



SNP im Geschäftsjahr 2022 mit höchstem Auftragseingang und Umsatz der Unternehmensgeschichte - Anstieg auch beim EBIT

*Konzernumsatz 2022 wächst um 3,9 % auf 173,4 Mio. EUR (2021: 167,0 Mio. EUR); +9 % in der Like-for-like-Betrachtung**

-- Konzernumsatz 2022 wächst um 3,9 % auf 173,4 Mio. EUR (2021: 167,0 Mio. EUR); +9 % in der Like-for-like-Betrachtung*

-- EBIT steigt auf 6,8 Mio. EUR (2021: 6,3 Mio. EUR), EBIT-Marge bei 3,9 % (2021: 3,8 %)

-- Ausblick 2023: positive Geschäftsentwicklung mit Wachstum des Auftragseingangs, Umsatzes und EBIT

-- Weitere strategische Fokussierung auf das Software- und Partnergeschäft

Heidelberg, 30. März 2023 - Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE, ein weltweit führender Anbieter von Software für digitale Transformationen, automatisierte Datenmigrationen und Datenmanagement im SAP-Umfeld, hat im zurückliegenden Geschäftsjahr den Auftragseingang, den Umsatz und das EBIT gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Die Umsatzerlöse legten gegenüber dem Vorjahr um 3,9 % auf 173,4 Mio. EUR zu. In der Like-for-like-Betrachtung belief sich das Plus beim Konzernumsatz auf 9 % (2021 Like-for-like: 169,4 Mio. EUR). Zur Steigerung trugen sowohl das Service- als auch das margenstarke Softwaregeschäft bei. Zugleich stieg das EBIT um 8 % auf 6,8 Mio. EUR (2021: 6,3 Mio. EUR). Die EBIT-Marge legte leicht auf 3,9 % zu (2021: 3,8 %). SNP ist zuversichtlich, den eingeschlagenen Wachstumskurs mit der weiteren Umsetzung der Wachstumsstrategie auch im Jahr 2023 und in den kommenden Jahren fortsetzen zu können.

Dr. Jens Amail, CEO von SNP, kommentiert: "Obwohl wir die selbstgesteckten Ziele verfehlt haben, blicken wir auf ein erfolgreiches Jahr 2022 zurück: Der höchste Jahresumsatz in der Unternehmensgeschichte belegt, wie robust und innovativ unser Geschäftsmodell ist. Im Jahr 2023 werden wir daran arbeiten, die Voraussetzungen für profitables Wachstum weiter zu verbessern. Entscheidend bleibt die konsequente Weiterentwicklung unserer erfolgreichen Software- und Partnerstrategie. Daneben wollen wir unseren internationalen Footprint ausbauen und uns noch stärker auf die kritischen Erfolgsfaktoren eines Softwaregeschäfts konzentrieren - im Sinne einer nachhaltigen Steigerung unserer Profitabilität."

Software- und Partnerstrategie lässt Umsatz und Ergebnis ansteigen

Der Konzernumsatz stieg um 3,9 % auf 173,4 Mio. EUR (2021: 167,0 Mio. EUR). Davon entfielen mit 117,3 Mio. EUR ca. 68 % auf Serviceumsätze (2021: 115,8 Mio. EUR bzw. ca. 69 %). Die Softwareumsätze steuerten mit 56,1 Mio. EUR ca. 32 % zum Konzernumsatz bei (2021: 51,2 Mio. EUR bzw. ca. 31 %). In der Like-for-like-Betrachtung belief sich das Plus beim Konzernumsatz auf 9 % (2021 Like-for-like: 169,4 Mio. EUR). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erreichte 6,8 Mio. EUR und lag damit etwa 8 % über dem Vorjahreswert von 6,3 Mio. EUR. Entsprechend stieg auch die EBIT-Marge leicht und erreichte 3,9 % nach 3,8 % im Vorjahr.

SNP hat die Software- und Partnerstrategie im Geschäftsjahr 2022 erfolgreich vorangetrieben. Auf technischer Ebene wurde die Softwareplattform CrystalBridge® erweitert und insbesondere um das Produkt SNP Glue (Software für Konnektivität mit Cloud-Datenplattformen) sowie die OutboardTM Suite (automatisierte Datenarchivierung, Stilllegung und Housekeeping) ergänzt. Damit hat SNP die Softwarelösungen stärker gebündelt.

Im Partnergeschäft wurden Transformation Factories aufgebaut, die dazu beitragen, dass SNP-Produkte verstärkt in den Vertrieb der Partner aufgenommen werden. SNP hat darüber hinaus das weltweite Partner-Netzwerk weiter ausgebaut und pflegt inzwischen mit 14 der 20 größten IT-Beratungsunternehmen vertragliche Partnerbeziehungen. Ende 2022 hat SNP die verbliebenen Anteile an der polnischen Beratungseinheit verkauft und damit die Konzernstruktur vereinfacht und den Fokus stärker auf das Kerngeschäft gelegt - die softwarebasierte Datenmigration sowie das Datenmanagement im SAP-Umfeld.

Auftragseingang in der Like-for-like-Betrachtung rund 10 % über Vorjahr

Der Auftragseingang, der insbesondere von einer weiter an Marktakzeptanz gewinnenden Software- und Partnerstrategie getragen wird, lag mit 193,6 Mio. EUR leicht über dem Vorjahr (2021: 192,1 Mio. EUR). In der Like-for-like-Betrachtung stieg der Auftragseingang um rund 10 %. Auf das Service-Segment entfielen 128,2 Mio. EUR des Auftragseingangs, auf das Software-Segment 54,9 Mio. EUR und 10,5 Mio. EUR auf das Segment EXA. Rund 33 % des Auftragseingangs wurde über Partner erzielt. Der Auftragsbestand ging gegenüber dem Vorjahr leicht um 3 % zurück auf 131,8 Mio. Euro. Grund hierfür waren insbesondere Bereinigungen um Wechselkursveränderungen und endgültig nicht abgerufene Projektvolumina.

Eigenkapitalquote legt um 2,1 Prozentpunkte zu auf 40,5 %

Auch auf der Kapitalseite ist SNP sehr gut aufgestellt. Das Eigenkapital stieg im Vergleich zum Vorjahresende um 5,0 Mio. EUR auf 107,2 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote erreichte bei einer leicht gesunkenen Bilanzsumme einen Wert von 40,5 % (2021: 38,4 %). In Folge der Aufnahme von fünfjährigen Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 32,5 Mio. EUR stiegen die langfristigen Schulden um 18,8 Mio. EUR bei einer Reduzierung der kurzfristigen Schulden um 24,9 Mio. EUR.

Ausblick 2023: Wachstum bei Auftragseingang, Umsatz und EBIT

SNP geht für das Geschäftsjahr 2023 von einer positiven Geschäftsentwicklung aus. Für das Gesamtjahr 2023 wird erwartet, dass im SNP-Konzern:

-- der Auftragseingang sowie der Umsatz insbesondere von einer weiter an Marktakzeptanz gewinnenden Software- und Partnerstrategie getragen und die Wachstumsraten deutlich über denen des Vorjahrs liegen werden (Auftragseingang 2022: 193,6 Mio. EUR; Umsatz 2022: 173,4 Mio. EUR);

-- das EBITDA und das operative Ergebnis (EBIT) prozentual moderat stärker wachsen werden als die Umsatzerlöse (EBITDA 2022: 17,6 Mio. EUR, EBIT 2022: 6,8 Mio. EUR).

Veröffentlichung des Geschäftsberichts

Der Geschäftsbericht 2022 kann auf unserer Webseite unter <https://www.snpgroup.com/de/investor-relations/finanzpublikationen> abgerufen werden.

* Im Geschäftsjahr 2021 hat die SNP SE zahlreiche M&A-Transaktionen getätigt: So wurden 74,9 % der Anteile an der EXA AG mit Wirkung zum 1. März

2021 und 100 % der Anteile an der Datavard AG mit Wirkung zum 1. August 2021 erworben. Zum 1. Oktober 2021 wurden 51 % der Anteile an der SNP Poland veräußert. In der Like-for-like-Betrachtung werden die Vorjahreszahlen zur besseren Vergleichbarkeit an die Struktur des Berichtszeitraumes angepasst.

Pressekontakt

Dr. Haffa & Partner GmbH

Frau Anja Klauck
Karlstraße 42
80333 München

haffapartner.de
postbox@haffapartner.de

Firmenkontakt

SNP Schneider-Neureither & Partner SE

Herr Marcel Wiskow
Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg

<https://snpgroup.com/de>
marcel.wiskow@snpgroup.com

SNP (Ticker: SHF.DE) unterstützt Unternehmen weltweit dabei, das volle Potenzial ihrer Daten zu entfalten und ihre ganz individuelle Reise in eine digitale Zukunft zu gestalten.

Mit der Data Excellence Platform CrystalBridge® und dem BLUEFIELD-Ansatz hat SNP einen umfassenden Branchenstandard geschaffen, um SAP-Systeme schneller und sicherer zu re-strukturieren, modernisieren und datengetriebene Innovationen in der Cloud zu realisieren. Weltweit vertrauen rund 1.800 Kunden aller Branchen und Größen auf SNP, unter ihnen 21 der DAX40 und 95 der Fortune 500.

Die SNP-Gruppe beschäftigt weltweit rund 1.400 Mitarbeitende an über 40 Standorten in 15 Ländern. Das Unternehmen mit Stammsitz in Heidelberg erzielte im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatz von 173,4 Mio. EUR.

Weitere Informationen unter <https://www.snpgroup.com>

Anlage: Bild

