

CONNECT TO SUCCESS  
CONNECT YOUR PROCESSES,  
INFORMATION  
AND TECHNOLOGIES



SEVEN PRINCIPLES  
Enabling Your Business



## ENABLING YOUR BUSINESS



### SEVEN PRINCIPLES ist Innovationsmotor für intelligente Vernetzung

Die Vernetzung von Informationen ist immer mehr Teil unserer Lebens- und Arbeitswelt. Vernetzte Menschen im Social Web, vernetzte Prozesse und vernetzte Technologien bilden die Grundlage für das Verschmelzen von Medieninhalten, Übertragungswegen, Anwendungen sowie Endgeräten und verändern die Wertschöpfung in Unternehmen.

Die Werkzeuge zur intelligenten Vernetzung kommen von SEVEN PRINCIPLES. Als strategischer Partner und Business Enabler verfolgen wir dabei ein klares Ziel: unseren Klienten Vorteile aus der Vernetzung zu erschließen und ihnen zu helfen, neue Geschäftschancen zu nutzen.

## SEVEN PRINCIPLES:

### Ein vernetztes Unternehmen stellt sich vor

Die SEVEN PRINCIPLES AG (7P) ist der strategische Partner für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien. Das Leistungsspektrum der börsennotierten Gruppe umfasst IT Consulting, Prozess- und Informationsmanagement, ITC-Architektur, mobile Lösungen, SAP, Software-Lösungen und Service Operations. SEVEN PRINCIPLES hat sich auf Basis langjähriger Erfahrung und einer Vielzahl erfolgreicher Projekte zu einem der führenden, innovativen Dienstleister im Telekommunikationsmarkt entwickelt. Darüber hinaus konnte das Unternehmen seine Position in Branchen wie Energie, Automotive, Logistik und Finanzen kontinuierlich ausbauen. Der Hauptsitz der Gruppe ist in Köln. Über zahlreiche Niederlassungen und Tochtergesellschaften ist das Unternehmen in ganz Deutschland, Österreich und Großbritannien vertreten.

## SEVEN PRINCIPLES ist der strategische Partner für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien

### CONSULTING

Unsere Beratungsleistungen fokussieren auf Strategien zur Wertsteigerung im Unternehmen und zur effizienteren Nutzung der Informationstechnologie. Unser Angebot ist exakt auf die individuellen Bedürfnisse unserer Klienten zugeschnitten und unterstützt an der Schnittstelle zwischen Business und IT. Ausgehend von einem agilen Prozessmanagement und modernstem Informationsmanagement decken wir dabei alle Themen in den Bereichen Business Consulting, IT Management und Organisation, Projektmanagement, Outsourcing- und SAP-Beratung umfassend und kompetent ab.

### TECHNOLOGY SOLUTIONS

Wir liefern Lösungen und integrierte Dienstleistungen in den Bereichen Business Process Management, Application Management sowie Test- und Qualitätssicherung. Für unsere Klienten erstellen wir konvergente IT-Telekommunikations-Architekturen und realisieren individuelle IT-Anwendungen. Wir übernehmen die Verantwortung für Konzeption, Entwicklung und Integration in die bestehende Systemlandschaft sowie für die Wartung und Weiterentwicklung. Wir übernehmen als Komplettanbieter die Projektgesamtverantwortung und auch den Betrieb.

### MOBILE

Auf Basis langjähriger Erfahrung und einer Vielzahl an erfolgreichen Projekten verfügen wir über führendes Know-how im Bereich mobiler Technologien, mobiler Services und mobiler Applikationen. Wir decken aus einer Hand die gesamte Wertschöpfungskette mobiler Geschäftsmodelle ab – angefangen bei Beratung, Planung, Umsetzung, Qualitätssicherung bis hin zu Betrieb und Support. Wir kreieren und entwickeln „Apps“ für Mobile, Online sowie TV, mobile Internetauftritte und übernehmen das Content Management. Unsere Lösung Mobile Device Management ermöglicht die umfassende Verwaltung mobiler Geräte und mobiler Applikationen im Unternehmensumfeld unter Einhaltung aktuellster Sicherheitsstandards. Durch die Mobilisierung von Geschäftsprozessen helfen wir, Kosten zu senken und Erträge zu steigern.

## Unsere Prinzipien sind Fundament für vernetzte Lösungen

Die kreative Vernetzung unserer leistungsstarken Lösungen und Dienstleistungen richtet sich nach den Anforderungen und Aufgaben unserer Klienten und verfolgt das Ziel, ihre Wettbewerbsposition zu stärken. Dieses Leistungsversprechen basiert auf unserem Selbstverständnis und unserer Unternehmensphilosophie – fest definiert in sieben Prinzipien.

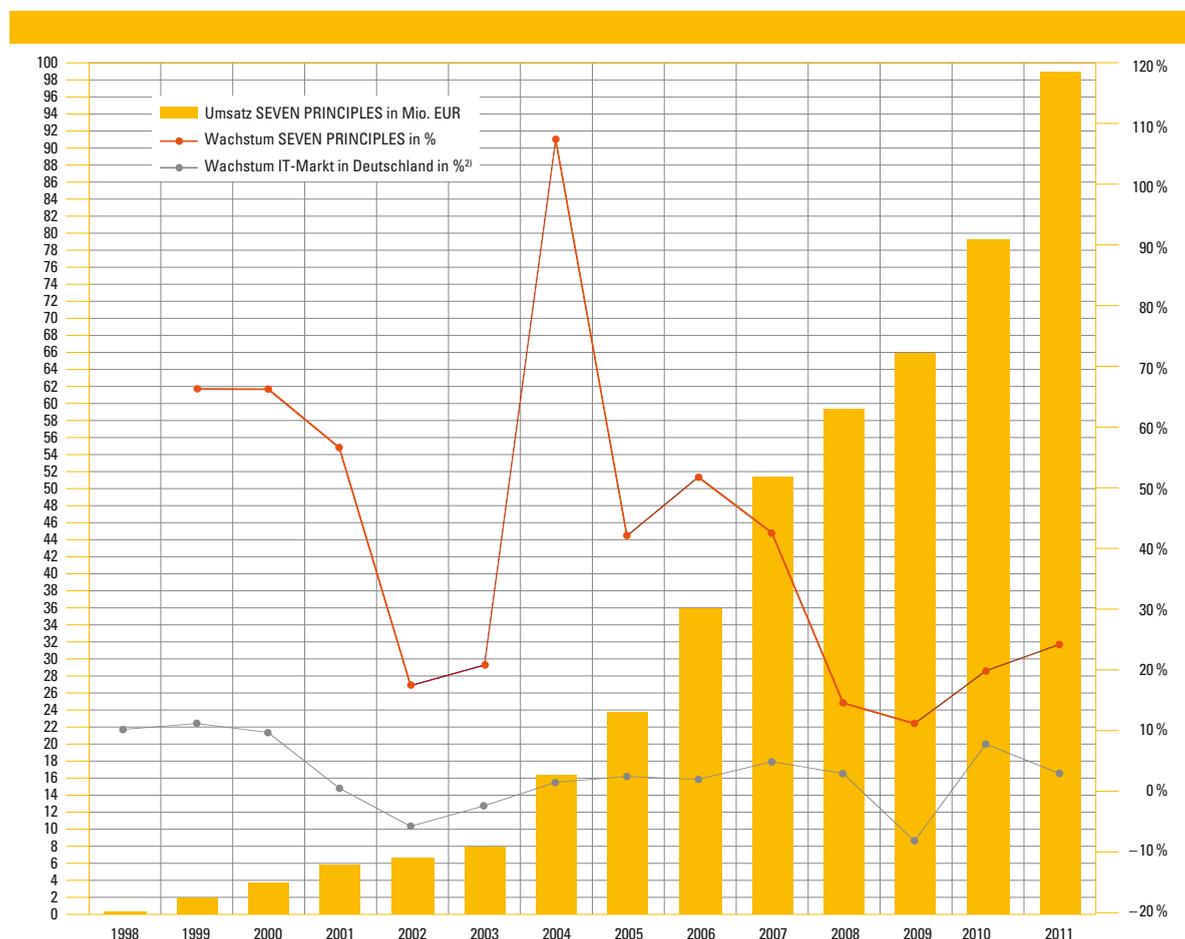
- 7P macht die Aufgaben seiner Klienten zu den eigenen
- 7P produziert für Klienten Wettbewerbserfolg
- 7P bietet kompromisslose Qualität
- 7P meistert neueste Technologien
- 7P arbeitet mit den Besten
- 7P schätzt und fördert Kreativität und Individualität
- Bei 7P arbeiten Unternehmer für Unternehmer

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geben die Prinzipien eine klare Orientierung, fördern die Eigeninitiative und unterstützen die konsequente Zusammenarbeit unserer Geschäftseinheiten.

# 7P Kompakt – Kennzahlen zum Unternehmen

		2009	2010	2011	11/10 Veränd. in %
Umsatz	in TEUR	65.908	79.216	98.916	24,9
Ergebnis der Betriebstätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA)	in TEUR	2.635	4.194	6.066	44,6
Ergebnis der Betriebstätigkeit (EBIT)	in TEUR	1.611	3.463	5.086	46,9
Konzernergebnis	in TEUR	765	2.187	3.286	50,3
Ergebnis je Aktie	in EUR	0,21	0,60	0,81	34,0
Umsatzrendite (EBIT-Marge)	in %	2,4	4,4	5,1	
Bilanzsumme	in TEUR	28.026	45.743	49.895	9,1
Eigenkapital	in TEUR	14.949	19.359	22.680	17,2
Eigenkapitalquote	in %	53,3	42,3	45,5	
Eigenkapitalrendite nach Steuern	in %	5,1	11,3	14,5	
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	in TEUR	3.544	1.955	4.498	130,1
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen <sup>1)</sup>	in TEUR	1.205	1.669	2.758	65,3
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen	in TEUR	1.024	731	980	34,0
Mitarbeiter (Geschäftsjahresende)		449	589	637	8,1

<sup>1)</sup> Einschließlich Akquisitionen



<sup>2)</sup> Quelle: BITKOM – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V.

**Unternehmen**

Intelligente Vernetzung schafft neue Perspektiven  
im mobilen Business **6–9**

**Vorstand und Aufsichtsrat**

Brief an die Aktionäre **10–11**

Der Vorstand **12–13**

Der Aufsichtsrat **14–15**

Bericht des Aufsichtsrats **16–17**

**Unternehmen**

Intelligente Vernetzung als Schlüssel für  
effiziente Unternehmensabläufe **18–21**

**Investor Relations**

Corporate-Governance-Bericht **22–24**

SEVEN PRINCIPLES Aktie **25**

**Unternehmen**

Intelligente Vernetzung steigert Produktivität  
und optimiert Ressourceneinsatz **26–29**

**Konzernlagebericht**

Das Geschäftsjahr 2011 **30–45**

**Unternehmen**

Intelligente Vernetzung unterstützt Teamarbeit  
durch Technologieintegration **46–49**

**Konzernabschluss**

Inhalt **50**

Konzernabschluss **51–55**

Anhang zum Konzernabschluss **56–100**

Versicherung der gesetzlichen Vertreter **101**

**Unternehmen**

Intelligente Vernetzung eröffnet neue  
Geschäftschancen für Klienten **102–103**

**Konzernabschluss**

Bestätigungsvermerk **104**

Finanzkalender und Impressum **105**



SHARED  
KNOWLEDGE



**CONNECT TO  
THE WORLD OF  
MOBILE TEAMWORK**



**MULTIPLIED  
EXPERTISE**



**COMBINED  
CREATIVITY**



## **Der 7P-Code: Die intelligente Vernetzung schafft neue Perspektiven im Bereich Mobile Business**

Um mobile Mitarbeiter möglichst umfassend und effektiv in den Informationsfluss ihres Unternehmens einzubinden, hat SEVEN PRINCIPLES mit 7P Mobile SharePoint eine bedarfsgerechte und bedienerfreundliche Lösung entwickelt, die das vernetzte Arbeiten mit den stationären und mobilen Endgeräten unkompliziert und sicher ermöglicht.

## 7P MOBILE SHAREPOINT: INNOVATIVE UND ZUKUNFTSSICHERE LÖSUNG FÜR MOBILE-BUSINESS-ANWENDUNGEN

Die ständige Verfügbarkeit von Informationen, der schnelle Zugriff auf geschäftsrelevante Daten und das vernetzte Arbeiten sind für die meisten Firmen heutzutage unerlässlich. Unternehmen statten ihre Mitarbeiter daher zunehmend mit mobilen Geräten wie Smartphones und Tablet-PCs aus. Mit Mobile SharePoint bietet 7P eine Lösung, die die Mobilisierung der Geschäftsprozesse unterstützt und sich gleichzeitig einfach und sicher in die vorhandene IT-Infrastruktur integrieren lässt.

### **Mobile Vernetzung der Mitarbeiter als entscheidender Wettbewerbsfaktor**

Moderne Unternehmen zeichnen sich durch einen stark ansteigenden Bedarf an Mobilität aus. Die Gründe für den Einsatz mobiler Geräte liegen dabei vor allem in einer verbesserten Kundenbindung, einem erweiterten Service sowie in Kostensenkungspotenzialen und einer Produktivitätssteigerung. Allerdings beschränkt sich der Einsatz mobiler Geräte im Unternehmen heute häufig noch auf Telefonie, Kalender- und E-Mail-Nutzung. Eine weiter gehende und produktivitätssteigernde Integration in die Geschäftsprozesse des Unternehmens ist bisher noch die Ausnahme. Lediglich für spezielle Anforderungen wurden in der Vergangenheit individuell entwickelte Programme mit zum Teil erheblichem Aufwand erstellt. Grund dafür ist ein Mangel an innovativen Mobile-Business-Anwendungen, die den Anforderungen der Unternehmen gerecht werden. Daher ist die Hemmschwelle, Mobile-Business-Anwendungen einzuführen, im Vergleich zur klassischen IT häufig noch recht hoch.

### **Webbasierte mobile Anwendungen gewinnen an Bedeutung**

Vor diesem Hintergrund suchen Unternehmen heute nach einfachen, kostengünstigen und flexiblen Möglichkeiten, ihre mobilen Mitarbeiter mit geschäftlichen Informationen zu versorgen und sie in die betrieblichen Prozesse einzubinden. Dabei stehen sie an der Schnittstelle zwischen der klassischen IT und der mobilen Welt vor besonderen Herausforderungen: Der mobile Zugang zu Geschäftsdaten muss nicht nur sicher und kostengünstig, sondern auch flexibel anpassbar und im mobilen

Alltag effizient bedienbar sein. Um die Mobilisierung der Geschäftsprozesse zu unterstützen und sicher in die vorhandene IT-Infrastruktur zu integrieren, werden deshalb verstärkt Geräte-Apps durch Webanwendungen ersetzt. In aktuellen Umfragen sprechen sich über 60 Prozent der befragten Unternehmen für Browser-basierte Apps als bevorzugte Technologie für Business-Anwendungen aus. Der Vorteil: Web-Anwendungen kommen ohne Installation auf dem mobilen Gerät aus und sind damit unabhängig vom Betriebssystem. Vor dem Hintergrund kurzer Innovationszyklen und des sich sehr dynamisch entwickelnden Smartphone- und Tablet-PC-Markts bedeutet dies für Geschäftskunden Zukunfts- und damit Investitionssicherheit. Weitere Vorteile sind die Unabhängigkeit von App Stores, niedrigere Entwicklungskosten und einfache Anpassbarkeit ohne die Notwendigkeit von Software Rollouts.

### **Leistungsfähige Plattform für vernetzte Mitarbeiter**

SEVEN PRINCIPLES bietet mit „7P Mobile SharePoint“ eine innovative und zukunftssichere Lösung für die Bereitstellung von Mobile-Business-Anwendungen und setzt dabei auf die bewährte Collaboration-Plattform von Microsoft. SharePoint ist eine weit verbreitete und leistungsfähige Plattform für die Zusammenarbeit von Mitarbeitern eines Unternehmens und die Unterstützung von Geschäftsprozessen zum Beispiel im Unternehmensnetzwerk oder im Web. So ermöglicht der SharePoint-Server die Zusammenführung von Anwendungen und Informationen aus nahezu beliebigen Datenquellen unter einer einheitlichen Web-Oberfläche. Auf Grundlage von Microsoft

SharePoint realisiert SEVEN PRINCIPLES individuelle Lösungen für die Zusammenarbeit im Unternehmen. Dazu zählen beispielsweise Intranet-Portale, Dokumenten-Management-Systeme oder Workflow-Lösungen für die Automatisierung von Geschäftsprozessen. Über standardisierte Schnittstellen können Drittsysteme, wie SAP, angebunden und in die Prozesse und Informationsflüsse integriert werden.

#### **7P Mobile SharePoint erweitert die umfangreichen SharePoint-Funktionen um eine effektive mobile Nutzbarkeit**

Geschäftsprozesse und Informationen werden mit 7P Mobile SharePoint bedarfsgerecht auf mobilen Geräten bereitgestellt. Dabei stehen die intuitive Bedienbarkeit im mobilen Browser und eine konfigurierbare Inhaltsstruktur im Vordergrund. Die Lösung kann mit geringem Aufwand in die bestehende SharePoint-Infrastruktur eines Unternehmens eingebunden werden, um dann umgehend den Zugriff auf SharePoint-Inhalte wie Listen, Formulare, Dokumentenbibliotheken, Diskussionsforen, Umfragen, Workflows, Web- und Wiki-Seiten sowie Kontakte, Kalender, Aufgaben, Suche und die MySite für mobile Mitarbeiter zu ermöglichen. Mit 7P Mobile SharePoint können nicht nur sämtliche SharePoint-Inhalte mobil bereitgestellt werden. Es wird damit möglich, individuelle Mobile-Business-Anwendungen ohne Entwicklungsaufwand zu erstellen. Bei besonderen Anforderungen können diese Anwendungen über offene Programmierschnittstellen zusätzlich erweitert werden. Aufgrund des modularen Aufbaus können zum Beispiel Cloud-basierte Dienste zur Verfügung gestellt werden, mit denen sich Geschäftskunden ihre mobilen Branchenlösungen selbst zusammenstellen können.

#### **Praxisbeispiel: 7P macht Mitarbeiter der Ostthannoversche Eisenbahnen AG mobil**

Ein Beispiel für eine erfolgreiche Nutzung von Mobile-Business-Anwendungen ist die Eisenbahngesellschaft „Ostthannoversche Eisenbahnen AG“. Die beiden privaten Eisenbahnverkehrsunternehmen „metronom“ und „erixx“, zu deren Gesellschaftern indirekt auch die OHE gehört, haben jeweils Business-Lösungen auf Basis von 7P Mobile SharePoint eingeführt, die die Kommunikation zwischen Verwaltung und Zugpersonal unterstützen. Sowohl die Triebfahrzeugführer als auch die Fahrgastbetreuer sind mit Smartphones ausgestattet, die ihnen als mobiles Informationsterminal dienen. Über die mobile Web-Anwendung auf dem Smartphone werden beispielsweise Bestellungen fehlender Verbrauchsmaterialien direkt vom Zug aus ausgelöst, wird der Abstellort des Zuges nach Fahrtende an die Leitstelle übermittelt

und werden für eine optimale Fahrgastinformation relevante Inhalte und Weblinks in aktueller Version verfügbar gehalten. Die Mitarbeiter im Innendienst arbeiten mit der klassischen Sicht des SharePoint-Portals und stellen darüber Informationen zum Abruf bereit und verarbeiten eingehende Informationen weiter. Mittels SharePoint Workflows, in die auch die mobilen Geräte integriert sind, konnten Berichts- und Genehmigungsprozesse automatisiert werden. Damit werden gleichzeitig die besonderen Anforderungen des Bahnbetriebs unterstützt. Entscheidend für die Wahl der Lösung waren die Zukunftssicherheit der Anwendung aufgrund der Betriebssystem-Unabhängigkeit sowie die flexible Anpassbarkeit. Durch den Einsatz konnte die Qualität der zu erfassenden Daten erheblich verbessert und Fehlerquellen minimiert werden. Durch effizientere Prozesse wurden eine Verkürzung von Antwortzeiten und ein verbesserter Informationsfluss erreicht. Darüber hinaus wurde der Verbrauch an Papierformularen erheblich reduziert.

#### **Ausgezeichnete Zukunfts- und Wachstumschancen im Bereich Mobile Business**

Nach Meinung der meisten Analysten steht der Boom der Mobile-Business-Anwendungen noch bevor. Denn Unternehmen beginnen sich den Herausforderungen der Mobilisierung zu stellen und verlangen innovative und zukunftssichere Lösungen. Verstärkt wird diese Entwicklung durch den Eintritt jüngerer Mitarbeiter in die Unternehmen, die zunehmende Konsumersierung – besonders der mobilen IT – sowie die schnellen und verlässlichen Netze. 7P Mobile SharePoint basiert auf modernsten Standards und nutzt beispielsweise schon heute die weitreichenden Möglichkeiten von HTML5. Damit werden Funktionen realisierbar, die bis dato Geräte-Apps vorbehalten waren. So verfügt die Lösung über eine Offline-Funktion, die es erlaubt, auch ohne Netzverbindung Daten zu erfassen und sie später zu synchronisieren. Weiteres Beispiel für die hohe Innovationskraft mobiler Anwendungen sind die mittlerweile weit verbreiteten QR-Codes, die ohne Anpassung genutzt werden können, um mit dem Smartphone direkt auf Business-Informationen im SharePoint zuzugreifen. Auch Cloud-Szenarien werden von 7P Mobile SharePoint unterstützt. Auf diese Weise können Unternehmen Mitarbeitern oder Klienten Cloud-basierte Business-Anwendungen zur Verfügung stellen, die modular erweiterbar und mit beliebigen Endgeräten erreichbar sind. Durch die Nutzung der Webtechnologie ist 7P Mobile SharePoint insgesamt für zukünftige Entwicklungen bestens gerüstet.

## Sehr geehrte Aktionäre,



**Jens Harig**  
Vorstandsvorsitzender  
der SEVEN PRINCIPLES AG

trotz Tsunami-Katastrophe in Japan, einer sich im Jahresverlauf verschärfenden Euro-Schuldenkrise und einer Überschwemmung in Thailand, die die Festplattenproduktion für den Weltmarkt vorübergehend hat zusammenbrechen lassen, war die wirtschaftliche Entwicklung in der ITK-Branche ebenso wie die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland 2011 sehr stabil. SEVEN PRINCIPLES ist es erneut gelungen, ein weit über dem Marktdurchschnitt liegendes Wachstum bei Umsatz und Ergebnis zu erzielen. Dementsprechend konnte auch die Wertentwicklung von SEVEN PRINCIPLES am Kapitalmarkt alle wesentlichen Leitindizes übertreffen. Diesen Erfolg verdanken wir unseren hochqualifizierten, engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

### **Unternehmenskultur und Portfolio-Entwicklung**

Im Jahr 2011 haben wir intensiv das breit aufgestellte Leistungsportfolio von SEVEN PRINCIPLES analysiert. Ziel ist es, die Leistungen zu fokussieren, klarer aufzubereiten und aktiver weiterzuentwickeln. Auf Basis der Ergebnisse haben wir einen Veränderungsprozess hin zu Schwerpunktthemen und der Vorbereitung der Organisation auf neue Geschäftsmodelle gestartet. In einigen Bereichen haben wir die Zielmodelle für Management und Mitarbeiter weiterentwickelt und entsprechend den thematischen Schwerpunkten ein Fachkarrierekonzept in Ergänzung zur Führungslaufbahn eingeführt. Der Vertrieb wurde im Jahr 2011 verstärkt und mit der Vorstandsbeförderung von Dr. Kai Höhmann unter neue Führung gestellt. Des Weiteren gilt es, die von Klienten nachgefragten Themenschwerpunkte strategisch auszubauen und aktiv zu vermarkten. So verbessern wir langfristig die kundenorientierte Ausrichtung der Gesellschaft.

Erfolgreich werden wir aber nur sein, wenn es uns gelingt, alle Manager und Mitarbeiter in diesen Veränderungsprozess einzubinden und ihn gemeinsam positiv zu gestalten. Deshalb ist es von hoher Bedeutung, die Unternehmenskultur eines offenen Dialogs, eines Zuhörens und einer integrativen Zusammenführung der Meinungsvielfalt aufrechtzuerhalten und kontinuierlich auszubauen. Wir brauchen das Gespür unserer hochqualifizierten Experten für die Zukunftsthemen. Wir setzen auf dezentrale, unternehmerische Verantwortung, individuelle Freiheiten und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten. Unsere offene, dialogorientierte Unternehmenskultur ist einer der wichtigsten Bausteine unseres Unternehmenserfolgs.

### **Auf dem Weg zum strategischen Partner unserer Klienten**

Im Mai 2011 haben wir erstmals eine systematische Online-Kundenbefragung bei unseren 25 größten Klienten durchführen lassen und ein Fremdbild zu Image und Leistungen von SEVEN PRINCIPLES erhoben. Die Ergebnisse haben wir genutzt, um den Dialog mit unseren Klienten auszubauen, bestehende Kundenbeziehungen zu sichern und zusätzliche Geschäftspotenziale zu erschließen. Dass diese existieren, hat die Kundenbefragung eindeutig gezeigt. Die Professionalität von SEVEN PRINCIPLES in Beratung, Betreuung und Leistungserbringung liegt nach Rückmeldung unserer Klienten im Exzellenzbereich. Das Image von SEVEN PRINCIPLES ist in der Branche gut, die Präsenz in den Medien sollte weiter gesteigert werden. Unsere Klienten erwarten von uns den weiteren Ausbau der Zusammenarbeit in Richtung strategischer Partnerschaft und wünschen eine weitere Intensivierung der Geschäftsbeziehung.

Mit der Fokussierung und aktiven Weiterentwicklung des Portfolios sowie der Stärkung des Vertriebs sind wir auf dem Weg zum strategischen Partner unserer Klienten für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien vorangekommen.

Wir generieren für unsere Klienten Geschäftserfolg und haben die Marke SEVEN PRINCIPLES dementsprechend um das Mission Statement „Enabling Your Business“ erweitert.

#### Das Geschäftsjahr 2011

Die Fortsetzung des langjährigen dynamischen Umsatzwachstums führte uns im Jahr 2011 mit 98,9 Mio. EUR dicht an die 100-Mio.-EUR-Umsatzschwelle. Dies bedeutet ein Wachstum von rund 25 Prozent, weit oberhalb unserer ersten Umsatz-erwartung von 91 Mio. EUR. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) konnten wir deutlich überproportional um 45 Prozent von 4,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 6,1 Mio. EUR verbessern. Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich von 3,5 Mio. EUR im Vorjahr auf 5,1 Mio. EUR im Jahr 2011 um 47 Prozent erhöht. Der Konzernjahresüberschuss stieg analog auf 3,3 Mio. EUR. Daraus ergab sich ein Ergebnis je Aktie von 0,81 EUR nach einem Vorjahreswert von 0,60 EUR.

#### Ausblick 2012

Wir sind mit unserem Leistungsportfolio in den zukunfts-trächtigen IT-Trends wie Cloud Computing und Mobile Computing gut positioniert. Die Anforderung an Unternehmen, Inhalte und Anwendungen über Apps und mobile Websites verfügbar zu machen, steigt. Auch das Thema E-Energy rückt zunehmend in den Fokus. Umfragen des Hightech-Branchenverbands BITKOM bestätigen, dass die Unternehmen der ITK-Branche optimistisch ins Jahr 2012 gehen.

Wir haben guten Grund, positiv nach vorne zu schauen: Mit über 70 Neukunden im Jahr 2011, unter anderem BMW, Europcar, Volkswagen, Bayer, E-Plus, Alcatel, und zunehmend renommierten Projekten bei unseren Bestandskunden haben wir uns im Geschäftsjahr 2011 erfolgreich weiterentwickelt. Wir befinden uns in einer guten Ausgangssituation für die Fortschreibung unserer erfolgreichen Geschäftsentwicklung der vergangenen Jahre.

Ich bedanke mich im Namen des Vorstands und des gesamten Unternehmens bei unseren Aktionären, Klienten und Partnern für ihr Vertrauen. Ich habe mich in den vergangenen Jahren uneingeschränkt für den Erfolg von SEVEN PRINCIPLES engagiert und werde alles geben, um diese Erfolgsgeschichte gemeinsam mit den hochmotivierten Managern und Mitarbeitern von SEVEN PRINCIPLES fortzuschreiben.

Hierfür ist es uns wichtig, den eingeschlagenen Weg in der Entwicklung von SEVEN PRINCIPLES zum strategischen Partner unserer Klienten konsequent weiterzuverfolgen und aufbauend auf den im Jahr 2011 gelegten Grundlagen die Unternehmenskultur, das Portfolio und den Vertrieb weiterzuentwickeln.

Jens Harig  
Vorstandsvorsitzender der SEVEN PRINCIPLES AG



**Dr. Kai Höhmann**  
Chief Sales Officer (CSO)

**Jens Harig**  
Chief Executive Officer (CEO)

**Ulrich Trinkaus**  
Chief Operating Officer (COO)

## Der Vorstand

### Jens Harig

Chief Executive Officer (CEO)

„Wir orientieren uns ganz konsequent an den Bedürfnissen unserer Klienten und positionieren uns als ihr strategischer Partner. Unser Anspruch ist es, nicht nur Leistungen gemäß Auftrag zu erledigen, sondern den Geschäftserfolg unserer Klienten über die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien aktiv mitzugestalten und im Sinne unserer Klienten vorauszudenken. Dies findet auch Ausdruck im Mission Statement ‚Enabling Your Business‘.“

Jens Harig (\*1967) – Diplom-Ingenieur Elektrotechnik – war nach seinem Studium an der RWTH Aachen und an der Norges Tekniske Høyskole in Trondheim (Norwegen) zunächst elf Jahre in der Private-Equity-Venture-Capital-Branche tätig. Jens Harig war Mitbegründer der FORT-KNOX-VENTURE AG und bis September 2005 in deren Vorstand tätig. Darüber hinaus war er als Interimsmanager in Unternehmen aus dem ITK-Sektor tätig und betreute M&A-Transaktionen.

Von 2003 bis 2005 war er Mitglied im Aufsichtsrat der TECON Technologies AG (heute SEVEN PRINCIPLES AG) und hat den Börsengang der Gesellschaft im Oktober 2005 unterstützt.

Jens Harig wurde im Oktober 2005 in den Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG berufen und verantwortete dort zunächst die Bereiche Finanzen, M&A und Investor Relations. Im August 2007 wurde er zum Vorstandsvorsitzenden (CEO) der Gesellschaft ernannt.

### Ulrich Trinkaus

Chief Operating Officer (COO)

„Unsere sieben Prinzipien sind Ausdruck unserer klaren Kundenorientierung. Als Unternehmensphilosophie geben sie unseren Mitarbeitern praktische Leitlinien, fördern die Eigeninitiative und unterstützen die konsequente Vernetzung unserer Geschäftseinheiten. Damit wollen wir den Innovationswandel in unserer Branche aktiv mitgestalten.“

Ulrich Trinkaus (\*1961) war nach seiner kaufmännischen Ausbildung und Ausbildung zum Organisationsprogrammierer mehr als zehn Jahre in verschiedenen Positionen in der Softwareentwicklung und Beratung tätig, zuletzt als geschäftsführender Gesellschafter der Avinci Region West GmbH.

Nach zwei Verschmelzungen, zunächst mit der Unilog GmbH und dann mit der LogicaCMG GmbH, war er als Niederlassungsleiter Westdeutschland für die Neuorganisation des Unternehmensstandorts und den Aufbau des unternehmensweiten Key-Account-Managements verantwortlich.

Im Jahr 2006 wechselte Ulrich Trinkaus zur SEVEN PRINCIPLES AG und war dort seither in verschiedenen Managementpositionen tätig. Er baute federführend das IT-Beratungsgeschäft der 7P Consulting GmbH auf.

Ulrich Trinkaus wurde im Juli 2008 in den Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG berufen und verantwortet dort das operative Geschäft als Chief Operating Officer.

### Dr. Kai Höhmann

Chief Sales Officer (CSO)

„Der Unternehmenserfolg unserer Klienten hängt vor allem von effizienten, differenzierenden Prozessen ab und deren optimaler Verankerung in den betrieblichen Strukturen. Das SEVEN PRINCIPLES Team hat die notwendige Branchenkompetenz und die engagierten Mitarbeiter, um als ‚Business Enabler‘ genau an der Schnittstelle den maximalen Mehrwert zu erbringen.“

Der Werdegang von Dr. Kai Höhmann (\*1966) ist durch unternehmerische Tätigkeiten im Mittelstand sowie Großkonzernerfahrung geprägt. Dazu gehören eine Beratertätigkeit bei Bain & Company, eine Partnerschaft in der Monitor Group und mehr als zehn Jahre Erfahrung im Top-Management der Deutschen Telekom. Bis Februar 2007 war er bei der T-Com für die Strategie und das Auslandsgeschäft verantwortlich. Als Regionalleiter West des Geschäftskundenvertriebs der Deutschen Telekom war er zuvor in leitenden Marketing- und Vertriebsfunktionen tätig gewesen. Daneben war er als Chairman im Board of Directors bei T-Online France, T-Online Spain und Slovak Telecom und war Mitglied des Aufsichtsrats der Scout24 Holding.

Zudem hat er sich erfolgreich als Unternehmer engagiert. Dr. Kai Höhmann wurde im Juli 2011 in den Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG berufen und verantwortet dort die Bereiche Vertrieb und Marketing. Er ist Lehrbeauftragter an der Hochschule für Ökonomie und Management für „Unternehmensführung und Marketing“.



**Andreas Lange**  
Aufsichtsratsvorsitzender

**Oliver Gorny**  
Aufsichtsratsmitglied

**Dr. Oliver Böttcher**  
Aufsichtsratsmitglied

## Der Aufsichtsrat

### **Andreas Lange**

Aufsichtsratsvorsitzender

Mitglied des Vorstands  
der Altira Aktiengesellschaft

Andreas Lange begann seine berufliche Laufbahn bei der internationalen Investmentbank Lazard & Co. im Bereich Mergers & Acquisitions. Anschließend schloss er sich seinen Studienkollegen Christian Angermayer und Peter Brumm an, um die gleichnamige Unternehmensgruppe im Finanzdienstleistungsbereich aufzubauen. Hier ist er als Mitglied des Vorstands der Altira AG für die Asset-Management-Tätigkeiten der Gruppe verantwortlich.

Mitglied des Aufsichtsrats bei

- CFC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KGaA, Dortmund (Aufsichtsratsvorsitzender)
- eolutions Management GmbH & Co. KGaA, Frankfurt (Aufsichtsratsvorsitzender)

### **Oliver Gorny**

Aufsichtsratsmitglied

Unternehmensberater

Nach Stationen als Senior Director der Unternehmensberatung Alvarez & Marsal und als Geschäftsführer der FTI Consulting Deutschland GmbH mit Tätigkeitsschwerpunkten im Bereich Corporate Finance, Performance Improvement und Restrukturierung ist er heute als Unternehmensberater tätig.

### **Dr. Oliver Böttcher**

Aufsichtsratsmitglied

Equity-Partner der Sozietät  
Heuking Kühn Lüer Wojtek

Der berufliche Schwerpunkt von Rechtsanwalt Dr. Oliver Böttcher, Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek, einer der großen wirtschaftsberatenden deutschen Sozietäten, liegt im Gesellschaftsrecht und im Bereich Mergers & Acquisitions. Er ist Mitglied der International Bar Association (IBA).

## Bericht des Aufsichtsrats der SEVEN PRINCIPLES AG



**Andreas Lange**  
Aufsichtsratsvorsitzender  
der SEVEN PRINCIPLES AG

### **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

das abgelaufene Geschäftsjahr war erneut ein sehr erfolgreiches Jahr für die SEVEN PRINCIPLES AG.

Der Aufsichtsrat hat die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2011 regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat frühzeitig in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen unmittelbar eingebunden. In fünf ordentlichen Sitzungen hat der Vorstand ausführlich durch schriftliche und mündliche Berichte über die Strategie, die Geschäftsentwicklung, die Rentabilität sowie die Unternehmensplanung der Gesellschaft und ihrer Beteiligungsgesellschaften informiert. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden dem Aufsichtsrat im Einzelnen erläutert. Der Aufsichtsrat hat die vom Vorstand erteilten Berichte zur Lage und zu den Perspektiven des Unternehmens kritisch diskutiert. Den Beschlussvorschlägen des Vorstands hat der Aufsichtsrat nach gründlicher Prüfung und Beratung zugestimmt. Der Aufsichtsrat der SEVEN PRINCIPLES AG fasste Beschlüsse in vier zusätzlichen, außerordentlichen Sitzungen, die per Telefonkonferenz abgehalten wurden. Auch zwischen den Sitzungen stand der Aufsichtsrat in einem monatlich regelmäßigen, intensiven Informationsaustausch mit dem Vorstand und wurde kontinuierlich über die Geschäftsentwicklung informiert. Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats haben an allen Sitzungen teilgenommen.

### **Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat**

In allen Sitzungen hat sich der Aufsichtsrat mit der Weiterentwicklung der Geschäftsaktivitäten und den Geschäftsfeldstrategien der SEVEN PRINCIPLES Gruppe auseinandergesetzt. Auch die Maßnahmen im Vertrieb sowie die Finanz- und Liquiditätspolitik waren Gegenstand der Diskussion in mehreren Aufsichtsratssitzungen. In der Sitzung am 18. Februar 2011 wurde die Unternehmensplanung des SEVEN PRINCIPLES Konzerns und seiner Beteiligungen für das Jahr 2011 intensiv diskutiert und genehmigt. Auf Basis der Geschäftsplanungen wurden die Ziele des Vorstands für die variable Vergütung festgelegt. Die Sitzung am 25. März 2011 umfasste in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer die Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses. Auch die Neuregelung der Vorstandsvergütung ab 2012 in Anpassung an das VorstAG sowie die Anforderungen des Corporate Governance Kodex wurde intensiv diskutiert und in einer außerordentlichen Sitzung per Telefonkonferenz am 28. März 2011 nachfolgend beschlossen. Hier erfolgte auch die Wiederbestellung von Herrn Ulrich Trinkaus zum Vorstand der Gesellschaft. Der Vorschlag an die Hauptversammlung zur Neuregelung der variablen Aufsichtsratsvergütung in Entsprechung der Empfehlungen des Corporate Governance Kodex wurde in einer außerordentlichen Aufsichtsratssitzung per Telefonkonferenz am 27. April 2011 verabschiedet. In der Aufsichtsratssitzung am 20. Juni 2011 wurde dann nach intensiver Beratung zu den Chancen und Risiken der Übernahme von 100 Prozent der Geschäftsanteile an der Eydolon Mobile Solutions GmbH, Wien, Österreich, zugestimmt. In einer außerordentlichen Sitzung des Aufsichtsrats per Telefonkonferenz am 30. Juni 2011 erfolgte die Bestellung von Herrn Dr. Kai Höhmann zum Vorstand der Gesellschaft. Wesentliche Beschlussfassung der Aufsichtsratssitzung am 9. September 2011 war die Neuregelung der Geschäftsordnung

des Vorstands im Nachgang zur Erweiterung des Vorstands mit der Berufung von Herrn Dr. Kai Höhmann zum Vorstand Vertrieb und Marketing. Im Rahmen einer außerordentlichen Sitzung per Telefonkonferenz am 23. September 2011 informierte der Vorstand den Aufsichtsrat über die geplanten Veränderungen im Management der Tochtergesellschaft 7P Solutions & Consulting AG. Der Aufsichtsrat nahm die Ergänzung des Vorstands in der Tochtergesellschaft durch die Gesamtvorstände Jens Harig und Ulrich Trinkaus zustimmend zur Kenntnis. In der Sitzung am 25. November 2011 diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam die Profitabilitätsentwicklung und die zukünftigen Entwicklungsperspektiven des SEVEN PRINCIPLES Konzerns sowie die weitere Vertriebs- und Marketingstrategie.

#### Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat besteht aus drei Mitgliedern. Demzufolge wurden keine Ausschüsse gebildet.

#### Corporate Governance

Der Aufsichtsrat hat sich mit den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner Fassung vom 26. Mai 2010 befasst. In der Sitzung am 29. März 2012 hat der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand die Corporate-Governance-Grundsätze der SEVEN PRINCIPLES AG mit der Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz verabschiedet. Die SEVEN PRINCIPLES AG entspricht dem Kodex mit ganz wenigen Ausnahmen. Die vollständige Entsprechenserklärung ist Teil des Corporate-Governance-Berichts, der im Geschäftsbericht abgedruckt ist.

#### Feststellung des Jahresabschlusses

Der Jahresabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG und der Lagebericht wurden nach den Regeln des Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt, der Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS). Der Jahres- und Konzernjahresabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG sowie der Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2011 wurden durch den von der Hauptversammlung am 20. Juni 2011 gewählten und vom Aufsichtsrat beauftragten Abschlussprüfer, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die genannten Unterlagen und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugesandt. Der Aufsichtsrat hat sich intensiv mit diesen Unterlagen beschäftigt und diese selbst geprüft. In der Aufsichtsratssitzung am 29. März 2012 wurde in Gegenwart des Abschlussprüfers, der über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtete, gemeinsam mit dem Vorstand beraten. Das Ergebnis der eigenen Prüfung entspricht vollständig dem Ergebnis der Abschlussprüfung. Der Aufsichtsrat hat keinen Anlass zu Beanstandungen erkannt. Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG sowie der Konzernabschluss wurden vom Aufsichtsrat gebilligt, genauso wie der vorgelegte Konzernlagebericht und der Lagebericht der SEVEN PRINCIPLES AG. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

#### Personelle Veränderungen im Vorstand

Der Aufsichtsrat hat in der außerordentlichen Sitzung vom 30. Juni 2011 Herrn Dr. Kai Höhmann mit Wirkung zum 1. Juli 2011 zum Vorstand bestellt. Herr Dr. Höhmann verantwortet die Bereiche Vertrieb und Marketing.

Der Aufsichtsrat dankt der Unternehmensleitung sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der SEVEN PRINCIPLES AG und der mit ihr verbundenen Unternehmen für ihre engagierte Arbeit. Sie haben erneut zu einem für SEVEN PRINCIPLES sehr erfolgreichen Jahr beigetragen.

Köln, den 29. März 2012

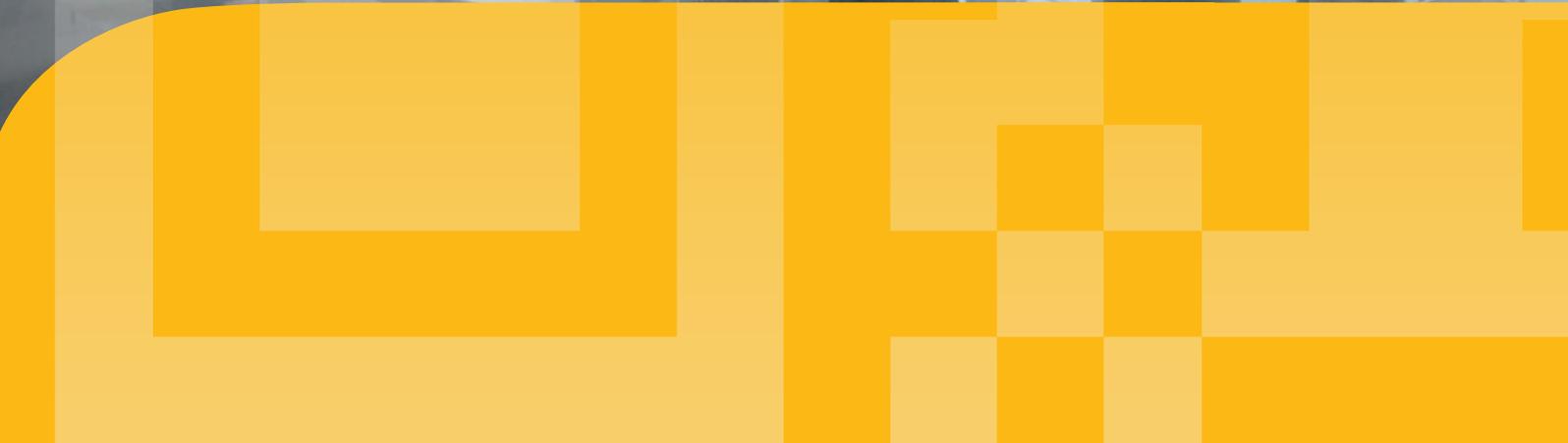
Für den Aufsichtsrat

Andreas Lange  
Vorsitzender

**SMART QUESTION**



**SMART IDEA**





## CONNECT TO THE POTENTIAL OF OPTIMISED BUSINESS PROCESSES

### **Der 7P-Code:** Die intelligente Vernetzung ist der Schlüssel für schnellere und effizientere Unternehmensabläufe

Die Geschäftsprozesse sind das Nervensystem eines jeden Unternehmens. Nur wenn diese gut funktionieren, können die Mitarbeiter und somit auch das gesamte Unternehmen erfolgreich sein. Business Process Management von SEVEN PRINCIPLES unterstützt den gesamten Lebenszyklus von Geschäftsprozessen.

# VERNETZTE PROZESS-STRUKTUREN VERSCHAFFEN 7P-KLIENTEN KLARE WETTBEWERBSVORTEILE

Nach einer Studie des US-Marktforschungsinstituts Aberdeen\* dominieren in Unternehmen nach wie vor manuelle und papiergebundene Prozess-Strukturen. Die Folgen sind ineffiziente Geschäftsabläufe, hohe Prozesskosten und geringe Wachstumsimpulse. Deshalb hat sich 7P die intelligente Vernetzung von Prozessen im Geschäftsbereich Business Process Management (BPM) zur Aufgabe gemacht. SEVEN PRINCIPLES schafft damit die Voraussetzung für agile und flexible Geschäftsprozesse, mehr Geschäftszintelligenz und eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit.

\*„BPM Accelerated: Slashing Cost and Time with Agile Business Processes“, Aberdeen Group (2009)

## **7P unterstützt seine Klienten bei der Durchsetzung von Process Excellence**

Um auf dem Weg zur Process Excellence strukturiert und effizient voranzukommen, bietet SEVEN PRINCIPLES ein leistungsstarkes und innovatives Komplettangebot, das in zahlreichen Projekten und Lösungen zum Einsatz kommt. Dieses Portfolio wird zudem permanent erweitert und an Kundenbedürfnisse und Markterfordernisse angepasst. Wesentliche Herausforderungen bei BPM-Projekten sind die solide Berechnung des Return on Investment sowie die Definition der Kennzahlen, um den Erfolg des Business Process Managements messen zu können. SEVEN PRINCIPLES unterstützt seine Klienten beim Management der Geschäftsprozesse und verhilft Projekten durch kurze Projektlaufzeiten und intensive Einbindung der Fachabteilungen zum gewünschten Erfolg.

## **BPM Quick Assessment von 7P: effiziente und erprobte Vorgehensweise für die Analyse und Bewertung der relevanten Rahmenbedingungen**

Basis für eine zielorientierte und strukturierte Vorgehensweise ist eine Standortbestimmung hinsichtlich der aktuellen Reife des BPM im Unternehmen. Darauf aufbauend können die weiteren Schritte wie zum Beispiel die Verbesserung der Prozesse, der Organisation oder der IT-Unterstützung individuell und ergebnisorientiert angestoßen werden. 7P bietet seinen Klienten im Rahmen einer solchen Standortbestimmung mit dem BPM Quick Assessment eine Lösung, die eine exakte Analyse und Bewertung der relevanten Rahmenbedingungen ermöglicht.

Mit Unterstützung durch ein internes Tool sowie durch bereits vordefinierte Prozesse, Checklisten und Lösungsansätze ist 7P in der Lage, ein qualitativ hochwertiges Assessment in relativ kurzer Zeit durchzuführen. Auf Grundlage bestehender Best Practices und geeigneter Modelle wird dabei eine Roadmap erstellt, die konkrete Empfehlungen für die Verbesserung der Geschäftsprozesse durch einen Mix aus strategischen und organisatorischen Maßnahmen enthält. Im Anschluss können Maßnahmen hinsichtlich Kosten und Nutzen vorqualifiziert und mögliche „Quick Wins“ identifiziert werden. Gleichzeitig wird der Aufwand für den Klienten auf ein Minimum reduziert.

## **Detaillierte Analyse und Verbesserung der Geschäftsprozesse**

Durch Umsetzen der empfohlenen Maßnahmen aus dem BPM Quick Assessment werden die Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches Business Process Management gesetzt. Im nächsten Schritt erfolgt eine detaillierte Analyse der einzelnen Geschäftsprozesse in der Reihenfolge ihrer strategischen Wertigkeit beziehungsweise ihres Anteils am Geschäftserfolg. Dazu wird jeder einzelne Geschäftsprozess als Erfolgs-Einflussfaktor bewertet, indem Schwachstellen identifiziert und anhand ihrer Schadenswirkung und Häufigkeit quantifiziert werden. Die zugrundeliegenden Kernursachen werden herausgestellt und darauf abgestimmte Lösungen und Verbesserungen gesammelt. Dabei geht es beispielsweise um Verbesserungen des Prozessdesigns oder um Optimierungen in den Bereichen Performance, Reporting, Personal, Unternehmenskultur und

Kundenzufriedenheit. Auch dafür stellt 7P mit dem BPM Process Performance Scan, der auf Basis einer strukturierten Vorgehensweise unterstützende Tools und Templates bietet, das richtige Werkzeug zur Verfügung.

#### **Der IT Value Scan von 7P bewertet die Prozesse rund um die IT-Organisation**

Eine weitere wichtige Komponente für die Prozessentwicklung stellt die IT-Unterstützung dar. Um die Potenziale in diesem Bereich aufzuzeigen, hilft der IT Value Scan. Im Ergebnis werden die Automatisierungsmöglichkeiten, Performancesteigerungen und Einsparpotenziale offengelegt. Zusätzlich können Chancen zur Weiterentwicklung der eingesetzten IT-Systeme sowie der Security und der Infrastruktur identifiziert werden, so dass eine vernetzte „State of the Art“-Lösung entwickelt werden kann, die zu einer ganzheitlichen Verbesserung der IT-Organisation beiträgt.

#### **Process Innovation sorgt für nachweisbare Performancesteigerungen**

Unternehmen haben sehr häufig eine funktionsorientierte, komplexe, aber wenig transparente und dynamische Prozesswelt, die im Spannungsfeld mit den real existierenden Herausforderungen des Markts in puncto flexibler, dynamischer und damit agiler Prozesse steht. Es existiert ein „Application Gap“ zwischen den bestehenden ERP-Systemen zur Abdeckung komplexer Massenprozesse und einer Vielzahl autarker, kleiner Insellösungen, der sogenannten „Schatten-IT“. Diese entsteht häufig aus dem Verlangen nach schnelleren Durchlaufzeiten, dem Wunsch nach Abbildung einer höheren Variantenvielfalt und den Bedenken bezüglich aufwendiger und teurer IT-Entwicklungsprozesse. Eine solche Lücke schließt das Thema Process Innovation – eine IT-gestützte Methode von 7P, die eine modulare Prozessarchitektur analysiert und mit der sich enorme Performancesteigerungen realisieren lassen.

#### **7P schafft kontinuierliche Verbesserungen durch Monitoring und Controlling**

Um den Erfolg des eingeleiteten BPM-Prozesses dauerhaft zu gewährleisten, muss das Thema nachhaltig und konsequent im Unternehmen verankert werden. 7P versteht sich in diesem Zusammenhang als „Business Enabler“ und sorgt dafür, dass Innovationen nicht nur entwickelt werden, sondern auch zum Erfolg der Klienten beitragen. Dazu gehört es auch, Mechanismen zur Erfolgsmessung und -steuerung zu initiieren und zu

implementieren. Ein vielversprechender Ansatz, den 7P verfolgt, ist die Process Scorecard (PSC) – eine Weiterentwicklung der herkömmlichen Balanced Scorecard. Diese Methode wird aktuell in Zusammenarbeit mit der Hochschule München und ausgewählten Pilotpartnern vorangetrieben. Im Kern geht es dabei um ein Instrument zur Unternehmenssteuerung, mit dem Unternehmen sehr schnell und gezielt auf Änderungen des Markts oder der Geschäftsstrategie reagieren können. Diese Methode kann mit relativ geringem Aufwand modular und gegebenenfalls ohne Eingriff in die IT-Systeme zum Einsatz kommen.

#### **Kennzahlen belegen eindrucksvoll den Kundenerfolg des Business Process Managements**

Wie die Verbesserungen durch BPM wirken, lässt sich am eindrucksvollsten bei den sogenannten „best in class“-Firmen nachweisen. In diesen Unternehmen konnten die Prozesskosten innerhalb von zwölf Monaten nach Einführung der BPM-Geschäftsprozesszyklen um durchschnittlich 18 Prozent reduziert werden. Ansatzpunkte waren beispielsweise Optimierungen bei der Bearbeitung von Kundenreklamationen oder die Reduktion von Durchlaufzeiten in der Fertigung um 16 Prozent. Die Klassenbesten erzielen für ihre BPM-Investitionen binnen eines Jahrs einen durchschnittlichen Return on Investment von 147 Prozent, der Mittelwert bei allen Unternehmen liegt bei 128 Prozent. Diese Zahlen zeigen, wie 7P seinen Klienten dabei hilft, ambitionierte Ziele im Bereich BPM zu erreichen.

#### **Kooperation mit wissenschaftlichen Einrichtungen steigert die Innovationskraft**

Um die hohe Innovationskraft kontinuierlich weiterzuentwickeln und die Beratungskompetenz auszubauen, setzt 7P auf die Kooperation mit wissenschaftlichen Institutionen. So wirkt 7P seit Anfang Januar 2012 in einem neu gestarteten Forschungsprojekt zum Thema „Business Process Benchmark“ des Fachbereichs Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule München für angewandte Wissenschaften mit. Ziel des Forschungsprojekts ist der Aufbau eines Benchmark-Systems für Geschäftsprozesse. Aufgabe der 7P-BPM-Berater ist die Festlegung und Entwicklung von Prozess-Referenzmodellen, der Benchmarking-Methode und der Kennzahlenermittlung. Bereits in diesen Phasen können interessierte Unternehmen als Methoden- oder Benchmarking-Partner mitwirken. Die Ergebnisse aus diesem Projekt werden auch im Zusammenhang mit dem BPM Quick Assessment und der Process Scorecard für eine weitere Steigerung der Beratungsqualität sorgen.

## Corporate-Governance-Bericht

**Corporate Governance steht für verantwortungsvolle und auf den langfristigen Erfolg ausgerichtete Führung und Kontrolle des Unternehmens. Hierzu zählen die effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, Transparenz in der Unternehmenskommunikation sowie Achtung der Interessen unserer Aktionäre und Mitarbeiter.**

### Entsprechenserklärung

Am 29. März 2012 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex abgegeben.

Vorstand und Aufsichtsrat der SEVEN PRINCIPLES AG erklären: Den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 26. Mai 2010 wurde und wird durch die SEVEN PRINCIPLES AG mit Ausnahme der nachfolgenden Empfehlungen entsprochen:

### 1. Aufsichtsrat – Bildung von Ausschüssen (Ziffer 5.3)

Der Aufsichtsrat bildet keine Fachausschüsse und richtet keinen Prüfungsausschuss „Audit Committee“ ein. Angesichts der Größe des Unternehmens und seines aus lediglich drei Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrats ist die Bildung von Fachausschüssen nicht erforderlich. Der Aufsichtsrat ist in allen Sachfragen selbst aktiv. Die von den Anteilseignern im Rahmen der Hauptversammlung gewählten Aufsichtsratsmitglieder bilden den Nominierungsausschuss.

### 2. Transparenz (Ziffer 6.2)

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist im Entry-Standard der deutschen Börse notiert. Da dieser keinen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG darstellt, entfällt eine Meldepflicht gemäß § 21 WpHG bei Erreichen von Schwellenwerten für die Marktteilnehmer. Somit ist die Möglichkeit einer Veröffentlichung über das Über- oder Unterschreiten von 3, 5, 10, 20, 25, 30, 50 oder 75 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft nicht gegeben.

### Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

#### Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Mit den Organen Vorstand und Aufsichtsrat hat die SEVEN PRINCIPLES AG eine zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten eng und vertrauensvoll zusammen und fühlen sich den Interessen der Aktionäre und dem Wohl des Unternehmens verpflichtet. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Gesamtunternehmen relevanten Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Finanz- und Ertragslage sowie über unternehmerische Risiken. Die SEVEN PRINCIPLES AG hat das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat und deren Aufgaben in den jeweiligen Geschäftsordnungen der Organe festgelegt.

#### Arbeitsweise des Vorstands

Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und tritt in der Regel alle zwei Wochen zusammen. Der Vorstandsvorsitzende koordiniert die Arbeit der Vorstandsmitglieder. Jedes Vorstandsmitglied ist im Rahmen des ihm zugewiesenen Aufgabenbereichs allein geschäftsführungsbefugt. Bestimmte Angelegenheiten entscheidet der Vorstand in seiner Gesamtheit.

#### Arbeitsweise des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand und ist in Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen sind, eingebunden. Zur Konkretisierung der Vorlagepflichten des Vorstands hat der Aufsichtsrat einen Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte bestimmt, welcher Bestandteil der Geschäftsordnung des Vorstands ist. Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit im Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat der SEVEN PRINCIPLES AG besteht aus drei Mitgliedern und ist in allen Sachfragen selbst aktiv. Es bestehen keine Ausschüsse. Die Themenschwerpunkte der Arbeit des Aufsichtsrats können dem „Bericht des Aufsichtsrats“, der Bestandteil des Geschäftsberichts ist, entnommen werden. Der Aufsichtsrat ist überzeugt, dass dem Unternehmen eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder angehört und der Aufsichtsrat insgesamt über die dem Unternehmen angemessene Breite an Kenntnissen, Fähigkeiten und fachlicher Erfahrung verfügt. Das Höchstalter für Mitglieder des Aufsichtsrats beträgt gemäß Satzung 75 Jahre. Der Aufsichtsrat strebt im Rahmen turnusmäßiger Neuwahlen an, Vorschläge zur Besetzung mit Frauen in gleicher Weise zu berücksichtigen.

### Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder ist im Konzernanhang des Konzernabschlusses entsprechend den gesetzlichen Vorgaben, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten sowie Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung, individualisiert ausgewiesen. Diese im Konzernanhang gemachten Angaben sind zugleich integraler Bestandteil dieses Corporate-Governance-Berichts.

Darüber hinaus wird im Folgenden ein Überblick über die Struktur und die Grundzüge der Vorstandsvergütung gegeben: Die Angemessenheit der Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder und die Struktur des Vergütungssystems werden vom Aufsichtsratsplenium regelmäßig überprüft und festgelegt. Das Vergütungssystem der Vorstände der SEVEN PRINCIPLES AG besteht aus festen und variablen Gehaltsbestandteilen. Für die variable Vergütung besteht eine Obergrenze (Cap). Die variable Vergütung der Vorstandsmitglieder bestimmt sich nach dem Grad der Erreichung der vom Aufsichtsrat jedem Mitglied des Vorstands erteilten Zielvorgaben. Die Zielvorgaben setzen sich aus Individualzielen, die sich von den Aufgaben der einzelnen Vorstandsmitglieder ableiten, und Konzernzielen zusammen, für die die Parameter EBIT und Cashflow verwendet werden. Bei voller Zielerreichung der variablen Gehaltsbestandteile sind etwa 60 Prozent der Vergütung fix und 40 Prozent variabel ausgestaltet. Ab dem Geschäftsjahr 2012 wird die variable Vergütung zur Hälfte nach Feststellung des Jahresabschlusses der Gesellschaft fällig. Weitere 30 Prozent der variablen Vergütung kommen nach Jahresabschluss des Folgejahrs und weitere 20 Prozent der variablen Vergütung nach Abschluss des zweiten Folgejahrs zur Auszahlung, sofern erneut die Gewinnziele erreicht werden. Eine Verfehlung dieser Vorgaben führt zu einer entsprechenden Kürzung der nachträglichen Auszahlungen. Als weitere Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter erhalten die Vorstände eine Zusatzantieme in Abhängigkeit vom durchschnittlichen Ergebnis je Aktie in den Geschäftsjahren 2011 bis 2013.

Im Falle eines Kontrollwechsels (Change of Control) haben die Vorstände ein Sonderkündigungsrecht mit einer Abfindungszahlung in Höhe von 40 Prozent der kalenderjährlichen Bezüge. Für den Vorstand bestehen keine Pensionszusagen.

Aus dem „Aktioptionsplan 2006“ wurden ausschließlich im Jahr 2007 Aktienoptionen an den Vorstand gewährt. Die Optionen können im Rahmen der festgelegten Voraussetzungen ausgeübt werden. Weitere Angaben zum aktienbasierten Vergütungssystem sind im Konzernanhang zu finden. Diese Angaben sind zugleich integraler Bestandteil dieses Corporate-Governance-Berichts.

Die Laufzeit der Verträge der Vorstandsmitglieder ist an die Bestellung zum Mitglied des Vorstands gekoppelt. Im Falle der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund ist die Zahlung einschließlich Nebenleistungen auf den Wert von zwei Jahresvergütungen und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrags begrenzt.

In marktüblicher Weise gewährt die Gesellschaft allen Mitgliedern des Vorstands weitere Leistungen, die zum Teil als geldwerte Vorteile angesehen und entsprechend versteuert werden, so vor allem die Überlassung eines Geschäftsfahrzeugs sowie die Gewährung von Unfallversicherungsschutz und Erstattungen von Auslagen im Rahmen von Dienstreisen. Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung festgelegt. Die Vergütung trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder Rechnung.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist im Konzernanhang des Konzernabschlusses entsprechend den gesetzlichen Vorgaben individualisiert ausgewiesen. Diese im Konzernanhang gemachten Angaben sind zugleich integraler Bestandteil dieses Corporate-Governance-Berichts.

**Rechnungslegung und Risikomanagement, Abschlussprüfung**

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht der SEVEN PRINCIPLES AG werden nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss und der Lagebericht der SEVEN PRINCIPLES AG nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt.

Das Risikomanagementsystem wird vom Vorstand kontinuierlich weiterentwickelt und an die sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst sowie vom Abschlussprüfer geprüft.

**Vermeidung von Interessenkonflikten**

Interessenkonflikte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern werden dem Aufsichtsrat unverzüglich offengelegt. Die Übernahme von Tätigkeiten von Vorstandsmitgliedern, die nicht zur Wahrnehmung des Vorstandsmandats gehören, unterliegt der Zustimmung des Aufsichtsrats.

**Transparenz**

Die SEVEN PRINCIPLES AG nutzt zur zeitnahen Information der Aktionäre und Anleger die Website des Unternehmens: [www.7P-group.com](http://www.7P-group.com). Neben dem Konzern- und Jahresabschluss sowie den Zwischenberichten werden Anteilseigner und Dritte in Form der Unternehmensmeldungen und Pressemitteilungen über aktuelle Entwicklungen informiert. Die SEVEN PRINCIPLES AG publiziert einen Finanzkalender zu allen wesentlichen Terminen und Veröffentlichungen der Gesellschaft mit ausreichendem zeitlichem Vorlauf.

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist im Entry Standard der deutschen Börse notiert. Obwohl dieser keinen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG darstellt, haben sich die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SEVEN PRINCIPLES AG freiwillig ab dem 21. August 2007 entschlossen, alle Director's Dealings zu veröffentlichen. Folgende Wertpapiergeschäfte gemäß § 15 a WpHG wurden der Gesellschaft im Jahr 2011 gemeldet und auf der Website veröffentlicht:

Meldepflichtiger	Funktion	Datum	Transaktion	Stückzahl	Preis in EUR	Volumen der Transaktion in EUR
HIC GmbH	Zuordnung Person mit Führungsaufgaben	31.01.11	Aktienkauf	1.950	6,80	13.260,00
HIC GmbH	Zuordnung Person mit Führungsaufgaben	01.02.11	Aktienkauf	550	6,80	3.740,00
HIC GmbH	Zuordnung Person mit Führungsaufgaben	17.02.11	Aktienkauf	209	6,70	1.400,30
HIC GmbH	Zuordnung Person mit Führungsaufgaben	18.02.11	Aktienkauf	2.000	6,78	13.560,00
HIC GmbH	Zuordnung Person mit Führungsaufgaben	21.02.11	Aktienkauf	2.000	6,80	13.600,00
Dr. Kai Höhmann	Mitglied Vorstand	26.07.11	Aktienkauf	4.000	8,04	32.176,00
Dr. Kai Höhmann	Mitglied Vorstand	04.08.11	Aktienkauf	798	6,956	5.550,98
Dr. Kai Höhmann	Mitglied Vorstand	05.08.11	Aktienkauf	1.900	6,40	12.160,00
Oliver Gorny	Mitglied Aufsichtsrat	25.11. bis 23.12.11	Aktienverkauf	3.170	7,6433	24.229,30

Der direkte oder indirekte Besitz von Aktien der Gesellschaft von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern übersteigt ein Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Die Aktienbestände sind individualisiert im Konzernanhang veröffentlicht. Der Konzernanhang ist integraler Bestandteil dieses Corporate-Governance-Berichts.

**Aktionsoptionsprogramme und ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme**

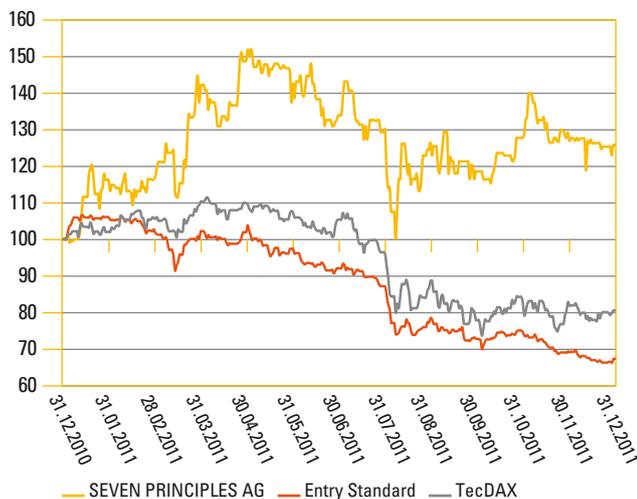
Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2006 hatte dem „Aktionsoptionsplan 2006“ zugestimmt. Konkrete Angaben zu den wertpapierorientierten Anreizsystemen der Gesellschaft finden sich im Konzernanhang. Diese im Konzernanhang gemachten Angaben sind zugleich integraler Bestandteil dieses Corporate-Governance-Berichts.

## Die Aktie

In einem schwierigen Finanzmarktjahr übertraf die SEVEN PRINCIPLES Aktie, die im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert, im Jahr 2011 erneut die Kursentwicklung der wichtigsten Leitindizes. Mit einem deutlichen Kursanstieg von 26,3 Prozent auf 7,58 EUR zum Jahresende hob sich die Wertentwicklung der SEVEN PRINCIPLES Aktie positiv von den rückläufigen Entwicklungen der Leitindizes DAX (-14,7 Prozent), TecDAX (-19,5 Prozent) und auch dem Entry Standard Performance Index (-33,5 Prozent) ab.

Dabei konnte sich die SEVEN PRINCIPLES Aktie der allgemeinen Börsenschwäche nicht vollständig entziehen. Nach einem Anstieg auf Höchstkurse von 9,35 EUR bis Anfang Mai 2011 fiel der Kurs nachfolgend im Zuge eines zunehmend rückläufigen Kapitalmarkts. Die Euro-Schuldenkrise ließ dann Anfang August den deutschen Leitindex DAX um rund 30 Prozent einbrechen. Auch die SEVEN PRINCIPLES Aktie fiel in dieser Phase stark bis auf den kurzfristigen Tiefstkurs von 5,50 EUR am 9. August 2011. Die Aktie erholte sich dann aber innerhalb weniger Tage wieder auf ein Kursniveau von mehr als 7 EUR und stieg zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der 9-Monats-Zahlen Anfang November wieder auf Kurse von mehr als 8 EUR. Dieses Niveau konnte zum Jahresabschluss nicht ganz gehalten werden und so schloss die Aktie mit einem Jahresschlusskurs von 7,58 EUR. Die außerordentlich positive Entwicklung der SEVEN PRINCIPLES Aktie im Jahr 2011 steht im Zusammenhang mit einem starken Wachstum bei Umsatz und Gewinn und ist somit fundamental gestützt.

SEVEN PRINCIPLES AG – Entry Standard – TecDAX  
01.01.2011 – 31.12.2011



Die SEVEN PRINCIPLES Aktie in Zahlen	2011 <sup>*)</sup>	2010 <sup>*)</sup>	2009 <sup>*)</sup>
In EUR			
Anzahl Aktien	4.027.500	4.027.500	3.580.000
Marktkapitalisierung <sup>**)</sup>	30.528.450	24.165.000	16.289.000
Kurs zum Bilanzstichtag	7,58	6,00	4,55
Höchstkurs	9,35	6,00	4,58
Tiefstkurs	5,50	3,75	1,92
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>0,81</b>	<b>0,60</b>	<b>0,21</b>

Börsenplätze: XETRA, Frankfurt am Main, Berlin-Bremen, Stuttgart, Düsseldorf

Börsensegment: Entry Standard/Open Market (Freiverkehr)

Indexzugehörigkeit: Entry Standard Performance Index

ISIN: DE0005941546

WKN: 594154

Börsenkürzel: T3T.ETR

<sup>\*)</sup> Geschäftsjahr 1. Januar bis 31. Dezember

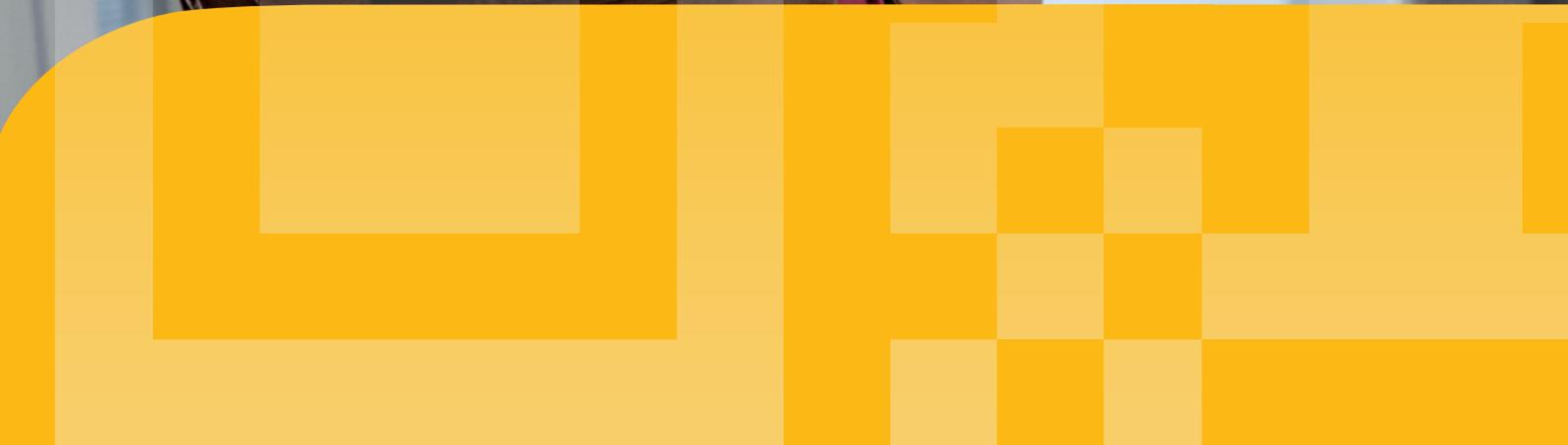
<sup>\*\*)</sup> Auf Basis der ausstehenden Aktien

### SEVEN PRINCIPLES am Kapitalmarkt

Wir haben im Jahr 2011 unsere Beziehungen zu Aktionären und potenziellen Investoren mit einer zeitnahen, transparenten Kommunikation weiter intensiviert. Auch der Vorstandsvorsitzende hält engen Kontakt zu Investoren durch Roadshows und Konferenzen. Mit der Beteiligung an vier Analystenkonferenzen und fünf Investoren- und Presse-Roadshows sowie weiteren Treffen außerhalb von Roadshows haben wir in einem schwierigen Börsenjahr die Aktivitäten deutlich erhöht, um das Vertrauen am Kapitalmarkt zu stärken. Die Anforderungen an Transparenz und Investor Relations werden über den Entry Standard auf dem Niveau höherer Segmente erbracht. So werden Quartals-, Halbjahres- und Jahresberichte auf Basis der Bilanzierungsrichtlinien der IFRS erstellt und zeitnah veröffentlicht. Wir beachten die Anforderungen der aktuellen Fassung des Corporate Governance Kodex und veröffentlichen jährlich einen Corporate-Governance-Bericht inklusive Entsprechenserklärung. Die Angabe von Directors' Dealings erfolgt freiwillig und übersteigt die gesetzlichen Vorgaben des Börsensegments. Ergänzend bieten wir Informationen über das Internet unter [www.7p-group.com/investor-relations](http://www.7p-group.com/investor-relations) an. Dort werden Zwischen- und Jahresberichte, Analystenpräsentationen und Pressemitteilungen publiziert sowie der Finanzkalender mit allen wichtigen Veröffentlichungsterminen wie der Hauptversammlung.



**JUST-IN-TIME  
MAINTENANCE**



SEAMLESS  
DOCUMENTATION



TASK-BASED  
WORK PROCESS

## CONNECT TO THE NEXT STEP IN WORKFLOW MANAGEMENT

**Der 7P-Code:** Die intelligente Vernetzung von Technologien steigert die Produktivität und sorgt für einen optimalen Ressourceneinsatz

Komplexe Arbeitsprozesse optimal aufeinander abzustimmen, so dass sie reibungslos funktionieren, ist eine Herausforderung in nahezu allen Industriebereichen. Beispiel dafür ist die Luftfahrt, für die 7P mit der Lösung Maintenance Aviation ein ideales Prozessmanagement für Wartung und Instandhaltung gewährleistet.

## 7P VERNETZT PROZESSE FÜR INSTANDHALTUNG UND WARTUNG IM AIRCRAFT ENGINEERING

In der Luftfahrt sind die Ansprüche an die Wartung und Instandhaltung von Flugzeugen, Triebwerken und Geräten besonders hoch. Um die Effizienz bei den notwendigen Arbeitsprozessen zu steigern, eine lückenlose Dokumentation sicherzustellen und neue Anforderungen der Instandhaltung integrieren zu können, wird die intelligente Vernetzung von Technologien zu einem Schlüsselthema. Auf diesen Bereich ist 7P mit der Lösung Maintenance Aviation spezialisiert.

### **Komplexe Arbeitsprozesse bei Instandhaltungs- und Wartungsmaßnahmen**

Anweisungen für Instandhaltungsmaßnahmen in luftfahrt-technischen Betrieben müssen permanent auf einem aktuellen Stand gehalten werden. Zum einen basieren sie auf Dokumenten für die geplante Instandhaltung, die von den Herstellern herausgegeben werden (zum Beispiel MPD – Maintenance Planning Document). Zum anderen müssen ergänzende Maßnahmen berücksichtigt werden, die sowohl von den Herstellern (zum Beispiel SB – Service Bulletins) als auch von Behörden (zum Beispiel AD – Airworthiness Directives) veröffentlicht werden. Um ergänzende Maßnahmen in den Instandhaltungs- und Wartungsprozess zu integrieren, wird in der Regel eine „Engineering Order“ definiert. Diese „Engineering Order“ enthält dabei eine genaue Beschreibung der durchzuführenden Instandhaltungstätigkeiten, einen präzisen Durchführungszeitpunkt sowie Angaben zur ausführenden Organisationseinheit, zu dem betroffenen Flugzeugkennzeichen sowie zur Bauteil-Seriennummer. Eine Engineering Order muss darüber hinaus vor Herausgabe eine innerbetriebliche Freigabe durchlaufen haben.

### **„Taskbasiertes Arbeiten“ als Prozess der Zukunft**

Vor diesem Hintergrund entwickelte SEVEN PRINCIPLES für einen führenden Anbieter von Wartungsdienstleistungen für die Luftfahrtindustrie (MRO-Provider – Maintenance, Repair and Overhaul) eine Lösung, die einen innerbetrieblichen, durchgängig IT-technisch unterstützten Engineering-Order-Prozess

steuert. Zuvor hatte der Klient die Daten mehrfach manuell eingeben und zur Nachweisführung aus unterschiedlichen Organisationseinheiten, Systemen und Dokumentenablagen zusammentragen müssen, so dass eine transparente und effiziente Nachweisführung mit erheblichem Aufwand verbunden war. Zudem wurde der Wechsel von einer dokumentenbasierten hin zu einer aufgabenbasierten Vorgehensweise angestrebt. Damit sollte die detaillierte Nachweisführung von Instandhaltungsmaßnahmen an Flugzeugen, Bauteilen und Triebwerken objektbezogen sichergestellt werden. Aufgabe des Aviation-Teams von SEVEN PRINCIPLES waren die Überführung der beschriebenen Anforderungen in IT-Funktionen sowie die Integration in ein bereichsübergreifendes Prozessportal. Im Ergebnis entstand eine vernetzte Technologielösung, die aufgabenbezogene Anweisungen IT-technisch abbildet und die Bewertung von Forderungsdokumenten innerhalb eines ergänzten Instandhaltungsprozesses ermöglicht.

### **Integrierte Lösung erfüllt sämtliche Kundenanforderungen**

Im Vorfeld der technischen Umsetzung wurden in verschiedenen Teilprojekten die fachlichen Anforderungen durch den Klienten spezifiziert und anschließend von SEVEN PRINCIPLES in eine web- und workflowbasierte IT-Lösung überführt. Die Lösung deckt folgende Kernbereiche ab:

- Management der Behörden- und Herstellerforderungen inklusive Revisionsprozess
- Management und IT-Unterstützung der Entscheidungen zur Umsetzung von Forderungen auf Flugzeugs-, Triebwerks- und Komponentenebene
- Genehmigungs- und Freigabeprozess für die Entscheidungen inklusive Kosten- und Preisberechnungen
- Erzeugung und Management von Engineering Orders
- Compliance Reporting
- Aufbau Maintenance Record History
- Unterstützung für Aircraft-Phase-in und Phase-out-Prozesse

### **Vernetzte IT-Lösung bietet zahlreiche anwendungsorientierte Funktionen**

Im Zuge des Projekts wurden zusätzliche Schnittstellen zu den Planungs- und Terminverfolgungssystemen des Klienten für Flugzeuge, Triebwerke und Geräte geschaffen, die eine automatisierte Datenübernahme gewährleisten. Darüber hinaus wurden Reporting-Funktionen aus dem Backend-System herausgelöst und in das Reporting für die ergänzende Instandhaltung sowie in das bereichsübergreifende Prozessportal eingebunden. Mit Hilfe eines integrierten Kalkulationswerkzeugs können nun problemlos Kosten und Preise von Flugzeugen, Konfigurationen und Komponenten berechnet werden. Die realisierte web- und workflowbasierte IT-Lösung wird allen definierten fachlichen Anforderungen gerecht und erlaubt dem Anwenderkreis eine automatische Vorauswahl und Berechnung nachgelagerter Entscheidungsszenarien und Prozesse – trotz der hohen Komplexität aus Rechenaufgaben und enormer Datenmengen.

### **7P-Lösung schafft optimalen und vereinfachten Workflow**

Durch das Projekt wurde der Prozess der ergänzenden Instandhaltung und Engineering-Order-Erstellung vereinfacht und tiefgreifend in die Prozesslandschaft des Klienten integriert. Mit Hilfe der IT-Lösung ist der Kunde in der Lage, schnell auf neue Forderungen von Behörden und Herstellern zu reagieren und diese entsprechend zu bewerten. Zusätzlich können die Luftfahrtunternehmen als Endkunden des MRO-Providers in den Genehmigungsprozess einbezogen werden, so dass sich Maßnahmen in Form von Engineering Orders definieren und an die Terminplanungs- und Laufzeitverfolgungssysteme übermitteln lassen. Durch die integrierte Prozessüberwachung werden Abweichungen von Prozessschritten und Zeitvorgaben automatisch erkannt und gemeldet. Unter Berücksichtigung der Prozessdaten sowie ergänzender operativer Flugzeugdaten kann zu jedem Prozesszeitpunkt die Erfüllung der Forderungen von Behörden und Klienten nachgewiesen werden.

### **Großes Zukunftspotenzial für weitere Vernetzungen**

Durch die von SEVEN PRINCIPLES realisierte IT-Lösung bieten sich zukünftig weitere Optimierungsmöglichkeiten, indem die bestehenden Strukturen beim Klienten noch stärker in die IT-Prozesse und -Systeme integriert werden. Großes Potenzial für Kosteneinsparungen verspricht zum Beispiel die Integration weiterer Endkunden in den elektronischen Prozess. Behörden und Hersteller jedoch lassen sich noch weitreichender einbinden, beispielsweise bei der Übernahme von Forderungen. Darüber hinaus sind auf Basis der 7P-Lösung weitere Prozessharmonisierungen sowie der Ausbau des Compliance Reportings zur Analyse möglich.

## Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2011

### A. Entwicklung im Markt für Informationstechnologie

Die Staatsschuldenkrise in der Euro-Zone und die weltweit nachlassende Konjunktur haben das Wirtschaftswachstum in Europa im Jahr 2011 gebremst. Im vierten Quartal 2011 sank das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den Ländern der Europäischen Union um 0,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Für das Gesamtjahr 2011 verbleibt ein Wachstum des BIP in der Europäischen Union von 1,6 Prozent. Auch die deutsche Wirtschaft hat zum Jahresende 2011 einen kleinen Dämpfer erhalten und ist im vierten Quartal um 0,2 Prozent geschrumpft. Sie ist insgesamt im Jahr 2011 aber kräftig gewachsen: Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt war um drei Prozent höher als im Vorjahr. Die Wachstumsimpulse kamen 2011 vor allem aus dem Inland. Insbesondere die privaten Konsumausgaben erwiesen sich als Stütze der wirtschaftlichen Entwicklung. Der Außenhandel hatte mit 0,8 Prozentpunkten einen geringeren Wachstumsanteil. Zumindest für Deutschland blicken Ökonomen aber zuversichtlich ins Jahr 2012. Die Schwäche soll nur vorübergehend sein und ab dem zweiten Halbjahr wird wieder ein deutliches Wachstum erwartet. Die Prognosen der Ökonomen für das gesamte Jahr 2012 reichen von Stagnation bis zu einem Plus von zwei Prozent Wachstum hierzulande. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass sich die Schuldenkrise im Euro-Raum nicht weiter verschärft.

Die Unternehmen der ITK-Branche sind sehr zuversichtlich: 69 Prozent der Unternehmen rechnen für 2012 mit einem Umsatzzuwachs. Der Bundesverband BITKOM erwartet für den deutschen Markt für Informationstechnik im Jahr 2012 ein deutliches Wachstum um 3,1 Prozent auf 72,4 Mrd. EUR, nachdem im Jahr 2011 ein Wachstum von 3,1 Prozent realisiert wurde. IT Hardware mit neuen Geräten für den mobilen Internetzugang sowie Softwarelösungen sollen dabei mit 3,0 beziehungsweise 4,4 Prozent den stärksten Wachstumsbeitrag im Jahr 2012 liefern. Für IT Services wird im Jahr 2012 ein Wachstum von 2,5 Prozent nach 3,2 Prozent im Jahr 2011 erwartet. Cloud Computing, mobiles Computing, IT-Sicherheit und Social Media sind nach einer Umfrage von BITKOM die wichtigsten IT-Themen des Jahres 2012. Dabei belegt Cloud Computing zum dritten Mal in Folge den Spitzenplatz. 53 Prozent der Unternehmen, die Mobile Computing als zentrales Thema angeben, bedeuten einen Anstieg von zehn Prozentpunkten. Die Bedeutung mobiler Endgeräte steigt rasant. Unternehmen und andere Organisationen stehen vor der Herausforderung, Inhalte und Anwendungen über Apps und mobile Websites verfügbar zu machen. Die sichere und zuver-

lässige Einbindung von Smartphones und Tablet-Computern in die unternehmenseigenen IT-Systeme ist eine wichtige Voraussetzung. Dabei sind die privaten Nutzungsgewohnheiten der Mitarbeiter zu beachten, denn diese werden nur ungern aufgegeben. So ist auch das Thema Social Media weiter im Aufwind und entsprechende Tools finden Eingang in den Alltag von Unternehmen und Behörden. Neu unter den Top Ten der IT-Themen ist E-Energy, das im Zuge der Energiewende mit dem Aufbau intelligenter Stromnetze (Smart Grids) besondere Aufmerksamkeit erhält. Spezielle ITK-Lösungen werden benötigt, um den Stromverbrauch an die wetterbedingt schwankende Erzeugung von Wind- und Sonnenstrom anzupassen.

Mobile Lösungen und Services stehen seit Jahren im strategischen Fokus von SEVEN PRINCIPLES und werden auch als Cloud Services angeboten. Beratungsangebote und weitere Services für Cloud Computing sind ebenfalls Bestandteil des Portfolios von SEVEN PRINCIPLES. Seit Ende 2010 gehören die bedeutendsten Energieversorger zu den Bestandskunden und der Umsatzanteil dieser Branche konnte deutlich gesteigert werden. SEVEN PRINCIPLES ist in den Zukunftsthemen der ITK-Branche gut positioniert und hat die Chance Umsatz und Ertrag weiter auszubauen.

## B. Darstellung des Geschäftsverlaufs

### I. Verlauf des Geschäftsjahres

SEVEN PRINCIPLES versteht sich als strategischer Partner seiner Klienten für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien. Dabei nehmen wir eine führende Marktposition als Consulting- und IT-Dienstleister in der Telekommunikationsbranche in Deutschland ein. Mit hochqualifizierten Dienstleistungen unterstützen wir unsere internationalen Telekommunikationskunden zunehmend auch in ausländischen Märkten. Teil unserer Strategie ist das Wachstum in weiteren Märkten wie Energie, Logistik, Finanzen, Automotive und Industrie. Das dynamische Absatzwachstum von Smartphones und Tablet-Computern in Verbindung mit steigenden Übertragungsgeschwindigkeiten in den Mobilfunknetzen sorgt für eine stark zunehmende Nutzung des mobilen Internets. Die steigende Relevanz mobiler Datenübertragung für die Geschäftsprozesse aller Branchen unterstützt unser Wachstum in weitere Märkte ebenso wie branchenübergreifende Dienstleistungen im Bereich IT- und Informationsmanagement, SAP-Beratung sowie Test- und Qualitätsmanagement. Dabei bieten wir unsere Leistungen vielfach auch als Managed- oder Cloud Services an.

Zur Erschließung weiterer Marktpotenziale und Forcierung der Vermarktung mobiler Lösungen und Services haben wir im Juli 2011 die Firma Eydolon Mobile Solutions GmbH, Wien, Österreich, erworben. Eydolon, die nachfolgend in 7P Austria GmbH umfirmiert wurde, hat sich in Österreich auf die Analyse und Entwicklung von mobilen Enterprise-Applikationen und das Management von mobilen Endgeräten spezialisiert. Mit der Akquisition realisiert SEVEN PRINCIPLES den nachhaltigen Eintritt in den österreichischen Markt für mobile Lösungen und Services, verbunden mit einer lokalen Präsenz in Wien. Darüber hinaus ergeben sich Technologie- und Entwicklungssynergien im Wachstumsmarkt Mobile Device Management, der Verwaltung mobiler Geräte.

Die strategische Weiterentwicklung des Leistungsportfolios war ein wichtiges Thema im Jahr 2011. In der 7P Solutions & Consulting AG führten die Ergebnisse der Analyse zu einer Reorganisation in die drei Business Areas Telco Enabling & Operations (TEO), Process & Information Management (PIM) und IT-Consulting (ITC) mit insgesamt zehn nachgeordneten Business Lines. Das Portfolio der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH fokussiert auf Mobile Business Solutions und Mobile Telco Services sowie Enterprise IT Services in den Bereichen Test & Qualitätsmanagement und Managed Services. Im Weiteren gilt es, die Themenschwerpunkte klarer im Markt zu positionieren und auszubauen. Die 7P ERP Consulting GmbH bietet SAP Consulting und Services und die 7P bicon GmbH fokussiert auf SAP für Energieversorger (SAP IS-U). Externe Dienstleister, eingesetzt als Subunternehmer, werden über die 7P Trusted Experts GmbH eingekauft. Die 7P UK LTD bedient den Markt in Großbritannien mit den Leistungen von SEVEN PRINCIPLES. Die 7P Austria GmbH fokussiert auf Mobile Business Solutions in Österreich in enger Zusammenarbeit mit der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH.

Folgende Unternehmen gehören jeweils mit sämtlichen Gesellschaftsanteilen zur SEVEN PRINCIPLES Gruppe. Weitere Konzerngesellschaften oder -beteiligungen bestehen nicht:

<b>SEVEN PRINCIPLES AG</b>		
Strategie · Vertrieb · Marketing · Finanzen · Personal · Backoffice · ca. 40 Mitarbeiter		
<b>7P Solutions &amp; Consulting AG</b>	<b>7P B2B Mobile &amp; IT Services GmbH</b>	<b>7P ERP Consulting GmbH</b>
Consulting · Development · Solutions ca. 360 Mitarbeiter	IT-Services · Mobile Technologies ca. 135 Mitarbeiter	SAP Consulting ca. 70 Mitarbeiter
<b>7P Trusted Experts GmbH</b>	<b>7P bicon GmbH</b>	<b>7P UK LTD</b>
Freelance · Near- und Offshore 7 Mitarbeiter	Utility Consulting & Services ca. 25 Mitarbeiter	Großbritannien ca. 5 Mitarbeiter
	<b>7P Austria GmbH</b>	
	IT-Services · Mobile Technologies ca. 10 Mitarbeiter	

SEVEN PRINCIPLES ist im Geschäftsjahr stärker als erwartet gewachsen und konnte mit einer Fortschreibung der lang-jährigen Wachstumsdynamik den Umsatz um 24,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 98,9 Mio. EUR (Vj.: 79,2 Mio. EUR) steigern. Das organische Wachstum betrug rund 15 Prozent, während rund zehn Prozent Wachstum auf den zuletzt getätigten Akquisitionen basieren. SEVEN PRINCIPLES wächst damit auch organisch deutlich stärker als der Gesamtmarkt und baut die eigene Marktposition weiter erfolgreich aus.

Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) konnte deutlich überproportional um rund 45 Prozent von 4,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 6,1 Mio. EUR gesteigert werden. Das EBIT stieg um rund 47 Prozent auf 5,1 Mio. EUR (Vj.: 3,5 Mio. EUR). Das operative Ergebnis schließt einmalige Aufwendungen in Höhe von rund 0,4 Mio. EUR im Zusammenhang mit Veränderungen im Management einer Tochtergesellschaft ein. Der Konzernjahresüberschuss konnte um 50 Prozent auf 3,3 Mio. EUR (Vj.: 2,2 Mio. EUR) und das Ergebnis je Aktie auf 0,81 EUR (Vj.: 0,60 EUR) gesteigert werden.

Die Mitarbeiterzahl stieg aufgrund zahlreicher Neueinstellungen im Jahresverlauf auf 637 Festangestellte per 31. Dezember 2011 (31.12.2010: 589 Mitarbeiter). Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten betrug 626 Mitarbeiter (Vj.: 499 Mitarbeiter) und stieg somit um 25,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Bestand an liquiden Mitteln ist im Geschäftsjahr 2011 um 2,9 Mio. EUR auf 9,3 Mio. EUR zum 31. Dezember 2011 gestiegen. Der Free Cashflow im Geschäftsjahr beträgt 1,7 Mio. EUR. Unter Einbeziehung der vereinbarten Finanzierungslinien beträgt die verfügbare Liquidität zum Geschäftsjahresende 13,3 Mio. EUR.

## II. Ertragslage

### Umsatz

Der Umsatz von SEVEN PRINCIPLES stieg im Geschäftsjahr 2011 um 24,9 Prozent auf 98,9 Mio. EUR (Vj.: 79,2 Mio. EUR). Wachstumsbeiträge kamen sowohl von Bestandskunden als auch von mehr als 70 neu gewonnenen Klienten, u. a. BMW, Volkswagen Financial Services, E-Plus, Alcatel-Lucent, Roche und Bayer. Die Umsätze mit Neukunden betragen 2011 ca. 7,6 Mio. EUR, d. h. 7,7 Prozent der Gesamtumsätze. Der relative Anteil unseres Kernmarkts Telekommunikation an den Gesamtumsätzen ist weiter planmäßig auf ca. 65 Prozent (Vj.: ca. 70 Prozent) gesunken, obwohl absolut die Umsätze mit Telekommunikationskunden um rund 18 Prozent gewachsen sind.

Der Ausweis des internationalen Umsatzes war im Vorjahr auch stark durch den Einkauf von Leistungen eines Klienten für deutsche Tochtergesellschaften über die ausländische Einkaufsorganisation geprägt. Im Jahr 2011 wurden bedingt durch

eine Prozessveränderung Bestellungen wieder direkt von den deutschen Tochtergesellschaften generiert, so dass der ausgewiesene Auslandsumsatz deutlich genauer mit der Leistungserbringung übereinstimmt. Dadurch sank der ausgewiesene Auslandsumsatzanteil. Unsere Auslandsgesellschaft 7P UK LTD entwickelt sich äußerst positiv und konnte den Umsatz bei guter Profitabilität auf rund 6 Mio. EUR nahezu verdoppeln.

	2011 TEUR	2010 TEUR	Veränderung %
<b>Umsatz</b>	<b>98.916</b>	<b>79.216</b>	<b>24,9</b>
Umsatz national	84.138	57.814	45,5
Anteil vom Gesamtumsatz	85,1 %	73,0 %	
Umsatz international	14.778	21.402	- 31,0
Anteil vom Gesamtumsatz	14,9 %	27,0 %	

### Materialaufwand/Bruttoergebnis vom Umsatz

SEVEN PRINCIPLES ergänzt Kapazitätsengpässe und spezielle Projektkompetenzen durch das langjährig aufgebaute Partnernetzwerk, welches sowohl durch Partnerunternehmen als auch durch freiberufliche Mitarbeiter gebildet wird. Der Materialaufwand umfasst nahezu ausschließlich den Einsatz von Fremddienstleistern in Kundenprojekten. Im Jahr 2011 stieg der

Sublieferanteneinsatz weitgehend proportional zum Umsatzwachstum, so dass die Fremddienstleistungsquote weitgehend konstant geblieben ist.

	2011 TEUR	2010 TEUR	Veränderung %
<b>Wareneinsatz/Fremddienstleister</b>	<b>36.057</b>	<b>29.057</b>	<b>24,1</b>
%-Anteil vom Umsatz	36,5 %	36,7 %	
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>62.860</b>	<b>50.159</b>	<b>25,3</b>

### Gesamtkosten

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter wuchs im Jahr 2011 im Vorjahresvergleich um 25,5 Prozent auf 626 Mitarbeiter (Vj.: 499 Mitarbeiter). Zum 31. Dezember 2011 waren 637 (31.12.2010: 589) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Die Personalkosten stiegen im Jahr 2011 mit 24,6 Prozent unterproportional zum Wachstum der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter. Zur Entwicklung eines stabilen Personalkostenniveaus haben sowohl die variablen Vergütungsbestandteile als auch ein erfolgreiches Wachstum über Neueinstellungen beigetragen. Der Anstieg der Betriebskosten gegenüber dem Vorjahr resultiert aus steigenden Kfz-Kosten infolge zusätzlicher Firmenwagen für neue Mitarbeiter. Höhere Werbe- und Reisekosten aufgrund einer gestiegenen Mobilität der Berater bei Projekteinsätzen sowie eine Ausweitung der Vertriebsaktivitäten

führten zu einem deutlichen Anstieg der Vertriebsaufwendungen. Die Verwaltungskosten stiegen im Jahr 2011 unterproportional zum Umsatz- und Personalwachstum. Die übrigen Aufwendungen stiegen infolge deutlich erhöhter Investitionen in Schulungsmaßnahmen und Fortbildungsveranstaltungen sowie der Steigerungen in weiteren Kostenpositionen wie zum Beispiel den Nebenkosten des Geldverkehrs.

Gesamtkosten	2011 TEUR	2010 TEUR	Veränderung %
Personalkosten	47.366	38.024	24,6
Betriebskosten	3.540	2.947	20,1
Verwaltungsaufwand	1.531	1.392	10,0
Vertriebsaufwand	2.913	2.203	32,2
Übrige Aufwendungen	2.032	1.664	22,2
Abschreibungen	980	731	34,0
<b>Kosten gesamt</b>	<b>58.361</b>	<b>46.961</b>	<b>24,3</b>
Durchschnittl. Anzahl Mitarbeiter	626	499	25,5

Der Anstieg der Abschreibungen steht im Zusammenhang mit der Fertigstellung der aktivierten Software zur Geschäftsprozessunterstützung per 31. Dezember 2010, so dass im Jahr 2011 hierauf erstmals Abschreibungen anfielen. Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg mit 25,3 Prozent stärker als das Gesamtkostenwachstum mit 24,3 Prozent. Die höhere Wachstumsdynamik der Erlöse gegenüber den Kosten bildet die Basis für das Gewinnwachstum.

### Ergebnis der Betriebstätigkeit/Konzernjahresüberschuss/ Ergebnis je Aktie

SEVEN PRINCIPLES verzeichnete im Jahr 2011 eine überproportionale Ergebnissteigerung. Das operative Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verbesserte sich im Vorjahresvergleich deutlich von 4,2 Mio. EUR um rund 45 Prozent auf 6,1 Mio. EUR. Darin enthalten sind einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit Veränderungen im Management einer Tochtergesellschaft in Höhe von rund 0,4 Mio. EUR. Das operative Ergebnis (EBIT) stieg von 3,5 Mio. EUR im Jahr 2010 um 46,9 Prozent auf 5,1 Mio. EUR. Das Finanzergebnis wurde wesentlich von gebuchten Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit den Kaufpreis- und Markenrechtsrückstellungen (0,26 Mio. EUR) bestimmt.

Der Konzernjahresüberschuss erhöhte sich um 50 Prozent auf 3,3 Mio. EUR (Vj.: 2,2 Mio. EUR). Das Ergebnis je Aktie beträgt 0,81 EUR (Vj.: 0,60 EUR).

	2011 TEUR	2010 TEUR	Veränderung %
<b>EBITDA</b>	<b>6.066</b>	<b>4.194</b>	<b>44,6</b>
<b>EBIT</b>	<b>5.086</b>	<b>3.463</b>	<b>46,9</b>
EBIT-Marge vom Umsatz (in %)	5,1 %	4,4 %	17,6
Finanzergebnis	- 341	- 73	368,8
<b>Konzernergebnis</b>	<b>3.264</b>	<b>2.187</b>	<b>49,2</b>
<b>Ergebnis je Aktie in EUR</b>	<b>0,81</b>	<b>0,60</b>	<b>34,0</b>

### III. Vermögens- und Finanzlage

Zum 31. Dezember 2011 erhöhte sich die Bilanzsumme infolge des Wachstums der Gesellschaft auf 49,9 Mio. EUR (Vj.: 45,7 Mio. EUR). Die Position der **langfristigen Vermögenswerte** blieb in Summe nahezu konstant. Die Geschäfts- und Firmenwerte stiegen um rund 1 Mio. EUR aufgrund der Akquisition.

Es erfolgten Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung, so dass das Sachanlagevermögen anwuchs. Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte ergaben sich nicht. Die profitable Geschäftsentwicklung führte zu Auflösungen latenter Ertragsteuern.

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR	Veränderung %
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>17.880</b>	<b>18.008</b>	<b>-0,7</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	9.633	8.576	12,3
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.452	4.833	-7,9
Latenter Steueranspruch	2.531	3.421	-26,0
Sachanlagen	1.263	1.178	7,2

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** erhöhten sich infolge des Wachstums und des Geschäftsmodellwandels mit der verstärkten Übernahme von Festpreisprojekten. Dies führte zu einem deutlichen Anstieg der Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo (Festpreisprojekte, die zum

Stichtag noch nicht fertig gestellt und abgerechnet waren). Der positive Free Cashflow und Finanzierungen führten zu einem deutlichen Anstieg der liquiden Mittel.

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR	Veränderung %
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>32.016</b>	<b>27.677</b>	<b>15,7</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.400	19.467	-0,3
Dienstleistungen mit aktivischem Saldo	2.458	1.058	132,3
Sonstige Vermögenswerte	889	787	13,0
Kurzfristige Wertpapiere, liquide Mittel	9.268	6.365	45,6

Das **langfristige Fremdkapital** stieg durch die Aufnahme eines dreijährigen Akquisitionsdarlehens in Höhe von 2 Mio. EUR im ersten Quartal 2011, das quartalsweise getilgt wird. Es bestehen Pensionsverpflichtungen für übernommene Mitarbeiter. Der Rückgang resultiert aus versicherungsmathematischen Gewinnen. Langfristige Rückstellungen wurden für Kauf-

preisnachzahlungen gebildet, die jedoch nur in Abhängigkeit von der Entwicklung wirtschaftlicher Kennwerte der akquirierten Firmen fällig werden. Passive latente Steuern bestehen aufgrund aktivierter Entwicklungskosten für IT-Systeme zur internen Geschäftsprozessunterstützung und übernommener immaterieller Vermögensgegenstände.

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR	Veränderung %
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>7.212</b>	<b>6.247</b>	<b>15,4</b>
Verbindlichkeiten aus Pensionen u. Ä.	1.473	1.761	-16,4
Finanzschulden	1.333	0	
Rückstellungen für Kaufpreisnachzahlungen	2.811	2.885	-2,5
Latente Steuern	1.594	1.601	-0,4

Das **kurzfristige Fremdkapital** ist im Vorjahresvergleich in Summe nahezu unverändert. Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen korrespondiert mit dem Wachstum der Fremddienstleistungen. Kurzfristige Finanzschulden in geringer Höhe ergaben sich aus der Forfaitierungslinie, die im Rahmen des Working Capital Managements temporär in Anspruch genommen wird. Die sonstigen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Personalverpflichtungen, Rück-

stellungen für Gewährleistungen und Restarbeiten in Festpreisprojekten. Im Vorjahr war in den sonstigen Verbindlichkeiten eine Kaufpreistranche aus einem Firmenerwerb in Höhe von 2,5 Mio. EUR enthalten, die im Januar 2011 gezahlt wurde. Die sonstigen Rückstellungen betreffen Markenrechtsstreitigkeiten bezüglich der ehemaligen Firmierung „TECON“ und erhöhten sich aufgrund berücksichtigter Verzinsung.

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR	Veränderung %
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>20.004</b>	<b>20.136</b>	<b>-0,7</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.813	6.000	30,2
Finanzschulden	137	364	-62,4
Steuerschulden	3.361	2.826	18,9
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	300	200	50,0
Sonstige Verbindlichkeiten	8.393	10.746	-21,9

Der Jahresüberschuss führte zu einem Anstieg des **Eigenkapitals** zum 31. Dezember 2011 um 3,4 Mio. EUR auf 22,7 Mio. EUR. Das Eigenkapital beinhaltet auch Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen in Höhe von rund 70 TEUR.

Die Eigenkapitalquote stieg im Vergleich zum Vorjahr auf 45,5 Prozent (Vj.: 42,3 Prozent).

	31.12.2011 TEUR	31.12.2010 TEUR	Veränderung %
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>22.680</b>	<b>19.359</b>	<b>17,2</b>
Eigenkapitalquote	45,5 %	42,3 %	

#### IV. Liquidität und Finanzausstattung

SEVEN PRINCIPLES konnte im erfolgreichen Geschäftsjahr 2011 die Liquiditäts- und Finanzlage mit einem deutlich positiven Free Cashflow weiter ausbauen. Die finanzielle Stabilität von SEVEN PRINCIPLES zeigt sich auch im positiven Saldo aus kurzfristigen Forderungen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten, der zum Geschäftsjahresende um 4,5 Mio. EUR auf 12 Mio. EUR (Vj.: 7,5 Mio. EUR) gesteigert werden konnte.

#### Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 4,5 Mio. EUR (Vj.: 2,0 Mio. EUR). Der erzielte Gewinn in Verbindung mit reduzierten tatsächlichen Steuerzahlungen aufgrund von steuerlichen Verlustvorträgen sorgte hier für einen entsprechenden Mittelzufluss. Der wachstumsbedingte Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen konnte über einen entsprechenden Anstieg der Verbindlichkeiten ausgeglichen werden.

#### Cashflow aus Investitionstätigkeit

Die Nettoausgaben beliefen sich auf 2,8 Mio. EUR (Vj.: 1,7 Mio. EUR). Wesentlich hierfür waren die Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener Zahlungsmittel in Höhe von 2,3 Mio. EUR (Vj.: 0,8 Mio. EUR). Diese umfassten eine Kaufpreistranche für die Übernahme des Geschäftsbereichs „Telekommunikation“ von der PSI Transcom GmbH und den Erwerb der Eydolon Mobile Solutions GmbH (jetzt 7P Austria GmbH). Weitere Investitionen in Höhe von 0,7 Mio. EUR (Vj.: 0,7 Mio. EUR) erfolgten in die Erweiterung der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Veräußerung der Softwarelösung REMAplus führte zu Mittelzuflüssen aus Desinvestitionen in Höhe von rund 0,2 Mio. EUR.

#### Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die Aufnahme eines Akquisitionsdarlehens mit dreijähriger Laufzeit führte zu Mittelzuflüssen aus Finanzierungstätigkeiten. Kurzfristige Finanzierungslinien wurden reduziert. Aus der Ausübung von Stock Options ergaben sich Mittelzuflüsse aus Kapitalerhöhungen in Höhe von 69 TEUR. Insgesamt ergab sich ein Mittelzufluss von rund 1,2 Mio. EUR (Vj.: 1,6 Mio. EUR). Im Vorjahr wurden Mittelzuflüsse aus einer Kapitalerhöhung generiert.

	2011 TEUR	2010 TEUR
<b>Laufende Geschäftstätigkeit</b>	<b>4.486</b>	<b>1.955</b>
<b>Investitionstätigkeit</b>	<b>-2.758</b>	<b>-1.669</b>
<b>Free Cashflow</b>	<b>1.728</b>	<b>287</b>
<b>Finanzierungstätigkeit</b>	<b>1.175</b>	<b>1.569</b>
<b>Erhöhung (Verminderung) der liquiden Mittel</b>	<b>2.903</b>	<b>1.856</b>
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	6.365	4.509
<b>Liquide Mittel am Ende der Periode</b>	<b>9.268</b>	<b>6.365</b>

Der Kapitalbedarf umfasst die Finanzierung von Investitionen sowie der operativen Geschäftstätigkeit. Die vertraglichen Verpflichtungen beschränken sich auf Miet- und Leasingverträge und betragen insgesamt 7,4 Mio. EUR (Vj.: 5,1 Mio. EUR).

SEVEN PRINCIPLES ist finanzwirtschaftlich gut genug ausgestattet, um das Geschäftsportfolio weiterzuentwickeln und strategische Optionen wahrzunehmen.

## V. Personalentwicklung

Eine der großen Stärken von SEVEN PRINCIPLES sind unsere hervorragenden Mitarbeiter. Für die Fortschreibung von Wachstum und Erfolg ist es für uns wichtig, kontinuierlich einige der besten Fachkräfte für uns am Markt zu gewinnen und langfristig zu integrieren.

SEVEN PRINCIPLES setzt sich dafür ein, dass unsere Mitarbeiter ihr Wissen stetig erweitern. Dafür fördern wir nicht nur das Fachwissen unserer Mitarbeiter, sondern gezielt auch ihr unternehmerisches Handeln, ihre Eigeninitiative und ihre Bereitschaft, größere Verantwortung zu übernehmen. Wir haben im Jahr 2011 unsere Programme zur Weiterbildung weiter ausgebaut und die Investitionen in Fortbildung um 50 Prozent gesteigert.

Unsere regelmäßige Mitarbeiterbefragung – das sogenannte „7P-Barometer“ – bindet unsere Mitarbeiter in unsere kontinuierlichen Verbesserungsprozesse ein. Auf Basis der hieraus gewonnenen Anstöße und Hinweise zum Arbeitsumfeld, zu den Geschäftsprozessen, der Qualität der Leistungen und der Führung setzen wir gezielte Maßnahmen für Verbesserungen auf, um so die Identifikation mit dem Unternehmen und die Etablierung einer gemeinsamen Unternehmenskultur – beschrieben u.a. in den sieben Prinzipien – kontinuierlich zu stärken.

In der deutschen Wirtschaft gibt es rund 38.000 offene Stellen für IT-Experten. Gemäß einer Umfrage von BITKOM offerieren Großunternehmen aus der IT-Industrie, aber auch große Mittelständler – u.a. SEVEN PRINCIPLES – jeweils mehr als 100 offene Stellen für hochqualifizierte IT-Fachkräfte. Spezifische Fachrichtungen sind teilweise nicht am Markt verfügbar. Auch diverse Fachkräfteinitiativen, die auf dem jährlichen IT-Gipfel – ein vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Zusammenarbeit mit BITKOM ausgerichtetem Kongress zur Stärkung des IT-Standorts Deutschland – gestartet wurden, haben hier noch keine nachhaltige Abhilfe schaffen können. SEVEN PRINCIPLES veröffentlicht Stellenausschreibungen in Online-Jobbörsen und nutzt zur Mitarbeitergewinnung auch soziale Online-Netzwerke wie Facebook oder XING. Zudem rekrutieren wir aktiv über die Netzwerke unserer Mitarbeiter und arbeiten mit Personaldienstleistern zusammen.

Aus rund 2.000 Bewerbungen im vergangenen Jahr haben wir die Besten selektiert und mehr als 100 hochqualifizierte Mitarbeiter eingestellt. Zum 31. Dezember 2011 waren 637 (31.12.2010: 589) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Im Jahresdurchschnitt 2011 waren 626 (Vj.: 499) Mitarbeiter bei SEVEN PRINCIPLES tätig. Dies entspricht einem Zuwachs von 25,5 Prozent.

## VI. Forschung und Entwicklung

Informations- und Kommunikationstechnik sind eine Schlüsseltechnologie zur Bewältigung der großen Herausforderungen unserer Zeit: die Realisierung der Energiewende, die Aufrechterhaltung einer exzellenten Gesundheitsversorgung in einer alternden Gesellschaft, der Erhalt unserer Mobilität, effiziente öffentliche Verwaltungen und bessere Bildung für alle. Diese fünf zentralen Bereiche müssen von der analogen Welt in die digitale überführt werden. Hierzu bedarf es eines Ausbaus der digitalen Infrastruktur und Innovationen für intelligente Netze. Die Bedeutung des Internets für die Wirtschaft steigt. Im Telekommunikationsmarkt setzt sich das mobile Internet in aller Breite durch. Das belebt den gesamten Sektor. Mit der steigenden Verbreitung von Smartphones und Tablet-PCs steigen auch die Erlöse mit mobilen Datendiensten, während Sprachdienste schrumpfen. Die Mobilfunkbetreiber investieren massiv in den Ausbau ihrer Netze, um die explodierenden Datenmengen zu bewältigen. Parallel steigen die Anforderungen an Datenschutz und Sicherheit.

Für SEVEN PRINCIPLES sind Investitionen in innovative Lösungen und Services ein wichtiger Baustein für das strategische Wachstum und die Erschließung neuer Geschäftsansätze. Im Jahr 2011 haben wir eine durchgängige thematische Organisationsstruktur geschaffen und unser Leistungsportfolio auf Kernthemen fokussiert. So stärken wir die Kapazitäten in den wesentlichen Geschäftsfeldern und forcieren deren kontinuierliche technologische Weiterentwicklung über gezielte, zukunftsorientierte Investitionen in Innovationen. Schwerpunkte bilden dabei neue mobile Anwendungen und Services und die Weiterentwicklung bestehender Lösungen für Sicherheit und Administration im mobilen Internet (Mobile Device Management). Die Vermarktung dieser Lösungen erfolgt u.a. in Kooperation mit den etablierten Netzbetreibern.

Sämtliche Investitionen in Innovationen basieren auf einer Analyse der Marktentwicklungen und erfolgten in enger Abstimmung mit Klienten und Kooperationspartnern. Entwicklungskosten für Services und Lösungen zur Vermarktung an Klienten wurden wie im Vorjahr voll aufwandswirksam erfasst.

### C. Vorgänge nach Ablauf des Geschäftsjahres 2011

Im Jahr 2011 wurden 12.500 Aktienoptionen von Mitarbeitern ausgeübt. Die Eintragung der Erhöhung des Grundkapitals um 12.500 EUR auf 4.040.000 EUR erfolgte am 7. Februar 2012. Das Grundkapital ist eingeteilt in 4.040.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien zu je 1 EUR.

Weitere den Geschäftsverlauf wesentlich beeinflussende Geschäftsvorfälle sind seit Ende des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

### D. Zusätzliche Angaben gemäß § 289 und 315 HGB Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte

Die Gesellschaft weist zum 31. Dezember 2011 im handelsrechtlichen Jahresabschluss ein Grundkapital in Höhe von 4.040.000 EUR, eingeteilt in 4.040.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien zu je 1 EUR, aus. Sonderrechte oder Beschränkungen für Aktien bestehen nicht. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft.

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist im Entry Standard der deutschen Börse notiert. Da dieser keinen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG darstellt, entfällt eine Meldepflicht gemäß § 21 WpHG. Somit ist die Möglichkeit einer Veröffentlichung direkter oder indirekter Beteiligungen am Kapital, die zehn vom Hundert der Stimmrechte überschreiten, nicht gegeben.

### Ausgabe und Rückkauf von Aktien durch den Vorstand

Der Vorstand ist befugt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats neue Aktien aus genehmigtem beziehungsweise bedingtem Kapital auszugeben (siehe § 6 Abs. 2 bis 4 der Satzung). Die Hauptversammlung vom 18. Juni 2010 hat den Vorstand ermächtigt, eigene Aktien nach § 71 Nr. 8 AktG zu erwerben (siehe Anhang, Anmerkung 19).

### Erklärung zur Unternehmensführung

Der jährliche Corporate-Governance-Bericht sowie die Erklärung gemäß § 161 AktG sind im Geschäftsbericht und auf der Internetseite der Gesellschaft ([www.7p-group.com](http://www.7p-group.com)) veröffentlicht.

### Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen

Der Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG besteht aus einer oder mehrerer Personen. Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstandsmitglieder und bestimmt ihre Zahl. Im Übrigen gelten die gesetzlichen Bestimmungen gemäß §§ 84, 85 AktG.

Der Aufsichtsrat ist zur Änderung der Satzung befugt, die nur deren Fassung betrifft. Dies gilt auch für eine Anpassung der Satzung infolge einer Änderung des Grundkapitals.

### Grundzüge des Vergütungssystems der Gesellschaft für die Organe Vorstand und Aufsichtsrat

Das Vergütungssystem der Vorstände der SEVEN PRINCIPLES AG besteht aus festen und variablen Gehaltsbestandteilen (siehe Anhang, Anmerkung 26). Im Falle eines Kontrollwechsels (Change of Control) haben die Vorstände ein Sonderkündigungsrecht mit einer Abfindungszahlung in Höhe von 40 Prozent der kalenderjährlichen Bezüge.

Gemäß Satzung erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung in Höhe von 30 TEUR für den Vorsitzenden, 22,5 TEUR für den Stellvertreter sowie 15 TEUR für das einfache Mitglied. Ab der fünften Sitzung eines Geschäftsjahres wird ein Sitzungsgeld von 500 EUR je Sitzung gewährt. Weiterhin erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine variable Vergütung (Tantieme) in Höhe von 500 EUR für je 0,01 EUR, um die das Konzernergebnis je Aktie steigt. Dabei wird die Steigerung durch einen Vergleich des durchschnittlichen Konzernergebnisses je Aktie des maßgeblichen Geschäftsjahres und des vorausgehenden Geschäftsjahres (Vorjahr) gegenüber dem durchschnittlichen Konzernergebnis je Aktie des vorausgehenden (Vorjahr) und des zweiten dem maßgeblichen Geschäftsjahr vorausgehenden Geschäftsjahres (Vorvorjahr) ermittelt. Beträgt das Konzernergebnis je Aktie in einem der für die Ermittlung zugrundeliegenden Geschäftsjahre weniger als 0,20 EUR, so ist für dieses Geschäftsjahr das für die Berechnung maßgebende Konzernergebnis je Aktie mit dem Wert 0,20 EUR anzusetzen. Die Tantieme ist auf maximal 30 TEUR je Aufsichtsratsmitglied begrenzt.

## E. Risiken und Risikomanagement

SEVEN PRINCIPLES unterliegt im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit Risiken. Die Risikopolitik entspricht dem Bestreben, nachhaltig zu wachsen sowie den Unternehmenswert zu steigern und dabei unangemessene Risiken zu steuern beziehungsweise zu vermeiden.

### Risikomanagement

Eine Reihe aufeinander abgestimmter Risikomanagement- und Kontrollsysteme hilft Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden, frühzeitig zu erkennen. Die relevanten Geschäftsrisiken wurden identifiziert und in strategische, operative, finanzielle und Compliance-Risiken eingeteilt und mit Prozessen und Systemen zur frühzeitigen Risikoerkennung und -steuerung verknüpft. Wesentliche Bestandteile sind dabei die konzernweite Unternehmensplanung sowie das interne Berichtswesen. Die Unternehmensplanung dient der Abschätzung potenzieller Risiken vor wesentlichen Geschäftsentscheidungen, während das Berichtswesen eine Überwachung der Risiken im Laufe von Unternehmensprozessen ermöglicht. Aufgrund flacher Hierarchien bei SEVEN PRINCIPLES ist der Vorstand in regelmäßigen Meetings mit den einzelnen Bereichen und Tochtergesellschaften eng an das operative Geschäft angebunden. Wesentliche Geschäftsentscheidungen werden vom Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat getroffen, so dass Vorstand und Aufsichtsrat vollständig und zeitnah über wesentliche Risiken informiert werden. Da Angemessenheit und Effizienz des Risikomanagements regelmäßig überprüft werden, findet ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess statt.

Nachfolgend beschreiben wir Risiken, die erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens, den Aktienpreis und unser Image haben können. Es bestehen weitere, derzeit als weniger relevant eingestufte Risiken, die ebenfalls die Geschäftsaktivitäten beeinträchtigen können.

### Strategische Risiken

#### Markt und Wettbewerb

Die Geschäftstätigkeit von SEVEN PRINCIPLES unterliegt konjunkturellen Einflüssen. Auch wenn die derzeitigen Prognosen für den ITK-Sektor ein deutliches Marktwachstum voraussagen, so können Rückgänge auf der Absatzseite in einem intensiven Wettbewerbsumfeld nicht ausgeschlossen werden. Der zunehmend globale Wettbewerb und das Streben der Klienten nach Kostensenkungen werden auch zukünftig zu einem Druck auf das Preisniveau führen. Auch wenn SEVEN PRINCIPLES im Wesentlichen für renommierte, internationale Konzerne tätig ist, so können in unserem zunehmend diversifizierten Kundenportfolio dennoch Verzögerungen bei Zahlungseingängen sowie Insolvenzen von Abnehmern zu Ausfällen bei offenen Rechnungen führen. Das Preisniveau und die Zahlungsmoral der Klienten haben direkten Einfluss auf unser Ergebnis und unseren Cashflow.

Wie in den vergangenen Jahren liegt der Tätigkeitsschwerpunkt von SEVEN PRINCIPLES in der Telekommunikationsbranche mit einer Umsatzkonzentration auf Großkunden. Ein Wegbrechen einzelner Klienten könnte zu signifikanten Umsatzrückgängen mit Auswirkungen auf das Ergebnis führen. SEVEN PRINCIPLES ist bestrebt, auf Basis der Kommunikationstechnologien und weiterer IT Services die Branchendiversifizierung voranzutreiben. Im Jahr 2011 konnten mehr als 70 neue Klienten verschiedener Branchen, die einen Umsatzbeitrag von 7,6 Mio. EUR generierten, gewonnen werden, womit die Anzahl der Klienten weiter ausgebaut werden konnte.

### Innovationsmanagement

Der Markt für Informations- und Kommunikationstechnologie unterliegt dynamischen technologischen Veränderungen. Um die Bedürfnisse der Klienten zu erfüllen, muss SEVEN PRINCIPLES neue Lösungen und Serviceleistungen entwickeln und in die Weiterentwicklung bestehender Leistungen investieren. Der Schwerpunkt der Innovationen von SEVEN PRINCIPLES liegt im Bereich neuer Serviceangebote und kundenindividueller Lösungen. Lösungen werden teilweise auch im Verbund oder basierend auf Partnerschaften mit Technologieunternehmen entwickelt und vermarktet. Ein Wegbrechen der Technologiepartner beziehungsweise eine veränderte Produktstrategie bei diesen kann auch den Erfolg der darauf basierenden Innovationsprojekte von SEVEN PRINCIPLES gefährden. Die Entwicklungs- und Markteinführungsphase für neue Lösungen und Serviceleistungen erfordert ein hohes Engagement, das nicht immer erfolgreich sein muss. Das Scheitern von Innovationsprojekten und die Entwicklung nicht marktgängiger Lösungen beeinflussen die Ertragslage der Gesellschaft. Durch eine sorgfältige Marktanalyse, den Einsatz etablierter Technologien und eines strikten Projektcontrollings werden diese Risiken minimiert. Frühzeitige Markttests und die Einbindung potenzieller Klienten in die Entwicklung sollen helfen, Kosten für eine nicht marktfähige Lösung zu minimieren.

### Akquisitionen und Desinvestitionen

Unsere Strategie beinhaltet eine Weiterentwicklung des Leistungsportfolios und die Erschließung neuer Märkte. Wenn es vorteilhaft erscheint, akquirieren wir Unternehmensteile oder auch ganze Unternehmen. Im Zuge der Fokussierung auf zukunftssträchtige Geschäftsfelder erfolgen gegebenenfalls auch Desinvestitionen.

Desinvestitionen beinhalten das Risiko, bestimmte Geschäftsaktivitäten nicht wie geplant veräußern zu können. Der Abschluss der Transaktion kann sich insofern negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.

Der Anteil des Goodwills und der sonstigen immateriellen Vermögenswerte im SEVEN PRINCIPLES-Konzernabschluss hat durch die in den Jahren 2010 und 2011 getätigten Akquisitionen deutlich zugenommen. Eine nicht erfolgreiche Geschäftsintegration beziehungsweise unerwartet hohe Integrationskosten können die Realisierung der geplanten quantitativen und qualitativen Ziele wie beispielsweise Synergien und die erfolgreiche Fortführung der Geschäftsaktivitäten der übernommenen Firmen gefährden. Dies könnte Anlass zu Wertberichtigungen auf übernommene immaterielle Vermögenswerte, einschließlich der Geschäfts- und Firmenwerte, zur Folge haben und unsere Ertragslage erheblich beeinträchtigen. Unsere Akquisitionen werden von Integrationsteams begleitet. Für die Steuerung der Integrationsprozesse und Umsetzung der Maßnahmen werden entsprechende Ressourcen bereitgestellt.

### Ineffiziente Organisationsstrukturen

Das dynamische Wachstum von SEVEN PRINCIPLES erfordert einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess für die Organisationsstruktur und die Ablaufprozesse sowie einen Ausbau der unterstützenden IT-Systeme. Ineffiziente Prozesse und fehlende Transparenz können zu erhöhten Kosten und Störungen in unserer Wertschöpfungskette führen und unsere Ertragslage negativ beeinflussen. Über fortwährende Verbesserungen sind wir bemüht, die organisatorischen Prozesse und Strukturen an das Größenwachstum anzupassen.

### Operative Risiken

#### Personal

Für SEVEN PRINCIPLES als Dienstleistungsunternehmen sind qualifizierte, motivierte Mitarbeiter zu adäquaten Konditionen wesentlich für den Erfolg. SEVEN PRINCIPLES steht im Wettbewerb mit anderen Unternehmen um hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte. Bisher ist es SEVEN PRINCIPLES mit einem guten Arbeitsklima, flachen Hierarchien, leistungsorientierten Vergütungen und selbstständigen Arbeitsweisen gelungen, gute Mitarbeiter zu gewinnen. In einem zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte IT-Experten steigen zukünftig die Herausforderungen in der Mitarbeitergewinnung und es ist mit steigenden Lohnkosten zu rechnen. Sollte es SEVEN PRINCIPLES zukünftig nicht gelingen, hochqualifizierte Fachkräfte einzustellen, zu integrieren und dauerhaft zu akzeptablen Konditionen an das Unternehmen zu binden, so wird dies die Wachstumschancen begrenzen und kann den künftigen Erfolg möglicherweise negativ beeinflussen.

#### Lieferanten

Risiken auf der Beschaffungsseite begegnet SEVEN PRINCIPLES mit einem gezielten Lieferantenrisikomanagement. SEVEN PRINCIPLES greift vielfach zur Leistungserstellung auf Fremddienstleister zurück. Es besteht das Risiko im Zuge einer guten Branchenkonjunktur, dass Preissteigerungen auf der Lieferantenseite gegebenenfalls nicht direkt an die Klienten weitergegeben werden können beziehungsweise Sublieferanten nicht zu akzeptablen Konditionen beauftragt werden können. Dies hätte entsprechend negative Auswirkungen auf Wachstum und Profitabilität von SEVEN PRINCIPLES.

#### Projekte

SEVEN PRINCIPLES übernimmt in zunehmendem Maße Gesamtprojektverantwortung gegenüber ihren Klienten. Fehlkalkulationen bei Festpreisprojekten und zusätzlicher Aufwand im Rahmen der Projektdurchführung, der nicht an die Klienten weiterberechnet werden kann, können die Ertragsentwicklung beeinträchtigen. Mangelnde Qualität und Termintreue im Rahmen solcher Festpreisprojekte könnte zu Gewährleistungsverpflichtungen oder sogar Vertragsstrafen führen. SEVEN PRINCIPLES hat ein zentrales Bid-Management für größere Projektausschreibungen und ein systematisches, laufendes Projektcontrolling und entwickelt hier Prozesse und Steuerungssysteme kontinuierlich weiter.

#### Finanzwirtschaftliche Risiken

Das Liquiditätsrisiko, d.h. das Risiko, aufgrund einer mangelnden Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln bestehende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können, wird im Konzern zentral überwacht und über das Cash Pooling gesteuert. Risiken aus Zahlungsstromschwankungen werden frühzeitig im Rahmen der kontinuierlichen Überwachung und Planung der Zahlungsströme erkannt. SEVEN PRINCIPLES hat im vergangenen Jahr über eine Aufnahme eines Akquisitionsdarlehens sowie eine Ausweitung der Kreditmöglichkeiten bei Banken die Liquiditätsspielräume noch einmal deutlich erweitert. SEVEN PRINCIPLES verfügt damit über ausreichende Liquiditätsreserven für mögliche Abweichungen bei geplanten Zahlungsströmen. Aufgrund der hohen Eigenkapitalquote und der erstklassigen Bonität der Klienten bestehen gegebenenfalls weitere Möglichkeiten, sich zusätzliche Finanzierungsquellen zu erschließen.

#### Compliance-Risiken

SEVEN PRINCIPLES ist in verschiedene Rechtsstreitigkeiten involviert. Diese stehen zumeist im Zusammenhang mit Personalabgängen. Darüber hinaus besteht ein langjähriger Rechtsstreit um die ehemalige Firmierung „TECON“. Der Rechtsstreit setzt sich voraussichtlich fort, da Versuche einer außergerichtlichen Einigung bisher nicht erfolgreich waren. Der Konzern bildet Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten, wenn die daraus resultierenden Verpflichtungen wahrscheinlich sind und die Höhe der Verpflichtungen hinreichend genau bestimmbar ist. Rückstellungen für den Markenrechtsstreit wurden bereits im Jahr 2007 gebildet. Es ist jedoch nicht endgültig auszuschließen, dass sich aufgrund abschließender Entscheidungen die gebildeten Rückstellungen als unzureichend erweisen und höhere Aufwendungen entstehen.

## F. Ausblick

Die Hightech-Wirtschaft blickt mit großer Zuversicht auf die nationale und internationale Marktentwicklung im Jahr 2012. Die Bedeutung der Informations- und Kommunikationstechnik für die Wirtschaft und öffentliche Hand steigt rasant. Besonders dynamisch entwickeln sich erwartungsgemäß die Märkte für Mobiltelefone, Smartphones und Tablet-PCs. In Deutschland werden im Jahr 2012 voraussichtlich erstmals mehr Smartphones als herkömmliche Handys verkauft. Das mobile Internet wird die Sprachtelefonie schon bald als wichtigste Mobilfunk-anwendung ablösen.

Cloud Computing, mobile Applikationen und Services, IT-Sicherheit sowie soziale Medien werden die bestimmenden Themen 2012 sein und gewinnen enorm an Bedeutung im Business-Umfeld. BITKOM schätzt, dass die Bereitstellung der entsprechenden IT-Infrastruktur mit intelligenten Netzen in den kommenden Jahren Investitionen von 130 Mrd. EUR benötigt, und fordert eine koordinierte Zusammenarbeit der wichtigsten Akteure aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Dies gilt auch zur Begegnung des sich weiter verschärfenden Fachkräftemangels.

Der Wettbewerb im IT-Markt bleibt intensiv und die Konsolidierung der Anbieter setzt sich mit zahlreichen Übernahmen, getrieben von den großen, internationalen Anbietern von Software und IT Services, fort. Der Kostendruck führt zum weiteren Aufbau von Standorten und Ressourcen in Niedriglohnländern.

Innovationen, hohe Qualität und Kosteneffizienz sind die Wettbewerbskriterien der Zukunft, die den langfristigen Markterfolg von SEVEN PRINCIPLES sichern. Hier konnten wir uns in den vergangenen Jahren mit einer stringenten Umsetzung unserer Strategie kontinuierlich weiterentwickeln und so dynamischer als der Markt wachsen und Marktanteile hinzugewinnen. Unsere Positionierung in zukunftssträchtigen Technologien in Verbindung mit der Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle eröffnet uns weitere Wachstumschancen.

Wir erwarten für 2012 im ersten Halbjahr eine Geschäftsentwicklung unter dem Vorjahresniveau. Für das Gesamtjahr 2012 streben wir ein weiteres Umsatzwachstum auf rund 105 Mio. EUR an. Auch im Jahr 2013 wollen wir stärker als der Marktdurchschnitt wachsen und den Umsatz auf mehr als 110 Mio. EUR ausbauen. Das operative Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) soll – nach einem schwächeren ersten Halbjahr – im Jahr 2012 überproportional zum Umsatz um 15 Prozent auf rund 7 Mio. EUR wachsen. Mit dem weiteren Wachstum in 2013 soll auch das Ergebnis weiter steigen. Auf Basis stabiler Zahlungsziele unserer Klienten und vorbehaltlich von Akquisitionen erwarten wir für 2012 einen positiven Free Cashflow. Für 2012 planen wir Investitionen in die Büro- und Geschäftsausstattung sowie IT-Systeme zur Organisations- und Geschäftsprozessunterstützung in Höhe von 1,1 Mio. EUR.

Die Konjunktur wird sich nach übereinstimmender Auffassung der Ökonomen im Jahr 2012 abschwächen und unterliegt aufgrund der Euro-Schuldenkrise erhöhten Gefahren. Die Unsicherheiten in der Entwicklung der Marktnachfrage sowie der intensive Wettbewerb um hochqualifizierte Mitarbeiter in Verbindung mit steigenden Lohnkosten können die Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SEVEN PRINCIPLES im Jahr 2012 negativ beeinflussen.

Köln, den 23. März 2012

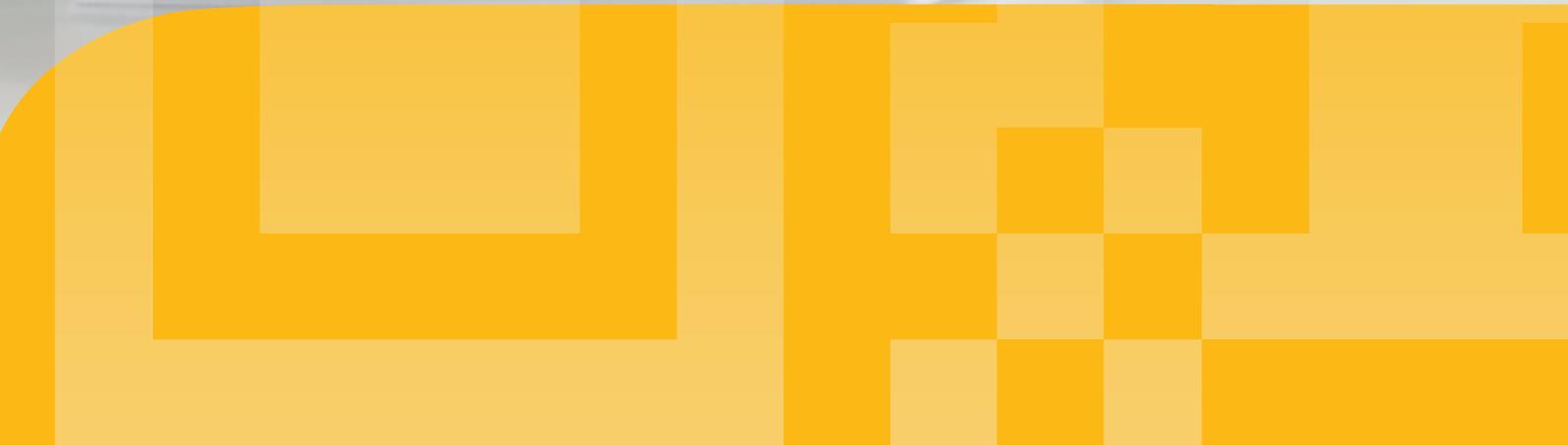
gez. J. Harig                      gez. U. Trinkaus                      gez. Dr. K. Höhmann



**EVERYONE**



**EVERYWHERE**



# CONNECT TO A NEW DIMENSION OF TECHNOLOGY INTEGRATION



ANYTIME



## Der 7P-Code: Die intelligente Vernetzung unterstützt Teamarbeit durch neue Dimensionen der Technologie-Integration

Das Zusammenwachsen von Privat- und Arbeitsumgebung führt auch zu neuen Formen der Kommunikation in Unternehmen. So eröffnet die berufliche Nutzung privat angeschaffter Hardware neue Möglichkeiten einer vernetzten Teamarbeit, von der Unternehmen und Mitarbeiter gleichermaßen profitieren. Die technologischen Voraussetzungen dafür meistert SEVEN PRINCIPLES mit der Lösung „Bring your own Device“.

## BRING YOUR OWN DEVICE – PRIVATE ENDGERÄTE PRODUKTIV MIT DEM UNTERNEHMEN VERNETZEN

Die zunehmende Forderung nach Anbindung von individueller und privat angeschaffter Hardware führt in Unternehmen zu neuen Formen der Mitarbeitervernetzung. Die damit verbundenen Herausforderungen in den Bereichen Technologie und Unternehmenssicherheit sowie im Service-Management machen aber gleichzeitig ein Umdenken in Unternehmenskultur und Servicearchitektur notwendig. Kernthemen, mit denen sich SEVEN PRINCIPLES aktiv auseinandersetzt.

### Intelligente Vernetzung mit privat angeschaffter Hardware als Zukunftstrend

Die Vernetzung von privaten Endgeräten mit den IT-Prozessen im Unternehmen ist ein Trend, von dem sowohl Mitarbeiter als auch Unternehmen profitieren. Denn der technologische Vorsprung, den Unternehmen vor 20 Jahren gegenüber ihren Mitarbeitern hatten, ist heute, zumindest bei den Endgeräten, kaum noch vorhanden. Im Gegenteil: Die Mitarbeiter besitzen oftmals Geräte, die den im Unternehmen verwendeten Endgeräten technologisch weit überlegen sind. Ein wesentlicher Grund dafür sind die stark gefallen Preise für Hardwarekomponenten, die in den letzten 20 Jahren gleichzeitig mit einer enormen technologischen Entwicklung einhergingen. So waren nach Zahlen des Statistischen Bundesamts im Jahr 2010 bereits 45,5 Prozent der Haushalte mit einem mobilen PC ausgestattet<sup>1)</sup>. Dazu kommen noch Geräte wie Smartphones oder Tablets. Laut einer aktuellen Umfrage von Citrix nutzen in Deutschland schon über 30 Prozent der Arbeitnehmer ihre eigenen Geräte für berufliche Tätigkeiten<sup>2)</sup>. Begründet wird dies zum Beispiel mit besserer Performance, der Nutzung eigener Tools oder einer für den Anwender produktiveren Konfiguration. Dies findet häufig ohne offizielles Wissen der Unternehmens-IT statt und wird geduldet, solange keine Probleme auftauchen.

### „Bring your own Device“ (ByoD): Vorteile für Unternehmen und Mitarbeiter

Wenn Unternehmen den Gebrauch von privaten Geräten nicht nur dulden, sondern mit gezielten Maßnahmen für die berufliche Nutzung sogar aktiv fördern, steht dahinter in der Regel

ein „Bring your own Device (ByoD)“-Konzept. Unternehmen verfolgen bei der Einführung von „Bring your own Device“ häufig das Ziel, mögliche Einsparungen bei der Anschaffung von mobilen Endgeräten zu realisieren. Ein weiterer Aspekt ist der immer fließender werdende Übergang von Berufs- und Privatleben. Denn der Zugriff auf Unternehmensdaten über das private Notebook oder Tablet steigert nachweisbar das Commitment gegenüber dem Unternehmen und sorgt dafür, dass auch außerhalb des Arbeitsalltags eine Bindung zum Unternehmen aufrechterhalten wird. Aber auch die Mitarbeiter können profitieren: Neben individuell vereinbarten Unternehmensleistungen schlägt vor allem eine intensivere Auseinandersetzung mit dem eigenen Gerät zu Buche, so dass erheblich mehr Funktionen und Anwendungen genutzt werden.

### ByoD stellt die Unternehmen vor neue Herausforderungen

Je mehr Möglichkeiten den Mitarbeitern eröffnet werden, desto höher wird das potenzielle Risiko in Bezug auf Vertraulichkeit, Verlässlichkeit und Integrität von Unternehmensdaten. Neben den Sicherheitsaspekten stehen die Unternehmen vor der Aufgabe, die richtige technologische Lösung zu finden und diese in die IT-Landschaft des Unternehmens zu integrieren. Denn praktisch jedes ByoD-Modell besteht aus vielen Komponenten, bei denen die Güte jeder einzelnen über die Qualität des ganzen Modells entscheidet. Zusätzlich muss ein funktionierendes ByoD-Modell einer stringenten Strategie folgen und wird von einem vernetzten Projektteam begleitet, das alle Komponenten zum Nutzen des Klienten zusammenfügt.

<sup>1)</sup> Quelle: Statistisches Bundesamt, Laufende Wirtschaftsrechnung (LWR)

<sup>2)</sup> Citrix, Global BYO Index

### Notwendige Komponenten für ein ByoD-Modell müssen miteinander vernetzt werden

Ausgangspunkt für das Implementieren einer ByoD-Lösung sind die Anforderungen des Unternehmens. So spielen für die Auswahl der richtigen Strategie unter anderem die Größe des Unternehmens, die Art und Anzahl der Arbeitsplätze, die Bereitschaft der Mitarbeiter zur Partizipation, die bereits im Unternehmen eingesetzte Technologie und die Art der einzubeziehenden Geräte (Smartphones, Tablets und/oder Notebooks) eine wichtige Rolle. Darüber hinaus muss den gesetzlichen Vorgaben Rechnung getragen werden. Dazu gehören beispielsweise das Beschäftigtendatenschutzgesetz, das sich gegenwärtig in der Abstimmung befindet, sowie die Anforderungen, die sich aus Basel III und dem Sarbanes Oxley Act ergeben.

### Die Auswahl der passenden Technologie hat eine Schlüsselrolle

Wurde die Entscheidung für den Einsatz eines ByoD-Modells in einem Unternehmen getroffen, müssen die zur Strategie passenden Technologien ausgewählt werden. Mit seinem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot im Bereich Mobile ist 7P ein idealer Partner, um das vernetzte Arbeiten mit den stationären und mobilen Endgeräten zu ermöglichen. Zu den von 7P eingesetzten Technologien gehören:

1. Mobile SharePoint: eine auf der Microsoft-SharePoint-Technologie aufsetzende Lösung, die den Zugriff auf einen SharePoint über einen Webbrowser ermöglicht. Die Logik im Hintergrund erkennt dabei, über welches Gerät ein Zugriff erfolgt, und passt die Darstellung dem jeweiligen Gerät an.
2. Sandbox: Über eine App wird ein sicherer Zugang zu unternehmenseigenen E-Mail-Servern und Applikationen ermöglicht.
3. Mobile Device Management (MDM): Administrierung von firmeneigenen oder auch fremden Smartphones und Tablets. MDM bietet die Möglichkeit, die Nutzung von mobilen Geräten zu steuern beziehungsweise zu reglementieren. Beispielsweise kann die Nutzung einer integrierten Kamera oder auch die Installation von Apps beschränkt oder komplett verhindert werden. SEVEN PRINCIPLES bietet MDM seit 2008 als etablierte Cloud-sowie „Behind the Firewall“-Variante an. Die Lösung wird kontinuierlich weiterentwickelt und unterstützt bereits ByoD-Szenarien durch integrierte Sandbox-Technologie.
4. Virtualisierung: Eine weitere Möglichkeit ist der Einsatz von Virtualisierungslösungen. Befindet sich ein Mitarbeiter an seinem Arbeitsplatz, arbeitet er auf einem virtuellen Desktop,

der auf einem Server liegt. Ist es notwendig, dass der Mitarbeiter auf seine Daten auch offline zugreifen kann, wird der virtuelle Desktop lokal auf das Notebook kopiert. Bei der nächsten Online-Sitzung werden die Daten wieder auf den Server zurückgespielt. Darüber hinaus ist online ein Zugriff auf den virtuellen Desktop mittels Smartphone und Tablet möglich.

### 7P sorgt auch für einen reibungslosen Betrieb der ByoD-Lösung

Zusätzlich muss die gewählte Technologie in die IT-Landschaft des Unternehmens integriert werden. 7P ist dabei jedoch nicht nur auf den Aufbau von Hardware und die Installation von entsprechenden Applikationen spezialisiert, sondern trägt auch für den einwandfreien Betrieb der implementierten ByoD-Lösung Verantwortung. Folgende Bereiche werden dabei abgedeckt:

- Anpassungen im Bereich des IT Service Managements: Die Umsetzung eines ByoD-Modells macht gegebenenfalls Anpassungen im Bereich des IT Service Managements nötig. So erfolgt zum Beispiel eine eventuell nötige Reparatur oder ein Austausch eines defekten Geräts direkt über die Garantieleistungen des Hardwareherstellers. Der Mitarbeiter selber ist dabei für die Übergabe an den Hersteller zuständig. Der Support durch die eigene IT-Organisation beschränkt sich auf die Integration des Geräts in die IT-Umgebung.
- Förderung der Akzeptanz des ByoD-Modells: Grundlegende Änderungen wie der Einsatz eines ByoD-Modells scheitern häufig an der fehlenden Akzeptanz der Mitarbeiter. Um dies zu verhindern, sollte die gesamte Einführung durch einen abgestimmten kulturellen Change-Management-Prozess begleitet werden.

### 7P bietet ganzheitliche Lösungen aus einer Hand

Nur durch das perfekte Zusammenspiel aller beschriebenen Schritte kann ein „Bring your own Device“-Modell zu einem Mehrwert im Unternehmen beitragen. Hier spielt 7P konsequent seine Stärken aus. SEVEN PRINCIPLES ist in der Lage, sowohl alle beschriebenen Komponenten als Einzelleistung anzubieten als auch ganzheitliche Lösungen zu implementieren, die als Gesamtpaket eine optimale Vernetzung von Mitarbeitern mit ihren Unternehmen gewährleisten.

<b>Konzernabschluss</b>	
Gesamtergebnisrechnung	51
Bilanz	52
Kapitalflussrechnung	53
Eigenkapitalveränderung	54–55
<b>Anhang zum Konzernabschluss</b>	
Informationen zum Unternehmen	56
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	56
Segmentberichterstattung	71
Akquisitionen und Desinvestitionen	73
Angaben zur Gesamtergebnisrechnung	76
Angaben zur Bilanz	81
Aktienbasierte Vergütungssysteme	96
Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	97
Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements	99
Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung	99
Finanzinstrumente	100
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	100
<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b>	101
<b>Bestätigungsvermerk</b>	104
<b>Finanzkalender und Impressum</b>	105

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

	Anhang	01.01.–31.12.2011 EUR	01.01.–31.12.2010 EUR
Umsatzerlöse	5	98.916.401,11	79.216.371,35
Sonstige betriebliche Erträge	6	587.719,88	264.748,50
Materialaufwand	7	36.056.750,77	29.056.918,55
Personalaufwand	8	47.365.675,13	38.024.486,12
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9	10.015.907,42	8.205.258,24
Abschreibungen		979.788,44	731.315,36
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>5.085.999,23</b>	<b>3.463.141,58</b>
Zinserträge	10	9.531,09	4.876,93
Zinsaufwendungen	10	–350.837,66	–77.695,94
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>4.744.692,66</b>	<b>3.390.322,57</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	11	1.422.384,69	1.152.854,78
Sonstige Steuern		58.340,83	50.348,93
<b>Konzernjahresüberschuss/Konzerngesamtergebnis</b>		<b>3.263.967,14</b>	<b>2.187.118,86</b>
Davon auf andere Gesellschafter entfallend		0	0
Davon auf Aktionäre der SEVEN PRINCIPLES AG entfallend		3.263.967,14	2.187.118,86
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert)</b>	12	<b>0,81</b>	<b>0,60</b>

# Konzernbilanz

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011

## Bilanz

AKTIVA	Anhang	31.12.2011 EUR	31.12.2010 EUR
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	13	14.085.590,17	13.408.892,47
Sachanlagen	14	1.263.208,48	1.178.232,02
Latenter Steueranspruch	11	2.530.939,63	3.421.212,57
Genossenschaftsanteil		100,00	100,00
		<b>17.879.838,28</b>	<b>18.008.437,06</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Forderungen			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15	19.400.186,78	19.466.511,22
Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo	16	2.457.943,90	1.058.321,69
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	17	412.262,44	434.155,98
Ertragsteuererstattungsansprüche	11	54.138,09	2.069,06
Steuerforderungen	11	422.692,11	350.813,35
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	18	9.268.395,24	6.365.342,28
		<b>32.015.618,56</b>	<b>27.677.213,58</b>
<b>Als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte</b>		<b>0,00</b>	<b>57.600,00</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>49.895.456,84</b>	<b>45.743.250,64</b>
<b>PASSIVA</b>	<b>Anhang</b>	<b>31.12.2011 EUR</b>	<b>31.12.2010 EUR</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	19	4.040.000,00	4.027.500,00
Kapitalrücklage	19	11.755.379,25	11.706.901,93
Ergebnisvortrag	20	6.439.169,09	3.175.201,95
Übriges Eigenkapital	20	445.735,88	449.855,88
		<b>22.680.284,22</b>	<b>19.359.459,76</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>			
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	21	1.472.533,22	1.761.393,54
Sonstige langfristige Rückstellungen		2.811.480,00	2.884.699,12
Langfristige Finanzschulden		1.333.333,32	0,00
Latente Steuerschulden	11	1.594.243,91	1.601.162,49
		<b>7.211.590,45</b>	<b>6.247.255,15</b>
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	7.813.298,07	6.000.254,30
Finanzschulden	22	136.802,83	363.887,75
Ertragsteuerschulden	11	303.170,00	1.161.488,24
Steuerschulden	11	3.057.805,91	1.664.510,41
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	23	300.000,00	200.000,00
Sonstige Verbindlichkeiten	22	8.392.505,36	10.746.395,03
		<b>20.003.582,17</b>	<b>20.136.535,73</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>49.895.456,84</b>	<b>45.743.250,64</b>

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011

## Konzernkapitalflussrechnung

	Anhang	01.01.–31.12.2011 EUR	01.01.–31.12.2010 EUR
<b>1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>			
Konzernjahresüberschuss		3.263.967,14	2.187.118,86
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		979.788,44	731.315,36
Gewinne (–)/Verluste (+) aus Abgang von Anlagevermögen		–125.548,06	1.180,12
Sonstige zahlungswirksame Vorgänge		–12.147,68	25.132,95
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsrückstellungen		–856.009,44	349.411,70
Veränderung der latenten Steuern		947.843,39	–8.276,09
Abnahme (+)/Zunahme (–) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Forderungen		–1.398.406,60	–6.083.782,09
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Verbindlichkeiten		1.686.605,34	4.753.276,29
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>28</b>	<b>4.486.092,53</b>	<b>1.955.377,10</b>
<b>2. Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>			
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		–107.264,14	–347.630,00
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		–577.760,51	–421.223,75
Einzahlungen aus den Abgängen von immateriellen Vermögenswerten		180.000,00	0
Einzahlungen aus den Abgängen von Sachanlagen		19.263,56	2.397,08
Ausfinanzierung von Altersteilzeitverpflichtungen		0,00	–108.180,41
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener Zahlungsmittel		–2.272.531,88	–794.022,59
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>28</b>	<b>–2.758.292,97</b>	<b>–1.668.659,67</b>
<b>3. Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen (+) aus Kapitalerhöhungen		69.005,00	2.198.663,00
Rückzahlung (–)/Aufnahme (+) kurzfristiger Finanzschulden		1.333.333,32	
Rückzahlung (–)/Aufnahme (+) kurzfristiger Finanzschulden		–227.084,92	–629.437,63
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>28</b>	<b>1.175.253,40</b>	<b>1.569.225,37</b>
<b>4. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Stichtag</b>			
Nettoveränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		2.903.052,96	1.855.942,80
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01.		6.365.342,28	4.509.399,48
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.</b>	<b>28</b>	<b>9.268.395,24</b>	<b>6.365.342,28</b>
Einzahlungen aus Zinsen		9.531,09	4.876,93
Auszahlungen aus Zinsen		155.024,51	77.695,94
Erstattete Steuern		1.517,06	73.683,94
Gezahlte Steuern		628.137,47	405.881,63

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011

## Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

	<b>Gezeichnetes Kapital EUR</b>	<b>Kapitalrücklage EUR</b>	<b>Ausgleichsposten Währungsumrechnung EUR</b>
<b>Stand 01.01.2010</b>	<b>3.580.000,00</b>	<b>9.891.768,98</b>	<b>0</b>
Kapitalerhöhung	447.500,00	0	0
Einzahlung in die Kapitalrücklage	0	1.790.000,00	0
Kapitalbeschaffungskosten	0	0	0
Aktienoptionen	0	25.132,95	0
Konzernjahresüberschuss 2010/ Konzerngesamtergebnis 2010	0	0	0
<b>Stand 31.12.2010</b>	<b>4.027.500,00</b>	<b>11.706.901,93</b>	<b>0</b>
<b>Stand 01.01.2011</b>	<b>4.027.500,00</b>	<b>11.706.901,93</b>	<b>0</b>
Aktienoptionen	0	-12.147,68	0
Kapitalerhöhung	12.500,00	0	0
Einzahlung in die Kapitalrücklage	0	60.625,00	0
Kapitalbeschaffungskosten	0	0	0
Jahresüberschuss 2011	0	0	0
<b>Stand 31.12.2011</b>	<b>4.040.000,00</b>	<b>11.755.379,25</b>	<b>0</b>

Ergebnisvortrag EUR	Übriges kumuliertes Konzerneigenkapital EUR	Konzerneigenkapital EUR
<b>988.083,09</b>	<b>488.692,88</b>	<b>14.948.544,95</b>
0	0	447.500,00
0	0	1.790.000,00
0	-38.837,00	-38.837,00
0	0	25.132,95
2.187.118,86	0	2.187.118,86
<b>3.175.201,95</b>	<b>449.855,88</b>	<b>19.359.459,76</b>
<b>3.175.201,95</b>	<b>449.855,88</b>	<b>19.359.459,76</b>
0	0	-12.147,68
0	0	12.500,00
0	0	60.625,00
0	-4.120,00	-4.120,00
3.263.967,14	0	3.263.967,14
<b>6.439.169,09</b>	<b>445.735,88</b>	<b>22.680.284,22</b>

# Anhang zum Konzernabschluss

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2011

## 1 Informationen zum Unternehmen

Das Mutterunternehmen, die SEVEN PRINCIPLES AG, ist eine in Deutschland gegründete Aktiengesellschaft mit Sitz in Köln, deren Aktien seit dem 20. Oktober 2005 öffentlich im Entry-Standard der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse gehandelt werden. Die Adresse lautet: Im Mediapark 8, 50670 Köln. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht Köln unter HRB 30660 eingetragen. Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Der Gegenstand des Unternehmens und die Hauptaktivitäten sind die Erbringung von Beratungsleistungen mit IT-Fokus und Entwicklung innovativer Lösungen und Services in den Bereichen Organisationsberatung, Produkt- und Projektmanagement, Enterprise Application Integration, Test und Qualitätssicherung sowie Mobile Marketing und Solutions. Schwerpunkt ist die Telekommunikationsbranche.

Der Konzernabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG (der „Konzern“) zum 31. Dezember 2011 wurde am 23. März 2012 durch Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben. Bis zur Billigung durch den Aufsichtsrat, die für den 29. März 2012 vorgesehen ist, sind deshalb weiterhin Änderungen möglich.

## 2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

### 2.1 Grundlage der Erstellung des Abschlusses

Der vorliegende Konzernabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG und ihrer Tochterunternehmen wurde gemäß § 315 a Handelsgesetzbuch (HGB) und Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr.1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Europäischen Rats in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt. Alle zum Zeitpunkt der Aufstellung des Abschlusses verbindlichen IFRS-IAS-Standards und -Interpretationen sind bei der Aufstellung beachtet worden. Der Konzernabschluss steht damit im Einklang mit den IFRS, die in der Europäischen Union anzuwenden sind. Über die Anhangsangaben nach IFRS hinaus werden auch die Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, die das deutsche Handelsrecht verlangt. Der Konzernabschluss ist in Euro (EUR) aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf tausend Euro (TEUR) gerundet. Dem Konzernabschluss liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. Für die Darstellung der Gesamtergebnisrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren angewandt.

Nach IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ wird beim Ausweis in der Bilanz zwischen lang- und kurzfristigem Vermögen sowie kurz- und langfristigem Fremdkapital unterschieden, die im Anhang teilweise detailliert nach ihrer Fristigkeit ausgewiesen werden. Als kurzfristig werden Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Rückstellungen angesehen, wenn sie innerhalb eines Jahres realisierbar beziehungsweise fällig sind. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips.

### Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die Abschlüsse der SEVEN PRINCIPLES AG als oberstes Mutterunternehmen und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert. Tochtergesellschaften werden ab dem Gründungs- oder Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert.

Unternehmenszusammenschlüsse vor dem 1. Januar 2010: Akquisitionen wurden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Danach werden die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses auf die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und die übernommenen identifizierbaren Schulden und Eventualschulden entsprechend ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt verteilt. Der Überschuss der Anschaffungskosten der Unternehmensakquisition über die auf diese Weise angesetzten anteiligen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten wird als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen. Mit der Akquisition verbundene Anschaffungsnebenkosten wurden aktiviert. Bedingte Gegenleistungen wurden nur dann erfasst, wenn der Konzern eine gegenwärtige Verpflichtung hatte, wenn mehr für den Abschluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen als dagegen sprach und eine verlässliche Schätzung möglich war. Nachträgliche Änderungen des Zeitwerts bedingter Gegenleistungen führten zu einer Anpassung des Geschäfts- oder Firmenwerts.

Unternehmenszusammenschlüsse nach dem 1. Januar 2010: Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Danach werden die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses auf die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und die übernommenen identifizierbaren Schulden und Eventualschulden entsprechend ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt verteilt. Der Überschuss der Anschaffungskosten der Unternehmensakquisition über die auf diese Weise angesetzten anteiligen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten wird als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen. Anschaffungsnebenkosten werden als Aufwand erfasst und als Verwaltungskosten ausgewiesen. Eine vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gesamtergebnisrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Im Geschäftsjahr 2011 wurden mit Wirkung zum 1. Juli 2011 100 Prozent der Geschäftsanteile der Eydolon Mobile Solutions GmbH mit Sitz in Wien, Österreich, erworben. Die 7-principles GmbH mit Sitz in Pfäffikon, Schweiz, wurde im Geschäftsjahr 2011 liquidiert. Ferner gab es im Geschäftsjahr folgende Umfirmierungen:

Umfirmierung		
Datum	Firma alt	Firma neu
25.02.2011	7P Mobile & IT Services GmbH	7P B2B Mobile & IT Services GmbH
12.08.2011	Eydolon Mobile Solutions GmbH	7P Austria GmbH
19.08.2011	bicon Unternehmensberatung GmbH	7P bicon GmbH

Der Konsolidierungskreis des SEVEN PRINCIPLES Konzerns ist gegenüber dem Vorjahr insofern wie folgt verändert:

Name und Sitz der Gesellschaft	Kapitalanteil in %
7P Solutions & Consulting AG, Köln*	100
7P Trusted Experts GmbH, Köln*	100
7P B2B Mobile & IT Services GmbH, Köln*	100
7P ERP Consulting GmbH, Mannheim*	100
7P UK LTD, London, Großbritannien	100
7P bicon GmbH*	100
Zugang:	
7P Austria GmbH, Wien, Österreich	100
Abgang:	
7-principles GmbH, Pfäffikon, Schweiz	100

\* Für diese Gesellschaften wurde die Befreiung gem. §264 Abs. 3 HGB hinsichtlich Aufstellung, Prüfung (7P Solutions & Consulting AG, 7P B2B Mobile & IT Services GmbH) und Offenlegung des jeweiligen Jahresabschlusses in Anspruch genommen. Die Beschlüsse wurden gem. §325 HGB im Bundesanzeiger veröffentlicht.

## 2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

### Unsicherheiten bei der Schätzung

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten erforderlich sein wird, werden im Folgenden erläutert.

- Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob der Geschäfts- oder Firmenwert wertgemindert ist. Dies erfordert eine Schätzung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Die Buchwerte der zum 31. Dezember 2011 erfassten Geschäfts- und Firmenwerte betragen 9.633 TEUR (Vj.: 8.576 TEUR).
- Der Aufwand aus leistungsorientierten Pensionsplänen wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen

Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

- In diesem Zusammenhang sind weiterhin im Bereich der aktiven latenten Steuern die Nutzbarkeit steuerlicher Verlustvorträge sowie die Bewertung von Pensionsrückstellungen und sonstigen Rückstellungen zu nennen. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Für die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung auf der Grundlage des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Unsicherheiten entstehen auch aus möglichen Änderungen im Steuerrecht oder in der Höhe der Steuersätze. Weitere Einzelheiten sind der Anhangsangabe 11 zu entnehmen. Der Buchwert der aktivierten latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge beläuft sich zum 31. Dezember 2011 auf 2.230 TEUR (Vj.: 3.105 TEUR).
- Ansatz und Bewertung der Rückstellungen und der Höhe der Eventualschulden im Zusammenhang mit Markenrechten sind in erheblichem Umfang mit Einschätzungen durch SEVEN PRINCIPLES verbunden. So beruht die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit, dass ein anhängiges Verfahren Erfolg hat oder eine Verbindlichkeit entsteht, beziehungsweise die Quantifizierung der möglichen Höhe der Zahlungsverpflichtung auf der Einschätzung der jeweiligen Situation. Für Verbindlichkeiten werden Rückstellungen gebildet, wenn ein Verlust wahrscheinlich ist und dieser Verlust verlässlich geschätzt werden kann. Wegen der mit dieser Beurteilung verbundenen Unsicherheiten können die tatsächlichen Verluste gegebenenfalls von den ursprünglichen Schätzungen und damit von dem Rückstellungsbetrag abweichen. Zudem ist die Ermittlung der Rückstellungen für Steuern mit Unsicherheiten verbunden. Für einen Markenrechtsstreit besteht zum 31. Dezember 2011 eine Rückstellung i.H.v. 300 TEUR (Vj.: 200 TEUR) (siehe auch Anmerkung 23).
- Entwicklungskosten werden teilweise entsprechend der in der Anhangsangabe 2.3 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode aktiviert. Für Zwecke der Ermittlung der zu aktivierenden Beträge hat die Unternehmensleitung

insbesondere Annahmen über die technische Durchführbarkeit sowie den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen zu treffen. Bei intern genutzten immateriellen Vermögenswerten wird auf die Nützlichkeit des Vermögenswerts abgestellt. Der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten zum 31. Dezember 2011 betrug 878 TEUR (Vj.: 1.165 TEUR). Im Geschäftsjahr 2011 sind keine weiteren Entwicklungskosten aktiviert worden.

- Die langfristigen Rückstellungen für bedingte Kaufpreisverpflichtungen aus den Akquisitionen für die bicon Unternehmensberatung GmbH, den Teilgeschäftsbetrieb „Telekommunikation“ der PSI Transcom GmbH und der Eydolon Mobile Solutions GmbH unterliegen Unsicherheiten bei der Schätzung. Bilanziert wurde der wahrscheinlichkeitsgewichtete Erwartungswert der Kaufpreisverpflichtungen. Durch Deckelung der bedingten Kaufpreisverpflichtung kann bei der bicon und bei dem Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation der PSI Transcom GmbH maximal eine um nominal 200 TEUR höhere Kaufpreisverpflichtung resultieren. Bei der Eydolon Mobile Solutions GmbH ist der Kaufpreis in Abhängigkeit von Umsatz- und Ertragszielen nach oben offen.

Bestehende Unsicherheiten wurden bei der Wertermittlung angemessen berücksichtigt. Jedoch können die tatsächlichen Ergebnisse von den Schätzungen abweichen.

### 2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

#### Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswerts zugeordnet werden können, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Während der zwölf Monate bis zum 31. Dezember 2011 wurden im Konzern keine Fremdkapitalkosten auf Vermögenswerte aktiviert.

### Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen und der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Die funktionale Währung für alle Konzerngesellschaften ist Euro. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens des Konzerns enthaltenen Posten werden unter Verwendung der funktionalen Währung Euro bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Im Geschäftsjahr 2011 fielen Erträge aus Umrechnungsdifferenzen in Höhe von 12 TEUR (Vj.: 23 TEUR) und Aufwand in Höhe von 50 TEUR (Vj.: 27 TEUR) an.

### Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern (zwischen 3 und 15 Jahren) der Vermögenswerte zugrunde.

Die Buchwerte der Sachanlagen werden auf Wertminderung überprüft, sobald Indikatoren dafür vorliegen, dass der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt.

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

### Geschäfts- oder Firmenwert

Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Bei Unternehmenszusammenschlüssen vor dem 1. Januar 2010 wurden Anschaffungsnebenkosten als Teil der Anschaffungskosten bei der Firmenwertberechnung berücksichtigt. Bei Transaktionen nach dem 1. Januar 2010 ist dies nach IFRS 3 nicht mehr möglich.

Eine vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbzeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden bei Zusammenschlüssen nach dem 1. Januar 2010 in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gesamtergebnisrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert. Bei Zusammenschlüssen vor dem 1. Januar 2010 führen nachträgliche Änderungen des Zeitwerts bedingter Gegenleistungen zu einer Anpassung des Geschäfts- oder Firmenwerts.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

Zum Zweck der Überprüfung, ob eine Wertminderung vorliegt, muss der Geschäfts- oder Firmenwert, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, vom Übernahmetag an jeder der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten beziehungsweise Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen, zugeordnet werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten oder Gruppen von Einheiten bereits zugewiesen worden sind.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten), auf die sich der

Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf bei Erhöhung des erzielbaren Betrags in den Folgejahren nicht aufgeholt werden.

#### Immaterielle Vermögenswerte

Einzel erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten eines immateriellen Vermögenswerts, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, entsprechen seinem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Nach erstmaligem Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt, abzüglich jeder kumulierten Abschreibung und aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierten Entwicklungskosten nicht aktiviert. Damit verbundene Kosten werden erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Für die immateriellen Vermögenswerte ist zunächst festzustellen, ob sie eine begrenzte oder eine unbestimmte Nutzungsdauer haben. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung untersucht, wann immer es einen Anhaltspunkt dafür gibt, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer der immateriellen Vermögenswerte beträgt zurzeit zwischen 3 und 20 Jahren. Die Abschreibungsperiode und die Abschreibungsmethode werden für einen immateriellen Vermögenswert mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Hat sich die erwartete Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder der erwartete Abschreibungsverlauf des Vermögenswerts geändert, wird ein anderer Abschreibungszeitraum oder eine andere Abschreibungsmethode gewählt. Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Diese immateriellen Vermögensgegenstände werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögensgegenstands mit unbestimmter Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten

Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von unbestimmter zur begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen. Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

#### Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte – Forschungs- und Entwicklungskosten

Aufwendungen für die Forschung im Zusammenhang mit neuer selbst erstellter Software, für die nachgewiesene Möglichkeiten zum Verkauf bestehen, werden bis zur Gewissheit über die technologische Realisierung und bis zur Abschätzung eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens aus dem entstehenden immateriellen Vermögenswert in der Periode des Anfallens als Aufwand erfasst. Bei intern genutzter selbst erstellter Software werden Aufwendungen, die bis zur Gewissheit über die technologische Realisierung und bis zur Abschätzung eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens aus dem entstehenden immateriellen Vermögenswert anfallen, in der Periode des Anfallens als Aufwand erfasst. Anschließende Entwicklungskosten werden in Übereinstimmung mit IAS 38 aktiviert, sofern die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung der Software sichergestellt ist und die zurechenbaren Entwicklungskosten zuverlässig ermittelt werden können. In den Geschäftsjahren 2010 und 2011 wurden keine Entwicklungskosten für zur Vermarktung vorgesehene selbst erstellte Software aktiviert. Die aktivierte selbst erstellte Software wird über die Nutzungsdauer von fünf Jahren linear abgeschrieben. Die Abschreibung beginnt nach Abschluss der Entwicklung, sobald die Software zum Verkauf zur Verfügung steht. Bei intern genutzter Software beginnt die Abschreibung zum Zeitpunkt der produktiven Nutzbarkeit der Software. Es wurden letztmals im Jahr 2010 Aktivierungen auf eine eigenentwickelte Softwarelösung vorgenommen, die künftig der Geschäftsprozessunterstützung der Gruppe dient. Ferner wurden im Jahr 2010 Aktivierungen auf ein selbst erstelltes Intranet vorgenommen, das unter anderem Wissensmanagement und Fortbildung in der Gruppe elektronisch unterstützt. Der aktivierte Betrag der Entwicklungskosten wird einmal jährlich auf Wertminderung überprüft, wenn der Vermögenswert noch nicht genutzt wird oder wenn unterjährig Indikatoren für eine Wertminderung vorliegen. Nachfolgende Produktpflegeauf-

wendungen werden direkt aufwandswirksam erfasst. Wertminderung wird gemäß IAS 36 Rechnung getragen. Im Berichtsjahr wurden Abschreibungen auf die selbst erstellte beziehungsweise teilweise fremderstellte Softwarelösung REMAplus vorgenommen. Die planmäßigen Abschreibungen betragen bei REMAplus 10 TEUR (Vj.: 38 TEUR). REMAplus wurde im Geschäftsjahr 2011 verkauft. In Summe wurden im Geschäftsjahr 239 TEUR (Vj.: 77 TEUR) an Abschreibungen auf selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände vorgenommen.

#### Wertminderung von Vermögenswerten außer einem Geschäfts- oder Firmenwert

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Wertminderung erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor. IAS 36 definiert den erzielbaren Betrag als den höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten und Nutzungswert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet und auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die geschätzten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst.

An jedem Berichtsstichtag wird geprüft, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Wertminderungsaufwand, der in früheren Berichtsperioden erfasst worden ist, nicht länger besteht oder sich vermindert haben könnte. Liegt ein solcher Indikator vor, wird der erzielbare Betrag geschätzt. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand ist dann aufzuheben, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurde. Wenn dies der Fall ist, ist der Buchwert des Vermögenswerts

auf seinen erzielbaren Betrag zu erhöhen. Dieser erhöhte Buchwert darf nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung der Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Eine solche Wertaufholung ist sofort im Periodenergebnis zu erfassen, es sei denn, dass der Vermögenswert zum Neubewertungsbetrag erfasst wird. In diesem Fall ist die Wertaufholung als eine Wertsteigerung durch Neubewertung zu behandeln. Nachdem eine Wertaufholung vorgenommen wurde, ist der Abschreibungsaufwand in künftigen Berichtsperioden anzupassen, um den berichtigten Buchwert des Vermögenswerts, abzüglich eines etwaigen Restbuchwerts, systematisch auf seine Restnutzungsdauer zu verteilen.

#### Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden als Darlehen und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Investitionen, als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Finanzielle Vermögenswerte, die in die beiden letztgenannten Kategorien fallen, sind weder in diesem noch im Vorjahr vorhanden. Bei dem erstmaligen Ansatz von finanziellen Vermögenswerten werden diese zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, für die keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswerts zuzurechnen sind. Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest und überprüft diese Zuordnung am Ende eines jeden Geschäftsjahres, soweit dies zulässig und angemessen ist. Zum Stichtag entsprechen die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte deren Zeitwerten.

Bei marktüblichen Käufen und Verkäufen von finanziellen Vermögenswerten erfolgt die Bilanzierung zum Handelstag, das heißt zu dem Tag, an dem das Unternehmen die Verpflichtung zum Kauf des Vermögenswerts eingegangen ist. Marktübliche Käufe oder Verkäufe sind Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines durch Marktvorschriften oder -konventionen festgelegten Zeitraums vorschreiben.

#### Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen

Nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder zumindest ermittelbaren Zahlungsbeträgen und festem Fälligkeitstermin werden als bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte eingestuft, wenn der Konzern beabsichtigt und in der Lage ist, diese Vermögenswerte bis zur Fälligkeit zu halten. Finanzinvestitionen, die für einen nicht definierten Zeitraum gehalten werden sollen, sind in dieser Klassifizierung nicht enthalten. Sonstige langfristige Finanzinvestitionen, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden sollen, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Dies ist der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert beim erstmaligen Ansatz bewertet wurde, abzüglich Tilgungen, zuzüglich oder abzüglich der kumulierten Amortisation einer etwaigen Differenz zwischen dem ursprünglichen Betrag und dem bei Endfälligkeit rückzahlbaren Betrag unter Anwendung der Effektivzinsmethode. In diese Berechnung fließen alle zwischen den Vertragspartnern gezahlten oder erhaltenen Gebühren und sonstigen Entgelte ein, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes, der Transaktionskosten und aller anderen Agien und Disagien sind. Gewinne und Verluste aus zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzten Finanzinvestitionen werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen. Zum 31. Dezember 2011 bestehen keine solchen Geldanlagen. Wesentliche Zinsrisiken, Marktrisiken, Liquiditätsrisiken oder Cashflow-Risiken ergeben sich insofern hieraus nicht.

#### Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen. Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen 66 Prozent (Vj.: 60 Prozent) gegenüber den neun größten Klienten. Da es sich hierbei ausschließlich um Klienten höchster Bonität handelt, bestehen trotz der Risikokonzentration keine wesentlichen Forderungsrisiken. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlung aus den finanziellen Vermögenswerten ausgelaufen sind oder die finanziellen Vermögenswerte mit allen Rechten und Chancen übertragen werden.

Sollten bei nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten Anzeichen für eine dauerhafte Wertminderung vorliegen, so werden Abschreibungen vorgenommen. Bei Wegfall der Gründe für außerplanmäßige Abschreibungen werden bei Krediten, Forderungen und den bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinvestitionen Zuschreibungen bis zur Höhe der fortgeführten Anschaffungskosten vorgenommen.

#### Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo

Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo werden zu Anschaffungs- und Herstellungskosten zuzüglich der anteilig zu realisierenden Marge beziehungsweise zu den niedrigeren voraussichtlichen Nettoverkaufserlösen abzüglich noch anfallender Kosten bewertet. Der Nettoverkaufserlös stellt den geschätzten Verkaufspreis abzüglich aller geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung sowie der Kosten für Marketing, Verkauf und Vertrieb dar. Im SEVEN PRINCIPLES Konzern handelt es sich bei diesen Vermögenswerten um erbrachte Leistungen für zum Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossene Projekte.

#### Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die in der Regel eine Laufzeit von 30 bis 90 Tagen haben, werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für uneinbringliche Forderungen angesetzt. Eine Wertminderung bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird dann erfasst, wenn objektive substantielle Hinweise dafür vorliegen, dass die fälligen Forderungsbeträge nicht vollständig einbringlich sind. Als Indikatoren für das Vorhandensein einer Wertminderung gelten erhebliche finanzielle Schwierigkeiten eines Schuldners, eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, dass ein Kreditnehmer in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht sowie ein Vertragsbruch wie zum Beispiel ein Ausfall oder Verzug von Zins- und Tilgungszahlungen. Forderungen werden ausgebucht, sobald sie uneinbringlich sind. Der Betrag der Wertminderung wird erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung als sonstiger betrieblicher Aufwand erfasst.

### Eigene Anteile

Erwirbt der Konzern eigene Anteile, so werden diese vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, Verkauf, die Ausgabe oder Einziehung von eigenen Anteilen werden nicht erfolgswirksam erfasst.

Die eigenen Anteile stellen die Kosten der Anteile an der SEVEN PRINCIPLES AG dar, die am Markt gekauft wurden. Zum 31. Dezember 2011 wurden keine eigenen Anteile gehalten.

### Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten und Kontokorrentkredite.

Für Zwecke der Konzernkapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente die oben definierten Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen sowie die in Anspruch genommenen Kontokorrentkredite.

In der Bilanz werden ausgenutzte Kontokorrentkredite als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten unter den kurzfristigen Finanzschulden gezeigt.

### Eigenkapital

Stammaktien werden als Eigenkapital klassifiziert.

Kosten, die direkt der Ausgabe von neuen Aktien oder Optionen zuzurechnen sind, werden im Eigenkapital netto nach Steuern als Abzug von den Emissionserlösen bilanziert.

### Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie zum Beispiel bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn die Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gesamtergebnisrechnung nach Abzug der Erstattung ausgewiesen. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der gegebenenfalls die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt.

### Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

In der SEVEN PRINCIPLES AG, der 7P Solutions & Consulting AG und der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH bestehen Pensionsvereinbarungen mit Mitarbeitern, nach denen die Gesellschaften nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu Zahlungen verpflichtet sind. Die Aufwendungen für die im Rahmen der leistungsorientierten Pläne gewährten Leistungen werden unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens ermittelt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden in der Periode ihrer Entstehung erfolgswirksam erfasst.

Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird grundsätzlich linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaften verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach der Einführung oder der Änderung eines Pensionsplans unverfallbar werden, ist der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand sofort erfolgswirksam zu erfassen. In den Geschäftsjahren 2010 und 2011 ist kein nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand angefallen.

Der als Vermögenswert oder Schuld aus einem leistungsorientierten Plan zu erfassende Betrag umfasst den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung abzüglich des noch nicht erfassten nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwands und abzüglich des beizulegenden Zeitwerts des zur unmittelbaren Erfüllung von Verpflichtungen vorhandenen Planvermögens. Der Wert eines Vermögenswerts beschränkt sich auf die Summe aus dem noch nicht erfassten nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand und dem Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan. Für die Ermittlung der Pensionsrückstellungen liegen versicherungsmathematische Gutachten vor.

### Bonuspläne

Für Bonuszahlungen und Gewinnbeteiligungen werden Verbindlichkeiten und Aufwand, basierend auf einem Bewertungsverfahren, das den den Mitarbeitern des SEVEN PRINCIPLES Konzerns zustehenden Bonus/Gewinn berücksichtigt, passiviert beziehungsweise erfasst.

Im Konzernabschluss wird eine Verbindlichkeit in den Fällen passiviert, in denen eine vertragliche Verpflichtung besteht oder sich aufgrund der Geschäftspraxis der Vergangenheit eine faktische Verpflichtung ergibt.

### Aktienbasierte Vergütung

Aktioptionen (aktienbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente) werden zum Zeitpunkt der Gewährung mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Verpflichtung wird über den Erdienungszeitraum als Personalaufwand und gleichzeitige Erhöhung der Kapitalrücklage erfasst. Der beizulegende Zeitwert wird mittels eines modifizierten Black-Scholes-Optionspreismodells zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Der Erdienungszeitraum endet am Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit, d. h. zu dem Zeitpunkt, an dem der betreffende Mitarbeiter unwiderruflich bezugsberechtigt wird. Die an jedem Bilanzstichtag bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit ausgewiesenen kumulierten Aufwendungen aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente reflektieren den bereits abgelaufenen Erdienungszeitraum sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die nach bestmöglicher Schätzung des Konzerns mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der im Periodenergebnis erfasste Ertrag oder Aufwand entspricht der Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen.

Für Vergütungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Hiervon ausgenommen sind Vergütungsrechte, für deren Ausübbarkeit bestimmte Marktbedingungen erfüllt sein müssen. Diese werden unabhängig davon, ob die Marktbedingungen erfüllt sind, als ausübbar betrachtet, vorausgesetzt, dass alle sonstigen Leistungsbedingungen erfüllt sind. Werden die Bedingungen einer Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente geändert, so werden Aufwendungen mindestens in der Höhe erfasst, in der sie angefallen wären, wenn die Vertragsbedingungen nicht geändert worden wären. Das Unternehmen erfasst außerdem die Auswirkungen von Änderungen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der aktienbasierten Vergütungsvereinbarung erhöhen oder mit einem anderen Nutzen für den Arbeitnehmer verbunden sind, bewertet zum Zeitpunkt der Änderung.

Wird eine Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente annulliert, wird diese so behandelt, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre. Der bislang noch nicht erfasste Aufwand wird sofort erfasst. Wird die annullierte Vergütungsvereinbarung jedoch durch eine neue Vergütungsvereinbarung ersetzt und wird die neue Vergütungsvereinbarung deklariert, werden die annullierte und die neue Vergütungsvereinbarung wie eine Änderung der ursprünglichen Vergütungsvereinbarung bilanziert.

### Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von Darlehen abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten. Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sowie Tagesgeld- beziehungsweise Termingeldkredite und ein Investitionsdarlehen. Der Konzern hat keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert. Nach der erstmaligen Erfassung werden die verzinslichen Tagesgeld- beziehungsweise Termingeldkredite sowie das Investitionsdarlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten werden ebenfalls nach erstmaliger Erfassung zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

### Leasing

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Ein Leasingverhältnis wird als Operating-Leasing-Verhältnis klassifiziert, wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit Eigentum verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben. Leasingzahlungen innerhalb eines Operating-Leasing-Verhältnisses werden als Aufwand linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

Die SEVEN PRINCIPLES Gruppe hat im Wesentlichen unkündbare Operating-Leasing-Vereinbarungen über Immobilien, Fahrzeuge und Hardware (Kopierer) geschlossen. Die Laufzeit beträgt in der Regel zwei bis fünf Jahre. Einige Verträge beinhalten Verlängerungsoptionen und Staffelmieten.

### Ertragserfassung

Die SEVEN PRINCIPLES Gruppe erzielt ihre Umsätze hauptsächlich aus dem Beratungs- und Projektgeschäft sowie der Vergabe von Lizenzen für die Nutzung von selbst erstellten Softwareprodukten.

Die Umsatzerlöse umfassen den beizulegenden Zeitwert der für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erhaltenen beziehungsweise zu erhaltenden Gegenleistung. Umsatzerlöse werden ohne Umsatzsteuer und nach Eliminierung konzerninterner Verkäufe ausgewiesen.

#### a) Beratungsleistungen

Umsätze aus Beraterverträgen werden nach erbrachter Leistung entweder nach geleisteten Stunden, Tagen oder zu monatlichen Festpreisen auf Basis eines vom Klienten bestätigten Leistungsnachweises abgerechnet. Die Abrechnung erfolgt in der Regel zum jeweiligen Monatsende.

#### b) Projektgeschäft

Erträge aus Projekten und Gewerken werden nach Maßgabe des Fertigstellungsgrads im Verhältnis zu den vereinbarten Gesamterlösen als Ertrag erfasst. Die Ermittlung des Fertigstellungsgrads erfolgt nach Maßgabe der bis zum Bilanzstichtag angefallenen Arbeitsstunden als Prozentsatz der für das jeweilige Projekt insgesamt geschätzten Arbeitsstunden. Ist das Ergebnis eines Dienstleistungsgeschäfts nicht verlässlich schätzbar, sind Erträge nur in dem Ausmaß zu erfassen, in dem die angefallenen Aufwendungen erstattungsfähig sind.

#### c) Verkauf von Lizenzen

Die SEVEN PRINCIPLES Gruppe realisiert ihre Umsatzerlöse auf der Grundlage eines entsprechenden Vertrags, sobald die Lizenz und einhergehende vertragliche Verpflichtungen erfüllt wurden beziehungsweise die maßgeblichen Risiken und Chancen der verkauften Waren auf den Käufer übergegangen sind. Zum Teil bietet die SEVEN PRINCIPLES Gruppe in Mehrkomponentenverträgen Wartungs-, Entwicklungs-, Schulungs- oder sonstige Leistungen zusammen mit dem Recht zur Nutzung an der Software an. Diese Leistungen werden gesondert in Rechnung gestellt.

In Mehrkomponentenverträgen erfolgt die Umsatzrealisierung von Schulungs- oder anderen Leistungen unabhängig von der Realisierung der Lizenzumsätze, sofern diese Leistungen für die Funktionen der Software als wesentlich anzusehen sind.

Die Realisierung von Wartungserlösen erfolgt anteilig linear über den vertraglichen Leistungszeitraum. Zeigt die Historie bei einzelnen Klienten, dass die Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus dem Wartungsvertrag unsicher ist, erfolgt eine Ertragsrealisierung erst bei Zahlungseingang.

#### d) Zinserträge

Erträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

#### e) Dividenden

Dividenden werden grundsätzlich zum Ausschüttungszeitpunkt vereinnahmt.

### Steuern

Der Ertragsteueraufwand stellt die Summe des laufenden Steueraufwands (Körperschaft- und Gewerbeertragsteuer) und der latenten Steuer dar.

Der laufende Steueraufwand wird auf Basis des zu versteuernden Einkommens für das Jahr ermittelt. Das zu versteuernde Einkommen unterscheidet sich vom Jahresüberschuss aus der Gesamtergebnisrechnung, da es Aufwendungen und Erträge ausschließt, die in späteren Jahren oder niemals steuerbar beziehungsweise steuerlich abzugsfähig sind.

Die Verbindlichkeit des Konzerns für den laufenden Steueraufwand wird auf Grundlage der geltenden beziehungsweise bis zum Bilanzstichtag angekündigten Steuersätze berechnet. Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden werden mit dem Betrag bewertet, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden beziehungsweise eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

### Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts beziehungsweise einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Die latente Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das ausgewiesene Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, darf nicht angesetzt werden.
- Die latente Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen stehen, darf nicht angesetzt werden, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede sowie noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge verwendet werden können. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das ausgewiesene Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, dürfen nicht angesetzt werden.
- Latente Steueransprüche aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen stehen, dürfen nur in dem Umfang erfasst werden, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit umkehren werden und ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

- Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht. Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind. Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital und nicht in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

### Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug von Umsatzsteuern erfasst. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

Wenn beim Kauf von Gütern oder Dienstleistungen die angefallene Umsatzsteuer nicht von den Steuerbehörden eingefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts beziehungsweise als Teil der Aufwendungen erfasst; und Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet wird oder an diese abgeführt wird, wird unter den Forderungen oder Schulden in der Bilanz erfasst.

## 2.4 Auswirkung von neuen Rechnungslegungsstandards

Im Geschäftsjahr 2011 fanden die folgenden Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung:

### Annual Improvements 2010

Das IASB veröffentlichte im Mai 2010 den Sammelstandard „Annual Improvements 2010“ zur Vornahme kleinerer Änderungen von acht bestehenden Standards (IFRS/IAS) und einer Interpretation (IFRIC), die zu einem wesentlichen Teil für Berichtsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen, in Kraft treten.

### IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen“

Im November 2009 wurde der geänderte IAS 24 „Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen“ veröffentlicht. Bisher waren Unternehmen, die staatlich kontrolliert oder bedeutend beeinflusst sind, verpflichtet, Informationen zu allen Geschäftsvorfällen mit Unternehmen, die vom gleichen Staat kontrolliert oder bedeutend beeinflusst werden, offenzulegen. Inhalt der Änderung des IAS 24 ist nun zum einen eine Vereinfachung der Angabepflichten von Regierungen nahe stehenden Unternehmen. Weiterhin wurde durch die Änderung des IAS 24 die Definition eines nahe stehenden Unternehmens oder einer nahe stehenden Person verdeutlicht. Der geänderte Standard tritt für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2011 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig.

### IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“

Im Oktober 2009 wurden Änderungen von IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“ veröffentlicht. Die Änderungen betreffen die Bilanzierung beim Emittenten von Bezugsrechten, Optionen und Optionsscheinen auf den Erwerb einer festen Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten, die in einer anderen Währung als der funktionalen Währung des Emittenten denominated sind. Die Änderungen sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Februar 2010 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig.

### IFRIC 14 „Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung“

Im November 2009 wurde IFRIC 14 „Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung“ veröffentlicht. Die Änderung von IFRIC 14 ist in den seltenen Fällen relevant, in denen ein Unternehmen Mindestdotierungsverpflichtungen unterliegt und Beitragsvorauszahlungen leistet, um diese Mindestdotierungsverpflichtungen zu erfüllen. Die Änderung erlaubt den Unternehmen in diesen Fällen, den Vorteil aus einer solchen Vorauszahlung als Vermögenswert zu erfassen. Die Änderung von IFRIC 14 ist verpflichtend ab 1. Januar 2011 anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung für Abschlüsse zum 31. Dezember 2009 ist erlaubt.

### IFRIC 19 „Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments“

Im November 2009 wurde IFRIC 19 „Extinguishing Financial Liabilities with Equity Instruments“ veröffentlicht. Es werden die Anforderungen der IFRS erläutert, wenn eine finanzielle Verbindlichkeit teilweise oder vollständig durch Ausgabe von Aktien oder anderen Eigenkapitalinstrumenten durch ein Unternehmen getilgt wird. Die Interpretation stellt klar, dass

- die an einen Gläubiger ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente, die zur Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit gedacht sind, Bestandteil des „gezählten Entgelts“ im Sinne von IAS 39.41 sind;
- die entsprechenden Eigenkapitalinstrumente grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) zu bewerten sind. Ist dieser nicht verlässlich ermittelbar, sollten die Eigenkapitalinstrumente mit dem beizulegenden Zeitwert der getilgten Verbindlichkeit bewertet werden;
- die Differenz zwischen dem Buchwert der auszubuchenden finanziellen Verbindlichkeit und dem erstmaligen Wertansatz der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente in der Gesamtergebnisrechnung zu erfassen ist.

IFRIC 19 ist verpflichtend für Perioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2010 beginnen. Eine frühere Anwendung ist möglich.

Von den sonstigen neuen Rechnungslegungsvorschriften hatte keine einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise den Cashflow der laufenden Berichtsperiode.

## 2.5 Freiwillig neu anzuwendende IFRS- und IFRIC-Vorschriften

Neben den oben angeführten IFRS sind zum Berichtszeitpunkt noch weitere IFRS-Standards vom IASB veröffentlicht worden und in Kraft getreten. Eine Anwendung ist bereits möglich, jedoch nicht verpflichtend.

### IFRS 7 „Finanzinstrumente“

Im Oktober 2010 hat das IASB Änderungen zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ veröffentlicht, die erweiterte Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte betreffen und dem Bilanzadressaten ein besseres Verständnis der Auswirkungen, der beim übertragenden Unternehmen verbleibenden Risiken ermöglichen sollen. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen, anzuwenden. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Im Jahr der erstmaligen Anwendung sind Vergleichsangaben nicht zwingend zu machen. Diese Verlautbarung wurde im November 2011 von der Europäischen Union in Europäisches Recht übernommen.

### IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“

Im November 2009 wurde IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“ veröffentlicht. Die Änderungen wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in Europäisches Recht übernommen. Der Standard ist das Ergebnis der ersten von drei Phasen des Projekts zum Ersatz des IAS 39 „Financial Instruments: Recognition and Measurement“ durch IFRS 9. Der Standard regelt die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögensgegenständen. Durch IFRS 9 werden die bisherigen Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“, „bis zur Endfälligkeit gehaltene Vermögenswerte“, „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ und „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögensgegenstände“ ersetzt durch die Kategorien „fortgeführte Anschaffungskosten (Amortised Cost)“ und „beizulegender Zeitwert (Fair Value)“. Ob ein Instrument in die Kategorie „fortgeführte Anschaffungskosten“ eingeordnet werden kann, ist einerseits abhängig vom Geschäftsmodell des Unternehmens und andererseits von den Produktmerkmalen des einzelnen Instruments. Instrumente, die nicht die Definitionsmerkmale der Kategorie „fortgeführte Anschaffungskosten“ erfüllen, sind erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Eine erfolgsneutrale Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist für ausgewählte Eigenkapitalinstrumente zulässig.

Im Oktober 2010 hat das IASB Ergänzungen zu IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“ veröffentlicht. Ergänzend zu den bisherigen im November 2009 veröffentlichten Vorschriften zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten des IFRS 9 (2009) enthält der nun veröffentlichte IFRS 9 (2010) Regelungen für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten sowie zur Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. IFRS 9 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen. Vorperioden brauchen bei erstmaliger Anwendung nicht geändert zu werden, wobei Angabepflichten zu den sich aus der Erstanwendung ergebenden Effekten bestehen.

### IAS 12 „Deferred Tax“

Das IASB hat im Dezember 2010 die Verlautbarungen „Deferred Tax: Recovery of Underlying Assets – Amendments to IAS 12“ veröffentlicht. Die neue Verlautbarung bestimmt, welche Art der Realisierung für bestimmte Vermögenswerte zu unterstellen ist. Dies ist wichtig in Fällen, in denen sich je nach Art der Realisierung unterschiedliche Steuerkonsequenzen ergeben. Die Verlautbarung setzt die widerlegbare Vermutung, dass der Buchwert einer als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie, die nach dem Neubewertungsmodell des IAS 40 „Investment Property“ zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, durch Verkauf realisiert wird. Des Weiteren gilt in jedem Fall die unwiderlegbare Vermutung, dass der Buchwert eines nicht abnutzbaren Vermögenswerts, der nach dem Neubewertungsmodell des IAS 16 „Property, Plant and Equipment“ zum Neubewertungsbetrag bewertet wird, durch Verkauf realisiert wird. Durch die neue Verlautbarung wird die Interpretation SIC-21 „Income Taxes – Recovery of Revalued Non-Depreciable Assets“ außer Kraft gesetzt. Sie ist anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2012 beginnen, und wurde bislang noch nicht von der Europäischen Union in Europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES geht von keinen Änderungen aus der Anwendung des geänderten IAS 12 aus.

### IFRS 10, 11 und 12 sowie IAS 27 und 28

Das IASB hat im Mai 2011 drei neue IFRS (IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12) sowie zwei überarbeitete Standards (IAS 27, IAS 28) zur Bilanzierung von Beteiligungen an Tochterunternehmen, gemeinschaftlichen Vereinbarungen und assoziierten Unternehmen veröffentlicht. Die Regelungen wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in Europäisches Recht über-

nommen und sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Die Anwendung der neuen und geänderten IFRS wird Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows von SEVEN PRINCIPLES haben. Davon ausgenommen ist allerdings die Neufassung des IAS 27, da dieser sich nunmehr ausschließlich auf den Einzelabschluss erstreckt, SEVEN PRINCIPLES hingegen keinen IFRS-Einzelabschluss gemäß § 325 Abs. 2 a HGB erstellt.

#### IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“

Mit IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“ führt das IASB ein einheitliches Konsolidierungskonzept ein. Damit wird die bisherige Unterscheidung zwischen „klassischen“ Tochterunternehmen (IAS 27) und Zweckgesellschaften (SIC-12) aufgegeben. Beherrschung (Control) besteht dann und nur dann, wenn ein Investor über die Entscheidungsmacht verfügt, variablen Rückflüssen ausgesetzt ist oder ihm Rechte bezüglich der Rückflüsse zustehen und er infolge der Entscheidungsmacht in der Lage ist, die Höhe der variablen Rückflüsse zu beeinflussen. Mit Inkrafttreten des IFRS 10 wird SIC-12 „Consolidation – Special Purpose Entities“ aufgehoben; ebenfalls aufgehoben werden die konzernabschlussrelevanten Vorschriften des IAS 27 „Consolidated and Separate Financial Statements“. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

#### IFRS 11 „Joint Arrangements“

IFRS 11 „Joint Arrangements“ wird IAS 31 „Interests in Joint Ventures“ sowie SIC-13 „Jointly Controlled Entities – Non-Monetary Contributions by Venturers“ ersetzen. Er regelt die Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) und von gemeinschaftlichen Tätigkeiten (Joint Operations). Mit Aufhebung von IAS 31 ist die Anwendung der Quotenkonsolidierungsmethode für Gemeinschaftsunternehmen nicht länger zulässig. Die Anwendung der Equity-Methode ist nunmehr in der Neufassung des IAS 28 „Interests in Associates and Joint Ventures“ geregelt und erstreckt sich sowohl auf assoziierte Unternehmen als auch Gemeinschaftsunternehmen. Bei Bestehen einer gemeinschaftlichen Tätigkeit werden die zurechenbaren Vermögenswerte, Schulden, Aufwendungen und Erträge gemäß der Beteiligungsquote unmittelbar in den Konzern- und Jahresabschluss des „Joint Operators“ übernommen. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

#### IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“

In IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“ werden sämtliche Angabepflichten, die im Konzernabschluss in Bezug auf Tochterunternehmen, gemeinschaftliche Vereinbarungen und assoziierte Unternehmen sowie nicht konsolidierte strukturierte Unternehmen zu tätigen sind, zentral gebündelt. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

#### IAS 27 „Separate Financial Statements“

Die Neufassung des IAS 27 „Separate Financial Statements“ regelt ausschließlich die bilanzielle Abbildung von Tochter-, Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen im Jahresabschluss sowie zugehörige Anhangangaben (Einzelabschluss gemäß § 325 Abs. 2 a HGB). Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

#### IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“

Die Neufassung des IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“ regelt die Einbeziehung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

#### IFRS 13 „Fair Value Measurement“

Ebenfalls im Mai 2011 hat das IASB den IFRS 13 „Fair Value Measurement“ veröffentlicht. Mit dieser Veröffentlichung schafft das IASB einen einheitlichen, übergreifenden Standard zur Fair-Value-Bewertung. IFRS 13 ist verpflichtend prospektiv anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. IFRS 13 regelt, wie zum Fair-Value zu bewerten ist, sofern ein anderer IFRS die Fair-Value-Bewertung (oder die Fair-Value-Angabe) vorschreibt. Es gilt eine neue Fair-Value-Definition, die den Fair Value als Veräußerungspreis einer tatsächlichen oder hypothetischen Transaktion zwischen beliebigen unabhängigen Marktteilnehmern unter marktüblichen Bedingungen am Bewertungsstichtag charakterisiert. Der Standard gilt nahezu allumfassend, lediglich IAS 2 „Inventories“, IAS 17 „Leases“ und IFRS 2 „Share-based Payment“ sind ausgenommen. Während für Finanzinstrumente der Umfang dieser Vorschriften nahezu unverändert bleibt, ist dies für andere Sachverhalte (zum Beispiel als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen) nunmehr umfassender geregelt.

Die bereits bekannte dreistufige Fair-Value-Hierarchie ist übergreifend anzuwenden. Die Anwendung des IFRS 13 führt voraussichtlich zu erweiterten Anhangangaben im Abschluss der SEVEN PRINCIPLES AG. Die Regelungen wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in Europäisches Recht übernommen.

#### IAS 1 „Presentation of Financial Statements“

Das IASB hat im Juni 2011 Änderungen zu IAS 1 „Presentation of Financial Statements“ veröffentlicht. Die Änderungen verlangen, dass die im sonstigen Ergebnis dargestellten Posten in zwei Kategorien unterteilt werden – in Abhängigkeit davon, ob sie in Zukunft über die Gesamtergebnisrechnung gebucht werden (Recycling) oder nicht. Die Änderungen zu IAS 1 sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen, und wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in Europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES prüft die hieraus resultierenden Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows und geht derzeit von den oben beschriebenen Änderungen im Ausweis der Gesamtergebnisrechnung aus.

#### IAS 19 „Employee Benefits“

Ebenfalls im Juni 2011 hat das IASB Änderungen zu IAS 19 „Employee Benefits“ veröffentlicht. Die Änderungen führen zum Wegfall bestehender Wahlrechte bei der Erfassung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste. Da die sogenannte Korridormethode zukünftig nicht mehr zulässig sein wird, sind versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sofort in voller Höhe und ausschließlich erfolgsneutral innerhalb des Eigenkapitals zu erfassen, was bisher nicht unserem Vorgehen entspricht.

Weitere Änderungen betreffen die Erfassung von nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand und die Darstellung des Nettozinsergebnisses bei leistungsorientierten Pensionsplänen sowie die Unterscheidung zwischen Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Termination Benefits) und anderen Leistungen an Arbeitnehmer. Als eine wesentliche Folge dieser Änderungen dürfen die Aufstockungsbeträge in Altersteilzeitprogrammen zukünftig nicht mehr als Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses klassifiziert werden und müssen daher über den Zeitraum der Erdienung angesammelt werden. Zudem werden Angabepflichten erweitert, zum Beispiel für Eigenschaften und Risiken von

leistungsorientierten Plänen. Die Änderungen zu IAS 19 sind rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in Europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES geht derzeit von einer Relevanz der erweiterten Angabepflichten auf den Abschluss aus und prüft darüber hinaus die aus der Änderung resultierenden Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows. Für 2011 hätte der größte Effekt des neuen Standards aus der nicht mehr erfolgswirksamen Berücksichtigung des versicherungsmathematischen Ergebnisses in Höhe von 287 TEUR resultiert.

#### IAS 32 „Financial Instruments: Presentation“

Im Dezember 2011 hat das IASB in IAS 32 „Financial Instruments: Presentation“ Präzisierungen zu den Saldierungsvorschriften veröffentlicht. Um die Saldierungsvoraussetzungen nach IAS 32 zu erfüllen, darf nach den neuen Vorschriften der für den Bilanzierenden zum gegenwärtigen Zeitpunkt bestehende Rechtsanspruch auf Saldierung nicht unter der Bedingung eines künftigen Ereignisses stehen und muss sowohl im ordentlichen Geschäftsverkehr als auch bei Verzug und Insolvenz einer Vertragspartei gelten. Des Weiteren wird bestimmt, dass ein Bruttoausgleichsmechanismus die Saldierungsvoraussetzungen nach IAS 32 erfüllt, sofern keine wesentlichen Kredit- und Liquiditätsrisiken verbleiben, Forderungen und Verbindlichkeiten in einem einzigen Verrechnungsprozess verarbeitet werden und er damit im Ergebnis äquivalent ist zu einem Nettoausgleich. Die neuen Vorschriften sind verpflichtend rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in Europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES prüft die hieraus resultierenden Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows, geht jedoch derzeit von keinen wesentlichen Änderungen aus.

### IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“

Ebenfalls im Dezember 2011 hat das IASB in IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“ erweiterte Angabepflichten zu Saldierungsrechten veröffentlicht. Neben erweiterten Angaben zu nach IAS 32 tatsächlich vorgenommenen Saldierungen werden für bestehende Saldierungsrechte unabhängig davon, ob eine Saldierung nach IAS 32 tatsächlich vorgenommen wird, Angabepflichten eingeführt. Die neuen Vorschriften sind verpflichtend rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in Europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES prüft die hieraus resultierenden Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows und geht derzeit von keinen signifikanten Effekten für die Berichterstattung aus. Der SEVEN PRINCIPLES Konzern macht von der freiwilligen vorzeitigen Anwendung keinen Gebrauch. In der aktuellen Konzernstruktur werden vom Vorstand aus der Anwendung dieser Standards in zukünftigen Berichtsperioden keine beziehungsweise nur die angegebenen Auswirkungen erwartet. Die neuen Standards werden von SEVEN PRINCIPLES zu dem Zeitpunkt erstmals angewandt, zu dem ihre Anwendung verpflichtend vorgeschrieben ist.

### 3 Segmentberichterstattung

Nach dem Regelwerk des IFRS 8 soll eine Segmentberichterstattung dem Management Approach folgen, d. h., die im Abschluss dargestellten Segmente sollen ihre Entsprechung im internen Controlling finden, anhand dessen das Management den Konzern tatsächlich steuert. Nach IFRS 8 ist ein Geschäftssegment definiert als ein Bereich des Unternehmens, der Geschäftstätigkeiten betreibt, mit denen Umsatzerlöse erwirtschaftet werden und bei denen Aufwendungen anfallen können. Die operativen Ergebnisse werden von den Hauptentscheidungsträgern regelmäßig überprüft.

Grundsätzlich ist aufgrund dieser Definition im Geschäftsjahr 2011 jedes der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen ein eigenes Geschäftssegment. Auf Basis der Zusammenfassung von Segmenten des IFRS 8.12 werden die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen 7P ERP Consulting GmbH, 7P bicon GmbH, 7P UK LTD und 7P Austria GmbH zu einem Geschäftssegment zusammengefasst. Im Jahr 2010 wurden die 7P ERP Consulting GmbH, 7P bicon GmbH, 7P UK LTD und die 7-principles GmbH zu einem Segment zusammengefasst. Die Veränderungen entsprechen den Veränderungen im Konsolidierungskreis.

Die 7P Solutions & Consulting AG ist in die drei Business Areas Telco Enabling & Operations (TEO), Process & Information Management (PIM) und IT-Consulting (ITC) mit insgesamt zehn nachgeordneten Business Lines aufgeteilt. Das Portfolio der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH fokussiert auf Mobile Business Solutions und Mobile Telco Services sowie Enterprise IT Services in den Bereichen Test & Qualitätsmanagement und Managed Services. Externe Dienstleister, eingesetzt als Subunternehmer, werden über die 7P Trusted Experts GmbH eingekauft.

Für die Segmente kommen handelsrechtliche Rechnungslegungsgrundsätze zur Anwendung. Die wesentlichen Unterschiede zur IFRS-Rechnungslegung sind hinsichtlich der Umsätze die unterschiedliche Bewertung von Fertigungsaufträgen nach IAS 11 sowie die Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte als auch aktivierte Kundenstämme und selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände. In der Überleitungsrechnung sind sowohl Konzernkonsolidierungsbuchungen sowie Überleitungsbuchungen zur IFRS-Konzernrechnungslegung enthalten. Die Überleitungsrechnung beinhaltet ferner die SEVEN PRINCIPLES AG als Führungsgesellschaft der Gruppe. Der Ergebniseffekt der IFRS-Überleitung beträgt im Konzern 1.055 TEUR. Die Umsätze der Töchter werden primär über die Muttergesellschaft als Rahmenvertragspartnerin der Kunden fakturiert. Im Konzern

gibt es drei Großkunden mit 17 Prozent, 11,9 Prozent und 10,8 Prozent Umsatzanteil. Im Konzern fielen Auslandsumsätze in Höhe von 14,8 Mio. EUR an.

Transaktionen zwischen verbundenen Unternehmen wurden ohne Marge durchgeführt. Verwaltungsleistungen werden zu Selbstkosten verrechnet.

2011 TEUR	7P Solutions & Consulting AG	7P Trusted Experts GmbH	7P B2B Mobile & IT Services GmbH	Sonstige Gesellschaften	Überleitung	Konzern
<b>Umsätze</b>	<b>41.291</b>	<b>26.569</b>	<b>13.187</b>	<b>17.385</b>	<b>484</b>	<b>98.916</b>
Intersegmentäre Umsätze	107	1.582	486	106	-2.281	0
Materialaufwand	-3.921	-25.882	-1.421	-7.044	2.210	-36.057
Personalaufwand	-27.160	-393	-9.112	-7.602	-3.099	-47.366
Abschreibungen	-1.105	-6	-131	-59	321	-980
Sonstiger Betriebsaufwand	-7.996	-699	-2.086	-1.811	2.577	-10.016
Sonstige betriebliche Erlöse	1.737	82	1.066	366	-2.664	588
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>2.955</b>	<b>1.254</b>	<b>1.990</b>	<b>1.341</b>	<b>-2.453</b>	<b>5.086</b>
Finanzergebnis						-341
Steuern						-1.481
<b>Konzernergebnis</b>						<b>3.264</b>

2010 TEUR						
<b>Umsätze</b>	<b>32.410</b>	<b>22.022</b>	<b>12.119</b>	<b>12.408</b>	<b>257</b>	<b>79.216</b>
Intersegmentäre Umsätze	215	1.553	241	151	-2.160	0
Materialaufwand	-2.847	-22.061	-916	-5.311	2.079	-29.057
Personalaufwand	-21.136	-499	-8.003	-5.390	-2.997	-38.024
Abschreibungen	-338	-3	-107	-38	-245	-731
Sonstiger Betriebsaufwand	-6.372	-795	-1.547	-1.270	1.779	-8.205
Sonstige betriebliche Erlöse	1.375	146	591	312	-2.160	265
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>3.307</b>	<b>363</b>	<b>2.378</b>	<b>862</b>	<b>-3.447</b>	<b>3.463</b>
Finanzergebnis						-73
Steuern						-1.203
<b>Konzernergebnis</b>						<b>2.187</b>

#### 4 Akquisitionen und Desinvestitionen

##### Erwerb der Eydolon Mobile Solutions GmbH

Mit Wirkung zum 1. Juli 2011 erwarb die 7P B2B Mobile & IT Services GmbH 100 Prozent der GmbH-Anteile der Eydolon Mobile Solutions GmbH, eines Unternehmens mit Sitz in Wien, Österreich, das auf Kundenprojekte im Bereich mobiler Endgeräte spezialisiert ist. Seit dem 1. Juli 2011 sind Umsatz und Ergebnis der Eydolon Mobile Solutions GmbH im SEVEN PRINCIPLES Konzernabschluss enthalten. Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte der Eydolon Mobile Solutions GmbH stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

In TEUR	Historische Buchwerte	Anpassung an Zeitwerte	Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
<b>Erworbene Vermögenswerte und Schulden</b>			
Geschäfts- oder Firmenwerte	0	1.057	1.057
Übriges immaterielles Vermögen	9	0	9
Sachanlagen	6	0	6
Übriges langfristiges Vermögen	0	0	0
Vorräte	0	0	0
Übriges kurzfristiges Vermögen	37	0	37
Latente Steuern	0	64	64
<b>Vermögen</b>	<b>52</b>	<b>1.122</b>	<b>1.174</b>
Pensionsverpflichtungen	0	0	0
Übrige Rückstellungen	0	0	0
Finanzschulden	0	0	0
Übrige Verbindlichkeiten	280	0	280
Latente Steuern	0	0	0
Fremdkapital	280	0	280
<b>Nettovermögen/Kaufpreis</b>	<b>-228</b>	<b>1.122</b>	<b>894</b>

Es fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 15 TEUR an, die gemäß IFRS 3 als Verwaltungskosten ausgewiesen werden. Im Geschäfts- oder Firmenwert sind nicht separierbare Werte insbesondere für das Know-how der Mitarbeiter sowie Synergieeffekte enthalten. Der durch Zahlungsmittel geleistete/nach zu leistende Kaufpreis für 100 Prozent der Anteile belief sich auf 900 TEUR. Hiervon sind Kaufpreisanteile in Höhe von nominal 600 TEUR nur in Abhängigkeit von Umsatz- und Ertragszielen als Kaufpreisnachzahlung in den Jahren 2012 bis 2014 fällig und dementsprechend als finanzielle Verbindlichkeit zum Zeitwert in Höhe von 494 TEUR bilanziert. Die Kaufpreisverpflichtung ist

in Abhängigkeit von der Erreichung von Umsatzzielen nach oben offen, weswegen auch keine Bandbreite angegeben werden kann. Der restliche Kaufpreis wurde bereits im Geschäftsjahr 2011 gezahlt. Mit dem Erwerb wurden Zahlungsmittel in Höhe von 0 TEUR übernommen. Die Eydolon Mobile Solutions GmbH hat seit dem Erwerbszeitpunkt mit Umsatzerlösen in Höhe von 363 TEUR und einem Betriebsergebnis von -67 TEUR zu den Werten der SEVEN PRINCIPLES Gruppe beigetragen. Wäre die Eydolon bereits zum 1. Januar 2011 erworben worden, so würde der SEVEN PRINCIPLES Konzern im Jahr 2011 Umsatzerlöse von 99 Mio. EUR und ein operatives Ergebnis von 5,1 Mio. EUR ausweisen.

**Erwerb der 7P bicon GmbH**

Mit Wirkung zum 1. Dezember 2010 erwarb die SEVEN PRINCIPLES AG 100 Prozent der GmbH-Anteile der bicon Unternehmensberatung GmbH, eines Unternehmens mit Sitz in Hamburg, das auf Kundenprojekte im europäischen Energiemarkt spezialisiert ist. Seit dem 1. Dezember 2010 sind Umsatz und Ergebnis der bicon Unternehmensberatung GmbH im SEVEN PRINCIPLES-Konzernabschluss enthalten.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte der bicon Unternehmensberatung GmbH stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

In TEUR	Historische Buchwerte	Anpassung an Zeitwerte	Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
<b>Erworbene Vermögenswerte und Schulden</b>			
Geschäfts- oder Firmenwerte	0	1.874	1.874
Übriges immaterielles Vermögen	0	1.089	1.089
Sachanlagen	66	0	66
Übriges langfristiges Vermögen	0	0	0
Vorräte	1	0	1
Übriges kurzfristiges Vermögen	2.930	7	2.937
<b>Vermögen</b>	<b>2.997</b>	<b>2.970</b>	<b>5.967</b>
Pensionsverpflichtungen	0	0	0
Übrige Rückstellungen	0	0	0
Finanzschulden	0	0	0
Übrige Verbindlichkeiten	849	0	849
Latente Steuern	0	346	346
Fremdkapital	849	346	1.195
<b>Nettovermögen/Kaufpreis</b>	<b>2.148</b>	<b>2.624</b>	<b>4.771</b>

Es fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 158 TEUR an, die gemäß IFRS 3 als Verwaltungskosten ausgewiesen werden. Im Geschäfts- oder Firmenwert sind nicht separierbare Werte insbesondere für das Know-how der Mitarbeiter sowie Synergieeffekte enthalten. Das übrige immaterielle Vermögen beinhaltet insbesondere eine Bewertung der übernommenen Kundenbeziehungen. Der durch Zahlungsmittel geleistete/nach zu leistende Kaufpreis für 100 Prozent der Anteile belief sich auf 4.771 TEUR. Hiervon ist ein Kaufpreisanteil in Höhe von nominal 2.000 TEUR nur in Abhängigkeit von Umsatzzielen als Kaufpreisnachzahlung in den Jahren 2013 und 2014 fällig und dementsprechend als finanzielle Verbindlichkeit zum Zeitwert in Höhe von 1.966 TEUR (Vj.: 1.906 TEUR) bilanziert. Die Kaufpreisverpflichtung kann in Abhängigkeit von der Erreichung von Umsatzzielen maximal 2.200 TEUR betragen. Der restliche

Kaufpreis wurde bereits im Geschäftsjahr 2010 gezahlt. Mit dem Erwerb wurden Zahlungsmittel in Höhe von 2.071 TEUR übernommen. Die bicon Unternehmensberatung GmbH hat seit dem Erwerbszeitpunkt mit Umsatzerlösen in Höhe von 181 TEUR und einem Betriebsergebnis von 2 TEUR zu den Werten der SEVEN PRINCIPLES Gruppe 2010 beigetragen. Wäre die bicon bereits zum 1. Januar 2010 erworben worden, so würde der SEVEN PRINCIPLES Konzern für 2010 Umsatzerlöse von 82,2 Mio. EUR und ein operatives Ergebnis von 3,7 Mio. EUR ausweisen.

### Erwerb des Teilgeschäftsbetriebs Telekommunikation von der PSI Transcom GmbH

Zum 31. Dezember 2010 hat die 7P Solutions & Consulting AG im Rahmen eines Asset Deals den Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation von der PSI Transcom GmbH übernommen. Der Teilgeschäftsbetrieb verfügt über Standorte in Düsseldorf und Stuttgart. Die übernommene Einheit ist spezialisiert auf Consulting und Softwareentwicklung im Kundenauftrag für Telekommunikationsanbieter im Bereich Netzmanagement/OSS. Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte des übernommenen Geschäftsbereichs stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

In TEUR	Historische Buchwerte	Anpassung an Zeitwerte	Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
<b>Erworbene Vermögenswerte und Schulden</b>			
Geschäfts- oder Firmenwerte	0	3.484	3.484
Übriges immaterielles Vermögen	2	0	2
Sachanlagen	50	0	50
Übriges langfristiges Vermögen	0	0	0
Vorräte	643	0	643
Übriges kurzfristiges Vermögen	1.526	0	1.526
Latente Steuern	84	0	84
<b>Vermögen</b>	<b>2.304</b>	<b>3.484</b>	<b>5.789</b>
Pensionsverpflichtungen	851	0	851
Übrige Rückstellungen	0	0	0
Finanzschulden	0	0	0
Übrige Verbindlichkeiten	1.897	0	1.897
Latente Steuern	90	0	90
Fremdkapital	2.838	0	2.838
<b>Nettovermögen/Kaufpreis</b>	<b>-533</b>	<b>3.484</b>	<b>2.951</b>

Es fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 18 TEUR an, die gemäß IFRS 3 als Verwaltungskosten ausgewiesen werden. Im Geschäfts- oder Firmenwert sind nicht separierbare Werte insbesondere für das Know-how der Mitarbeiter sowie Synergieeffekte enthalten. Der durch Zahlungsmittel geleistete/nach zu leistende Kaufpreis belief sich auf 2.951 TEUR. Hier-von ist ein Kaufpreisanteil in Höhe von nominal 1.000 TEUR nur in Abhängigkeit von Umsatzzielen in den Jahren 2012 und 2013 als Kaufpreisnachzahlung fällig und dementsprechend als finanzielle Verbindlichkeit zum Zeitwert in Höhe von 955 TEUR (Vj.: 978 TEUR) bilanziert. Die Kaufpreisverpflichtung ist in ihrer Höhe bei nominal 1.000 TEUR gedeckelt. Der restliche Kaufpreis war zu Beginn des Jahres 2011 fällig.

Da die Einheit erst zum 31. Dezember 2010 übernommen wurde, hat sie 2010 noch nicht zu Umsatz und Ergebnis beigetragen. Die Angabe eines Pro-forma-Ergebnisses ist nicht möglich, da die Geschäftseinheit 2010 noch eine verkäuferspezifische Kostenstruktur aufwies, die nicht direkt mit der Kostenstruktur von SEVEN PRINCIPLES vergleichbar ist.

## Angaben zur Gesamtergebnisrechnung

### 5 Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse werden fast ausschließlich durch erbrachte Consulting- und IT-Dienstleistungen erzielt. Wesentliche Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Hard- und Softwareprodukten oder der Vergabe von Softwarelizenzen wurden im Geschäftsjahr 2011 und im Vorjahr nicht erzielt.

### 6 Sonstige betriebliche Erträge

	2011 TEUR	2010 TEUR
Sonstige ordentliche Erträge	339	150
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	240	115
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen zu Forderungen	9	0
	<b>588</b>	<b>265</b>

Die sonstigen ordentlichen Erträge sind bedingt durch Erlöse aus dem Verkauf von Anlagevermögen im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Ferner haben analog zum Vorjahr auch pauschal versteuerte Sachbezüge zu den Erträgen beigetragen.

Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen resultieren hauptsächlich aus der ergebniswirksamen Auflösung einer bedingten Kaufpreistrückstellung und auf Rückstellungsaufösungen im Zusammenhang mit variablen Gehaltsbestandteilen.

### 7 Materialaufwand

	2011 TEUR	2010 TEUR
Materialaufwand	36.057	29.057
	<b>36.057</b>	<b>29.057</b>

Die Materialaufwendungen betreffen nahezu ausschließlich Fremddienstleistungen im Rahmen von Klientenprojekten.

## 8 Personalaufwand

	2011 TEUR	2010 TEUR
Löhne und Gehälter	41.220	32.767
– davon für die IT-Plattform zur Geschäftsprozessunterstützung aktiviert	0	–264
– davon für den Relaunch des Intranets aktiviert	0	–7
– davon für Altersteilzeitvereinbarungen	–91	255
+ soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge und Unterstützung	6.237	5.273
	<b>47.366</b>	<b>38.024</b>

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im SEVEN PRINCIPLES Konzern betrug im vergangenen Jahr 626 Mitarbeiter nach 499 Mitarbeitern im Jahr 2010. Zum Geschäftsjahresende waren 637 (Vj.: 589) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Hierbei handelt es sich um Angestellte und Auszubildende. Der Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung betrug 6.237 EUR. Für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte wurden im Vorjahr Personalkosten gemäß IAS 38 aktiviert.

## 9 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2011 TEUR	2010 TEUR
Betriebsaufwand	3.540	2.947
Verwaltungsaufwand	1.531	1.392
Vertriebsaufwand	2.913	2.203
Übrige Aufwendungen	2.032	1.693
– davon für die IT-Plattform zur Geschäftsprozessunterstützung aktiviert	0	–29
– davon für den Relaunch des Intranets aktiviert	0	–1
	<b>10.016</b>	<b>8.205</b>

Der Betriebsaufwand umfasst Kosten für Mieträume, Kfz, Reparaturen und Wartung. Der Verwaltungsaufwand beinhaltet im Wesentlichen die Aufwendungen für Versicherungen, Verbrauchsmaterialien, Kommunikation, Beratung sowie die Abschlusserstellung und Prüfung. Im Vertriebsaufwand sind Werbe- und Reisekosten sowie Vermittlungsprovisionen enthalten. Die übrigen Aufwendungen betreffen die Aufsichts-

ratsvergütung, Fortbildungskosten, Wertberichtigungen auf Forderungen, Anschaffungsnebenkosten im Zusammenhang mit den Akquisitionen und sonstige Kosten. Für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte wurden im Vorjahr betriebliche Aufwendungen gemäß IAS 38 aktiviert.

## 10 Finanzergebnis

	2011 TEUR	2010 TEUR
Zinsaufwendungen	351	78
Zinserträge	10	5
	<b>-341</b>	<b>-73</b>

Die Zinsaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 351 TEUR (Vj.: 78 TEUR). Der Anstieg resultiert aus der Aufzinsung der Rückstellungen für die bedingten langfristigen Kaufpreisrück-

stellungen und dem Investitionsdarlehen sowie Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit einem Markenrechtsstreit. Die Zinserträge belaufen sich auf 10 TEUR (Vj.: 5 TEUR).

## 11 Ertragsteuern

Im Jahr 2011 unterlagen deutsche Kapitalgesellschaften der Körperschaftsteuer mit einem einheitlichen Satz von 15 Prozent (Vj.: 15 Prozent) für ausgeschüttete und einbehaltene Gewinne. Hinzu kam der Solidaritätszuschlag auf den Körperschaftsteuersatz von 5,5 Prozent. Damit betrug der verwendete Körperschaftsteuersatz im Jahr 2011 15,83 Prozent (Vj.: 15,83 Prozent). Zusätzlich unterliegen deutsche Kapitalgesellschaften der Gewerbesteuer. Die Höhe der Gewerbesteuer ist abhängig davon, in welcher Gemeinde die Gesellschaft Betriebsstätten unterhält. Es ergab sich ein gewichteter Durchschnittssatz

für SEVEN PRINCIPLES im Jahr 2011 von 15,75 Prozent (Vj.: 15,75 Prozent). Damit ergibt sich insgesamt ein durchschnittlicher Ertragsteuersatz in Deutschland für 2011 von 31,58 Prozent (Vj.: 31,58 Prozent). Der Ertragsteuersatz für unsere österreichische Tochtergesellschaft wurde mit 25 Prozent angesetzt.

Der Ertragsteuersatz für die britische Tochter wurde mit 28 Prozent angesetzt.

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwands für die Geschäftsjahre 2011 und 2010 setzen sich wie folgt zusammen:

	2011 TEUR	2010 TEUR
Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer	321	1.116
Ausländische Ertragsteuern	233	49
Ausländische Ertragsteuern für Vorjahre	38	-4
Steuern für Vorjahre	-118	0
<b>Laufender Aufwand für Ertragsteuern</b>	<b>474</b>	<b>1.161</b>
Latenter Steuerertrag/-aufwand	889	-8
Latenter Steuerertrag/-aufwand Vorjahr	59	0
	948	-8
<b>In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung ausgewiesener Steueraufwand</b>	<b>1.422</b>	<b>1.153</b>

Im Geschäftsjahr ergab sich ein latenter Steueraufwand in Höhe von 948 TEUR. Der höhere latente Steueraufwand resultiert primär aus der Nutzung des aktivierten steuer-

lichen Verlustvortrags aufgrund der 2011 abgeschlossenen Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge.

Der tatsächliche Steueraufwand weicht von dem auf Basis von 31,58 Prozent (Vj.: 31,58 Prozent) ermittelten theoretischen Steueraufwand wie folgt ab:

	2011 TEUR	2010 TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	4.686	3.340
Theoretischer Steueraufwand mit 31,58 % (Vj.: 31,58 %)	1.480	1.055
Veränderungen des theoretischen Steueraufwands wegen:		
– nicht abzugsfähiger Aufwendungen	109	76
– Unterschieden im Steuersatz ausländischer Gesellschaften	–25	–54
– Steuern für Vorjahre	–29	0
– Folgewirkung Anschlussbuchung Betriebsprüfung	–8	0
– Aktivierung Beschaffungskosten Kapitalerhöhung	–1	–12
– nicht angesetzter Anschaffungsnebenkosten bei Akquisitionen	5	56
– sonstiger Steuereffekte	–4	10
– nicht angesetzter latenter Steuern Schweiz auf Verlust 2010 wegen angestrebter Einstellung des Geschäftsbetriebes im Jahr 2011	0	14
– Anpassung der Mitarbeiteraktienoptionen	–4	8
– Abschreibung Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation	–78	0
– Auflösung Rückstellung Kaufpreisrate 7P Austria	–31	0
Tatsächlicher Steueraufwand	1.422	1.153
Effektiver Steuersatz in %	30,3	34,5

In den inländischen Tochtergesellschaften sind ausschüttungsfähige Gewinne in Höhe von 5.732 TEUR (Vj.: 5.729 TEUR) vorhanden. Bei einer möglichen Vollausschüttung würde sich in der Muttergesellschaft eine zusätzliche Steuerbelastung in Höhe von 91 TEUR (Vj.: 90 TEUR) aufgrund der als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe qualifizierten Ausschüttung in Höhe von fünf Prozent ergeben. Die ausländischen Tochtergesellschaften

haben einen ausschüttungsfähigen Gewinn in Höhe von 843 TEUR (Vj.: 1.925 TEUR). Hierauf werden bei Ausschüttung ebenfalls Steuern auf fünf Prozent nicht abzugsfähige Betriebsausgaben in Höhe von 26 TEUR (Vj.: 30 TEUR) erhoben, so dass eine zusätzliche Steuerbelastung von 8 TEUR (Vj.: 9 TEUR) entstehen würde.

#### Abgrenzungsposten für latente Steuern

In TEUR	Aktive latente Steuern 31.12.2011	Passive latente Steuern 31.12.2011	Aktive latente Steuern 31.12.2010	Passive latente Steuern 31.12.2010
Anlagevermögen	0	1.334	0	1.455
Forderungen/sonstige Aktiva	0	260	0	146
Pensionsrückstellungen	109	0	190	0
Sonstige Rückstellungen	7	0	15	0
Rückstellung Altersteilzeit	3	0	–4	0
Kaufpreisrückstellung	0	0	26	0
Veräußerung Teilbetrieb „Test & Qualitätssicherung“	83	0	89	0
Aus steuerlichen Verlustvorträgen	2.329	0	3.105	0
	2.531	1.594	3.421	1.601

Die aktiven latenten Steuern sanken hauptsächlich aufgrund der Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge. Die passiven latenten Steuern blieben nahezu konstant.

Die Werthaltigkeit der steuerlichen Verlustvorträge der Muttergesellschaft ist durch den Abschluss weiterer Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge 2011 sichergestellt worden. Erste Verträge hierzu wurden im Jahr 2008 bereits abgeschlossen. Ferner wurde 2009 die Systematik der Konzernumlagen für gegenüber den Tochtergesellschaften erbrachte Serviceleistungen zu marktgerechten Konditionen neu aufgesetzt. Mit dem wachstumsbedingt steigenden Umfang der Serviceleistungen fließen so der Muttergesellschaft steigende Erträge zur Deckung der Kosten für zentrale Funktionen zu, so dass mittel-

fristig ausreichend positive steuerliche Ergebnisse vorliegen.

Die Ertragsteuererstattungsansprüche betreffen überwiegend Kapitalertragsteuern. Die sonstigen Steuerforderungen entfallen überwiegend auf Umsatzsteueransprüche.

Ertragsteuerschulden betreffen Verbindlichkeiten aus noch nicht veranlagten Ertragsteuern des laufenden Jahres und des Vorjahres.

Steuerschulden betreffen überwiegend Verbindlichkeiten aus veranlagter Umsatzsteuer und sonstigen Steuern (insbesondere Lohnsteuer).

## 12 Ergebnis je Aktie

	2011	2010
Periodenergebnis (in EUR)	3.263.967	2.187.119
Anzahl der Aktien (gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien)	4.029.103	3.620.459
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,81	0,60

Das Ergebnis je Aktie wurde in Übereinstimmung mit IAS 33 auf Basis des Periodenergebnisses und der gewichteten Anzahl durchschnittlich ausstehender Aktien ermittelt. Die ausstehenden Aktienoptionen wären verwässernd, wenn sie zur Ausgabe von Stammaktien zu einem geringeren als dem durchschnittlichen Börsenkurs der Stammaktien während der Periode führen würden und alle Ausübungsbedingungen zum Stichtag erfüllt wären. Da dies nicht der Fall war, tritt kein Verwässerungseffekt ein.

## Angaben zur Bilanz

### 13 Immaterielle Vermögenswerte

In TEUR	Gewerbliche Schutzrechte, Software- und ähnliche Rechte	Kundenstamm	Firmenwerte	Insgesamt
<b>Anschaffungskosten:</b>				
<b>Stand am 01.01.2011</b>	<b>2.046</b>	<b>4.158</b>	<b>9.208</b>	<b>15.412</b>
Zugänge Unternehmenserwerbe	9	0	1.057	1.066
Zugänge selbst erstellte Software	0	0	0	0
Zugänge	107	0	0	107
Abgänge	4	0	0	4
<b>Stand am 31.12.2011</b>	<b>2.158</b>	<b>4.158</b>	<b>10.265</b>	<b>16.581</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen:</b>				
<b>Stand am 01.01.2011</b>	<b>717</b>	<b>657</b>	<b>632</b>	<b>2.006</b>
Zugänge selbst erstellte Software	229	0	0	229
Außerplanmäßige Abschreibung selbst erstellte Software	0	0	0	0
Zugänge	114	154	0	268
Abgänge	4	0	0	4
<b>Stand am 31.12.2011</b>	<b>1.065</b>	<b>811</b>	<b>632</b>	<b>2.499</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2011</b>	<b>1.101</b>	<b>3.347</b>	<b>9.633</b>	<b>14.082</b>
<b>Anschaffungskosten:</b>				
<b>Stand am 01.01.2010</b>	<b>2.259</b>	<b>3.069</b>	<b>3.850</b>	<b>9.178</b>
Zugänge Unternehmenserwerbe	2	1.089	5.358	6.449
Zugänge selbst erstellte Software	301	0	0	301
Zugänge	47	0	0	47
Abgänge	563	0	0	563
<b>Stand am 31.12.2010</b>	<b>2.046</b>	<b>4.158</b>	<b>9.208</b>	<b>15.412</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen:</b>				
<b>Stand am 01.01.2010</b>	<b>991</b>	<b>504</b>	<b>632</b>	<b>2.127</b>
Zugänge selbst erstellte Software	77	0	0	77
Außerplanmäßige Abschreibung selbst erstellte Software	0	0	0	0
Zugänge	150	153	0	303
Abgänge	505	0	0	505
<b>Stand am 31.12.2010</b>	<b>713</b>	<b>657</b>	<b>632</b>	<b>2.002</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2010</b>	<b>1.332</b>	<b>3.501</b>	<b>8.576</b>	<b>13.409</b>

Die höheren Abschreibungen bei der selbst erstellten Software resultierten aus der Fertigstellung einer ERP-Lösung zum 31. Dezember 2010, so dass 2011 hier erstmals Abschreibungen verbucht wurden. Nicht aktivierungsfähige Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Rahmen der Pflege bestehen-

der Softwarelösungen wurden direkt aufwandswirksam erfasst. Hierbei handelt es sich um Systeme im Bereich mobiler Lösungen. Per 1. Juli 2011 wurden 100 Prozent der Geschäftsanteile an der Eydolon Mobile Solutions GmbH erworben. Hieraus resultiert der Zugang beim Firmenwert.

**Gewerbliche Schutzrechte, Software und ähnliche Rechte**

Gewerbliche Schutzrechte, Software und ähnliche Rechte werden linear über den Nutzungszeitraum abgeschrieben. Die Abschreibungszeiträume liegen zwischen zwei und zwölf

Jahren. Die wesentlichen Vermögensgegenstände verteilen sich wie folgt:

	2011 TEUR	2010 TEUR	Verbl. Abschreibungs- zeitraum Jahre
Marke „7-principles“	21	24	6
Software für Geschäftsprozesse	80	140	1
ERP-Software	710	887	4
Intranet	169	221	3
Sonstige	125	60	2
<b>Summe</b>	<b>1.105</b>	<b>1.332</b>	

**Geschäfts- oder Firmenwerte**

Die Geschäfts- und Firmenwerte verteilen sich wie folgt auf einzelne Tochtergesellschaften:

	2011 TEUR	2010 TEUR
7P Trusted Experts GmbH	1.074	1.074
7P Solutions & Consulting AG	3.714	3.714
7P bicon GmbH	1.874	1.874
7P ERP Consulting GmbH	1.914	1.914
7P Austria GmbH	1.057	0
	<b>9.633</b>	<b>8.576</b>

Durch Akquisition der 7P Austria GmbH wurde ein neuer Firmenwert in Höhe von 1.057 TEUR ausgewiesen.

### Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Geschäftswerte werden entsprechend IFRS 3 nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Impairmenttest unterzogen. Hierzu wird der erzielbare Betrag der akquirierten Gesellschaften auf Basis einer Discounted-Cashflow-Bewertung ermittelt. Als Basis gilt der Nutzungswert für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit des in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmens. Dieser wird anhand der Unternehmensplanung für einen Zeitraum von drei Jahren ermittelt. Die nach diesem Zeitraum anfallenden Cashflows werden unter Anwendung einer Wachstumsrate von null Prozent extrapoliert. Der verwendete durchschnittliche Abzinsungssatz beträgt 8,3 Prozent (Vj.: 8,3 Prozent) und berücksichtigt insofern angemessene Risikozuschläge auf den risikofreien Basiszins von 5,5 Prozent (Vj.: 4,5 Prozent).

Die Planungsprämissen für die jeweiligen Unternehmensplanungen liegen im Rahmen eines konservativen Planungsansatzes durchgängig im Rahmen der in der Vergangenheit von den Firmen erzielten Umsatzwachstumsraten. Es wird ein Umsatzwachstum von ein bis zwei Prozent p. a. angesetzt. Personal- und Betriebsaufwand wurden mit jeweils entsprechenden Wachstumsraten gesteigert. Zusätzliches Wachstum aufgrund von Synergieeffekten beziehungsweise Kosteneinsparungen wurde nicht angesetzt.

Die so ermittelten Unternehmenswerte liegen jeweils deutlich über den bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerten, so dass ausreichende Sensitivitätszuschläge auf die bilanzierten Werte gegeben sind. Insofern ist nach vernünftigem Ermessen

derzeit nicht davon auszugehen, dass eine Änderung der getroffenen Grundannahmen dazu führen wird, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Betrag übersteigen wird.

### Kundenstämme

Kundenstämme, die im Rahmen von Akquisitionen erworben wurden, wurden bisher planmäßig über 20 Jahre linear abgeschrieben.

Die Buchwerte der im Rahmen von Akquisitionen der 7P ERP Consulting und der 7-principles GmbH erworbenen Kundenstämme betragen 2.258 TEUR (Vj.: 2.412 TEUR). Darüber hinaus wird im Zuge der Akquisition der 7P bicon GmbH ein zusätzlicher Kundenstamm in Höhe von 1.089 TEUR ausgewiesen. Im Jahr 2011 betragen die planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme 153 TEUR (Vj.: 153 TEUR). Außerplanmäßige Abschreibungen wurden nicht vorgenommen. Der verbleibende Abschreibungszeitraum für die bestehenden Kundenstämme beträgt 15 Jahre. Für den ausgewiesenen Kundenstamm der 7P bicon GmbH wird von einer unbestimmbaren Nutzungsdauer ausgegangen, so dass hierauf im Jahr 2011 keine Abschreibungen entfallen sind. Ein durchgeführter Impairmenttest auf diesen Kundenstamm konnte die Werthaltigkeit nachweisen.

## 14 Sachanlagen

In TEUR	Betriebs- und Geschäftsausstattung
<b>Anschaffungskosten:</b>	
<b>Stand am 01.01.2011</b>	<b>2.991</b>
Zugang Unternehmenserwerbe	6
Zugänge	578
Abgänge	289
<b>Stand am 31.12.2011</b>	<b>3.286</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen:</b>	
<b>Stand am 01.01.2011</b>	<b>1.813</b>
Zugänge	473
Abgänge	263
<b>Stand am 31.12.2011</b>	<b>2.023</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2011</b>	<b>1.263</b>

In TEUR	Betriebs- und Geschäftsausstattung
<b>Anschaffungskosten:</b>	
<b>Stand am 01.01.2010</b>	<b>2.579</b>
Zugang Unternehmenserwerbe	116
Zugänge	421
Abgänge	124
<b>Stand am 31.12.2010</b>	<b>2.991</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen:</b>	
<b>Stand am 01.01.2010</b>	<b>1.584</b>
Zugänge	350
Abgänge	121
<b>Stand am 31.12.2010</b>	<b>1.813</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2010</b>	<b>1.178</b>

Die Zugänge resultieren im Wesentlichen aus Neuanschaffungen im Zusammenhang mit der Einrichtung neuer Standorte sowie den Akquisitionen.

### 15 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Für die nicht verzinslichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Wertberichtigungen ergibt sich zum Bilanzstichtag folgende Fälligkeitsstruktur:

Fälligkeit in Tagen	2011 TEUR	2011 %	2010 TEUR	2010 %
Noch nicht fällig	18.070	93,1	16.822	86,4
< 30 Tage	640	3,3	1.889	9,7
31 – 60 Tage	89	0,5	295	1,5
61 – 90 Tage	88	0,5	31	0,2
> 90 Tage	513	2,6	430	2,2
	<b>19.400</b>	<b>100,0</b>	<b>19.467</b>	<b>100,0</b>

Im Jahr 2011 waren die Konzernforderungen trotz Wachstums und Akquisitionen niedriger als im Vorjahr. Dies ist im Wesentlichen auf ein verbessertes Forderungsmanagement zurückzuführen. Der Anteil der überfälligen Forderungen konnte so von 13,6 Prozent auf 6,9 Prozent nahezu halbiert werden. Es erfolgten ausschließlich vollständige Wertberichtigungen auf Forderungen. Anteilige Wertberichtigungen wurden nicht vorgenommen.

Die Wertberichtigungen entwickelten sich wie folgt:

	2011 TEUR	2010 TEUR
Stand zum 1. Januar	100	42
Nettozuführungen	0	58
Inanspruchnahmen	9	0
Stand zum 31. Dezember	91	100

### 16 Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo

	2011 TEUR	2010 TEUR
Angefallene Kosten für unfertige Leistungen	1.935	870
Erfasste Gewinne für unfertige Leistungen	1.113	382
Summe Auftrags Erlöse	3.048	1.252
Abzüglich erhaltener Anzahlungen	-590	-194
	<b>2.458</b>	<b>1.058</b>

Bei den Forderungen aus Dienstleistungsaufträgen mit aktivischem Saldo handelt es sich um Leistungen aus laufenden Dienstleistungsprojekten, die zum Stichtag noch nicht fertig gestellt und abgerechnet waren. Die Summe der für die Projekte angefallenen Kosten sowie die bereits erfassten Teilgewinne werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad ausge-

wiesen. Der Fertigstellungsgrad ergibt sich als Quotient aus angefallenen Kosten für unfertige Leistungen und voraussichtlichen Gesamtkosten. Entsprechend dem gestiegenen Geschäftsvolumen in Festpreisprojekten – auch infolge der Akquisitionen im Geschäftsjahr 2010 – wurden hieraus Auftrags Erlöse von insgesamt 3.048 TEUR (Vj.: 1.252 TEUR) erfasst.

### 17 Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen

	2011 TEUR	2010 TEUR
Rechnungsabgrenzungen	278	276
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	134	158
	<b>412</b>	<b>434</b>

Die Rechnungsabgrenzungsposten enthalten im Wesentlichen Abgrenzungen für im Voraus geleistete Aufwendungen für Fremddienstleistungen. Die übrigen Forderungen enthalten im Wesentlichen Forderungen gegen Personal und Kautionen.

### 18 Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

	2011 TEUR	2010 TEUR
<b>Guthaben bei Kreditinstituten</b>	<b>9.262</b>	<b>6.363</b>
Kassenbestände	6	2
	<b>9.268</b>	<b>6.365</b>

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente setzen sich im Wesentlichen aus Bankguthaben zusammen. Die Verzinsung der Kontokorrentguthaben erfolgte aufgrund des niedrigen Zinsniveaus nicht. Daneben existieren Termingelder mit Zinssätzen zwischen 0,35 Prozent und 0,45 Prozent p. a.

Die Termingelder dienen in Höhe von 403 TEUR als Sicherheitsleistungen zum Beispiel für Mietavale und Wertguthaben aus Altersteilzeit und stehen nicht zur freien Verfügung. Es existieren Finanzierungslinien in Höhe von 9.000 TEUR, die flexibel genutzt werden können.

### 19 Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

Das aktienrechtliche Grundkapital der SEVEN PRINCIPLES AG beläuft sich zum 31. Dezember 2011 auf 4.040 TEUR und ist eingeteilt in 4.040.000 Inhaber-Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien).

Im Jahr 2011 gab es aufgrund der Ausübung von 12.500 Aktienoptionen aus bedingtem Kapital eine entsprechende Veränderung am ausgewiesenen gezeichneten Kapital.

#### Aktienrückkauf/eigene Aktien

Die Hauptversammlung beschloss am 18. Juni 2010, das Folgende:

- a) Die Gesellschaft wird gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, bis zum 17. Juni 2015 außer zum Zweck des Handels in eigenen Aktien eigene Aktien in einem Umfang von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Der Gegenwert für den Erwerb dieser Aktien darf den Durchschnitt des Eröffnungs- und Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder in einem an dessen Stelle tretenden funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) während der jeweils vorangegangenen zehn Börsenhandelstage um nicht mehr als fünf Prozent über- beziehungsweise unterschreiten.

Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals ausgenutzt werden.

Die hiermit erteilte Ermächtigung endet, ohne dass es einer ausdrücklichen Aufhebung bedarf, mit Wirksamkeit einer neuen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Unabhängig davon endet die hier erteilte Ermächtigung spätestens am 17. Juni 2015.

Die derzeit bestehende, durch die Hauptversammlung vom 6. Juli 2009 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wird mit Wirkung zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der neuen Ermächtigung aufgehoben.

- b) Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien in anderer Weise als ganz oder teilweise über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre vorzunehmen, wenn die erworbenen eigenen Aktien zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht um mehr als fünf Prozent unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich auf insgesamt höchstens zehn Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft. Als maßgeblicher Börsenpreis im Sinne der vorstehenden Regelung gilt der Durchschnitt des Eröffnungs- und Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder in einem an dessen Stelle tretenden funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) während der jeweils vorangegangenen zehn Börsenhandelstage vor der Veräußerung der Aktie.

- c) Der Vorstand wird weiter ermächtigt, die eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder teilweise einzuziehen.
- d) Der Vorstand wird weiter ermächtigt, die eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Mitarbeiter der Gesellschaft und der mit der Gesellschaft im Sinne von § 15 AktG verbundenen Unternehmen zum Erwerb auszugeben.
- e) Der Vorstand wird ferner ermächtigt, die eigenen Aktien, mit Zustimmung des Aufsichtsrats als (Teil-)Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Erwerb von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen zu verwenden. Der Wert (Preis), zu dem Aktien der Gesellschaft gemäß der Ermächtigung in diesem Buchstaben verwendet werden, darf den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht um mehr als fünf Prozent unterschreiten. Als maßgeblicher Börsenpreis im Sinne der vorstehenden Regelung gilt der Durchschnitt des Eröffnungs- und Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder in einem an dessen Stelle tretenden funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) während der jeweils vorangegangenen zehn Börsenhandelstage vor der Verwendung der Aktie.
- f) Das Bezugsrecht der Aktionäre wird im Vollzug der Maßnahmen zu vorstehend b, d und e ausgeschlossen. Die unter Buchstaben b bis e genannten Ermächtigungen können ganz oder in Teilbeträgen ausgenutzt werden.

2011 wurden keine eigenen Aktien erworben oder veräußert. Zum Bilanzstichtag hielt die Gesellschaft keine eigenen Aktien.

	2011 TEUR	2010 TEUR
Gezeichnetes Kapital	4.040	4.028
Kapitalrücklage	11.755	11.706
	<b>15.795</b>	<b>15.734</b>

Das gezeichnete Kapital ist aufgrund der Ausübung von 12.500 Aktienoptionen aus bedingtem Kapital im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Die Eintragung der Erhöhung des Grundkapitals um 12.500 EUR auf 4.040 TEUR erfolgte am 7. Februar 2012. Die Kapitalrücklage enthält Auflösungen aus dem Verfall von Aktienoptionen.

### Bedingtes Kapital

- a) Das bedingte Kapital der Gesellschaft von bis zu 150 TEUR, eingeteilt in bis zu 150.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien, dient der Gewährung von Bezugsrechten an Mitglieder des Vorstands und Mitarbeiter der Gesellschaft aufgrund der am 16. Juni 2006 von der Versammlung der Aktionäre beschlossenen Ermächtigung für einen „Aktioptionsplan 2006“. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur in dem Umfang durchgeführt, in dem von den Bezugsrechten Gebrauch gemacht wird. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der bedingten Kapitalerhöhung und ihre Durchführung festzusetzen. Im Jahr 2011 wurden keine Aktienoptionen (Vj.: 0) an Vorstand und Mitarbeiter der Gesellschaft ausgegeben. Nach teilweiser Ausnutzung des bedingten Kapitals I durch die Ausübung von 12.500 Aktienoptionen durch Mitarbeiter besteht nach der Eintragung der Kapitalerhöhung am 7. Februar 2012 noch ein bedingtes Kapital I zur Ausgabe von bis 137.500 Aktien.
- b) Die Hauptversammlung vom 18. Juni 2010 beschloss die Schaffung eines bedingten Kapitals II. Das Grundkapital wird um bis zu 1.000 TEUR durch Ausgabe von bis zu 1.000.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktienrechten an die Inhaber beziehungsweise Gläubiger von Schuldverschreibungen, die gemäß der Ermächtigung unter TOP 6 lit. a bis zum 17. Juni 2015 von der Gesellschaft begeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem gemäß TOP 6 lit. a festgelegten Wandlungspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von diesen Rechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Wandlung verpflichteten Inhaber beziehungsweise Gläubiger ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahrs an, in dem sie durch Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten oder durch Erfüllung von Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil. Sofern zum Zeitpunkt der Ausgabe noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns des letzten abgelaufenen Geschäftsjahrs gefasst worden ist, nehmen die neuen Aktien auch am Gewinn des abgelaufenen Geschäftsjahrs teil. Der Vorstand wird ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der Bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Der Aufsichtsrat wird zudem ermächtigt, die Fassung der Satzung zu ändern, soweit von der vorstehenden Ermächtigung

zur Erhöhung des bedingten Kapitals II Gebrauch gemacht wird, beziehungsweise die Ermächtigung zur Erhöhung des bedingten Kapitals gegenstandslos wird.

### Genehmigtes Kapital

Die Hauptversammlung vom 18. Juni 2010 ermächtigte den Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 17. Juni 2015 einmalig oder mehrmals gegen Bareinlagen oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 1.420 TEUR durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 EUR je Aktie zu erhöhen (genehmigtes Kapital I). Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats jeweils über den Ausschluss der gesetzlichen Bezugsrechte der Aktionäre zu entscheiden. Ein Bezugsrechtsausschluss ist jedoch nur zulässig

- zum Ausgleich von Spitzenbeträgen,
- zur Gewährung von Bezugsrechten an Inhaber von zu begebenden Wandlungs- und Optionsrechten aus Schuldverschreibungen,
- um in Höhe von bis zu 200 TEUR Belegschaftsaktien an Mitarbeiter der SEVEN PRINCIPLES AG und der mit der Gesellschaft im Sinne von § 15 AktG verbundenen Unternehmen auszugeben,
- zur Gewinnung von Sacheinlagen, insbesondere in Form von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen,
- zur Erschließung neuer Kapitalmärkte im Ausland,
- wenn die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals zehn Prozent des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet.

Nach teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals in Form einer Barkapitalerhöhung besteht nach der Eintragung der Kapitalerhöhung am 29. November 2010 noch ein genehmigtes Kapital I zur Ausgabe von bis zu 972.500 Aktien.

Die Hauptversammlung vom 20. Juni 2011 ermächtigte den Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 19. Juni 2016 einmalig oder mehrmals gegen Bareinlagen oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 1.040 TEUR durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 EUR je Aktie zu erhöhen (genehmigtes Kapital II).

Der Vorstand wird ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats jeweils über den Ausschluss der gesetzlichen Bezugsrechte der Aktionäre zu entscheiden. Ein Bezugsrechtsausschluss ist jedoch nur zulässig

- zum Ausgleich von Spitzenbeträgen,
- zur Gewährung von Bezugsrechten an Inhaber von zu begebenden Wandlungs- und Optionsrechten aus Schuldverschreibungen,
- zur Gewinnung von Sacheinlagen, insbesondere in Form von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen,

- zur Erschließung neuer Kapitalmärkte im Ausland,
- wenn die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals zehn Prozent des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet.

#### Kapitalmanagement

SEVEN PRINCIPLES ist bestrebt, mit finanzieller Flexibilität seine Wachstums- und Portfoliooptimierungsziele zu erreichen. Eine besondere Bedeutung hat hierbei der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital. Die Relation Eigenkapital zu Gesamtkapital sollte hierbei 30 Prozent nicht unterschreiten. Das Eigenkapital, das im Rahmen des Kapitalmanagements gesteuerte Fremdkapital und das Gesamtkapital betragen zum 31. Dezember 2011 und 31. Dezember 2010:

	2011 TEUR	2010 TEUR
<b>Eigenkapital</b>	<b>22.680</b>	<b>19.359</b>
In % vom Gesamtkapital	45,5 %	42,3 %
Kurzfristige Finanzschulden	137	364
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.813	6.000
Langfristige Finanzschulden	1.333	0
<b>Fremdkapital</b>	<b>9.283</b>	<b>6.364</b>
In % vom Gesamtkapital	18,6 %	13,9 %
<b>Gesamtkapital</b>	<b>49.895</b>	<b>45.753</b>

Im Geschäftsjahr 2011 ist der prozentuale Anteil des im Rahmen des Kapitalmanagements gesteuerten Fremdkapitals am Gesamtkapital im Wesentlichen aufgrund der Neuaufnahme eines langfristigen Investitionsdarlehens und einer höheren Geschäftstätigkeit mit Sublieferanten gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Gleiches gilt für die Eigenkapitalquote, die aufgrund der erzielten Jahresüberschüsse anteilig zum Gesamtkapital gestiegen ist. Die kurzfristigen Finanzschulden wurden reduziert. SEVEN PRINCIPLES unterliegt keinen satzungsmäßigen Kapitalerfordernissen.

## 20 Ergebnisvortrag und übriges Eigenkapital

	2011 TEUR	2010 TEUR
Ergebnisvortrag	6.439	3.175
Übriges Eigenkapital	446	450
	<b>6.885</b>	<b>3.625</b>

Aufgrund des positiven Jahresergebnisses erhöhte sich der Ergebnisvortrag um das Periodenergebnis. Das übrige Eigenkapital hat sich aufgrund der im Jahr 2011 ausgeübten Aktienoptionen um die Kosten der Kapitalbeschaffung in Höhe von 4 TEUR vermindert.

## 21 Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen umfassen die folgenden Positionen:

	2011 TEUR	2010 TEUR
Pensionsrückstellungen	1.365	1.560
Jubiläumrückstellungen	12	12
Altersteilzeit	62	153
Sonstige	34	36
	<b>1.473</b>	<b>1.761</b>

Der Konzern hat historisch zwei leistungsorientierte Pensionspläne aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften beziehungsweise dem Erwerb von Teilgeschäftsbetrieben übernommen. Es handelt sich bei einigen wenigen Mitarbeitern um einen Plan nach dem Modell des Essener Verbands (EV). Weitere Mitarbeiter verfügen über Zusagen nach dem Modell der Mannesmann-Leistungsordnung (MLO). Im Jahr 2010 wurde mit dem Erwerb des Teilgeschäftsbetriebs Telekommunikation der PSI Transcom GmbH ein weiterer leistungsorientierter Pensionsplan nach dem Modell der Versorgungsordnung 76 (VO76) übernommen. Die Versorgungszusagen bemessen sich nach Beschäftigungsdauer, Bezügen oder der Einstufung in Leistungsgruppen.

Die Versorgungszusagen werden über Pensionsrückstellungen abgedeckt. Im Jahr 2007 wurde mit dem überwiegenden Teil der Mitarbeiter, die über Pensionszusagen gemäß Mannesmann-Leistungsordnung verfügten, eine Vereinbarung über die Ausfinanzierung der Pensionszusagen an einen Pensionsfonds abgeschlossen. Der Marktwert des Pensionsfondsvermögens ist bei der Berechnung des Bilanzansatzes mit der Verpflichtung zu verrechnen. Die Bewertung der Pensionspläne erfolgt anhand der aktuellen Sterbetafeln zum 31. Dezember des jeweiligen Berichtsjahres. Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden direkt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Die Höhe der Pensionsverpflichtung (Anwartschaftsbarwert der Versorgungszusagen gemäß IAS 19) wurde nach versicherungsmathematischen Methoden auf Basis folgender Annahmen berechnet:

	2011 %	2010 %
Abzinsungsfaktor	5,40	4,70
Gehaltstrend	1,50–3,00	1,50–3,00
Rententrend	2,00	1,75–2,00
Erwartete Rendite auf Planvermögen	4,25	4,50

Der Gehaltstrend umfasst erwartete zukünftige Gehaltssteigerungen, die unter anderem in Abhängigkeit von der Inflation und der Dauer der Zugehörigkeit zum Unternehmen jährlich geschätzt werden. Für den 2010 neu übernommenen Teilgeschäftsbetrieb wurden aufgrund dessen Historie andere Annahmen für den Gehaltstrend unterstellt. Die erwartete Rendite des Planvermögens wurde aufgrund der Wertentwicklung der Vergangenheit nach unten angepasst.

Die Pensionsverpflichtungen nach VO76 beinhalten nur Leistungen, die bis einschließlich 2006 erworben wurden. 2007 wurde auf einen beitragsorientierten Pensionsplan umgestellt. Insofern fallen hier keine Dienstzeitaufwände mehr an. Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich für die einzelnen Pläne wie folgt:

Entwicklung des Anwartschaftsbarwerts	2011 TEUR VO76				2010 TEUR VO76			
	Gesamt	MLO	EV	Gesamt	MLO	EV		
<b>Anwartschaftsbarwert am 01.01.</b>	<b>1.925</b>	<b>809</b>	<b>478</b>	<b>638</b>	<b>822</b>	<b>0</b>	<b>345</b>	<b>477</b>
Akquisitionsbedingte Veränderungen	0	0	0	0	809	809	0	0
Dienstzeitaufwand	36	0	5	31	35	0	4	31
Zinsaufwand	92	38	23	31	49	0	20	29
Versicherungsmathematisches Ergebnis	-316	-125	-82	-109	210	0	109	101
<b>Anwartschaftsbarwert am 31.12.</b>	<b>1.737</b>	<b>722</b>	<b>424</b>	<b>591</b>	<b>1.925</b>	<b>809</b>	<b>478</b>	<b>638</b>
<b>Entwicklung des Planvermögens</b>								
<b>Planvermögen am 01.01.</b>	<b>365</b>	<b>0</b>	<b>365</b>	<b>0</b>	<b>322</b>	<b>0</b>	<b>322</b>	<b>0</b>
Beiträge des Arbeitgebers	16	0	16	0	25	0	25	0
Versicherungsmathematischer Verlust	-29	0	-29	0	4	0	4	0
Erwarteter Gewinn des Planvermögens	20	0	20	0	14	0	14	0
<b>Planvermögen am 31.12.</b>	<b>372</b>	<b>0</b>	<b>372</b>	<b>0</b>	<b>365</b>	<b>0</b>	<b>365</b>	<b>0</b>
<b>Pensionsrückstellungen am 31.12.</b>	<b>1.365</b>	<b>722</b>	<b>52</b>	<b>591</b>	<b>1.560</b>	<b>809</b>	<b>113</b>	<b>638</b>

Die Pensionsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2011				2010			
	Gesamt	TEUR V076	MLO	EV	Gesamt	TEUR V076	MLO	EV
Dienstzeitaufwand	36	0	5	31	35	0	4	31
Zinsaufwand	92	38	23	31	49	0	20	29
Versicherungsmathematisches Ergebnis	-287	-125	-53	-109	210	0	109	101
<b>Personalaufwendungen</b>	<b>-159</b>	<b>-87</b>	<b>-25</b>	<b>-47</b>	<b>294</b>	<b>0</b>	<b>133</b>	<b>161</b>

Die Pensionsaufwendungen sind kumuliert unter Personalaufwand erfasst.

Die Dienstzeitaufwände blieben nahezu konstant. Die Zinskosten stiegen akquisitionsbedingt deutlich an. Das versicherungsmathematische Ergebnis war 2011 aufgrund eines um 0,7 Prozent höheren Abzinsungssatzes deutlich positiv.

Das Planvermögen besteht aus Aktien und Rentenpapieren, die über Spezialfonds gehalten werden. Die Anlagestrategie für das Planvermögen ist auf Wertstabilität ausgerichtet, ohne jedoch die Wachstumschancen der Aktienanlage zu vernachlässigen. Im vergangenen Geschäftsjahr war die Wertentwicklung des Planvermögens mit -1,5 Prozent negativ. Auf Basis versicherungsstatistischer Daten wird für das Planvermögen eine durchschnittliche jährliche Rendite von 4,25 Prozent erwartet. Die Verpflichtungen für Versorgungszusagen führten 2011 zu keinem Mittelabfluss, da daraus noch keine laufenden Rentenzahlungen existieren und die Versorgungszusagen teilweise durch externes Vermögen abgedeckt sind.

#### Sensitivitätsanalyse

Eine Änderung des Rechnungszinses um 0,25 Prozentpunkte hätte bei ansonsten konstant gehaltenen Angaben folgende Auswirkung auf die Versorgungsverpflichtung zum Ende des laufenden Geschäftsjahres beziehungsweise auf den Pensionsaufwand des nachfolgenden Jahres:

	TEUR	TEUR	TEUR
Rechnungszins	5,40 %	5,15 %	5,65 %
Inflationsrate	2,00 %	2,00 %	2,00 %
Pensionsrückstellung zum 31.12.2011	1.737	1.824	1.689
Erwarteter Pensionsaufwand 2012	113	115	111

**Mehrperiodenvergleich**

Im Mehrperiodenvergleich ergibt sich folgende Entwicklung bei Anwartschaftsbarwert und Planvermögen:

	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR	2008 TEUR	2007 TEUR
Anwartschaftsbarwert	1.737	1.925	822	804	725
Planvermögen	372	365	322	311	300
<b>Unterdeckung/Überschuss</b>	<b>1.365</b>	<b>1.560</b>	<b>500</b>	<b>492</b>	<b>425</b>

Die Historie der Unterschiede zwischen erwarteter und realisierter Rendite des Planvermögens sowie die realisierten Gewinne und Verluste der geplanten Anwartschaftsbarwerte stellen sich wie folgt dar:

Unterschiede zwischen erwarteten und tatsächlichen Erträgen des Planvermögens	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR	2008 TEUR	2007 TEUR
Betrag	29	-4	5	13	0
In % des Planvermögens	7,8	-1,2	1,5	4,3	0,0

Historische Gewinne und Verluste auf Plananwartschaftsbarwerte	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR	2008 TEUR	2007 TEUR
Betrag	-76	-43	-13	-1	-154
In % des Planvermögens	-3,9	-3,8	-1,5	-0,1	-21,3

Aufgrund der Altersstruktur der Mitarbeiter ergeben sich für einige Mitarbeiter der SEVEN PRINCIPLES Gruppe in den nächsten fünf Jahren Pensionszahlungen. Verpflichtungen für Dienstjubiläen resultieren aus übernommenen Arbeitsverhältnissen. Der Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Rentenversicherung sowie zu arbeitgeberfinanzierten beitragsorientierten Pensionszusagen, bei denen es sich nach IAS 19 um beitragsorientierte Pensionspläne handelt, beträgt im Berichtsjahr 3.343 TEUR (Vj.: 2.585 TEUR).

Auf arbeitgeberfinanzierte Pensionszusagen entfielen davon 20 TEUR (Vj.: 25 TEUR). Die Beiträge wurden nicht passiviert sondern erfolgswirksam als Personalaufwand erfasst. Die unter Personalaufwand ausgewiesenen Sozialversicherungsbeiträge umfassen nicht nur Beiträge zur Rentenversicherung, sodass ein direkter Abgleich nicht möglich ist.

## 22 Verbindlichkeiten

### Finanzschulden

Zur Abdeckung von Liquiditätsspitzen im Working Capital werden Fremdfinanzierungen im kurzfristigen Bereich temporär mit Zinssätzen zwischen 2,887 Prozent und 4,75 Prozent in Anspruch genommen. Hierfür wurden Zinsen in Höhe von 69 TEUR entrichtet. Ferner wurde 2011 ein langfristiges Investitionsdarlehen abgeschlossen.

Zum Bilanzstichtag bestanden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 1.470 TEUR, davon 137 TEUR kurzfristig. Die Restlaufzeit beträgt für die kurzfristige Verbindlichkeit per 31. Dezember 2011 null Tage. Die Laufzeit der langfristigen Verbindlichkeit beträgt noch zwei Jahre. Sicherheiten wurden hierfür nicht gestellt.

### Sonstige Verbindlichkeiten

	2011 TEUR	2010 TEUR
Personalverpflichtungen und Sonstige	3.988	4.981
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1.870	1.877
Jahresabschluss	105	97
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	189	136
Verbindlichkeiten der sozialen Sicherheit	109	62
Übrige Verbindlichkeiten	1.489	1.093
Kaufpreisverbindlichkeiten	643	2.500
	<b>8.393</b>	<b>10.746</b>

Die Position Personalverpflichtungen und Sonstige umfasst im Wesentlichen Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern aus variablen Vergütungen einschließlich hierauf entfallender Sozialversicherungsbeiträge sowie Urlaubsansprüche. Dies umfasst auch Abfindungsansprüche aus aufgelösten Beschäftigungsverhältnissen. Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten betreffen Abgrenzungen aus im Voraus abgerechneten

Dienstleistungsprojekten. Die weiteren sonstigen Verbindlichkeiten betreffen Verbindlichkeiten aus der Kaufpreiszahlung für den Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation der PSI Transcom GmbH und der 7P Austria GmbH sowie ausstehende Rechnungen. Die Verbindlichkeiten sind mit Ausnahme der Finanzschulden nicht verzinslich und die Restlaufzeit beträgt:

	2011 TEUR			2010 TEUR		
	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.813	0	0	6.000	0	0
Finanzschulden	137	1.333	0	364	0	0
Verbindlichkeiten aus Personalverpflichtungen	3.988	0	0	4.981	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1.870	0	0	1.877	0	0
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	189	0	0	136	0	0
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	109	0	0	62	0	0
Übrige Verbindlichkeiten	1.594	0	0	1.190	0	0
Kaufpreisverbindlichkeiten	643	0	0	2.500	0	0
	<b>16.343</b>	<b>1.333</b>	<b>0</b>	<b>17.110</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

### 23 Sonstige kurzfristige Rückstellungen

Die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen betreffen Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit einer Klage gegen die Firmennamen und Marken „TECON Technologies“, „TECON Systems“ und „TECON Management Consulting“.

Zwecks Wahrung der eigenen Rechtsposition werden die Angaben zu dem drohenden Rechtsstreit eingeschränkt.

	2011 TEUR	2010 TEUR
<b>Stand am 01.01.</b>	<b>200</b>	<b>200</b>
Zuführung	100	0
Inanspruchnahme	0	0
Auflösung	0	0
<b>Stand am 31.12.</b>	<b>300</b>	<b>200</b>

Die Rückstellung wurde im Jahr 2007 gebildet und aufgrund eines Mangels an konkreten Anhaltspunkten zur Höhe einer Kompensationszahlung als Ergebnis des möglichen Rechtsstreits beibehalten. Zur Fälligkeit können keine Angaben gemacht werden, da der mögliche Rechtsstreit sich voraussichtlich mit ungewisser Verfahrensdauer fortsetzen wird.

Versuche einer außergerichtlichen Beendigung waren bisher nicht erfolgreich (siehe auch Risikobericht im Konzernlagebericht unter „Compliance-Risiken“). Im Jahr 2011 wurde die Risikovorsorge um Verzugszinsen in Höhe von 100 TEUR erhöht.

### 24 Andere Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen am 31. Dezember 2011 betragen insgesamt 7.434 TEUR (Vj.: 5.096 TEUR); davon entfallen auf Mietverpflichtungen 5.785 TEUR (Vj.: 3.767 TEUR) und auf Leasing 1.649 TEUR (Vj.: 1.329 TEUR).

	31.12.2011 TEUR			31.12.2010 TEUR		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
< 1 Jahr	1791	846	2.637	313	160	473
1 – 5 Jahre	3.277	803	4.080	3.454	1.169	4.623
> 5 Jahre	717	0	717	0	0	0
	<b>5.785</b>	<b>1.649</b>	<b>7.434</b>	<b>3.767</b>	<b>1.329</b>	<b>5.096</b>

Im Geschäftsjahr 2011 sind Mietaufwendungen in Höhe von 1.780 TEUR (Vj.: 1.795 TEUR) und Leasingaufwendungen in Höhe von 1.283 TEUR (Vj.: 1.125 TEUR) angefallen.

## 25 Aktienbasierte Vergütungssysteme

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2006 hatte dem „Aktienoptionsplan 2006“ zugestimmt. Im Jahr 2007 wurden erstmals 88.750 Aktienoptionen an Vorstand und Mitarbeiter ausgegeben. In den Jahren 2010 und 2011 wurden keine Optionen ausgegeben, so dass 61.250 Optionen noch nicht zugeteilt sind. 2011 sind 11.000 Optionen (Vj.: 0) aufgrund des Ausscheidens von Mitarbeitern verfallen und 12.500 Optionen (Vj.: 0) wurden zum Preis von 5,85 EUR ausgeübt. Die übrigen 59.750 Optionen sind zum Bilanzstichtag noch ausstehend. Die Basispreise der ausgegebenen Optionen liegen zwischen 5,38 EUR und 6,11 EUR. Der gewichtete durchschnittliche Basispreis liegt bei 5,84 EUR. Die durchschnittliche Vertragsrestlaufzeit der Optionen beträgt 0,91 Jahre. Die Optionen können unter folgenden Bedingungen ausgeübt werden:

Die Aktienoptionen können nur ausgeübt werden, wenn der Durchschnittspreis des Eröffnungskurses und Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel an den letzten fünf Börsentagen vor Ausübung des Bezugsrechts aus den Aktienoptionen um wenigstens 20 Prozent im Vergleich zum Basispreis gestiegen ist.

Die Optionen können erstmals nach Ablauf einer Wartezeit von zwei Jahren ausgeübt werden. Die Wartezeit beginnt mit der Gewährung der Optionen. Die Optionen enden fünf Jahre nach ihrer Gewährung. Bezugsrechte, die bis zum Ende der Laufzeit nicht ausgeübt wurden, verfallen ersatzlos.

Die Optionen können nur gegen Zahlung des Basispreises ausgeübt werden. Ein Barausgleich ist nicht vorgesehen. Aktienoptionen können nur ausgeübt werden, wenn das Dienstverhältnis des Bezugsberechtigten mit der SEVEN PRINCIPLES AG oder einer Konzerngesellschaft zum Zeitpunkt der Ausübung des Bezugsrechts noch besteht. Entfällt diese Voraussetzung, so verfallen die Optionen entschädigungslos.

Dies gilt mit folgenden Ausnahmen:

- Wurde nach Ablauf der Wartezeit das Arbeitsverhältnis weder vom Bezugsberechtigten selbst noch durch die Gesellschaft fristlos gekündigt, so verfallen die Optionen erst mit Ablauf von einem Jahr nach Beendigung des Dienstverhältnisses.
- Das Dienstverhältnis wurde im Zusammenhang mit einem Change of Control (Mehrheitsübernahme) beendet. Hiernach kann der Bezugsberechtigte die Optionen bis zu ein Jahr nach Ablauf der Wartezeit noch ausüben.

Sofern die Ausübungsbedingungen erfüllt gewesen wären, hätten die ausgegebenen Optionen frühestens ab August 2009 ausgeübt werden können. Tatsächlich waren die Ausübungsbedingungen erstmals im Jahr 2011 erfüllt. Die Bewertung der Optionen erfolgte gemäß IFRS 2 auf Basis des Black-Scholes-Modells. Der zeitanteilige Aufwand aus der Optionsgewährung beträgt im Geschäftsjahr 2011 0 TEUR (Vj.: 25 TEUR).

In das Modell sind 2007 die folgenden Parameter eingeflossen, für 2010 und 2011 können mangels Ausgabe von Optionen konkrete Parameter nicht angegeben werden.

	2007
Risikoloser Zinssatz (%)	3,83
Durchschnittlich antizipierte Laufzeit der Option (Jahre)	3,00
Durchschnittlich erwartete Volatilität (%)	17,86
Durchschnittlicher Fair Value der Optionen (EUR)	1,27

Der berücksichtigten erwarteten Volatilität liegt die Annahme zugrunde, dass von historischer Volatilität auf künftige Trends geschlossen werden kann, so dass die tatsächlich eintretende Volatilität hiervon abweichen kann. Der risikolose Zins entspricht dem Mittelwert der Zinssätze für Bundeswertpapiere mit drei Jahren Restlaufzeit zu den jeweiligen Zuteilungzeitpunkten. Die Mitarbeiterfluktuation wurde personenbezogen definiert und liegt zwischen fünf und zehn Prozent.

## 26 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Als nahe stehende Personen werden der Vorstand und der Aufsichtsrat sowie deren enge Familienmitglieder angesehen.

### Vorstand:

Jens Harig (Vorstandsvorsitzender)

Mitglied des Aufsichtsrats der:

- DPO Deutsche Policenoptimierung AG (Vorsitzender)
- CLARUS AG

Ulrich Trinkaus, COO

Dr. Kai Höhmann, CSO (seit 1. Juli 2011)

### Aufsichtsrat:

Andreas Lange (Vorsitzender)

Unternehmer

Mitglied des Aufsichtsrats der:

- CFC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KGaA (Vorsitzender)
- eolutions Management GmbH & Co. KGaA (Vorsitzender)

Oliver Gorny

Unternehmensberater

Dr. Oliver Böttcher

Rechtsanwalt

## Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Bei den nachfolgenden Angaben zur Vorstandsvergütung handelt es sich um gesetzlich vorgesehene Anhangsangaben nach dem Handelsgesetzbuch (vgl. § 314 HGB) sowie um Angaben in Orientierung an den Vorgaben und Empfehlungen des Corporate Governance Kodex. Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben, die auf der Website des Unternehmens der Öffentlichkeit zugänglich ist.

Der Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG besteht derzeit aus drei Mitgliedern. Dr. Kai Höhmann wurde zum 1. Juli 2011 in den Vorstand für Vertrieb und Marketing berufen.

Die Angemessenheit der Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder und die Struktur des Vergütungssystems werden vom Aufsichtsratsplenium regelmäßig überprüft und festgelegt. Das Vergütungssystem der Vorstände der SEVEN PRINCIPLES AG besteht aus festen und variablen Gehaltsbestandteilen. Für die variable Vergütung besteht eine Obergrenze (Cap). Die variable Vergütung der Vorstandsmitglieder bestimmt sich nach dem Grad der Erreichung der vom Aufsichtsrat jedem Mitglied des Vorstands erteilten Zielvorgaben. Die Zielvorgaben setzen sich aus Individualzielen, die sich von den Aufgaben der einzelnen Vorstandsmitglieder ableiten, und Konzernzielen zusammen, für die die Parameter EBIT und Cashflow verwendet werden. Bei voller Zielerreichung der variablen Gehaltsbestandteile sind etwa 60 Prozent der Vergütung fix und 40 Prozent variabel ausgestaltet. Ab dem Geschäftsjahr 2012 wird die variable Vergütung zur Hälfte nach Feststellung des Jahresabschlusses der Gesellschaft fällig. Weitere 30 Prozent der variablen Vergütung kommen nach Jahresabschluss des Folgejahres und weitere 20 Prozent der variablen Vergütung nach Abschluss des zweiten Folgejahres zur Auszahlung, sofern erneut die Gewinnziele erreicht werden. Eine Verfehlung dieser Vorgaben führt zu einer entsprechenden Kürzung der nachträglichen Auszahlungen. Als weitere Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter erhalten die Vorstände eine Zusatzantenne in Abhängigkeit vom durchschnittlichen Ergebnis je Aktie in den Geschäftsjahren 2011 bis 2013.

Im Falle eines Kontrollwechsels (Change of Control) haben die Vorstände ein Sonderkündigungsrecht mit einer Abfindungszahlung in Höhe von 40 Prozent der kalenderjährlichen Bezüge. Für den Vorstand bestehen keine Pensionszusagen. Der Vorstand partizipiert am Stock-Options-Programm. Aus dem „Aktienoptionsplan 2006“ wurden ausschließlich im Jahr 2007 Aktienoptionen an den Vorstand gewährt.

Auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallen die folgenden Beträge:

Vorstand		Fixe Vergütung TEUR	Sachbezüge und sonstige Leistungen TEUR	Variable Vergütung TEUR	Summe TEUR
Jens Harig	2011	200	18	82	300
	2010	200	13	180	393
Ulrich Trinkaus	2011	178	15	65	258
	2010	170	18	146	334
Dr. Kai Höhmann (seit 01.07.2011)	2011	89	5	37	131
	2010	0	0	0	0
Steffen Lenk (bis 31.10.2010)	2011	0	0	0	0
	2010	131	11	99	236
<b>Insgesamt</b>	<b>2011</b>	<b>467</b>	<b>38</b>	<b>184</b>	<b>689</b>
	2010	501	42	425	963

In den Geschäftsjahren 2010 und 2011 wurden den einzelnen Vorstandsmitgliedern im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006 keine Optionen zugeteilt.

Der Aufsichtsrat hat insgesamt eine Vergütung von 115 TEUR (Vj.: 135 TEUR) erhalten.

Aufsichtsrat	2011 TEUR			2010 TEUR		
	fix	variabel	gesamt	fix	variabel	gesamt
Oliver Gorny	25	15	40	24	22	46
Andreas Lange	30	15	45	30	22	52
Dr. Oliver Böttcher	15	15	30	15	22	37
<b>Insgesamt</b>	<b>70</b>	<b>45</b>	<b>115</b>	<b>69</b>	<b>66</b>	<b>135</b>

Zum 31. Dezember 2011 wurden von Organmitgliedern die folgenden Aktien der SEVEN PRINCIPLES AG gehalten:

Vorstand	2011 Anzahl Aktien	2010 Anzahl Aktien
Jens Harig	39.954	39.954
Jens Harig, mittelbar über die HIC GmbH	26.168	19.459
Ulrich Trinkaus	37.000	37.000
Ulrich Trinkaus, mittelbar über Familienangehörige	4.409	4.409
Dr. Kai Höhmann	6.698	0
<b>Aufsichtsrat</b>		
Oliver Gorny	830	4.000

## 27 Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente umfassen Kontokorrentkredite, Leasingverhältnisse und Schulden aus Lieferungen und Leistungen. Unter Einsatz dieser Finanzinstrumente erfolgt die Finanzierung des Konzerns. Der Konzern verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie zum Beispiel Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen. Derivative Finanzinstrumente werden nicht eingesetzt. Die kontinuierliche Überwachung der **Liquiditätsrisiken** erfolgt frühzeitig im Rahmen der Liquiditätsplanung. Hierbei werden die Investitionen sowie die erwarteten Cashflows aus der Geschäftstätigkeit geplant. Der Konzern verfügt über Cash-Pooling-Vereinbarungen mit den Hauptbankverbindungen. SEVEN PRINCIPLES nutzte bisher Fremdfinanzierungen hauptsächlich zum Ausgleich von Liquiditätsspitzen und hat aufgrund der hohen Eigenkapitalquote die Möglichkeit, sich zusätzliche Finanzierungsquellen zu erschließen. Ferner wurde im Jahr 2011 ein längerfristiges Investitionsdarlehen zur Finanzierung der Ende 2010 getätigten Akquisitionen aufgenommen. Die ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind überwiegend mit einem kurzfristig rollierenden Zinssatz im niedrigen Tages- beziehungsweise Monatsgeldbereich für die Restlaufzeit ausgestattet. Aufgrund der kurzen Restlaufzeit besteht für SEVEN PRINCIPLES ein geringes **Zinsänderungsrisiko**. Die zum Jahresende zinstragend angelegten Gelder

betragen 403 TEUR. Potenzielle Zinssatzänderungen haben aufgrund der geringen Höhe und der kurzen Restlaufzeit der Anlagen keinen wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage der Gesellschaft. Im Jahr 2011 wurden 155 TEUR (Vj.: 78 TEUR) an Zinsen gezahlt. Die nachstehende Tabelle zeigt die erwarteten Abflüsse an Zahlungsmitteln aus Finanzschulden mit deren Fristigkeit.

Im Zuge der Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf Großbritannien und der damit verbundenen Abwicklung von Transaktionen in Fremdwährung kann SEVEN PRINCIPLES zukünftig Währungsrisiken unterliegen. Derzeit ist SEVEN PRINCIPLES keinem nennenswerten **Fremdwährungsrisiko** ausgesetzt. Es wird regelmäßig überprüft, ob eine Kurssicherung wirtschaftlich sinnvoll erscheint.

SEVEN PRINCIPLES schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Klienten ab. Deren Bonität wird jeweils im Zuge der Auftragsannahme geprüft. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, so dass SEVEN PRINCIPLES bisher keine wesentlichen Forderungsausfälle zu verzeichnen hatte. Das maximale **Ausfallrisiko** beträgt ca. 19 Mio. EUR.

TEUR	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
kurzfristige Finanzschulden	137	0	0	364	0	0
langfristige Finanzschulden	0	1.333	0	0	0	0

## 28 Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung

Die Konzernkapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel von SEVEN PRINCIPLES im Laufe des Geschäftsjahres durch Mittelzuflüsse und Mittelabflüsse verändert haben. In Übereinstimmung mit IAS 7 „Kapitalflussrechnungen“ wird zwischen Zahlungsströmen aus operativer, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden. Die Konzernkapitalflussrechnung ist im Lagebericht näher erläutert.

Der in der Konzernkapitalflussrechnung ausgewiesene Finanzmittelbestand beinhaltet die in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen.

## 29 Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle stellt die Buch- und beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente des Konzerns dar. Der beizulegende Zeitwert eines Finanzinstruments ist der Preis, zu dem eine Partei die Rechte und/oder Pflichten aus diesem Finanzinstrument von einer unabhängigen anderen Partei übernehmen würde, und wird für alle Instrumente durch Ab- beziehungsweise Aufzinsung ermittelt. Die finanziellen Vermögenswerte

und Verbindlichkeiten sind ausschließlich kurzfristig, insofern entspricht der Zeitwert dem Buchwert. Angesichts variierender Einflussfaktoren können die dargestellten beizulegenden Zeitwerte nur als Indikation für tatsächlich am Markt realisierbare Werte angesehen werden:

	Kategorie nach IAS 39	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
		2011 TEUR	2010 TEUR	2011 TEUR	2010 TEUR
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>					
Zahlungsmittel	1	9.268	6.365	9.268	6.365
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1	19.400	19.467	19.400	19.467
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	1	412	434	412	434
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2	7.813	6.000	7.813	6.000
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2	1.470	364	1.470	364
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2	8.393	8.869	8.393	8.869

Kategorien nach IAS 39:

1) Ausleihungen und Forderungen.

2) Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Verbindlichkeiten.

## 30 Abschlussprüferhonorar

Das Honorar für die Abschlussprüfung betrug im Geschäftsjahr 2011 70 TEUR (Vj.: 72 TEUR).

## 31 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Jahr 2011 wurden 12.500 Aktienoptionen von Mitarbeitern ausgeübt. Die Eintragung der Erhöhung des Grundkapitals um 12.500 EUR auf 4.040 TEUR erfolgte am 7. Februar 2012. Das Grundkapital ist eingeteilt in 4.040.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien zu je 1 EUR. Weitere den Geschäftsverlauf wesentlich beeinflussende Geschäftsvorfälle sind seit Ende des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

Köln, 23. März 2012

gez. Jens Harig    gez. Ulrich Trinkaus    gez. Dr. Kai Höhmann

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Köln, den 23. März 2012



Jens Harig



Ulrich Trinkaus

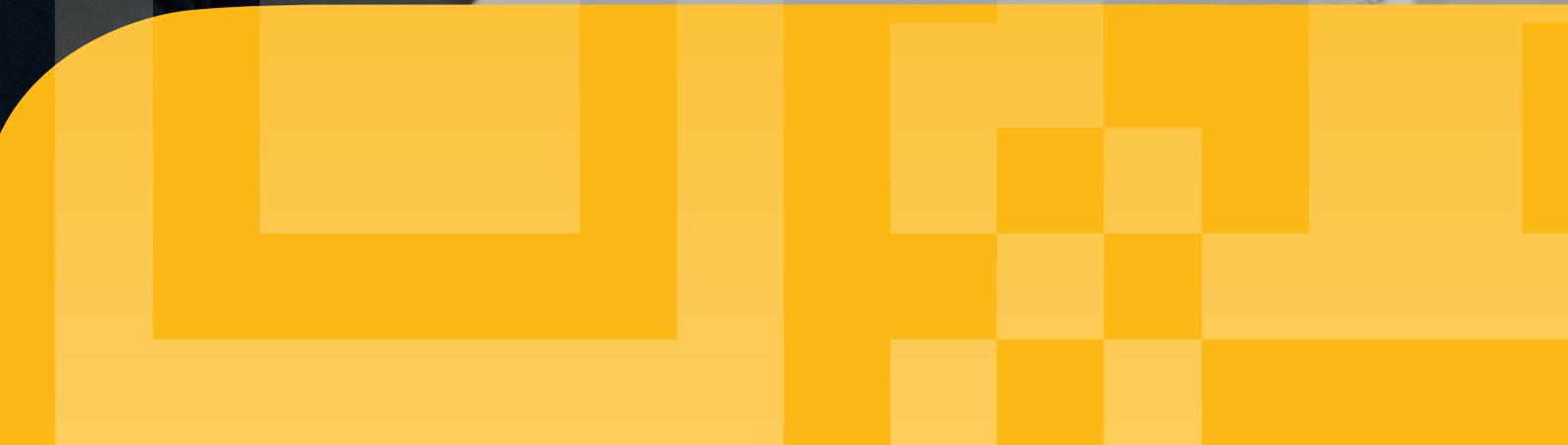


Dr. Kai Höhmann



**ENABLING  
YOUR BUSINESS**

**ENABLING  
YOUR SUCCESS**



**CONNECT TO  
A NEW GENERATION  
OF CONNECTED  
BUSINESS**



## **Der 7P-Code:** Mit der intelligenten Vernetzung ermöglichen wir unseren Klienten neue Geschäftschancen

Die Konvergenz, die „intelligente Vernetzung“ von Prozessen, Informationen und Technologien, ist ein Megatrend in Wirtschaft und Gesellschaft – und ein Kennzeichen der innovativsten Unternehmen weltweit. „In Netzen denken und handeln“ – das ist auch die Basis der Geschäftsstrategie von SEVEN PRINCIPLES und das zentrale Leistungsversprechen an unsere Klienten.

## Bestätigungsvermerk

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der SEVEN PRINCIPLES AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Köln, den 29. März 2012  
Ernst & Young GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Gockel	Galden
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer



