

Vorabveröffentlichung der Rede von

Michael Eberhardt
CEO, SNP Schneider-Neureither & Partner SE

anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung der SNP SE am 17. Juni 2021 in Heidelberg

Redetext vorab veröffentlicht am 15. Juni 2021

Die während der Hauptversammlung gehaltene Rede kann von diesem Manuskript abweichen.

Es gilt das gesprochene Wort.

- Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
- Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Einleitung

- Für mich ist dies ein besonderer Moment. Vor einem Jahr hat an dieser Stelle Dr. Andreas Schneider-Neureither – Gründer und langjähriger CEO der SNP SE – zu Ihnen gesprochen. Über 25 Jahre hat er das Unternehmen aufgebaut, geleitet und zu dem gemacht, was es heute ist: ein globaler, angesehener Datentransformations-Spezialist.
- Vor wenigen Monaten ist er dann plötzlich und völlig unerwartet verstorben. Neben seiner Ehefrau, vier Kindern und Angehörigen hinterlässt er viele enge Vertraute und langjährige Weggefährten. Viele davon haben ihn über die Jahrzehnte hinweg begleitet und ihn in seinen unternehmerischen Ideen und Visionen unterstützt. Sie können sich daher sicherlich gut vorstellen, dass dieser Verlust für die gesamte Belegschaft – die SNP-Familie – großen Schmerz und auch Veränderungen nach sich gezogen hat.
- So war es sowohl für das Team als auch Kunden, Partner und den Kapitalmarkt wichtig, die kontinuierliche Weiterführung des Geschäfts sicherzustellen, handlungsfähig zu bleiben und die Ziele nicht aus den Augen zu verlieren.
- Seine Nachfolge anzutreten war daher eine bedeutende Aufgabe, Herausforderung und gleichzeitig besondere Ehre. Dabei ging es mir nicht darum, ihn zu ersetzen. Das wird auch gar nicht möglich sein.

- Daher haben wir – mein Kollege und langjähriger Wegbegleiter aus früheren beruflichen Stationen, Prof. Dr. Heiner Diefenbach und ich – uns zum Ziel gesetzt, das Unternehmen in seinem Sinne fortzuführen.
- Gleichzeitig möchten wir – wie auch von ihm vorgesehen – die SNP professionell weiterentwickeln und die eingeschlagene Software- und Partnerstrategie weiter vorantreiben.

Folie 1: Strategie

- Als ich im Jahr 2019 zu SNP gekommen bin, war ich schnell vom Geschäftsmodell und vom Markt- und Gestaltungspotenzial begeistert. Es war sehr klar zu erkennen, dass die SNP die Chance nutzen muss, Ihr Service Business so umzubauen, dass Software und Service zu einem Lösungsangebot im Datentransformationsbereich zusammenkommen. Diese Veränderung erlaubt der SNP dann auch, von einem bisher überwiegenden direkten Marktangang nun Partner zu nutzen, die unsere Software und Service-Lösungen nutzen und mit ihrem Service veredeln. Damit bekommen wir eine neue Dimension der Skalierbarkeit.
- Was haben wir in 2020 nun erreicht? Lassen Sie mich daher zurückschauen auf ein außergewöhnliches Jahr, in dem wir – trotz der erschwerten Umstände – vieles geleistet und erreicht haben:

Rückblick / Highlights

- Covid-19 hat die gesamte Weltwirtschaft in die Knie gezwungen und hatte entsprechend auch auf die SNP, unseren Arbeitsalltag und die vielen Niederlassungen weltweit einen großen Einfluss. Dienstreisen und Kundenbesuche waren nun nicht mehr möglich und das Team musste sich selbst zu Hause organisieren.
- Und dennoch – in gewohnt hoher Qualität wurden Projekte auch remote zuverlässig und erfolgreich durchgeführt, neue Kunden, Partner und Hyperscaler gewonnen und Verbesserungen in Software, Arbeitsprozessen- und Strukturen erfolgreich realisiert.
- Aus Zeitgründen kann ich Ihnen an dieser Stelle lediglich einige Highlights nennen:

Folie 2:

Highlight: Go-live

- ABB ist ein Technologieführer in digitalen Industrien mit vier weltweit führenden Geschäftsbereichen: Elektrifizierung, Industrieautomation, Antriebstechnik und Robotik & Fertigungsautomation. Seit 2018 fokussiert sich ABB auf die Neuausrichtung des Unternehmens als innovativer Technologieführer für digitale Industrien. Daran angelehnt verkaufte ABB im Jahr 2019 seine zweitgrößte Sparte, die Stromnetzsparte (29% des Gesamtumsatzes), an den japanischen Mischkonzern Hitachi und beauftragte SNP mit dem damit verbundenen Carve-out.
- Basierend darauf erfolgte 2020 ein Folgeprojekt: eine weltweite Konsolidierung der ERP- Landschaft.

- In dieses Mammut-Projekt waren über 60 Mitarbeiter der SNP aus allen Regionen eingebunden – einschließlich unserer Cutover Factory in LATAM. Entsprechend konnte rund um die Uhr an dem Projekt gearbeitet und der knappe Zeitrahmen von nur 6 Monaten eingehalten werden.
- Im Februar/März liefen die jeweiligen Testzyklen der einzelnen Länder. Danach wurden die vier verschiedenen Go-lives innerhalb von nur vier Wochen (Ende April bis Mitte Mai) realisiert. → Dabei erfolgten alle Cutover vollständig remote und das sehr erfolgreich. Resultat: der Kunde ist sehr zufrieden und weitere Projekte werden folgen.

Highlights: Partner & Hyperscaler

- Nachdem wir in 2019 begonnen haben, ein weltweit agierendes Partnermanagement aufzubauen, haben wir im vergangenen Jahr wichtige Meilensteine erreicht:
- Es ist uns gelungen, Partnerverträge mit global führenden IT-Beratungshäusern zu schließen und unsere Partnerbeziehungen massiv auszubauen.
- Weiterhin haben wir SNP-intern in allen globalen Regionen ein Partnermanagement aufgebaut und in all diesen Regionen bereits erfolgreich Partnerschaften abgeschlossen.

- 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.
- Darunter fallen zum einen Partnerschaften mit 10 der 20 größten Systemintegratoren weltweit. Fokus in 2021 ist Partner Enablement – während wir im vergangenen Jahr die Partner Akquisition im Fokus hatten.
- Weiterhin zählen hierzu die 3 größten Hyperscaler: Microsoft, Amazon, Google und auch IBM Cloud
- Insbesondere die Partnerschaft mit Microsoft ist ein sehr bedeutender Meilenstein. Sie ist entstanden durch das gemeinsam entwickelte Produkt „Cloud Move for Azure“. Damit ist SNP der offiziell präferierte Microsoft Partner für den SAP Move in die Azure Cloud.

Highlights: SNP&SAP

- Ein weiterer sehr wichtiger Partner in der Zusammenarbeit ist die SAP.
- Ein besonderer Fokus der SAP liegt derzeit darauf, Unternehmen in die Cloud und auf SAP S/4HANA zu bringen.
- Auch im Rahmen dieser neuen SAP-Cloudstrategie ist SNP bestens aufgestellt. *SAP S/4HANA Cloud, private edition* ist das Herzstück des Angebots Rise with SAP. Hierfür konnte SNP bereits erste

Kunden gewinnen, die mit SNP-Software und -Services in die neue Zielumgebung umziehen.

- Weiterhin hat SNP Lösungspakete für den Wechsel nach SAP S/HANA entwickelt, die durch die SAP qualifiziert sind und sich vorwiegend an Kunden im Large-Enterprise-Segment richten: Unsere SAP-Qualified Partner-Packaged Solutions. Die Pakete garantieren eine schnelle Implementierung basierend auf bewährter Methodik bei vordefiniertem Umfang – eine schnelle Wertschöpfung wird durch die Bündelung von SNP-Software und SNP-Services erreicht. Neben diesen Paketen gibt es zudem noch viele SNP-Lösungen, die durch SAP zertifiziert sind.
- SNP ist zudem als aktives Mitglied in der von SAP gegründeten Expertengruppe SAP S/4HANA Selective Data Transition Engagement engagiert. Die Mission dieser Gruppe ist es, gemeinsam mit SAP entwickelte Standards, Methoden und Prozesse für eine sichere und dennoch flexible Migration nach SAP S/4HANA® zu etablieren und einzuhalten. Mit der Plattform CrystalBridge und dem BLUEFIELD-Ansatz folgt SNP den Leitlinien der selektiven Datenmigration.
- Diese enge Zusammenarbeit verstehen wir als wichtige Wertschätzung und Auszeichnung unserer langjährigen Zusammenarbeit.
- Gleichwohl gibt es hier noch Handlungsbedarf: Der Wechsel von SAP von einem reinen Softwareanbieter zu einem Cloudanbieter hat natürlich Auswirkungen auf das gesamte Ecosystem von SAP, Partnern und Kunden.

- Rise with SAP als das Rundumsorglos-Paket für den Kunden erfordert eine erhöhte Abstimmung zwischen SAP und den Partnern – SNP sieht speziell im Bereich der Transformation in die SAP S/4HANA Cloud einen Optimierungsbedarf.
- In der Vergangenheit haben wir bereits viel in eine erfolgreiche Zusammenarbeit investiert und möchten dies gerne fortsetzen. Wir verfolgen die gleiche Strategie und möchten uns daher auch weiterhin eng miteinander abstimmen.

Folie 3:

Highlights: Software-Entwicklung

- Verbunden mit dem erfolgreichen Ausbau des Partnergeschäftes hatten wir die Optimierung unserer Software sowie die Anpassung an die neu entstehenden Bedarfe und Anforderungen unserer Partner im Fokus:
- Wir konnten dank unserer Software CrystalBridge® den Automatisierungsgrad in Transformationsprojekten steigern und zugleich die Anwendung deutlich vereinfachen. Hierfür war die Konsolidierung unseres Software-Produktportfolios zur Data Transformation Platform CrystalBridge® 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.

- Unsere Produkte entsprechen somit den aktuellen und zukünftigen Anforderungen im Markt und tragen entscheidend dazu bei, große Datentransformationsprojekte und jegliche Restrukturierungs- und Modernisierungsvorhaben wesentlich schneller und mit deutlich geringerer Komplexität und geringerem Risiko erfolgreich umzusetzen.
- Zusätzlich zu den genannten Schwerpunkten unserer CB Software Roadmap, der End-to-End Platform und Partner Readiness, arbeiten wir an weiteren strategischen Entwicklungen und Innovationen im Bereich Analysis Automation, Cloud Enablement & Transformation, System Downtime Minimierung, Non-ERP SAP Applications , AI, ML und Operational Support.

Highlight: Transformation World 2020

- Ein weiteres Highlight im vergangenen Jahr war die Transformation World 2020: Coronabedingt konnte diese nicht wie in den vergangenen Jahren als Veranstaltung in Heidelberg stattfinden. Daher haben wir die besonderen Umstände als Chance gesehen und ein völlig neues Konzept entwickelt.
- Ein Konzept, das es uns ermöglicht hat, Partner, Kunden und Gäste aus der ganzen Welt einzubinden, internationale Dialoge zu den jeweiligen Sessions zu führen und dabei die Inhalte flexibel und langfristig zugänglich zu machen. Dabei erfolgte eine enge Einbindung in die sozialen Medien und noch heute können die Videos auf YouTube und LinkedIn angeschaut werden.
- Und die Zahlen sprechen für sich: Die Keynote-Session haben sich über 1.400 Personen angesehen und damit sechs Mal so viele wie im Jahr davor.

- Noch nie waren so viele Partner und Kunden eingebunden und auch die Reichweite hat die der vergangenen Jahre um Längen übertroffen.
- Wir haben viel aus diesem Event mitgenommen und werden die erfolgreichen Formate bei unseren weiteren Events übernehmen. So wird die nächste Transformation World ein Hybrides Event, bei dem sowohl Livestreams als auch Besucherveranstaltungen durchgeführt werden.

Globale Trends / Strategie (SNP transformiert sich selbst)

- Wo wir gerade über Veränderungen, neue Chancen und Ansätze sprechen – auch die SNP selbst befindet sich derzeit in einem wichtigen Transformationsprozess.
- Wir haben im vergangenen Jahr – nicht nur Corona-bedingt – vieles angepasst, optimiert und neu ausgerichtet. Damit verbunden gab es Veränderungen in unseren internen Strukturen, in unseren Prozessen, unserer Außendarstellung und nicht zuletzt auch im Verwaltungsrat. Auch gab es anorganische Wachstumsmöglichkeiten und auch strategische Bereinigungen.
- Warum? Wohin möchten wir uns entwickeln?
- Zur Beantwortung dieser Frage müssen wir uns die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung und die globalen Trends anschauen.

- Wir leben in Zeiten des dynamischen Wandels!
- Unternehmen begreifen, wozu sie Daten benutzen können und sie müssen intelligenter werden, um im Wettbewerb bestehen zu können. Große Datenmengen, die global gesammelt werden, müssen analysierbar gemacht werden, um Potenziale auszuschöpfen, Prozesse zu verbessern und wertvolle Ressourcen einzusparen.
- Die Märkte werden damit zunehmend produktiver und wer hier nicht mitgeht – bleibt auf der Strecke. Nie waren verlässliche Vorhersagen von Konsumentenverhalten, Ressourcenverfügbarkeit und politischen Entscheidungen so wichtig wie heute.
- Dafür brauchen sie Daten, die zu Informationen aufbereitet sind. Nun erkennen die Unternehmen, dass die Daten für Wissen, Geschäftsmodell und Wettbewerbsvorteil bei ihnen schon längst vorliegen – allerdings kaum oder gar nicht genutzt werden.
- Wir helfen dem Kunden, aus seinen Daten die richtigen Informationen am richtigen Ort zum richtigen Zeitpunkt zu ziehen. Gleichzeitig möchten wir diesen Bereich noch ausbauen und verbessern.
- Dabei spielen KI und Machine Learning eine wichtige Rolle und wir werden daher unsere Software mit neuen Elementen aus KI und Machine Learning verbinden.
- Daher treibt SNP gerade selbst einen Transformationsprozess voran. Früher haben wir uns eher als Dienstleister gesehen, als Service Company für Data Transformation.

- Heute verstehen wir SNP zunehmend als Solution Company für Data Transformation. Die Anteile von „Service“ und „Software“ werden neu ausbalanciert und sorgen für ein nachhaltiges Wachstum, gerade auch durch Partner.
- Mit unserer neuen Aufstellung fokussieren wir uns nun verstärkt darauf, mit unserer Software zum einen eine neue Datenstruktur zu schaffen und diese letztendlich verfügbar und die Daten interpretierbar zu machen.
- Das Ergebnis einer CrystalBridge-Analyse hat eine gewisse Komplexität und muss – immer weniger, aber dennoch – von Menschen interpretiert werden. Erweiterte Mustererkennung durch neue Technologien helfen uns, den Serviceanteil stetig weiter zu optimieren und machen unsere Softwarelösungen auch immer interessanter für unsere Partner.
- Ziel ist es, dass wir der Industriestandard für die Datentransformation werden, und nicht nur die Architektur schaffen, sondern für diese auch Nutzungs- und Analyseoptionen bereitstellen.
- Dabei ist es essenzieller denn je, schnell zu sein, sich den neuen Marktgegebenheiten anzupassen und liefern zu können, wenn der Bedarf da ist.
- Wir sind uns daher im Klaren, dass wir jetzt schnell handeln, unsere Software global platzieren und unsere Pole-Position in der Datentransformation verteidigen müssen.
- Auch hier lohnt sich ein weiterer Blick auf globale Trends und Entwicklungen, die unser Geschäft beeinflussen:

- **M&A:** Globale M&A-Aktivitäten sind auf Rekordniveau und werden weiter zunehmen. Und wie Sie wissen, hängt der Erfolg von Unternehmensfusionen, Zu- und Verkäufen maßgeblich von der damit verbundenen IT-Infrastruktur-Anpassung ab. Wenn dies nicht sauber durchgeführt wird, sind hohe Verluste vorprogrammiert. Hier bieten wir auf höchstem Niveau verlässliche und schnelle Unterstützung. Wir haben uns in diesem Bereich hervorragend positioniert und ich rechne mit einer steigenden Projektanzahl – auch durch unsere Partner – in diesem Bereich.
- **Cloud / S/4HANA:** Ein weiterer wichtiger Trend ist der zunehmende Wechsel in die Cloud. Für die eingangs genannte notwendige Datennutzung kommen Unternehmen an Cloud Computing künftig nicht mehr vorbei. Cloudgetriebene Transformationen werden daher ebenfalls stark ansteigen und auch hier stehen wir gerne mit unserem Know-how und unserer Software zur Verfügung.
- **Was wollen wir darüber hinaus erreichen?** Wir müssen strategisch wichtig für unsere Kunden und Partner werden. Das tun wir, indem wir es schaffen, nicht nur projektbezogen Software und Services für unsere Kunden zu liefern, sondern indem wir uns nachhaltig und dauerhaft bei unseren Kunden positionieren.
- Die Antwort führt von der Projektlizenz über eine Programmlizenz hin zu einer Plattformlizenz. Während die Programmlizenz für ein spezielles Programm gültig ist, z.B. den Move zur Cloud, ist die Plattformlizenz so angelegt, dass der Kunde alle anstehenden Datentransformationsprojekte mit Hilfe unserer CrystalBridge-Plattform durchführen kann.

- Dabei greift er dann typischerweise auf Transformation Factories zurück, die entweder von ihm selbst, vom Partner, von der SNP oder einer Mischung davon betrieben werden. Dies bringt die höchste Effizienz und garantiert einzigartige Ergebnisse bei höchstmöglicher Flexibilität. Wir als SNP profitieren auch davon, denn so arbeiten wir länger und intensiver mit unseren Kunden und Partnern zusammen.
- Sie sehen – die Anforderungen, die Bedarfe im Markt steigen und darauf haben wir uns nicht nur durch die Anpassung unserer Software, Partnerstrategie und Projektstrukturen vorbereitet. Ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg hin zu einem verstärkten Asset-based Consulting ist auch die Anpassung der Unternehmensstruktur und unseres Softwareportfolios:

Unternehmensstruktur / EXA / SNP Poland

- Mit der Mehrheitsbeteiligung an der EXA AG vergrößern wir unser Softwarespektrum im SAP-Umfeld und bauen unser Angebot um zusätzliche Dienstleistungen im digitalen Business Transformationsbereich aus.
- Mit der EXA AG ist es uns gelungen, SNP SE auch außerhalb der Datentransformation entsprechend zu positionieren.
- Denn EXA ist auf der gleichen Reise wie wir – vom Serviceprovider zum Softwareunternehmen mit Fokus auf Financial Business-Transformationen.
- Hier können wir von vielen Synergien profitieren und werden beispielsweise das SW-Entwicklungszentrum der EXA AG in Indien für unsere Softwareentwicklung und Dienstleistungen nutzen.

- Auch sind die derzeitigen Gespräche zur Übernahme des Softwarespezialisten Datavard Gegenstand unserer weiteren Fokussierung auf Asset-based Consulting. Dieses Unternehmen hat etwa 200 Mitarbeitende und erwirtschaftete im vergangenen Jahr etwa 18 Millionen Euro Umsatz. Da es zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch offen ist, ob die laufenden Gespräche zu einem Abschluss führen werden und ob ein verbindliches Angebot seitens der SNP SE an die Datavard AG unterbreitet wird, kann ich an dieser Stelle keine weiteren Informationen dazu preisgeben.
- Der angestrebte Mehrheitsverkauf unserer polnischen Tochtergesellschaft SNP Poland dient ebenfalls der Fokussierung auf unser Kerngeschäft: Der Entwicklung hin zu einem Software- und Solutionprovider im Datentransformations- und Datenmanagement-Bereich. Wir haben den Anspruch, hier den Standard in der Industrie darzustellen.

Zusammenfassung / Ausblick

- Zusammengefasst schauen wir auf ein turbulentes und denkwürdiges SNP-Jahr 2020:
- Beflügelt von einem erfolgreichen Vorjahr sind wir mit operativem Volldampf ins Jahr 2020 gestartet. Die dynamische Entwicklung im SAP S/4 Umfeld und die Cloudifizierung die auch im SAP Umfeld zunehmend stattfindet, sorgten für großen Optimismus.
- Doch dann kam alles anders. Die COVID-19-Pandemie 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 dem Vorjahr und das operative Ergebnis in Höhe von 0,8 Mio. € verfehlte unsere Erwartung deutlich.
- Lassen Sie mich ein Bild hierfür bemühen. Wir kamen von einem Steilflug, haben Investitionen für Wachstum getätigt und mussten uns innerhalb kürzester Zeit neu sortieren. Trotz deutlich schwächerer Auftragseingänge haben wir uns dazu entschieden, die getätigten Investitionen in Personal und Aufbau des Partnermanagements nicht zu reduzieren. Wir glauben an die Strategie und das Geschäftsmodell der SNP SE.
- 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.
- Wir haben bewiesen, dass wir Projekte auch vollständig remote und Veranstaltungen virtuell durchführen können. Dies ist ein unschätzbare Vorteil unseres Geschäftsmodells.
- Diese vielen Erkenntnisse und neuen Umstände lassen 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.

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.

- Ich freue mich schon auf den weiteren Weg und die nächsten Schritte und möchte nun die Gelegenheit nutzen, mich zu bedanken:

Dank

- Der Erfolg der SNP SE hängt ganz wesentlich von unserem SNP-Team und unseren Kunden und Partnern ab. Bei allen möchte ich mich an dieser Stelle auch im Namen des gesamten Managementteams sehr herzlich bedanken.
- Bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes Engagement und ihren Willen, die SNP als Standard im Datentransformationsbereich zu etablieren. Auch danken möchte ich ihnen für ihren unermüdlichen Einsatz auch ohne die Büronutzung herausragende Leistungen zu erbringen und die Projekte wie gehabt sicher und in gewohnt hoher Qualität durchzuführen.
- Weiterhin danke ich unseren Kunden und Partnern für die gute Zusammenarbeit und die enge Verbundenheit sowie das in uns gesetzte Vertrauen.

- Nicht zuletzt möchte ich auch unseren Anteilseignern danken für ihre langjährige Treue, das offene Feedback und die konstruktiven Gespräche, die wir auch in 2020 wieder zahlreich haben durften.
- Besten Dank!
