

Frage-Nr.: HV25-002 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.1 Stand 2024 haben nur 25% der 35.000 betroffenen Unternehmen migriert. Aufgrund des "engen" Zeitplans seitens der SAP mit Blick auf die Wartungszyklen ist von einer höheren Dynamik bei den Migrationsprojekten auszugehen.

Frage: Warum flacht das (Umsatz-)Wachstum bei der SNP im Gegensatz hierzu bereits im ersten Planungsjahr ab?

Antwort:

SNP geht davon aus, dass der Wechsel vom ECC Standard auf S/4 HANA noch mehrere Jahre dauern wird bis alle SAP Kunden migriert worden sind.

SNP geht daher davon aus, dass die Nachfrage nach S/4HANA-Migrationen im Planungszeitraum und darüber hinaus zunächst anhalten wird. Anschließend werden die Migrationen weitestgehend abgeschlossen sein und die Nachfrage wird wieder zurückgehen. Dies wurde auch in der Ertragswertermittlung durch den Bewertungsgutachter abgebildet.

Das Umsatzwachstum im ersten Planjahr 2025 reflektiert eine starke Ausgangsbasis aus dem Geschäftsjahr 2024, das durch mehrere wachstumsfördernde Faktoren geprägt war. Dazu zählen unter anderem positive Impulse aus der erfolgreichen Integration der Trigon-Akquisition, eine überdurchschnittliche Ergebnisentwicklung der EXA – insbesondere durch den Abschluss mehrjähriger Großprojekte – sowie eine hohe Auslastung im Servicebereich und mehrere bedeutende Softwareaufträge.

Diese Entwicklungen haben zu einer starken Umsatzdynamik im Jahr 2024 geführt, die eine solide Grundlage für die weitere Geschäftsentwicklung bildet.

Gleichzeitig wird im Jahr 2025 gezielt in den Ausbau zusätzlicher Beraterkapazitäten investiert, um die wachsende Nachfrage im Transformationsgeschäft nachhaltig bedienen zu können. Die Verfügbarkeit qualifizierter IT-Fachkräfte – insbesondere im Bereich Datenmigration – bleibt dabei ein zentraler Erfolgsfaktor für das weitere Umsatzwachstum.

Frage-Nr.: HV25-003 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

Namensnennung:Nein

A.2 Einerseits wird ab 2027 eine rückläufige Marktdynamik erwartet, andererseits wird angemerkt, dass die Projekte so lange wie möglich aufgeschoben werden und der endgültige Abschluss der Vorhaben in 2034/35 erreicht wird.

Frage: Würde das nicht bedeuten, dass der Markt - und demnach auch die Planzahlen der SNP - bis mindestens 2029 stärker als angenommen wachsen müssten und auch in den Folgejahren signifikante Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus SAP-Migration zu erwarten sind?

Antwort:

S4 Hana Datenmigrationen sind nur ein Teil der gesamten Umsatzerlöse der SNP. Die Planung der S/4HANA-Migrationen sieht für die Jahre 2025 bis 2029 durchgehend ein höheres Umsatzwachstum als für die Gesamtumsatzerlöse vor.

Nach Ende der Detailplanungsphase wird bei der Ermittlung des Ertragswerts durch den Bewertungsgutachter weiterhin positives Umsatzwachstum bis zum Jahr 2033 angenommen. Danach müsste der Großteil der SAP ECC Kunden erfolgreich auf S/4 HANA migriert sein.

Frage-Nr.: HV25-004 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.3 Wie ordnen Sie in diesem Kontext die Feststellung aus dem Prüfbericht ein, dass der jeweilige Peak der Migrationen für die Jahre 2027 und 2030 erwartet wird?

Antwort:

Im Prüfbericht wird auf das Migrationsvolumen, d.h. die Anzahl "aktiver" Migrationsprojekte verwiesen. Es besteht unseres Erachtens jedoch kein direkter Zusammenhang zwischen der Anzahl der aktiven Migrationsprojekte und den Umsatzerlösen der SNP, da es sich vorwiegend um langfristige Projekte handelt, die Umsatzrealisierung nicht linear erfolgt und SNP anteilig nicht gleichbleibend an der Anzahl der Migrationsprojekte partizipieren kann.

Insbesondere die Verfügbarkeit von IT-Fachkräften im Bereich der SAP Datenmigrationsprojekte ist ein limitierender Faktor für die Umsatzentwicklung. Diese kann nur tlw. durch eine Steigerung des Softwareanteils zugunsten der Marge entgegengewirkt werden.

Darüberhinaus wurden auch nach 2030 durch den Bewertungsgutachter weiter steigende Umsatzerlöse aus S4/Hana Datenmigrationen angenommen, die erst ab 2033 wieder zurück gehen werden.

Frage-Nr.: HV25-005 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.4 Die Marktfragmentierung begünstigt laut Aussagen aus dem Gutachten größere sowie unabhängige Anbieter.

Frage: Warum wächst SNP als etablierter, (einzig verbliebener) unabhängiger Anbieter und Marktführer nur noch geringfügig über den Unternehmen der Peer Group?

Antwort:

Gemäß dem im Bewertungsgutachten (Rz. 408) durchgeführten Benchmarking des geplanten Umsatzwachstums liegt das geplante Umsatzwachstum der SNP im oberen Bereich der Peer Group Bandbreite und in den Jahren 2025 bis 2027 deutlich oberhalb des Peer Group Medians.

Das geplante Umsatzwachstum reflektiert dabei, dass SNP über die qualitativ hochwertige Abarbeitung von Transformationsprojekten wachsen möchte, um die gute Reputation im Markt aufrechtzuerhalten. Ein reines Mengenwachstum mit Abstrichen bei der Qualität der durchgeführten Projekte soll nicht erfolgen. Zudem sind bei dem geplanten Umsatzwachstum die Verfügbarkeit entsprechender IT Fachberater im Bereich der Datenmigration sowie die Notwendigkeit der Rekrutierung und Ausbildung als limitierender Faktor des Umsatzwachstums zu berücksichtigen.

Wie bereits in meinen Ausführungen erwähnt, unterliegen der Mittelfristplanung Umsatzziele aus verschiedenen Geschäftsbereichen. In einzelnen Bereichen werden Wachstumsverlangsamungen/ rückläufige Umsätze erwartet. Ausgleichend fokussieren wir uns sehr stark auf profitablere Geschäftsbereiche zur Steigerung der Gesamtmarge über die kommenden Jahre.

Frage-Nr.: HV25-006 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.5 Warum wirkt sich die Technologieführerschaft der SNP nicht in höheren Wachstumsraten - absolut und im Vergleich zu den Unternehmen der Peer Group - aus? Warum kann die SNP die Technologieführerschaft nicht besser monetarisieren?

Antwort:

Das geplante Umsatzwachstum liegt im oberen Bereich der Peer Group Bandbreite und reflektiert dabei, dass SNP über die qualitativ hochwertige Abarbeitung von Transformationsprojekten wachsen möchte, um die gute Reputation im Markt aufrechtzuerhalten. Ein reines Mengenwachstum mit Abstrichen bei der Qualität der durchgeführten Projekte soll nicht erfolgen. Zudem sind bei dem geplanten Umsatzwachstum die Verfügbarkeit entsprechender IT Fachberater im Bereich der Datenmigration sowie die Notwendigkeit der Rekrutierung und Ausbildung als limitierender Faktor des Umsatzwachstums zu berücksichtigen.

Zur Monetarisierung der Technologieführerschaft kann gesagt werden, dass Datenmigrationsprojekte immer die Begleitung durch IT Fachberater und entsprechende Serviceumsatzerlöse erfordern. Trotzdem geht SNP im Planungszeitraum von einem Umsatzwachstum zugunsten der EBITDA bzw. EBIT-Marge aus, so dass eine entsprechende Monetarisierung in der Unternehmensplanung berücksichtigt wurde.

Frage-Nr.: HV25-007 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.6 Warum resultiert die starke Internationalisierung der vergangenen Jahre nicht in höherem Wachstum?

Antwort:

SNP erzielte seit 2020 ein durchschnittliches Umsatzwachstum von rd. 20% p.a.

Akquisitionen - wie EXA, Datavard und Trigon - sowie Desinvestitionen hielten sich vom Umsatzvolumen betrachtet ungefähr die Waage. Ein überproportionales prozentuales Wachstum konnte in jüngerer Vergangenheit vor allem in den Regionen USA, NEMEA und LATAM erzielt werden.

Frage-Nr.: HV25-008 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.7 Der Markt für SAP S/4HANA Application Services soll bis 2029 zweistellig wachsen. Gemäß Prüfbericht liegt die CAGR für SAP-Datenmigrationen bis 2029 bei 13%, bei Betrachtung des Ausschnitts der S/4Hana Migrationen liegen die Wachstumsraten gar bei 17,6%. Als Marktführer profitiert SNP mit einem geplanten Wachstum von 8% nur deutlich unterproportional.

Frage A.7.1: Wie wird das geplante unterproportionale Wachstum von 8% in diesen Kontext eingeordnet?

Antwort:

Das Umsatzwachstum von 8% bezieht sich auf die Gesamtumsatzerlöse von SNP. Nur ein Teil hiervon bezieht sich unmittelbar auf SAP Datenmigrationen oder S4 HANA Datenmigrationen.

Insbesondere im Bereich S4 HANA Datenmigrationen hat SNP selbst ein höheres Umsatzwachstum als 8% geplant. Dabei geht SNP von einer Steigerung des Softwareanteils und höheren Margen als der Durchschnitt der Peer Group Unternehmen aus. Zudem legt SNP den Fokus auf qualitativ hochwertige Dienstleistungserbringung, wobei insbesondere die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter IT Fachkräfte für SAP Datenmigrationen zu berücksichtigen ist.

Frage-Nr.: HV25-009 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

Frage A.7.2: Warum kann SNP, die sich bietenden Chancen nur unterproportional nutzen?

Antwort:

Im Bereich der S/4HANA-Datenmigrationen wird in der Detailplanung für 2025 bis 2029 durchgehend ein höheres Wachstum als für die Gesamtumsatzerlöse angenommen. Der CAGR zwischen 2025 und 2029 beträgt dabei 10%. Dies entspricht auch der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 10%, die im Markt für S/4HANA Application Services im Bewertungsgutachten für die Jahre 2025 bis 2029 dargestellt ist.

Das geplante Umsatzwachstum reflektiert dabei, dass SNP über die qualitativ hochwertige Abarbeitung von Transformationsprojekten wachsen möchte, um die gute Reputation im Markt aufrechtzuerhalten. Ein reines Mengenwachstum mit Abstrichen bei der Qualität der durchgeführten Projekte soll nicht erfolgen. Zudem sind bei dem geplanten Umsatzwachstum die Verfügbarkeit entsprechender IT Fachberater im Bereich der Datenmigration sowie die Notwendigkeit der Rekrutierung und Ausbildung als limitierender Faktor des Umsatzwachstums zu berücksichtigen.

Frage-Nr.: HV25-010 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.7.3 Wer – wenn nicht SNP als Marktführer – kann den Markt überhaupt bedienen?

Antwort:

SNP ist ein führender Anbieter für digitale Transformation, automatisierte Datenmigration und Datenmanagement im SAP-Umfeld, jedoch bleibt der Anteil im Vergleich zum gesamten europäischen und internationalen Markt begrenzt. Der internationale Markt wird von einer Vielzahl unterschiedlicher Akteure geprägt, die in unterschiedlichen Bereichen der IT-Beratung oder lokalen Märkten tätig sind. Der Markt wird teils von großen internationalen Unternehmen und teils von kleinen, spezialisierten Beratungsfirmen und neuen Marktteilnehmern bedient. Neben den ausgewählten Peer Group-Unternehmen gibt es noch zahlreiche weitere Akteure auf dem Markt für Datenmigrationen.

Frage-Nr.: HV25-011 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.7.4 Führt die Knappheit der Ressourcen bei den Dienstleistern nicht zu einer Verlängerung des Zyklus bzw. zu höheren Margen?

Antwort:

Aktuell ist davon auszugehen, dass die Umsatzerlöse im Markt für S/4HANA-Migrationen bis zur endgültigen Einstellung der ECC-Wartung durch SAP noch mehrere Jahre dauern wird bis alle SAP Kunden migriert worden sind. Die Ressourcenknappheit, insbesondere hinsichtlich der Verfügbarkeit von IT Fachkräften im Bereich der SAP Datenmigration stellt einen limitierenden Faktor für das Umsatzwachstum dar. Diesem entgegnet SNP durch eine Steigerung des Softwareanteils, wodurch SNP im Planungszeitraum eine im Vergleich zur Peer Group hohe EBITDA-Marge erwirtschaften kann.

Eine darüber hinaus gehende Margensteigerung erachtet der Vorstand nicht als angemessen. Darüber hinaus ist langfristig insbesondere zu berücksichtigen, dass die entsprechenden S4 HANA Datenmigrationsprojekte deutlich zurückgehen werden.

Frage-Nr.: HV25-012 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.7.5. Sollte das Partnergeschäft auf dieser Basis nicht stärker wachsen, damit der Markt bedient werden kann?

Antwort:

SNP verfolgt im Rahmen der S/4HANA-Migrationen eine gezielte Ausweitung des Partnergeschäfts. Diese strategische Maßnahme ist integraler Bestandteil der Mittelfristplanung. Durch die verstärkte Einbindung von Partnern bei der Erbringung von Services wird ein Teil des Dienstleistungsgeschäfts künftig ausgelagert.

Dies führt zwar dazu, dass das Umsatzwachstum im Bereich Services weniger stark ausfällt, gleichzeitig steigt jedoch der Anteil des Softwareumsatzes am Gesamtumsatz („Software Ratio“). Da Softwaremargen in der Regel deutlich höher sind als bei Services, wirkt sich dieser Wandel positiv auf die Ertragskraft und Profitabilität von SNP aus.

Frage-Nr.: HV25-013 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.7.6 Warum wirkt sich dies nicht auf die Marge aus, da davon auszugehen ist, dass das Partnergeschäft über einen höheren Softwareanteil verfügt?

Antwort:

Das Partnergeschäft wirkt sich aufgrund des höheren Softwareanteils positiv auf die von der SNP geplante Marge im Planungszeitraum aus. Allerdings sind auch hier die Verfügbarkeit und Rekrutierung von IT Fachkräften mit Erfahrung im Bereich der Datenmigration und die entsprechende Ausbildung ein limitierenden Faktor, der sowohl SNP als auch die Partnerunternehmen betrifft.

Frage-Nr.: HV25-014 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

A.7.7 Bitte detaillieren Sie das Margenprofil eines Migrationsprojekts in Eigenregie der SNP vs. eines Migrationsprojekts im Partnergeschäft?

Antwort:

Die Projektmargen im Direktgeschäft liegen zwischen 30 und 50 %. Unsere Zielmarge liegt bei >30%. Das gilt für die reine Service-Marge ohne Softwarelizenzen. Die Margen der Partnerprojekte variieren sehr bzgl. der unterschiedlichen Arten von Partnern.

Frage-Nr.: HV25-015 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

B.1 Wie hoch ist der Gesamtkaufpreis der EXA inkl. den noch vorgesehenen Earn-Out-Komponenten?

Antwort:

Der Gesamtkaufpreis beläuft sich auf insgesamt 26,7 Mio.€.

Frage-Nr.: HV25-016 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

B.2 Welche konkreten Umsatz- und Margenerwartungen bestehen für EXA über den Planungszeitraum und im Terminal Value?

Antwort:

Die Planungsrechnung der SNP berücksichtigt die folgenden Umsatzbeiträge für EXA:

2025: 19,9 Mio. € // 2026: 22,1 Mio. € // 2027: 23,8 Mio. € // 2028: 25,8 Mio. € // 2029: 28,1 Mio. € //

Langfristig geht der Bewertungsgutachter von rd. 43,3 Mio. € Umsatzbeitrag aus, wobei in der Konvergenzphase und im Terminal Value keine detaillierte Modellierung erfolgte.

Die Planungsrechnung der SNP sieht keine Planung der Margen für einzelne Umsatzbeiträge zum Konzernumsatz vor, welche aber vergleichbar der Vergangenheit im niedrigen zweistelligen Prozentbereich zu sehen ist.

Frage-Nr.: HV25-017 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

B.3 Wie ordnen Sie den Gesamtkaufpreis für EXA im Kontext der erwarteten Planzahlen ein? War die Akquisition "billig" oder "teuer"? Gibt es Synergiepotenziale mit anderen Einheiten der SNP? Wo liegen diese und wie wirken sich diese aus?

Antwort:

Die Akquisition ist im Kontext der erwarteten Planzahlen im Vergleich zu gängigen Multiples als attraktiv einzuordnen.

Synergiepotenziale ergeben sich u. a. in der Kundenansprache, in administrativen Funktionen aber auch durch den ausgezeichneten Zugang der EXA zu Beraterkapazitäten in Indien.

Wir suchen hier gezielt und erfolgreich sehr gut qualifizierte Berater für unser Transformationsgeschäft, welches von den anderen Einheiten betrieben wird.

Frage-Nr.: HV25-018 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

C.1 Wie hoch sind die jeweiligen Umsatzanteile der Peer Group aufgeteilt nach den SNP Segmenten Software und Services?

Antwort:

Die Segmentberichterstattung der jeweiligen Peer Group Unternehmen weisen unterschiedliche Geschäftssegmente aus und unterscheiden sich daher deutlich von den SNP-Segmenten „Software“ und „Services“ und sind zudem nicht für alle Peer Group Unternehmen verfügbar. Basierend auf den veröffentlichten Geschäftsberichten wurde näherungsweise eine Aufteilung der Umsatzerlöse in „Software“, „Services“ und „Andere“ für die folgenden Unternehmen vorgenommen:

Adesso: Software: 8% // Services: 92%

All for One: Software: 30% // Services: 70%

Allgeier: Software: 31% // Services: 69%

Bechtle: Software: 23% // Services: 24% // Andere: 53%

Für die übrigen Peer Group Unternehmen ist eine Aufteilung in Software und Service-Umsatzerlöse nicht verfügbar.

Es wurden jedoch bei der Peer Group Zusammensetzung nur Unternehmen einbezogen, die sowohl Software und Service Umsatzanteile aufweisen und insofern keine reinen Service- oder Softwareanbieter sind.

Frage-Nr.: HV25-019 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

C.2 Welche Umsatzanteile entfallen bei den Unternehmen der Peer Group auf das Kernthema SAP-Migrationen?

Antwort:

Die Geschäftsberichte der Peer Group Unternehmen veröffentlichen keine SAP-Migrationsumsätze, so dass für diese Unternehmen keine reinen SAP-Migrationsumsätze genannt werden können. Die Peer Group Unternehmen wurden jedoch danach ausgewählt, dass sie SAP Dienstleistungen und Datenmigrationsprojekte anbieten.

Frage-Nr.: HV25-020 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

C.3 Sollte sich die Markt- und Technologieführerschaft der SNP im Bereich SAP-Migrationen nicht in einem geringeren Risiko (Beta) niederschlagen, zumal aufgrund des immanenten Umstellungszwangs seitens der Unternehmen eine bessere Kalkulierbarkeit besteht?

Antwort:

Der Betafaktor von unverschuldet 0,85 wurde vom Bewertungsgutachter anhand der Betafaktoren der Peer Group-Unternehmen und des Eigenbetas der SNP (soweit aussagekräftig) abgeleitet. Dem Bewertungsgutachten ist zu entnehmen, dass auch ein Betafaktor von gerundet 0,90 angesichts der hohen SAP-Abhängigkeit und des langfristigen S/4HANA-Umsatzrückgangs sowie der Notwendigkeit der Kompensation durch das Innovation Business gerechtfertigt wäre. Von niedrigeren Betafaktoren kann daher nicht ausgegangen werden.

Frage-Nr.: HV25-021 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

C.4 Die Peer Group weist im Zeitraum 2022-2024 eine CAGR von 5,1% bezogen auf die Umsatzerlöse aus. Die durchschnittliche EBITDA-Marge liegt für 2024 bei 11,8%. Sowohl mit Blick auf das Wachstum als auch auf die Marge überschreitet SNP die Peer Group Werte signifikant.

Frage C.4.1 Erläutern sie, wie es auf Basis des offensichtlich überlegenen Modells der SNP im Planungszeitraum zu einem „Bruch“ kommt und sich die Werte der SNP denen der Vergleichsunternehmen nach unten annähern?

Antwort:

In dem Bewertungsgutachten von ValueTrust ist ein Benchmarking des Umsatzwachstum und der EBITDA-Marge dargestellt (Rz. 408 und 416).

Im Planungszeitraum liegt das geplante Umsatzwachstum und die EBITDA-Marge über dem Durchschnitt der Peer Group-Unternehmen. Dabei bezieht sich das Umsatzwachstum wiederum auf die Gesamtumsatzerlöse von SNP und enthält die noch stärker wachsenden Umsatzerlöse aus der S4 HANA-Modernisierung.

In Bezug auf die EBITDA-Marge wird ein Anstieg der EBITDA-Marge auf 16,7% im Jahr 2027 angenommen. Diese Marge liegt deutlich über dem Peer Group Durchschnitt von 12,8% und am oberen Ende der Peer Group Bandbreite. Insofern ist nicht von einem “Bruch” auszugehen. Vielmehr plant SNP Umsatzwachstum zugunsten einer Margenverbesserung. Zudem ist das Umsatzwachstum durch die Verfügbarkeit qualifizierter Berater im Bereich SAP-Datenmigration begrenzt.

Frage-Nr.: HV25-022 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

Frage C.4.2 Sollte sich das überlegene Geschäftsmodell hier nicht ebenfalls in einem geringeren Risiko (Beta) niederschlagen?

Antwort:

Der Betafaktor von unverschuldet 0,85 wurde vom Bewertungsgutachter anhand der Betafaktoren der Peer Group-Unternehmen und des Eigenbetas der SNP (soweit aussagekräftig) abgeleitet. Dem Bewertungsgutachten ist zu entnehmen, dass auch ein Betafaktor von gerundet 0,90 angesichts der hohen SAP-Abhängigkeit und des langfristigen S/4HANA-Umsatzrückgangs sowie der Notwendigkeit der Kompensation durch das Innovation Business gerechtfertigt wäre. Von niedrigeren Betafaktoren kann daher nicht ausgegangen werden.

Frage-Nr.: HV25-023 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

D.1 Der Umsatzanteil des Bereiches Software steigt über den Planungszeitraum überproportional zum Bereich Services.

Frage: Warum spiegelt sich diese Verschiebung nicht in einer stärkeren Ausweitung der Margen wider?

Antwort:

Ausweislich des Bewertungsgutachten von ValueTrust steigt die EBIT Marge von 11,2% im Jahr 2024 auf 14,4% im Planjahr 2029. Diese Steigerung der EBIT Marge ist u.a. auf eine Steigerung des Softwareanteils zurückzuführen. Eine darüber hinaus gehende Steigerung der EBIT Marge im Planungszeitraum erachtet der Vorstand nicht als angemessen.

Frage-Nr.: HV25-024 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

D.2 Warum wirkt sich die Ausweitung der Mitarbeiteranzahl (+26%) in Verbindung mit einem verstärkten Fokus auf F+E – Ausgaben mittelfristig nicht in einem verbesserten Margenprofil aus?

Antwort:

Die direkten Forschungs- und Entwicklungskosten ohne Gemeinkosten erreichten im Geschäftsjahr 2024 eine Höhe von 25,0 Mio. €; im Vorjahr waren es 23,1 Mio. €; der entsprechende Anteil an den Umsatzerlösen belief sich auf 9,8 %, im Vorjahr: 11,3 %. War damit also rückläufig.

Zum 31. Dezember 2024 arbeiteten 228 SNP-Mitarbeitende in der Entwicklung (31. Dezember 2023: 183). Dies entspricht einem Anteil von 15 % an der Gesamtzahl der Mitarbeitenden (31. Dezember 2023: 13 %).

Ein direkter Zusammenhang zwischen den F&E-Ausgaben und dem Margenprofil ist nicht ermittelbar.

Frage-Nr.: HV25-025 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

D.3 Die Planung sieht eine dauerhafte Erhöhung der Umsatzanteile in den Bereichen dauerhafte Services, Archivierung und Stilllegung und Sonstiges (insbesondere EXA) vor.

Frage D 3.1 Warum führt diese Verschiebung nicht zu einer verbesserten Gesamtmenge?

Antwort:

Ausweislich des Bewertungsgutachten von ValueTrust steigt die EBIT Marge von 11,2% im Jahr 2024 auf 14,4% im Planjahr 2029. Eine darüberhinaus gehende Steigerung der EBIT Marge im Planungszeitraum erachtet der Vorstand nicht als angemessen.

Frage-Nr.: HV25-026 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

D 3.2 Warum ergeben sich durch die Verbesserung der Software (Überführung Crystalbridge in Kyano) keinerlei Profitabilitätsfortschritte mit Blick auf die Gesamtmarge?

Antwort:

Das operative Ergebnis (EBIT) konnte im Geschäftsjahr 2024 auf 28,6 Mio. Euro gesteigert werden. Der Vorjahreswert lag bei 11,1 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 157 Prozent.

Die entsprechende Marge konnte also um 5,8 Prozentpunkte auf 11,2 Prozent gesteigert werden.

Somit sind klare operative Verbesserungen erkennbar.

Ausweislich des Bewertungsgutachten von ValueTrust steigt die EBIT Marge von 11,2% im Jahr 2024 auf 14,4% im Planjahr 2029. Eine darüberhinaus gehende Steigerung der EBIT Marge im Planungszeitraum erachtet der Vorstand nicht als angemessen.

Frage-Nr.: HV25-027 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

D 3.3 Führt der Einsatz der weiterentwickelten Software nicht auch zu Effizienzgewinnen bei der SNP und somit zu höheren Margen in den Projekten?

Antwort:

Ausweislich des Bewertungsgutachten von ValueTrust steigt die EBIT Marge von 11,2% im Jahr 2024 auf 14,4% im Planjahr 2029. Diese Steigerung der EBIT-Marge ist u. a. auf eine Steigerung des Softwareanteils und entsprechende Effizienzgewinne zurückzuführen.

Eine darüberhinaus gehende Steigerung der EBIT-Marge im Planungszeitraum erachtet der Vorstand nicht als angemessen, da für Datenmigrationsprojekte die Margensteigerung durch den erforderlichen Einsatz von IT-Beratern mit entsprechenden Serviceumsatzerlösen begrenzt ist.

Frage-Nr.: HV25-028 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

Namensnennung:Nein

E.1 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei einem Beta von 0,80 und ansonsten unveränderten Parametern?

Antwort:

Maßgeblich für die Festlegung der Abfindung des Ausgleichs ist der Börsenkurs.

Nach den Berechnungen des Bewertungsgutachters beträgt bei einem unverschuldeten Betafaktor von 0,8 der Ertragswert nach persönlichen Steuern 447 Mio. € bzw. 61,38 € je Aktie. Der Ausgleich beträgt in diesem Szenario bei 3,68 € netto und 3,99 € brutto je Aktie.

Frage-Nr.: HV25-029 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

E.2 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei einem Wachstumsabschlag 2,00% und ansonsten unveränderten Parametern?

Antwort:

Maßgeblich für die Festlegung der Abfindung und des Ausgleichs ist der Börsenkurs.

Nach den Berechnungen des Bewertungsgutachters beträgt bei einem Wachstumsabschlag von 2,0% vor persönlichen Steuern der Ertragswert nach persönlichen Steuern 448 Mio. € bzw. 61,40 € je Aktie. Der Ausgleich liegt in diesem Szenario bei 3,68 € netto und 3,99 € brutto je Aktie.

Frage-Nr.: HV25-030 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

E.3 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei einem Beta von 0,80, einem von Wachstumsabschlag 2,00% und ansonsten unveränderten Parametern?

Antwort:

Maßgeblich für die Festlegung der Abfindung und des Ausgleichs ist der Börsenkurs.

Nach den Berechnungen des Bewertungsgutachters beträgt bei einem unverschuldeten Betafaktor von 0,8 und einem Wachstumsabschlag von 2,0% vor persönlichen Steuern der Ertragswert nach persönlichen Steuern 478 Mio. € bzw. 65,59 € je Aktie. Der Ausgleich beträgt in diesem Szenario 3,80 € netto und 4,12 € brutto je Aktie.

Frage-Nr.: HV25-031 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

E.4 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 10% und ansonsten unveränderten Parametern?

Antwort:

Ausschlaggebend für die Festlegung der Abfindung und des Ausgleichs ist der Börsenkurs, der durch die Ertragswertberechnung plausibilisiert wird. Maßgeblich für die Ertragswertberechnung ist die vom Vorstand der SNP verabschiedete Planungsrechnung, welche vom Bewertungsgutachter und Vertragsprüfer plausibilisiert und als geeignete Bewertungsgrundlage eingeschätzt wird. Eine dazu abweichende Modellierung der Planungsrechnung durch hypothetische Annahmen ist rechtlich nicht erforderlich und wurde durch den Bewertungsgutachter nicht vorgenommen. Auch im Rahmen eines Auskunftsverlangens besteht keine Verpflichtung, eine Ertragswertberechnung aufgrund hypothetischer Planannahmen durchzuführen.

Frage-Nr.: HV25-032 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

E.5 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 12% und ansonsten unveränderten Parametern?

Antwort:

Ausschlaggebend für die Festlegung der Abfindung und des Ausgleichs ist der Börsenkurs, der durch die Ertragswertberechnung plausibilisiert wird. Maßgeblich für die Ertragswertberechnung ist die vom Vorstand der SNP verabschiedete Planungsrechnung, welche vom Bewertungsgutachter und Vertragsprüfer plausibilisiert und als geeignete Bewertungsgrundlage eingeschätzt wird. Eine dazu abweichende Modellierung der Planungsrechnung durch hypothetische Annahmen ist nicht erforderlich. und wurde durch den Bewertungsgutachter nicht vorgenommen. Auch im Rahmen eines Auskunftsverlangens besteht keine Verpflichtung, eine Ertragswertberechnung aufgrund hypothetischer Planannahmen durchzuführen.

Frage-Nr.: HV25-033 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

E.6 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 15% und ansonsten unveränderten Parametern?

Antwort:

Ausschlaggebend für die Festlegung der Abfindung und des Ausgleichs ist der Börsenkurs, der durch die Ertragswertberechnung plausibilisiert wurde. Maßgeblich für die Ertragswertberechnung ist die vom Vorstand der SNP verabschiedete Planungsrechnung, welche vom Bewertungsgutachter und Vertragsprüfer plausibilisiert und als geeignete Bewertungsgrundlage eingeschätzt wird. Eine dazu abweichende Modellierung der Planungsrechnung durch hypothetische Annahmen ist rechtlich nicht erforderlich und wurde durch den Bewertungsgutachter nicht vorgenommen. Es besteht auch keine Verpflichtung, ein solches hypothetisches Ertragswertmodell im Rahmen von Auskunftsverlangen zu berechnen.

Frage-Nr.: HV25-034 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

E.7 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei Ansatz einer EBITDA-Marge von 18% und ansonsten unveränderten Parametern?

Antwort:

Ausschlaggebend für die Festlegung der Abfindung und des Ausgleichs ist der Börsenkurs, der durch die Ertragswertberechnung plausibilisiert wird. Maßgeblich für die Ertragswertberechnung ist die vom Vorstand der SNP verabschiedete Planungsrechnung, welche vom Bewertungsgutachter und Vertragsprüfer plausibilisiert und als geeignete Bewertungsgrundlage eingeschätzt wird. Eine dazu abweichende Modellierung der Planungsrechnung durch hypothetische Annahmen ist nicht erforderlich und wurde durch den Bewertungsgutachter nicht vorgenommen. Auch im Rahmen eines Auskunftsverlangens besteht keine Verpflichtung, eine Ertragswertberechnung aufgrund hypothetischer Planannahmen durchzuführen.

Frage-Nr.: HV25-035 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

E.8 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei Ansatz einer EBITDA-Marge von 20% und ansonsten unveränderten Parametern?

Antwort:

Ausschlaggebend für die Festlegung der Abfindung und des Ausgleichs ist der Börsenkurs, der durch die Ertragswertberechnung plausibilisiert wird. Maßgeblich für die Ertragswertberechnung ist die vom Vorstand der SNP verabschiedete Planungsrechnung, welche vom Bewertungsgutachter und Vertragsprüfer plausibilisiert und als geeignete Bewertungsgrundlage eingeschätzt wird. Eine dazu abweichende Modellierung der Planungsrechnung durch hypothetische Annahmen ist nicht erforderlich und wurde durch den Bewertungsgutachter nicht vorgenommen. Auch im Rahmen eines Auskunftsverlangens besteht keine Verpflichtung, eine Ertragswertberechnung aufgrund hypothetischer Planannahmen durchzuführen.

Frage-Nr.: HV25-036 | Redner (Namensnennung: nein)

Frage:

E.9 Wie hoch ist der Unternehmenswert/die Ausgleichszahlung bei Ansatz eines Umsatzwachstums von 12%, einer EBITDA-Marge von 20%, einem Beta von 0,80 und einem Wachstumsabschlag von 2,00%?

Antwort:

Ausschlaggebend für die Festlegung der Abfindung und des Ausgleichs ist der Börsenkurs, der durch die Ertragswertberechnung plausibilisiert wird. Maßgeblich für die Ertragswertberechnung ist die vom Vorstand der SNP verabschiedete Planungsrechnung, welche vom Bewertungsgutachter und Vertragsprüfer plausibilisiert und als geeignete Bewertungsgrundlage eingeschätzt wird. Eine dazu abweichende Modellierung der Planungsrechnung durch hypothetische Annahmen ist nicht erforderlich und wurde durch den Bewertungsgutachter nicht vorgenommen. Auch im Rahmen eines Auskunftsverlangens besteht keine Verpflichtung, eine Ertragswertberechnung aufgrund hypothetischer Planannahmen durchzuführen.

Fortfolgende Fragen | Redner: Dreier, Peter

Frage:

1. Wie hoch war das im Rahmen der 2024 Planung anvisierte Umsatz / EBITDA / EBIT / EBT und Konzernergebnis und die jeweilige Marge für die Geschäftsjahre 2024, 2025, 2026, 2027, 2028?

1a) Wie hoch waren diese Daten für die einzelnen Segmente?

2. Wie hoch war das im Rahmen der 2025 Planung anvisierte Umsatz / EBITDA / EBIT / EBT und Konzernergebnis und die jeweilige Marge für die Geschäftsjahre 2025, 2026, 2027, 2028 und 2029?

2a) Wie hoch waren diese Daten für die einzelnen Segmente

3. Wie hoch war das im Rahmen der 2025 Planung und zum 05. Mai 2025 aktualisierte Umsatz / EBITDA / EBIT / EBT und Konzernergebnis und die jeweilige Marge für die Geschäftsjahre 2025, 2026, 2027, 2028 und 2029?

3a) Wie hoch waren diese Daten für die einzelnen Segmente?

Antwort:

1. Es gab für 2024 keine detaillierte Planung, sondern nur ein Budget und ein Guidance, die im Jahresabschluss 2023 enthalten war und am 27. März 2024 veröffentlicht wurde. In 2024 hat SNP die guidance 2 mal angehoben. Anfang 2024 wurde der folgende Umsatz und EBIT erwartet :

UMSATZ: €215 Millionen bis €225 Millionen

EBIT: €13 Millionen bis €16 Millionen

Im Laufe des Jahres wurde Guidance angehoben:

UMSATZ: €225 Millionen bis €240 Millionen

EBIT: €16 Millionen bis €20 Millionen

Im Oktober wurde die Guidance für 2024 angehoben:

UMSATZ: €240 Millionen bis €250 Millionen

EBIT: €21 Millionen bis €25 Millionen

Für 2025 lautet unsere Guidance:

Guidance'25: €270 Millionen bis €280 Millionen und EBIT €30 Millionen – €34 Millionen

Neben Umsatz und EBIT veröffentlichte SNP am 27. März 2025 auch die Planung für eine Book-to-Bill ratio (Auftragseingang im Verhältnis zum Umsatz): Größer als 1.

Für die Segmente wurde im Jahresabschluss 2023 folgender Ausblick aufgeführt: Entsprechend der prognostizierten Entwicklung des Konzernumsatzes erwarten wir in allen drei Segmenten (Service, Software und EXA) jeweils Wachstumsraten beim Umsatz von rund 10 %.

Weitere Planungsdaten wurden nicht veröffentlicht. Es gab für 2024 und Vorjahre keine Mehrjahresplanung

Für die Folgejahre haben wir keine Zahlen veröffentlicht.

1a). Detaillierte Planzahlen auf Segmentebene wurden nicht veröffentlicht. Im Jahresabschluss 2023 war die oben aufgeführte Prognose enthalten.

2. Für das Geschäftsjahr 2025 haben wir die folgenden Planzahlen veröffentlicht:

Guidance'25: €270 Millionen bis €280 Millionen und EBIT €30 Millionen bis €34 Millionen, sowie ein Book-to-Bill ratio: Größer als 1

Für die Folgejahre haben wir keine Zahlen veröffentlicht.

Für die Segmente wurde im Jahresabschluss 2024 folgender Ausblick aufgeführt: Entsprechend der prognostizierten Entwicklung des Konzernumsatzes erwarten wir in den Segmenten Service und Software Wachstumsraten im mittleren einstelligen Prozentbereich, wobei das Wachstum im Softwaresegment stärker ausfallen sollte im Servicesegment. Im Segment EXA sollte der Umsatz im niedrigen zweistelligen Prozentbereich wachsen.

2a) Eine weitere Aufteilung auf Segmentebene wird nicht veröffentlicht

3. Zum Stichtag 05.Mai 2025 haben wir keine Aktualisierung auf Umsatz und EBIT vorgenommen, es gilt weiterhin unsere Guidance '25: €270 Millionen bis €280 Millionen und EBIT €30 Millionen bis €34 Millionen, sowie ein Book-to-Bill ratio: Größer als 1

Weitere Planungsdaten werden nicht veröffentlicht.

Für die Folgejahre haben wir im Einklang mit unserer bisherigen Kommunikation keine Zahlen veröffentlicht.

Frage:

4. Wie hoch war das Delta zwischen a) der 2024 b) originären 2025 c) hier verwendeten 2025er Planung in Bezug auf Umsatz / EBITDA / EBIT / EBT und Konzernergebnis und die jeweilige Marge für die überlappenden Geschäftsjahre?

4a) Wie hoch war das Delta für die einzelnen Segmente?

Antwort:

Die Planung 2024 umfasste eine 1-Jahresplanung in Form des Budgets 2024. Eine Mittelfristplanung wurde damals nicht verabschiedet. Insofern existieren keine Unterschiede zur 2025 Planung.

Da für das Jahr 2024 keine Mittelfristplanung erstellt wurde, können keine Angaben zu Abweichungen zur Planungsrechnung 2025 auf Segmentebene gemacht werden.

Eine Mittelfristplanung wurde erstmals am 5. Mai 2025 erstellt. Sie umfasst das Budgetjahr 2025 und entspricht der veröffentlichten und weiterhin aktuellen Guidance. Zudem wurde erstmalig mit diesem Datum eine Mittelfristplanung für die Planjahre 2026 - 2029 erstellt und verabschiedet. Die Umsatzplanung für das Jahr 2025 wurde im Oktober 2024 verabschiedet und die daraus abgeleitete EBIT-Planung im Februar 2025. Die verabschiedete Umsatz und EBIT-Planung für 2025 wurde unverändert übernommen und bildet daher die Basis für die weiteren Planungen der Jahre 2026-2029.

Frage:

5. Wie hoch war das der M.M. mitgeteilten Planwerte anvisierte Umsatz / EBITDA / EBIT / EBT und Konzernergebnis und die jeweilige Marge für die Geschäftsjahre 2025, 2026, 2027, 2028, 2029?

5a) Wie hoch waren diese Daten für die einzelnen Segmente

Antwort:

Zum Zeitpunkt der Erstellung der Fairness Opinion gab es keine von SNP verabschiedete Mehrjahresplanung. Insofern hat SNP dem Ersteller der Fairness Opinion auch keine Planzahlen zur Verfügung gestellt.

Frage:

6. Welche Unterschiede bestehen zwischen der der M.M. Warburg zur Verfügung gestellten Planung und der Planung aus a) 2024 und b) 2025 anvisierte Umsatz / EBITDA / EBIT / EBT und Konzernergebnis und die jeweilige Marge für die überlappenden Geschäftsjahre?

Antwort:

Zu dem Zeitpunkt der Erstellung der Fairness Opinion gab es keine von SNP verabschiedete Mehrjahresplanung. Insofern hat SNP dem Ersteller der Fairness Opinion auch keine Planzahlen zur Verfügung gestellt. Auch für die Vorjahre gab es keine verabschiedeten Mittelfristplanungen, so dass zu den von Ihnen angefragten Unterschieden keine Angaben gemacht werden können. Neben den Planzahlen für das Jahr 2025 wurde M.M. Warburg eine Marktpotentialanalyse zur Verfügung gestellt.

Frage:

7. Wann wurde die M.M. Warburg Fairness Opinion und das dem zu Grunde liegende DCV / Multiplemodell (siehe Nr. 1, 3 und 4 7 Seite 2,3 der Fairnessopinion vom 07. Februar 2025, Anlage 3 der Stellungnahme zum Übernahmeangebot) im Vorstand und wann im AR besprochen und diskutiert? Haben Sie dabei auch die DCF Bewertung besprochen? Wie haben Sie die Plausibilität der Ausführungen von M.M. Warburg dabei diskutiert? Wussten Sie zB welcher Betafaktor dieses Unternehmen bei der Ableitung des DCF-Wertes verwendet hat und welche auf welcher Grundlage dieser beruht? Falls nicht, wie konnten Sie überhaupt prüfen, ob der ausgewiesene Wert auch aus ihrer Sicht angemessen erscheint? Was wurde in Bezug auf die Fairness Opinions in den Sitzungen des AR diskutiert? Wer nahm jeweils an den beiden Sitzungen teil bzw. War zugeschaltet bzw. stand auf Abruf bereit um Informationen zu geben bzw. zu beraten?

Antwort:

Herr Dreier, Sie fragten:

a) Wann Warburg Fairness Opinion im Vorstand und wann im Aufsichtsrat besprochen? Wer nahm teil?

Bei der Beratung über die Stellungnahme zum Übernahmeangebot lag auch die Fairness Opinion von Warburg vor. Im einzelnen gab es folgende Termine:

aa) Aufsichtsrat:

- AR-Sitzung 3. Februar 2025, 7:30h (Karl Biesinger, Thorsten Grenz, Peter Maier, Vorstände):
- Durchsprache finaler Entwurf der Stellungnahme auf Basis der Fairness Opinion vom selben Tag 07 Februar 2025 11:31h
- AR-Sitzung 10. Februar 2025, 13:15h endgültige Billigung der Stellungnahme (Karl Biesinger via Stimmbotschaft, Thorsten Grenz, Peter Maier, Vorstände):

bb) Vorstand:

- Vorstandssitzung 3. Februar 2025, 13h (Jens Amail, Andreas Röderer)
- Vorstandsbeschluss 10 Februar 2025 nach AR-Sitzung (Jens Amail, Andreas Röderer): Abstimmung zu Zeitplan Fairness Opinion, Abgabe Stellungnahme wird beschlossen

B) Wurde dabei DCF Bewertung besprochen?

Bei der Fairness Opinion ging es allein um die Beurteilung der Angemessenheit des Angebotspreises für das Übernahmeangebot als Grundlage für die von Vorstand und Aufsichtsrat in ihrer Stellungnahme abzugebenden Einschätzung.

Die Fairness Opinion von MM Warburg hat die Angemessenheit des Angebotspreises von 61,00 EUR je SNP Aktie bestätigt. Hierbei kam neben der Börsenkursanalyse und einer Bewertung auf Basis von Börsen- und Transaktionsmultiplikatoren auch ein Discounted Cashflow Modell zur Anwendung. Die Bewertungsmethodik der Fairness Opinion weicht grundsätzlich von der Ertragswertermittlung nach persönlichen Steuern gemäß IDW S1 ab.

C) Wie haben Sie die Plausibilität der Ausführungen von Warburg dabei diskutiert?

Die Fairness Opinion von Warburg beruht auf verschiedenen Modellen (Unternehmenswert nach DCF-Modell, Eigenkapitalwert, Kursentwicklung, Multiple-Bewertungen zu vergleichbaren börsennotierten und M&A-Zielunternehmen). Warburg hat die Bandbreiten, die bei der Anwendung dieser Methoden ermittelt wurden, offengelegt. Die Bewertungsmethoden, die Warburg angewandt hatte, wurden nur prinzipiell erklärt, aber die Bewertungsschritte nicht im einzelnen erläutert. Das war die Vorarbeit von Warburg. Eine Plausibilitätskontrolle erfolgte auf der Basis einer Gesamtschau der Wertbandbreiten aller angewandten Methoden.

D) Wussten Sie zB welcher Betafaktor dieses Unternehmen bei der Ableitung des DCF-Wertes verwendet hat und welche auf welcher Grundlage dieser beruht? Falls nicht, wie konnten Sie überhaupt prüfen, ob der ausgewiesene Wert auch aus ihrer Sicht angemessen erscheint??

Die Details der Bewertung sind ein eigenes Work product von Warburg. Nach der Vereinbarung mit Warburg dürfen Details der Bewertung nicht offengelegt werden. Das ist üblich bei Fairness Opinions.

Frage:

8. Was sind die wesentlichen Parameter in Bezug auf Umsatz / EBITDA und EBIT für die einzelnen Geschäftsjahre 2025 bis 2027 bzw. 2029 die sie als Vorstand der M.M. Warburg zwecks Erstellung der Fairness Opinion für das Übernahmeangebot zur Verfügung gestellt haben? Wie lange waren die Planungsperioden? Wann erfolgte der Übergang in den Terminal Value? Wie wurden ggf. – falls nur drei Jahre – die Jahre 2028 und 2029 dabei fortgeschrieben? Wie falls 5 Jahre verwendet wurden? Welche Annahmen wurden für die letzte Periode gesetzt?

Antwort:

Zu dem Zeitpunkt der Erstellung der Fairness Opinion gab es keine von SNP verabschiedete Mehrjahresplanung. Insofern hat SNP dem Ersteller der Fairness Opinion keine Planzahlen über das Jahr 2025 hinausgehend zur Verfügung gestellt. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen mit MM Warburg als Ersteller der Fairness Opinion keine Details der Bewertungsarbeiten, die der Fairness Opinion zugrundeliegen, veröffentlicht werden dürfen. Sie sind ein eigenes Work Product von MM Warburg.

Frage:

9. M.M. Warburg hat ein ertragswertorientiertes DCV verwendet? Was waren hierbei die wesentlichen Parameter? Wie hoch war das angesetzte Beta? Wie wurde der Betafaktor konkret ermittelt? Haben sie auf das eigene raw Beta abgestellt oder Peer Group Unternehmen?

Antwort:

Die Fairness Opinion von MM Warburg hat die Angemessenheit des Angebotspreises von 61,00 EUR je SNP Aktie bestätigt. Hierbei kam neben der Börsenkursanalyse und einer Bewertung auf Basis von Börsen- und Transaktionsmultiplikatoren auch ein Discounted Cashflow Modell zur Anwendung. Die Bewertungsmethodik der Fairness Opinion weicht grundsätzlich von der Ertragswertermittlung nach persönlichen Steuern gemäß IDW S1 ab. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen mit MM Warburg als Ersteller der Fairness Opinion keine Details der Bewertungsarbeiten, die der Fairness Opinion zugrundeliegen, veröffentlichen dürfen.

Frage:

10. Welche Peer Group Unternehmen hat M.M. Warburg einbezogen? Welches Peer Group Beta wurde für SNP ermittelt? Unlevered und relevered? Welcher Verschuldungsgrad wurde angesetzt? Wurde mit – falls ja welches und wie ermittelt - oder ohne Debt Beta kalkuliert? Wie hoch war der eigenen unlevered raw Betafaktor der von WTS für die SNP AG berücksichtigt wurde? Wie wurde er erhoben? Welcher Zeitraum/Intervalle/Referenzindex wurde betrachtet?

Antwort:

Die Bewertungsmethodik der Fairness Opinion weicht grundsätzlich von der Ertragswertermittlung nach persönlichen Steuern gemäß IDW S1 ab. Die der Fairness Opinion zugrundeliegenden Bewertungen sind ein eigenes Work Product von MM Warburg. Sie sind im sogenannten Valuation Memorandum enthalten, das sein separates Dokument ist. Aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen mit MM Warburg als Ersteller der Fairness Opinion dürfen Details aus dem sogenannten Valuation Memorandum nicht aufgedeckt werden. Das ist Marktstandard.

Frage:

11. Was waren die a) Ergebnisse in Bezug auf den Unternehmenswert / Wert je Aktie und b) Wertbandbreiten in Bezug Unternehmenswert und Wert je Aktie der im Rahmen der M.M. Warburg Fairness Opinion in Bezug auf

a) dem Kapitalwertorientierten Bewertungsverfahren (insbesondere DCV-Verfahren)

b) Multipleverfahren?

Antwort:

Die Fairness Opinion von MM Warburg hat die Angemessenheit des Angebotspreises von 61,00 EUR je SNP Aktie bestätigt. Hierbei kam neben der Börsenkursanalyse und einer Bewertung auf Basis von Börsen- und Transaktionsmultiplikatoren auch ein Discounted Cashflow Modell zur Anwendung. Die Bewertungsmethodik der Fairness Opinion weicht grundsätzlich von der Ertragswertermittlung nach persönlichen Steuern gemäß IDW S1 ab. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen mit MM Warburg als Ersteller der Fairness Opinion keine Details der Fairness Opinion veröffentlichen dürfen. Von Ihnen angefragte Informationen von WTS sind SNP nicht bekannt.

Frage:

12. Wie hoch waren die Wertbandbreiten in Bezug auf den Wert je Aktie / Gesamtwert SNP der Fairness Opinion M.M. Warburg in Bezug auf a) das DCF-Verfahren und B) der Multiplebetrachtung zu Grunde lagen?

Antwort:

Die Fairness Opinion von MM Warburg hat die Angemessenheit des Angebotspreises von 61,00 EUR je SNP Aktie bestätigt. Hierbei kam neben der Börsenkursanalyse und einer Bewertung auf Basis von Börsen- und Transaktionsmultiplikatoren auch ein Discounted Cashflow Modell zur Anwendung. Die Bewertungsmethodik der Fairness Opinion weicht grundsätzlich von der Ertragswertermittlung nach persönlichen Steuern gemäß IDW S1 ab. Die der Fairness Opinion zugrundeliegenden Bewertungen sind ein eigenes Work Product von MM Warburg. Sie sind im sogenannten Valuation Memorandum enthalten, das sein separates Dokument ist. Aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen mit MM Warburg als Ersteller der Fairness Opinion dürfen Details aus dem sogenannten Valuation Memorandum nicht aufgedeckt werden. Das ist Markt Standard.

Frage:

13. Wann wurde die im Rahmen der Fairnessopinion von M.M. Warburg zur Verfügung gestellte Unternehmensplanung der SNP letztmalig aktualisiert? Wann erfolgten Aktualisierungen der Planung im GJ 2024? Was waren gegenüber der hier verwendeten Planung sowie der Planung vom 05. Mai die Unterschiede zu der jeweils vorangegangenen Planung?

Antwort:

Zum Zeitpunkt der Erstellung der Fairness Opinion gab es keine von SNP verabschiedete Mehrjahresplanung. Insofern hat SNP dem Ersteller der Fairness Opinion auch keine Planzahlen für die Jahre 2026 und danach zur Verfügung gestellt. Da auch in den Vorjahren von der SNP keine Mittelfristplanung erstellt und verabschiedet wurde, konnte auch keine Aktualisierung der Planungsrechnung vorgenommen werden und ein Vergleich mit Vorjahresplanungen ist nicht möglich. Die Planzahlen für das Jahr 2025 wurden zur Verfügung gestellt.

Die Mittelfristplanung vom 5. Mai 2025 umfasst das Budgetjahr 2025 und entspricht der veröffentlichten und weiterhin aktuellen Guidance. Zudem wurde erstmalig mit diesem Datum eine Mittelfristplanung für die Planjahre 2026 - 2029 erstellt und verabschiedet. Die Umsatzplanung für das Jahr 2025 wurde im Oktober 2024 verabschiedet und die daraus abgeleitete EBIT-Planung im Februar 2025. Die verabschiedete Umsatz und EBIT-Planung für 2025 wurde unverändert übernommen und bildet daher die Basis für die weiteren Planungen der Jahre 2026-2029.

Frage:

14. Wurde im Rahmen der Fairness Opinion die reguläre Planung aus 2024 oder 2025 verwendet? Wenn nicht, was sind die exakten Unterschiede aufgeteilt auf alle Bereiche und Segmente?

Antwort:

Zum Zeitpunkt der Erstellung der Fairness Opinion gab es keine von SNP verabschiedete Mehrjahresplanung. Insofern hat SNP dem Ersteller der Fairness Opinion auch keine Planzahlen für die Jahre 2026 und danach zur Verfügung gestellt. Da auch in den Vorjahren von der SNP keine Mittelfristplanung erstellt und verabschiedet wurde, konnte auch keine Aktualisierung der Planungsrechnung vorgenommen werden und ein Vergleich mit Vorjahresplanungen ist nicht möglich. Die Planzahlen für das Jahr 2025 wurden zur Verfügung gestellt.

Bitte haben Sie Verständnis, dass wir aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen mit MM Warburg als Ersteller der Fairness Opinion keine Details der Fairness Opinion veröffentlichen dürfen.

Frage:

15. Welche Unterlagen lagen dem Vorstand / AR außerhalb der in der Stellungnahme als Anlage angehängten Fairness Opinion von M.M. Warburg konkret noch vor? Hatten Sie Einblick in das DCF-Verfahren? Wie haben Sie sich mit den von M.M. Warburg angesetzten Parametern inhaltlich auseinandergesetzt? Insbesondere Terminal Value und bei den Betafaktoren? Was lag Vorstand / AR jeweils an Informationen vor? Gab es Excel Tabellen? Wann wurde darüber beraten?

Antwort:

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben in der begründeten Stellungnahme zum Übernahmeangebot die Annahme des Übernahmeangebots zu 61,00 EUR empfohlen. Diese Einschätzung stützten der Vorstand und der Aufsichtsrat unter anderem auf die in der begründeten Stellungnahme genannte Fairness Opinion von MM Warburg.

Neben dem Anhang beigefügten Opinion Letter hat sich der Vorstand u.a. anhand des zur Fairness Opinion gehörenden Valuation Memorandums mit den Analysen und Ergebnissen von Warburg, u. a. auch dem von Warburg angewendeten DCF Modell, auseinandergesetzt. Diese Analysen hat Warburg eigenständig gemacht und auch ein eigenes DCF Modell angewandt. Die der Fairness Opinion zugrundeliegenden Bewertungen sind ein eigenes Work Product von Warburg. Sie sind im sogenannten Valuation Memorandum enthalten, dass ein separates Dokument ist. Aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen mit MM Warburg als Ersteller der Fairness Opinion dürfen Details aus dem Valuation Memorandum nicht aufgedeckt werden. Das ist Marktstandard.

Frage:

16. Welche börsennotierten Unternehmen halten Sie als Vorstand als unmittelbar vergleichbare Peer Group Unternehmen? Was waren in 2024 die unmittelbaren börsennotierten Wettbewerber? Welche in 2025?

Antwort:

Die börsennotierten Unternehmen der Peer Group des Bewertungsgutachters sind gut vergleichbar mit SNP. Innerhalb der Peer Group erachten wir die Unternehmen All for One, Wavestone, DATAGROUP, NTT DATA Group und Reply als sehr gut vergleichbar. Diese haben sich in 2024 und 2025 nicht geändert.

Frage:

17. Welches börsennotierte Unternehmen sollte aus Sicht vom Vorstand bei der Ableitung des Betafaktor durch M.M. Warburg berücksichtigt werden? Welche Unternehmen sind am besten mit SNP vergleichbar? Wurden diese / dieses Unternehmen bei der Ableitung des Betas durch M.M. Warburg berücksichtigt? Welche sind am heutigen Stichtag aus Sicht des Vorstandes am besten vergleichbar?

Antwort:

Wir erachten die Unternehmen All for One, Wavestone, DATAGROUP, NTT DATA Group und Reply als sehr gut vergleichbar. Die Erstellung der Fairness Opinion erfolgte eigenverantwortlich und unabhängig durch MM Warburg. Der Vorstand hat auf die Auswahl der Peer Group durch MM Warburg keinen Einfluss genommen. Der Vorstand der SNP hat sich mit der Fairness Opinion im Rahmen der begründeten Stellungnahme auseinandergesetzt und ist der Überzeugung, dass diese nach marktüblichen und angemessenen Vorgehensweisen zur Erstellung von Fairness Opinions erstellt wurde.

Frage:

18. Welchen Beta Faktor unleverd haben Sie im Rahmen des Impairmenttest für 2023 und 2024 angesetzt? Wie wurde er ermittelt? Welche Peer Group Unternehmen haben Sie hierbei einbezogen?

Antwort:

Im Impairment Test für das Jahr 2023 wurde ein unverschuldeter Betafaktor von 0,79 angesetzt. Der verschuldete Betafaktor wurde im Impairment Test für das Jahr 2023 mit 0,97 angesetzt.

Dieser wurde anhand einer Peer Group abgeleitet und basiert auf zweijährigen, wöchentlichen Beobachtungszeiträumen jeweils zum 31.12.2023, 31.12.2022 und 31.12.2021.

Die Peer Group umfasste die folgenden Unternehmen: Adesso SE, Columbus A/S, KPS AG, Knowit AB, Accenture PLC, International Business Machines Corporation, Cognizant Technology Solutions Corporation, CGI Inc., SAP SE, Atos SE, Capgemini SE, NTT DATA Business Solutions AG, Groupe Open, Allgeier SE, FD Technologies PLC, All for One Group SE, Software AG, REALTECH AG, InVision Aktiengesellschaft, SNP Schneider-Neureither & Partner SE.

Im Impairment Test für das Jahr 2024 wurde ein unverschuldeter Betafaktor von 0,79 angesetzt. Der verschuldete Betafaktor wurde im Impairment Test für das Jahr 2023 mit 0,97 angesetzt.

Dieser wurde anhand einer Peer Group abgeleitet und basiert auf zweijährigen, wöchentlichen Beobachtungszeiträumen jeweils zum 31.12.2023, 31.12.2022 und 31.12.2021.

Die Peer Group umfasste die folgenden Unternehmen: Adesso SE, Columbus A/S, KPS AG, Knowit AB, Accenture PLC, International Business Machines Corporation, Cognizant Technology Solutions Corporation, CGI Inc., SAP SE, Atos SE, Capgemini SE, NTT DATA Business Solutions AG, Groupe Open, Allgeier SE, FD Technologies PLC, All for One Group SE, Software AG, REALTECH AG, InVision Aktiengesellschaft, SNP Schneider-Neureither & Partner SE.