



SNP blickt nach erneutem Rekordjahr optimistisch auf das Jahr 2025

Auftragseingang stieg um 17 % auf 310,6 Mio. EUR (2023: 266,1 Mio. EUR) --- Konzernumsatz legte um 25 % auf 254,8 Mio. EUR zu (2023: 203,4 Mio. EUR)

--- Auftragseingang stieg um 17 % auf 310,6 Mio. EUR (2023: 266,1 Mio. EUR)

--- Konzernumsatz legte um 25 % auf 254,8 Mio. EUR zu (2023: 203,4 Mio. EUR)

--- Deutliche Verbesserung des EBIT um 157 % auf 28,6 Mio. EUR (2023: 11,1 Mio. EUR); EBIT-Marge kletterte auf 11,2 % (2023: 5,5 %)

--- Ausblick 2025: Umsatzwachstum auf 270 bis 280 Mio. EUR und Steigerung des EBIT auf 30 bis 34 Mio. EUR

Heidelberg, 27. März 2025 - Die SNP Schneider-Neureither & Partner SE, ein weltweit führender Anbieter von Software für digitale Transformation, automatisierte Datenmigration und Datenmanagement im SAP-Umfeld, hat heute ihren Geschäftsbericht für das Jahr 2024 veröffentlicht. Das Unternehmen setzte bei einer dynamischen Entwicklung des Marktes seinen Wachstumskurs erfolgreich fort. Wesentliche Treiber hierfür waren das florierende Partnergeschäft sowie die internationale Expansion in neue Märkte. Der Umsatz legte um 25 % auf 254,8 Mio. EUR zu und das EBIT verbesserte sich überproportional um 157 % auf 28,6 Mio. EUR. Die EBIT-Marge erhöhte sich entsprechend deutlich um 5,7 Prozentpunkte auf 11,2 %. Der Auftragseingang wuchs getragen von allen Segmenten und Regionen um 17 % auf 310,6 Mio. EUR.

Jens Amail, CEO von SNP, kommentiert das Geschäftsjahr 2024: "Dank der fantastischen Arbeit unseres globalen Teams und des anhaltenden Vertrauens unserer Kunden und Partner konnten wir unsere operative Leistungsfähigkeit weiter steigern und bei allen maßgeblichen finanziellen Kennzahlen ein neues Rekordniveau erreichen. Hierzu haben alle strategischen Fokusthemen erfolgreich beigetragen: Wir sind im Software-Bereich überproportional gewachsen, haben unsere internationale Präsenz weiter ausgebaut, unsere Vision weiterentwickelt und die Zusammenarbeit mit unserem Partner-Ökosystem auf eine neue Ebene gebracht. Dank der signifikanten operativen Fortschritte sowie der gewonnenen Stabilität ist die SNP derzeit in der stärksten Phase unserer über 30-jährigen Firmengeschichte. Auf dieser Basis betrachten wir die Partnerschaft mit Carlyle als konsequenten und erforderlichen Schritt, um das nächste Kapitel in der Wachstumsstory der SNP aufzuschlagen - zum Nutzen unserer Kunden und Partner sowie aller Kolleginnen und Kollegen bei der SNP."

Im Partnergeschäft verzeichnete SNP ein überproportionales Wachstum mit einer Steigerung des Auftragseingangs um 46 % auf 142,9 Mio. EUR (2023: 98,0 Mio. EUR). Zugleich stiegen die Partnerumsätze um 51 % auf 96,3 Mio. EUR (2023: 63,8 Mio. EUR). Das Servicegeschäft verzeichnete einen Anstieg beim Auftragseingang von 8 % auf 203,9 Mio. EUR und ein Umsatzplus von 23 % auf 165,3 Mio. EUR. Das Softwaregeschäft wuchs noch stärker mit einem Anstieg des Auftragseingangs um 37 % auf 106,7 Mio. EUR bei einem Umsatz von 89,4 Mio. EUR (+29 % gegenüber 2023). Der Anteil der Softwareumsätze am Gesamtumsatz stieg somit auf 35 % (2023: 34 %).

Andreas Röderer, CFO von SNP, kommentiert: "Unsere starke Entwicklung steht auf mehreren Säulen: Wir verzeichnen steigende Auftragseingänge über sämtliche Segmente und Regionen hinweg, unser Partnergeschäft entwickelt sich hochdynamisch und die Internationalisierung schreitet voran. Eine hervorragende Entwicklung zeigt sich beim operativen Cashflow infolge der Verbesserungen beim Ergebnis und im Working Capital Management. Wir sind überzeugt, auch im laufenden Geschäftsjahr den Umsatz und das Ergebnis weiter steigern zu können."

Ausgewählte aktuelle Highlights:

-- Investitionsvereinbarung mit Carlyle : SNP und die globale Investmentgesellschaft Carlyle begründeten eine strategische Partnerschaft, um das langfristige Wachstum von SNP zu unterstützen. Im Rahmen dessen gab Carlyle ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot für alle ausstehenden Aktien ab. Die weitere Annahmefrist endete am 26. März 2025, 24:00 Uhr (Ortszeit Frankfurt am Main). Informationen zum Angebot sind auf der folgenden Website veröffentlicht: succession-offer.com

-- Ausbau der Partnerschaft mit SAP: Beide Unternehmen vertiefen ihre Zusammenarbeit bei RISE with SAP Transformationen und untersuchen Kooperationsmöglichkeiten im Bereich Datenmanagement für die SAP S/4HANA Public Cloud.

-- Pfizer migriert erfolgreich nach SAP S/4HANA - mit IBM und SNP: IBM Rapid Move mit dem SNP BLUEFIELD-Ansatz ermöglicht globale SAP S/4HANA-Transformation im Zeit- und Kostenrahmen.

Wichtige Unternehmenskennzahlen

Die folgende Tabelle fasst die Entwicklung wichtiger Unternehmenskennzahlen im Jahr 2024 zusammen:

<https://info.haffapartner.de/newsroom/snp-blickt-nach-erneutem-rekordjahr-optimistisch-auf-das-jahr-2025>

Ausblick 2025

SNP geht für das Geschäftsjahr 2025 von einer positiven Geschäftsentwicklung bei unverändert positiver Branchenentwicklung und einer starken Marktposition aus. Darauf basierend erwartet das Unternehmen ein Umsatzwachstum auf 270 Mio. EUR bis 280 Mio. EUR (Umsatz 2024: 254,8 Mio. EUR). Gleichzeitig soll das operative Ergebnis (EBIT) in einer Spanne zwischen 30 Mio. EUR und 34 Mio. EUR (EBIT 2024: 28,8 Mio. EUR) liegen. Unverändert wird für den Auftragseingang ein Book-to-Bill-Ratio (Auftragseingang/Umsatzerlöse) größer als eins erwartet.

Der vollständige Geschäftsbericht 2024 kann auf unserer Website unter <https://investor-relations.snpgroup.com/de/publikationen/> abgerufen werden. Investoren- und Analysten-Call

Der Investoren- und Analysten-Call findet am 27. März 2025 um 14 Uhr MEZ statt. Interessierte Investoren und Analysten können sich über folgenden Link registrieren: <https://www.appairtime.com/event/756640ec-e653-4afb-98b6-c0e8022abd3e>.

Eine Aufzeichnung der Telefonkonferenz wird wie üblich einen Tag später auf der Website von SNP unter <https://investor-relations.snpgroup.com/de/publikationen/> zur Verfügung gestellt.

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) ist mit seiner weltweit führenden Technologieplattform Kyano ein zuverlässiger Partner für Unternehmen, die bei Transformationsvorhaben und für mehr Geschäftssagilität auf wegweisende datengestützte Funktionalitäten setzen. Kyano integriert alle technischen Möglichkeiten und Partnerfunktionalitäten für eine softwarebasierte ganzheitliche Datenmigration und das Datenmanagement. In Kombination mit dem BLUEFIELD-Ansatz setzt Kyano einen weltweiten Industriestandard für die schnelle und sichere Reorganisation und Modernisierung von SAP-zentrierten IT-Landschaften bei gleichzeitiger Nutzung datengesteuerter Innovationen.

Weltweit vertrauen über 3.000 Kunden aller Branchen und Größen auf SNP, unter ihnen 20 der DAX 40 und über 100 der Fortune 500 Unternehmen. Die SNP-Gruppe beschäftigt weltweit rund 1.500 Mitarbeitende an 35 Standorten in 20 Ländern. Das Unternehmen mit Stammsitz in Heidelberg erzielte im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 203,4 Mio. EUR.

Weitere Informationen unter www.snpgroup.com

Anlage: Bild

