert		-0,22	-0,21	0,35
- Verwässert		-0,22	-0,21	0,35
Gewichtete durchschnittliche Aktienzahl	12.			
- Unverwässert		6.810.391	6.572.767	6.572.767
- Verwässert		6.810.391	6.572.767	6.572.767

¹ Weiterführende Informationen zu den angepassten Vorjahreszahlen finden sich im Anhang im Kapitel „Fehlerkorrekturen.“

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

in T€	2020	2019 (angepasst) ¹	2019 (wie berichtet)
Periodenergebnis	-1.838	-1.420	2.257
Posten, die möglicherweise zukünftig in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgliedert werden			
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-3.979	606	628
Latente Steuern auf Unterschiede aus der Währungsumrechnung	0	0	0
	-3.979	606	628
Posten, die nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgliedert werden			
Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	155	-742	-742
Latente Steuern auf die Veränderung aus der Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	-64	144	144
	91	-598	-598
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	-3.888	8	30
Gesamtergebnis	-5.726	-1.412	2.287
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteilinhaber	-315	-58	-58
Ergebnisanteil der Aktionäre der SNP Schneider-Neureither & Partner SE am Gesamtergebnis	-5.411	-1.354	2.345

¹ Weiterführende Informationen zu den angepassten Vorjahreszahlen finden sich im Anhang im Kapitel „Fehlerkorrekturen“.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

in T€	2020	2019 (angepasst) ¹	2019 (wie berichtet)
Periodenergebnis	-1.838	-1.420	2.257
Abschreibungen	8.385	11.688	8.133
Veränderung Rückstellungen für Pensionen	-62	828	828
Übrige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-1.572	681	559
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte, sonstige kurzfristige Vermögenswerte, sonstige langfristige Vermögenswerte	-9.763	-24.673	-24.673
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsverbindlichkeiten, sonstige Rückstellungen, Steuerschulden, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6.847	7.807	7.807
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (1)	1.997	-5.089	-5.089
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-1.424	-2.194	-2.194
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-696	-1.671	-1.671
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-20.000	0	0
Auszahlungen für Investitionen in At-Equity-Beteiligungen	-200	-25	-25
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögen und Sachanlagevermögens	110	288	288
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	-956	-4.558	-4.558
Cashflow aus der Investitionstätigkeit (2)	-23.166	-8.160	-8.160
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung	27.573	0	0
Auszahlungen für den Kauf eigener Anteile	-1.204	-1.094	-1.094
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	17.022	242	242
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-5.938	-148	-148
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-5.245	-6.315	-6.315
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (3)	32.208	-7.315	-7.315
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Barmittel und Bankguthaben (4)	-771	-273	-273
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (1) + (2) + (3) + (4)	10.268	-20.837	-20.837
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	19.137	39.974	39.974
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	29.405	19.137	19.137
Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes:	2020	2019	2019
Liquide Mittel	29.405	19.137	19.137
Finanzmittelbestand zum 31. Dezember	29.405	19.137	19.137

¹ Weiterführende Informationen zu den angepassten Vorjahreszahlen finden sich im Anhang im Kapitel „Fehlerkorrekturen“.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2020

in T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals			Eigene Anteile	Aktionären der SNP SE zustehendes Kapital	Nicht beherrschende Anteile	Gesamtes Eigenkapital
				Währungsumrechnung	Neubewertung leistungsorientierter Verpflichtungen	Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals Summe				
Stand zum 01.01.2019	6.602	59.968	7.605	-4.013	-482	-4.495	-415	69.265	144	69.409
Kauf eigener Anteile							-1.094	-1.094		-1.094
Gesamtergebnis			2.317	626	-598	28		2.345	-58	2.287
<i>davon Hyperinflation</i>			-190	2.539		2.539		2.349		2.349
Stand zum 31.12.2019 (wie berichtet)	6.602	59.968	9.922	-3.387	-1.080	-4.467	-1.509	70.516	86	70.602
Fehlerkorrektur ¹			-3.677	-22		-22		-3.699		-3.699
Stand zum 31.12.2019 (angepasst)	6.602	59.968	6.245	-3.409	-1.080	-4.489	-1.509	66.817	86	66.903
Kapitalerhöhung	610	26.963						27.573		27.573
Kauf eigener Anteile							-1.204	-1.204		-1.204
Aktienoptionsprogramm		137						137		137
Gesamtergebnis			-1.520	-3.982	-91	-3.891		-5.411	-315	-5.726
<i>davon Hyperinflation</i>			-445	630		630		185		185
Stand zum 31.12.2020	7.212	87.068	4.725	-7.391	-989	-8.380	-2.713	87.912	-229	87.683

¹ Weiterführende Informationen zu den angepassten Vorjahreszahlen finden sich im Anhang im Kapitel „Fehlerkorrekturen“.

Der nachfolgende Anhang ist ein integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2020

1. WIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE ist im Wege einer Umwandlung aus der Schneider-Neureither & Partner AG hervorgegangen. Die Umwandlung in eine SE wurde im Handelsregister am 6. Dezember 2017 eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist Heidelberg/Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister beim Amtsgericht Mannheim unter der Nummer HRB 729172 eingetragen.

Die Aktien der SNP Schneider-Neureither & Partner SE werden am Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse unter der Wertpapierkennnummer ISIN DE0007203705 gehandelt. Die SNP-Aktie war vom 23. März 2020 bis zum 22. März 2021 Teil des SDAX. Nach der turnusmäßigen Indexüberprüfung hatte die SNP-Aktie das Kriterium der Marktkapitalisierung knapp verfehlt.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE (im Folgenden auch SNP genannt) 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 unterstützt Unternehmen dabei, ihre Geschäfts-

modelle anzupassen und die Chancen des digitalen Wandels mit eigens entwickelten Lösungen erfolgreich zu nutzen. Unsere Software und Services vereinfachen es, betriebswirtschaftliche oder technische Änderungen in den Geschäftsanwendungen umzusetzen, und ermöglichen es Kunden, diesen Prozess zu automatisieren.

Mit dem einzigartigen BLUEFIELD™-Ansatz und der weltweit führenden Plattform für Business Transformationen CrystalBridge® hat das Unternehmen die Grundlage geschaffen, einen Industriestandard für die automatisierte Datentransformation zu setzen. SNP ist auf die automatische Analyse, Implementierung und Verfolgung von Änderungen in IT-Systemen spezialisiert. Dieser Ansatz verbessert die Qualität erheblich und reduziert gleichzeitig Kosten, Risiken und Zeitaufwand für die Durchführung komplexer Transformationsprojekte unter Einhaltung höchster Compliance- und Sicherheitsstandards.

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2020 wurde am 19. April 2021 durch Beschluss des Verwaltungsrats zur Veröffentlichung freigegeben.

2. ALLGEMEINE ANGABEN

Der Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE und ihrer Tochterunternehmen wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, gemäß § 315 e 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 bzw. IFRS IC) und des Standing Interpretations Committee (SIC), wie sie von der EU übernommen wurden. Zugleich erfüllt der Konzernabschluss die handelsrechtlichen Anforderungen nach § 315 e 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. Aufgrund von Rundungen können sich im vorliegenden Bericht bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE 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 folgenden Ausnahmen:

- Leistungsorientierten Pensionsplänen – Planvermögen wird zum beizulegenden Zeitwert bewertet
- Anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich – die in bar zu erfüllende Vergütungspläne werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet
- Anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente – die Bewertung der gewährten Eigenkapitalinstrumente am Tag der Gewährung erfolgt zum beizulegenden Zeitwert
- Derivative Finanzinstrumente – Bewertung erfolgt zum beizulegenden Zeitwert
- Bedingte Gegenleistung bei einem Unternehmenszusammenschluss – Bewertung erfolgt zum beizulegenden Zeitwert
- Veräußerungsgruppen – werden zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

3. ANWENDUNG NEUER RECHNUNGSLEGUNGS-VORSCHRIFTEN

Die folgenden in Kraft getretenen Standards und Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) wurden von der Europäischen Union (EU) übernommen und bei der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2020 berücksichtigt:

- Rahmenkonzept für die Finanzberichterstattung – Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS-Standards
- Änderungen an IAS 1 und IAS 8 – Definition von „wesentlich“
- Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 – Reform der Referenzzinssätze (Phase 1)
- Änderungen an IFRS 3 – Definition von „Geschäftsbetrieb“
- Änderungen an IFRS 16 – COVID-19-bezogene Mietkonzessionen

Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergaben sich durch die Anwendung der neuen oder geänderten Standards sowie Interpretationen nur im Rahmen der Änderungen an IFRS 16.

Der Konzern hat COVID-19-bezogene Mietkonzessionen – Änderungen an IFRS 16, die am 28. Mai 2020 veröffentlicht wurden, frühzeitig angewendet. Die Änderung umfasst einen freiwilligen praktischen Behelf für Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern Leasingnehmer ist – das heißt für Leasingverhältnisse, für die der Konzern den praktischen Behelf anwenden kann, muss er nicht beurteilen, ob qualifizierende Mietkonzessionen, die eine unmittelbare Folge der Coronapandemie sind, eine Änderung eines Leasingverhältnisses darstellen. Der Konzern hat die Änderungen rückwirkend angewandt. Die Änderung hat keinen Einfluss auf die Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2020. Vergleich hierzu Angaben in Kapitel 23.

4. NEUE, NOCH NICHT IN KRAFT GETRETENE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Die (für den Konzern relevanten) Standards und Interpretationen, die herausgegeben wurden, aber zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses noch nicht in Kraft getreten sind, sind nachstehend aufgeführt. Der Konzern beabsichtigt, diese Standards, sofern zutreffend, im Zeitpunkt ihres Inkrafttretens anzuwenden.

- Änderungen an IFRS 4 – Verlängerung der vorübergehenden Befreiung von der Anwendung von IFRS 9 ¹
- Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16 – Reform der Referenzzinssätze (Phase 2) ¹
- Änderungen an IFRS 16 – COVID-19-bezogene Mietkonzessionen nach dem 30. Juni 2021 ^{2,6}
- Änderungen an IAS 16 – Einnahmen vor der beabsichtigten Nutzung ^{3,6}
- Änderungen an IAS 37 – Belastende Verträge – Kosten für die Erfüllung eines Vertrages ^{3,6}
- Änderungen an IFRS 3 – Verweis auf das Rahmenkonzept ^{3,6}
- Jährliche Verbesserungen an den IFRS (Zyklus 2018 – 2020) ^{3,6}
- IFRS 17 – Versicherungsverträge ^{4,6}
- Änderungen an IAS 1 – Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig ^{4,6}
- Änderungen an IAS 1 und am IFRS-Leitliniendokument 2 – Angabe von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ^{4,6}
- Änderungen an IAS 8 – Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen ^{4,6}

¹ Anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder ab dem 1. Januar 2021 beginnen.

² Anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder ab dem 1. April 2021 beginnen.

³ Anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder ab dem 1. Januar 2022 beginnen.

⁴ Anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder ab dem 1. Januar 2023 beginnen.

⁵ Erstanwendungszeitpunkt auf unbestimmte Zeit verschoben.

⁶ Ein EU-Endorsement steht noch aus.

- Änderungen an IFRS 10 und IAS 28 – Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture ^{5,6}

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE prüft, welche Auswirkungen die 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.

5. FEHLERKORREKTUREN

Im Rahmen der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2020 wurde festgestellt, dass ein Nutzungsrecht aus einem Mietvertrag (gemäß IFRS 16) für eine Immobilie mit einem nahestehenden Unternehmen in den USA bereits für das Geschäftsjahr 2019 gemäß IAS 8 um 3.773 T€ auf null außerplanmäßig abgewertet werden musste. Die nach dem Tod des Unternehmensgründers und Verwaltungsratsvorsitzenden Dr. Andreas Schneider-Neureither durchgeführte Überprüfung der US-Immobilie ergab eine fehlende Nutzbarkeit bereits ab Mietbeginn im Jahre 2019. Für die Vergleichsperiode 2019 ergibt sich ein korrigiertes EBIT von 3.447 T€ (ursprünglich 7.002 T€). Die Korrekturen erfolgten im Einklang mit den Korrekturvorschriften des IAS 8.

Darüber hinaus wurden, durch die Wertberichtigung des Nutzungsrechts an der US-Immobilie, die erste Stufe der Covenants für die Schuldscheindarlehen in 2019 nicht erfüllt. Dies hatte zur Folge, dass für das Geschäftsjahr 2020 ein um 0,5% erhöhter Zinssatz gezahlt werden muss. Hierfür wurde im Rahmen der Effektivzinsmetho-

de der Barwert der künftigen Zahlungen für das Schuldscheindarlehen zum 31. Dezember 2019 angepasst. Dies hatte eine ergebniswirksame Auswirkung auf das Finanzergebnis 2019 von 174 T€. Auch diese Korrektur erfolgte im Einklang mit den Regelungen des IAS 8.

Durch die außerplanmäßige Abschreibung des Nutzungsrechts wurden passive latente Steuern in Höhe von 960 TEUR ergebniswirksam aufgelöst. Im gleichen Zuge wurden bisher angesetzte aktive latente Steuern auf Verlustvorträge um 960 T€ wertgemindert, da die Werthaltigkeit durch die Auflösung der passiven latenten Steuern entfallen ist.

Durch einen Formelfehler wurden im Vorjahr in der Notesangabe zu den laufenden Steueraufwendungen zwei Zeilen vertauscht. Die Darstellung der Angabe wurde im Rahmen der Fehlerkorrektur angepasst.

Die ergebniswirksamen Korrekturen für das Geschäftsjahr 2019 belaufen sich auf 3.667 T€ nach Steuern. In Höhe dieses Betrages war das Ergebnis zu hoch. Das korrigierte Ergebnis nach Steuer beläuft sich auf -1.420 T€ (ursprünglich 2.257 T€).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die betroffenen Positionen der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie die im Einzelnen vorgenommenen Anpassungen. Entsprechend wird in den Anhangangaben zu den jeweiligen Positionen neben dem Vorjahr wie berichtet auch das Vorjahr angepasst dargestellt.

in T€	Auswirkungen durch Korrekturen		
	31.12.2019 wie zuvor berichtet	Anpas- sungen	31.12.2019 angepasst
Vermögenswerte			
Nutzungsrechte	21.428	-3.577	17.851
Latente Steuern	5.207	52	5.259
Schulden			
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	13.277	-305	12.972
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	49.309	479	49.788
Eigenkapital	70.602	-3.699	66.903
Davon Gewinnrücklagen	9.922	-3.677	6.245
Davon sonstige Bestandteile des Eigenkapitals	-4.467	-22	-4.489

in T€	2019 wie zuvor berichtet	Anpas- sungen	2019 angepasst
Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung			
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte	-8.133	-3.555	-11.688
EBIT	7.002	-3.555	3.447
Sonstige finanzielle Aufwendungen	-1.577	-174	-1.751
EBT	5.628	-3.729	1.899
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-3.371	52	-3.319
Periodenergebnis	2.257	-3.677	-1.420

Weiterhin erfolgte eine rückwirkende Anpassung in der Segmentberichterstattung 2019. Infolge eines Rechenfehlers wurde im Geschäftsjahr 2019 das Segmentergebnis des Bereichs Service um 504 T€ zu hoch und im Gegenzug das Segmentergebnis des Bereichs Software um 504 T€ zu niedrig ausgewiesen. Dieser Fehler hatte keine Auswirkung auf das gesamte Segmentergebnis. Der Fehler wurde durch die rückwirkende Anpassung aller

betroffenen Segmentposten des Vorjahres korrigiert. Das angepasste Segmentergebnis in 2019 resultiert aus der Fehlerkorrektur des Nutzungsrechts an der US-Immobilie. Siehe Kapitel 13. Segmentberichterstattung.

6. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis umfasst neben der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Speyerer Straße 4, 69115 Heidelberg, Deutschland, als Obergesellschaft die folgenden Tochtergesellschaften, bei denen der SNP Schneider-Neureither & Partner SE unmittelbar und mit-

telbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht. Für folgende im Konzernabschluss enthaltene Unternehmen wird von der Befreiungsvorschrift von § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht:

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

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

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

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

Die Harlex Management Ltd. wurde in 2020 als nicht mehr wesentlich entkonsolidiert.

7. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Rechnungslegungsmethoden erstellten Jahresabschlüssen der SNP Schneider-Neureither & Partner SE 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 Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt. Ein nach nochmaliger Überprüfung verbleibender negativer Unterschiedsbetrag wird als Gewinn erfasst.

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

Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapital, Aufwendungen und Erträge, Gewinne und Verluste sowie Zahlungsströme aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert. Konzerninterne Verluste werden auf die gleiche Weise eliminiert wie konzerninterne Gewinne, jedoch nur, falls es keinen Hinweis auf eine Wertminderung gibt.

Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter sind die Teile des Periodenergebnisses, des sonstigen Gesamtergebnisses und des Reinvermögens, die auf Anteile entfallen, die weder unmittelbar noch mittelbar der SNP SE zugeordnet werden. Anteile nicht kontrollierender Gesellschafter am Ergebnis und Eigenkapital werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernbilanz jeweils gesondert 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 assoziier-

ten 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 Ergebnis eines assoziierten Unternehmens wird in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung dargestellt. Hierbei handelt es sich um das den Anteilseignern des assoziierten Unternehmens zurechenbare Ergebnis und somit um das Ergebnis 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 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 als Wertminderungsaufwand im Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen erfolgswirksam erfasst.

8. WÄHRUNGSUMRECHNUNG UND HYPERINFLATION

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. Zum Bilanzstichtag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst.

Zum Bilanzstichtag werden die Vermögenswerte und Schulden dieser Tochterunternehmen in die Darstellungswährung der SNP Schneider-Neureither & Partner SE zum Stichtagskurs umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zum gewichteten Durchschnittskurs des jeweiligen Berichtsmonats umgerechnet. Die bei der Umrechnung entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals unter „Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals“ erfasst.

Wir wenden die Rechnungslegung für Hochinflationländer, IAS 29, für unsere Tochtergesellschaft in Argentinien an, indem wir die auf dem Konzept historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten basierenden Abschlüsse dieser Tochtergesellschaft für die aktuelle Periode unter Berücksichtigung der Veränderung der allgemeinen Kaufkraft der lokalen Währung auf Basis der relevanten Preis-

indizes zum Berichtsstichtag anpassen. Hierfür wird der Konsumentenpreisindex IPC (Índice de precios al consumidor) verwendet. Der zum Abschlussstichtag angewandte Wert des Indexes betrug 385,8826 (31. Dezember 2019: 283,4442 / 31. Dezember 2018: 184,2552). Der angepasste Abschluss unserer Tochtergesellschaft in Argentinien wird zum Stichtagskurs umgerechnet. Die Anpassungen erstrecken sich auf sämtliche Abschlussposten, die noch nicht in der am Abschlussstichtag geltenden Maßeinheit ausgedrückt sind. Die größten Auswirkungen aus dieser Bilanzierungsmethode stellen sich wie folgt dar:

- Umsatzerlöse: Rückgang um 2,6 Mio. € (i. Vj. 2,3 Mio. €)

- Aufwendungen und sonstige Erträge und Steuern: Gewinnerhöhung um 2,8 Mio. € (i. Vj. 2,5 Mio. €)
- EBIT: Gewinnerhöhung um 0,1 Mio. € (i. Vj. 0,2 Mio. €)
- Geschäfts- oder Firmenwert: Erhöhung um 0,2 Mio. € (i. Vj. 2,0 Mio. €)
- Eigenkapital: Reduzierung der sonstigen Rücklagen um 0,6 Mio. € (i. Vj. Anstieg um 2,5 Mio. €)
- Gewinn oder Verlust aus der Nettofinanzposition: Verlust in Höhe von 0,1 Mio. € (i. Vj. 0,3 Mio. €)

Nachfolgende Tabelle zeigt die Gesellschaften, die eine andere funktionale Währung als den Euro haben. Zusätzlich werden die verwendeten Kurse im Verhältnis zum Euro angegeben:

Gesellschaft	Land	Währung	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
			2020	2019	2020	2019
SNP (Schweiz) AG	Schweiz	CHF	1,0802	1,0854	1,07031	1,11267
SNP Resources AG	Schweiz	CHF	1,0802	1,0854	1,07031	1,11267
Harlex Management Ltd.	United Kingdom	GBP	0,89903	0,8508	0,88921	0,87731
Harlex Consulting Ltd.	United Kingdom	GBP	0,89903	0,8508	0,88921	0,87731
SNP Poland Sp. z o.o.	Polen	PLN	4,5597	4,2568	4,44318	4,29753
SNP Digital Hub Eastern Europe sp. z o.o.*	Polen	PLN	4,5597	*	4,44318	*
SNP Transformations, Inc.	USA	USD	1,2271	1,1234	1,14128	1,1196
SNP Schneider-Neureither & Partner ZA (Pty) Limited	Südafrika	ZAR	18,0219	15,7773	18,76848	16,17309
Hartung Information System Co., Ltd.	China	CNY	8,0225	7,8205	7,87084	7,73388
Qingdao SNP Data Technology Co., Ltd.	China	CNY	8,0225	7,8205	7,87084	7,73388
SNP Transformations SEA Pte. Ltd.	Singapur	SGD	1,6218	1,5111	1,57357	1,52721
SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd.	Malaysia	MYR	4,9340	4,5953	4,79349	4,63716
SNP Australia Pty Ltd.	Australien	AUD	1,5896	1,5995	1,65539	1,6106
SNP Japan Co.,Ltd*	Japan	JPY	126,49	*	121,77545	*
ADP Consultores S.R.L.**	Argentinien	ARS	103,30175	67,0397	**	**
ADP Consultores Limitada	Chile	CLP	870,66	832,3500	902,893	786,86006
ADP Consultores S.A.S.	Kolumbien	COP	4.212,021	3.681,5390	4.224,718	3.669,9201

* Die SNP Japan Co.,Ltd und die SNP Digital Hub Eastern Europe sp. z o.o. wurden 2020 gegründet. Für diese Gesellschaften sind die Vorjahreswerte nicht relevant.

** Der Durchschnittskurs des Argentinischen Pesos im Verhältnis zum Euro findet hier durch die Beachtung des IAS 29 keine Anwendung.

9. VERWENDUNG VON SCHÄTZUNGEN

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen der geschäftsführenden Direktoren, 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.

Erhöhte Schätzungsunsicherheiten bestehen zudem aufgrund der aktuell sehr dynamischen Entwicklung der Coronapandemie. Die voraussichtlichen Auswirkungen der Coronapandemie wurden von SNP im Rahmen der Erstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2020 insbesondere bei der Durchführung der Werthaltigkeitsprüfung für Geschäfts- oder Firmenwerte und für immaterielle Vermögenswerte sowie bei der Ermittlung der Wertminderungen für erwartete Kreditverluste bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten eingeschätzt. SNP geht davon aus, dass die hierbei getroffenen beziehungsweise unterstellten abschlussrelevanten Schätzungen und Annahmen die Lage zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses angemessen widerspiegeln.

Umsatzrealisierung

Die Messung des Leistungsfortschritts bei kundenindividuellen Projekten basiert auf der inputbasierten Cost-to-Cost-Methode. 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 die 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.

Bei der Bilanzierung unserer Mehrkomponentenverträge müssen wir folgende Faktoren bestimmen:

- Welche Verträge mit einem bestimmten Kunden als ein Gesamtvertrag zu bilanzieren sind.
- Welche Leistungsverpflichtungen eines Gesamtvertrags einzeln abgrenzbar und daher separat zu bilanzieren sind.
- Wie das Gesamtentgelt für einen Gesamtvertrag auf seine Leistungsverpflichtungen zu verteilen ist.

Die Bestimmung, ob unterschiedliche Verträge mit demselben Kunden als ein Gesamtvertrag zu bilanzieren sind, ist mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden, da wir beurteilen müssen, ob die Verträge gemeinsam ausgehandelt wurden oder auf andere Weise miteinander verknüpft sind. Die zeitliche Verteilung sowie die Höhe der realisierten Umsätze können unterschiedlich ausfallen, je nachdem, ob zwei Verträge separat oder als Gesamtvertrag bilanziert werden.

Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

SNP berücksichtigt Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch Erfassen von Erlösschmälerungen sowie von Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen nach dem vereinfachten Wertminderungsmodell nach IFRS 9. Dabei werden die erwarteten Kreditverluste über eine Wertminderungsmatrix berücksichtigt. Zusätzlich werden bei Bedarf Einzelwertberichtigungen erfasst. Die Beurteilung der Einbringlichkeit einer Forderung ist mit Ermessensausübungen verbunden und erfordert Annahmen über Forderungsausfälle, die sich erheblich ändern können. Ermessensausübungen sind erforderlich, wenn wir die verfügbaren Informationen über die finanzielle Situation eines bestimmten Kunden beurteilen, um festzustellen, ob ein Forderungsausfall wahrscheinlich ist, die Höhe eines solchen Forderungsausfalls verlässlich geschätzt werden kann und somit eine Wertberichtigung für den betreffenden Kunden notwendig ist. Auch die Ermittlung der erwarteten Kreditverluste für die restlichen Forderungen auf Basis der Vergangenheit ist mit Ermessensausübungen verbunden, da die Vergangenheit möglicherweise nicht repräsentativ für die künftige Entwicklung ist. Änderungen unserer Schätzungen in Bezug auf die Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen könnten wesentliche Auswirkungen auf unsere ausgewiesenen Vermögenswerte und Aufwendungen haben. Überdies könnte unser Konzernergebnis nachteilig beeinflusst werden, wenn die tatsächlichen Forderungsausfälle wesentlich höher sind als von uns angenommen.

Leasingverhältnisse

Bei der Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen berücksichtigt das Management sämtliche Tatsachen und Umstände, die einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung von Verlängerungsoptionen oder Nichtausübung von Kündigungsoptionen bieten. Mit Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen versehene Zeiträume werden nur dann in die Vertragslaufzeit einbezogen, wenn eine Verlängerung oder Nichtausübung einer Kündigungsoption hinreichend sicher ist.

Im Zusammenhang mit dem Leasing von Büroräumen gelten bei der Bestimmung der Laufzeit der Leasingverhältnisse nachfolgende Überlegungen:

- Kommen im Falle der Ausübung einer Kündigungsoption bzw. Nichtausübung einer Verlängerungsoption wesentliche ökonomische Nachteile auf den Konzern zu, gilt es in der Regel als hinreichend sicher, dass der Konzern den Vertrag nicht kündigt bzw. dass er ihn verlängern wird.
- Sofern Mietereinbauten vorgenommen wurden, die einen wesentlichen Restwert haben, gilt es in der Regel als hinreichend sicher, dass der Konzern den Vertrag verlängern bzw. nicht kündigt wird.
- Darüber hinaus werden sonstige Faktoren, wie zum Beispiel historische Leasinglaufzeiten sowie Kosten und Betriebsunterbrechungen, die auf den Konzern zukommen, wenn ein Leasingvermögenswert ersetzt werden muss, in Betracht gezogen.

Eine Neubeurteilung der ursprünglich getroffenen Einschätzung erfolgt dann, wenn ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände eintritt, das/die die bisherige Beurteilung beeinflussen kann – sofern dies in der Kontrolle des Leasingnehmers liegt.

Bilanzierung von Ertragsteuern

Aufgrund unserer international ausgerichteten Geschäftstätigkeit unterliegen wir den sich ändernden Steuergesetzen der jeweiligen Rechtsordnungen. Unsere gewöhnliche Geschäftstätigkeit umfasst zudem Transaktionen, bei denen die letztendlichen steuerlichen Folgen aufgrund unterschiedlicher Auslegungen von Steuergesetzen ungewiss sind. Darüber hinaus sind die von uns gezahlten Ertragsteuern grundsätzlich Gegenstand von laufenden Betriebsprüfungen in- und ausländischer Steuerbehörden. Daher sind Ermessensausübungen für die Bestimmung unserer weltweiten Ertragsteuerschulden erforderlich. Wir schätzen die Entwicklung der ungewissen Steuerfestsetzungen auf der Basis der derzeitigen Steuergesetze und unserer Auslegungen. Änderungen dieser Annahmen, die diesen Schätzungen zugrunde liegen, und Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer Ertragsteuerschulden zur Folge haben. Die Beurteilung, ob ein latenter Steueranspruch wertgemindert ist, erfordert Ermessensausübungen des Managements, da wir zukünftiges zu versteuerndes Einkommen schätzen müssen, um zu bestimmen, ob die Nutzung des latenten Steueranspruchs wahrscheinlich ist. Bei der Beurteilung unserer Fähigkeit, unsere latenten Steueransprüche zu nutzen, berücksichtigen wir sämtliche verfügbaren Informationen, einschließlich des in der Vergangenheit erzielten zu versteuernden Einkommens und des prognostizierten zu versteuernden Einkommens in den Perioden, in denen sich die latenten Steueransprüche voraussichtlich realisieren. Unsere Beurteilung des zukünftigen zu versteuernden Einkommens basiert auf Annahmen über die zukünftigen Marktbedingungen und die zukünftigen Gewinne der SNP. Änderungen dieser Annahmen sowie Ergebnisse, die von diesen Annahmen abweichen,

könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer latenten Steueransprüche zur Folge haben.

Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

Im Rahmen der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen sind Ermessensausübungen bei der Beurteilung erforderlich, ob ein immaterieller Vermögenswert identifizierbar ist und separat vom Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt werden sollte. Darüber hinaus ist die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren erworbenen Aktiva und übernommenen Passiva zum Erwerbszeitpunkt mit erheblichen Ermessensausübungen des Managements verbunden. Die erforderlichen Bewertungen basieren auf den zum Erwerbszeitpunkt verfügbaren Informationen sowie auf den nach Ansicht des Managements angemessenen Erwartungen und Annahmen. Diese Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen können unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unter anderem aus folgenden Gründen wesentlich beeinflussen:

- Die beizulegenden Zeitwerte, die den planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten zugewiesen werden, beeinflussen die Höhe der planmäßigen Abschreibungen, die in den Perioden nach der Akquisition im Betriebsergebnis erfasst werden.
- Spätere nachteilige Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte könnten zu zusätzlichen Aufwendungen aufgrund von Wertminderungen führen.
- Spätere Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten und Rückstellungen könnten zu zusätzlichen Aufwendungen (bei einer Erhöhung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) oder

zusätzlichen Erträgen (bei einer Verringerung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte) führen.

Folgebilanzierung vom Geschäfts- oder Firmenwert und von sonstigen immateriellen Vermögenswerten

Ermessensausübungen sind erforderlich:

- bei der Bestimmung der Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswertes, da wir hier den Zeitraum schätzen, in dem der immaterielle Vermögenswert voraussichtlich einen wirtschaftlichen Nutzen bringt;
- bei der Bestimmung der Abschreibungsmethode, da gemäß IFRS Vermögenswerte linear abzuschreiben sind, es sei denn, wir können den Verbrauch des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens durch SNP verlässlich bestimmen.

Sowohl der Abschreibungszeitraum als auch die Abschreibungsmethode haben Auswirkungen auf die in den einzelnen Perioden erfassten Aufwendungen für planmäßige Abschreibungen. Die Beurteilung von Wertminderungen unserer Geschäfts- oder Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte ist in hohem Maße abhängig von Annahmen des Managements über zukünftige Cashflows und wirtschaftliche Risiken, die mit erheblichen Ermessensausübungen und Annahmen hinsichtlich künftiger Entwicklungen verbunden sind. Sie können durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, zum Beispiel durch:

- Änderungen der Geschäftsstrategie
- interne Prognosen
- Schätzungen unserer gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital, WACC)

Änderungen der Annahmen, die unseren Beurteilungen von Wertminderungen unserer Geschäfts- oder Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte zugrunde liegen, könnten erhebliche Anpassungen des Buchwertes unserer erfassten Geschäfts- oder Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte sowie der Höhe der erfolgswirksam erfassten Wertminderungsaufwendungen zur Folge haben.

Zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen

Zur Veräußerung gehaltene Gruppen von Vermögenswerten und die mit diesen Vermögenswerten direkt in Verbindung stehenden Schulden (Veräußerungsgruppen) werden zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten kann auf Schätzungen und Annahmen des Managements basieren, die mit einer gewissen Unsicherheit behaftet sind.

10. WESENTLICHE BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die liquiden Mittel enthalten kurzfristige, hochliquide Anlagen, die innerhalb von drei Monaten oder weniger zu flüssigen Mitteln umgewandelt werden können und dabei nur unwesentlichen Wertschwankungsrisiken unterliegen.

Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt.

Bei SNP werden Finanzinstrumente in den Bilanzpositionen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sonstige finanzielle Vermögenswerte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden in der Konzernbilanz angesetzt, wenn SNP bei einem Finanzinstrument Vertragspartei wird. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht weiter fortbestehen. Beispielsweise erfolgt die Ausbuchung von Forderungen, wenn ihre Uneinbringlichkeit endgültig feststeht. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Der erstmalige Ansatz von Finanzinstrumenten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung von Transaktionskosten, soweit es sich nicht um erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente handelt. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne bedeutsame Finanzierungs-komponente werden zum Transaktionspreis im Sinn des IFRS 15 angesetzt.

Finanzielle Vermögenswerte

IFRS 9 enthält drei Bewertungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: **„zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“**, **„erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“** sowie **„erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet“**. Die Zuordnung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte zu den Bewertungskategorien erfolgt zunächst auf Basis der vertraglichen Zahlungsströme. Finanzielle Vermögenswerte, deren Zahlungsströme ausschließlich aus Zins- und Tilgungszahlungen bestehen, werden in Abhängigkeit des Geschäftsmodells klassifiziert.

Die Kategorie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte“ hat die größte Bedeutung für den Konzernabschluss. SNP bewertet finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten, wenn die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Der finanzielle Vermögenswert wird im Rahmen eines Geschäftsmodells gehalten, dessen Zielsetzung darin besteht, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme zu halten, und
- die Vertragsbedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in Folgeperioden erfolgswirksam unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet und sind auf Wertminderungen zu überprüfen. Gewinne und Verluste werden zudem erfolgswirksam erfasst, wenn der Vermögenswert ausgebucht, modifiziert oder wertgemindert wird.

Finanzielle Vermögenswerte, die „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden, umfassen ausschließlich zur Absicherung von Zinsrisiken abgeschlossene derivative Finanzinstrumente mit einem positiven beizulegenden Zeitwert, welche nicht als Sicherungsinstrumente in eine bilanzielle Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) einbezogen sind.

Finanzielle Vermögenswerte, die „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden, umfassen sämtliche Vermögenswerte, deren vertragliche Bestimmungen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen führen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen, sofern diese Vermögenswerte nicht nur mit der Absicht gehalten werden, die über ihre jeweilige Laufzeit erwarteten vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen, sondern auch Zahlungsströme aus ihrer Veräußerung zu generieren. In diese Kategorie fallen zum Beispiel festverzinsliche Schuldverschreibungen. Der Konzern hält im Berichtsjahr und im Vorjahr keinerlei Vermögenswerte, die dieser Kategorie entsprechen.

Wertminderungen für erwartete Kreditverluste bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte

Zur Ermittlung der Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten wird das vereinfachte Wertminderungsmodell von IFRS 9 angewandt. Hierbei werden die erwarteten Kreditverluste für die gesamte Laufzeit unter Verwendung einer Wertminderungsmatrix ermittelt. Für Zwecke der Wertminderungsmatrix haben wir unsere Landesgesellschaften in verschiedene Risikoklassen eingeteilt, hauptsächlich ba-

sierend auf verfügbaren Informationen der Länderrisiko-einstufung ihres Herkunftslandes. Das Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten beurteilen wir dann anhand der historischen Ausfallrisiken sowie verfügbarer Informationen über die Länderrisiko-einstufung. Auf Grundlage unserer Analysen, unter anderem auch vor dem Hintergrund der Auswirkungen der anhaltenden Coronapandemie, stellen historische Ausfallquoten in diesem Zusammenhang in der Regel eine angemessene Annäherung an zukünftig zu erwartende Ausfallrisiken dar. Ausstehende Forderungen werden kontinuierlich lokal überwacht, um festzustellen, ob objektive Hinweise vorliegen, dass unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte in ihrer Bonität beeinträchtigt sind. Anhaltspunkte, dass Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vertragsvermögenswerte wertgemindert sind, beinhalten unter anderem Informationen über erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Kunden oder die Nichteinhaltung eines Zahlungsplans. Treffen diese Punkte zu, wird die Wertminderung entsprechend angepasst, indem wir diese Forderungen als ausgefallen betrachten (Risikoklasse 6) und eine Wertberichtigung von 100% bilden. In unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sind Aufwendungen aus erwarteten Kreditverlusten aus der Anwendung der Wertminderungsmatrix sowie von in ihrer Bonität beeinträchtigten Kunden separat in der Position Wertminderungen auf Forderungen und Vertragsvermögenswerte enthalten. Außenstände werden teilweise oder komplett beschrieben, wenn wir annehmen, dass die Realisierung als unwahrscheinlich angesehen werden kann. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn das Insolvenzverfahren für den Kunden abgeschlossen ist oder sämtliche Möglichkeiten zum Eintreiben der Forderungen erschöpft sind.

Für Bankguthaben, Schuldtitel sowie Darlehen und andere finanzielle Forderungen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert sind, wenden wir die allgemeinen Wertminderungsregelungen von IFRS 9 an. Wir legen finanzielle Mittel ausschließlich bei renommierten Finanzinstituten an, um die Ausfallrisiken zu minimieren. Wir gehen hier aufgrund historischer Ausfallraten von keinem wesentlichen zu erwartenden Kreditrisiko aus. Die Wertberichtigungen für sonstige finanzielle Vermögenswerte wurden aufgrund der geringen Anzahl an Einzelpositionen auf Basis des individuellen Kreditrisikos abgeleitet.

Finanzielle Verbindlichkeiten

IFRS 9 enthält zwei Bewertungskategorien für finanzielle Verbindlichkeiten: "zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet" und "erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet".

Finanzielle Verbindlichkeiten – mit Ausnahme derivativer Finanzinstrumente und bedingter Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben – werden von SNP erfolgswirksam zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden zudem erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht oder modifiziert werden.

Bei SNP werden zum Beispiel Schuldscheindarlehen, die in der Bilanzposition „Finanzielle Verbindlichkeiten“ ausgewiesen werden, zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Im Mai 2020 wurde ein zinsvergünstigtes Betriebsmitteldarlehen der öffentlichen Hand mit einem Volumen von 10.000 T€ aufgenommen. Die Laufzeit des festverzinslichen Tilgungsdarlehens beträgt ca. 5 Jahre. Es wurden branchenübliche Covenants vereinbart, an welche Kündigungsmöglichkeiten geknüpft sind.

Das zinsvergünstigte Betriebsmitteldarlehen wird im Zugangszeitpunkt mit dem beizulegenden Zeitwert passiviert und in der Folgebewertung mit fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode bilanziert. Die Differenz zwischen der erhaltenen Zahlung und dem im Zugangszeitpunkt nach marktgerechter Verzinsung ermittelten beizulegenden Zeitwert des Darlehens ist ein Vorteil, der wie eine Zuwendung der öffentlichen Hand behandelt wird. Die Zuwendung wird in der Bilanz als passiver Abgrenzungsposten unter den sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten erfasst und über die Darlehenslaufzeit nach der Effektivzinsmethode erfolgswirksam aufgelöst. In der Gewinn- und Verlustrechnung wird die Auflösung als Kürzung des Zinsaufwands (Nettomethode) dargestellt. Zum Bilanzstichtag weist der passive Abgrenzungsposten eine Höhe von 389 T€ (i. Vj. 0 T€) auf.

Die an diese Zuwendung der öffentlichen Hand geknüpften Bedingungen wurden vollständig erfüllt, etwaige sonstige Unsicherheiten bestehen nicht.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden, umfassen bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben und zur Absicherung von Zinsrisiken abgeschlossene derivative Finanzinstrumente mit einem negativen beizulegenden Zeitwert, welche nicht als Siche-

rungsinstrumente in eine bilanzielle Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) einbezogen sind.

Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten werden mit dem erwarteten Betrag passiviert. Nachträgliche Anpassungen von bedingten Kaufpreiszahlungen werden mit dem erwarteten Betrag passiviert. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Verbindlichkeit basiert dabei auf der aktuellen Einschätzung zur Entwicklung der die bedingte Kaufpreiszahlung determinierenden Erfolgskennzahlen der betreffenden Geschäftseinheiten.

Beizulegender 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 einer 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 (zum Beispiel 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
- Optionspreismodelle

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

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet.

Zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen

Zur Veräußerung gehaltene Gruppen von Vermögenswerten (Veräußerungsgruppen) werden nach IFRS 5 bewertet und als „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ kurzfristig ausgewiesen. Veräußerungsgruppen werden dann als zur Veräußerung gehaltene klassifiziert, wenn ihr Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch die fortgesetzte Nutzung realisiert wird und eine Veräußerung sehr wahrscheinlich ist. Die Veräußerung muss erwartungsgemäß innerhalb eines Jahres ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung für eine Erfassung als abgeschlossener Verkauf in Betracht kommen. Schulden, die zusammen mit diesen Vermögenswerten in einer Transaktion abgegeben werden sollen, sind Bestand einer Veräußerungsgruppe und werden als „Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ ebenfalls kurzfristig ausgewiesen. Die Veräußerungsgruppen werden zum niedrigeren Wert aus ihrem Buchwert und beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzt. Vermögenswerte, die Teil einer Veräußerungsgruppe sind, werden nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Zinsen und ähnliche Aufwendungen, die den Verbindlichkeiten einer Veräußerungsgruppe zuzuordnen sind, werden weiterhin erfasst. Wertminderungen werden für eine Veräußerungsgruppe erfasst, sofern der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten unterhalb des Buchwerts liegt. Im Fall einer späteren Erhöhung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ist die zuvor erfasste Wertminderung rückgängig zu ma-

chen. Die Zuschreibung ist jedoch auf den zuvor angesetzten kumulierten Wertminderungsaufwand begrenzt. Ergebnisse aus der Bewertung einer Veräußerungsgruppe werden bis zur endgültigen Veräußerung im Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen ausgewiesen.

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 jenen zahlungsmittelgenerierenden 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 zahlungsmittel-generierenden Einheit, auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittel-generierenden Einheit unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 33.605 T€ (i. Vj. 54.194 T€) wurde zum Zweck des Werthaltigkeitstests zum größten Teil dem Segment Service zugeordnet. Der Geschäfts- oder Firmenwert, der im Geschäftsjahr 2020 erworbenen EPROCURE-Gruppe wurde vollständig dem Segment Service zugeordnet. Der Geschäfts- oder Firmenwert teilt sich auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten folgendermaßen auf:

in T€	2020	2019
Service	48.016	51.113
Software	3.081	3.081
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-17.492	0
Gesamt	33.605	54.194

Die Segmente stellen jeweils 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 1,0% (i. Vj. 1,0%) fortgeschrieben.

Diese Cashflow-Prognosen werden mittels eines Abzinsungssatzes von 9,6% (i. Vj. 10,9%) vor Steuern auf den Nutzungswert abgezinst. Bei der Unternehmensplanung werden sowohl aktuelle Erkenntnisse als auch historische Entwicklungen berücksichtigt. Insbesondere wurden in den Planzahlen für das Jahr 2021 weiterhin negative Auswirkungen infolge der Coronapandemie berücksichtigt, die jedoch nicht über das Jahr 2021 hinaus gesehen werden. Weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ergab sich ein Wertminderungsbedarf.

Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurde wie im Vorjahr eine Minderung der geplanten Segmentumsatzerlöse um 10%, eine Erhöhung der gewichteten Kapitalkosten vor Steuern um 1,0 Prozentpunkte oder eine Reduzierung der EBIT-Marge um 1,0 Prozentpunkte vorgenommen. Auch auf dieser Grundlage resultiert kein Abwertungsbedarf für den Goodwill.

Bei folgenden, der Berechnung des Nutzungswerts der jeweiligen Einheit 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 das des Zinseffekts und der 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 (WACC) wurde auf der Grundlage des Capital Asset Pricing Model (CAPM) abgeleitet. Hierbei wurden Daten eines Finanzdienstleisters verwertet, u.a. 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.

Wir sind der Ansicht, dass keine realistische Änderung der wesentlichen Annahmen dazu führt, dass der Buchwert unserer beiden Segmente Service und Software seinen erzielbaren Betrag übersteigt.

Im Berichtsjahr 2020 ergaben sich in Bezug auf die Position Geschäfts- und Firmenwert negative Währungsumrechnungseffekte gemäß IAS 21 in Höhe von -3.397 T€ (i. Vj. -1.526 T€). Zusätzlich ergab sich ein positiver Effekt aus der Anwendung von IAS 29 von 245 T€ (i. Vj. 1.987 T€).

Immaterielle Vermögenswerte

Einzel 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 unbegrenzte 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 2020 Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 34.439 T€ (i. Vj. 29.485 T€ , i. Vj. angepasst 28.950 T€) als Aufwand erfasst, da eine eindeutige Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsphase nicht möglich war. Dies entspricht einem Anteil von 24,0% der Umsatzerlöse (i. Vj. 20,3%, i. Vj. angepasst 20,0%).

Im Geschäftsjahr 2020 wurden Softwarekosten und extern vergebene Entwicklungsleistungen in Höhe von 266 T€ (i. Vj. 529 T€) sowie Eigenleistungen in Höhe von 119 T€ (i. Vj. 939 T€), die im Wesentlichen für den Abschluss interner Softwareprojekte notwendig waren, als geleistete Anzahlungen aktiviert.

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 ein bis zwanzig 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.

Leasing

Ein Leasingverhältnis ist ein Vertrag, der das Recht auf Nutzung eines Vermögenswerts (des Leasinggegenstands) für einen vereinbarten Zeitraum gegen Entgelt überträgt.

Der Konzern bilanziert als Leasingnehmer grundsätzlich für alle Leasingverhältnisse in der Bilanz Vermögenswerte für die Nutzungsrechte an den Leasinggegenständen und Verbindlichkeiten für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu Barwerten. Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten folgende Leasingzahlungen:

- Feste Leasingzahlungen, abzüglich zu erhaltende Anreizzahlungen.
- Variable Leasingzahlungen, die auf einem Index oder Kurs basieren, anfänglich mit dem Index oder Kurs

zum Zeitpunkt des Beginns des Leasingverhältnisses bemessen.

- Erwartete Zahlungen durch den Leasingnehmer aufgrund von Restwertgarantien.
- Ausübungspreise von Kaufoptionen, wenn der Leasingnehmer hinreichend sicher ist, diese auszuüben; und
- Strafzahlungen für die vorzeitige Beendigung von Leasingverhältnissen, sofern der Laufzeit des Leasingverhältnisses entsprechend die Ausübung des Kündigungsrechts zugrunde liegt.

Die Leasingverbindlichkeit wird bei der erstmaligen Erfassung mit dem Barwert der zu Beginn des Leasingverhältnisses noch nicht gezahlten Leasingzahlungen bewertet, diskontiert mit dem dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz. Wenn dieser Zinssatz nicht ohne Weiteres bestimmt werden kann, verwendet der Konzern den Grenzfremdkapitalzinssatz, d. h. den Zinssatz, den der jeweilige Leasingnehmer zahlen müsste, wenn er Mittel aufnehmen müsste, um in einem vergleichbaren wirtschaftlichen Umfeld einen Vermögenswert mit einem vergleichbaren Wert für eine vergleichbare Laufzeit mit vergleichbarer Sicherheit unter vergleichbaren Bedingungen zu erwerben.

Zur Bestimmung des Grenzfremdkapitalzinssatzes geht der Konzern wie folgt vor: Da der Konzern keine kürzlich aufgenommenen Finanzierungen mit Drittparteien als Ausgangspunkt verwenden kann, zieht der Konzern einen risikofreien Zinssatz heran und passt diesen an das Kreditrisiko des Leasingnehmers an. Weitere Anpassungen betreffen darüber hinaus solche für die Laufzeit des Leasingverhältnisses, das länderspezifische Risiko und die Währung des Leasingvertrags.

Leasingverbindlichkeiten werden in der Konzernbilanz unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die Folgebewertung der Leasingverbindlichkeit erfolgt durch Erhöhung des Buchwerts um die Verzinsung der Leasingverbindlichkeit (unter Anwendung der Effektivzinsmethode) und durch Reduzierung des Buchwerts um die geleistete Leasingzahlungen.

Der Konzern nimmt für die folgenden Fälle eine Neubewertung der Leasingverbindlichkeit und eine entsprechende Anpassung des korrespondierenden Nutzungsrechts vor:

- Die Laufzeit des Leasingverhältnisses hat sich geändert oder es gibt ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände, die zu einer Änderung der Beurteilung hinsichtlich der Ausübung einer Kaufoption führt. In diesem Fall wird die Leasingverbindlichkeit durch Abzinsung der angepassten Leasingzahlungen mit einem aktualisierten Zinssatz neu bewertet.
- Die Leasingzahlungen ändern sich aufgrund von Index- oder Kursänderungen oder durch eine Änderung der erwarteten zu leistenden Zahlung aufgrund einer Restwertgarantie. In diesen Fällen wird die Leasingverbindlichkeit durch Abzinsung der angepassten Leasingzahlungen mit einem unveränderten Diskontierungszinssatz neu bewertet (es sei denn, die Änderung der Leasingzahlungen ist auf eine Änderung eines variablen Zinssatzes zurückzuführen, dann ist ein aktualisierter Diskontierungszinssatz zu verwenden).

Anpassungen an der Leasingverbindlichkeit und dem Nutzungsrecht werden zudem vorgenommen, wenn sich Änderungen an der vertraglichen Grundlage ergeben (Vertragsmodifikationen).

Nutzungsrechte werden mit den Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- Leasingverbindlichkeit.
- Bei oder vor der Bereitstellung geleistete Leasingzahlungen abzüglich erhaltener Leasinganreize.
- Anfängliche direkte Kosten; und
- Rückbauverpflichtungen.

Die Folgebewertung von Nutzungsrechten erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertberichtigungen. Die Abschreibung auf Nutzungsrechte wird linear über den Zeitraum des Vertragsverhältnisses vorgenommen. Die Abschreibungsdauer entspricht jedoch dann der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes, wenn diese kürzer ist als die Leasinglaufzeit oder davon ausgegangen wird, dass das Eigentum am Leasinggegenstand am Ende der Nutzungsdauer auf den Leasingnehmer übergeht (zum Beispiel durch die Ausübung einer Kaufoption).

Nutzungsrechte werden in der Konzernbilanz als separater Posten ausgewiesen.

Für Leasinggegenstände von geringem Wert und für kurzfristige Leasingverhältnisse (zwölf Monate oder weniger) wird von den Anwendungserleichterungen Gebrauch gemacht und die Zahlungen linear über die Leasinglaufzeit als Aufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Des Weiteren werden die neuen Vorschriften nicht auf Leasingverhältnisse über immaterielle Vermögenswerte angewendet. Bei Verträgen, die neben Leasingkomponenten auch Nichtleasingkomponenten enthalten, wird – außer bei Immobilien-Leasingverhältnissen – von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, auf eine Trennung dieser Komponenten zu verzichten.

Der Konzern hat COVID-19-bedingte Mietkonzessionen – Änderungen an IFRS 16 angewandt. Der Konzern wendet die Vereinfachungsregelungen des praktischen Behelfs an und muss dementsprechend nicht beurteilen, ob zulässige Mietzugeständnisse als unmittelbare Folge der Coronapandemie eine Änderung des Leasingverhältnisses darstellen. Die Gruppe wendet den praktischen Behelf für Verträge mit ähnlichen Merkmalen und unter vergleichbaren Umständen einheitlich an. Für Mietkonzessionen im Rahmen von Leasingverhältnissen, für die der Konzern den praktischen Behelf nicht anwendet, oder auf die der praktische Behelf nicht anwendbar ist, schätzt der Konzern ein, ob eine Änderung eines Leasingverhältnisses vorliegt. Für detailliertere Informationen dahin gehend siehe Punkt 23 „Leasingverhältnisse“.

Eine Reihe von Leasingverträgen, insbesondere von Immobilien, enthält Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Derartige Vertragskonditionen bieten dem Konzern eine größtmögliche betriebliche Flexibilität. Die Bestimmung der Vertragslaufzeiten unterliegt daher wesentlichen Annahmen und Schätzungen. Für detailliertere Informationen dahin gehend siehe Punkt 9 „Verwendung von Schätzungen“.

Der Konzern schließt keine wesentlichen Verträge als Leasinggeber ab.

Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten

Siehe Ausführungen unter Finanzinstrumente.

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

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.

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme

Anteilsbasierte Vergütungsprogramme werden im Einklang mit IFRS 2 bilanziert. Bei dem im Konzern mit Wirkung zum 1. Januar 2019 ausgegebenen Long-Term-Incentive-Programm (LTI) für geschäftsführende Direktoren sowie dem virtuellen Aktienprogramm, das im Geschäftsjahr 2019 für bezugsberechtigte Führungskräfte aufgesetzt wurde, handelt es sich um eine anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled share-based payment transaction“). Die resultierenden Aufwendungen respektive Schulden zur Abgeltung dieser Leistungen werden über den erwarteten Erdienungszeitraum erfasst. Dieser Betrag wird zu jedem Bilanzstichtag neu bemessen und mittels eines Optionspreismodells bewertet. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgswirksam erfasst. Der entstandene Aufwand wird in den Personalaufwendungen ausgewiesen, die Schuld als mitarbeiterbezogene Rückstellungen bzw. Verbindlichkeiten.

Im Geschäftsjahr 2020 legte die SNP SE einen Aktienoptionsplan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente für bestimmte Mitarbeiter auf. Diese werden zu dem beizulegenden Zeitwert des Eigenkapitalinstruments am Tag der Gewährung bewertet. Weitere Informationen über die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente sind unter Punkt 31. dargestellt. Der bei Gewährung der anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ermittelte beizulegende Zeitwert wird linear über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit als Aufwand mit korrespondierender Erhöhung der Kapitalrücklage gebucht und beruht auf den Erwartungen des Konzerns hinsichtlich der Eigenkapitalinstrumente, die voraussichtlich unverfallbar werden. Zu jedem Abschlussstichtag hat der Konzern seine Schätzungen bezüglich der Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die unverfallbar werden, zu überprüfen. Die Auswirkungen der Änderungen der ursprünglichen Schätzungen sind, sofern vorhanden, erfolgswirksam zu erfassen. Die Erfassung erfolgt derart, dass der Gesamtaufwand die Schätzungsänderung reflektiert und zu einer entsprechenden Anpassung der Kapitalrücklage führt.

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 SE hat bis zum 21. Februar 2013 insgesamt 7.294 Stück eigene Aktien zurückgekauft. Nach Zuteilung der Berichtigungsaktien (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln von der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 beschlossen) betrug der gehaltene Aktienbestand im Jahre 2018 21.882 Aktien. Im Geschäftsjahr 2019 wurden weitere 34.000 Stück eigene Aktien zurückgekauft. Bis zum 31. Dezember 2020 wurden weitere 19.820 Aktien erworben. Der aktuelle gehaltene Aktienbestand beträgt 75.702 Aktien. Die Anschaffungskosten in Höhe von 2.712.658,81 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen.

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 der laufenden Ertragsteuern werden die jeweiligen länderspezifischen steuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften zugrunde gelegt.

Sonstige Steuern, wie Verkehrsteuern oder Steuern auf Vermögen und Kapital, werden als operative Aufwendungen gesondert ausgewiesen.

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 angesammelte und vortragsfähige steuerliche Verlustvorträge haben wir nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils in absehbarer Zeit führen. Als absehbare Zeit werden grundsätzlich die nächsten vier Geschäftsjahre betrachtet. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen. Latente Steueransprüche und -schulden werden in der Konzernbilanz als langfristige Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Auf thesaurierte Gewinne von Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen werden keine passiven latenten Steuern abgegrenzt, da das direkte Mutterunternehmen den Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen in Höhe von 1.322 T€ (i. Vj. 2.799 T€) beeinflussen bzw. steuern kann und es wahrscheinlich ist, dass die Umkehrung nicht in naher Zukunft erfolgt. Für alle abzugsfähigen Differenzen aus Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen werden latente Steueransprüche nur in dem Umfang gebildet, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit umkehren werden und steuerpflichtige Ergebnisse zur Inanspruchnahme zur Verfügung stehen werden.

Wertberichtigungen auf den Buchwert der aktiven latenten Steuern werden dann vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus den latenten Steuern nicht wahrscheinlich ist und dem Konzern aufgrund fehlender Verrechnungsmöglichkeiten kein Nutzen

zufließen wird. Der Ansatz von latenten Steueransprüchen erfolgt auf der Basis der Planungsrechnung der jeweiligen Gesellschaften. Diese Planungsrechnungen werden jährlich überarbeitet und bedürfen einer Vielzahl von Einschätzungen. Diese Einschätzungen können sich aufgrund von Veränderungen des Markt- und Wettbewerbsumfelds, der Kundenstruktur und der allgemeinen Wirtschaftslage ändern. Aufgrund der regelmäßigen Neubeurteilung kann der Ansatz der latenten Steueransprüche erheblichen Schwankungen unterliegen.

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.

Latente Steuern, 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 ein einklagbarer Anspruch auf Aufrechnung besteht und wenn die latenten Steueransprüche und latenten Steuerschulden sich auf Ertragsteuern beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden für entweder dasselbe Steuersubjekt oder unterschiedliche Steuersubjekte, die beachtlichen, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Umsatzrealisierung

Die Erfassung von Umsatzerlösen erfolgt nach dem fünfstufigen Erlösrealisierungsmodell des IFRS 15, welches folgende Schritte umfasst:

- Identifizierung des Vertrags mit dem Kunden
- Identifizierung separater Leistungsverpflichtungen
- Bestimmung des Transaktionspreises
- Aufteilung des Transaktionspreises auf die separaten Leistungsverpflichtungen
- Umsatzrealisierung bei Erfüllung einer Leistungsverpflichtung

SNP erzielt Umsatzerlöse, wenn die Verfügungsgewalt über abgrenzbare Dienstleistungen und Produkte auf den Kunden übergeht, d. h., wenn der Kunde die Fähigkeit besitzt, die übertragenen Dienstleistungen und Produkte zu bestimmen, und im Wesentlichen den verbleibenden Nutzen daraus zieht. Voraussetzung dafür ist, dass ein Vertrag mit durchsetzbaren Rechten und Pflichten besteht und unter anderem der Erhalt der Gegenleistung wahrscheinlich ist.

Unsere Umsätze resultieren aus folgenden typischen Leistungsverpflichtungen:

Service

- Beratungsleistungen
- Rechenzentrumsleistungen
- Schulungs- und sonstige Serviceleistungen

Software

- Cloud
- Lizenzen
 - Lizenzen aus Eigenentwicklungen
 - Lizenzen aus Handelsgeschäften (Reselling)
- Wartung
- Software as a Service (SaaS)

Beratungserlöse beziehen sich im Wesentlichen auf die Installation der Softwareprodukte, die Durchführung

von Transformationsprojekten, Projekten im Zusammenhang mit dem SAP Solution Manager sowie klassische IT-Beratung.

Cloud-Erlöse ergeben sich aus der Nutzungsüberlassung von IT-Infrastruktur als Dienstleistung, welche im Allgemeinen Speicherplatz, Rechenleistung und Anwendungssoftware umfasst.

Die Softwarelizenzerlöse ergeben sich aus den Lizenzgebühren, die wir aus dem Verkauf oder der Lizenzierung von Software an Kunden zur Nutzung auf deren eigener Hardware erzielen.

Die Wartungserlöse beinhalten im Wesentlichen standardisierte Supportleistungen. Diese bestehen aus nicht spezifizierten künftigen Softwareupdates, -updates und -erweiterungen sowie aus technischen Produktsupportleistungen für On-Premise-Software.

Unter Software as a Service verstehen wir ein Lizenz- und Vertriebsmodell, mit dem Softwareanwendungen über das Internet, d.h. als Service, angeboten werden. Die entsprechenden Umsätze weisen wir im Segment Software als Software-as-a-Service-Umsätze aus.

Die unterschiedlichen Produkte und Dienstleistungen, deren Lieferung beziehungsweise Leistung im Rahmen unserer Kundenverträge zugesagt wird, erfassen wir als separate Leistungsverpflichtungen, soweit sie eigenständig abgrenzbar sind.

Produkte und Dienstleistungen, die nicht eigenständig abgrenzbar sind, werden als eine zusammengefasste Leistungsverpflichtung erfasst.

Die Bestimmung des Transaktionspreises erfolgt entsprechend den Vertragsbedingungen. Diese bestehen hauptsächlich aus einem Festpreis. Variable Entgelte und wesentliche Finanzierungskomponenten werden normalerweise nicht vertraglich mit den Kunden vereinbart.

Der Transaktionspreis für einen Kundenvertrag wird auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen im Verhältnis ihrer jeweiligen Einzelveräußerungspreise aufgeteilt. Die Einzelveräußerungspreise entsprechen den Preisen, zu denen die Lieferungen und Leistungen regelmäßig auch einzeln von uns angeboten werden. Wenn unternehmensspezifische Standardpreise und Veräußerungspreise von Dritten aufgrund fehlender Einzeltransaktionen oder fehlender einheitlicher Preisgestaltung nicht festgestellt werden können, wird der Einzelveräußerungspreis anhand des Expected-Cost-plus-a-Margin-Ansatzes in angemessener Höhe geschätzt.

Der Teil des Transaktionspreises, der einer einzeln abgrenzbaren Leistungsverpflichtung zugeordnet wurde, wird als Umsatzerlös erfasst, wenn die entsprechende Leistungsverpflichtung durch Übertragung des zugesagten Gutes oder der zugesagten Dienstleistung erfüllt wurde. Die Realisierung der Umsatzerlöse erfolgt zeitpunkt- oder zeitraumbezogen entsprechend der Übertragung der Verfügungsgewalt an den Kunden. Diese liegt vor, wenn eines der folgenden Kriterien erfüllt ist:

- Dem Kunden fließt der Nutzen aus der Leistung des Unternehmens zu, und er nutzt gleichzeitig die Leistung, während diese erbracht wird;
- durch die Leistung des Unternehmens wird ein Vermögenswert erstellt oder verbessert, und der Kunde erlangt die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert, während dieser erstellt oder verbessert wird; oder

- durch die Leistung des Unternehmens wird ein Vermögenswert erstellt, der keine alternativen Nutzungsmöglichkeiten für das Unternehmen aufweist, und das Unternehmen hat einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen.

Umsätze im Servicegeschäft werden zeitraumbezogen realisiert. Die Gewinnrealisierung erfolgt entsprechend dem Fertigstellungsgrad nach der inputbasierten Cost-to-Cost-Methode. Dieser wird ermittelt als Verhältnis der bis zum Stichtag angefallenen Auftragsstunden zu den am Stichtag geschätzten gesamten Auftragsstunden. Ein erwarteter Verlust wird sofort aufwandswirksam erfasst. Die Rechnungsstellung erfolgt gemäß den vertraglichen Bedingungen.

Umsätze im Cloud-Geschäft und aus Wartungsverträgen werden linear über einen bestimmten Zeitraum entsprechend der Nutzenerbringung realisiert.

Lizenz Erlöse werden grundsätzlich zeitpunktbezogen realisiert. Projektbezogene Lizenzen werden über die Projektlaufzeit entsprechend ihrer Nutzung zeitraumbezogen realisiert.

Nach Ansicht des Managements spiegeln die gewählten Methoden den Verlauf der Nutzenerbringung an den Kunden am besten wider.

Auf Basis von vertraglich bestimmten Meilensteinen werden zeitnah zur Nutzenerbringung Rechnungen an den Kunden gestellt und Abschlagszahlungen vereinnahmt. Die Zahlungsbedingungen variieren nach Region, sehen aber in der Regel ein Zahlungsziel von 30 bis 90 Tagen vor.

Aufwandserfassung

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung beziehungsweise ihrer Verursachung ergebniswirksam erfasst.

Finanzergebnis

Unter dem Finanzertrag werden neben Zinserträgen aus gewährten Darlehen sowie Ansprüchen aus Finanzierungsleasing auch sonstige Erträge ausgewiesen, die direkt mit der Finanzierung oder der Anlage in finanziellen Vermögenswerten zusammenhängen. Ebenfalls unter dem Finanzertrag werden laufende Zinserträge aus derivativen Zinsinstrumenten sowie Gewinne aus deren Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfasst.

Unter dem Finanzaufwand werden neben dem Zinsaufwand aus Darlehen und aus Leasingverbindlichkeiten auch sonstige Aufwendungen ausgewiesen, die direkt mit der Finanzierung oder der Anlage in finanziellen Vermögenswerten zusammenhängen, soweit nicht eine Erfassung im Eigenkapital vorgeschrieben ist. Zinsaufwendungen werden nach der Effektivzinsmethode in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert. Ebenfalls unter dem Finanzaufwand werden laufende Zinsaufwendungen aus derivativen Zinsinstrumenten sowie Verluste aus deren Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfasst.

11. AKQUISITIONEN / UNTERNEHMENSERWERBE

Akquisition der EPROCURE-Gruppe

Im Geschäftsjahr 2020 wurde im Rahmen eines Asset-Deals der gesamte laufende Geschäftsbetrieb in Form sämtlicher Kundenverträge und Mitarbeitern der EPROCURE.AR S.R.L., Argentinien, durch die ADP Consultores S.R.L. sowie der Sociedad de Servicios de Consultoría Informática EPROCURE Limitada, Chile, durch die ADP Consultores Limitada übernommen. EPROCURE ist auf die Beratung im SAP Spendmanagement spezialisiert. Durch die Übernahme kann SNP das Portfolio der eigenen Beratungsleistungen in der Region Lateinamerika weiter ausbauen.

Der Erwerb fand mit Wirkung 1. Juli 2020 statt; zu diesem Zeitpunkt erfolgte die Einbeziehung des Geschäftsbetriebs in den Konzernabschluss 2020. Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 („Unternehmenszusammenschlüsse“) nach der Erwerbsmethode.

Der aus der Akquisition resultierende Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 53 T€ umfasst den Wert erwarteter Synergien. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus der Akquisition wird dem Segment „Service“ zugeordnet.

Die Differenz in Höhe von 2 T€ zwischen dem Firmenwert in Höhe von 53 T€ zum Erwerbszeitpunkt und in Höhe von 55 T€ zum Bilanzierungsstichtag resultiert aus Umrechnungsdifferenzen gemäß IAS 21.

Übertragene Gegenleistung

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

in T€	
Zahlungsmittel	100
Verbindlichkeiten (fixe Kaufpreisrate)	48
Bedingte Gegenleistungen	464
Gesamte übertragene Gegenleistung	612

Die ersten beiden Kaufpreisraten wurden im August 2020 und Oktober 2020 aus den liquiden Mitteln bezahlt.

Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten

Bei dem Konzern sind mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten von 15 T€ für Rechts- und Beratungsgebühren angefallen. Diese Kosten sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

Identifizierbare erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden

Mit der Übernahme wurden zum Erwerbszeitpunkt auf der Vermögensseite Kundenverträge in Höhe von 1.528 T€ übernommen. Im Rahmen der Übernahme von 25 Mitarbeitern wurden im Zeitpunkt der Übernahme zudem Urlaubsrückstellungen in Höhe von 31 T€ übernommen. Im Zuge der Kaufpreisallokation wurden immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 590 T€ identifiziert.

Die EPROCURE-Gruppe hat seit dem Erwerbszeitpunkt 878 T€ zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 254 T€ zum Konzernergebnis aus fortzuführender Geschäftstätigkeit vor Steuern beigetragen. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Umsatzerlöse aus fortzuführender Geschäftstätigkeit auf 1.317 T€ und das Konzernergebnis aus fortzuführender Geschäftstätigkeit vor Steuern auf 201 T€ belaufen.

Geschäfts- oder Firmenwert

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

in T€	
Übertragene Gegenleistung	612
Beizulegender Zeitwert der identifizierbaren Nettovermögenswerte	-559
Geschäfts- oder Firmenwert zum Erwerbszeitpunkt	53

Von der übertragenen Gegenleistung in Höhe von 612 T€ wurden die ersten beiden Kaufpreisanteile von jeweils 50 T€ im 2. bzw. 3. Quartal 2020 bezahlt und stellen somit den Zahlungsmittelabfluss in Höhe von 100 T€ dar. Ein weiterer Kaufpreisanteil in Höhe von 50 T€ wird im 1. Quartal 2021 beglichen und wurde als kurzfristige sonstige Verbindlichkeit ausgewiesen.

Die Höhe der bedingten Gegenleistung bestimmt sich nach vertraglich vereinbarten Kennzahlen der Jahre 2020 bis 2022. Sie ist jeweils im März des folgenden Jahres fällig und in den kurzfristigen und langfristigen sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Zum Erwerbszeitpunkt

hat der Konzern für die bedingte Gegenleistung einen Betrag von 464 T€ berücksichtigt, was ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt entspricht. Das maximale Zahlungsrisiko beträgt rund 2.000 T€. Zum Bilanzierungsstichtag hat sich der beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistung auf 474 T€ erhöht.

Es wurden keine Eigenkapitalinstrumente für den Erwerb der Anteile ausgegeben.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 53 T€ umfasst den Wert erwarteter Synergien aus dem Unternehmenserwerb. Von dem erfassten Geschäfts- oder Firmenwert ist voraussichtlich nichts für Steuerzwecke abzugsfähig.

12. ERGEBNIS JE AKTIE

		2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
Den Aktionären der SNP SE zustehendes Ergebnis in T€		-1.520	-1.359	2.318
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (unverwässert)	Stück	6.810.391	6.572.767	6.572.767
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (verwässert)	Stück	6.810.391	6.572.767	6.572.767
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	€ / Stück	-0,22	-0,21	0,35
Verwässertes Ergebnis je Aktie	€ / Stück	-0,22	-0,21	0,35

13. 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€	Service	Software	Gesamt
Segmentaußenumsätze			
2020	93.913	49.868	143.781
2019 (angepasst)	97.610	47.575	145.185
2019 (wie berichtet)	97.610	47.575	145.185
Segmentergebnis (EBIT)			
2020	2.135	9.686	11.821
Marge	2,3%	19,4%	8,2%
2019 (angepasst)	3.115	13.563	16.678
Marge	3,2%	28,5%	11,5%
2019 (wie berichtet)	3.447	13.028	16.475
Marge	3,5%	27,4%	11,3%
Abschreibungen im Segmentergebnis enthalten*			
2020	5.024	2.440	7.464
2019 (angepasst)	5.067	1.760	6.827
2019 (wie berichtet)	5.239	1.791	7.030

* darin enthalten Wertminderungen auf Sachanlagen in Höhe von 234 T€ (i. Vj. 145 T€) und Wertminderungen auf Nutzungsrechte in Höhe von 408 T€ (i. Vj. 0 T€).

Überleitungsrechnung

in T€	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
Ergebnis			
Summe berichtspflichtige Segmente	11.821	16.678	16.475
Nicht segmentbezogene Aufwendungen	-10.981	-13.231	-9.473
<i>davon Abschreibungen</i>	-920	-4.861	-1.103
EBIT	840	3.447	7.002
Finanzergebnis	-1.576	-1.548	-1.374
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-736	1.899	5.628

Infolge eines Rechenfehlers wurde im Geschäftsjahr 2019 das Segmentergebnis des Bereichs Service um 504 T€ zu hoch und im Gegenzug das Segmentergebnis des Bereichs Software um 504 T€ zu niedrig ausgewiesen. Dieser Fehler hatte keine Auswirkung auf das gesamte Segmentergebnis. Der Fehler wurde durch die rückwirkende Anpassung aller betroffenen Segmentposten des Vorjahres korrigiert. Das angepasste Segmentergebnis in 2019 resultiert aus der Fehlerkorrektur des Nutzungsrechts an der US-Immobilie.

Berichterstattung nach Regionen

in T€	(Außen)Umsatz		Langfristige Vermögenswerte			Investitionen	
	2020	2019	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)	2020	2019
CEU (i. Vj. DACH)	78.402	82.985	33.930	30.949	30.949	1.394	3.090
EEMEA (Osteuropa, Naher Osten, Afrika)	22.622	21.059	22.365	24.658	24.658	206	223
Lateinamerika	15.290	13.415	11.626	12.476	12.476	860	75
JAPAC (Asien-Pazifik-Japan)	5.347	6.587	3.941	4.352	4.352	56	136
USA	14.567	13.609	4.987	6.114	9.691	240	342
UK	7.553	7.530	6.450	6.897	6.897	0	0
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	0	0	-22.365	0	0	0	0
Gesamt	143.781	145.185	60.934	85.447	89.024	2.756	3.866

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

Das Segment Software beinhaltet die Leistungsverpflichtungen Softwarelizenzierung, Wartung und Cloud-Lösungen. Wesentlich sind die Entwicklung und Vermarktung der selbst entwickelten Data Transformation Platform CrystalBridge® mit ihren Softwaremodul-Kombinationen. Zusätzlich werden hier auch die Verkäufe von Fremdsoft-

ware dargestellt. SNP weist zudem auch Umsätze mit Software as a Service (SaaS) aus; diese belaufen sich in der Berichtsperiode auf 2.249 T€ (i. Vj. 2.324 T€). Von den gesamten Umsatzerlösen des Segments Software wurden 28.305 T€ (i. Vj. 26.023 T€) zeitraumbezogen und 21.564 T€ (i. Vj. 21.804 T€) zeitpunktbezogen realisiert.

Im Segment Service bieten wir schwerpunktmäßig Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf Transformationsprozesse von Unternehmen an. Dazu zählen

hauptsächlich unsere Dienstleistungen in IT-Datentransformationen, die darauf abzielen, ERP-Systeme zu ändern und anzupassen. Dies umfasst alle Aspekte und Beratungsdienstleistungen, die im Rahmen von IT-Datentransformationen, vornehmlich im SAP-Umfeld, grundsätzlich benötigt oder vom Kunden gefordert werden. Daneben bieten wir komplementäre Beratungs- und Schulungsleistungen in Bezug auf klassische SAP-Beratung und -Implementierung sowie Hosting-, Cloud- und Application Management Services (AMS). Die im Segment Service erzielten Umsatzerlöse werden ausschließlich zeitraumbezogen realisiert.

Die Segmentdaten werden aus den Daten des Controllings ermittelt und basieren auf IFRS-Werten. Zur internen Steuerung des Unternehmens wird die Kennzahl EBIT verwendet.

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

Bestimmte Tätigkeiten wie Finanz-, Rechnungs- und Personalwesen sowie interne IT-Dienstleistungen werden ausschließlich auf Konzernebene gesteuert und überwacht. Diese werden in der Überleitung als sonstige Kosten ausgewiesen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

14. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTEL-ÄQUIVALENTE

Die liquiden Mittel betreffen wie im Vorjahr Guthaben bei Kreditinstituten sowie den Kassenbestand. Der Buchwert dieser Vermögenswerte entspricht in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert. Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen liquiden Mittel am Ende der Berichtsperiode können wie unten dargestellt auf die entsprechenden Posten in der Konzernbilanz übergeleitet werden:

in T€	2020	2019
Guthaben bei Kreditinstituten	29.401	19.125
Kassenbestand	4	12
Umbuchung in Veräußerungsgruppe	-3.444	0
Summe	25.961	19.137

15. SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

in T€	2020			2019		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Festgeldanlage	20.000	0	20.000	0	0	0
Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen	383	101	484	703	277	980
Derivate	0	4	4	0	0	0
Mietkautionen	0	525	525	0	592	592
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	0	-38	-38	0	0	0
Gesamt	20.383	592	20.975	703	869	1.572

Ausleihungen und sonstige finanzielle Forderungen bestehen aus Darlehen an Mitarbeiter und Dritte, Schecks mit einer Fälligkeit von über drei Monaten, debitorischen Kreditoren sowie anderen Forderungen. Wertberichtigungen für sonstige finanzielle Vermögenswerte wurden keine gebildet.

16. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN

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

in T€	2020			2019		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Bruttobuchwert Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30.721	0	30.721	33.473	137	33.610
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-327	0	-327	-155	0	-155
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-4.794	0	-4.794	0	0	0
Gesamt	25.600	0	25.600	33.318	137	33.455

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

17. VERTRAGSVERMÖGENSWERTE UND VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten aus Kundenverträgen:

Vertragsvermögenswerte in T€	2020	2019	Vertragsvermögenswerte in T€	2020	2019
Stand 1. Januar	22.953	4.881	Stand 1. Januar	6.440	4.585
Laufende Veränderung	9.417	18.073	Im Berichtsjahr erfasste Umsatzerlöse	-6.174	-4.555
Wertberichtigungen auf Vertragsvermögenswerte	-7	-1	Zugänge	8.054	6.410
Umbuchung zur Veräußerungsgruppe	-88	0	Umbuchung zur Veräußerungsgruppe	-8	0
Stand 31. Dezember	32.275	22.953	Stand 31. Dezember	8.312	6.440

Die Veränderungen der Vertragssalden im Geschäftsjahr 2020 sind im Wesentlichen das Resultat der laufenden Geschäftstätigkeit und der damit verbundenen Veränderungen von Projektfortschritt und Abrechnungen. In Höhe von 6.174 T€ (i. Vj. 4.555 T€) wurden in der aktuellen Berichtsperiode Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden realisiert, die zu Beginn der Periode in den Vertragsverbindlichkeiten enthalten waren. Wir gehen davon aus, dass über 95% (i. Vj. 95%) der am 31. Dezember 2020 erfassten Vertragsverbindlichkeiten in der nächsten Berichtsperiode als Umsatzerlöse erfasst werden.

Den zum 31. Dezember 2020 nicht oder nicht vollständig erfüllten Leistungsverpflichtungen ist insgesamt ein Transaktionspreis von 110.800 T€ (i. Vj. 92.700 T€) zugeordnet. Das Management geht davon aus, dass hiervon 80 – 90% (i. Vj. 80 – 90%) im Geschäftsjahr 2021 und der Rest in den Folgeperioden als Erlös erfasst wird.

18. VORRÄTE

Bei den Vorräten handelt es sich um Softwarelizenzen, die mit Weiterveräußerungsabsicht erworben wurden. Während der aktuellen Berichtsperiode wurden Vorräte in Höhe von 1.444 T€ (i. Vj. 740 T€) aufwandswirksam erfasst.

Die Vorräte in Höhe von 10 T€ wurden komplett in die Veräußerungsgruppe umgebucht.

19. SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

in T€	2020			2019		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	1.669	147	1.816	1.236	60	1.296
Forderungen aus Steuererstattungen	827	0	827	568	0	568
Übrige sonstige Vermögenswerte	453	0	453	330	0	330
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-95	0	-95	0	0	0
Gesamt	2.854	147	3.001	2.134	60	2.194

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen geleistete Vorauszahlungen im Rahmen von Miet-, Support- und Lizenzverträgen.

20. VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN DER ALS ZUR VERÄÜSSERUNG GEHALTENEN KLASSIFIZIERTEN VERÄÜSSERUNGSGRUPPE

Im vierten Quartal wurde von SNP bekannt gegeben, dass sie beabsichtigt, das SAP-Dienstleistungsgeschäft in Polen an die All for One Group SE zu veräußern. Die Filderstadter Consulting- und IT-Gruppe soll die Mehrheit an der SNP Poland Sp. z o.o. übernehmen. Die Veräußerung wird voraussichtlich bis zum 3. Quartal 2021 abgeschlossen sein. Für die vollständige Übernahme beabsichtigen beide Parteien wechselseitige Kauf- bzw. Verkaufsoptionen vorzusehen, die ab Ende 2023 greifen sollen. Der Verkauf steht im Einklang mit der langfristigen Strategie der SNP, ihre Aktivitäten auf das SAP-Transformationsgeschäft zu konzentrieren.

Die Vermögenswerte und Schulden der im operativen Segment Service erfassten SNP Poland Sp. z o.o. wer-

den infolgedessen seit dem 31. Oktober 2020 als eine zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppe dargestellt und in den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten sowie Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten ausgewiesen.

Die Hauptgruppen der Vermögenswerte und Schulden der SNP Poland Sp. z o.o. die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden, setzten sich zum 31. Dezember 2020 wie folgt zusammen:

in T€	
Kurzfristige Vermögenswerte	-8.430
Liquide Mittel	-3.444
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	-4.794
Vertragsvermögenswerte	-88
Vorräte	-10
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	-94
Langfristige Vermögenswerte	-22.968
Geschäfts- oder Firmenwert	-17.492
Immaterielle Vermögensgegenstände	-1.659
Sachanlagen	-429
Nutzungsrechte	-3.009
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	-38
Aktive latente Steuern	-341
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	31.398
Kurzfristige Schulden	6.616
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.877
Vertragsverbindlichkeiten	8
Steuerschulden	114
Finanzielle Verbindlichkeiten	803
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	3.814
Langfristige Schulden	2.203
Finanzielle Verbindlichkeiten	1.909
Passive latente Steuern	294
Schulden im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	-8.819
Nettovermögen der Veräußerungsgruppe	22.579

Weder zum Zeitpunkt der Einstufung als zur Veräußerung gehalten noch zum 31. Dezember 2020 wurden für die Veräußerungsgruppe SNP Poland Sp. z o.o. Wertminderungen erfasst.

Im sonstigen Bestandteil des Eigenkapitals sind in den Währungsumrechnungen kumulierte Aufwendungen in Höhe von 1.842 T€ (i. Vj. 195 T€) enthalten.

21. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte haben sich folgendermaßen entwickelt.

in T€	Geschäfts- und Firmenwert	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	Aktiviere Entwicklungs-kosten	Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögens-gegenstände	Gesamt
Anschaftungs- oder Herstellungskosten					
Stand 1. Januar 2019	53.733	14.294	430	0	68.457
Zugänge	0	54	0	1.617	1.671
Abgänge	0	-163	0	0	-163
Währungsdifferenzen	461	-10	0	0	451
Stand 31. Dezember 2019 / 1. Januar 2020	54.194	14.175	430	1.617	70.416
Zugänge	0	559	0	137	696
Zugänge aus Unternehmenserwerb	53	583	0	0	636
Abgänge	0	-28	0	0	-28
Umbuchungen	0	1.500	0	-1.500	0
Währungsdifferenzen	-3.386	-610	0	0	-3.996
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-17.256	-3.549	0	0	-20.805
Stand 31. Dezember 2020	33.605	12.630	430	254	46.919
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. Januar 2019	0	6.667	77	0	6.744
Abschreibungen	0	1.736	61	0	1.797
Abgänge	0	-163	0	0	-163
Währungsdifferenzen	0	-45	0	0	-45
Stand 31. Dezember 2019 / 1. Januar 2020	0	8.195	138	0	8.333
Abschreibungen	0	1.792	62	0	1.854
Abgänge	0	28	0	0	28
Währungsdifferenzen	0	-384	0	0	-384
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	0	-1.939	0	0	-1.939
Stand 31. Dezember 2020	0	7.692	200	0	7.892
Bilanzwert 31. Dezember 2019	54.194	5.980	292	1.617	62.083
Bilanzwert 31. Dezember 2020	33.605	4.938	230	254	39.027

In den geleisteten Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände sind Kosten für die Erstellung einer Software für den internen Gebrauch enthalten. Diese Kosten werden bei Fertigstellung der Software in die Lizenzen umgebucht. Mit der Fertigstellung ist in 2021 zu rechnen.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

22. SACHANLAGEN

Die Sachanlagen haben sich folgendermaßen entwickelt.

in T€	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Ge- schäftsausstattung	Geleistete An- zahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungs- oder Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2019	892	8.693	0	9.585
Zugänge	245	1.950	0	2.195
Abgänge	0	-722	0	-722
Währungsdifferenzen	48	84	0	132
Stand 31. Dezember 2019	1.185	10.005	0	11.190
Stand 1. Januar 2020	1.185	10.005	0	11.190
Zugänge	78	1.239	124	1.441
Abgänge	-401	-223	0	-624
Währungsdifferenzen	-46	-190	0	-236
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-78	-889	0	-967
Stand 31. Dezember 2020	738	9.942	124	10.804
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen				
Stand 1. Januar 2019	183	4.094	0	4.277
Abschreibungen	118	1.685	0	1.803
Wertminderungen	145	0	0	145
Abgänge	0	-640	0	-640
Währungsdifferenzen	36	56	0	92
Stand 31. Dezember 2019	482	5.195	0	5.677
Stand 1. Januar 2020	482	5.195	0	5.677
Abschreibungen	135	1.616	0	1.751
Wertminderungen	148	86	0	234
Abgänge	-401	-193	0	-594
Währungsdifferenzen	-5	-87	0	-92
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-15	-553	0	-568
Stand 31. Dezember 2020	344	6.064	0	6.408
Bilanzwert 31. Dezember 2019	703	4.810	0	5.513
Bilanzwert 31. Dezember 2020	394	3.878	124	4.396

Bei den Wertminderungen handelt es sich um aktivierte Mieteinbauten und Sachanlagevermögen, die aufgrund der Aufgabe des Standorts nicht mehr werthaltig waren.

Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen liegen nicht vor.

23. LEASINGVERHÄLTNISSE

Der Konzern mietet Büroräume sowie Vermögenswerte der Kategorie „Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung“. Hierzu zählen vor allem Fahrzeuge. Büroräume werden an allen Standorten, an denen SNP tätig ist, angemietet. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Büroflächen und angemietete Parkplätze. Die Laufzeiten betragen zwischen ein und zehn Jahre. Die Leasingvertragskonditionen werden individuell ausgehandelt und beinhalten eine Vielzahl von unterschiedlichen Konditionen.

Nutzungsrechte

Für die bilanzierten Nutzungsrechte ergab sich folgende Darstellung zum 31. Dezember 2020.

in T€	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auf fremden Grundstücken	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Gesamt
Stand 1. Januar 2019	17.444	1.308	18.752
Abschreibungen	-3.433	-955	-4.388
Zugänge	5.040	2.034	7.074
Neubewertungen	-37	-37	-74
Abgänge	0	-6	-6
Währungsdifferenzen	41	29	70
Stand 31. Dezember 2019 (wie berichtet)	19.055	2.373	21.428
Wertminderungen	-3.773	0	-3.773
Korrektur Abschreibungen	218	0	218
Währungsdifferenzen	-22	0	-22
Stand 31. Dezember 2019 (angepasst)	15.478	2.373	17.851
Stand 1. Januar 2020	15.478	2.373	17.851
Abschreibungen	-2.985	-1.185	-4.170
Wertminderungen	-393	-15	-408
Zugänge	8.120	1.615	9.735
Neubewertungen	-2.362	331	-2.031
Modifikation	-37	0	-37
Abgänge	0	-1	-1
Währungsdifferenzen	-377	-54	-431
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-2.232	-765	-2.997
Stand 31. Dezember 2020	15.212	2.299	17.511

Für das Geschäftsjahr 2019 wurde im Rahmen einer Fehlerkorrektur das Nutzungsrecht aus einem Mietvertrag für eine Immobilie in den USA zu 100% um 3.577 T€ wertgemindert. Die nach dem Tod des Unternehmensgründers und Verwaltungsratsvorsitzenden Dr. Andreas Schneider-Neureither durchgeführte Überprüfung der US-Immobilie ergab eine fehlende Nutzbarkeit bereits ab Mietbeginn im Jahre 2019.

Im Geschäftsjahr 2020 wurde entschieden, die beiden Bürostandorte in Heidelberg zusammenzulegen. Der Mietvertrag für den aufgegebenen Standort läuft noch bis in das Jahr 2024. Wir gehen davon aus, dass wir die frei gewordenen Büroflächen ab Mitte 2022 untervermieten können. Im Rahmen der Aufgabe des Bürostandorts wurde das Nutzungsrecht an der Immobilie wertgemindert. Es wird mit einem erzielbaren Betrag von 785 T€ gerechnet. Dadurch ergab sich eine erfolgswirksame Wertminderung von 393 T€.

Leasingverbindlichkeiten

Für Informationen zu den Leasingverbindlichkeiten siehe Punkt 26, die Ausführungen zum Liquiditätsrisiko unter Punkt 38 sowie die Darstellung der Entwicklung der Finanzverbindlichkeiten in Punkt 45.

In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Beträge

Für das Geschäftsjahr 2020 ergab sich folgende Darstellung in der Gewinn- und Verlustrechnung:

in T€	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	4.170	4.164	4.388
Wertminderungen auf Nutzungsrechte	408	3.778	0
Erträge aus dem Erlass von Leasingzahlungen	-179	0	0
Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten	593	695	695
Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen	31	514	514
Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über geringwertige Vermögenswerte	56	62	62
Summe	5.079	9.213	5.659

Zum 31. Dezember 2020 bestanden im Konzern keine kurzfristigen Leasingverträge.

Der gesamte Zahlungsmittelabfluss aus Leasingverhältnissen für das Geschäftsjahr 2020 betrug 4.973 T€ (i. Vj. 6.891 T€).

Zum 31. Dezember 2020 wurden mögliche zukünftige Mittelabflüsse i. H. v. 749 T€ (i. Vj. 1.266 T€) (undiscontiert) nicht in die Leasingverbindlichkeit einbezogen, da

es nicht hinreichend sicher ist, dass die Leasingverträge verlängert werden.

Als Reaktion auf die Auswirkungen der Coronapandemie in 2020 verhandelte der Konzern mit seinen Vermietern in Deutschland, Argentinien und Polen Mietkonzessionen für die angemieteten Büroräume. Der Konzern wendet den praktischen Behelf für COVID-19-bedingte Mietkonzessionen an. Der im Berichtszeitraum erfolgswirksam erfasste Betrag, der die Änderungen der Leasingzahlungen im Zusammenhang mit Mietzugeständnissen widerspiegelt, für die der Konzern den praktischen Behelf für COVID-19-bedingte Mietkonzessionen angewandt hat, beläuft sich auf 179 T€ (i. Vj. 0 T€).

Für weitere Informationen zu den Leasingverhältnissen siehe Kapitel 10 bzgl. der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze und Kapitel 9 bzgl. der Verwendung von Schätzungen.

24. NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERTE BETEILIGUNGEN

Im Geschäftsjahr 2012 wurde eine Beteiligung in Höhe von 24% des Stammkapitals an der Composite Design Transformation GmbH aus Walldorf erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die IT-Beratung. Im Geschäftsjahr 2012 wurde der Beteiligungsansatz auf 1,00 € beschrieben. Auf Basis der aktuellen Informationen ergeben sich keine Änderungen in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung.

Mit dem Erwerb der Hartung Consult GmbH im Januar 2016 hat die SNP SE 40,02% der Anteile an der Polygon Solutions GmbH aus Lünen erworben. Gegenstand des

Unternehmens ist die IT-Beratung. Im Geschäftsjahr 2018 wurde der Beteiligungsansatz auf 1,00 € abgeschrieben, da das Management von keinen nachhaltig positiven Ergebnisbeiträgen in der Zukunft ausgeht und kein entsprechender Veräußerungspreis erzielt werden kann. Im Oktober 2020 wurden die Anteile an der Polygon Solutions GmbH für 4,4 T€ verkauft. Der Verkaufserlös wurde ertragswirksam im Finanzergebnis ausgewiesen.

Zum 19. Juli 2019 wurde die Bluefield Foundation GmbH gegründet. SNP hält 100% der Anteile. Aufgrund der Satzung der Gesellschaft besteht keine Beherrschung im Sinne des IFRS 10 über die Gesellschaft. Es besteht aber maßgeblicher Einfluss durch Mitglieder des Managementteams. Das Gründungskapital der Foundation beträgt 25 T€.

Im März 2020 wurde eine Beteiligung in Höhe von 22% des Stammkapitals an der OORCCA GmbH aus Heidelberg von einer nahestehenden Person erworben. Gegenstand des Unternehmens ist eine Softwarelösung für zeitbasierte Leistungserfassung, -auswertung und -abrechnung und Projektmanagement. Auf Basis der aktuellen Informationen ergeben sich keine Änderungen in Bezug auf die Beurteilung der Werthaltigkeit der Beteiligung. Für weitere Informationen zu Transaktionen mit nahestehenden Personen siehe Kapitel 47.

Darüber hinausgehende Risiken sind mit den Beteiligungen nicht verbunden. Die Beteiligungen sind aus Sicht des Konzerns als insgesamt unwesentlich einzustufen.

25. VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

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

in T€	2020			2019		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.490	0	6.490	10.239	0	10.239
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-1.877	0	-1.877	0	0	0
Gesamt	4.613	0	4.613	10.239	0	10.239

26. FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

in T€	2020			2019 (angepasst)			2019 (wie berichtet)		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	7.228	44.025	51.253	5.171	35.308	40.479	5.476	34.829	40.305
Kaufpreisverpflichtungen	1.904	386	2.290	2.791	0	2.791	2.791	0	2.791
Leasingverpflichtungen	4.146	16.930	21.076	5.010	14.387	19.397	5.010	14.387	19.397
Derivative Finanzinstrumente	0	5	5	0	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	283	61	344	0	93	93	0	93	93
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-803	-1.909	-2.712	0	0	0	0	0	0
Gesamt	12.758	59.498	72.256	12.972	49.788	62.760	13.277	49.309	62.586

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE hat sich im Februar 2017 mit Investoren über die Aufnahme von Schuldscheindarlehen im Volumen von insgesamt 40,0 Mio. € geeinigt. Das Volumen verteilt sich auf fixe und variabel verzinsliche Tranchen in Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Die durchschnittliche Verzinsung beläuft sich zum Zeitpunkt der Begebung der Schuldscheindarlehen auf 1,41% p.a. Im März 2020 wurde die erste Tranche der Schuldscheindarlehen über 5.000 T€ zurück-

gezahlt. Diese wurde mit der Aufnahme eines Darlehens in Höhe von 2.000 T€ und teilweise über kurzfristige Darlehen im Rahmen eines Kreditrahmenvertrags über 5.000 T€ refinanziert. Durch die Fehlerkorrektur im Geschäftsjahr 2019 wurde auch die erste Stufe der vereinbarten Covenants nicht eingehalten. Dadurch ergab sich für das Geschäftsjahr 2020 ein erhöhter Zinsaufwand von 0,5%. Dadurch veränderten sich die fortgeführten

Anschaffungskosten der Schuldscheindarlehen schon zum 31. Dezember 2019.

Die Schuldscheindarlehen wurden in der Bilanz abzüglich der Vermittlungsprovision und zuzüglich abgegrenzter Zinsen mit einem Wert von 39,6 Mio. € angesetzt. Zum 31. Dezember 2020 beträgt der Bilanzwert 35,3 Mio. € (i. Vj. 40,1 Mio. €, i. Vj. angepasst 40,3 Mio. €).

Das Darlehen über 2.000 T€ hat eine Laufzeit von 2 Jahren und wird vierteljährlich getilgt. Die Verzinsung orientiert sich am 3-Monats-Euribor zuzüglich einer Kreditmarge. Um das Risiko von steigenden Geldmarktzinsen abzusichern wurde ein Payer Swap (Zinsswap) und Floor abgeschlossen.

SNP hat darüber hinaus im Mai 2020 ein Darlehen in Höhe von 10.000 T€ aufgenommen, das von der KfW aus dem Programm KfW-Unternehmerkredit (37) im Rahmen des KfW-Sonderprogramms 2020 (im Rahmen der Sondermaßnahmen „Corona-Hilfe für Unternehmen“, unterstützt durch das Maßnahmenpaket der Bundesregierung anlässlich der Coronapandemie) refinanziert wird. Das Darlehen wird ab September 2021 bis zum Juni 2025 vierteljährlich in gleichen Raten von je 625 T€ getilgt.

Im März 2020 erhielt die SNP (Schweiz) AG einen COVID-19-Kredit gemäß Art. 3 der COVID-19-Solidarbürgschaftsverordnung in Höhe von 500 TCHF und einer Laufzeit von 5 Jahren. Der Kredit darf ausschließlich zur Sicherung laufender Liquiditätsbedürfnisse verwendet werden. Die Verzinsung liegt bei 0%. Der Kreditnehmer hat das Recht, diese Kreditvereinbarung jederzeit mit sofortiger Wirkung zu kündigen.

Die Kaufpreisverpflichtungen bestehen hauptsächlich aus zukünftigen Zahlungsverpflichtungen im Rahmen von Unternehmenserwerben aus 2017 und 2020.

Sicherheiten für finanzielle Verbindlichkeiten werden nicht gestellt. Stattdessen werden branchenübliche Covenants vereinbart, an welche Kündigungsmöglichkeiten geknüpft sind. Die den Covenants zugrunde liegenden Finanzkennzahlen konnten in 2020 allesamt erfüllt werden.

27. EVENTUALFORDERUNGEN / EVENTUAL-VERBINDLICHKEITEN

Neben den in der Bilanz aufgeführten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen bestehen zum Bilanzstichtag Eventualforderungen.

Für ein anhängiges Rechtsverfahren besteht ein Versicherungsschutz. Zum Bilanzstichtag wird davon ausgegangen, dass die Versicherung im Schadensfall wahrscheinlich zumindest einen Teil des Schadens regulieren wird. Dies ist jedoch noch nicht so gut wie sicher. Die Höhe des Zuflusses wird sich voraussichtlich auf die Hälfte des Schadens belaufen.

Im Rahmen der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2020 wurde festgestellt, dass die Nutzbarkeit einer als Nutzungsrecht bilanzierten Immobilie in den USA bereits ab Mietbeginn im Jahre 2019 nicht vorlag. Im Zusammenhang mit der Fehlerkorrektur prüft SNP mögliche Ersatzansprüche, insbesondere hinsichtlich der vorab geleisteten Mietzahlungen. Eine valide Abschätzung der finanziellen Auswirkung etwaiger Ersatzansprüche ist jedoch zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses nicht möglich.

Neben den in der Bilanz aufgeführten Rückstellungen bestehen Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 4.727 T€.

Auf Grundlage einer bedingten Kaufpreisklausel besteht eine Eventualschuld mit einer Obergrenze von 3.260 T€ im Zusammenhang mit dem Erwerb der südamerikanischen Adecon-Gruppe im Jahre 2017. Die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme zur Zahlung des bedingten Kaufpreises wird unter Berücksichtigung der Entwicklung in 2020 sowie der Planung für die Folgejahre als sehr gering eingeschätzt.

Des Weiteren bestehen Eventualverbindlichkeiten mit einer Obergrenze in Höhe von 1.467 T€ im Zusammenhang mit dem Erwerb der EPROCURE-Gruppe. Die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme zur Zahlung des bedingten Kaufpreises wird unter Berücksichtigung der Entwicklung in 2020 sowie der Planung für die Folgejahre als gering eingeschätzt.

28. SONSTIGE NICHTFINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

in T€	2020			2019		
	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt	Kurzfristig	Langfristig	Gesamt
Mitarbeiterbezogene Verbindlichkeiten	17.250	0	17.250	14.504	0	14.504
Sonstige Steuern	3.215	0	3.215	2.441	0	2.441
Zuschüsse	143	246	389	0	0	0
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	1.431	0	1.431	1.727	0	1.727
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-3.814	0	-3.814	0	0	0
Gesamt	18.225	246	18.471	18.672	0	18.672

Die mitarbeiterbezogenen Verbindlichkeiten betreffen überwiegend Urlaubs- und Bonusverpflichtungen sowie Verpflichtungen für mitarbeiterbezogene soziale Abgaben.

29. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Im Geschäftsjahr 2020 haben sich die sonstigen Rückstellungen wie folgt entwickelt:

in T€	Stand	Verbrauch	Auflösung	Umgliederung	Zuführung	Stand
	01.01.2020					31.12.2020
Archivierungskosten	26	0	0	0	0	26
Prozesskosten	89	0	0	0	951	1.040
Mitarbeiterbezogene Rückstellungen	603	0	0	-603	58	58
Gesamt	718	0	0	-603	1.009	1.124

Rückstellungen werden gebildet, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, der Ressourcenabfluss wahrscheinlich ist und die voraussichtliche Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann.

Die Rückstellungen für Prozesskosten resultieren aus zum 31. Dezember 2020 anhängigen Rechtsstreitigkeiten. Siehe hierzu auch Kapitel 48.

Bei den mitarbeiterbezogenen Rückstellungen wurden die Rückstellungen aus dem LTI- und virtuellen Aktienprogramm aus dem Vorjahr in die nichtfinanziellen Verbindlichkeiten umgegliedert. Bei der Zuführung handelt es sich um Rückstellungen für Freistellung und Abfindungszahlungen.

Der Konzern erwartet, dass die Kosten für den überwiegenden Teil der sonstigen Rückstellungen innerhalb des nächsten Geschäftsjahres anfallen werden.

30. ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG MIT BARAUSGLEICH

Im Jahre 2019 wurde mit insgesamt 24 Mitarbeitern als Teil ihrer variablen Vergütung eine Vereinbarung über virtuelle Aktien geschlossen. Auf der Grundlage eines festgelegten Basispreises ergaben sich insgesamt 17.329 virtuelle Aktien. Den Mitarbeitern wird der Gegenwert jeweils der Hälfte der Aktien in 2020 und 2021 ausbezahlt. Der Gegenwert berechnet sich aus der Anzahl der Aktien multipliziert mit dem Jahresschlusskurs 2019 für die Auszahlung in 2020 von 60,50 € und multipliziert mit dem Jahresschlusskurs 2020 für die Auszahlung in 2021. Die Ansprüche aus diesem Programm werden über die Zeit erdient. Im Jahre 2020 reduzierte sich die Anzahl der berechtigten Mitarbeiter auf 21. Insgesamt wurden über beide Jahre 16.358 virtuelle Aktien gewährt. Das Programm für die virtuellen Aktien ist zum 31. Dezember 2020 ausgelaufen.

Für die Gewährung der virtuellen Aktien wurden im Geschäftsjahr 2020 in Summe 269 T€ (i. Vj. 611 T€) im Personalaufwand erfasst. Für die Auszahlung in 2021 wurde eine mitarbeiterbezogene Verbindlichkeit in Höhe von 466 T€ (i. Vj. 414 T€) gebildet.

Im Jahre 2019 hat der Verwaltungsrat mit den geschäftsführenden Direktoren ein Long-Term-Incentive-Programm (LTI-Programm) 2019 – 2020 abgeschlossen. Ein Teilziel des LTI-Programms mit einer Gewichtung von 25% ist an die Aktienkursentwicklung gekoppelt. Der Auszahlungsanspruch ermittelte sich danach wie folgt:

Übersteigt der Aktienkurs auf Basis des gewichteten Durchschnittswerts der letzten 30 Handelstage (Xetra) des Jahres 2020 den Ausgangswert zu Beginn des Jah-

res 2019 um 50%, so sind 100% Zielerreichung des Teilziels erreicht. Die tatsächliche Kursveränderung wird zu der Kursveränderung auf Basis einer 100%-Zielerreichung ins Verhältnis gesetzt und ergibt so den tatsächlichen Zielerreichungsgrad. Die Ansprüche aus diesem Programm werden über die Zeit erdient. Der gewichtete Schlusskurs betrug 54,45 €. Die Ansprüche aus diesem Programm wurden über die Zeit erdient. Das Programm für die virtuellen Aktien ist zum 31. Dezember 2020 ausgelaufen.

In Summe wurden 2020 für das an die Aktienkursentwicklung gekoppelte Teilziel des LTI-Programms 2019 – 2020 anteilig 1.008 T€ (i. Vj. 300 T€) im Personalaufwand erfasst. Zum 31. Dezember 2020 belief sich die in diesem Zusammenhang gebildete mitarbeiterbezogene Verbindlichkeit auf 1.308 T€.

31. SNP-AKTIOPTIONSPLAN 2020

Im April 2020 hat SNP einen Aktienoptionsplan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente für bestimmte Mitarbeiter der Gesellschaft aufgelegt. Die Hauptversammlung hat mit Beschluss vom 12. Mai 2016 den Vorstand der Gesellschaft ermächtigt, Aktien der Gesellschaft zurückzukaufen und Aktien, die auf der Grundlage desselben Hauptversammlungsbeschlusses erworben wurden, unter anderem im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms entsprechend den dort festgelegten Bedingungen zu verwenden. Der Verwaltungsrat der Gesellschaft hat auf Grundlage dieser Ermächtigung beschlossen, einen Aktienoptionsplan 2020 im Umfang von maximal 60.000 Optionsrechten einzuführen. Bei Ausübung wird eine Aktienoption in eine Stammaktie der Gesellschaft getauscht. Für die Ausgabe der Optionen ist von den Mitarbeitern ein Entgelt in Höhe von 50 € zu entrichten.

Die Optionen haben weder ein Dividenden- noch ein Stimmrecht. Die Optionen können jederzeit ab dem Zeitpunkt der Ausübbarkeit bis zu ihrem Verfall ausgeübt werden, wenn der durchschnittliche Schlusskurs der Aktie im Xetra in den letzten vier Wochen vor Ausübung über 60,66 € liegt. Die Laufzeit des Plans beträgt 9 Jahre, wobei davon in den ersten 4 Jahren im Rahmen der Wartezeit keine Ausübung möglich ist. Im Rahmen des Plans wurden bis zum 31. Dezember 2020 insgesamt 30.950 Optionen mit einem gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreis von 60,66 € ausgegeben. Die Summe der geschätzten Marktwerte der zu diesem Zeitpunkt gewährten Optionen beträgt 825 T€. Der Marktwert der Optionen wurde mittels Binominalmodell ermittelt.

Beizulegende Zeitwerte und Annahmen am Jahresende 2020

Fair Value der Option zum Ausgabezeitpunkt

Gewichteter durchschnittlicher beizulegender Zeitwert zum 31.12.2020	26,64
Optionspreismodell	Binomialmodell
Risikofreier Zinssatz	-0,62%
Erwartete Volatilität	48,40%
Erwartete Laufzeit	6,5 Jahre
Restlaufzeit zum 31.12.2020	8,5 Jahre

Die verwendete erwartete Laufzeit wurde auf der Grundlage der bestmöglichen Schätzung des Managements unter Berücksichtigung von Nichtübertragbarkeit, Ausübungsbeschränkungen und Verhaltensüberlegungen ermittelt.

Der Konzern erfasst im Geschäftsjahr 2020 einen Personalaufwand von 137 T€ im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

32. RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN

Die Pensionsrückstellungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

- Abfertigungsrückstellungen der SNP Austria GmbH, die für Mitarbeiter aufgrund gesetzlicher Bestimmungen in Österreich zu bilden sind
- Zusagen an Hinterbliebene eines ehemaligen geschäftsführenden Direktors der SNP SE
- Zusagen an den im Jahre 2011 ausgeschiedenen Finanzvorstand der Muttergesellschaft
- Pensionsrückstellungen aus einem Unternehmenserwerb aus dem Jahre 2015 bei der SNP SE und SNP Deutschland GmbH
- Pensionsrückstellungen bei der SNP (Schweiz) AG

Laufende Pensionszahlungen fallen zurzeit nur bei der SNP Deutschland GmbH an.

Bei der SNP SE und bei der SNP (Schweiz) AG gibt es Rückdeckungsversicherungen, die zugunsten der bezugsberechtigten Personen verpfändet sind.

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

in T€	2020	2019
Leistungsorientierte Verpflichtung (DBO)	5.014	4.925
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	2.185	2.034
Nettobilanzansatz aus leistungsorientierten Plänen	2.829	2.891

Die Kosten für leistungsorientierte Pläne setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2020	2019
Laufender Dienstzeitaufwand	219	147
Nettozinsaufwand *	20	32
In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne	239	179
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste	-163	733
Verlust aus Planvermögen (ohne Zinserträge)	2	4
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen	-161	737
Kosten für leistungsorientierte Pläne	78	916

* Der Ausweis in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfolgt unter „Sonstige finanzielle Aufwendungen“.

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

in T€	2020	2019
DBO zu Beginn des Geschäftsjahres	4.925	3.448
Laufender Dienstzeitaufwand	219	147
Zinsaufwand	28	49
Neubewertung		
- Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste aufgrund der Veränderungen von demografischen Annahmen	-199	719
Leistungszahlungen	29	482
Fremdwährungseffekte	12	80
DBO zum Ende des Geschäftsjahres	5.014	4.925

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

in T€	2020	2019
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zu Beginn des Geschäftsjahres	2.034	1.386
Zinserträge	8	17
Neubewertung		
- Gewinne (+)/Verluste (-) aus Planvermögen ohne Beträge, die in den Nettozinsaufwendungen und -erträgen enthalten sind	-38	-18
Arbeitgeberbeiträge	60	511
Arbeitnehmerbeiträge	113	77
Fremdwährungseffekte	8	61
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Ende des Geschäftsjahres	2.185	2.034

	2020	2019
Abzinsungssatz	0,2 bis 0,85%	0,3 bis 0,9%
Gehaltstrends	0% bis 3,6%	0% bis 3,6%
Rententrends	0% bis 2,0%	0% bis 2,0%
Durchschnittliche Fluktuation *)	0%	0%

*) In Abhängigkeit der Dienstjahre.

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 2020, wie nachfolgend dargelegt, erhöhend beziehungsweise mindernd beeinflusst:

in T€	Leistungsorientierte Verpflichtung			
	Erhöhung		Minderung	
	2020	2019	2020	2019
Grundannahme				
Abzinsungssatz (1% Veränderung)	-402	-449	417	555
Zukünftige Rentendynamik (1% Veränderung)	154	250	-186	-211
Zukünftige Einkommensdynamik (1% Veränderung)	70	150	-176	-135
Zukünftige Sterblichkeit (-10% Veränderung)	71	112	-	-

Am 31. Dezember 2020 lag die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen bei ca. 17 Jahren (Vorjahr: 18 Jahre).

Die für 2021 sowie die darauf folgenden neun Jahre erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu den Planvermögen betragen jährlich 145 T€.

Die in den nächsten Jahren erwarteten Leistungszahlungen betreffen die Mitarbeiter der SNP Austria GmbH aus Abfertigungsrückstellungen und die der SNP Deutschland GmbH aus Rentenzahlungen. Die tatsächlichen Auszahlungen sind vom Eintreten weiterer Voraussetzungen abhängig. Im Durchschnitt wird für die nächsten zehn Jahre eine jährliche Zahlung von 126 T€ erwartet.

33. STEUERERSTATTUNGSANSPRÜCHE, STEUERSCHULDEN UND LATENTE STEUERN

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

Ertragsteuern

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
Aufwand für laufende Steuern			
Laufende Ertragsteuern Berichtsjahr	2.130	1.930	1
Laufende Ertragsteuern betreffend Vorperioden	-19	1	1.930
	2.111	1.931	1.931
Ertrag (i. Vj. Aufwand) aus latenten Steuern			
Veränderung der zeitlichen Differenzen Berichtsjahr	-1.943	-936	76
Veränderung der zeitlichen Differenzen Vorperioden	67	197	197
Veränderung Steueransprüche aus steuerlichen Verlustvorträgen	867	2.127	1.167
	-1.009	1.388	1.440
	1.102	3.319	3.371

Die erwartete Steuerbelastung auf das steuerliche Ergebnis beträgt zum Bilanzstichtag und im Vorjahr unverändert 30,0% und errechnet sich wie folgt:

Gewerbesteuer bei einem Hebesatz von 419%	14,66%
Körperschaftsteuer	15,00%
Solidaritätszuschlag (5,5% der Körperschaftsteuer)	0,82%
Tarifbelastung	30,48%
Gerundet	30,00%

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€	2020			2019		
	Vor Steuern	Steuern	Nach Steuern	Vor Steuern	Steuern	Nach Steuern
Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	155	-64	91	-742	144	-598

Steuerüberleitungsrechnung

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steuer-aufwand:

in T€	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	-736	1.899	5.628
Erwarteter Steuerertrag/-aufwand zum Satz von 30%	-221	570	1.688
Auswirkung unterschiedlicher Steuersätze	6	-139	-245
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	0	40	40
Periodenfremde laufende Ertragsteuern	-19	1	1
Periodenfremde latente Steuern	67	197	197
Ausländische Quellensteuer	73	45	45
Nicht steuerwirksame Aufwendungen/Erträge	371	579	579
Zuführung zur Wertberichtigung auf Verlustvorträge	126	256	256
Verzicht auf Aktivierung von Verlustvorträgen laufendes Jahr	741	1.693	733
Nutzung nicht aktivierter Verlustvorträge laufendes Jahr	0	0	0
Sonstige Einflüsse	-42	77	77
Tatsächliche Steuer vom Einkommen und Ertrag	1.102	3.319	3.371

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€	31.12.2020	31.12.2019 (angepasst)	31.12.2019 (wie berichtet)
Passive latente Steuern			
Immaterielle Vermögenswerte	-651	-1.019	-1.019
Sachanlagen	-177	-217	-217
Nutzungsrechte	-3.356	-2.732	-3.692
Forderungen/Vertragsvermögenswerte	-809	-260	-260
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	-282	-3.397	-3.397
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	0	-13	-65
Verbindlichkeiten/Vertragsverbindlichkeiten	-286	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-49	0	0
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	-155	0	0
Rechnungsabgrenzungsposten	-104	0	0
Latente Steuerschulden	-5.869	-7.638	-8.650
Saldierung	5.572	6.875	7.887
Summe passive latente Steuern	-297	-763	-763

in T€	31.12.2020	31.12.2019 (angepasst)	31.12.2019 (wie berichtet)
Aktive latente Steuern			
Immaterielle Vermögenswerte	589	573	573
Sachanlagen	14	11	11
Steuerliche Verlustvorträge	2.933	4.066	5.026
Sonstige steuerliche Vorteile	168	98	98
Forderungen/Vertragsvermögenswerte	632	1.920	1.920
Verbindlichkeiten/Vertragsverbindlichkeiten	1.282	543	543
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1	0	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0	1	1
Vorräte	322	0	0
Pensionsverpflichtungen	513	601	601
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	3.787	2.614	2.614
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	847	1.176	1.176
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	707	531	531
Latente Steueransprüche	11.795	12.134	13.094
Saldierung	-5.572	-6.875	-7.887
Summe aktive latente Steuern	6.223	5.259	5.207

Die Aktivierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge im Geschäftsjahr 2020 betrifft die Muttergesellschaft (2.004 T€) sowie die deutsche Tochtergesellschaft Innoplexia GmbH (118 T€) und die ausländischen Einheiten SNP Transformations Inc., Jersey City, NJ, USA, (617 T€), Shanghai SNP Data Technology Co., Ltd., Shanghai, China, (118 T€) und die SNP Transformations SEA Pte. Ltd. Singapur (76 T€). Die Verlustvorträge in Deutschland, Chile sowie Singapur und USA sind jeweils zeitlich unbegrenzt nutzbar. In China können die steuerlichen Verluste über fünf Jahre ab dem Zeitpunkt ihrer Entstehung vorgetragen werden. Im Geschäftsjahr 2020 haben sich die steuerlichen Verlustvorträge verringert. Die Planungen gehen von positiven steuerlichen Ergebnissen in den Folgejahren aus. Es wird deshalb erwartet, dass die steuerlichen Verlustvorträge in den nächsten Jahren weiter abgebaut werden. Hinsichtlich der Nutzung der bilanzierten Steuervorteile aus Verlustvorträgen wird vor dem Hintergrund der positiven Auftragserwartungen zukünftig mit ausreichend zu versteuernden Ergebnissen bei den Einzelgesellschaften gerechnet. Die Tochtergesellschaften in den USA und Singapur sowie die inländische Innoplexia GmbH weisen eine steuerliche Verlusthistorie auf. Bedingt durch die signifikant positiven Umsatzprognosen sowie die verstärkte Leitungs- und Führungsstruktur für den Gesamtkonzern, die Neubesetzung von lokalen Führungsfunktionen, den bereits eingeleiteten und intensivierten Einsatz von Near-Shoring in der Projektabwicklung sowie vertriebliche Maßnahmen und den geplanten Ausbau des SAP S4/HANA-Projektvolumens wird in Höhe der angesetzten steuerlichen Verlustvorträge in absehbarer Zeit von entsprechend zu versteuernden Ergebnissen ausgegangen. Die sonstigen steuerlichen Vorteile (168 T€) betreffen die ADP Consul-

tores S.R.L., Buenos Aires, Argentinien, die steuerliche Inflationsanpassung, die über die Folgejahre mit steuerlichen Gewinnen zu verrechnen ist.

Ein Aktivposten für steuerliche Verlustvorträge wird nur in dem Umfang aktiviert, in dem es innerhalb eines Planungshorizonts von vier Jahren wahrscheinlich ist, dass zukünftig verrechenbares steuerpflichtiges Einkommen zur Verfügung steht. Insgesamt wurden für in Vorjahren und im Berichtsjahr entstandene steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 11.452 T€ (i. Vj. 4.329 T€ , i. Vj. angepasst 7.884 T€) keine aktiven latenten Steuern gebildet.

Die nicht aktivierten steuerlichen Verlustvorträge haben folgende Verfallszeiten:

in T€	31.12.2020	31.12.2019 (angepasst)	31.12.2019 (wie berichtet)
5 – 10 Jahre	317	165	165
Unbegrenzt	11.135	7.719	4.164
	11.452	7.884	4.329

34. GEZEICHNETES KAPITAL

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2020 7.212.447,00€ (i. Vj. 6.602.447,00 €) und besteht aus 7.212.447 (i. Vj. 6.602.447) auf den Inhaber lautende Stammaktien in Form nennwertloser Stückaktien der SNP Schneider-Neureither & Partner SE mit einem rechnerischen Nennbetrag von jeweils 1,00 €. Am 15. Juli 2020 hat die SNP Schneider-Neureither & Partner SE unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals eine Barkapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen, in deren Folge das Grundkapital der Gesellschaft um

610.000,00 €, eingeteilt in 610.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien, auf insgesamt 7.212.447,00 €, eingeteilt in 7.212.447 Aktien, erhöht wurde. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 46,00 € je Aktie emittiert und sind für das Geschäftsjahr 2020 beginnend am 1. Januar 2020 gewinnanteilsberechtig. Die Bezugsquote betrug 100%. Dadurch erzielte die Gesellschaft einen Bruttomittelzufluss von 28.060 T€. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgte am 17. Juli 2020, seit dem 21. Juli 2020 werden die neuen Aktien in den Börsenhandel einbezogen.

35. GENEHMIGTES KAPITAL

Die ordentliche Hauptversammlung am 6. Juni 2019 ermächtigte den Verwaltungsrat, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. Juni 2024 einmalig oder mehrmals in Teilbeträgen um bis zu insgesamt 3.301.223,00 € gegen Bar- oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2019). Bei Bareinlagen können die neuen Aktien von einem oder mehreren Kreditinstituten oder Unternehmen im Sinne von § 186 Abs. 5 S. 1 AktG mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen; bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, um die neuen Aktien zu einem Ausgabebetrag auszugeben, der den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet (§§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 S. 4 AktG) und die Anzahl der ausgegebenen Aktien 10 % des Grundkapitals im Zeitpunkt des Wirksamwerdens oder – falls dieser Wert niedriger ist – im

Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung nicht überschreitet (Zehn-Prozent-Grenze); bei Sachkapitalerhöhungen, insbesondere zum Zweck des unmittelbaren oder mittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Betrieben oder Beteiligungen an Unternehmen oder gewerblichen Schutzrechten, Lizenzen, Patenten oder sonstigen Produktrechten oder sonstigen Vermögensgegenständen; soweit es erforderlich ist, um den Inhabern der von der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften ausgegebenen Optionsscheine, Wandelschuldverschreibungen und Wandelgenussrechte ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts zusteht bzw. zustehen würde. Durch die Kapitalerhöhung im Juli 2020 wurde durch die Ausgabe von 610.000 Aktien von der Ermächtigung teilweise Gebrauch gemacht.

Bedingtes Kapital

Mit Beschluss der Hauptversammlung am 30. Juni 2020 wurde die zeitliche Verlängerung des bedingten Kapitals 2015, das in Höhe von 1.869.030,00 €, eingeteilt in bis zu 1.869.030 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bestand, über das Jahr 2020 hinaus abgelehnt.

Eigene Anteile

In den Jahren 2011 bis 2013 erwarb die Gesellschaft insgesamt 21.882 Aktien zu Anschaffungskosten von 414.650,19 €. Diese Aktien sind zum 31. Dezember 2020 unverändert im Bestand der Gesellschaft.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 12. Mai 2016 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Im August 2019 hatte der Verwaltungsrat ein mehrjähriges Aktienrückkaufprogramm beginnend am 1. September 2019 mit einer Laufzeit bis längstens zum 11. Mai 2021 beschlossen. In diesem Zeitraum sollen höchstens 638.362 eigene Aktien über die Börse zurückgekauft werden. Das entspricht 9,67% des Grundkapitals. Im Rahmen des Rückkaufprogramms wurden im Geschäftsjahr 2019 insgesamt 34.000 Aktien zu einem Preis von 1.094.436,46 € erworben. Im Geschäftsjahr 2020 wurden weitere 19.820 Aktien zu einem Preis von insgesamt 1.203.572,16 € erworben.

Die Gesellschaft wurde von der Hauptversammlung vom 30. Juni 2020 für die kommenden fünf Jahre ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Gleichzeitig wurde die bestehende Ermächtigung aus dem Jahre 2016 aufgehoben.

Die Anschaffungskosten für die in der Summe 75.702 Anteile in Höhe von 2.712.658,81 € sind nach IAS 32.33 als Negativposten im Eigenkapital ausgewiesen.

Erworbene eigene Anteile wurden zu Anschaffungskosten erfasst und vom gezeichneten Kapital abgesetzt.

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

36. GEWINNRÜCKLAGEN UND KAPITALRÜCKLAGEN

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

Die Kapitalrücklage hat sich auf 87.068.326,94 € (i. Vj. 59.968.250,67 €) erhöht. Die Erhöhung resultiert aus der Ausgabe von 610.000 neuen auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 € je Aktie. Der Ausgabepreis betrug 46,00 €. Das gezeichnete Kapital wurde damit pro ausgegebene Aktie um 1,00 € erhöht, der übersteigende Betrag in Höhe von 27.450.000 € erhöhte die Kapitalrücklage. Diese Erhöhung der Kapitalrücklage wurde gekürzt um die Kosten der Kapitalerhöhung in Höhe von 696.223,93 €, vermindert um passive latente Steuern mit 208.867,18 €. Insgesamt sind in den Kapitalrücklagen Kosten der Kapitalerhöhungen von 4.108.920,24 €, vermindert um passive latente Steuern in Höhe von 1.232.676,08 €, verrechnet worden.

Zusätzlich werden in der Kapitalrücklage die Verpflichtungen zur Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten aus dem Aktienoptionsplan 2020 i.H.v 137 T€ ausgewiesen. Siehe hierzu auch Kapitel 30.

37. NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE

Der Posten betrifft 19% Fremdanteile an den Tochtergesellschaften SNP Transformations SEA Pte. Ltd. und SNP Transformations Malaysia Sdn. Bhd., die im Geschäftsjahr 2016 erstmals konsolidiert wurden.

Die nachfolgenden Angaben beziehen sich auf alle Gesellschaften, bei denen Minderheiten bestehen. Bei den Angaben handelt es sich um Informationen vor Eliminierung, die zwischen den anderen Unternehmen des Konzerns vorgenommen wird.

	T€
Umsatzerlöse	2.118
Ergebnis	-1.675
Ergebnis der nicht beherrschenden Anteile	-318
Sonstiges Ergebnis	3
Gesamtergebnis	-1.673
Gesamtergebnis der nicht beherrschenden Anteile	-315
Kurzfristige Vermögenswerte	2.176
Langfristige Vermögenswerte	502
Kurzfristige Schulden	1.760
Langfristige Schulden	1.980
Nettovermögen	-1.062
Nettovermögen, das den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen ist	-229
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	724
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-7
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-117
Nettoerhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	600
Während des Jahres gezahlte Dividenden an nicht beherrschende Anteile	0

38. FINANZINSTRUMENTE

Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Im Geschäftsjahr 2020 hat SNP liquide Mittel neben Neu- und Ersatzinvestitionen in Sachanlagevermögen und immaterielles Anlagevermögen und dem Erwerb von eigenen Anteilen vor allem für die Tilgung von Kaufpreisen aus Unternehmenserwerben sowie die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten verwendet. Finanziert wurden diese Investitionen und Tilgungen zum einen aus einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wie auch über die Kapitalerhöhung im Juli 2020.

Im März 2020 wurde die erste Tranche der Schuldscheinanleihe über 5.000 T€ zurückgezahlt. Diese wurde mit der Aufnahme eines Darlehens in Höhe von 2.000 T€ und teilweise über kurzfristige Darlehen im Rahmen eines Kreditrahmenvertrags über 5.000 T€ refinanziert. Um die möglichen finanziellen Auswirkungen der Coronapandemie abzufangen, wurden in Deutschland über 10.000 T€ und in der Schweiz über 500 T€ COVID-19-Darlehen aufgenommen. Zusätzlich wurden bestehende Kreditlinien erweitert bzw. neu abgeschlossen.

Das Management überwacht und steuert fortlaufend die Finanzierung und die Kapitalstruktur im Konzern. Hierzu dienen unter anderem auch die Kenngrößen „Nettoverschuldungsgrad“ und „Eigenkapitalquote“. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2020 und 31. Dezember 2019 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien oder Verfahren zur Überwachung der Finanzierung und zur Steuerung der Kapitalstruktur vorgenommen.

Die sich aus Finanzinstrumenten ergebenden möglichen Risiken umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Der Konzern überwacht laufend diese Risiken und setzt Einzelrisiken ins Verhältnis zum gesamten Risikoexposure, um Risikokonzentrationen festzustellen. Die Konzernleitung 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 die geschäftsführenden Direktoren festgelegten Befugnisregelung vorgenommen. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Kreditrisikokonzentrationen.

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

Zur Ermittlung der Wertberichtigungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten wenden wir das vereinfachte Wertminderungsmodell von IFRS 9 an. Siehe dazu auch Ausführungen unter Punkt 10.

Nachfolgende Tabelle zeigt das Kredit- und Ausfallrisiko anhand einer Wertminderungsmatrix zum 31. Dezember 2020:

Einstufung	Verlustrate in %	Buchwerte in T€	Wertberichtigungen in T€
Risikoklasse 1 (Deutschland, Österreich, Schweiz, USA, Australien und Singapur)	0,02	48.767	9
Risikoklasse 2 (Großbritannien)	0,00	1.992	0
Risikoklasse 3 (Polen, China, Japan, Malaysia und Chile)	0,40	10.135	42
Risikoklasse 4 (Kolumbien)	0,40	497	2
Risikoklasse 5 (Argentinien)	0,40	1.425	6
Risikoklasse 6 (Ausfall)	100,00	289	289
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe		-5.136	-254
Gesamt		57.969	94

Nachfolgende Tabelle zeigt das Kredit- und Ausfallrisiko anhand einer Wertminderungsmatrix zum 31. Dezember 2019:

Einstufung	Verlustrate in %	Buchwerte in T€	Wertberichtigungen in T€
Risikoklasse 1 (Europa [ohne Polen], USA, Australien und Singapur)	0,02	45.558	9
Risikoklasse 2 (Chile und China)	0,39	2.269	9
Risikoklasse 3 (Polen und Malaysia)	0,42	4.980	22
Risikoklasse 4 (Kolumbien)	0,30	335	1
Risikoklasse 5 (Argentinien)	0,30	3.317	10
Risikoklasse 6 (Ausfall)	100,00	118	118
Gesamt		56.577	169

Nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Wertberichtigungen in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerten:

in T€	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Vertragsvermögenswerte	Summe
Stand zum 1. Januar 2019	184	13	197
Abgeschriebene Beträge	-98	0	-98
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	69	1	70
Stand zum 31. Dezember 2019	155	14	169
Abgeschriebene Beträge	-77	0	-77
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	249	7	256
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	-254	0	-254
Stand zum 31. Dezember 2020	73	21	94

Die folgenden wesentlichen Änderungen der Bruttobuchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen trugen zu den Änderungen der Wertminderungsaufwendungen im Jahr 2020 bei:

- Einstufung von China und Chile in Risikoklasse 3 (i. Vj. Risikoklasse 2) aufgrund eines schlechteren Ratings der Länder.
- Höhere Buchwerte in der Risikoklasse 6 durch größere Zahlungsschwierigkeiten der Kunden.

Liquiditätsrisiko

Der Konzern überwacht das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses im Rahmen der laufenden Cashflow-Planung und -Überwachung. Das wichtigste Ziel lautet, eine Mindestliquidität sicherzustellen, um jederzeit Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Ein hoher Bestand an flüssigen Mitteln bildet daher eine strategische Reserve, die dazu beiträgt, SNP flexibel, solvent und unabhängig zu halten. Neben dem effektiven Management des Kapitaleinsatzes und der liquiden Mittel hat SNP das Liquiditätsrisiko, das aus der normalen Geschäftstätigkeit und der Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen erwächst, durch Einrichtung angemessener Kreditlinien bei verschiedenen Kreditinstituten verringert, die bei Bedarf in Anspruch genommen werden können.

Die Cashflows aus den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns weisen nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf:

in T€	31.12.2020				
	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Schuldscheindarlehen	689	26.388	9.360	0	36.437
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	7.281	2.772	6.250	0	16.303
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.613	0	0	0	4.613
Leasingverbindlichkeiten	3.773	3.591	7.277	5.208	19.849
Kaufpreisverpflichtungen	1.904	159	285	0	2.348
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	283	61	0	0	344
	18.543	32.971	23.761	4.619	79.894

in T€	31.12.2019 (angepasst)				
	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Schuldscheindarlehen	5.544	689	35.748	0	41.981
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	158	24	21	0	203
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.239	0	0	0	10.239
Leasingverbindlichkeiten	5.644	4.118	6.015	5.509	21.286
Kaufpreisverpflichtungen	2.804	0	0	0	2.804
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	93	0	0	93
	24.389	4.924	41.784	5.509	76.606

in T€	31.12.2019 (wie berichtet)				
	Bis 1 Jahr	1 bis 2 Jahre	3 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Schuldscheindarlehen	5.540	513	35.748	0	41.801
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	158	24	21	0	203
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.239	0	0	0	10.239
Leasingverbindlichkeiten	5.644	4.118	6.015	5.509	21.286
Kaufpreisverpflichtungen	2.804	0	0	0	2.804
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	93	0	0	93
	24.385	4.748	41.784	5.509	76.426

Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

Aus den derivativen Verbindlichkeiten resultieren keine wesentlichen vertraglichen Zahlungsströme.

Beizulegender Zeitwert

Unsere Finanzinstrumente werden hauptsächlich zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert. Die nachfolgende Tabelle zeigt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfassten Finanzinstrumente:

in T€		31.12.2020 (nach Umbuchung zu Veräußerungsgruppe)		31.12.2019 (angepasst)		31.12.2019 (wie berichtet)	
Finanzielle Vermögenswerte	IFRS 9 Kategorie	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	Fortgeführte Anschaffungskosten	25.961	25.961	19.137	19.137	19.137	19.137
Derivate	Beizulegender Zeitwert (erfolgswirksam)	4	4	0	0	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	25.600	25.600	33.455	33.455	33.455	33.455
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	Fortgeführte Anschaffungskosten	20.971	20.971	1.572	1.572	1.572	1.572
Gesamt		72.536	72.536	54.164	54.164	54.164	54.164

in T€		31.12.2020		31.12.2019 (angepasst)		31.12.2019 (wie berichtet)	
Finanzielle Verbindlichkeiten	IFRS 9 Kategorie	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	4.613	4.613	10.239	10.239	10.239	10.239
Finanzverbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	51.254	50.636	40.479	41.552	40.305	41.480
Derivate	Beizulegender Zeitwert (erfolgswirksam)	5	5	0	0	0	0
Kaufpreisverpflichtungen	Fortgeführte Anschaffungskosten	1.816	1.816	2.791	2.791	2.791	2.791
Kaufpreisverpflichtungen	Beizulegender Zeitwert (erfolgswirksam)	474	474	0	0	0	0
Leasingverbindlichkeiten		18.364	18.364	19.397	19.397	19.397	19.397
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	Fortgeführte Anschaffungskosten	343	343	93	93	93	93
Gesamt		76.869	76.251	72.999	74.072	72.825	74.000

Zusammenfassung per IFRS 9 Kategorie

in T€	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2019
	Buchwert	(angepasst) Buchwert	(wie berichtet) Buchwert
Finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	72.532	54.164	54.164
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	4	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden	58.026	53.602	53.428
Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	479	0	0

Die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzverbindlichkeiten erfolgt auf Grundlage der Zinsstrukturkurve und der Berücksichtigung von Credit Spreads. Daher erfolgt die Zuordnung in Stufe 2 der Bewertungshierarchie.

Die beizulegenden Zeitwerte von Derivaten werden unter Anwendung von Bankbewertungsmodellen basierend auf aktuellen Parametern wie Zinsstrukturkurve und Volatilität des Zinsniveaus bestimmt. Die Zuordnung erfolgt in die Stufe 2 der Bewertungshierarchie.

Der beizulegende Zeitwert von bedingten Kaufpreisverpflichtungen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben die im Rahmen der Folgebewertung auf einer Bewertung zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3 beruhen, wird in Übereinstimmung mit allgemeinen anerkannten Bewertungsverfahren basierend auf Discounted-Cashflow-Analysen bestimmt. Die wesentlichen Eingangsparameter sind neben den sachverhaltsspezifischen Diskontierungssätzen die Erwartungen zu künftigen Zahlungsströmen, sowie die in den Kaufverträgen bestimmten und hinsichtlich Earn-Out einschlägigen Ergebnisgrößen.

Die Änderungen der zum beizulegenden Zeitwert auf Stufe 3 bewerteten Finanzinstrumente ergeben sich wie folgt:

in T€	Kaufpreisverpflichtungen
Anfangsbestand zum 1. Januar 2020	0
Akquisitionen	464
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Verluste	10
Endbestand zum 31. Dezember 2020	474

Die Nettogewinne oder -verluste der einzelnen IFRS 9 Kategorien ergeben sich wie folgt:

in T€	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2019
		(angepasst)	(wie berichtet)
Aus zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten	-3	122	122
Aus zum erfolgswirksam beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten	4	0	0
Aus zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten	-784	-1.068	-894
Aus zum erfolgswirksam beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten	-17	0	0
Summe	-800	-946	-772

Die Nettogewinne und Nettoverluste aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten entstehen aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts.

Bei den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Vermögenswerten umfassen die Nettogewinne und Nettoverluste Erträge aus Zinsen, Aufwendungen und Erträge für erwartete Kreditverluste, Effekte aus der Währungsumrechnung, Abgangsverluste und Erträge aus Eingängen auf abgeschriebene Forderungen.

Die Nettogewinne und Nettoverluste aus Verbindlichkeiten die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, beinhalten Aufwendungen für Zinsen sowie Effekte aus der Währungsumrechnung.

Zinserträge aus den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten belaufen sich auf 30 T€ (i. Vj. 36 T€).

Zinsaufwendungen aus den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten belaufen sich auf 878 T€ (i. Vj. angepasst 1.007 T€; wie berichtet 833 T€).

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 verschiedenen Bankdarlehen und Schuldscheindarlehen aufgenommen.

Die Bankdarlehen werden mit Ausnahme eines Darlehens mit einem festen Basiszinsatz verzinst. Das variabel verzinsten Darlehen ist durch Zinsderivate gegen Zinsänderungsrisiken abgesichert, was zu einer festen Verzinsung des Darlehens über die gesamte Laufzeit führt.

Die Verzinsung der verschiedenen Tranchen des Schuldscheindarlehens verteilt sich auf fixe und variable Zinsen, wobei sich die variablen Zinsen am Euribor orientieren. Der variable Anteil der Schuldscheindarlehen beträgt 20 Mio. € (i.Vj. 25 Mio. €). Änderungen der Marktzinssätze können infolgedessen zu einem höheren Zinsaufwand führen. Liegt der 6-Monats-Euribor im positiven Bereich, so erhöht eine Erhöhung des 6-Monats-Euribor um 50 Basispunkte den Zinsaufwand um 0,1 Mio. € (i. Vj. 0,1 Mio. €). Im Rahmen der Sensitivitätsanalyse wird unterstellt, dass alle anderen Variablen (außer Marktzinssatz) konstant bleiben. Die Entwicklung der Marktzinssätze und die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen wird seitens des Managements fortlaufend überprüft.

Währungsrisiko

Die Konzernunternehmen wickeln ihre operativen Geschäfte in der jeweiligen funktionalen Währung ab, so dass das entsprechende Fremdwährungsrisiko als mittel einzustufen ist. Währungsrisiken ergeben sich im Wesentlichen aus konzerninternen Leistungsbeziehungen.

Währungsrisikomanagement

Die funktionale Währung des Konzerns und die Darstellungswährung des Konzernabschlusses ist der Euro. Aus der zunehmenden Internationalisierung des Konzerns außerhalb der Eurozone folgt, dass mit den operativen Geschäften und Finanztransaktionen Wechselkurschwankungen verbunden sind. Wechselkursrisiken, die durch Aufträge und Kreditvergaben an Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums entstehen, beziehen sich dabei im Wesentlichen auf die absolute Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen. Die Entwicklung der Währungskurse und die Notwendigkeit adäquater Absicherungsmaßnahmen wird seitens des Managements fortlaufend überprüft.

Um die möglichen Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf das Konzernergebnis quantifizieren zu können, wurde eine Sensitivitätsanalyse durchgeführt. Diese stellt die Veränderung des Konzernergebnisses für den Fall dar, dass die jeweilige funktionale Währung der Konzerngesellschaften gegenüber der Fremdwährung um 10% auf- bzw. abgewertet würde und alle anderen Parameter dabei gleich geblieben wären:

Aufgrund der Einbeziehung von Tochtergesellschaften weist der Konzern zudem Vermögenswerte und Verbindlichkeiten außerhalb der Eurozone aus, die auf lokale

in T€	2020		2019	
	Euro verliert im Vergleich zu der Währung	Euro gewinnt im Vergleich zu der Währung	Euro verliert im Vergleich zu der Währung	Euro gewinnt im Vergleich zu der Währung
CHF	29	-36	118	-144
GBP	-7	9	41	-50
PLN	120	-147	50	-61
USD	-244	299	-284	348
SGD	-136	166	-29	35
MYR	-17	21	97	118
CNY	-14	17	-26	31
ARS	-19	23	-41	50
CLP	-16	20	-86	105
COP	13	-16	-17	20
ZAR	0	0	0	0
AUD	-74	91	-18	22
JPY	165	-201	0	0

Währung lauten. Bei der Umrechnung dieser Vermögenswerte in Euro können Wechselkursschwankungen zu Wertänderungen führen. Die Änderungen dieser Nettovermögenswerte spiegeln sich über das sonstige Ergebnis im Eigenkapital des Konzerns wider.

Aktienkursrisiko

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 2020 sowie zum 31. Dezember 2019 hatte der Konzern keine wesentlichen mit Aktienkursrisiken verbundenen Finanzinstrumente im Bestand.

Aufgrund der unwesentlichen Höhe des Aktienkursrisikos wurde auf eine Sensitivitätsanalyse verzichtet.

39. KAPITALMANAGEMENT

	31.12.2020		31.12.2019 (angepasst)		Delta in %	31.12.2019 (wie berichtet)	
	T€	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	T€	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden	Summe	T€	In % der Summe von Eigenkapital und Schulden
Eigenkapital	87.683	42	66.903	39	31	70.602	41
Kurzfristige Schulden	53.986	26	49.554	29	9	49.859	29
Langfristige Schulden	65.004	32	54.045	32	20	53.566	31
Schulden	118.990	58	103.599	61	15	103.425	59
Summe Eigenkapital und Schulden	206.673	100	170.502	100	21	174.027	100

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 Unternehmenswerts.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich aufgrund der Kapitalerhöhung zum 31. Dezember 2020 auf 42,4% (i. Vj. angepasst 39,2%; wie berichtet 40,6%).

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GEWINN-UND-VERLUSTRECHNUNG

40. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge gliedern sich wie folgt:

in T€	2020	2019
Währungskursdifferenzen	2.266	792
Werbezuschüsse	386	298
Mietkonzessionen	179	0
Versicherungsentschädigungen	154	84
Auflösung von Rückstellungen und Ausbuchung von Verbindlichkeiten	107	564
Sonstige Zuschüsse	85	0
Mehrerlös aus Anlagenabgang	45	270
Übrige	229	451
Gesamt	3.451	2.459

41. MATERIALAUFWAND

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

42. PERSONALAUFWAND

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für beitragsorientierte Altersversorgungssysteme in Höhe von 425 T€ (i. Vj. 424 T€) erfasst (ohne Versicherungsbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung). Die Beiträge zu den gesetzlichen Rentenversicherungen betragen 4.575 T€ (i. Vj. 5.427 T€).

Im Personalaufwand sind Aufwendungen für Abfindungen in Höhe von 1.117 T€ (i. Vj. 609 T€) enthalten.

Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer hat sich im Konzern wie folgt entwickelt:

in T€	2020	2019
Vollzeit	1.388	1.230

43. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

in T€	2020	2019
Dienstleistungen	4.512	4.492
Werbung, Repräsentation	4.368	5.205
Währungsverluste	3.501	1.870
Rechts- und Beratungskosten	2.293	1.229
Raumkosten, Energie	2.112	2.248
Miete, Leasing	1.823	1.672
Kraftfahrzeuge	1.709	2.302
Sonstige Personalkosten	1.458	3.123
Reisekosten	1.245	5.031
Kommunikation	1.035	1.065
Versicherungen, Beiträge	582	591
Büromaterial	376	565
Verwaltungsrat	144	116
Kosten des Geldverkehrs	122	136
Abschreibungen auf Forderungen	62	236
Aufwand aus Anlagenabgang	22	62
Übrige	550	552
Gesamt	25.914	30.495

Vor allem im Bereich der Reisekosten konnten aufgrund der Coronapandemie und der damit verbundenen Reisebeschränkungen Kosten eingespart werden. Kundenprojekte wurden hauptsächlich remote durchgeführt.

44. FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis setzt sich folgendermaßen zusammen:

in T€	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
Sonstige finanzielle Erträge			
Festgeldanlage	7	4	4
Derivate	4	0	0
Pensionsverpflichtungen	8	17	17
Aufzinsung Vertragsvermögenswerte	13	1	1
Auflösung von Wertberichtigungen	0	151	151
Sonstige Zinserträge	14	31	31
Summe	46	204	204

in T€	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
Sonstige finanzielle Aufwendungen			
Bankzinsen	228	31	31
Derivate	5	0	0
Zinsen für Schuldscheindarlehen	611	842	668
Pensionsverpflichtungen	28	49	49
Leasing	595	695	695
Aufzinsung Kaufpreisverpflichtungen	29	38	38
Wertberichtigungen	91	0	0
Sonstige Zinsaufwendungen	35	96	96
Summe	1.622	1.751	1.577

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

45. KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Zusammensetzung des Finanzmittelbestandes zum 31. Dezember 2020 in Höhe von 29.405 T€ weicht um die Umbuchung der liquiden Mittel der Veräußerungsgruppe (3.444 T€) von dem Bilanzwert der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 25.961 T€ ab.

Im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit sind folgende Posten enthalten: gezahlte Zinsen in Höhe von 772 T€ (i. Vj. 602 T€), erhaltene Zinsen in Höhe von 13 T€ (i. Vj. 35 T€), gezahlte Ertragsteuern in Höhe von 3.394 T€ (i. Vj. 1.625 T€) und erhaltene Ertragsteuern in Höhe von 444 T€ (i. Vj. 130 T€).

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit sind Auszahlungen für Unternehmenserwerbe in Höhe von 956 T€ (i. Vj. 4.558 T€) enthalten. Hierbei handelt es sich um Zahlungen für die Unternehmenskäufe aus 2017, 2018 und 2020.

In den zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen sind folgende Veränderungen enthalten.

in T€	2020	2019 (angepasst)	2019 (wie berichtet)
Latente Steuern	-1.541	1.388	1.440
Währungseffekte	-499	-102	-102
Zinsabgrenzung	126	288	114
Veränderung Kapitalrücklage wegen Aktienoptionsprogramm	137	0	0
Neubewertung von leistungsorientierten Verpflichtungen	155	-742	-742
Übrige	50	-151	-151
Summe	-1.572	681	559

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	Schuldschein- darlehen	Sonstige Darlehen	Leasing- verbindlichkeiten	Summe
Stand zum 01.01.2019	40.004	250	754	41.008
Aufnahme	0	242	0	242
Erstanwendung IFRS 16	0	0	17.994	17.994
Neuzugänge Leasing	0	0	7.020	7.020
Tilgung	0	-148	-6.315	-6.463
Sonstige Zahlungen	-570	0	-101	-671
Zahlungsunwirksame Abgrenzungen	667	0	0	667
Wechselkursänderungen	0	-47	45	-2
Stand zum 31.12.2019 (wie berichtet)	40.101	297	19.397	59.795
Zahlungsunwirksame Abgrenzungen	174	0	0	174
Stand zum 31.12.2019 (angepasst)	40.275	297	19.397	59.969
Aufnahme	0	17.022	0	17.030
Neuzugänge Leasing	0	0	7.479	7.479
Tilgung	-5.000	-938	-5.245	-11.183
Sonstige Zahlungen	-544	0	0	-544
Zahlungsunwirksame Abgrenzungen	611	-347	8	269
Wechselkursänderungen	0	-62	-564	-626
Umbuchung zu Veräußerungsgruppe	0	0	-2.711	-2.711
Stand zum 31.12.2020	35.342	15.972	18.364	69.678

Bei den sonstigen Zahlungen handelt es sich insbesondere um Zinszahlungen und Gebühren.

Bei den zahlungsunwirksamen Abgrenzungen handelt es sich insbesondere um abgegrenzte Zinsaufwendungen und Umbuchungen von Zuschüssen zu nichtfinanziellen Verbindlichkeiten.

46. MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS UND GESCHÄFTSFÜHRENDE DIREKTOREN

Seit der Umwandlung der SNP Schneider-Neureither & Partner AG in eine SE im Jahre 2017 wird die Gesellschaft durch den Verwaltungsrat geleitet, der die Grundlinien der Geschäftstätigkeit bestimmt und deren Umsetzung durch die geschäftsführenden Direktoren überwacht.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2017 und vom 6. Juni 2019 setzte sich der Verwaltungsrat, zu Beginn des Geschäftsjahres, aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Dr. Andreas Schneider-Neureither (Vorsitzender), Dr. Klaus Kleinfeld (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Michael Drill, Gerhardt A. Burckhardt, Rainer Zinow und Dr. Karl Benedikt Biesinger. Zum 12. Mai 2020 schied Dr. Klaus Kleinfeld aus dem Verwaltungsrat aus. Dr. Michael Drill wurde zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Am 2. November 2020 verstarb Dr. Andreas Schneider-Neureither. Seit dem 19. November setzt sich der Verwaltungsrat aus folgenden Mitgliedern zusammen: Dr. Michael Drill (Vorsitzender), Gerhardt A. Burckhardt (stellvertretender Vorsitzender), Rainer Zinow und Dr. Karl Benedikt Biesinger.

Zu Beginn des Geschäftsjahres setzten sich die geschäftsführenden Direktoren aus folgenden Mitgliedern zusammen: Dr. Andreas Schneider-Neureither (Vorsitzender geschäftsführender Direktor und CEO), Michael Eberhardt (COO), Prof. Dr. Heiner Diefenbach (CFO) und Frank Hohenadel (CHRO). Nach dem Tod von Dr. Andreas Schneider-Neureither beschloss der Verwaltungsrat am 19. November 2020, Michael Eberhardt mit Wirkung zum 1. Dezember 2020 zum neuen CEO zu bestellen.

Zum 31. Dezember 2020 schied Frank Hohenadel aus dem Kreis der geschäftsführenden Direktoren aus. Seit Jahresbeginn 2021 sind Michael Eberhardt (Vorsitzender geschäftsführender Direktor und CEO) und Prof. Dr. Heiner Diefenbach (CFO) geschäftsführende Direktoren.

47. 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.

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

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

Rückstellungen für Pensionszusagen gegenüber geschäftsführenden Direktoren

Für die Pensionszusagen gegenüber Herrn Dr. Andreas Schneider-Neureither bzw. seinen Erben und Frau Petra Neureither (CFO bis 19. Mai 2011) hat die SNP SE Pensionsrückstellungen gemäß IFRS in Höhe von 108 T€

(i. Vj. 318 T€) gebildet. Für die Pensionsverpflichtungen wurde eine Rückdeckungsversicherung abgeschlossen.

Sonstige Transaktionen

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

Im Geschäftsjahr 2019 schloss die SNP Transformations, Inc. einen Mietvertrag mit einem nahestehenden Unternehmen über 10 Jahre für die Nutzung von Räumlichkeiten ab. Für diesen Mietvertrag wurden Vorauszahlungen in Höhe von 1.288 TUSD (i. Vj. 3.000 TUSD) geleistet. Im Rahmen einer Fehlerkorrektur nach IAS 8 wurde das zugrundeliegende Nutzungsrecht aufgrund nicht betrieblicher Nutzungsmöglichkeiten rückwirkend im Geschäftsjahr 2019 komplett wertberichtigt. Siehe dazu Kapitel 5. Fehlerkorrekturen.

Zwischen der SNP SE und einem Mitglied des Verwaltungsrats sowie nahestehenden Unternehmen besteht ein Rechtsberatungsvertrag. Im Geschäftsjahr 2020 fielen dafür Aufwendungen von 607 T€ an (i. Vj. 321 T€), zum 31. Dezember 2020 bestanden offene Verbindlichkeiten in Höhe von 39 T€ (i. Vj. 92 T€).

Darüber hinaus hat die SNP SE von einem Mitglied des Verwaltungsrats eine Minderheitenbeteiligung an der OORCCA GmbH über 22% zum Kaufpreis von 200 T€ im ersten Quartal 2020 übernommen; siehe dazu Kapitel 24.

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

Ausführliche Informationen über die Vergütung unserer geschäftsführenden Direktoren und Verwaltungsratsmitglieder finden Sie im Vergütungsbericht innerhalb des Lageberichts.

48. RISIKEN AUS RECHTSSTREITIGKEITEN

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

Bei den arbeitsrechtlichen Verfahren handelt es sich vorwiegend um Beendigungsstreitigkeiten. SNP prüft diese Fälle sehr genau und führt die Verfahren unter Beachtung von Compliance-Vorgaben sowie unter Berücksichtigung des Prozessrisikos. Rechtsfolge können Rechtsverteidigungskosten und möglicherweise Schadenersatzansprüche sein.

Zum 31. Dezember 2020 ist namentlich eine Rechtsstreitigkeit mit der Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen anhängig. SNP ist hier Beklagte in einem Rechtsstreit mit zwei ehemaligen Mitarbeitern, deren

Beschäftigungsverhältnis bereits nach kurzer Zeit beendet worden ist. Die Klageforderung ist derzeit nicht bestimmt und wird von den Klägern auf einen bis zu oberen sechsstelligen Euro-Betrag geschätzt. Die Beklagte hält die Klage für unbegründet und verteidigt sich entschieden gegen diese. Nachdem das Verfahren zwischenzeitlich ruhte, wird im Laufe des Jahres 2021 voraussichtlich eine Beweisaufnahme und mündliche Verhandlung stattfinden. Es wurden Rückstellungen in Höhe der erwarteten zukünftigen Belastung zum Bilanzstichtag gebildet.

Zudem ist zwischenzeitlich eine weitere Klage durch eine Beschäftigte in den USA erhoben worden. Gegenstand der Klage ist im Wesentlichen der Vorwurf der sexuellen Belästigung durch eine frühere Leitungsperson in den Jahren 2018 bis 2020. Die Gesellschaft untersucht die Vorwürfe unter Leitung ihres Compliance-Ausschusses. Die Gesellschaft hat Rückstellungen für zu erwartende Kosten im Zusammenhang mit dem Rechtsstreit gebildet. Das gerichtliche Verfahren steht noch am Anfang. Prozessleitende Verfügungen sind bisher noch nicht ergangen. Auf weitere Angaben wird aufgrund des laufenden Verfahrens im Einklang mit IAS 37 verzichtet. Hinsichtlich des Versicherungsschutzes wird auf die Erläuterungen in Kapitel 27 verwiesen.

49. PRÜFUNGS- UND BERATUNGSgebÜHREN

Im Geschäftsjahr betrugen die Honorare des Konzernprüfers für die Abschlussprüfung 256 T€ (i. Vj. 142 T€) sowie für sonstige Bestätigungsleistungen 31 T€ (i. Vj. 26 T€).

50. NACHTRAGSBERICHT

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

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

Eine Kaufpreisallokation konnte aufgrund der zeitlichen Nähe der Akquisition zum Aufstellungszeitpunkt noch nicht durchgeführt werden. Weitere Angaben nach IFRS 3 können aufgrund der zeitlichen Nähe zum Erwerbszeitpunkt ebenfalls noch nicht gemacht werden.

Die SNP SE wird nach Mitteilung der Deutschen Börse mit Wirkung zum 22. März 2020 nicht mehr im SDAX gelistet sein. Nach der turnusmäßigen Indexüberprüfung hatte die SNP-Aktie das Kriterium der Marktkapitalisierung knapp verfehlt.

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

51. CORPORATE GOVERNANCE

Die geschäftsführenden Direktoren und der Verwaltungsrat haben die Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Diese ist auf der Internetseite des Unternehmens unter <https://www.snpgroup.com/de/corporate-governance> zugänglich gemacht.

Heidelberg, den 19. April 2021

Die geschäftsführenden Direktoren



Prof. Dr. Heiner Diefenbach



Michael Eberhardt

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die SNP Schneider-Neureither & Partner SE,
Heidelberg

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

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

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

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

Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Geschäfts- und Firmenwerte betragen zum 31. Dezember 2020 EUR 33,6 Mio. Der Anteil an der Bilanzsumme beträgt 16,3%.

Die Geschäfts- und Firmenwerte werden auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Service und Software auf Werthaltigkeit überprüft. Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte ist komplex und beruht auf einer Reihe von ermessensbe-

hafteten Faktoren. Die bedeutsamsten Annahmen betreffen die erwarteten künftigen Umsatzerlöse, die geplante Ergebnismarge sowie den verwendeten Diskontierungszinssatz.

Als Ergebnis des durchgeführten Wertminderungstests wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt. Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die Geschäfts- und Firmenwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten nicht werthaltig sind.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Auf Grundlage der Erläuterungen der Planungsverantwortlichen haben wir den Planungsprozess und die wesentlichen verwendeten Annahmen gewürdigt. Anhand der verfügbaren Informationen haben wir beurteilt, ob die in den Planungen enthaltenen wesentlichen Planwerte und die zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheiten Service und Software haben wir die erwarteten künftigen Zahlungsströme mit der vorliegenden Planung abgeglichen.

Ferner haben wir uns durch einen retrospektiven Vergleich der Planwerte (Umsatzerlöse und Ergebnismarge) aus vergangenen Jahren mit den tatsächlich eingetretenen Ist-Werten von der Planungssicherheit überzeugt. Die bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Annahmen und Parameter, insbesondere Marktrisikoprämie und Betafaktor,

haben wir unter Einbeziehung unserer Spezialisten gewürdigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Des Weiteren haben wir eigene Sensitivitätsanalysen durchgeführt, um ein mögliches Wertminderungsrisiko bei einer für möglich gehaltenen Änderung der wesentlichen Annahmen der Bewertung einschätzen zu können.

Die Berechnungsmethode des Werthaltigkeitstests haben wir beurteilt und die Ermittlung der diskontierten Zahlungsmittelüberschüsse rechnerisch nachvollzogen.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen sowie den durchgeführten Wertminderungstests verweisen wir auf die Angaben im Konzernanhang unter „9. Verwendung von Schätzungen“ sowie „10. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“.

Realisierung der Umsatzerlöse aus Service

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Gesellschaft weist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse aus Service von EUR 93,9 Mio. aus. Der Anteil der Erlöse aus Service an den gesamten Umsätzen des Konzerns beträgt 65,3%.

Im Bereich Service gibt es heterogene Kundenanforderungen. Aus diesen Anforderungen resultieren differenzierte Vertragsregeln. Die Realisierung der Beratungserlöse ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben. Die Realisierung der Umsatzerlöse für Beratungsgeschäft erfolgt gemäß IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“.

Gemäß IFRS 15 sind für Dienstleistungen an einen Kunden die vertraglich vereinbarten Leistungsverpflichtungen zu identifizieren. Im Fall von wirtschaftlichen Interdependenzen ist zunächst zu prüfen, ob mehrere Verträge mit einem Kunden zu einem Vertrag (Mehrkomponentenvertrag) zusammenzufassen sind. Diese Einschätzung ist ermessensbehaftet.

Für die in zusammengefassten Verträgen identifizierten Leistungsverpflichtungen ist die Aufteilung der Gegenleistung ermessensbehaftet. Insoweit besteht das Risiko einer unzutreffenden Aufteilung und entsprechend fehlerhaften Umsatzrealisierung.

Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE realisiert Umsatzerlöse im Segment Service sowohl zeitpunktbezogen als auch zeitraumbezogen.

Umsatzerlöse aus kundenspezifischen Beratungsprojekten, die über einen bestimmten Zeitraum erfüllt werden, werden entsprechend dem Leistungsfortschritt reali-

siert. Dieser wird nach einer inputorientierten Methode ermittelt, indem grundsätzlich die bereits geleisteten Beratungsstunden ins Verhältnis zu den insgesamt zur Erfüllung der Leistungsverpflichtung geschätzten Gesamtprojektstunden gesetzt werden. Diese Methode spiegelt nach Ansicht der Gesellschaft den Leistungsfortschritt bzw. die Übertragung der Vermögenswerte auf den Kunden am besten wider.

Die zeitraumbezogene Umsatzrealisation aus kundenspezifischen Beratungsprojekten ist komplex und ermessensbehaftet. Schätzunsicherheiten bestehen insbesondere hinsichtlich der zur Ermittlung des Grades der erreichten Fertigstellung zu schätzenden Gesamtprojektstunden. Zudem besteht das Risiko, dass Aufwendungen auf falsche Projekte erfasst werden.

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die Abgrenzung von Umsatzerlösen aus zeitraumbezogenen kundenspezifischen Beratungsprojekten zum Bilanzstichtag fehlerhaft ist und somit Umsatzerlöse in der falschen Periode realisiert werden.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der auftragsbezogenen Personal- und sonstigen Aufwendungen auf den internen Auftragskonten haben wir deren Wirksamkeit überprüft. Mit diesen Kontrollen ist si-

chergestellt, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst und abgerechnet werden.

Zudem haben wir ein Prozessverständnis über die Schätzung der Gesamtprojektstunden erlangt und den Aufbau und die Implementierung sowie die Wirksamkeit der eingerichteten internen Kontrollen gewürdigt.

Über eine Kombination aus mathematisch-statistisch und bewusst ausgewählten Aufträgen haben wir die Notwendigkeit der Zusammenfassung der Verträge sowie die Identifizierung der einzelnen Leistungsverpflichtungen beurteilt. Auf dieser Grundlage haben wir auch die Aufteilung des Transaktionspreises auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen anhand der von uns nachvollzogenen Einzelveräußerungspreise überprüft. Für die in der Auswahl enthaltenen, nicht abgeschlossenen kundenspezifischen Beratungsprojekte haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend gewürdigt, ob deren Umsatzrealisierung auf Basis des Leistungsfortschritts zeitraumbezogen erfolgt. Im Anschluss haben wir für diese Projektaufträge den der Umsatzrealisierung zugrunde liegenden Leistungsfortschritt gewürdigt, indem wir die insgesamt erfassten Ist-Stunden, die geschätzten Gesamtprojektstunden und die erwarteten Auftragserlöse in der Berechnung des Mandanten beurteilt und nachvollzogen haben.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den Angaben zur Realisierung der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf die Ausführungen im Konzernanhang unter „9. Verwendung von Schätzungen“ und „17. Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten“.

Realisierung der Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Gesellschaft weist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse aus Softwarelizenzen von EUR 41,9 Mio. für eigene Softwareprodukte aus. Der Anteil dieser Erlöse aus Softwarelizenzen an den gesamten Umsätzen des Konzerns beträgt 29,1%.

Die zutreffende Erfassung der Umsatzerlöse im Konzernabschluss ist für die wirtschaftliche Lage des Konzerns von besonderer Bedeutung. Die Realisierung der Umsatzerlöse aus Softwarelizenzgeschäften ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben. Die Gesellschaft veräußert eigene Softwareprodukte im Rahmen von eigenständigen Lizenzgeschäften ohne zusätzliche Leistungsverpflichtungen oder im Rahmen eines Mehrkomponentengeschäfts. Im Fall der Lizenzierung als eigenständige Leistung werden die entsprechenden Lizen-

zerlöse entsprechend IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ zeitpunktbezogen abgerechnet und bei Erfüllung der Lieferverpflichtung realisiert, da der Kunde nur ein Recht auf Nutzung hat, wie das lizenzierte Softwareprodukt zum Zeitpunkt der Lizenzgewährung existiert.

Daneben werden insbesondere projektbezogene Softwarelizenzen im Rahmen von Transformationsaufträgen an Kunden vergeben, die für die Dauer des Transformationsprojekts befristet sind. Die projektbezogene Lizenzierung ist Bestandteil einer einheitlichen Leistungsverpflichtung, da sie der Durchführung der Beratungsleistungen im Rahmen von Transformationsprojekten dient. Die Umsatzrealisierung wird in diesen Fällen einheitlich auf Basis des Leistungsfortschritts vorgenommen, da die Projekte einen entsprechenden kundenindividuellen Nutzen aufweisen und durchsetzbare Zahlungsansprüche für bereits erbrachte Leistungen bestehen. Für diese kundenspezifischen Projektaufträge wird der Leistungsfortschritt und damit der Umfang der Umsatzrealisation durch Gegenüberstellung von geleisteten und insgesamt erwarteten Gesamtprojektstunden ermittelt. Die zeitraumbezogene Umsatzrealisation aus kundenspezifischen Beratungsprojekten ist komplex und ermessensbehaftet. Schätzunsicherheiten bestehen insbesondere hinsichtlich der zur Ermittlung des Grades der erreichten Fertigstellung zu schätzenden Gesamtprojektstunden. Zudem besteht das Risiko, dass Aufwendungen auf falsche Projekte erfasst werden.

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

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Zunächst haben wir die eingerichteten Prozesse beurteilt, die zur Beurteilung der Anforderungen zur zeitpunktbezogenen bzw. zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung im Softwarelizenzgeschäft eingerichtet sind.

Im Fall von Projektlizenzen haben wir auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der auftragsbezogenen Personal- und sonstigen Aufwendungen auf den internen Auftragskonten die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems im Bereich des Projektmanagements überprüft. Mit den Kontrollen im Projektmanagement ist sichergestellt, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst werden.

Über eine Kombination aus mathematisch-statistisch und bewusst ausgewählten Aufträgen haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend gewürdigt, ob es sich bei den Softwarelizenzgeschäften um eine eigenständige Leistung mit zeitpunktbezogener Realisierung der Lizenzerlöse handelt oder das Lizenzgeschäft einen Teil einer einheitlichen Leistungsverpflich-

tung im Rahmen von Transformationsprojekten darstellt. In letzterem Fall haben wir geprüft, dass im Rahmen von noch nicht abgeschlossenen Kundenprojekten die Umsatzrealisierung auf Basis des Leistungsfortschritts erfolgt. Zudem haben wir für die Stichproben der noch nicht abgeschlossenen Projektaufträge den der Umsatzrealisierung zugrunde liegenden Leistungsfortschritt gewürdigt, indem wir die insgesamt erfassten Ist-Stunden, die geschätzten Gesamtprojektstunden und die erwarteten Auftragserlöse in der Berechnung des Mandanten beurteilt und nachvollzogen haben.

Über bewusst risikoorientiert ausgewählte Verträge haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend gewürdigt, ob die Verpflichtungen aus den Softwarelizenzgeschäften durch die Gesellschaft erfüllt sind und Softwarelizenzenerlöse in der zutreffenden Periode bzw. in der zutreffenden Höhe erfasst wurden.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den Angaben zur Realisierung der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf die Ausführungen im Konzernanhang unter „9. Verwendung von Schätzungen“ und „17. Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten“.

Transaktionen und Beziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Im März 2019 hatte die US-amerikanische Tochtergesellschaft einen zehnjährigen, unkündbaren Mietvertrag für die gewerbliche Nutzung einer Immobilie in den USA mit einem nahestehenden Unternehmen abgeschlossen. Die nach dem Tod des ehemaligen Verwaltungsratsvorsitzenden und geschäftsführenden Direktors durchgeführte Überprüfung der Immobilie durch die Gesellschaft sowie die zusätzlich erlangten Erkenntnissen durch eine US-amerikanische Anwaltskanzlei ergab eine fehlende Nutzbarkeit bereits ab Mietbeginn im Jahre 2019. Ausgehend von den Erkenntnissen, die sich aus der Fehlerkorrektur des Wertansatzes des Nutzungsrechts aus dem Mietvertrag für die Immobilie in den USA in den Vergleichsinformationen des Vorjahres nach IAS 8 ergaben, mussten wir davon ausgehen, dass die vermutete Unregelmäßigkeit kein einmaliger Vorgang war. Wir haben daher unsere Risikoeinschätzung in Bezug auf Transaktionen und Beziehungen mit nahestehenden Unternehmen angepasst. Zudem hat der Verwaltungsrat der Gesellschaft die Prüfungsschwerpunkte für den Konzernabschluss, insbesondere mit Hinblick auf die Einhaltung der gesetzlichen und innerbetrieblichen Vorschriften für die Zustimmung zu und dem Abschluss von Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen erweitert.

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

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die nach den angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlichen Angaben zu den nahestehenden Unternehmen und Personen nach IAS 24 nicht vollständig sind und die Rechtsgeschäfte der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften mit nahestehenden Unternehmen und Personen, die für die Rechnungslegung wesentlich sind, nicht ordnungsgemäß im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht abgebildet werden.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

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

Auf Grundlage der erlangten Erkenntnisse in Zusammenhang mit der Fehlerkorrektur des Nutzungsrechts der Immobilie in den USA und als Reaktion auf die durch den Verwaltungsrat der Gesellschaft erweiterten Prüfungsschwerpunkte für den Konzernabschluss haben wir Art und Umfang unserer Prüfungshandlungen in Bezug auf die US-amerikanische Tochtergesellschaft SNP Transformations, Inc. auf eine Jahresabschlussprüfung ausgedehnt. So konnten wir mit hinreichender Si-

cherheit beurteilen, dass der Jahresabschluss der vollkonsolidierten Tochtergesellschaft als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist. Darüber hinaus haben wir uns bei wesentlichen Beratungsverträgen mit nahestehenden Unternehmen und Personen sowie Sponsoring- und Werbevereinbarungen von deren aktien- bzw. zivilrechtlichen Wirksamkeit, deren betrieblichen Veranlassung sowie deren Zustimmung bzw. Genehmigung durch den Verwaltungsrat der Gesellschaft überzeugt. Hierfür haben wir entsprechend spezialisierte Rechtsanwälte eingesetzt.

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

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den Angaben zu nahestehenden Unternehmen und Personen verweisen wir auf die Ausführungen im Konzernanhang unter „5. Fehlerkorrekturen“ sowie „47. Transaktionen und Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“.

Sonstige Informationen

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

- die Versicherung nach § 297 Abs. 2 Satz 4 HGB zum Konzernabschluss und die Versicherung nach § 315 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Konzernlagebericht,
- die Nichtfinanzielle Konzernklärung nach § 289b HGB i. V. m. § 315b HGB, auf die im Abschnitt „Nichtfinanzielle Konzernklärung“ im Konzernlagebericht verwiesen wird,
- die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB i. V. m. § 315d HGB, auf die im Abschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ im Konzernlagebericht verwiesen wird,
- den Bericht des Verwaltungsrats,
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

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

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

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

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

Verantwortung der geschäftsführenden Direktoren und des Verwaltungsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die geschäftsführenden Direktoren sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die geschäftsführenden Direktoren verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die geschäftsführenden Direktoren dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die

Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

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

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

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

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

scheidungen von Adressaten beeinflussen.

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzli-

chen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.

- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen

gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.

- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

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

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

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

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

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3b HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der beigefügten Datei SNP_SE_KA_KLB_ESEF_2020-12-31.zip (SHA256-Hashwert: 1719933060bbc4b378adc-63851c3870d3561f086eb976e5dbbbfa656ecaad43d) enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

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

Grundlage für das Prüfungsurteil

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

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

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

Die geschäftsführenden Direktoren sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

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

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

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

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei

die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.

- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen.
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Juni 2020 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 16. Oktober 2020 vom Verwaltungsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2017 als Konzernabschlussprüfer der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, tätig.

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

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Christian Landgraf.

Stuttgart, den 19. April 2021

Rödl & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

gez. Müller
Wirtschaftsprüfer

gez. Landgraf
Wirtschaftsprüfer

EINZELABSCHLUSS

SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

BILANZ

zum 31. Dezember 2020

AKTIVA (in T€)		2020	2019
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.681		411
2. Geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	254		1.617
		1.935	2.028
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	50		202
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.762		1.682
3. Geleistete Anzahlungen und Anlage im Bau	124		0
		1.937	1.883
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	94.087		91.394
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2.663		2.663
3. Beteiligungen	228		25
		96.977	94.082
		100.849	97.994
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. Unfertige Leistungen, unfertige Erzeugnisse	0		0
2. Waren	8		371
		8	371
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.304		13.440
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	31.192		19.095
3. Sonstige Vermögensgegenstände	474		615
		50.969	33.150
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		25.630	3.127
C. Rechnungsabgrenzungsposten		632	427
		178.088	135.067

PASSIVA (in T€)		2020	2019
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital			
1. Gezeichnetes Kapital	7.212		6.602
2. Nennbetrag eigener Aktien	(76)		(56)
		7.137	6.547
II. Kapitalrücklage		89.807	62.357
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	19		19
2. Andere Gewinnrücklagen	0		0
		19	19
IV. Bilanzgewinn		8.366	8.948
		105.329	77.871
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	275		438
2. Steuerrückstellungen	506		370
3. Sonstige Rückstellungen	4.587		2.390
		5.368	3.198
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	51.274		40.320
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0		0
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.522		3.047
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	9.093		7.015
5. Sonstige Verbindlichkeiten	4.166		3.570
		67.055	53.953
D. Rechnungsabgrenzungsposten		335	46
		178.088	135.067

SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg

GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

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

in T€		2020	2019
1. Umsatzerlöse		33.641	33.199
2. Erhöhung/Verminderung des Bestands an unfertigen Erzeugnissen		8	(56)
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		55	267
4. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung: 388 € (Vj.: 372 €)		1.170	1.376
5. Materialaufwand Aufwendungen für bezogene Leistungen		(1.159)	(504)
6. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	(14.198)		(10.885)
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung: 123 € (Vj.: 195 €)	(2.021)		(1.720)
		(16.219)	(12.605)
7. Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		(1.253)	(807)
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung: 1.332 € (Vj.: 744 €)		(26.213)	(17.744)
9. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen: 489 € (Vj.: 4.925 €)		489	4.925
10. Aufgrund von Gewinnabführungsverträgen erhaltene Gewinne		12.411	3.009
11. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens - davon aus Unternehmen: 80 € (Vj.: 55 €)		80	55
12. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon aus verbundenen Unternehmen: 45 € (Vj.: 77 €)		57	103
13. Abschreibungen auf Finanzanlagen		(1.200)	0
14. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon: 13 € (Vj.: 15 €)		(997)	(676)
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		(245)	(579)
16. Ergebnis nach Steuern		626	9.963
17. Sonstige Steuern		(25)	(7)
18. Jahresüberschuss		602	9.956
19. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		8.948	0
20. Entnahme aus der Gewinnrücklage		1.183	1.008
21. Bilanzgewinn		8.366	8.948

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 Inhaber.

KONTAKT

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

SNP Schneider-Neureither & Partner SE
Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg
Tel.: +49 6221 6425-0
E-Mail: info@snpgroup.com
Internet: www.snpgroup.com

KONTAKT INVESTOR RELATIONS

Christoph Marx
Global Head of Investor Relations
Telefon: +49 6221 6425-172

Marcel Wiskow
Director Investor Relations
Telefon: +49 6221 6425-637

E-Mail: investor.relations@snpgroup.com

Dieser Geschäftsbericht liegt auch in englischer Sprache vor. Im Zweifelsfall ist die deutsche Version maßgeblich.



Copyright © 2021

