

Richtigstellung SNP AG zu Analystenreport Hauck & Aufhäuser

SNP AG widerspricht Analystenreport der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG

Heidelberg, 14. Juli 2017 – Die SNP Schneider-Neureither & Partner AG (SNP) widerspricht in aller Deutlichkeit und mit Nachdruck dem heute erschienenen Analystenreport der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG. Wie das Unternehmen betont, beruht der Report offensichtlich und erkennbar auf falschen Grundlagen und zum Teil irreführenden Einschätzungen.

Unter anderem sind die nachfolgenden Punkte grob falsch und bedürfen der Richtigstellung:

- Der im Report erwähnte Vertrag zur „Data Distillery“ ist grundverschieden zu den vertraglichen Regelungen beim „Transformation Backbone“. Die in diesem Zusammenhang aufgestellten Behauptungen, wie “a similar fate may await SNP’s transformation software” oder „While the deal explains SNP’s recent operational success, it is a mid-term curse as transformation software IP leaks from SNP to SAP”, sind daher gänzlich unzutreffend.
- Richtig ist: Die vertraglichen Regelungen zwischen der SNP AG und SAP zur Transformations Software (SNP Transformation Backbone with SAP LT) sind den früheren vertraglichen Vereinbarungen zur Data Distillery diametral entgegengesetzt. SAP hat keinen Einblick in die SNP-eigenen Teile des SNP Transformation Backbone with SAP LT, SAP vertreibt nicht den SNP Transformation Backbone und SNP bekommt daher auch keine Lizenzgelder von SAP, vielmehr hat SNP von der SAP Lizenzen gekauft und damit die eigene Software angereichert. Folglich kann es auch keinen „IP Leak from SNP to SAP.“, wie es im Report fälschlicherweise suggeriert wird, geben.
- Des Weiteren wird im Report behauptet, dass sich das Business Modell bei SNP verändert (“The DNA of SNP’s business model is hence changing rapidly”). Auch dies ist unzutreffend und zeichnet ein mehr als verzerrtes Bild der strategischen Ausrichtung der SNP AG.



- Richtig ist: Das Unternehmensziel der SNP ist es, zum globalen Standard für softwarebasierte Datentransformation zu werden. Daran hat sich nichts geändert. Die SNP AG verfolgt dieses Ziel intensiv und kontinuierlich mit drei – auch sehr deutlich so kommunizierten – strategischen Ansätzen:
 1. Automation durch Software
 2. Internationalisierung
 3. Ability to execute

Zur Verdeutlichung der strategischen Stoßrichtungen hier einige Meilensteine:

1. Automation durch Software:
 - Erfolgreiche Markteinführung der neuen Version des SNP Transformation Backbone
 - Einbettung von SAP LT in den SNP Transformation Backbone
 - Einführung zusätzlicher Produkte wie
 - SNP CrystalBridge
 - SNP Interface Scanner
 - SNP BPA
 - SNP RESC
 - Erweiterung des Software-Portfolios durch gezielte Zukäufe, u.a. Harlex, BCC oder Innoplexia
2. Internationalisierung:
 - Um globaler Standard zu werden, verfolgt die SNP AG eine konsequente Internationalisierungsstrategie. Die jüngsten bzw. beabsichtigten Akquisitionen zielen deswegen hauptsächlich auf wichtige globale Märkte ab: USA, China, Südostasien, UK, Polen, Südamerika.



- Der SNP-Ansatz ist einzigartig in der Branche und es gibt in den genannten Regionen keine Software-Häuser mit einem Business Modell, das dem der SNP ähnlich wäre. Deswegen haben wir gezielt Beratungsfirmen identifiziert und zugekauft, die
 - einen breiten Kundenzugang haben und dadurch auch SNP Software platzieren können und
 - Mitarbeiter beschäftigen, die über Kompetenzen in der zentralen Domäne der SNP verfügen.
3. Ability to execute
- Auch wenn wir einen hohen Automatisierungsanteil anstreben, benötigen Transformationsprojekte entsprechende Kundeninteraktion. Für unsere Kunden ist eine Betreuung mit hoher Qualität von großer Bedeutung, da die Transformation immer zentrale und kritische Kundensystem betrifft.
 - Vor diesem Hintergrund ist die im Report dargelegte Einschätzung, dass die SNP AG keinen softwarebasierten Transformationsansatz mehr verfolgt („Rather than a scalable software business with recurring sales, SNP looks set to develop into a personnel-intensive project consultancy with mediocre margins“) ebenfalls unzutreffend. Wesentliche Aspekte der Portfolio-Erweiterungen bei SNP sind dabei nicht berücksichtigt bzw. scheinen völlig fehlinterpretiert worden zu sein.

SNP hat mit der „SNP Applications“ eine Business-Line aufgebaut, die sich ausschließlich auf das Softwaregeschäft basierend auf Algorithmen der Datentransformation fokussiert. SNP hat in den letzten 12 Monaten auch in diesem Bereich die Internationalisierung massiv vorangetrieben, u.a. durch die Gründung der SNP Application EMEA, SNP Applications US und SNP Application SEA.

Der Vorstand der SNP AG hat die Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG aufgefordert, die Verbreitung des falschen Reports unverzüglich zu unterbinden und den Report zu korrigieren.

Weitere Information:

Marcel Wiskow, Tel.: 06221/6425-637



Über SNP

SNP unterstützt Unternehmen dabei, ihre Geschäftsmodelle anzupassen und die Chancen des digitalen Wandels mit einer veränderungsfreudigen IT erfolgreich zu nutzen. Software und Services der SNP machen es möglich, betriebswirtschaftliche oder technische Änderungen auch in globalen Geschäftsanwendungen schnell und effizient umzusetzen.

Mit CrystalBridge und Transformation Backbone with SAP LT stellt SNP die weltweit führende Software Suite für Datentransformationen, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert, umsetzt und nachhält. Für die Kunden bieten sich dadurch klare Qualitätsvorteile, gleichzeitig werden Zeitaufwand und Kosten bei Transformationsprojekten signifikant reduziert.

Die SNP Gruppe beschäftigt weltweit über 1000 Mitarbeiter. Das Unternehmen mit Stammsitz in Heidelberg erzielte 2016 einen Umsatz von rund 81 Mio. EUR. Kunden sind global agierende Konzerne aus allen Branchen. SNP wurde 1994 gegründet, ist seit dem Jahr 2000 börsennotiert und seit August 2014 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE0007203705) gelistet.

Weitere Informationen unter www.snpgroup.com

Ansprechpartner Investor Relations:

Marcel Wiskow

Telefon: +49 6221 6425-637

Fax: +49 6221 6425-470

E-Mail: investor.relations@snp-ag.com

<http://www.snp-ag.com/de/Investor-Relations/>