

Geschäftsbericht 2013



MOBILIZE YOUR ENTERPRISE

# TAKE OFF



SEVEN PRINCIPLES  
Enabling Your Business

## ENTERPRISE MOBILITY IST DER START VON LEISTUNGSFÄHIGEREN GESCHÄFTSABLÄUFEN UND SCHAFFT MEHRWERT FÜR IHR UNTERNEHMEN.

Enterprise Mobility eröffnet Chancen und minimiert Risiken. Doch um die Mobilität von Informations- und Geschäftsprozessen effektiv, flexibel und sicher zu gestalten, brauchen Unternehmen eine vollständige 360°-Sicht. Denn nur eine ganzheitliche Denkweise sowie die Einbeziehung aller Unternehmensbereiche ermöglichen die Erschließung neuer Geschäftsfelder, die Verbesserung von Services und das Freisetzen von Potenzialen.

Enterprise Mobility von 7P schafft ein Fundament für Produktivitätsverbesserungen, generiert Mehrwert, realisiert echte Wettbewerbsvorteile und verbessert die Kostenstruktur in Unternehmen. Mobilize your Enterprise – mit Enterprise Mobility von SEVEN PRINCIPLES.

AND SUCCEED

# SEVEN PRINCIPLES gestaltet die Zukunft des Arbeitens

**Voraussetzung für werthaltige Enterprise Mobility ist eine ganzheitliche Strategie aus Prozessoptimierung, Applikation, Endgerät, universellem Zugriff und leistungsstarker Middleware. SEVEN PRINCIPLES verfügt über eine lange Tradition als Beratungsunternehmen und ist deshalb in der Lage, innovative Lösungen zu entwickeln, die in 360°-Sicht alle Aspekte eines Unternehmens umfassen und exakt auf die Bedürfnisse der Klienten zugeschnitten sind.**

Wichtiger Motor von Enterprise Mobility sind modernste Technologien, die SEVEN PRINCIPLES insbesondere über die eigene, TÜV-zertifizierte Mobile-Device-Management-Plattform 7P MDM bereitstellt. Diese Plattform ist in höchstem Maße skalierbar und ermöglicht es den Klienten, klein einzusteigen und dennoch individuelle Lösungen zu realisieren. So lassen sich in Unternehmen nach und nach verschiedene Abteilungen an mobile Prozesse anbinden. Eine Enterprise-Mobility-Lösung kann so mit den Anforderungen wachsen.

Hinter einem Enterprise-Mobility-Konzept steht jedoch mehr als eine reine Anpassung der IT oder das Management von Mobilgeräten. Die Welt wird noch mobiler und in einigen Jahren wird Enterprise Mobility ein zentrales und fest verankertes Konzept in allen Unternehmen sein. Ähnlich wie bei E-Mail und Kalender werden mobile Prozesse standardisiert zusammenlaufen und universell verfügbar sein. Profitieren werden nicht nur die Mitarbeiter und die Unternehmen, da sich Effizienz und Flexibilität erhöhen, sondern auch die Klienten, die bessere Services und Angebote bekommen.

Der Mehrwert von Enterprise Mobility stellt sich jedoch erst dann ein, wenn das Potenzial von Mobilität in den Unternehmen erkannt und konsequent gehoben wird. Dazu muss die komplette Wertschöpfungskette mobiler Daten und Prozesse beleuchtet und optimiert werden. SEVEN PRINCIPLES kombiniert dazu modernste Technologien mit einer hohen Beratungs-Expertise und gestaltet gemeinsam mit seinen Klienten die Zukunft des Arbeitens.

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist der strategische Partner für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien sowie Spezialist für Enterprise Mobility. Das Leistungsspektrum der börsennotierten Gruppe umfasst IT Consulting, Process Management und Information Management, Cloud Services, Mobile Solutions, SAP Services, Software Solutions und Quality Management.

SEVEN PRINCIPLES entwickelt für seine Klienten individuelle Konzepte und zeigt auf Basis von Strategieberatungen auf, wie sie ihren Content zeitlich, räumlich und inhaltlich universell und hochverfügbar machen. Bei der Umsetzung deckt 7P die gesamte Prozesskette ab: von der Beratung über die Durchführung bis hin zur Betreuung des laufenden Betriebs. Die Vorteile für den Klienten liegen in der effizienteren Nutzung der Infrastruktur und der damit verbundenen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

SEVEN PRINCIPLES hat sich auf Basis langjähriger Erfahrung und einer Vielzahl erfolgreicher Projekte zu einem der führenden, innovativen Dienstleister im Telekommunikationsmarkt entwickelt. Darüber hinaus baut das Unternehmen seine Position in Branchen wie Energie, Automotive, Logistik und Finanzen kontinuierlich aus.

## Wir schaffen Mehrwert mit klaren Prinzipien

Enterprise Mobility erfordert Kreativität im Denken und Gradlinigkeit bei der Realisation. Bei unserer Arbeit lassen wir uns deshalb von Prinzipien leiten, die unseren Mitarbeitern und Teams Orientierung geben, die Eigeninitiative fördern und die konsequente Zusammenarbeit unserer Geschäftseinheiten unterstützen.

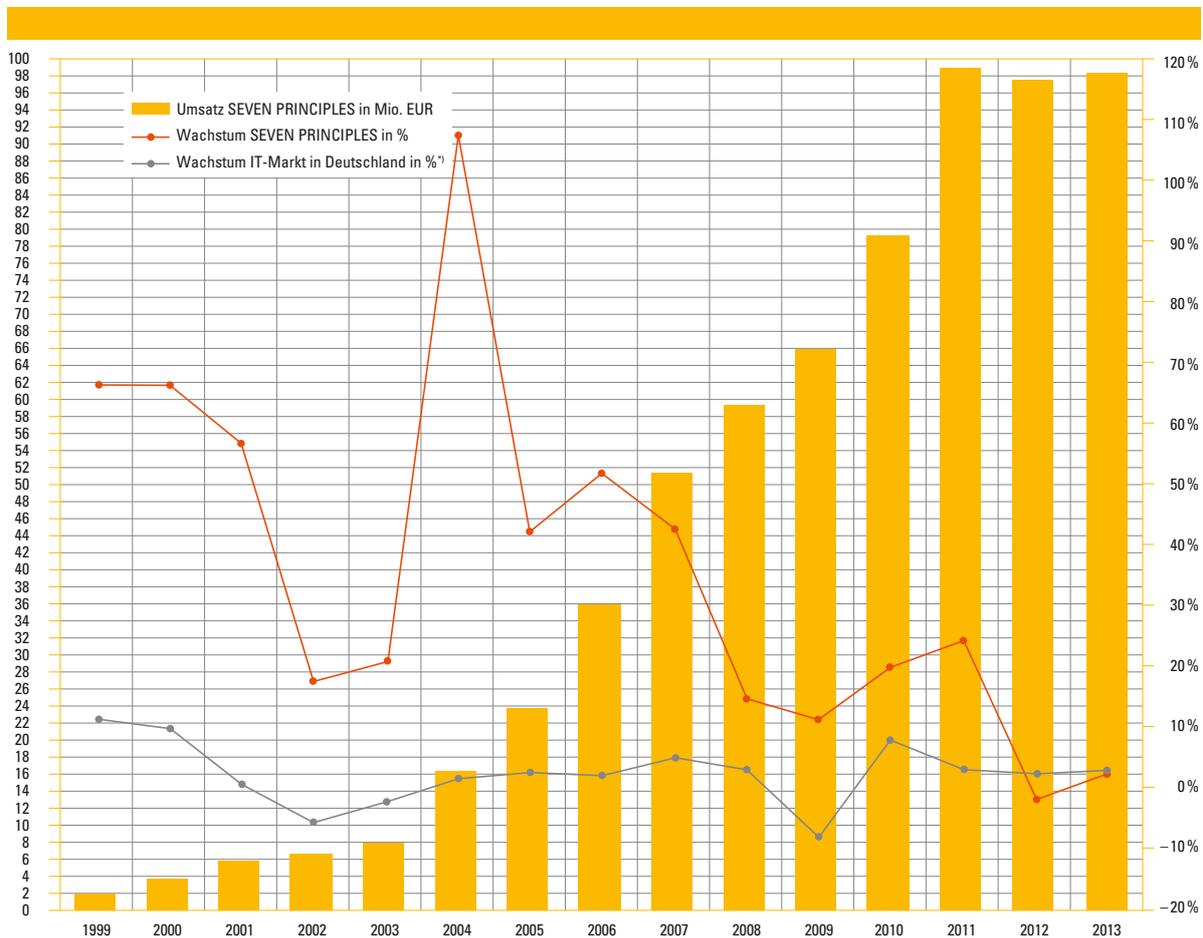
Unser Leistungsversprechen basiert auf unserem Selbstverständnis und unserer Unternehmensphilosophie – fest definiert in sieben Prinzipien.

- 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

# 7P Kompakt – Kennzahlen zum Unternehmen

		2011	2012	2013	13/12 Veränd. in %
Umsatz	in TEUR	98.916	97.516	98.709	1,2
Ergebnis der Betriebstätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA)	in TEUR	5.775	740	-244	-133,0
Ergebnis der Betriebstätigkeit (EBIT)	in TEUR	4.795	-541	-1.966	263,4
Konzernergebnis	in TEUR	3.088	-642	-2.622	308,4
Ergebnis je Aktie	in EUR	0,76	-0,16	-0,65	308,4
Umsatzrendite (EBIT-Marge)	in %	4,8	-0,6	-2,0	
Bilanzsumme	in TEUR	49.895	50.802	46.621	-8,2
Eigenkapital	in TEUR	22.680	21.517	19.007	-11,7
Eigenkapitalquote	in %	45,5	42,4	40,8	
Eigenkapitalrendite nach Steuern	in %	13,6	-3,0	-13,8	
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	in TEUR	4.498	562	-61	-113,0
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen <sup>1)</sup>	in TEUR	2.758	3.822	3.214	-16,2
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen	in TEUR	980	1.281	1.722	34,4
Mitarbeiter (Geschäftsjahresende)		637	692	651	-5,9

<sup>1)</sup> Einschließlich Akquisitionen.



<sup>1)</sup> Quelle: BITKOM – Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.

<b>Mehrwert durch Enterprise Mobility</b>	
CityMover optimiert die Arbeitsprozesse beim DHL-Cityvertrieb	6–9
<b>Vorstand und Aufsichtsrat</b>	
Brief an die Aktionäre	10–11
Der Vorstand	12–13
Der Aufsichtsrat	14–15
Bericht des Aufsichtsrats	16–19
<b>Mehrwert durch Enterprise Mobility</b>	
Ausbau von Mobile Device Management zu einer Enterprise Mobility Suite	20–23
<b>Investor Relations</b>	
Corporate-Governance-Bericht	24–26
SEVEN PRINCIPLES Aktie	27
<b>Mehrwert durch Enterprise Mobility</b>	
Höchste Sicherheitsstandards für Enterprise Mobility	28–31
<b>Konzernlagebericht</b>	
Das Geschäftsjahr 2013	32–51
<b>Mehrwert durch Enterprise Mobility</b>	
s IT Solutions Austria setzt auf 7P-Enterprise-Mobility-Lösung	52–55
<b>Konzernabschluss</b>	
Inhalt	56
Konzernabschluss	57–61
Anhang zum Konzernabschluss	62–104
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	105
<b>Mehrwert durch Enterprise Mobility</b>	
Die 7P-Social-Media-Plattform steht für dynamische Vernetzung	106–109
<b>Konzernabschluss</b>	
Bestätigungsvermerk	110
Finanzkalender und Impressum	111



# SPEED

Gibt das Tempo vor:  
Anna Theresa Rottluff (15) mit  
Vater Sepp Rottluff,  
Unit Manager Mobility Projects  
bei SEVEN PRINCIPLES



# UP

**MIT ENTERPRISE MOBILITY  
BESCHLEUNIGEN SIE  
IHRE GESCHÄFTSPROZESSE**



CityMover optimiert die Arbeitsprozesse beim DHL-Cityvertrieb und ist ein gutes Beispiel für Enterprise Mobility von 7P.“

Sepp Rottluff, Unit Manager Mobility Projects  
bei SEVEN PRINCIPLES

**Wachsende Kundenwünsche nach Transparenz, Geschwindigkeit und Pünktlichkeit sind grundlegende Anforderungen an moderne Logistik-Dienstleistungen. Aber auch die Ansprüche an den Kundenservice nehmen immer weiter zu und erfordern innovative Konzepte bei der Vermarktung der Logistik-Produkte. Beispiel für eine attraktive mobile Anwendung im Geschäftskundenvertrieb ist der DHL-CityMover. Dieses System optimiert den Direktvertrieb von DHL-Produkten an kleine gewerbliche Klienten in Ballungsräumen – so funktioniert Enterprise Mobility von 7P in der Praxis.**

**CityMover unterstützt die kompletten Arbeitsabläufe des DHL-Cityvertriebs**

Die Vermarktung von Versandmarken und Verpackungsmaterialien an kleinere gewerbliche Klienten ist bei DHL in Ballungsräumen über einen Direktvertrieb – den sogenannten DHL-Cityvertrieb – organisiert. Dazu sind jedem DHL-Außenendienstmitarbeiter Vertriebsgebiete und Klienten zugeteilt, die regelmäßig oder nach Terminabsprache besucht werden. Neben den Fahrzeugen, in denen die Paketmarken und Packsets sicher untergebracht sind, gehört heute vor allem ein Tablet zu den wichtigsten Vertriebsinstrumenten. Damit können die Mitarbeiter die Produktberatung und den Verkauf der Paketmarken direkt vor Ort komfortabel und sicher abwickeln. Über das Tablet besteht eine direkte Anbindung an die Zentrale, in der die Aufträge entgegengenommen und bearbeitet werden. Diese Daten werden den Vertriebsmitarbeitern unmittelbar zur Verfügung gestellt, so dass durch die schnelle Auftragsausführung eine hohe Kundenzufriedenheit erreicht wird. Das von 7P entwickelte CityMover-System ist seit 2010 – zunächst als Windows Mobile 6 Handheld – im Einsatz, wurde Ende 2012 komplett überarbeitet und unterstützt alle Arbeitsprozesse im DHL-Cityvertrieb.

## **SEVEN PRINCIPLES setzt technologisch anspruchsvolle Lösung um**

Die technologische Herausforderung im Rahmen der Modernisierung bestand in der Plattformumstellung des CityMover-Systems von kleinen Windows-Mobile-Geräten zu einer kompletten nativen Tablet-Applikation mit Backendunterstützung. Gesamtziel war es, die Anwendung zu einer umfassenden Enterprise-Mobility-Lösung weiterzuentwickeln, die den DHL-Mitarbeitern und deren Klienten überzeugenden Mehrwert bietet. In der zentralen Backend-Applikation werden die Mitarbeiter angelegt und die Vertriebsgebiete zugewiesen. Nachdem diese Grundeinstellungen vorgenommen sind, erfolgen alle weiteren Schritte von den Außendienstmitarbeitern direkt am Tablet. Diese und weitere Anforderungen des Fachbereichs wurden mit Hilfe von agiler Softwareentwicklung nach Scrum in wenigen Sprints erfolgreich umgesetzt. So konnten die Vertriebsmitarbeiter schon früh in den Entstehungsprozess mit involviert werden.

## **DHL-Mitarbeiter und -Klienten profitieren von Enterprise-Mobility-Lösung**

Die mobile Applikation bietet eine Reihe von Vorteilen für die Vertriebsmitarbeiter sowie komfortable und übersichtliche Features für die Endverbraucher. So ist es mit der „App“ ausgesprochen einfach, neue Klienten anzulegen und Bestandskunden zu verwalten. Eine Besuchsplanung erleichtert es den Vertriebsmitarbeitern, wiederkehrende Termine zu planen und somit die Betreuung der Klienten aktiv zu steuern. Beim Klienten vor Ort können die gewünschten Produkte direkt am Tablet ausgewählt und in einen Warenkorb gelegt werden. Diese Produkte werden zentral gepflegt und sind somit immer auf dem neuesten Stand. So können zum Beispiel aktu-

elle Angebote oder Aktionsware hervorgehoben werden. Die Endkunden profitieren von einem übersichtlichen Warenkorb, in dem die Produkte verständlich dargestellt sind. Der Kauf wird mit einer digitalen Unterschrift direkt am Bildschirm abgeschlossen. Angebundene tragbare Bluetooth-Drucker übernehmen dann den Quittungsdruck. Auf Wunsch können Quittungen auch elektronisch per E-Mail übermittelt werden. Weitere Hilfsmittel wie Kartenansichten, Historieneinträge sowie eine Auftragsverwaltung ermöglichen es dem Vertrieb, effizient und mobil zu arbeiten – und zwar dort, wo die Klienten sind.

## **Nutzungsakzeptanz als wichtiger Erfolgsfaktor**

Ein exakt auf die Bedürfnisse des Klienten zugeschnittenes Enterprise-Mobility-Konzept war zudem ein wichtiger Grund, dass die mobile Tablet-App für den DHL-Cityvertrieb relativ schnell und ohne Probleme angenommen wurde. So mussten die neuen Geräte sukzessive eingeführt werden, um den Arbeitsablauf nicht zu unterbrechen. Dazu wurde von 7P eine intelligente Adapterschnittstelle realisiert, mit der sowohl die neuen Geräte als auch die CityMover-Applikation schrittweise in den Regelbetrieb integriert werden konnte.

### **Unser Kunde: DHL-Cityvertrieb**

DHL ist Teil des weltweit führenden Logistik-Konzerns Deutsche Post DHL und besteht aus den Unternehmensbereichen DHL Paket, DHL Express, DHL Global Forwarding, Freight und DHL Supply Chain.

Für den Direktvertrieb von Versandmarken und Verpackungsmaterialien an kleine, gewerbliche Klienten ist in Deutschland der DHL-Cityvertrieb verantwortlich. Die vertrieblichen Ansprechpartner beraten ihre Klienten direkt vor Ort und ohne Wartezeiten. Der Vertrieb ist deutschlandweit in insgesamt zehn Regionen unterteilt.

DHL-Cityvertrieb-Kunden profitieren von einer persönlichen Beratung vor Ort, aktuellen Informationen über besondere Versandangebote, einer direkten Lieferung von Versandmarken sowie attraktiven Konditionen für den Aktionsversand und für regelmäßige Sendungen.





Jens Harig  
Chief Executive Officer (CEO)

Auch für die SEVEN PRINCIPLES AG war das Jahr 2013 vom Wandel in ihrer wichtigsten Abnehmerbranche, der Telekommunikation, von der Fokussierung des Portfolios und der entsprechenden Ausrichtung der eigenen Organisation geprägt. Unter anspruchsvollen Rahmenbedingungen ist es uns im Jahr 2013 nicht gelungen, unser Wachstumsziel auf rund 100 Mio. EUR Umsatz bei einer weiteren Steigerung des operativen Gewinns zu realisieren. Den hohen Verlust aus dem 1. Halbjahr konnten wir auch mit einem deutlich profitableren 2. Halbjahr 2013 nicht mehr aufholen.

#### Der Siegeszug des mobilen Internets

Die Dynamik in der Entwicklung des Marktes für Smartphones ahnte wohl noch niemand, als vor ungefähr sieben Jahren das iPhone eingeführt wurde. In diesem Jahr werden die Verkaufszahlen für Smartphones alleine in Deutschland voraussichtlich um zwölf Prozent auf 30 Millionen Geräte steigen. 97 Prozent des Mobiltelefonumsatzes entfallen auf Smartphones. 85 Prozent der Internetnutzer verwenden mobile Geräte wie Laptops, Smartphones oder Tablet-Computer für den Zugang. Immer mehr Dienste passen ihre Angebote an mobile Geräte an. Das mobil übertragene Datenvolumen ist in den letzten sechs Jahren um den Faktor 30 auf voraussichtlich 330 Millionen Gigabyte im Jahr 2014 gestiegen. Bis 2018 wird eine weitere Verzehnfachung (!)

Brief an die Aktionäre

## SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

in der mobilen Kommunikation wird der Umsatz mit Datendiensten in Kürze den Umsatz mit Sprachdiensten übertreffen. Die Bedeutung dieses Wandels und die Auswirkungen erschließen sich erst bei genauerer Betrachtung.

erwartet. Die Anforderung an die Highspeed-Netze der Zukunft ist gigantisch und erfordert Milliarden-Investitionen von den Netzbetreibern, die diese in einem wettbewerbsintensiven Markt aufgrund des Preisverfalls und der staatlichen Regulierung nur mühsam erfüllen können. Dies stellt die Netzbetreiber vor große Herausforderungen. Die Angebote im mobilen Internet und die intensive Nutzung von Smartphones und Tablets werden, zum Beispiel durch das mobile Bezahlen, mobile Gesundheitsdienste und die Mobilisierung von Geschäftsprozessen, unsere Welt weiter dynamisch verändern. Hieraus ergeben sich für Unternehmen mit innovativen Ansätzen enorme Chancen.

#### Der IT-Markt verändert sich dynamisch

Die Veränderungen im IT-Markt sind nicht nur von der mobilen Kommunikation getrieben. Die Fokussierung der Klienten auf Dienstleister mit einem klar strukturierten, technologisch führenden Leistungsprofil treibt die Konsolidierung im IT-Markt voran. Gefordert ist eine ganzheitliche Lösungskompetenz in Verbindung mit Kosteneffizienz und dem Anspruch an technologische Innovationen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Klienten. Dabei erwarten die Klienten, dass Dienstleister mehr Verantwortung für den Erfolg übernehmen und übertragen größere Teile der Wertschöpfungskette auf sie.

Vielfach erfolgt die Auslagerung ganzer IT-Prozesse und -Anwendungen an sie. Wir müssen uns diesen Herausforderungen stellen, unsere Organisation danach ausrichten und unsere Mitarbeiter in neuen, komplexeren Geschäftsmodellen und Vertriebsprozessen schulen.

### **SEVEN PRINCIPLES positioniert sich konsequent in Zukunftsthemen**

Die konsequente Verfolgung unserer strategischen Ziele seit 2007 hat uns nach einer Phase der Veränderungen – nachfolgend von 2009 bis 2011 – ein dynamisches Wachstum bei Umsatz und Ergebnis erzielen lassen. Die Anpassung der Organisation an veränderte Geschäftsmodelle und die weitere Fokussierung unserer Leistungen auf die Zukunftsstrategie „Enterprise Mobility“ hat unser Wachstum in den vergangenen zwei Jahren gestoppt und die Ergebnisse belastet. Dabei ist es eine Herausforderung, unsere Mitarbeiter kontinuierlich in die Gestaltung der Veränderungen einzubinden, sie auf die geänderten Marktbedingungen einzustellen und sie in ihrem Engagement zu unterstützen und zu ermutigen. Aber wir verfolgen diesen Weg konsequent und die bereits erzielten Erfolge bestätigen unsere Strategie. SEVEN PRINCIPLES ist heute mehr als je zuvor bei Klienten und Technologiepartnern für das Know-how und die kundenorientierte, innovative Lösungskompetenz in Zukunftsthemen geschätzt. Enterprise Mobility ist ein Megatrend, auf den sich alle Unternehmen einstellen müssen. Dies eröffnet uns dynamische Wachstumschancen für Umsatz und Ergebnis und wir haben den Anspruch, hier der führende Anbieter in Deutschland zu werden.

### **Das Geschäftsjahr 2013**

Es ist uns gelungen, den Umsatz im Jahr 2013 um 1,2 Prozent auf 98,7 Mio. EUR leicht zu steigern. Die Mitarbeiterzahl lag im Jahresdurchschnitt aber um drei Prozent über dem Vorjahr, so dass die Projektauslastung und die Produktivität insbesondere im 1. Halbjahr zu schwach waren. In unserer Auslandsgesellschaft 7P UK LTD waren Wertberichtigungen auf Projekte erforderlich. Die von uns ergriffenen Maßnahmen führten im Jahr 2013 zu einmaligen Sonderaufwendungen von rund 2,5 Mio. EUR. Die Verluste im 1. Halbjahr einschließlich Sonderaufwendungen führten dazu, dass im Gesamtjahr 2013 nur ein negatives operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von –0,2 Mio. EUR erzielt wurde. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA lag 2013 aber bereits um 0,7 Mio. EUR über dem Vorjahr und insbesondere im 2. Halbjahr 2013 stieg das bereinigte

EBITDA um 70 Prozent gegenüber 2012 auf 2,1 Mio. EUR. Insgesamt ergab sich 2013 ein Konzernjahresfehlbetrag von 2,6 Mio. EUR nach einem Konzernjahresfehlbetrag von 0,6 Mio. EUR im Vorjahr. Je Aktie ergibt dies ein Ergebnis von –0,65 EUR nach einem Vorjahreswert von –0,16 EUR.

### **Ausblick 2014**

Dem deutschen und europäischen Markt für Informationstechnologie wird ein weiteres Wachstum für 2014 vorausgesagt. Er wird aber weiterhin von einer hohen Wettbewerbsintensität geprägt sein und nur die größeren Anbieter mit innovativen, qualitativ hochwertigen Leistungen und kosteneffizienten Strukturen werden sich erfolgreich behaupten und Wachstum erzielen. SEVEN PRINCIPLES gehört gemäß Lünendonk-Liste in Deutschland zu den zehn größten mittelständischen IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen. Mit unserer klaren Fokussierung auf Zukunftsthemen haben wir mittelfristig überdurchschnittliche Wachstumschancen. Die im Vorjahresvergleich um 12,3 Prozent reduzierte Mitarbeiterzahl zum Jahresauftakt 2014 prägt aber unsere kurzfristige Umsatzprognose. So erwarten wir für das aktuelle Geschäftsjahr einen leichten Umsatzrückgang auf 97 Mio. EUR bei einer deutlich gesteigerten Produktivität. Dies soll nach Verlusten im Jahr 2013 zu einem deutlichen Ergebnisanstieg auf ein EBITDA von 2,5 bis 3,2 Mio. EUR führen.

Bedanken möchte ich mich im Namen des Vorstands und des gesamten Unternehmens bei Ihnen, unseren Aktionären, Klienten und Partnern, für Ihr Vertrauen. Ich wünsche mir, dass Sie uns dieses Vertrauen weiterhin schenken. Unser Wandlungsprozess in einem herausfordernden Marktumfeld hat in den vergangenen zwei Jahren Kraft gekostet. Wir konnten aber auch wichtige Meilensteine erreichen und strategische Erfolge realisieren. Unsere strategische Ausrichtung stimmt und meine Kollegen und ich arbeiten intensiv daran, die Erfolge auszuweiten und wieder Wachstum bei Umsatz und Ertrag zu erzielen.

Jens Harig  
Vorstandsvorsitzender der SEVEN PRINCIPLES AG



Von rechts:  
Jens Harig, Chief Executive Officer (CEO),  
Dr. Kai Höhmann, Chief Sales Officer (CSO)

## VORSTAND DER SEVEN PRINCIPLES AG

### JENS HARIG

CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO)

Jens Harig (\*1967), Diplom-Ingenieur für 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 Mitgründer der FORT-KNOX-VENTURE AG und gehörte bis September 2005 zu deren Vorstand. Darüber hinaus war er als Interimsmanager in Unternehmen des ITK-Sektors tätig und betreute M&A-Transaktionen. Von 2003 bis 2005 war er Mitglied im Aufsichtsrat der TECON Technologies AG (heute SEVEN PRINCIPLES AG) und unterstützte im Oktober 2005 den Börsengang der Gesellschaft.

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

### DR. KAI HÖHMANN

CHIEF SALES OFFICER (CSO)

Den Werdegang von Dr. Kai Höhmann (\*1966) prägen unternehmerische Tätigkeiten im Mittelstand sowie Großkonzernerfahrung. 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 hatte er zuvor leitende Marketing- und Vertriebsfunktionen inne. 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 engagierte er sich auch erfolgreich als Unternehmer.

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 für Unternehmensführung und Marketing an der Hochschule für Ökonomie und Management.



Von rechts:  
Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes  
Johannes Mohn  
Dr. Oliver Böttcher

## AUFSICHTSRAT DER SEVEN PRINCIPLES AG

### **PROF. DR. H. C. HANS ALBERT AUKES**

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER

Professor an der Technischen Universität Berlin

Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes war Bereichsvorstand und anschließend von 2003 bis 2005 Chief Innovation Officer der Deutschen Telekom AG. Er lehrt an der Technischen Universität Berlin im Bereich Neue Services und Business-Modelle in der Telekommunikations- und Informationstechnologie. Zudem ist er Kurator der Fraunhofer Gesellschaft e. V. sowie Vorsitzender des Aufsichtsrats des Deutschen Forschungszentrums für künstliche Intelligenz GmbH.

### **JOHANNES MOHN**

STELLVERTRETENDER  
AUFSICHTSRATSVORSITZENDER

Unternehmer

Johannes Mohn ist nach mehreren Führungspositionen bei Bertelsmann, unter anderem als CEO und Chairman der Sonopress Inc., North Carolina, Geschäftsführer des Buchgeschäfts von Mohndruck sowie Executive Vice President Media Technology der Bertelsmann AG, als Investor im Bereich von Technologieunternehmen tätig.

### **DR. OLIVER BÖTTCHER**

AUFSICHTSRATSMITGLIED

Equity Partner der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek

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



Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes  
Aufsichtsratsvorsitzender

Er wurde in sämtliche Entscheidungen, die für den Konzern unmittelbar von Bedeutung waren, jederzeit mit eingebunden. In sechs ordentlichen Sitzungen hat der Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG den Aufsichtsrat ausführlich durch schriftliche und mündliche Berichte über die Strategie, die Geschäftsentwicklung, die Unternehmensplanung sowie wichtige Geschäftsvorfälle der Gesellschaft und wesentlicher Beteiligungsgesellschaften informiert. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten rechtzeitig vor den Sitzungen alle relevanten Unterlagen und konnten sich zu jeder Zeit mit den vorgelegten Berichten und Beschlussvorschlägen des Vorstands kritisch auseinandersetzen und eigene Anregungen einbringen. Die vom Vorstand erteilten Berichte zur Lage und zu den Perspektiven des Unternehmens wurden konstruktiv diskutiert. Nach gründlicher Prüfung und Beratung hat der Aufsichtsrat den Beschlussvorschlägen des Vorstands zugestimmt. Der Aufsichtsrat der SEVEN PRINCIPLES AG tagte zusätzlich in zwei außerordentlichen Sitzungen. Der Auf-

Bericht des Aufsichtsrats

## SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

der Aufsichtsrat hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen und die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2013 regelmäßig überwacht. Zudem hat der Aufsichtsrat den Vorstand in Unternehmensfragen beratend unterstützt und sich von der Rechts- und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt.

sichtsrat beriet sich auch zwischen den Sitzungsterminen in fortlaufenden Gesprächen über die Strategie, die aktuelle Geschäftsentwicklung, Planung, Risikolage, Risikomanagement und die Compliance. An allen Sitzungen haben sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen.

### Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Das Geschäftsjahr war für SEVEN PRINCIPLES im 1. Halbjahr 2013 von einer defizitären Geschäftsentwicklung und operativen Herausforderungen geprägt. So standen im Mittelpunkt der regelmäßigen Beratungen im Aufsichtsrat die unter der Planung liegende Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung der SEVEN PRINCIPLES AG sowie die Finanzlage. Der Aufsichtsrat hat gemeinsam mit dem Vorstand intensiv über Maßnahmen zur Kostensenkung, zur Ausweitung der Vertriebsaktivitäten und zur strategischen Weiterentwicklung der Gesellschaft diskutiert.

In der Sitzung am 25. Januar 2013 diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat die Prämissen der Planung des SEVEN PRINCIPLES Konzerns und die der Einzelgesellschaften. Die Konzernplanung für 2013 wurde in einer Telefonkonferenz im Nachgang zur Sitzung am 6. Februar 2013 verabschiedet. Auf Basis der Geschäftsplanungen wurden zudem die Ziele des Vorstands für die variable Vergütung festgelegt. Außerdem erklärte der Aufsichtsrat seine Zustimmung zur Gründung der 7P Scandinavia ApS mit Sitz in Dänemark, um die Betreuung der bestehenden Klienten der 7P-MDM-Lösung in Skandinavien zu stützen und Neukunden zu gewinnen. In einer außerordentlichen Sitzung am 8. Januar 2013 wurde eine Anpassung der Vorstandsvergütung des Vorstandsmitglieds Dr. Kai Höhmann beschlossen. Die Sitzung am 28. März 2013 umfasste in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer die Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses. Diskutiert wurde auch eine Regelung zum vorzeitigen Ausscheiden von Ulrich Trinkaus als Vorstand von SEVEN PRINCIPLES, die nachfolgend zum 15. April 2013 unterzeichnet wurde. Der Aufsichtsrat erörterte die Nachbesetzung der vakanten Vorstandsposition und definierte das Anforderungsprofil hierfür. Der Aufsichtsrat hatte dem Corporate-Governance-Bericht 2013 bereits am 21. März 2013 per E-Mail-Bestätigung zugestimmt. Verabschiedet wurden im Rahmen der Sitzung der Bericht des Aufsichtsrats sowie die Tagesordnung für die Hauptversammlung der SEVEN PRINCIPLES AG. In der Aufsichtsratssitzung am 14. Juni 2013 trat der neu gewählte Aufsichtsrat erstmals zusammen und wählte Herrn Prof. Dr. Aukes zu seinem Vorsitzenden und Herrn Mohn zu seinem Stellvertreter. In der Sitzung am 18. Juli 2013 stellte der Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG den neuen Aufsichtsratsmitgliedern die Organisation der 7P-Gruppe nach Leistungen und Geschäftsfeldern vor. Schwerpunkt der Beratungen waren die deutlich unter den Erwartungen liegende, defizitäre Geschäftsentwicklung und das Maßnahmenpaket des Vorstands zur Steigerung des Umsatzes und zur Senkung der Personal-, Betriebs- und Verwaltungskosten. In der außerordentlichen Sitzung am 19. September 2013 befasste sich der Aufsichtsrat mit Vorstandsangelegenheiten im Zusammenhang mit der Nachbesetzung der Position des Vorstands Operations. Wesentliche

Themen der Aufsichtsratssitzung am 18. Oktober 2013 waren neben der Geschäftsentwicklung der Umsetzungsgrad der Kostensparmaßnahmen sowie der Vertriebsaufbau für die MDM-Lösung. In der Sitzung am 19. Dezember 2013 stellte der Vorstand den ersten Entwurf der Konzernplanung 2014 vor und erläuterte die Prämissen und Rahmenbedingungen. Der Aufsichtsrat beschloss, Herrn Dr. Kai Höhmann ab dem 1. Juli 2014 für weitere drei Jahre zum Vorstand der Gesellschaft mit dem Aufgabenbereich Vertrieb und Marketing zu bestellen. Der Aufsichtsrat legte weiterhin die Prüfungsschwerpunkte für die Jahresabschlussprüfung 2013 durch den von der Hauptversammlung am 14. Juni 2013 bestellten Abschlussprüfer Ernst & Young GmbH fest.



#### **Ausschüsse des Aufsichtsrats**

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

#### **Corporate Governance**

Der Aufsichtsrat hat sich mit den Inhalten des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner Neufassung vom 13. Mai 2013 befasst. Der Aufsichtsrat hat am 4. März 2014 den Corporate-Governance-Grundsätzen der SEVEN PRINCIPLES AG mit der Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz zugestimmt. 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 Konzernabschluss und der Konzernlagebericht der SEVEN PRINCIPLES AG wurden nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Der Jahresabschluss und der Lagebericht wurden nach den Regeln des Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt. Der Jahres- und Konzernjahresabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG sowie der Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2013 wurden durch den von der Hauptversammlung am 14. Juni 2013 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 den Aufsichtsratsmitgliedern zur Verfügung gestellt. Der Aufsichtsrat hat sich intensiv mit diesen beschäftigt und sie selbst geprüft. In der Aufsichtsrats-sitzung am 28. März 2014 wurden in Gegenwart des Abschlussprüfers, der über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtete, mit dem Vorstand die Ergebnisse besprochen. Die Prüfung des Abschlussprüfers sowie die eigene Prüfung des Aufsichtsrats hat zu keinen Einwendungen geführt. 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 und Aufsichtsrat

Auf Basis einer einvernehmlichen Aufhebungsvereinbarung schied Herr Ulrich Trinkaus am 15. April 2013 auf eigenen Wunsch vorzeitig aus seinem zum 31. Dezember 2013 endenden Vorstandsvertrag aus und legte sein Amt als Vorstand der Gesellschaft nieder. Herr Trinkaus verantwortete das operative Geschäft als Chief Operating Officer. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Trinkaus für den Einsatz und die geleistete Arbeit der vergangenen Jahre.

Herr Andreas Lange und Herr Oliver Gorny haben ihre Aufsichtsratsmandate zum Ablauf der Hauptversammlung im Jahr 2013 zur Verfügung gestellt. Für Herrn Andreas Lange und Herrn Oliver Gorny wurden in der Hauptversammlung 2013 Herr Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes und Herr Johannes Mohn für die verbleibende Amtszeit der Mitglieder des Aufsichtsrats bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2013 beschließt, gewählt. Der Aufsichtsrat dankt den ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitgliedern für ihren professionellen Einsatz und Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. In der Aufsichtsratssitzung am 14. Juni 2013 wurde Herr Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Sein Stellvertreter ist Herr Johannes Mohn.

Der Aufsichtsrat bedankt sich herzlich bei den Mitgliedern des Vorstands sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz, die gute und engagierte Zusammenarbeit und ihren Beitrag im vergangenen Geschäftsjahr.

Köln, den 28. März 2014

Für den Aufsichtsrat



Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes  
Vorsitzender



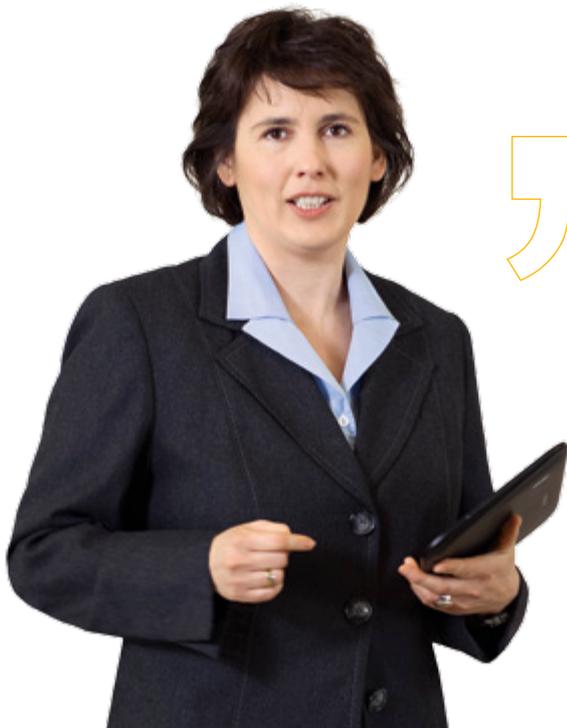
JU



Auf dem Sprung:  
Tobias Hiel (12) und Dominik Hiel (9)  
mit Bärbel Hiel, Certified Consultant SAP  
bei SEVEN PRINCIPLES

# MIP

**ENTERPRISE MOBILITY  
IST DER SPRUNG ZU  
LEISTUNGSFÄHIGEREN  
IT-INFRASTRUKTUREN**



Bei 7P bauen wir Mobile Device Management konsequent zu einer umfassenden Enterprise-Mobility-Suite aus.“

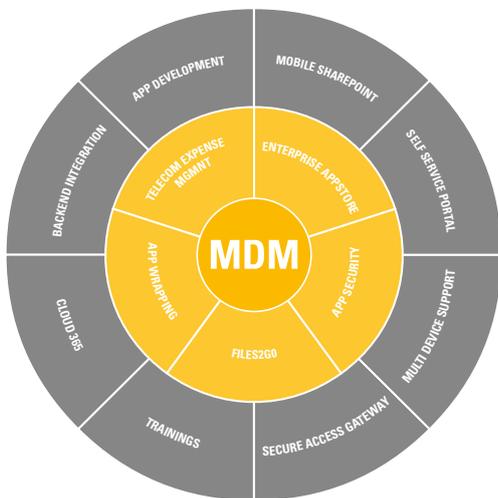
Bärbel Hiel, Certified Consultant SAP bei SEVEN PRINCIPLES

**Mobile Anwendungen haben inzwischen längst die Arbeitswelt erreicht und das berufliche Umfeld signifikant verändert. So gehören in vielen Fällen Smartphones und Tablets zu den wichtigsten Arbeitsmitteln der Mitarbeiter und haben den Megatrend zu Enterprise Mobility erheblich beschleunigt. Ein ganzheitliches Management der mobilen Prozesse in Unternehmen geht dabei über ein reines Mobile Device Management weit hinaus und erfordert individuelle Konzepte und hoch spezialisiertes Know-how.**

**Enterprise Mobility wird für Unternehmen immer wichtiger** Die Mobilisierung von Prozessen und Technologien, die alle Aspekte eines Unternehmens umfassen, ist ein Schlüsselfaktor für den künftigen Geschäftserfolg. Dabei bedeutet Mobilität in Unternehmen heute mehr als nur die Bereitstellung von mobilen Geräten an die Mitarbeiter. Anwender wollen jederzeit und von jedem Ort aus mit Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern kommunizieren und interagieren – und müssen dazu auf die unterschiedlichsten Ressourcen zurückgreifen können. Um diesen Anforderungen Rechnung zu tragen, ist eine ganzheitliche Strategie aus Prozessoptimierung, Applikation, Endgerät, universellem Zugriff und leistungsstarker Middleware notwendig. Dabei müssen Geschäftsabläufe, Netzinfrastruktur und IT intelligent miteinander verzahnt werden. Gleichzeitig steht der Mitarbeiter als Endnutzer im Mittelpunkt von Enterprise Mobility. So berücksichtigen moderne Enterprise-Mobility-Konzepte die intuitive Nutzung der mobilen Applikationen bereits in der Entwicklungsphase.

## Vom Mobile Device Management zum Enterprise-Mobility-Management

Integraler Baustein von Enterprise Mobility ist ein leistungsstarkes Mobile Device Management (MDM). MDM von 7P erlaubt die Verwaltung und Absicherung von Smartphones und Tablets nahezu aller Betriebssysteme wie iOS, Android, Windows Phone und Symbian. Zudem wird die Nutzung flexibler, zukunftssicherer und geschützter Geschäftsanwendungen ermöglicht. Umfangreiche Beratungsleistungen und individuell angepasste Lösungen sorgen darüber hinaus für eine optimale Integration in die IT-Umgebung eines Unternehmens. Dieses ausgereifte Device Management bildet den Einstieg in Enterprise Mobility und ist – je nach Kundenanforderung – individuell skalier- und erweiterbar. Um eine ganzheitliche Lösung für Klienten zu schaffen, sieht 7P gesamte Betriebsprozesse im Wandel hin zu einer vollständigen Automatisierung als Komplettlösung. Die Software und der Service von 7P sind somit entscheidend für eine ganzheitliche Enterprise-Mobility-Management-Umsetzung.



**Mobile Device Management von 7P ist die Basis für nachhaltige Enterprise Mobility und bietet den Klienten individuelle Anpassungsmöglichkeiten.**

## Flexibel und individuell: Enterprise Mobility von 7P

Als integraler Bestandteil von Enterprise Mobility setzt MDM von 7P bei seinen Klienten erhebliche Wettbewerbsvorteile frei. Denn 7P MDM liefert nicht nur alle nötigen Funktionen – der Entwicklungshintergrund, der dazugehörige Service und die Sicherheitsansprüche spiegeln die Anforderungen europäischer Spitzenunternehmen wider. So unterstützt die 7P-Lösung die komfortable Verwaltung von Business-Apps und erlaubt Mitarbeitern den verifizierten mobilen Zugang zur IT-Infrastruktur. Einen besonders hohen Stellenwert haben die umgesetzten Sicherheitsstandards. MDM von 7P wurde nach europäischen Datenschutz- und betriebsrechtlichen Richtlinien entwickelt und ist in der Lage, auch individuelle Security-Richtlinien im mobilen Umfeld konsequent umzusetzen. Die 7P-Lösung ist darüber hinaus TÜV-zertifiziert und wird zusätzlich durch ein unabhängiges Security-Unternehmen auditiert.

## Skalierbare Enterprise Mobility mit klarer Kundenorientierung

Als führender Anbieter von Enterprise-Mobility-Lösungen bietet 7P nicht nur Einzellösungen, sondern alle notwendigen Konzepte und Komponenten, um einen naht- und reibungslosen Übergang in mobile Arbeitsprozesse zu gewährleisten. Durch eine flexible Struktur und dezentrale Organisation ist 7P sehr nah am Klienten und bietet mit der eigenen Mobile-Device-Management-Plattform 7P MDM einen hervorragenden technischen Motor für Enterprise Mobility. Auf dieser Basis schnürt 7P individuelle Enterprise-Mobility-Pakete, die es den Klienten ermöglichen, klein einzusteigen und – im höchsten Maße skalierbar – exakt zugeschnittene Lösungen zu realisieren. Dadurch lassen sich nach und nach verschiedene Abteilungen an mobile Prozesse anbinden, so dass die Enterprise-Mobility-Lösung mit den Anforderungen wächst. Mit diesem erstklassigen Komplettangebot hat 7P beste Voraussetzungen, um den Wachstumsmarkt Enterprise Mobility aktiv mitzugestalten und die positive Geschäftsentwicklung auch in Zukunft weiter voranzutreiben.

**Die verantwortungsvolle Unternehmensführung bei der SEVEN PRINCIPLES AG hat seit jeher einen hohen Stellenwert. Corporate Governance steht für eine verantwortungsvolle, wertebasierte und auf den langfristigen Erfolg ausgerichtete Führung und Kontrolle des Unternehmens. Diese ist von einer effizienten Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, Transparenz in der Unternehmenskommunikation sowie Achtung der Interessen unserer Aktionäre und Mitarbeiter bestimmt.**

## **Entsprechenserklärung**

Am 4. März 2014 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: Die SEVEN PRINCIPLES AG entspricht sämtlichen vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 mit Ausnahme der nachfolgenden Empfehlungen:

## **1. Vorstand – Zusammensetzung und Vergütung (Ziffer 4.2.5)**

Die Vergütungssystematik und -struktur der Vorstandsmitglieder der SEVEN PRINCIPLES AG entspricht vollumfänglich den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (siehe Lagebericht und Konzernanhang). Es ist allerdings nicht beabsichtigt, der Empfehlung für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2013 beginnen, zukünftig zu folgen und erweiterte, differenzierte Angaben zur erreichbaren Minimal- und Maximalvergütung zu machen.

## **2. Aufsichtsrat – Bildung von Ausschüssen (Ziffer 5.3)**

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

## **3. Transparenz (Ziffer 6.3)**

Vorstand und Aufsichtsrat haben zur Wahrung der Vertraulichkeit über persönliche Vermögensverhältnisse beschlossen, auf eine Angabe des individuellen Aktienbesitzes der Mitglieder des Aufsichtsrats, des nicht geschäftsführenden Kontrollorgans, zu verzichten. Der Aktienbesitz des Vorstands, des geschäftsführenden Leitungsorgans der Gesellschaft, wird individualisiert angegeben.

## **Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat**

### **Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat**

Die SEVEN PRINCIPLES AG hat mit den Organen Vorstand und Aufsichtsrat ein zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur. Die Organe fühlen sich den Interessen der Aktionäre verpflichtet und arbeiten zum Wohl des Unternehmens und der Mitarbeiter. Ihr gemeinsames Ziel ist die Steigerung des Unternehmenswerts. Der Aufsichtsrat ist regelmäßig, zeitnah und umfassend bei allen für das Gesamtunternehmen relevanten Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Finanz- und Ertragslage sowie der unternehmerischen Risiken mit eingebunden. In den jeweiligen Geschäftsordnungen der Organe hat die SEVEN PRINCIPLES AG das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat und deren Aufgaben festgelegt.

### **Arbeitsweise des Vorstands**

Der Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG leitet das Unternehmen eigenverantwortlich und kommt in der Regel alle zwei Wochen zusammen. Der Vorstandsvorsitzende koordiniert die Arbeit der Vorstandsmitglieder. In dem ihm zugeteilten Arbeitsbereich ist jedes Vorstandsmitglied allein geschäftsführungsbefugt. Bestimmte Angelegenheiten entscheiden alle Vorstandsmitglieder gemeinsam.

### **Arbeitsweise des Aufsichtsrats**

Der Aufsichtsrat überwacht und berät den Vorstand bei der Unternehmensführung und ist in grundlegende Unternehmensentscheidungen mit eingebunden. Der Aufsichtsrat hat zudem die Aufgabe, die Mitglieder des Vorstands zu bestellen und abzurufen. Zur Konkretisierung der Vorlagepflichten des Vorstands hat der Aufsichtsrat einen Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte bestimmt, welcher Bestandteil der Geschäftsordnung des Vorstands ist. Der Aufsichtsrat der SEVEN PRINCIPLES AG besteht aus drei Mitgliedern. In allen Sachfragen ist er selbst aktiv. Die Koordination des

Aufsichtsrats obliegt dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Ausschüsse existieren nicht. Die Themenschwerpunkte der Arbeit des Aufsichtsrats können dem Kapitel „Bericht des Aufsichtsrats“ entnommen werden. Der Aufsichtsrat ist überzeugt, dass dem Aufsichtsrat eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder angehört und dass der Aufsichtsrat insgesamt über die dem Unternehmen angemessene Breite an Kenntnissen, Fähigkeiten und fachlicher Erfahrung verfügt. Die Altersgrenze 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 Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder ist im Lagebericht sowie im Konzernanhang des Konzernabschlusses entsprechend der gesetzlichen Vorgabe und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex erläutert.

#### **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 veränderten 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

Zur zeitnahen Information der Aktionäre und Anleger nutzt die SEVEN PRINCIPLES AG 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. In ihrem Finanzkalender veröffentlicht die SEVEN PRINCIPLES AG Informationen zu allen wesentlichen Terminen und Veröffentlichungen der Gesellschaft mit ausreichend 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 Directors' Dealings zu veröffentlichen. Folgende Wertpapiergeschäfte gemäß § 15 a WpHG wurden der Gesellschaft im Jahr 2013 gemeldet und auf der Website veröffentlicht:

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

### Aktionsoptionsprogramme und ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme

Derzeit bestehen keine derartigen Programme.

Meldepflichtiger	Funktion	Datum	Transaktion	Stückzahl	Preis in EUR	Volumen der Transaktion in EUR
HIC GmbH	Geschäftsführendes Organ	13.08.2013	Aktienkauf	2.000	4,05	8.100,00
HIC GmbH	Geschäftsführendes Organ	15.10.2013	Aktienkauf	3.500	4,32	15.120,00
HIC GmbH	Geschäftsführendes Organ	17.10.2013	Aktienkauf	1.500	4,40	6.600,00

# Die Aktie

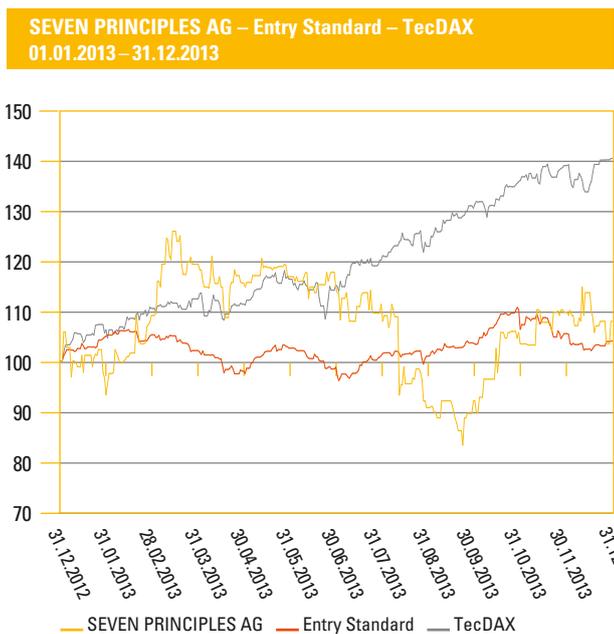
Das Jahr 2013 war erneut ein gutes Börsenjahr. Der DAX stieg auf 9.552 Punkte, ein neuer historischer Höchstwert und ein Kursplus von 25,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der TecDAX schlug mit einem Anstieg um 40,9 Prozent sogar den DAX. Der Kurs der SEVEN PRINCIPLES Aktie, die im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert ist, konnte im Jahr 2013 lediglich um 9,3 Prozent zulegen. Die SEVEN PRINCIPLES Aktie entwickelte sich damit deutlich schwächer als die wichtigsten deutschen Leitindizes, wenn auch besser als der Entry Standard Performance Index (+4,0 Prozent). Hintergrund für die Kursentwicklung ist eine deutlich defizitäre Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2013, die auch mit einem profitablen 2. Halbjahr nicht mehr vollständig kompensiert werden konnte. Es verbleibt für das Gesamtjahr ein Jahresfehlbetrag.

Die SEVEN PRINCIPLES Aktie stieg zum Jahresbeginn 2013 auf Basis eines profitablen 2. Halbjahres 2012 auf den Jahreshöchstkurs von 5,49 EUR im März 2013 an. Mit der Veröffentlichung des hohen Halbjahresverlusts einschließlich Sonderaufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen Anfang August 2013 fiel der Aktienkurs bis auf einen Jahrestiefstand von 3,60 EUR im September 2013. Nachfolgend konnte der Kurs sich dann, gestützt von einem operativ profitablen 3. Quartal 2013, wieder erholen und schloss zum Jahresende 2013 mit einem Kurs von 4,70 EUR.

Die SEVEN PRINCIPLES Aktie in Zahlen			
In EUR	2013*	2012*	2011*
Anzahl Aktien	4.040.000	4.040.000	4.027.500
Marktkapitalisierung**)	18.988.000	17.372.000	30.528.450
Kurs zum Bilanzstichtag	4,70	4,30	7,58
Höchstkurs	5,49	8,44	9,35
Tiefstkurs	3,60	4,30	5,50
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>-0,65</b>	<b>-0,16</b>	<b>0,76</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		
* Geschäftsjahr 1. Januar bis 31. Dezember. ** Auf Basis der ausstehenden Aktien.			

## SEVEN PRINCIPLES am Kapitalmarkt

Wir pflegen einen intensiven Dialog mit dem Kapitalmarkt und eine transparente Kommunikation gegenüber unseren Investoren. So gab es neben drei Analystenkonferenzen sowie zwei Investoren- und Presse-Roadshows weitere Treffen mit Investoren und Journalisten, bei denen wir vor dem Hintergrund der schwachen Geschäftsentwicklung die Restrukturierungsmaßnahmen erläutern und am Kapitalmarkt um Vertrauen in SEVEN PRINCIPLES geworben haben. Die Anforderungen an Transparenz und Investor Relations werden über die Entry-Standard-Vorgaben hinaus auf dem Niveau der höheren Segmente erbracht. So werden Quartals-, Halbjahres- und Jahresberichte auf Basis der Bilanzierungsrichtlinien von IFRS erstellt und zeitnah veröffentlicht. Wir beachten die Anforderungen der jeweiligen aktuellen Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex und veröffentlichen einen jährlichen Corporate-Governance-Bericht einschließlich Entsprechenserklärung. Die Angabe von Directors' Dealings erfolgt auf freiwilliger Basis und übersteigt die gesetzlichen Vorgaben des Börsensegments. Hierzu bieten wir umfangreiche Informationen über das Internet unter [www.7p-group.com/investor-relations](http://www.7p-group.com/investor-relations) an. Dort werden die Zwischenberichte, Jahresfinanzberichte, Analystenpräsentationen und Pressemitteilungen publiziert sowie der Finanzkalender mit allen wichtigen Veröffentlichungsterminen und dem Termin der Hauptversammlung.





CLI



Aufsteiger: Cedric Kropp (7)  
mit Christoph Kropp, Senior Consultant  
bei SEVEN PRINCIPLES

# MMB

**MIT ENTERPRISE MOBILITY  
KLETTERT DIE  
LEISTUNGSFÄHIGKEIT OHNE  
SICHERHEITSVERLUST**



Der Weg zu Enterprise Mobility in Unternehmen ist unumkehrbar und kann nur unter Einhaltung höchster Sicherheitsstandards gemanagt werden.“

Christoph Kropp, Senior Consultant bei SEVEN PRINCIPLES

**Die umfassende Nutzung von Smartphones, Tablets und Cloud-Lösungen, die sich zunächst im privaten Umfeld etablierte, hat vielfach durch den Einsatz persönlicher Geräte im Unternehmen („ByoD – Bring your own Device“) einen unkontrollierten Weg in den beruflichen Alltag gefunden. Zusätzlich verwenden Unternehmen verstärkt externe Cloud-Speichersysteme wie beispielsweise SkyDrive oder Ähnliche. In der Folge rücken Sicherheits- und Datenschutzaspekte immer stärker in den Fokus. 7P begegnet diesen Herausforderungen mit einem weitreichenden Beratungsansatz.**

**Unternehmen sind auf mögliche Sicherheitsrisiken oft zu wenig vorbereitet**

Der Einsatz von privaten Geräten wie Smartphones, Tablets oder Laptops bietet Unternehmen eine Reihe von Vorteilen, hat aber gleichzeitig ein großes Risikopotenzial. Denn in der Regel verfügen die Privatgeräte über keine oder bestenfalls einfache Sicherheitsvorkehrungen. Greifen diese Geräte auf die IT-Landschaft des Unternehmens zu, kann es zu erheblichen Sicherheitsproblemen kommen. Eine sichere Lösung für unternehmenseigene Smartphones und Tablets bietet die Einführung eines Mobile Device Managements wie beispielsweise der Plattform 7P MDM. Auch wenn die MDM-Einführung sicherlich ein Schritt in die richtige Richtung ist: Echte Enterprise Mobility ist damit noch nicht erreicht. Denn hinter Enterprise Mobility steht ein ganzheitliches, individuell zugeschnittenes Konzept, das beispielsweise auch Anpassungen an Unternehmensprozesse erfordert. Bei SEVEN PRINCIPLES schließt dies auch ein effizientes Risikomanagement mit ein.

### **Trend zum Outsourcing von Daten in Cloud-Lösungen hält unvermindert an**

Cloud Computing ist eine spezielle Form des Outsourcings, bei dem durch die Marktdominanz US-amerikanischer Anbieter häufig eine länderübergreifende Auslagerung von IT-Komponenten und Daten stattfindet. Aus einer rechtlichen und sicherheitstechnischen Perspektive ergeben sich daraus eine Reihe komplexer Fragestellungen, die bei der Implementierung von Cloud-Lösungen in Unternehmen eine hohe Relevanz haben. Neben vertragsrechtlichen Aspekten gehören dazu beispielsweise auch strenge Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), die keine rechtskonforme Auslagerung von personenbezogenen Daten außerhalb der EU zulassen. Darüber hinaus verpflichten das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) und seine Ableitungen in §91 II AktG sowie §43 GmbHG deutsche Unternehmen seit vielen Jahren zum systematischen (IT-)Risikomanagement. Dies beinhaltet selbstverständlich auch umfassende Anforderungen hinsichtlich Datensicherheit und Datenschutz, die im Rahmen einer Enterprise-Mobility-Strategie und der Nutzung von Cloud Services notwendig werden.

### **Enterprise Mobility erfordert Paradigmenwechsel in der IT-Sicherheit**

Die Aufrechterhaltung der IT-Sicherheit in einem Unternehmen bezieht sich gegenwärtig vielfach nur auf die unternehmensinternen Infrastrukturen. Sicherheitskonzepte konzentrieren sich insbesondere auf den Übergang zwischen Unternehmensnetz und öffentlichem Internet, im Rahmen der sogenannten Perimeter-Sicherheit werden Unternehmensnetze mittels Routern, Switches und Firewalls segmentiert. Diese Maßnahmen können die IT-Sicherheit jedoch nur dann gewährleisten, wenn das eigene Rechenzentrum oder die von der IT-Abteilung verwalteten Arbeitsgeräte weitgehend isoliert bleiben und lückenlos kontrolliert werden können. Die Auslagerung von Teilen des Rechenzentrums in eine oder mehrere Cloud-Lösungen kann deshalb ein erhebliches Sicherheitsrisiko bedeuten. Enterprise Mobility von 7P berücksichtigt auch diese Herausforderungen und leitet einen notwendigen Paradigmenwechsel in der IT-Sicherheit ein. Dabei wird der Fokus grundsätzlich auf die Informationen und Daten selbst gelegt und nicht ausschließlich auf die kontrollierte Abschottung von IT-Komponenten.

### **7P schließt individuelle Sicherheitskonzepte bereits in der Planungsphase ein**

Die Einführung von Enterprise Mobility setzt eine hohe Sensibilität in Bezug auf Datensicherheit voraus. Zusätzlich muss eine Vielzahl von regulatorischen Normen berücksichtigt werden, so dass bei der Implementierung von Enterprise Mobility nicht ausschließlich technische Aspekte im Fokus stehen. Mindestens genauso wichtig sind die organisatorischen und prozessualen Anpassungen, die zielführend gemanagt werden müssen. 7P verfolgt bei der Realisierung von Enterprise Mobility einen ganzheitlichen Ansatz, verfügt über eine ausgesprochen hohe Beratungskompetenz und über ein umfassendes technisches Know-how. Nur so kann die Steigerung der Produktivität und des Wertbeitrags, den Enterprise-Mobility-Konzepte der Informationstechnologie eines Unternehmens liefern können, auch ohne zusätzliche geschäftskritische und existenzbedrohende Risiken hinsichtlich Datensicherheit und Datenschutz erreicht werden.



# Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2013

## A. Grundlagen des Konzerns

### I. Geschäftsmodell des Konzerns und Organisation

Wir sind eine international agierende Unternehmensberatung für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien sowie Spezialist für Enterprise Mobility. Als strategischer Partner unserer Klienten sind wir einer der führenden Consulting- und IT-Dienstleister in der Telekommunikationsbranche in Deutschland. Wir sind aber auch in weiteren Kundensegmenten wie Energie, Transport/Logistik, Automotive und Industrie geschäftlich aktiv. Unser Leistungsspektrum umfasst IT Consulting, Prozess- und Informations-Management, SAP-Beratung, Softwareentwicklung, mobile Lösungen sowie Test & Qualitätssicherung und Applikations-Management. Dabei decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab, von der Geschäftsprozessanalyse über die Anwendungsentwicklung und -implementierung bis hin zu Wartung und Betrieb. Im Rahmen unserer Strategie fokussieren wir unser Portfolio auf den Zukunftsmarkt „Enterprise Mobility“. Unsere Leistungen erbringen wir in verschiedensten Geschäftsmodellen von der aufwandsbasierten Abrechnung über Festpreisprojekte bis hin zu Managed Services.

Der Hauptsitz der Gruppe ist in Köln. Über zahlreiche Niederlassungen und Tochtergesellschaften ist das Unternehmen in Deutschland, Österreich, Estland, Dänemark, Großbritannien und Spanien vertreten.

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist die strategische und operative Führungsgesellschaft der Gruppe mit den zentralen Funktionen Gesamtleitung Vorstand, Controlling und Finanzen, Personalservices, Fuhrparkmanagement, Marketing, Key Account Vertrieb und verschiedene Backoffice-Funktionen. Die Leistungserbringung erfolgt durch die operativen Tochtergesellschaften. Die Steuerung des Konzerns erfolgt auf Basis der Legaleinheiten. Die 7P Solutions & Consulting AG deckt das Leistungsspektrum vom Business und IT Consulting bis hin zur Umsetzung in der Softwareentwicklung und Systemintegration ab. Zur Steuerung auf Gesellschaftsebene sind die Leistungen der Gesellschaft in sechs Business Areas organisiert: Process & Integration Consulting (PIC), Enterprise Information Management (EIM), Software Architecture & Development (SAD), Telco Services & Operations (TS&O), Telco Solutions (TS) sowie IT Infrastructure & Services (I&S).

Folgende wesentliche Unternehmen gehören jeweils mit sämtlichen Gesellschaftsanteilen zur SEVEN PRINCIPLES Gruppe. Darüber hinaus hat die 7P Nordic AS eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Spanien, die aber aufgrund ihrer Größe von untergeordneter Bedeutung ist. Weitere Konzerngesellschaften oder -beteiligungen bestehen nicht.

SEVEN PRINCIPLES AG		
Strategie · Vertrieb · Marketing · Finanzen · Personal · Backoffice · ca. 50 Mitarbeiter		
<b>7P Solutions &amp; Consulting AG</b> Consulting · Development · Solutions ca. 340 Mitarbeiter	<b>7P B2B Mobile &amp; IT Services GmbH</b> IT Services · Mobile Technologies ca. 140 Mitarbeiter	<b>7P ERP Consulting GmbH</b> SAP Consulting ca. 70 Mitarbeiter
<b>7P Trusted Experts GmbH</b> Freelance · Near- und Offshore ca. 7 Mitarbeiter	<b>7P Austria GmbH</b> Mobile Solutions ca. 10 Mitarbeiter	<b>7P bicon GmbH</b> Utility Consulting & Services ca. 20 Mitarbeiter
<b>7P UK LTD</b> Consulting · IT Services ca. 5 Mitarbeiter	<b>7P Nordic AS</b> Mobile Solutions ca. 10 Mitarbeiter	<b>7P Infolytics AG</b> Database Technologies ca. 20 Mitarbeiter
	<b>7P Scandinavia ApS</b> Mobile Solutions ca. 2 Mitarbeiter	

Das Portfolio der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH mit den ausländischen Tochtergesellschaften 7P Austria GmbH, Wien, Österreich, 7P Nordic AS, Tallinn, Estland, und 7P Scandinavia ApS, Kopenhagen, Dänemark, fokussiert sich auf mobile Enterprise Solutions sowie Enterprise IT Services in den Bereichen Test & Qualitätssicherung, Applikations-Management und Support. Dabei sind die Aktivitäten der ausländischen Tochtergesellschaften auf die selbstentwickelte Mobile-Device-Management(MDM)-Lösung ausgerichtet, deren Entwicklung und deren Rechte bei der 7P Nordic AS liegen. Der Vertrieb der Lösung über Vertriebspartner erfolgt für Österreich von der 7P Austria GmbH, für Skandinavien von der 7P Scandinavia ApS und für Deutschland von der Muttergesellschaft 7P B2B Mobile & IT Services GmbH.

Die 7P ERP Consulting GmbH bietet SAP Consulting und Services und die 7P bicon GmbH konzentriert sich auf SAP-Beratung und -Entwicklung für Energieversorger (SAP IS-U). Die 7P Infolytics AG ist Service- und Entwicklungspartner und Reseller der SAP-Datenbanklösung MaxDB. Sie ist weiterhin tätig im Bereich der Daten- und Anwendungsmigrationen. Externe Dienstleister, eingesetzt als Subunternehmer, werden über die 7P Trusted Experts GmbH eingekauft und betreut. Die 7P UK LTD bedient den Markt in Großbritannien vielfach auch unter Einsatz externer Subunternehmer mit Consulting und weiteren Leistungen von SEVEN PRINCIPLES.

## II. Ziele und Strategien

Die SEVEN PRINCIPLES AG versteht sich als strategischer Partner ihrer Klienten für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien. Mit dem Ziel, bis zum Jahr 2015 der führende Anbieter für die Entwicklung, Implementierung und den Betrieb von Enterprise-Mobility-Lösungen und -Services in Deutschland zu werden, verfolgen wir einen ehrgeizigen Wachstumsplan in einem Zukunftsmarkt.

Mit dem Jahreswechsel 2012/13 haben wir begonnen, unser Portfolio auf dieses Ziel auszurichten. Wir wollen unser Geschäft noch enger an den Bedürfnissen unserer Klienten ausrichten und mit innovativen Lösungen zu ihrem Erfolg beitragen. Diesen Anspruch formuliert der Slogan „Enabling your Business“ mit der Ausrichtung unserer Leistungen auf Enterprise Mobility. So investieren wir unter anderem in die Weiterentwicklung und Vermarktung unserer MDM-Lösung. Die Fokussierung auf das Zukunftsthema „Enterprise Mobility“ verbessert unsere Wachstumschancen in weiteren Kundensegmenten wie Energie, Transport/Logistik, Automotive, Industrie, Public Sector und Handel.

Wachstumschancen für unsere SAP-Aktivitäten streben wir im Bereich der SAP-Datenbanktechnologien an und positionieren uns für die mittelfristigen Chancen im Energiemarkt.

## III. Steuerungssysteme

Die jährliche Unternehmensplanung bildet das Zielsystem für die Steuerung der SEVEN PRINCIPLES Gruppe mit den für die Steuerung des operativen Geschäfts wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz, EBITDA, EBIT und Cashflow. Dabei wird beim Cashflow unterschieden nach dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionen und Finanzierungen. Die jährlich festgelegten Zielwerte gleichen wir hier im Rahmen des kontinuierlichen Controllings mit den Ist-Werten ab. Zusätzlich zu den oben besprochenen finanziellen Leistungsindikatoren verwenden wir verschiedene andere finanzielle und nicht finanzielle Kennzahlen, um den wirtschaftlichen Erfolg unserer Geschäftsaktivitäten zu steuern. Hierfür überwacht das Management kontinuierlich Kennziffern zur Auslastung der Mitarbeiter mit Projekten und wertet regelmäßig auch die Produktivität in den Projekten über eine Analyse der fakturierten Stunden aus. Auch die längerfristige Entwicklung der Stunden- und Tagessätze wird verfolgt und bildet eine wichtige Kennziffer zur Bewertung der PortfoliLeistungen. Die Produktivität in den Projekten wird dabei definiert als Bruttoergebnis pro Mitarbeiter. Wir sind bestrebt, mit soliden bilanziellen Strukturen unsere Wachstumsziele zu erreichen. Eine besondere Bedeutung hat hierbei der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital. Die Relation Eigenkapital zu Gesamtkapital sollte 30 Prozent nicht unterschreiten.

#### IV. Segmentberichterstattung

Die Segmenteinteilung erfolgt bei SEVEN PRINCIPLES entsprechend dem internen Controlling anhand dessen das Management den Konzern steuert. Basis sind hier die einzelnen Konzerngesellschaften, die aber teilweise aus Gründen der Wesentlichkeit zu einem Segment zusammengefasst wurden.

Die 7P Solutions & Consulting AG konnte nach der Reorganisation 2012 eine ansteigende Geschäftsentwicklung mit Wachstum bei Umsatz und Ergebnis verzeichnen.

	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung %
<b>7P Solutions &amp; Consulting AG</b>			
<b>Umsatz</b>	<b>43.747</b>	<b>42.322</b>	<b>3,4</b>
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>-267</b>	<b>-787</b>	

Die 7P Trusted Experts erreichte mit dem Einsatz von Subunternehmern eine stabile Geschäftsentwicklung mit Umsatz und Ertrag auf dem Niveau des Vorjahres.

	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung %
<b>7P Trusted Experts GmbH</b>			
<b>Umsatz</b>	<b>24.625</b>	<b>24.998</b>	<b>-1,5</b>
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>1.340</b>	<b>1.342</b>	<b>-0,1</b>

Die 7P B2B Mobile & IT Services GmbH verzeichnete leicht rückläufige Umsatzerlöse im Geschäftsfeld Test & Qualitätssicherung und investierte verstärkt in die Entwicklung und

Vermarktung mobiler Lösungen. Dies führte zu einem Ergebnismrückgang.

	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung %
<b>7P B2B Mobile &amp; IT Services GmbH</b>			
<b>Umsatz</b>	<b>12.983</b>	<b>13.617</b>	<b>-4,7</b>
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>-124</b>	<b>1.430</b>	

Das Geschäft der sonstigen Gesellschaften (siehe auch Erläuterungen Anhang Anmerkung 3) wurde insbesondere durch die Investitionen in die Entwicklung und den Vertriebsaufbau für die 2012 mit der 7P Nordic AS erworbene Lösung Mobile

Device Management belastet. Hier konnten die höheren Gesamtkosten noch nicht durch eine entsprechende Umsatzsteigerung kompensiert werden, so dass das Betriebsergebnis im Vorjahresvergleich deutlich gesunken ist.

	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung %
<b>Sonstige Gesellschaften</b>			
<b>Umsatz</b>	<b>17.337</b>	<b>17.047</b>	<b>1,7</b>
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>-2.112</b>	<b>272</b>	

## V. Arbeiten bei SEVEN PRINCIPLES

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind entscheidend. Wir sind überzeugt, dass engagierte Mitarbeiter ein wesentlicher Faktor für den nachhaltigen Unternehmenserfolg sind. Aus der regelmäßig durchgeführten Mitarbeiterbefragung – dem sogenannten „7P-Barometer“ – generieren wir wichtige Anstöße für Verbesserungen zum Arbeitsumfeld, zu den Geschäftsprozessen, der Qualität unserer Dienstleistungen sowie der Personalführung. Ziel ist eine offene Führungskultur, die auf gegenseitigem Vertrauen, Respekt und Leistungsbereitschaft beruht.

Gerade in einer Phase marktgetriebener Veränderungen in unserem Portfolio und der dazugehörigen Organisation ist es uns wichtig, unsere Mitarbeiter in die Veränderungen einzubinden. Mit unserer Strategie, das Leistungsportfolio entlang der Ansprüche unserer Klienten weiterzuentwickeln und erfolgreich neue Geschäftsmodelle aufzubauen, entstehen neue Anforderungen an die Ausbildungsinhalte unserer Fach- und Führungslaufbahnen. Für ein konsequentes Business Development müssen wir die Innovationskraft und Fachexpertise unserer Mitarbeiter gezielt fördern. Die Marktveränderungen wirken sich in komplexeren Geschäftsmodellen, der Übernahme von mehr Projektverantwortung durch 7P sowie aufwendigeren Vertriebsprozessen für Lösungen und Services aus. Mit der für 2014 geplanten Einführung der 7P Academy werden wir entsprechend unsere Fach- und Führungskräfte auch systematisch in Themen wie Betriebswirtschaft, Recht und Vertrieb ausbilden.

Der Beschäftigungsboom der Unternehmen aus der Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK) setzt sich fort. Rund zwei Drittel der Unternehmen wollen 2014 zusätzliches Personal einstellen, wie aus einer Konjunkturumfrage von BITKOM hervorgeht. Damit fallen die Beschäftigungspläne noch optimistischer aus als 2013, als die Zahl der Mitarbeiter in der ITK-Branche um 15.000 auf den Rekordwert von 917.000 Mitarbeitern in Deutschland angestiegen ist. Viele Unternehmen suchen weiterhin vergeblich nach geeigneten Fachkräften. Aus 2.692 Bewerbungen im vergangenen Jahr haben wir die Besten selektiert und mehr als 60 hochqualifizierte Mitarbeiter eingestellt. Im Jahresdurchschnitt 2013 waren 686 (Vj.: 666) Mitarbeiter bei SEVEN PRINCIPLES tätig. Dies entspricht einem Zuwachs der durchschnittlichen Beschäftigung im Jahr 2013 gegenüber 2012 von 3,0 Prozent. Die getroffenen Maßnahmen zur Straffung des Portfolios haben im vergangenen Jahr aber auch zu einer erhöhten Fluktuation geführt, die auch arbeitge-

berseitige Personalmaßnahmen einschloss. Ziel der Maßnahmen ist es, SEVEN PRINCIPLES besser im Markt zu positionieren und auf Wachstumsfelder zu fokussieren. Aufgrund des Rückgangs der Beschäftigtenzahl im 2. Halbjahr 2013 waren per 31. Dezember 2013 noch 651 (31. Dezember 2012: 692) Mitarbeiter im SEVEN PRINCIPLES Konzern angestellt.

Für die Rückkehr auf den Wachstumskurs und um unsere Ziele zu erreichen, müssen wir zukünftig weiter qualifizierte Talente für uns gewinnen und langfristig integrieren. 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. SEVEN PRINCIPLES bietet kontinuierlich mehr als 50 offene Stellen für hochqualifizierte IT-Fachkräfte, die aufgrund des Fachkräftemangels nur sukzessive besetzt werden können.

## VI. Forschung und Entwicklung

Für unsere strategische Zielsetzung, der führende Anbieter für die Entwicklung, Implementierung und den Betrieb von Enterprise-Mobility-Lösungen und Services in Deutschland zu werden, sind Innovationen auf Basis effizienter Forschung und Entwicklung ein wichtiger Wachstumsmotor. Basierend auf unserer langjährigen Expertise in der Telekommunikationsbranche und als Spezialist für mobile Technologien investieren wir in die Entwicklung innovativer Dienstleistungen und Lösungen für Enterprise Mobility. Sämtliche Investitionen in Innovationen basieren auf einer Analyse der Marktentwicklungen und erfolgen in enger Abstimmung mit Klienten und Kooperationspartnern. Wie im Vorjahr lag auch im Jahr 2013 der Schwerpunkt von Forschung und Entwicklung auf neuen mobilen Anwendungen und Services. So entstanden sowohl Prototypen-Apps zur Abbildung von Geschäftsprozessen in der Telekommunikations- und Versicherungsindustrie als auch solche zur Steuerung von Außendienstmitarbeitern und Wartungsprozessen. Eine weitere Priorität lag auf der Weiterentwicklung der eigenen Mobile-Device-Management(MDM)-Lösung für die Sicherheit und Administration im mobilen Internet.

Entwicklungskosten für Services und Lösungen zur Vermarktung an Klienten wurden wie im Vorjahr voll aufwandswirksam erfasst. Investitionen in die Neuentwicklung eines Social Intranets sowie interner IT-Systeme zur Geschäftsprozessunterstützung wurden im Jahr 2013 in Höhe von 371 TEUR (Vj.: 158 TEUR) gemäß IAS 38 aktiviert.

## B. Wirtschaftsbericht

### I. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Die Schuldenkrise und die daraus resultierenden Konsolidierungsanstrengungen belasteten nach wie vor die Konjunktur in Europa. In der Folge stagnierte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den Ländern der Europäischen Union im Jahr 2013, auch wenn nach einem schwachen 1. Quartal in den folgenden Quartalen leicht positive Wachstumsraten zu verzeichnen waren. Die deutsche Wirtschaft hat sich im Jahr 2013 insgesamt als stabil erwiesen und das BIP konnte um 0,4 Prozent zulegen. Dies stellt aber eine Abschwächung des Wachstums gegenüber den Vorjahren dar. Die deutsche Wirtschaft wurde durch die anhaltende Rezession in einigen Europäischen Ländern und eine gebremst weltwirtschaftliche Entwicklung belastet. So wurde das Wachstum wesentlich von einer starken Binnennachfrage getrieben. Für das Jahr 2014 sagen die Konjunkturforscher der deutschen Wirtschaft einen guten Start ins neue Jahr voraus. Sie erwarten für 2014 in Deutschland ein Wirtschaftswachstum von 1,5 bis 2,0 Prozent.

Der Bundesverband BITKOM meldet, dass 80 Prozent der mittelständischen IT-Unternehmen für das 1. Halbjahr 2014 mit steigenden Umsätzen rechnen und zwei Drittel der Unternehmen Personal einstellen wollen. Besonders zuversichtlich sind gemäß der von BITKOM durchgeführten Konjunkturumfrage Softwarehäuser sowie Anbieter von IT-Dienstleistungen. Der Bundesverband BITKOM erwartet für den deutschen Markt für Informationstechnik 2014 ein Wachstum um 2,8 Prozent auf 76,8 Mrd. EUR, nachdem 2013 ein Wachstum von 2,0 Prozent realisiert wurde. Softwarelösungen sollen dabei im Jahr 2014 mit 5,1 Prozent den stärksten Wachstumsbeitrag liefern. Für IT Services wird 2014 ein Wachstum von 3,2 Prozent nach 2,4 Prozent im Jahr 2013 erwartet.

Das wichtigste IT-Thema des Jahres 2014 ist infolge des amerikanischen Abhörskandals die IT-Sicherheit. Dies ergab die jährliche Trendumfrage des Hightech-Verbands BITKOM in der ITK-Branche. IT-Sicherheit hat damit den langjährigen Spitzenreiter Cloud Computing auf Platz zwei verdrängt, dicht gefolgt von Mobile Computing und Big Data Analytics. Sicherheitsfragen bestehen auch im Zusammenhang mit der mobilen IT-Nutzung, wie zum Beispiel der Einbindung privater Endgeräte in die IT-Landschaft von Unternehmen und anderen Organisationen, unter dem Stichwort „Bring your own Device (ByoD)“. Administrations- und Sicherheitslösungen für Mobile Computing bietet SEVEN PRINCIPLES mit der eigenentwi-

ckelten 7P-MDM-Software für die sichere Administration von mobilen Endgeräten an. 85 Prozent der Internetnutzer gehen heute mit mobilen Geräten ins Netz. Die mobile Nutzung von sozialen Netzwerken, Video- und Musikdiensten, Navigation oder Spielen erreicht schon heute einen Massenmarkt. Laut Gartner werden bis zum Jahr 2017 weltweit rund 268 Milliarden Apps für Mobilgeräte heruntergeladen. Smartphones und Tablets sind die Treiber des digitalen Wandels. Unternehmen und andere Organisationen stehen vor der Herausforderung, sich in diesem von Konsumenten getriebenen Megatrend der vergangenen Jahre zu positionieren und mobile Geräte und Anwendungen in die eigene komplexe IT-Infrastruktur sicher zu integrieren und nutzbar zu machen. Auch der nächste Schritt der Digitalisierung im produzierenden Gewerbe, die Herstellung und Pflege von Produkten, Maschinen und Anlagen über das Internet – bezeichnet als Industrie 4.0 – setzt stark auf die mobile Vernetzung einzelner Komponenten und Systeme.

Den notwendigen Veränderungsprozess der Unternehmens-IT mit dem Eintritt in die mobile Welt beschreibt der Begriff „Enterprise Mobility“, der im Zentrum der strategischen Ausrichtung des Portfolios von SEVEN PRINCIPLES steht und enorme Wachstumschancen für die kommenden Jahren verspricht.

## II. Geschäftsverlauf

SEVEN PRINCIPLES litt im Geschäftsjahr 2013 unter einer verhaltenen Investitionsbereitschaft wichtiger Abnehmerbranchen. Dies betraf insbesondere die Telekommunikations- und Energiewirtschaft, die für rund 65 Prozent der Umsatzerlöse von SEVEN PRINCIPLES stehen. Erwartete Entscheidungen für größere Projekte haben sich insbesondere im 1. Halbjahr verzögert beziehungsweise wurden ganz in nachfolgende Geschäftsjahre verschoben. So war vor allem im 1. Halbjahr die Projektauslastung insgesamt noch zu niedrig – mit entsprechenden Auswirkungen auf Umsatz und Ertrag. Bei einem Umsatz von 47,9 Mio. EUR (Vj.: 47,1 Mio. EUR) betrug das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) im 1. Halbjahr –2,7 Mio. EUR. Der EBIT-Fehlbetrag betrug –3,6 Mio. EUR.

Wir haben auf die negative Geschäftsentwicklung bereits im 1. Halbjahr 2013 reagiert und Maßnahmen umgesetzt. Das Engagement und die Qualifikation unserer Mitarbeiter sind für uns erfolgskritisch. Die Weiterentwicklung der Organisation, der Geschäftsmodelle sowie die Fokussierung des Portfolios haben wir mit differenzierten Personalmaßnahmen unterstützt. So haben wir in Motivationsanreize für unsere Leistungsträger investiert, es fielen aber auch im 1. Halbjahr Aufwendungen für Abfindungen an, die im 4. Quartal 2013 im Zusammenhang mit dem Ausscheiden weiterer Mitarbeiter noch einmal aufgestockt wurden. Insgesamt ergaben sich aus den Personalstrukturmaßnahmen im Jahr 2013 einmalige Sonderaufwendungen in Höhe von 1,5 Mio. EUR.

Wir hatten bereits aus der Geschäftsentwicklung im Jahr 2012 Maßnahmen abgeleitet. So haben wir zum 1. Januar 2013 mit Dr. Joachim Philippi, zuvor Bereichsvorstand bei Steria Mummert Consulting, den Vorstand der größten Tochtergesellschaft, der 7P Solutions & Consulting AG, verstärkt. Unter seiner Führung wurde die im Jahr 2012 erfolgte organisatorische Neuordnung von Lokationen hin zu standortübergreifenden, thematisch ausgerichteten Business Units fortgesetzt und zum 1. Juli 2013 weiter fokussiert. So wurde die zweite und dritte Managementebene zusammengefasst und die drei thematisch ausgerichteten Business Areas mit zehn nachgeordneten Business Lines zu nunmehr sechs Business Areas zusammengelegt. Daraus resultiert auch eine deutliche Verschlankeung des obersten Führungskreises der Gesellschaft. Zum 1. April 2013 hat Bernd Bönnte, nach Karrierestationen bei IBM, T-Systems, Integrata und Collax, die Geschäftsführung der zweitgrößten Tochtergesellschaft, der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH, zur Leitung des Bereichs Mobile Device

Management verstärkt. Ziel ist hier, den Aufbau dieses zukunfts-trächtigen Geschäftsfeldes mit der Produktübernahme im Rahmen des Erwerbs der AS Fromdistance – heute 7P Nordics AS –, deutlich dynamischer voranzutreiben. Unter Bernd Böntes Führung erfolgte für die MDM-Lösung eine strikte Fokussierung auf den indirekten Vertrieb über Vertriebspartner. So wird eine direkte Wettbewerbssituation mit den Vertriebspartnern durch einen eigenen Direktvertrieb vermieden. Zunächst reduziert diese Strategie die kurzfristige Umsatzsteigerung, verspricht aber mittelfristig ein stärker skalierbares Wachstum. Mit der Kündigung des weiteren Geschäftsführers übernahm Bernd Bönnte ab Juni 2013 die operative Geschäftsleitung der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH.

Enttäuschend war im Jahr 2013 insbesondere die Geschäftsentwicklung der 7P UK LTD. Hier mussten im großen Umfang nach Fertigstellungsgrad bewertete Projekte des Vorjahres abgewertet werden und auch Forderungen gegen Kunden abgeschrieben werden. Zum 1. Juni 2013 wurde daraufhin die Geschäftsführung der 7P UK LTD intern neu besetzt und auch das operative Management nachfolgend gekündigt und ebenfalls neu besetzt. Das zuvor autonome Projektcontrolling wurde zentralisiert. Die Restrukturierungsmaßnahmen in der 7P UK LTD haben das operative Ergebnis von SEVEN PRINCIPLES im Jahr 2013 mit Einmalaufwendungen in Höhe von 0,6 Mio. EUR infolge der Neubewertung von Beständen, Forderungsabschreibungen und Personalmaßnahmen belastet.

Im langjährigen Rechtsstreit um die ehemalige Firmierung „TECON“ erfolgte im Jahr 2013 eine erste Schadensersatzzahlung an den Kläger in Höhe von 0,15 Mio. EUR. Auf Basis der Erkenntnisse aus dem laufenden Verfahren wurden die Rückstellungen für einen potenziellen weiteren Schadensersatz zuzüglich Verzinsung und Verfahrenskosten im Jahr 2013 um 0,5 Mio. EUR aufgestockt.

Wie mit Veröffentlichung der Halbjahreszahlen angekündigt, konnte SEVEN PRINCIPLES im 2. Halbjahr 2013 bei Umsatzerlösen von 50,8 Mio. EUR (Vj.: 50,4 Mio. EUR) in die Gewinnzone zurückkehren. Es wurde ein EBITDA von 2,5 Mio. EUR (Vj.: 2,0 Mio. EUR) erzielt.

Im Geschäftsjahr 2013 konnte SEVEN PRINCIPLES den Umsatz um 1,2 Prozent auf 98,7 Mio. EUR (Vj.: 97,5 Mio. EUR) steigern. Die Verluste im 1. Halbjahr 2013 führten dazu, dass sich für das Gesamtjahr 2013 ein negatives operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von –0,2 Mio. EUR (Vj.: 0,7 Mio. EUR) ergibt. Das EBIT beträgt –2,0 Mio. EUR

(Vj.: –0,5 Mio. EUR). Der Konzernjahresfehlbetrag beträgt –2,6 Mio. EUR (Vj.: –0,6 Mio. EUR) und das Ergebnis je Aktie fiel auf –0,65 EUR nach einem Vorjahresergebnis von –0,16 EUR. Der Bestand an liquiden Mitteln ist im Geschäftsjahr 2013 um 4,0 Mio. EUR auf 3,7 Mio. EUR zum 31. Dezember 2013 gesunken. Es wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein nahezu ausgeglichener operativer Cashflow von –0,1 Mio. EUR (Vj.: 0,6 Mio. EUR) erzielt. Der Free Cashflow betrug aufgrund

von Investitionen und Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen –3,3 Mio. EUR (Vj.: –3,3 Mio. EUR). Unter Einbeziehung der vereinbarten Finanzierungslinien beträgt die verfügbare Liquidität zum Geschäftsjahresende 9,2 Mio. EUR (Vj.: 13,3 Mio. EUR). Für das Geschäftsjahr 2013 ergab sich aus den dargestellten Gründen insgesamt eine unbefriedigende Ertragslage. SEVEN PRINCIPLES verfügt aber weiterhin über eine solide Finanz- und Vermögenslage.

### III. Lage

#### 1. Ertragslage

##### Umsatz

Der Umsatz von SEVEN PRINCIPLES ist im Geschäftsjahr 2013 leicht um 1,2 Prozent auf 98,7 Mio. EUR (Vj.: 97,5 Mio. EUR) gestiegen. Dabei entwickelten sich die Umsätze in der Telekommunikation, deren Anteil an den Gesamtumsätzen rund 60 Prozent beträgt, wie schon im Vorjahr mit rund zwei Prozent leicht rückläufig. Die Umsätze mit Energiekunden blieben weitgehend stabil. Ein Wachstum konnte insbesondere in der Automobilindustrie mit einem Plus von 23 Prozent auf 9,2 Mio. EUR sowie bei weiteren Bestandskunden und über

die Gewinnung von mehr als 50 Neukunden mit einem Umsatzbeitrag von 2,7 Mio. EUR erzielt werden.

Während der nationale Umsatz um 3,6 Prozent zulegen konnte, sank der internationale Umsatz um 15,1 Prozent auf 10,5 Mio. EUR beziehungsweise 10,6 Prozent der Gesamtumsätze. Nach dem Geschäftsjahreswechsel bei Vodafone per 31. März war der Umsatz insbesondere im 2. Quartal in der 7P UK LTD niedriger, konnte sich im 2. Halbjahr aber wieder erholen.

	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung %
<b>Umsatz</b>	<b>98.709</b>	<b>97.516</b>	<b>1,2</b>
Umsatz national	88.240	85.181	3,6
Anteil am Gesamtumsatz	89,4 %	87,4 %	
Umsatz international	10.469	12.335	–15,1
Anteil am Gesamtumsatz	10,6 %	12,6 %	

##### Materialaufwand/Bruttoergebnis vom Umsatz

SEVEN PRINCIPLES ergänzt Kapazitätsengpässe und spezielle Projektkompetenzen durch das langfristig aufgebaute Partnernetzwerk, welches sowohl durch Partnerunternehmen als auch durch freiberufliche Mitarbeiter gebildet wird. Der Materialauf-

wand umfasst nahezu ausschließlich den Einsatz von Fremddienstleistern in Kundenprojekten. Der Anteil von Hard- und Software am Materialaufwand beträgt lediglich 4,1 Prozent. Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg 2013 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,1 Mio. EUR beziehungsweise 1,8 Prozent.

	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung %
<b>Wareneinsatz/Fremddienstleister</b>	<b>37.757</b>	<b>37.651</b>	<b>0,3</b>
Anteil am Umsatz	38,3 %	38,6 %	
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>60.952</b>	<b>59.865</b>	<b>1,8</b>

**Gesamtkosten**

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter wuchs im Jahr 2013 im Vorjahresvergleich um 3,0 Prozent auf 686 Mitarbeiter (Vj.: 666 Mitarbeiter). Allerdings sank die Mitarbeiterzahl im Jahresverlauf. Waren im 1. Halbjahr 2013 noch durchschnittlich 698 Mitarbeiter beschäftigt, waren im 2. Halbjahr nur noch durchschnittlich 676 Festangestellte für SEVEN PRINCIPLES tätig. Zum 31. Dezember 2013 war die Mitarbeiterzahl um 5,9 Prozent auf 651 (31. Dezember 2012: 692) gesunken. Die einmaligen Sonderaufwendungen für Personalmaßnahmen von 1,5 Mio. EUR hatten wesentlichen Anteil am Anstieg der Personalkosten um 6,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die bereinigten durchschnittlichen Personalkosten pro Mitarbeiter stiegen nur moderat um 0,7 Prozent.

Die Betriebskosten waren gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert. Die akquisitionsbedingten Erweiterungen der angemieteten Büroflächen wurden durch Sparmaßnahmen im

Bereich der Kfz-Kosten kompensiert. Höhere Beiträge und Abgaben sowie Rechtsberatungskosten im Zusammenhang mit dem Markenrechtsstreit führten zu einem Anstieg der Verwaltungskosten. SEVEN PRINCIPLES hat im 1. Halbjahr 2013 verstärkt in Marketing und Messeauftritte für die eigenen Lösungen und Services investiert. Dementsprechend stiegen die Vertriebsaufwendungen. Im 2. Halbjahr 2013 waren die Vertriebsaufwendungen rückläufig. Reduzierte Ausgaben für die Personalgewinnung und für Fortbildungsmaßnahmen führten zu einem deutlichen Rückgang der übrigen Aufwendungen. Trotz eines Mitarbeiterwachstums im Jahresdurchschnitt lagen die Betriebs- und Verwaltungskosten insgesamt um 0,8 Prozent unter dem Vorjahr.

Höhere Investitionen in die IT- und Softwareausstattung und IT-Unterstützungssysteme führten zu einem Anstieg der Abschreibungen.

Gesamtkosten	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung %
Personalkosten	52.349	49.144	6,5
Personalkosten bereinigt*	51.135	49.277	3,8
Betriebs- u. Verwaltungskosten	11.344	11.439	-0,8
Betriebskosten	4.642	4.633	0,2
Verwaltungsaufwand	1.816	1.676	8,4
Vertriebsaufwand	2.940	2.831	3,8
Übrige Aufwendungen	1.946	2.299	-15,4
Abschreibungen	1.722	1.281	34,4
<b>Kosten gesamt</b>	<b>65.415</b>	<b>61.864</b>	<b>5,7</b>
Durchschnittl. Anzahl Mitarbeiter	686	666	3,0

\* bereinigt um Einmalaufwendungen für Abfindungen, etc. sowie Zurechnung aktivierte Personalentwicklungskosten

**Ergebnis der Betriebstätigkeit/Konzernjahresüberschuss/  
Ergebnis je Aktie**

Eine verhaltene Kundennachfrage führte im 1. Halbjahr 2013 zu einer schwächeren Projektauslastung. Im 2. Halbjahr 2013 wirkten sich die Maßnahmen zur Fokussierung des Portfolios und Verbesserung der Vertriebsprozesse aus und die Projektauslastung konnte verbessert werden. Bei einem stabilen Preisniveau in den Jahren 2012 und 2013 waren die Projektauslastung und die Produktivität in den Projekten die wesentlichen Einflussfaktoren auf die Profitabilität. SEVEN PRINCIPLES verzeichnete im 1. Halbjahr 2013 einen hohen operativen Verlust. Im 2. Halbjahr 2013 konnte die Projektauslastung um 1,2 Prozent und die Produktivität um

6,8 Prozent gegenüber dem 1. Halbjahr gesteigert werden. Dies bildete die Basis für die Rückkehr in die Profitabilität im 2. Halbjahr. Das schwache 1. Halbjahr konnte aber nicht mehr vollständig kompensiert werden. Zusätzlich wurde das operative Ergebnis im Jahr 2013 von diversen einmaligen Sonderaufwendungen aus Personalmaßnahmen, Wertberichtigungen auf Projekte und Forderungen der 7P UK LTD sowie erhöhter Risikovorsorge für den Markenrechtsstreit von insgesamt 2,5 Mio. EUR belastet. Dem gegenüber standen sonstige betriebliche Erträge aus der Auflösung von Kaufpreiserückstellungen in Höhe von fast 1,7 Mio. EUR (Vj.: 0,8 Mio. EUR). Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank im Vorjahresvergleich von 0,7 Mio. EUR

auf –0,2 Mio. EUR. Das operative Ergebnis (EBIT) fiel von –0,5 Mio. EUR im Jahr 2012 auf –2,0 Mio. EUR im Jahr 2013. Bereinigt um einmalige Sonderaufwendungen und -erträge ergibt sich im Jahr 2013 aber bereits eine Steigerung des EBITDA gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Mio. EUR. Das Finanzergebnis betrug –0,4 Mio. EUR (Vj.: –0,2 Mio. EUR),

davon 0,1 Mio. EUR (Vj.: 0,1 Mio. EUR) für gebuchte Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit immateriellen Vermögenswerten, Kaufpreis- und Markenrechtsrückstellungen. Der Konzernjahresfehlbetrag stieg von 0,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 2,6 Mio. EUR im Jahr 2013. Das Ergebnis je Aktie beträgt –0,65 EUR (Vj.: –0,16 EUR).

	1. Hj. 2013 TEUR	2. Hj. 2013 TEUR	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung %
<b>EBITDA</b>	–2.754	2.511	–244	740	
EBITDA bereinigt*	–1.436	2.058	622	–75	
<b>EBIT</b>	–3.620	1.654	–1.966	–541	263,4
EBIT-Marge in % v. Umsatz	–7,6	3,3	–2,0	–0,6	
Finanzergebnis	–120	–259	–379	–223	70,0
<b>Konzernergebnis</b>	–3.683	1.061	–2.622	–642	308,4
<b>Ergebnis je Aktie in EUR</b>	–0,91	0,26	–0,65	–0,16	308,4

\* bereinigt um Einmalaufwendungen für Personalmaßnahmen, Wertberichtigungen auf Bestände und Forderungen, Erhöhung Markenrechtsrückst. sowie Auflösungen aus Kaufpreistrückstellungen

Ein Vorjahresvergleich der von einmaligen Sonderaufwendungen und -erträgen bereinigten operativen Ergebnisentwicklung (EBITDA und EBIT) zeigt, dass nach einem schwächeren 1. Halbjahr im 2. Halbjahr 2013 ein gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessertes operatives Ergebnis erzielt wurde. So stieg das bereinigte EBITDA im 2. Halbjahr 2013 im

Vorjahresvergleich um 70 Prozent und das EBIT um 130 Prozent. Basierend auf dem Gewinn zahlreicher strategischer Kundenprojekte und einer gut gefüllten Projektpipeline, zeigt dies den deutlichen Aufwärtstrend auf Basis der getroffenen Maßnahmen und strategischen Veränderungen.

	1. Hj. 2013 TEUR	1. Hj. 2012 TEUR	Veränderung %	2. Hj. 2013 TEUR	2. Hj. 2012 TEUR	Veränderung %
<b>EBITDA</b>	–2.754	–1.284	–114,5	2.511	2.024	24,1
EBITDA bereinigt <sup>1)</sup>	–1.436	–1.284	–11,8	2.058	1.209	70,2
<b>EBIT</b>	–3.620	–1.877	–92,9	1.654	1.336	23,8
EBIT bereinigt <sup>1)</sup>	–2.302	–1.877	–22,6	1.201	521	130,3

\* bereinigt um Einmalaufwendungen für Personalmaßnahmen, Wertberichtigungen auf Bestände und Forderungen, Erhöhung Markenrechtsrückst. sowie Auflösungen aus Kaufpreistrückstellungen

Die Prognose für das Geschäftsjahr 2013 mit einem Umsatzwachstum auf rund 100 Mio. EUR und einem EBITDA von 3,0 Mio. EUR wurde deutlich verfehlt. Die verhaltene Nachfrage aus wichtigen Kundengruppen von SEVEN PRINCIPLES deckte die noch bestehenden Schwachpunkte in der Organisation, dem Portfolio und den Vertriebsprozessen auf. Zudem waren unerwartete Wertberichtigungen in der 7P UK LTD

erforderlich. Die daraufhin eingeleiteten Maßnahmen abzüglich Sondererträgen aus Kaufpreistrückstellungsaufösungen für akquirierte Gesellschaften haben die Ergebnisentwicklung mit rund 1,2 Mio. EUR zusätzlich belastet, so dass das erwartete Ergebnis um 3,2 Mio. EUR verfehlt wurde. Dementsprechend wurde auch der erwartete operative Cashflow um 1,1 Mio. EUR verfehlt.

## 2. Finanzlage

SEVEN PRINCIPLES ist solide finanziert und in der Lage, das Geschäftsportfolio weiterzuentwickeln sowie strategische Optionen wahrzunehmen. So betrug die verfügbare Liquidität unter Einbeziehung der vereinbarten Finanzierungslinien zum Geschäftsjahresende 9,2 Mio. EUR (Vj.: 13,3 Mio. EUR).

### Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde mit –0,1 Mio. EUR (Vj.: 0,6 Mio. EUR) ein nahezu ausgeglichener Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erzielt. Der schwache operative Cashflow ist auf den deutlichen Jahresfehlbetrag zurückzuführen und konnte durch eine Ausweitung der Verbindlichkeiten teilweise kompensiert werden.

### Cashflow aus Investitionstätigkeit

Im Jahr 2013 betragen die Nettoausgaben für Investitionen in Software sowie in die Erweiterung der Betriebs- und Geschäftsausstattung 1,1 Mio. EUR (Vj.: 1,4 Mio. EUR). Kaufpreiszahlungen für erworbene Unternehmen führten zu Mittelabflüssen von rund 2,1 Mio. EUR (Vj.: 2,5 Mio. EUR). Insgesamt erfolgten im Jahr 2013 Investitionen in Höhe von 3,2 Mio. EUR (Vj.: 3,8 Mio. EUR).

### Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die Tilgungsraten auf Akquisitionsdarlehen in Höhe von 0,7 Mio. EUR führten zu Mittelabflüssen aus Finanzierungstätigkeiten. Im Vorjahr hatten noch die Aufnahme eines Akquisitionsdarlehens in Höhe von 1,6 Mio. EUR sowie die erhöhte Inanspruchnahme kurzfristiger Finanzierungslinien zu Mittelzuflüssen aus Finanzierungstätigkeiten in Höhe von 1,7 Mio. EUR geführt.

	2013 TEUR	2012 TEUR
<b>Laufende Geschäftstätigkeit</b>	– 61	562
<b>Investitionstätigkeit</b>	– 3.214	– 3.822
<b>Free Cashflow</b>	– 3.275	– 3.259
<b>Finanzierungstätigkeit</b>	– 690	1.653
<b>Erhöhung (Verminderung) der liquiden Mittel</b>	– 3.965	– 1.606
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	7.662	9.268
<b>Liquide Mittel am Ende der Periode</b>	<b>3.697</b>	<b>7.662</b>

Der Kapitalbedarf umfasst die Finanzierung von Investitionen sowie der operativen Geschäftstätigkeit. Die vertraglichen Ver-

pflichtungen beschränken sich auf Miet- und Leasingverträge und betragen insgesamt 10,0 Mio. EUR (Vj.: 10,4 Mio. EUR).

### 3. Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2013 sank die Bilanzsumme aufgrund des Jahresfehlbetrags auf 46,6 Mio. EUR (Vj.: 50,8 Mio. EUR).

Die Position der **langfristigen Vermögenswerte** sank im Vorjahresvergleich leicht, da die Abschreibungen auf das Sachanlage-

vermögen die Neuinvestitionen überstiegen und gebildete latente Steuern für Verlustvorträge sich reduzierten. Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte ergaben sich nicht.

	31.12.2013 TEUR	31.12.2012 TEUR	Veränderung %
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>22.826</b>	<b>23.334</b>	<b>-2,2</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	12.691	12.691	0,0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.552	6.422	2,0
Latenter Steueranspruch	2.561	2.879	-11,1
Sachanlagen	1.022	1.342	-23,8

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** sanken infolge des Rückgangs der liquiden Mittel. Ursächlich hierfür ist der negative Free Cashflow aufgrund der Investitionen ins Anlagevermögen sowie der Zahlungen aus Kaufpreinsnachbesserungs-

regelungen bei gleichzeitig ausgeglichenem operativen Cashflow. Die sonstigen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Steuerrückforderungen.

	31.12.2013 TEUR	31.12.2012 TEUR	Veränderung %
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>23.795</b>	<b>27.468</b>	<b>-13,4</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.472	16.359	0,7
Dienstleistungen mit aktivischem Saldo	2.113	1.892	11,7
Sonstige Vermögenswerte	1.513	1.554	-2,6
Kurzfristige Wertpapiere, liquide Mittel	3.697	7.662	-51,7

Das **langfristige Fremdkapital** sank aufgrund des Rückgangs der Verpflichtungen aus Kaufpreisnachbesserungen. Kaufpreisnachzahlungen ergeben sich in Abhängigkeit von der Entwicklung wirtschaftlicher Kennwerte der akquirierten Firmen. Hier ergaben sich Auflösungen, da die ambitioniert geplanten Wachstumsziele nicht erreicht werden konnten. Die langfristigen Finanzschulden verringerten sich um die im Jahr 2014

erwarteten Tilgungsraten. Diese wurden entsprechend in das kurzfristige Fremdkapital umgegliedert. Es bestehen Pensionsverpflichtungen für in früheren Jahren übernommene Mitarbeiter. Passive latente Steuern bestehen aufgrund aktivierter Entwicklungskosten für IT-Systeme zur internen Geschäftsprozessunterstützung und übernommener immaterieller Vermögensgegenstände im Zuge der Akquisitionen.

	31.12.2013 TEUR	31.12.2012 TEUR	Veränderung %
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>6.089</b>	<b>9.524</b>	<b>-36,1</b>
Verbindlichkeiten aus Pensionen und Ähnlichem	2.162	2.266	-4,6
Finanzschulden	873	2.267	-61,5
Sonstige langfristige Kaufpreisverpflichtungen	1.141	3.012	-62,1
Latente Steuern	1.913	1.979	-3,4

Das **kurzfristige Fremdkapital** ist im Vorjahresvergleich in Summe nahezu unverändert. Kurzfristige Finanzschulden ergaben sich aus der temporären Inanspruchnahme einer Forfaitierungslinie im Rahmen des Working Capital Managements und aufgrund der im Jahr 2014 erwarteten Tilgungsraten für das Investitionsdarlehen. Die sonstigen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Personalverpflichtungen,

Rückstellungen für Gewährleistungen und Restarbeiten in Festpreisprojekten. Die sonstigen Rückstellungen betreffen Markenrechtsstreitigkeiten bezüglich der ehemaligen Firmierung „TECON“. Hier erfolgte 2013 eine Zahlung an den Kläger in Höhe von 0,15 Mio. EUR und eine Wiederaufstockung der Rückstellung aufgrund der Erkenntnisse aus dem laufenden Verfahren.

	31.12.2013 TEUR	31.12.2012 TEUR	Veränderung %
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>21.525</b>	<b>19.760</b>	<b>8,9</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.991	7.536	6,0
Finanzschulden	1.560	857	82,1
Steuerschulden	1.694	1.759	-3,7
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	686	318	115,8
Sonstige Verbindlichkeiten	9.594	9.291	3,3

Der Jahresfehlbetrag sowie die im Eigenkapital verrechneten versicherungsmathematischen Gewinne aus den Pensionsverpflichtungen in Höhe von 0,1 Mio. EUR führten zu einem Rück-

gang des Eigenkapitals zum 31. Dezember 2013 um 2,5 Mio. EUR auf 19,0 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote sank im Vergleich zum Vorjahr auf 40,8 Prozent (Vj.: 42,3 Prozent).

	31.12.2013 TEUR	31.12.2012 TEUR	Veränderung %
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>19.007</b>	<b>21.517</b>	<b>-11,7</b>
Eigenkapitalquote	40,8 %	42,3 %	

### C. Nachtragsbericht

Der Aufsichtsrat der SEVEN PRINCIPLES AG hat zum 10. März 2014 Herrn Joseph Kronfli für drei Jahre zum für das operative Geschäft zuständigen Vorstand (Chief Operating Officer) der SEVEN PRINCIPLES AG bestellt.

Weitere wesentliche, den Geschäftsverlauf beeinflussende Vorgänge sind seit Ende des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

### D. Prognose-, Chancen und Risikobericht

#### I. Chancen, Risiken und Risikomanagement

Das Risikomanagement von SEVEN PRINCIPLES hat zum Ziel, Chancen und Risiken frühestmöglich zu identifizieren, zu bewerten und durch geeignete Maßnahmen Chancen wahrzunehmen und geschäftliche Risiken einzugrenzen. So soll eine Bestandsgefährdung von SEVEN PRINCIPLES verhindert werden und verbesserte unternehmerische Entscheidungen sollen zu Wachstum, Erfolg und Steigerung des Unternehmenswerts beitragen. Unter Risiko verstehen wir Ereignisse, die das Erreichen unserer operativen und strategischen Ziele gefährden oder negativ beeinflussen können. Als Chance definieren wir mögliche Erfolge, die über unsere Ziele hinausgehen.

#### Gesamtbewertung

Wir rechnen für die beiden kommenden Jahre mit einer Fortsetzung des Wachstums in der Informationstechnologie. Wesentliche konjunkturelle Risiken sehen wir in einer erneuten Verschärfung der Staatsschuldenkrise in Europa, der politischen Unsicherheit in der Ukraine sowie im Schattenbankensystem und einem nachlassenden Wirtschaftswachstum in China. Wesentliche Chancen und Risiken ergeben sich zudem aus der Entwicklung unserer wichtigsten Abnehmerindustrie, der Telekommunikationsbranche, die vor der Herausforderung von hohen Investitionen in die Netzinfrastruktur bei gleichzeitig sehr begrenzten Umsatzwachstumsperspektiven steht. Die Lieferantenkonsolidierung und der Trend zum Outsourcing von IT bieten für SEVEN PRINCIPLES Chancen, aber auch Risiken aus der verstärkten Verantwortungsübernahme in Projekten und neuen Geschäftsmodellen mit höheren Risikoanteilen auf unserer Seite. Unserer Einschätzung nach bestehen keine wesentlichen Einzelrisiken, die den Fortbestand der SEVEN PRINCIPLES Gruppe gefährden. Dasselbe gilt für die Gesamtbetrachtung aller Risiken.

## Risikomanagement

Eine Reihe aufeinander abgestimmter Risikomanagement- und Kontrollsysteme helfen, Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden, frühzeitig zu erkennen. In den Jahren 2013 und 2014 fanden beziehungsweise finden weitere Investitionen in den Ausbau dieser Systeme statt. Jährlich überprüfen wir im Rahmen eines Workshops die relevanten Geschäftsrisiken, bewerten diese nach Eintrittswahrscheinlichkeit und wirtschaftlichen Auswirkungen und überprüfen die Maßnahmen zur Überwachung und Steuerung. Die identifizierten Risiken werden 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 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. Die Angemessenheit und Effizienz des Risikomanagements werden regelmäßig überprüft und kontinuierlich verbessert. Nachfolgend beschreiben wir Chancen und Risiken, die positive oder nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens, den Aktienpreis und unser Image haben können. Es bestehen weitere – derzeit jedoch als weniger relevant eingestufte – Chancen und Risiken, die ebenfalls die Geschäftsaktivitäten beeinflussen können.

## Strategische Risiken

### Markt und Wettbewerb

Die Geschäftstätigkeit von SEVEN PRINCIPLES unterliegt konjunkturellen Einflüssen. Auch wenn die derzeitigen Prognosen für den ITK-Sektor ein 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. Aber auch schon eine reduzierte Nachfrage dieser Großkunden hat Einfluss auf unsere Wachstumschancen. Die strategische Ausrichtung auf Enterprise-Mobility-Leistungen und -Services bietet die Chance auf Wettbewerbsvorteile und überdurchschnittliches Wachstum. Sie soll helfen, die Branchendiversifizierung voranzutreiben. Im Jahr 2013 konnten Umsätze außerhalb der Telekommunikationsbranche gesteigert werden. So konnte die Branchendiversifizierung verbessert und die Abhängigkeit von einzelnen Branchen verringert werden.

### 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 „Enterprise Mobility“ mit neuen Serviceangeboten und 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 beeinflusst 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. Eigenentwickelte, bereits in den Markt eingeführte innovative Lösungen, wie zum Beispiel die 7P-MDM-Lösung, bieten weit überdurchschnittliche Wachstumschancen für die kommenden Geschäftsjahre.

#### **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, um schneller zu wachsen oder unser Leistungsportfolio gezielt zu stärken. Hieraus ergeben sich Chancen für die zukünftige Unternehmensentwicklung. 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 Goodwill und der sonstigen immateriellen Vermögenswerte im SEVEN PRINCIPLES Konzernabschluss hat durch die in den Jahren 2011 und 2012 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 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. Wir haben verschiedene Projekte aufgesetzt, um die organisatorischen Prozesse und Strukturen an das Größenwachstum anzupassen. Mit dem Ausbau der aktuellen Systeme zu einem integrierten Managementsystem und der Erweiterung der IT-Unterstützungssysteme einschließlich der geplanten Einführung einer ERP-Lösung im Jahr 2015 bauen wir langfristig adäquate Strukturen auf und beabsichtigen, diese extern zertifizieren zu lassen.

## Operative Risiken

### Personal

Für SEVEN PRINCIPLES als Dienstleistungsunternehmen sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu adäquaten Konditionen erfolgskritisch. 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 und zu integrieren. In einem zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte IT-Experten wird es schwieriger, gute Mitarbeiter zu gewinnen, und es ist mit steigenden Lohnkosten zu rechnen. Sollte es SEVEN PRINCIPLES zukünftig nicht gelingen, hochqualifizierte Fachkräfte einzustellen, zu integrieren und dauerhaft an das Unternehmen zu akzeptablen Konditionen zu binden, so wird dies die Wachstumschancen begrenzen und kann den künftigen Erfolg 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

Die SEVEN PRINCIPLES AG 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 können 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. Die Übernahme größerer Wertschöpfungsteile bietet auch die Chance für eine optimierte Leistungserstellung und größere Gewinnmargen.

### Finanzwirtschaftliche Risiken

Das Liquiditätsrisiko, also 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 verfügt über ausreichende Liquiditätsreserven für mögliche Abweichungen bei geplanten Zahlungsströmen. Aufgrund der guten Eigenkapitalquote und der erstklassigen Bonität der Klienten bestehen gegebenenfalls weitere Möglichkeiten, sich zusätzliche Finanzierungsquellen zu erschließen.

### Compliance-Risiken

SEVEN PRINCIPLES ist immer wieder 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 fort, da Versuche einer außergerichtlichen Einigung bisher nicht erfolgreich waren. Der Konzern bildet Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten, wenn die daraus resultierenden Verpflichtungen wahrscheinlich und die Höhe der Verpflichtungen hinreichend genau bestimmbar sind. Rückstellungen für den Markenrechtsstreit wurden bereits im Jahr 2007 gebildet. Im Jahr 2013 erfolgte eine erste Schadensersatzzahlung an den Kläger in Höhe von 0,15 Mio. EUR. Auf Basis der Erkenntnisse aus dem laufenden Verfahren wurde die Rückstellung 2013 aufgestockt. Es ist jedoch nicht endgültig auszuschließen, dass sich aufgrund abschließender Entscheidungen zum Schadensersatzanspruch die gebildeten Rückstellungen als unzureichend erweisen und höhere Aufwendungen entstehen können.

## II. Ausblick 2014

Der deutsche und europäische Markt für Informationstechnologie soll auch im Jahr 2014 stärker als die Gesamtwirtschaft wachsen. Die Unternehmen der Informationstechnologie blicken insofern mit Zuversicht auf die nationale und internationale Marktentwicklung im Jahr 2014 und erwarten steigende Umsätze. Allerdings wird der Markt für IT Services weiterhin von einem intensiven Wettbewerb mit einer fortschreitenden Konsolidierung und dem Vordringen von Anbietern aus Niedriglohnländern in den europäischen Markt geprägt sein.

Das prognostizierte, moderate Wachstum für den Telekommunikationsmarkt von 0,5 Prozent, weiterhin das wichtigste Kundensegment von SEVEN PRINCIPLES, wird sich nur im Absatz der Endgeräte und den Investitionen in die Telekommunikationsinfrastruktur abbilden. Auch wenn für 2014 ein Wachstum der Umsätze mit mobilen Datendiensten auf 9,6 Milliarden Euro – ein Plus von 5,5 Prozent gegenüber 2013 – erwartet wird, so soll der Umsatz mit mobilen Sprachdiensten um sechs Prozent auf 10,9 Milliarden Euro sinken. Die Umsätze mit mobilen Datendiensten werden in den kommenden Jahren an der mobilen Telefonie vorbeiziehen. Daraus ergeben sich enorme Herausforderungen für die Netzbetreiber. Aufgrund des Preisverfalls zeigt sich die wirkliche Dynamik der mobilen Datendienste erst bei der Betrachtung der übertragenen Datenmengen. Seit 2008 ist das mobile Datenvolumen von elf Millionen Gigabyte auf voraussichtlich 330 Millionen Gigabyte im Jahr 2014 um den Faktor 30 gestiegen. Und der Trend setzt sich aufgrund der weiteren Verbreitung von Mobilfunkgeräten, neuen mobilen Anwendungen und in der Kommunikation zwischen Maschinen mit ungebrochener Dynamik fort. Der Datenboom erfordert von den Netzbetreibern Milliardeninvestitionen in Highspeed-Netze. Der intensive Wettbewerb und die Eingriffe der staatlichen Regulierungsbehörde begrenzen jedoch das Umsatzwachstum. Dies führt bei den Telekommunikationsunternehmen weiterhin zu einem starken Kostendruck.

Umso bedeutender ist es für SEVEN PRINCIPLES, sich im Zukunftsmarkt Enterprise Mobility über Innovationen und hohe Qualität vom Wettbewerb abzusetzen. Die konsequente Umsetzung dieser Strategie wird für SEVEN PRINCIPLES das Jahr 2014 prägen. Die hierfür erforderlichen Investitionen in Portfolio und Vertrieb dämpfen die kurzfristige Wachstumserwartung. Erste Erfolge in der Umsetzung der Strategie zeigen aber bereits das Potenzial für ein mittelfristig überdurch-

schnittliches Wachstum bei Umsatz und Ertrag und eröffnen große Chancen für eine weitere Diversifizierung des Kundenspektrums.

Die SEVEN PRINCIPLES Leistungserstellung erfolgt durch die Mitarbeiter. Wir starten mit 645 Mitarbeitern in das Jahr 2014. Das sind 48 Mitarbeiter weniger als zum Jahresanfang 2013. Wir erwarten auch, dass unsere Klienten weniger Aufträge ausschreiben, wo wir Freelancer als Subunternehmer beauftragen könnten. Wir erwarten für 2014 insofern, dass der Gesamtumsatz leicht von rund 99 Mio. EUR auf rund 98 Mio. EUR sinken wird. Dennoch gehen wir für das Gesamtjahr 2014 auf Basis einer steigenden Produktivität unserer Festangestellten davon aus, dass ein Wachstum beim Bruttoergebnis vom Umsatz von mehr als zwei Prozent erreicht wird. Für das Jahr 2014 erwarten wir ein operatives Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) zwischen 2,5 und 3,2 Mio. EUR. Wir erwarten, spätestens im Jahr 2015 auf den Wachstumskurs zurückzukehren und den Umsatz über dem Branchendurchschnitt zu steigern. Mit dem Umsatzwachstum soll ein überproportionales Ergebniswachstum verbunden sein.

Unter der Voraussetzung stabiler Zahlungsziele unserer Klienten erwarten wir für 2014 einen positiven operativen Cashflow von mehr als 1,0 Mio. EUR. Aufgrund der unterplanmäßigen, negativen Ergebnisentwicklung wurde die Prognose für das Vorjahr 2013 um rund 1,0 Mio. EUR verfehlt. Für 2014 planen wir Investitionen in die Büro- und Geschäftsausstattung sowie in die IT-Systeme zur Organisations- und Geschäftsprozessunterstützung in Höhe von rund 1,2 Mio. EUR. Es werden Kaufpreisanzahlungen aus Akquisitionen der Vergangenheit in Abhängigkeit von wirtschaftlichen Kennwerten in Höhe von rund 0,2 Mio. EUR im Jahr 2014 erwartet.

#### **E. Internes Kontrollsystem**

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt durch eine Einheit im Zentralbereich Finance. Der Abschlussprozess der SEVEN PRINCIPLES Gruppe basiert auf einer einheitlichen Bilanzierungsrichtlinie, die neben den Bilanzierungsvorschriften auch die wesentlichen Prozesse und Termine gruppenweit festlegt. Für die konzerninternen Abstimmungen und übrigen Abschlussarbeiten bestehen verbindliche Anweisungen. Zur Abbildung der buchhalterischen Vorgänge in den Einzelabschlüssen sowie der Aufstellung des Konzernabschlusses wird Standardsoftware eingesetzt, wobei die jeweiligen Zugriffsberechtigungen der Beteiligten eindeutig geregelt sind. Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Mitarbeiter erfüllen die qualitativen Anforderungen und werden regelmäßig geschult. Zwischen den beteiligten Facheinheiten und Gesellschaften besteht eine klare Aufgabenabgrenzung. Komplexe versicherungsmathematische Gutachten und Bewertungen werden durch spezialisierte Dienstleister erstellt. Die für die SEVEN PRINCIPLES Gruppe wesentlichen Risiken sind in einem Risikokatalog zentral erfasst. Dieser wird jährlich überprüft und aktualisiert.

#### **F. Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a**

##### **Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte**

Die Gesellschaft weist zum 31. Dezember 2013 im handelsrechtlichen Jahresabschluss ein Grundkapital in Höhe von 4.040.000,00 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 von 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. 2–4 der Satzung und Anhang Anmerkung 19). 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. Sowohl der Corporate-Governance-Bericht als auch der Bericht des Aufsichtsrats im Geschäftsbericht erläutern die Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat.

##### **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 betreffen. Dies gilt auch für eine Anpassung der Satzung infolge einer Änderung des Grundkapitals.

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

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder und des Aufsichtsrats ist im Konzernanhang des Konzernabschlusses entsprechend den gesetzlichen Vorgaben, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten sowie Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung, individualisiert ausgewiesen (siehe Anhang Anmerkung 26).

Darüber hinaus wird im Folgenden ein Überblick zur Struktur und zu den Grundzügen 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. Die variable Vergütung wird 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 Zusatztantieme in Abhängigkeit vom durchschnittlichen Ergebnis je Aktie in den Geschäftsjahren 2012–2014 mit Fälligkeit nach Feststellung des Jahresabschlusses 2014.

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-Option-Programm, sofern Optionen über ein Programm ausgegeben werden. Die Einzelheiten regelt das Stock-Option-Programm. Der Aktienoptionsplan 2006 ist im Jahr 2012 ausgelaufen. Derzeit besteht kein Stock-Option-Programm.

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. 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 den 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 zugrunde liegenden Geschäftsjahre weniger als 0,20 EUR, so ist für diese Geschäftsjahre 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.

Köln, den 21. März 2014

gez. J. Harig

gez. Dr. K. Höhmann

gez. J. Kronfli

Nimmt drei Stufen auf einmal:  
Lenny Schwabe (5) mit Mutter Beate Schwabe,  
Consultant bei SEVEN PRINCIPLES

# STEP



# UP

**MIT ENTERPRISE  
MOBILITY HEBEN SIE  
IHRE WERTSCHÖPFUNG  
AUF EINE NEUE STUFE**



Mit Enterprise Mobility von 7P erreichen unsere Klienten umfassende Sicherheitsstandards, technologische Qualität und eine hohe Flexibilität.“

Beate Schwabe, Consultant bei SEVEN PRINCIPLES

**Bei der Implementierung von Enterprise Mobility müssen vielfach neue Technologien in eine bestehende Infrastruktur integriert werden. Damit die neu gewonnene Mobilität konsequent zum Unternehmenserfolg beiträgt, sind eine umfassende Beratung und eine hohe Branchenexpertise unabdingbar. Insbesondere Unternehmen aus dem Bankensektor stellen dabei höchste Anforderungen an die Sicherheit und Nutzbarkeit.**

#### **Finanzbranche stellt hohe Anforderungen an Enterprise Mobility**

Um die Kundenzufriedenheit zu steigern und den zunehmenden regulatorischen Anforderungen zu begegnen, wird eine leistungsstarke IT-Infrastruktur zu einem wichtigen Erfolgsfaktor. Insbesondere mobile Lösungen gewinnen dabei immer stärker an Bedeutung. So lassen sich beispielsweise mit modernen Smartphone- und Tablet-Applikationen die Kundenkommunikation, die Erreichbarkeit und die Qualität der Beratung verbessern. Aber auch die Flexibilität mobiler Arbeitsprozesse ist heute ein Markenzeichen zeitgemäßer Dienstleistungen in der Finanzbranche. Neben diesen Vorteilen gibt es aber auch Risiken. So unterliegt der mobile Zugang zu

Firmendaten in der Finanzwirtschaft besonders strengen Sicherheitsregeln. Deshalb muss eine gute Enterprise-Mobility-Lösung auf verschiedenen Ebenen ansetzen und ein ganzheitliches Sicherheitskonzept mit einschließen.

#### **Das innovative 7P-System erfüllt höchste Sicherheitsstandards**

Schnelle Reaktionszeiten bei potenziellen Sicherheitsgefährdungen sind für Kreditinstitute unerlässlich und müssen beispielsweise die Option bieten, den E-Mail-Account zu sperren oder das Gerät aus der Ferne stillzulegen. Dazu gibt es weitere Anforderungen wie die Geräteverwaltung, den Zugriff auf Geräte-Inventardaten und die Kontrolle der erlaubten Apps. Basis für eine optimale Lösung sind deshalb eine eingehende Analyse und eine umfassende Beratung. Nur so lassen sich bereits im Vorfeld Sicherheitslücken identifizieren und ausschließen. Für 7P gehören diese Beratungsleistungen zum umfassenden Gesamtpaket beim Rollout. Auch bei Fragen jenseits der technischen Beratung ist 7P ideal aufgestellt, da das Unternehmen über zahlreiche Referenzen und Erfahrungen im Bankensektor verfügt und rechtliche Rahmenbedingungen sowie gesetzliche Vorschriften kennt. Da die europäischen

Richtlinien zum Datenschutz besonders streng sind, profitieren die Klienten vom umfassenden 7P-Know-how zu diesem sensiblen Thema.

#### **s IT Solutions Austria vertraut 7P Enterprise-Mobility-Lösung**

Ein Beispiel für die 7P-Leistungsstärke im Bankensektor ist eine Lösung für s IT Solutions Austria – den IT-Dienstleister für die Erste Group Bank AG und die österreichischen Sparkassen. Insgesamt müssen hier über 4.000 mobile Geräte verwaltet werden. Gerade bei einer derart hohen Anzahl an Geräten, die zudem an unterschiedlichen Standorten verwendet werden, sind die umfangreichen Remote-Einstellungs- und -Verwaltungsmöglichkeiten besonders wichtig. So können die Nutzer aus der Ferne unterstützt werden, indem Updates aufgespielt beziehungsweise die Konfigurationen aktualisiert werden. Sollte das Gerät verloren gehen, kann es gesperrt und alle Daten darauf können gelöscht werden. Darüber hinaus lassen sich automatische Maßnahmen definieren, wenn eine andere SIM-Karte in ein Gerät eingesetzt wird. Eines der wichtigsten Features der 7P-Lösung ist zusätzlich die Unterstützung von Lists, so dass sicherheitskritische Apps verboten und sichere Apps gekennzeichnet werden können. Abgerundet wird das 7P-Feature von umfassenden Reporting-Möglichkeiten, die eine lückenlose Inspektion der eingesetzten Geräte erlauben.

#### **7P-Lösung verschafft klar definierte Mehrwerte**

Im Vorfeld konnte 7P seinen Klienten, die s IT Solutions Austria, mit diversen Referenzen aus Österreich und dem Bankensektor überzeugen. Dabei wurde im Verlauf der Integration auch eine Prüfung des 7P-Sourcecodes aufgrund der hohen Sicherheitsstandards im Bankumfeld notwendig. Auf dieser Analyse aufbauend wurde der Code an die Spezifikationen des Klienten angepasst – ein Beleg für die klare Kundenorientierung von 7P. Darüber hinaus musste die Lösung nicht extra an die in Österreich geltenden Bestimmungen angepasst werden, da 7P prinzipiell auf Basis europäischer Datenschutzstandards arbeitet. Technologisch werden alle gängigen mobilen Betriebssysteme wie Android, iOS, Windows Mobile und Symbian unterstützt. Zur hohen Flexibilität von 7P MDM gehört es darüber hinaus, dass alle Geräte, die zur Verfügung gestellt werden, einheitlich verwaltet werden. Das Ausrollen von Over-the-Air-Updates ist ebenfalls möglich. Die 7P-Version gestattet zudem die Nutzung des Microsoft-Betriebssystems Windows Phone 8.

#### **Unser Kunde: s IT Solutions Austria**

- s IT Solutions Austria ist der IT-Dienstleister der österreichischen Sparkassen sowie der Erste Group Bank AG, die mit 17,4 Millionen Klienten eine der größten Bankengruppen in Zentral- und Osteuropa ist und ebenfalls zur Sparkassengruppe Österreich gehört.
- s IT Solutions Austria ist für die Entwicklung, die Implementierung, den Support und den Service von IT-Lösungen in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa zuständig. Zudem verantwortet s IT Solutions Austria den Rechenzentrumsbetrieb der Erste Group Bank AG und den technischen Service vor Ort in Österreich.
- Die IT Services und der Betrieb für die Erste Group Bank AG Österreich und die österreichischen Sparkassen werden von s IT Solutions Austria erbracht. Das Unternehmen ist außerdem für den Einsatz der Mobiltelefone verantwortlich und sieht große Potenziale durch die Nutzung von Smartphones und Tablet-PCs.



<b>Konzernabschluss</b>	
Gesamtergebnisrechnung	57
Bilanz	58
Kapitalflussrechnung	59
Eigenkapitalveränderung	60–61
<b>Anhang zum Konzernabschluss</b>	
Informationen zum Unternehmen	62
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	62
Segmentberichterstattung	76
Akquisitionen und Desinvestitionen	78
Angaben zur Gesamtergebnisrechnung	80
Angaben zur Bilanz	85
Aktienbasierte Vergütungssysteme	100
Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen	101
Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements	103
Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung	103
Finanzinstrumente	104
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	104
<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b>	105
<b>Bestätigungsvermerk</b>	110
<b>Finanzkalender und Impressum</b>	111

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

	Anhang	01.01.–31.12.2013 EUR	01.01.–31.12.2012 EUR
Umsatzerlöse	5	98.709.258,63	97.516.355,61
Sonstige betriebliche Erträge	6	2.497.609,34	1.457.870,72
Materialaufwand	7	37.757.287,25	37.651.457,81
Personalaufwand	8	52.348.762,90	49.143.682,65
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9	11.344.398,57	11.438.695,19
Abschreibungen		1.722.370	1.281.401,71
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>-1.965.950,90</b>	<b>-541.011,03</b>
Zinserträge	10	45.359,61	10.025,49
Zinsaufwendungen	10	-424.459,02	-232.748,14
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>-2.345.050,31</b>	<b>-763.733,68</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	11	192.779,12	-194.872,98
Sonstige Steuern		84.174,30	73.198,57
<b>Konzernjahresfehlbetrag</b>		<b>-2.622.003,73</b>	<b>-642.059,27</b>
Davon auf andere Gesellschafter entfallend		0,00	0,00
Davon auf Aktionäre der SEVEN PRINCIPLES AG entfallend		-2.622.003,73	-642.059,27
Sonstiges Ergebnis aus Pensionsverpflichtungen		112.109,59	-520.951,93
Sonstiges Ergebnis, das in späteren Perioden nicht erfolgswirksam umzugliedern ist		112.109,59	-520.951,93
<b>Konzerngesamtergebnis</b>		<b>-2.509.894,14</b>	<b>-1.163.011,20</b>
Davon auf andere Gesellschafter entfallend		0,00	0,00
Davon auf Aktionäre der SEVEN PRINCIPLES AG entfallend		-2.509.894,14	-1.163.011,20
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert)</b>	12	<b>-0,65</b>	<b>-0,16</b>

# Konzernbilanz

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013

## Bilanz

AKTIVA	Anhang	31.12.2013	31.12.2012
		EUR	EUR
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	13	19.242.620,23	19.112.796,57
Sachanlagen	14	1.022.373,59	1.341.667,10
Latenter Steueranspruch	11	2.561.205,68	2.879.309,56
Genossenschaftsanteil		100,00	100,00
		<b>22.826.299,50</b>	<b>23.333.873,23</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Forderungen			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15	16.472.458,29	16.359.394,74
Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo	16	2.112.712,22	1.892.088,35
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	17	712.462,65	762.034,45
Ertragsteuererstattungsansprüche	11	430.324,44	321.936,54
Steuerforderungen	11	370.467,08	470.222,75
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	18	3.696.535,41	7.662.026,49
		<b>23.794.960,09</b>	<b>27.467.703,32</b>
<b>Als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>46.621.259,59</b>	<b>50.801.576,55</b>
PASSIVA	Anhang	31.12.2013	31.12.2012
		EUR	EUR
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	19	4.040.000,00	4.040.000,00
Kapitalrücklage	19	11.755.379,25	11.755.379,25
Ergebnisvortrag	20	3.077.935,32	5.699.939,05
Übriges Eigenkapital	20	134.064,31	21.954,72
		<b>19.007.378,88</b>	<b>21.517.273,02</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>			
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	21	2.162.392,31	2.266.285,56
Sonstige langfristige Kaufpreistrückstellungen		1.140.630,00	3.012.190,00
Langfristige Finanzschulden	22	872.750,00	2.266.666,66
Latente Steuerschulden	11	1.912.504,15	1.979.169,85
		<b>6.088.276,46</b>	<b>9.524.312,07</b>
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	7.991.310,74	7.535.596,73
Finanzschulden	22	1.560.091,14	856.522,96
Ertragsteuerschulden	11	0,00	79.248,09
Steuerschulden	11	1.694.016,50	1.679.810,74
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	23	685.700,00	317.700,00
Sonstige Verbindlichkeiten	22	9.594.485,87	9.291.112,94
		<b>21.525.604,25</b>	<b>19.759.991,46</b>
<b>BILANZSUMME</b>		<b>46.621.259,59</b>	<b>50.801.576,55</b>

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013

## Konzernkapitalflussrechnung

	Anhang	01.01.–31.12.2013 EUR	01.01.–31.12.2012 EUR
<b>1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>			
Konzernjahresüberschuss		-2.622.003,73	-642.059,27
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		1.722.370,15	1.281.401,71
Gewinne (-)/Verluste (+) aus Abgang von Anlagevermögen		3.957,50	-15.651,72
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		112.109,59	-520.951,93
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsrückstellungen		-1.607.453,25	-732.879,71
Veränderung der latenten Steuern		251.438,18	-473.776,79
Abnahme (+)/Zunahme (-) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		-292.747,85	3.653.220,71
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		2.371.011,71	-1.987.099,54
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	28	<b>-61.317,70</b>	<b>562.203,46</b>
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>			
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-864.187,48	-777.783,87
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-284.462,26	-619.645,33
Einzahlungen aus den Abgängen von immateriellen Vermögenswerten		0,00	11,00
Einzahlungen aus den Abgängen von Sachanlagen		5.850,50	39.287,22
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener Zahlungsmittel		-2.071.025,66	-2.463.494,70
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	28	<b>-3.213.824,90</b>	<b>-3.821.625,68</b>
<b>3. Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung		0,00	0,00
Rückzahlung (-)/Aufnahme (+) langfristiger Finanzschulden		-1.393.916,66	933.333,34
Rückzahlung (-)/Aufnahme (+) kurzfristiger Finanzschulden		703.568,18	719.720,13
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	28	<b>-690.348,48</b>	<b>1.653.053,47</b>
<b>4. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember</b>			
Nettoveränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-3.965.491,08	-1.606.368,75
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 1. Januar		7.662.026,49	9.268.395,24
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember</b>	28	<b>3.696.535,41</b>	<b>7.662.026,49</b>
Einzahlungen aus Zinsen		2.368,81	7.476,18
Auszahlungen aus Zinsen		278.359,51	156.068,34
Erstattete Steuern		1.879,11	64.019,64
Gezahlte Steuern		3.625,46	1.201.318,94

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013

## Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

	<b>Gezeichnetes Kapital EUR</b>	<b>Kapitalrücklage EUR</b>	<b>Übriges Eigenkapital Sonstiges Ergebnis Pensionsverpflichtungen EUR</b>
<b>Stand 01.01.2012</b>	<b>4.040.000,00</b>	<b>11.755.379,25</b>	<b>97.170,77</b>
Konzernjahresfehlbetrag 2012	0,00	0,00	0,00
Sonstiges Ergebnis 2012	0,00	0,00	- 520.951,93
<b>Konzerngesamtergebnis 2012</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>- 520.951,93</b>
<b>Stand 31.12.2012</b>	<b>4.040.000,00</b>	<b>11.755.379,25</b>	<b>- 423.781,16</b>
<b>Stand 01.01.2013</b>	<b>4.040.000,00</b>	<b>11.755.379,25</b>	<b>- 423.781,16</b>
Konzernjahresfehlbetrag 2013	0,00	0,00	0,00
Sonstiges Ergebnis 2013	0,00	0,00	112.109,59
<b>Konzerngesamtergebnis 2013</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>112.109,59</b>
<b>Stand 31.12.2013</b>	<b>4.040.000,00</b>	<b>11.755.379,25</b>	<b>- 311.671,57</b>

<b>Übriges kumuliertes Konzerneigenkapital EUR</b>	<b>Ergebnisvortrag EUR</b>	<b>Konzerneigenkapital EUR</b>
<b>445.735,88</b>	<b>6.341.998,32</b>	<b>22.680.284,22</b>
0,00	-642.059,27	-642.059,27
0,00	0,00	-520.951,93
<b>0,00</b>	<b>-642.059,27</b>	<b>-1.163.011,20</b>
<b>445.735,88</b>	<b>5.699.939,05</b>	<b>21.517.273,02</b>
<b>445.735,88</b>	<b>5.699.939,05</b>	<b>21.517.273,02</b>
0,00	-2.622.003,73	-2.622.003,73
0,00	0,00	112.109,59
<b>0,00</b>	<b>-2.622.003,73</b>	<b>-2.509.894,14</b>
<b>445.735,88</b>	<b>3.077.935,32</b>	<b>19.007.378,88</b>

# Anhang zum Konzernabschluss

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013

## 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: Erna-Scheffler-Str. 1 a, 51103 Köln. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht Köln unter HRB 30660 eingetragen. Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. SEVEN PRINCIPLES ist eine international agierende Unternehmensberatung für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien sowie Spezialist für Enterprise Mobility. Als strategischer Partner unserer Klienten sind wir einer der führenden Consulting- und IT-Dienstleister in der Telekommunikationsbranche in Deutschland. Wir sind aber auch in weiteren Kundensegmenten wie Energie, Transport/Logistik, Finanzen, Automotive und Industrie geschäftlich aktiv. Wir erbringen Dienstleistungen in den Bereichen IT- und Informationsmanagement, Softwareentwicklung, SAP-Beratung sowie Test- und Qualitätsmanagement und Betrieb. Wir bieten das Thema „Enterprise Mobility“ in all seinen Facetten und Anforderungen umfassend an. Unsere Leistungen erbringen wir in verschiedensten Geschäftsmodellen: von der aufwandsbasierten Abrechnung über Gewerke bis hin zu Managed oder Cloud Services.

Der Konzernabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG (der „Konzern“) zum 31. Dezember 2013 wurde am 21. März 2014 durch Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben. Bis zur Billigung durch den Aufsichtsrat, die für den 28. März 2014 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 Anhangangaben gemäß 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 Gewinn- und Verlustrechnung 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 2013 wurde mit Wirkung zum 1. Februar 2013 die Gesellschaft 7P Scandinavia ApS mit Sitz in Kongens Lyngby, Dänemark, gegründet. Die SEVEN PRINCIPLES AG hält 100 Prozent der Geschäftsanteile.

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

Name und Sitz der Gesellschaft	Kapitalanteil in Prozent
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 Limited, London, Großbritannien	100
7P bicon GmbH, Hamburg*	100
7P Austria GmbH, Wien, Österreich	100
7P Infolytics AG, Köln*	100
7P Nordic AS, Tallinn, Estland	100
Fromdistance SL, Spanien	100
Zugang: 7P Scandinavia ApS	100

\* Für diese Gesellschaften wurde die Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB hinsichtlich Aufstellung, Prüfung (7P Solutions & Consulting AG, 7P B2B Mobile & IT Services GmbH, 7P Trusted Experts GmbH, 7P ERP Consulting GmbH) und Offenlegung des jeweiligen Jahresabschlusses in Anspruch genommen. Die Beschlüsse wurden gemäß § 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 2013 erfassten Geschäfts- und Firmenwerte betragen 12.691 TEUR (Vj.: 12.691 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 künf-

tigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Weitere Einzelheiten sind der Anhangsangabe 21 zu entnehmen.

- 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 2013 auf 2.379 TEUR (Vj.: 2.379 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 2013 eine Rückstellung in Höhe von 686 TEUR (Vj.: 358 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 2013 betrug 918 TEUR (Vj.: 803 TEUR). Im Geschäftsjahr 2013 sind Entwicklungskosten in Höhe von 371 TEUR (Vj.: 158 TEUR) aktiviert worden.

- Die langfristigen Rückstellungen für bedingte Kaufpreisverpflichtungen aus den Akquisitionen für die 7P Austria GmbH, der 7P Infolytics AG und der 7P Nordic AS unterliegen Unsicherheiten bei der Schätzung. Bilanziert wurde der wahrscheinlichkeitsgewichtete Erwartungswert der Kaufpreisverpflichtungen. Durch Deckelung der bedingten Kaufpreisverpflichtung kann bei der 7P Austria GmbH maximal der bilanzierte Wert als Kaufpreisverpflichtung resultieren. Bei der 7P Infolytics AG und der 7P Nordic AS 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 oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungsbeziehungsweise 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 2013 wurden im Konzern Fremdkapitalkosten in Höhe von 17 TEUR (Vj.: 0 TEUR) auf Vermögenswerte aktiviert. Zur Berechnung der anteiligen Fremdkapitalkosten für die eigens entwickelten Vermögensgegenstände wurde ein Finanzierungskostensatz von durchschnittlich 4,8 Prozent zugrunde gelegt.

### **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 2013 fielen Erträge aus Umrechnungsdifferenzen in Höhe von 71 TEUR (Vj.: 11 TEUR) und ein Aufwand in Höhe von 73 TEUR (Vj.: 112 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 3–15 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 Erwerbszeitpunkt 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 Gewinn- und Verlustrechnung 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**

Einzelner 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. Selbstgeschaffene 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 dahin-

gehend 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. Als IT-Dienstleister basiert die Geschäfts- und Vertriebstätigkeit von SEVEN PRINCIPLES darauf, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und die Kunden vertrieblich zu durchdringen. Wir nehmen dabei die vielfältigen Kundenanforderungen auf und bieten maßgeschneiderte Lösungen und Services an. Somit unterliegen unsere Kundenbeziehungen nicht einem Lebenszyklus von eigenen Produkten, sondern sind auf Dauer angelegt. 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.

### **Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte – Forschungs- und Entwicklungskosten**

Aufwendungen für die Forschung im Zusammenhang mit neuer, selbsterstellter 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 selbsterstellter 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 2012 und 2013 wurden keine Entwicklungskosten für zur Vermarktung vorgesehene selbsterstellte Software aktiviert. Die aktivierte selbsterstellte 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. Im Jahr 2013 wurden Aktivierungen in Höhe von 354 TEUR (Vj.: 158 TEUR) auf das selbsterstellte Social Intranet, das selbsterstellte DMS,

das selbsterstellte Abrechnungssystem Billing Box und Customizing-Aufwände für das intern genutzte CRM vorgenommen. 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 Produktpflegeaufwendungen werden direkt aufwandswirksam erfasst. Wertminderungen werden gemäß IAS 36 Rechnung getragen. Im Berichtsjahr wurden Abschreibungen auf die selbsterstellten Softwarelösungen sowie die Website vorgenommen. In Summe wurden im Geschäftsjahr 256 TEUR (Vj.: 233 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 Berichtstichtag 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 Wertminderungsauf-

wands 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 worden ist, 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 Jahr 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, d. h. 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 sonstige 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 2013 bestanden 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 bestimmbareren 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 56 Prozent (Vj.: 53 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 oder die finanziellen Vermögens-

werte 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 30–90 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 2013 wurden keine eigenen Anteile gehalten.

**Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen**

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen in der Bilanz umfassen 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. Die Rückstellungen werden gemäß IAS 39 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 Übereinstimmung mit IAS 19 (2011) im sonstigen Ergebnis der Periode ihrer Entstehung direkt im Eigenkapital erfasst. Der Konzern wandte IAS 19 (2011) freiwillig vorzeitig für das Geschäftsjahr 2012 an.

Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand ist die Veränderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung bei Anpassung oder Kürzung des Plans. Der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand wird aufwandswirksam erfasst zum Zeitpunkt der Anpassung des Plans oder zum Zeitpunkt an dem SEVEN PRINCIPLES verbundene Umstrukturierungskosten oder Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses ansetzt. Maßgeblich ist der frühere der beiden Zeitpunkte. In den Geschäftsjahren 2012 und 2013 ist kein nachzuerrechnender 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, nachzuerrechnenden 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, nachzuerrechnenden 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 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 gleichzeitig als 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. an 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 beizulegen-

den 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-Leasingverhältnis klassifiziert, wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen,

die mit Eigentum verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben. Leasingzahlungen innerhalb eines Operating-Leasingverhältnisses werden als Aufwand linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

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

### Ertragsfassung

Die SEVEN PRINCIPLES Gruppe erzielt ihre Umsätze hauptsächlich aus dem Beratungs- und Projektgeschäft sowie der Vergabe von Lizenzen für die Nutzung von selbsterstellten 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 Nutzungsrecht 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 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 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 Auswirkungen von freiwillig vorzeitig angewandten neuen Rechnungslegungsstandards

### IAS 19 Employee Benefits

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. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sind fortan sofort in voller Höhe und ausschließlich erfolgsneutral innerhalb des Eigenkapitals zu erfassen. Bisher hat SEVEN PRINCIPLES diese direkt über die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgswirksam erfasst. Weitere Änderungen betreffen die Erfassung von nachzurechnendem 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 im Juni 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen.

Bereits im Geschäftsjahr 2012 hat SEVEN PRINCIPLES entschieden, IAS 19 (2011) „Leistungen an Arbeitnehmer“ freiwillig vorzeitig anzuwenden. Bisher vollständig erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden fortan im Sonstigen Ergebnis erfasst. Die Änderungen wurden rückwirkend in Übereinstimmung mit IAS 8 „Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler“ vorgenommen und führten zur Anpassung der Finanzinformationen des Vorjahres.

## 2.5 Auswirkung von neuen Rechnungslegungsstandards

Im Geschäftsjahr 2013 fanden die folgenden Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung:

### IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures

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 im Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Für SEVEN PRINCIPLES ergeben sich keine signifikanten Effekte für die Berichterstattung.

### IFRS 13 Fair Value Measurement

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-Preis, der im Rahmen einer gewöhnlichen Transaktion zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag bei Verkauf eines Vermögenswerts erhältlich oder bei der Übertragung einer Schuld zu zahlen ist. Der Standard umfasst nahezu alle Vermögensgegenstände und Schulden, 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 beziehungsweise präziser geregelt. Die bereits bekannte dreistufige Fair-Value-Hierarchie ist übergreifend anzuwenden. Bei Umgruppierungen von Vermögensgegenständen hinsichtlich der Bewertungsmethodik werden diese in der jeweiligen Anhangsangabe erläutert. Im Jahr 2013 nahm SEVEN PRINCIPLES keine Umgruppierungen vor. Die Regelungen wurden im Dezember 2012 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 müssen in Abhängigkeit davon, ob sie in Zukunft über die Gewinn- und Verlustrechnung 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 am 5. Juni 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen.

### **Übergangsvorschriften IFRS 10, 11 und 12**

Im Juni 2012 hat das IASB Änderungen an den Übergangsvorschriften zu den im Mai 2011 verabschiedeten drei neuen Konsolidierungsstandards IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 veröffentlicht. Die Regelungen wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und sind voraussichtlich innerhalb der Europäischen Union für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden. Die Anwendung der neuen und geänderten IFRS wird Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SEVEN PRINCIPLES haben.

### **Änderungen zu IFRS 10, 11 und 12**

Im November 2012 hat das IASB weitere Änderungen zu den Konsolidierungsstandards IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 veröffentlicht. Die Änderungen betreffen die Konsolidierung von Investment-Gesellschaften. Die Regelungen wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwenden. Die Anwendung der geänderten IFRS wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SEVEN PRINCIPLES haben.

### **2.6 Freiwillig neu anzuwendende IAS, IFRS- und IFRIC-Vorschriften**

Neben den oben angeführten IFRS sind zum Berichtszeitpunkt noch weitere IFRS-Standards vom IASB veröffentlicht und in Kraft getreten. Eine Anwendung der Standards ist bereits möglich, jedoch nicht verpflichtend. Einzig IFRS 9 ist noch nicht anwendbar, da es am Endorsement in der Europäischen Union mangelt.

### **IFRS 9 Finanzinstrumente**

Im November 2009 veröffentlichte das IASB IFRS 9 „Finanzinstrumente“. Dieser Standard beinhaltet die erste von drei Phasen des IASB-Projekts, den bestehenden IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, zu ersetzen. IFRS 9 ändert die Ansatz und Bewertungsvorschriften für finanzielle Vermögenswerte, einschließlich verschiedener hybrider Verträge. Er verwendet einen einheitlichen Ansatz, um festzulegen, ob ein finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren ist. Die Festlegung hängt davon ab, wie ein Unternehmen seine Finanzinstrumente steuert (sein Geschäftsmodell) und welche Charakteristika die vertraglich vereinbarten Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts aufweisen. Im Oktober 2010 wurden die Anforderungen des IAS 39 zu finanziellen Verbindlichkeiten größtenteils unverändert in den IFRS 9 übernommen. Im Dezember 2011 wurde IFRS 9 dahingehend ergänzt, dass bei Erstanwendung keine Anpassung von Vorjahresabschlüssen erforderlich ist, zusätzliche Angabepflichten zu erfüllen sind und der verpflichtende Anwendungszeitpunkt auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen, verschoben wurde. Im Rahmen des laufenden Projekts „Klassifizierung und Bewertung: begrenzte Änderungen an IFRS 9“ hat das IASB im Juli 2013 jedoch vorläufig entschieden, den verpflichtenden Erstanwendungszeitpunkt erneut zu verschieben und bis zur Fertigstellung der begrenzten Änderungen und zum Abschluss der zweiten Phase des IFRS 9 zur Wertminderungsmethodologie offenzulassen. Eine vorzeitige Anwendung ist weiterhin zulässig. Die European Financial Reporting Advisory Group hat die Empfehlung zur Übernahme des derzeit veröffentlichten IFRS 9 in der Europäischen Union verschoben. Aufgrund der fortlaufenden Anpassungen von IFRS 9 durch das IASB hat das Unternehmen die Prüfung, welche Auswirkungen die Anwendung des IFRS 9 auf den Konzernabschluss hat, noch nicht abgeschlossen.

**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 am 11. Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Die Anwendung der neuen und geänderten IFRS wird Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 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 2014 beginnen. Für den aktuellen Konsolidierungskreis der SEVEN PRINCIPLES Gruppe ergeben sich derzeit keine Auswirkungen.

**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 Neufas-

sung des IAS 28 „Interests in Associates and Joint Ventures“ geregelt und erstreckt sich sowohl auf assoziierte Unternehmen als auch auf 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 Operator“ übernommen. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. In der aktuellen Gruppenstruktur ergeben sich keine Auswirkungen auf SEVEN PRINCIPLES.

**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 2014 beginnen. Aktuell ermittelt SEVEN PRINCIPLES die erwarteten Auswirkungen bis zum Zeitpunkt der verpflichtenden Erstanwendung.

**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 Anhangsangaben (Einzelabschluss gemäß § 325 Abs. 2 a HGB). Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. In der aktuellen Gruppenstruktur ergeben sich keine Auswirkungen auf SEVEN PRINCIPLES.

**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 2014 beginnen. In der aktuellen Gruppenstruktur ergeben sich keine Auswirkungen auf SEVEN PRINCIPLES.

**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 im Dezember 2012 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.

#### **IAS 36 (Amendment) „Wertminderungen von Vermögenswerten“**

Die Änderungen des IAS 36 beinhalten Überarbeitungen zu den erforderlichen Anhangangaben, wenn der erzielbare Betrag für wertgeminderte Vermögensgegenstände auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt wurde. Die geänderte Fassung des IAS 36 ist verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. SEVEN PRINCIPLES hat bei der Wertminderungsprüfung von Vermögensgegenständen ausschließlich den Nutzungswert ermittelt. Erweiterte Anhangangaben im Sinne des IAS 36 i. V. m. IFRS 13 entfallen daher. Der SEVEN PRINCIPLES Konzern macht von der freiwilligen vorzeitigen Anwendung – sofern nicht explizit im Einzelfall angegeben – 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, wenn 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 2013 jedes der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen ein eigenes Geschäftssegment. Auf Basis der Zusammenfassung von Segmenten nach IFRS 8.12 werden die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen 7P ERP Consulting GmbH, 7P bicon GmbH, 7P UK LTD, 7P Austria GmbH, 7P Nordic AS, Fromdistance SL, 7P Scandinavia ApS und 7P Infolytics AG zu einem Geschäftssegment zusammengefasst. Im Vorjahr wurden die 7P ERP Consulting GmbH, 7P bicon GmbH, 7P UK LTD, 7P Austria GmbH, 7P Nordic AS, Fromdistance SL und 7P Infolytics AG zu einem Segment zusammengefasst. Die Veränderungen entsprechen den Veränderungen im Konsolidierungskreis.

Die 7P Solutions & Consulting AG deckt das Leistungsspektrum vom Business- und IT-Consulting bis hin zur Umsetzung in der Softwareentwicklung und Systemintegration ab. Die Leistungen der Gesellschaft sind organisiert in sechs Business Areas: Process & Integration Consulting (PIC), Enterprise Information Management (EIM), Software Architecture & Development (SAD), Telco Services & Operations (TS&O), Telco Solutions (TS) sowie IT-Infrastructure & Services (I&S). Das Portfolio der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH fokussiert sich auf Mobile Business Solutions, Test & Qualitätsmanagement und Enterprise IT 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 sowie aktivierte Kundenstämme und selbst-

erstellte immaterielle Vermögensgegenstände. In der Überleitungsrechnung sind sowohl Konzernkonsolidierungsbuchungen sowie Überleitungsbuchungen zur IFRS-Konzernrechnungslegung enthalten. Die intersegmentären Umsätze, die mit Materialaufwänden bei den Gesellschaften korrespondieren, werden dabei konsolidiert. Die Überleitungsrechnung beinhaltet ferner die SEVEN PRINCIPLES AG als Führungsgesellschaft der Gruppe. Der Ergebniseffekt der IFRS-Überleitung beträgt im Konzern –803 TEUR (Vj.: –2.798 TEUR). Die Umsätze der Töchter werden primär über die Muttergesellschaft als Rahmenvertragspartnerin der Klienten fakturiert. Im Konzern gibt es zwei Großkunden mit 20,5 Prozent und 15,7 Prozent Umsatzanteil. Im Konzern fielen Auslandsumsätze in Höhe von 10,5 Mio. EUR (Vj.: 12,3 Mio. EUR) an. SEVEN PRINCIPLES ist ausschließlich in Ländern der Europäischen Union tätig. Schwerpunkt der Auslandsaktivitäten ist Großbritannien. Transaktionen zwischen verbundenen Unternehmen wurden meist ohne Marge durchgeführt. Verwaltungsleistungen werden zu Selbstkosten verrechnet.

2013 TEUR	7P Solutions & Consulting AG	7P Trusted Experts GmbH	7P B2B Mobile & IT Services GmbH	Sonstige Gesellschaften	Überleitung	Konzern
<b>Umsätze</b>	<b>43.747</b>	<b>24.625</b>	<b>12.983</b>	<b>17.337</b>	<b>18</b>	<b>98.709</b>
Intersegmentäre Umsätze	668	6.458	488	384	–7.998	0
Materialaufwand	–8.807	–28.479	–2.165	–8.491	10.185	–37.757
Personalaufwand	–28.073	–524	–10.202	–9.119	–4.430	–52.349
Abschreibungen	–1.364	–17	–225	–119	3	–1.722
Sonstiger Betriebsaufwand	–8.088	–781	–2.783	–3.068	3.376	–11.344
Sonstige betriebliche Erlöse	1.650	58	1.780	965	–1.956	2.498
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>–267</b>	<b>1.340</b>	<b>–124</b>	<b>–2.112</b>	<b>–803</b>	<b>–1.966</b>
Finanzergebnis						–379
Steuern						–277
<b>Konzernergebnis</b>						<b>–2.622</b>

2012 TEUR						
<b>Umsätze</b>	<b>42.322</b>	<b>24.998</b>	<b>13.617</b>	<b>17.047</b>	<b>–467</b>	<b>97.516</b>
Intersegmentäre Umsätze	375	4.605	390	302	–5.672	0
Materialaufwand	–6.963	–27.086	–2.095	–7.622	6.114	–37.651
Personalaufwand	–27.635	–462	–9.214	–7.968	–3.865	–49.144
Abschreibungen	–1.252	–12	–162	–83	228	–1.281
Sonstiger Betriebsaufwand	–9.107	–763	–2.712	–2.037	3.180	–11.439
Sonstige betriebliche Erlöse	1.473	62	1.607	633	–2.317	1.458
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>–787</b>	<b>1.342</b>	<b>1.430</b>	<b>272</b>	<b>–2.798</b>	<b>–541</b>
Finanzergebnis						–223
Steuern						122
<b>Konzernergebnis</b>						<b>–642</b>

#### 4 Akquisitionen und Desinvestitionen

##### Erwerb der 7P Infolytics AG

##### (vormals InfoLytics Information Technologies AG)

Mit Wirkung zum 1. August 2012 erwarb die SEVEN PRINCIPLES AG 100 Prozent der Aktien der 7P Infolytics AG, eines Unternehmens mit Sitz in Köln, das auf Datenbanksysteme und Daten- und Anwendungsmigrationen spezialisiert ist. Seit dem

1. August 2012 sind Umsatz und Ergebnis der 7P Infolytics AG im SEVEN PRINCIPLES Konzernabschluss enthalten.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögensgegenwerte der 7P Infolytics AG stellten sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

##### Zeitwerte der Vermögenswerte der 7P Infolytics AG

In TEUR	Historische Buchwerte	Anpassung an Zeitwerte	Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
<b>Erworbene Vermögenswerte und Schulden</b>			
Geschäfts- oder Firmenwerte	0	3.547	3.547
Sachanlagen	70	0	70
Übriges kurzfristiges Vermögen	616	0	616
<b>Vermögen</b>	<b>686</b>	<b>3.547</b>	<b>4.233</b>
Übrige Verbindlichkeiten	233	0	233
Fremdkapital	233	0	233
<b>Nettovermögen/Kaufpreis</b>	<b>453</b>	<b>3.547</b>	<b>4.000</b>

Der aktivierte Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Es wurden Forderungen in Höhe von 429 TEUR übernommen, auf die keine Einzelwertberichtigungen gebildet sind. Es fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 17 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/noch zu leistende Kaufpreis für 100 Prozent der Anteile belief sich auf 4.000 TEUR. Hiervon waren Kaufpreisanteile in Höhe von nominal 2.350 TEUR nur in Abhängigkeit von Lizenz Erlösen und Ertragszielen als Kaufpreisnachzahlung in den Jahren 2013 bis 2015 fällig und dementsprechend als finanzielle Verbindlichkeit zum

Zeitwert in Höhe von 2.343 TEUR bilanziert. 2013 ergaben sich Kaufpreisnachzahlungen in Höhe von 898 TEUR sowie Auflösungen auf Kaufpreisrückstellungen in Höhe von 702 TEUR. Die Kaufpreisverpflichtung ist in Abhängigkeit von der Erreichung von Lizenz Erlösen nach oben offen, weswegen auch keine Bandbreite angegeben werden kann. Der restliche Kaufpreis wurde bereits im Geschäftsjahr 2012 gezahlt. Mit dem Erwerb wurden Zahlungsmittel in Höhe von 147 TEUR übernommen. Die 7P Infolytics AG hat seit dem Erwerbszeitpunkt mit Umsatzerlösen in Höhe von 3.450 TEUR und einem Betriebsergebnis von 542 TEUR zu den Werten der SEVEN PRINCIPLES Gruppe beigetragen. Wäre die 7P Infolytics AG bereits zum 1. Januar 2012 erworben worden, so würde der 7P-Konzern im Jahr 2012 Umsatzerlöse von 98,7 Mio. EUR und ein operatives Ergebnis von -0,4 Mio. EUR ausweisen.

**Erwerb der 7P Nordic AS (vormals AS Fromdistance)**

Mit Wirkung zum 10. August 2012 erwarb die 7P B2B Mobile & IT Services GmbH 100 Prozent der Aktien der 7P Nordic AS, eines Unternehmens mit Sitz in Tallinn, Estland, das auf die Entwicklung und Vermarktung der selbsterstellten Mobile-Device-Management-Lösung spezialisiert ist, die bereits bis-

her integraler Bestandteil der 7P-MDM-Lösung war. Seit dem 10. August 2012 sind Umsatz und Ergebnis der 7P Nordic AS im SEVEN PRINCIPLES Konzernabschluss enthalten.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögensgegenwerte der 7P Nordic AS stellten sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

**Zeitwerte der Vermögenswerte des 7P Nordic Teilkonzerns**

In TEUR	Historische Buchwerte 7PNO Teilkonzern	Anpassung an Zeitwerte	Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
<b>Erworbene Vermögenswerte und Schulden</b>			
Geschäfts- oder Firmenwerte	0	504	504
Übriges immaterielles Vermögen	1	265	266
Sachanlagen	4	0	4
Finanzanlagen	13	-13	0
Forderungen	11	0	11
Intercompany-Forderungen	96	-96	0
Übriges kurzfristiges Vermögen	205	0	205
Aktive Rechnungsabgrenzung	1	0	1
<b>Vermögen</b>	<b>330</b>	<b>660</b>	<b>990</b>
Übrige Rückstellungen	31	0	31
Übrige Verbindlichkeiten	17	0	17
Passive Rechnungsabgrenzung	37	0	37
Fremdkapital	85	0	85
<b>Nettovermögen/Kaufpreis</b>	<b>245</b>	<b>660</b>	<b>905</b>

Der aktivierte Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Es wurden Forderungen in Höhe von 108 TEUR und Finanzanlagen in Höhe von 13 TEUR übernommen. Auf die Forderungen wurden zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung Einzelwertberichtigungen in Höhe von 96 TEUR gebildet und auf die Finanzanlagen in Höhe von 13 TEUR, welche vollständig in Anspruch genommen wurden.

Es fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 2 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 MDM-Software. Der durch Zahlungsmittel geleistete/noch zu leistende Kaufpreis für 100 Prozent der Anteile belief sich auf 905 TEUR. Hiervon sind die als wahrscheinlich bewerteten Kaufpreisanteile in Höhe von nominal 746 TEUR nur in Abhängigkeit von Lizenzerlösen als Kaufpreisnachzahlung in den

Jahren 2013 bis 2015 fällig und wurden dementsprechend als finanzielle Verbindlichkeit zum Zeitwert in Höhe von 746 TEUR per 31. Dezember 2012 bilanziert. Die Kaufpreisverpflichtung ist in Abhängigkeit von der Erreichung von Lizenzerlösen nach oben offen, weswegen auch keine Bandbreite angegeben werden kann. 2013 ergaben sich Kaufpreisnachzahlungen in Höhe von 54 TEUR und eine als sonstiger Ertrag ausgewiesene Rückstellungsauflösung in Höhe von 67 TEUR. Der Zeitwert der Kaufpreisnachzahlung per 31. Dezember 2013 betrug daher 628 TEUR. Der restliche Kaufpreis wurde bereits im Geschäftsjahr 2012 gezahlt. Mit dem Erwerb wurden Zahlungsmittel in Höhe von 197 TEUR übernommen. Die 7P Nordic AS hat seit dem Erwerbszeitpunkt mit Umsatzerlösen in Höhe von 716 TEUR und einem Betriebsergebnis von -455 TEUR zu den Werten der SEVEN PRINCIPLES Gruppe beigetragen. Wäre die 7P Nordic AS bereits zum 1. Januar 2012 erworben worden, so würde der 7P-Konzern im Jahr 2012 Umsatzerlöse von 97,8 Mio. EUR und ein operatives Ergebnis von -0,5 Mio. EUR ausweisen.

# 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 Softwarepro-

dukten oder der Vergabe von Softwarelizenzen wurden im Geschäftsjahr 2013 und im Vorjahr nicht erzielt.

## 6 Sonstige betriebliche Erträge

	2013 TEUR	2012 TEUR
Sonstige ordentliche Erträge	694	299
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	1.703	1.144
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen zu Forderungen	100	15
	<b>2.498</b>	<b>1.458</b>

Die sonstigen ordentlichen Erträge sind insbesondere durch Versicherungsentschädigungen und Währungsumrechnungen 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 von bedingten Kaufpreistrückstellungen (siehe auch

Anmerkung 4), da die ambitioniert geplanten Wachstumsziele beim Umsatz und den geplanten Softwarelizenzverkäufen nicht erreicht werden konnten. Weitere Rückstellungen wurden im Zusammenhang mit variablen Gehaltsbestandteilen aufgelöst. Weiterhin gab es Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen zu Forderungen aufgrund von Zahlungen auf einzelwertberichtigte Forderungen.

## 7 Materialaufwand

	2013 TEUR	2012 TEUR
Materialaufwand	37.757	37.651
	<b>37.757</b>	<b>37.651</b>

Die Materialaufwendungen betreffen nahezu ausschließlich Fremddienstleistungen im Rahmen von Kundenprojekten.

## 8 Personalaufwand

	2013 TEUR	2012 TEUR
Löhne und Gehälter	45.440	42.376
– Davon für Eigenentwicklungen aktiviert	–287	–134
– Davon für Altersteilzeitvereinbarungen	–81	–55
+ soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge und Unterstützung	7.276	6.957
	<b>52.349</b>	<b>49.144</b>

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im SEVEN PRINCIPLES Konzern betrug im vergangenen Jahr 686 Mitarbeiter nach 666 Mitarbeitern im Jahr 2012. Zum Geschäftsjahresende waren 651 (Vj.: 692) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Hierbei handelt es sich um Angestellte und Auszubildende.

Der Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung betrug 7.276 TEUR. Für selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte wurden Personalkosten gemäß IAS 38 aktiviert.

### 9 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2013 TEUR	2012 TEUR
Betriebsaufwand	4.642	4.633
Verwaltungsaufwand	1.816	1.676
Vertriebsaufwand	2.940	2.831
Übrige Aufwendungen	1.946	2.323
– Davon für Eigenentwicklungen aktiviert	–67	–24
	<b>11.344</b>	<b>11.439</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, Recruitingkosten für Mitarbeiter und sonstige Kosten. Die Kosteneinsparungen konnten im Wesentlichen im Bereich der Fortbildungs- und Recruitingkosten erreicht werden. Für selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte wurden 2013 betriebliche Aufwendungen gemäß IAS 38 aktiviert.

### 10 Finanzergebnis

	2013 TEUR	2012 TEUR
Zinsaufwendungen	441	233
– Davon aktivierte Fremdkapitalkosten	17	0
Zinserträge	45	10
	<b>–379</b>	<b>–223</b>

Die Zinsaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 441 TEUR (Vj.: 233 TEUR). Hierin enthalten sind nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 146 TEUR (Vj.: 18 TEUR) im Wesentlichen aus Rückstellungen für Zinsen im Zusammenhang mit einem Markenrechtsstreit. Darüber hinaus enthalten

die Zinsaufwendungen Zinsen aus der Nutzung von Kontokorrent- und Forfaitierungslinien. Für eigenentwickelte Software wurden ferner Fremdkapitalkosten nach IAS 23 in Höhe von 17 TEUR aktiviert. Die Zinserträge belaufen sich auf 45 TEUR (Vj.: 10 TEUR).

### 11 Ertragsteuern

Im Jahr 2013 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 2013 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 2013 von 15,75 Prozent (Vj.: 15,75 Prozent). Damit ergibt sich insgesamt ein durchschnittlicher Ertragsteuersatz in Deutschland für 2013 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. Der Ertragsteuersatz für die estnische Tochter wurde mit 0 Prozent angesetzt, da nur ausgeschüttete Gewinne der Ertragsbesteuerung mit einem Satz von 25 Prozent unterworfen werden. Der Ertragsteuersatz für die spanische Tochter wurde mit 30 Prozent angesetzt. Der Ertragsteuersatz für unsere neu gegründete dänische Tochter wurde mit 25 Prozent angesetzt.

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwands für die Geschäftsjahre 2013 und 2012 setzen sich wie folgt zusammen:

	2013 TEUR	2012 TEUR
Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer	0	37
Ausländische Ertragsteuern	2	10
Ausländische Ertragsteuern für Vorjahre	-9	9
Steuern für Vorjahre	0	-18
Laufender Aufwand für Ertragsteuern	-7	38
Latenter Steuerertrag/-aufwand	200	-233
Latenter Steuerertrag/-aufwand Vorjahr	0	0
	200	-233
<b>In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung ausgewiesener Steueraufwand</b>	<b>193</b>	<b>-195</b>
Latenter Steuerertrag/-aufwand OCI-Pensionen	-52	240
<b>Im sonstigen Ergebnis ausgewiesener Steueraufwand</b>	<b>-52</b>	<b>240</b>

Im Geschäftsjahr ergab sich ein latenter Steueraufwand in Höhe von 200 TEUR, hauptsächlich aufgrund der Auflösung

von Kaufpreisrückstellungen gemäß IFRS 3 für die 7P Infolytics AG und die 7P Nordic AS.

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

	2013 TEUR	2012 TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	-2.429	-837
Theoretischer Steueraufwand mit 31,58 %	-767	-264
Veränderungen des theoretischen Steueraufwands wegen:		
– AFA Software 7P Nordic	-17	-8
– nicht abzugsfähiger Aufwendungen	145	133
– Unterschieden im Steuersatz ausländischer Gesellschaften	205	34
– Steuern für Vorjahre	0	-18
– nicht angesetzter latenter Steuern auf Verlust 7P-Organschaft Austria und UK	705	0
– Abschreibung Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation	-78	-78
– nicht angesetzter Anschaffungsnebenkosten bei Akquisitionen	0	6
Tatsächlicher Steueraufwand	193	-195
<b>Effektiver Steuersatz in %</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

In den inländischen Tochtergesellschaften sind ausschüttungsfähige Gewinne in Höhe von 6.024 TEUR (Vj.: 6.024 TEUR) vorhanden. Bei einer möglichen Vollausschüttung würde sich in der Muttergesellschaft eine zusätzliche Steuerbelastung in Höhe von 95 TEUR (Vj.: 95 TEUR) aufgrund der fünf Prozent als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe qualifizierten Ausschüttung ergeben. Die ausländischen Tochtergesellschaften

haben einen ausschüttungsfähigen Gewinn in Höhe von 404 TEUR (Vj.: 1.019 TEUR). Hierauf werden bei Ausschüttung ebenfalls Steuern auf fünf Prozent nicht abzugsfähige Betriebsausgaben in Höhe von 20 TEUR (Vj.: 50 TEUR) erhoben, so dass eine zusätzliche Steuerbelastung von 6 TEUR (Vj.: 16 TEUR) entstehen würde.

#### Abgrenzungsposten für latente Steuern

In TEUR	Aktive latente Steuern 31.12.2013	Passive latente Steuern 31.12.2013	Aktive latente Steuern 31.12.2012	Passive latente Steuern 31.12.2012
Anlagevermögen	0	1.761	0	1.772
Forderungen/sonstige Aktiva	0	152	0	207
Pensionsrückstellungen	308	0	341	0
Rückstellung Altersteilzeit	8	0	9	0
KaufpreISRückstellung	-203	0	74	0
Veräußerung Teilbetrieb „Test & Qualitätssicherung“	69	0	75	0
Aus steuerlichen Verlustvorträgen	2.379	0	2.380	0
	<b>2.561</b>	<b>1.913</b>	<b>2.879</b>	<b>1.979</b>
Davon im sonstigen Ergebnis erfasst	308	0	341	0

Die aktiven latenten Steuern fielen hauptsächlich aufgrund diskontierungszinssatzbedingter niedrigerer Pensionsrückstellungen und der Auflösung von Kaufpreisrückstellungen. Die passiven latenten Steuern fielen aufgrund von Abschreibungen auf die aktivierten Kundenstämme und geringere unfertige Leistungen im Vergleich zu 2012.

Die Werthaltigkeit der steuerlichen Verlustvorträge der Muttergesellschaft ist durch den Abschluss weiterer Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge in den Jahren 2011 und 2013 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 stei-

genden Umfang der Serviceleistungen fließen so der Muttergesellschaft steigende Erträge zur Deckung der Kosten für zentrale Funktionen zu, so dass mittelfristig 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

	2013	2012
Periodenergebnis (in EUR)	-2.622.004	-642.059
Anzahl der Aktien (gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien)	4.040.000	4.040.000
Ergebnis je Aktie (in EUR)	-0,65	-0,16

Das Ergebnis je Aktie wurde in Übereinstimmung mit IAS 33 auf Basis des Periodenergebnisses und der gewichteten Anzahl durchschnittlich ausstehender Aktien ermittelt. Ausstehende Aktienoptionen sind verwässernd, wenn sie zur Ausgabe von Stammaktien zu einem geringeren als dem

durchschnittlichen Börsenkurs der Stammaktien während der Periode führen und alle Ausübungsbedingungen zum Stichtag erfüllt sind. 2013 gab es keine ausstehenden Aktienoptionen. Die letzten ausstehenden Aktienoptionen sind 2012 verfallen. Ein Verwässerungseffekt lag nicht vor.

# Angaben zur Bilanz

## 13 Immaterielle Vermögenswerte

In TEUR	Gewerbliche Schutzrechte, Software- und ähnliche Rechte	Kundenstamm	Firmenwerte	Insgesamt
<b>Anschaffungskosten:</b>				
<b>Stand am 01.01.2013</b>	<b>3.143</b>	<b>5.774</b>	<b>13.322</b>	<b>22.239</b>
Zugänge selbsterstellte Software	371	0	0	371
Zugänge	888	0	0	888
Abgänge	0	0	0	0
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>4.401</b>	<b>5.774</b>	<b>13.322</b>	<b>23.497</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen:</b>				
<b>Stand am 01.01.2013</b>	<b>1.530</b>	<b>964</b>	<b>632</b>	<b>3.126</b>
Zugänge selbsterstellte Software	256	0	0	256
Zugänge	719	153	0	872
Abgänge	0	0	0	0
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>2.505</b>	<b>1.117</b>	<b>632</b>	<b>4.254</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2013</b>	<b>1.896</b>	<b>4.657</b>	<b>12.690</b>	<b>19.243</b>
<b>Anschaffungskosten:</b>				
<b>Stand am 01.01.2012</b>	<b>2.158</b>	<b>4.158</b>	<b>10.265</b>	<b>16.581</b>
Zugänge Unternehmenserwerbe	266	1.616	3.057	4.939
Zugänge selbsterstellte Software	158	0	0	158
Zugänge	620	0	0	620
Abgänge	59	0	0	59
<b>Stand am 31.12.2012</b>	<b>3.143</b>	<b>5.774</b>	<b>13.322</b>	<b>22.239</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen:</b>				
<b>Stand am 01.01.2012</b>	<b>1.052</b>	<b>811</b>	<b>632</b>	<b>2.495</b>
Zugänge selbsterstellte Software	233	0	0	233
Zugänge	304	153	0	457
Abgänge	59	0	0	59
<b>Stand am 31.12.2012</b>	<b>1.530</b>	<b>964</b>	<b>632</b>	<b>3.126</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2012</b>	<b>1.613</b>	<b>4.810</b>	<b>12.690</b>	<b>19.113</b>

Die höheren Abschreibungen im Jahr 2013 sind auf erworbene Softwarelizenzen sowie reguläre Abschreibungen auf selbst-erstellte immaterielle Vermögensgegenstände zurückzuführen. Nicht aktivierungsfähige Forschungs- und Entwicklungsauf-

wendungen im Rahmen der Pflege bestehender Software-lösungen wurden direkt aufwandswirksam erfasst. Hierbei handelt es sich um Systeme im Bereich mobiler Lösungen.

**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:

	2013 TEUR	2012 TEUR	Verbleibender Abschreibungszeitraum in Jahren
Marke „7-principles“	14	17	4
ERP-Software	355	532	2
Software zur Rechnungserstellung	163	128	4
Intranet	65	117	1
Social Intranet	217	0	5
MDM-Software	190	243	4
Office-Software	587	285	2
Sonstige	297	271	1
	<b>1.888</b>	<b>1.613</b>	

**Geschäfts- oder Firmenwerte**

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

	2013 TEUR	2012 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	1.057
7P Infolytics AG	2.554	2.554
7P Nordic AS	504	504
	<b>12.691</b>	<b>12.691</b>

Im Jahr 2013 wurden keine Akquisitionen getätigt und somit auch keine neuen Firmenwerte aktiviert.

**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 fünf Jahren ermittelt.

Die nach diesem Zeitraum anfallenden Cashflows werden unter Anwendung einer Wachstumsrate von 0 Prozent extrapoliert. Der verwendete durchschnittliche Abzinsungssatz bewegte sich in einer Bandbreite zwischen 4,9 und 6,6 Prozent (Vj.: 4,3 bis 5,6 Prozent) und berücksichtigt angemessene Risikozuschläge von 6,0 Prozent (Vj.: 6,0 Prozent) auf den risikofreien Basiszins von 2,75 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 null bis fünf Prozent p. a. angesetzt. Überdurchschnittliche Wachstumsraten wurden lediglich im Rahmen der Planung bei der 7P Austria GmbH zugrunde gelegt, da hier von einem überdurchschnittlichen Wachstum im Bereich Enterprise Mobility ausgegangen wird. Aufgrund der sinkenden Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Vorjahr wurden Kosteneinsparungen im Personalbereich für 2014 berücksichtigt. Der projektierte Personal- und Betriebsaufwand über 2014 hinaus wurde mit jeweils entsprechenden Wachstumsraten von fünf Prozent gesteigert. Zusätzliches Wachstum aufgrund von Synergieeffekten wurde nicht angesetzt. Die so ermittelten Unternehmenswerte liegen jeweils 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 GmbH und der 7-principles GmbH erworbenen Kundenstämme betragen 1.951 TEUR (Vj.: 2.105 TEUR). Darüber hinaus werden im Zuge der Akquisition der 7P bicon GmbH und der 7P Infolytics AG weitere Kundenstämme in Höhe von 2.705 TEUR (Vj.: 2.705 TEUR) ausgewiesen. Ferner enthält die Bilanz noch einen Kundenstamm der 7P Solutions & Consulting AG mit einem Wert von 1 EUR.

Im Jahr 2013 betragen die planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme 153 TEUR (Vj.: 153 TEUR). Außerplanmäßige Abschreibungen wurden nicht vorgenommen. Der verbleibende Abschreibungszeitraum für die bestehenden Kundenstämme beträgt 13 Jahre. Für die ausgewiesenen Kundenstämme der 7P bicon GmbH und der 7P Infolytics AG wird weiterhin von einer unbestimmbaren Nutzungsdauer ausgegangen, so dass hierauf im Geschäftsjahr 2013 keine Abschreibungen entfallen sind. Der Buchwert des Kundenstamms der 7P Infolytics AG beträgt 1.616 TEUR. Der Kundenstamm der 7P bicon GmbH beträgt 1.089 TEUR. Ein durchgeführter Impairmenttest auf diese Kundenstämme konnte die Werthaltigkeit nachweisen.

#### 14 Sachanlagen

In TEUR	Betriebs- und Geschäftsausstattung
<b>Anschaffungskosten:</b>	
<b>Stand am 01.01.2013</b>	<b>3.707</b>
Zugänge	284
Abgänge	597
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>3.395</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen:</b>	
<b>Stand am 01.01.2013</b>	<b>2.365</b>
Zugänge	594
Abgänge	587
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>2.372</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2013</b>	<b>1.022</b>
<b>Anschaffungskosten:</b>	
<b>Stand am 01.01.2012</b>	<b>3.286</b>
Zugang Unternehmenserwerbe	74
Zugänge	620
Abgänge	273
<b>Stand am 31.12.2012</b>	<b>3.707</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen:</b>	
<b>Stand am 01.01.2012</b>	<b>2.023</b>
Zugänge	591
Abgänge	249
<b>Stand am 31.12.2012</b>	<b>2.365</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2012</b>	<b>1.342</b>

Die Zugänge resultieren im Wesentlichen aus Ersatzinvestitionen beziehungsweise aus lokalen Erweiterungen der Bürofläche.

### 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	2013 TEUR	2013 %	2012 TEUR	2012 %
Noch nicht fällig	14.088	85,5	14.390	88,0
≤ 30 Tage	1.222	7,4	1.265	7,7
31–60 Tage	451	2,7	182	1,1
61–90 Tage	61	0,4	151	0,9
> 90 Tage	650	3,9	371	2,3
	<b>16.472</b>	<b>100,0</b>	<b>16.359</b>	<b>100,0</b>

Im Jahr 2013 bewegen sich die Konzernforderungen nahezu auf Vorjahresniveau. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhalten Forderungen in Höhe von 372 TGBP, diese wurden zum Devisenmittelkassakurs bewertet. Zur Risikovorsorge erfolgten Wertberichtigungen auf Forderungen.

Anteilige Wertberichtigungen werden gebildet, wenn von einer anteiligen Realisierung mit hinreichender Wahrscheinlichkeit auszugehen ist. Es wurden sowohl anteilige als auch vollständige Wertberichtigungen vorgenommen.

Die Wertberichtigungen entwickelten sich wie folgt:

	2013 TEUR	2012 TEUR
Stand zum 01. 01.	197	91
Nettozuführungen	148	121
Inanspruchnahmen	88	0
Auflösung	36	15
Stand am 31. 12.	221	197

Die Höhe der überfälligen nicht wertberichtigten Forderungen beträgt 2.383 TEUR (Vj.: 1.969 TEUR)

**16 Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo**

	2013 TEUR	2012 TEUR
Angefallene Kosten für unfertige Leistungen	1.829	1.777
Erfasste Gewinne für unfertige Leistungen	287	588
Summe Auftrags Erlöse	2.115	2.364
Abzüglich erhaltener Anzahlungen	-3	-472
	<b>2.113</b>	<b>1.892</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 ausgewiesen. Der Fertigstellungsgrad ergibt sich als Quotient aus angefallenen Kosten für unfertige Leistungen und voraus-

sichtlichen Gesamtkosten. Dieser wird in einem Projekt für einzelne Arbeitspakete ermittelt und mit dem zugeordneten Umsatz bewertet. Die Umsatzbewertungen der einzelnen Arbeitspakete im Projekt werden dann im Bottum-up-Verfahren zum aktivischem Saldo des Projekts hochsummiert. Es wurden Auftrags Erlöse von insgesamt 2.115 TEUR (Vj.: 2.364 TEUR) erfasst.

**17 Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen**

	2013 TEUR	2012 TEUR
Rechnungsabgrenzungen	435	560
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	278	202
	<b>712</b>	<b>762</b>

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

### 18 Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

	2013 TEUR	2012 TEUR
Guthaben bei Kreditinstituten	3.692	7.658
Kassenbestände	5	4
	<b>3.697</b>	<b>7.662</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 0,05 und 1,5 Prozent p. a. Die Termingelder

dienen in Höhe von 850 TEUR als Sicherheitsleistungen zum Beispiel für Mietavale und Wertguthaben aus Altersteilzeit und stehen nicht zur freien Verfügung. Es existieren Finanzierungslinien in Höhe von 14.000 TEUR, die flexibel genutzt werden können.

### 19 Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

Das aktienrechtliche Grundkapital der SEVEN PRINCIPLES AG beläuft sich zum 31. Dezember 2013 auf 4.040.000 EUR und ist eingeteilt in 4.040.000 Inhaber-Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien).

#### 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 Eröffnungskurses und Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder 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 vom 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 Eröffnungskurses und Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder 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 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. 2013 wurden keine eigenen Aktien erworben oder veräußert. Zum Bilanzstichtag hielt die Gesellschaft keine eigenen Aktien.

	2013 TEUR	2012 TEUR
Gezeichnetes Kapital	4.040	4.040
Kapitalrücklage	11.755	11.755
	<b>15.795</b>	<b>15.795</b>

#### Bedingtes Kapital

- a) Das bedingte Kapital der Gesellschaft von bis zu 150.000 EUR 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 „Aktienoptionsplan 2006“. Die bedingte Kapitalerhöhung wird 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. Der Aktienoptionsplan 2006 ist im Jahr 2011 ausgelaufen. Es können aus diesem Programm keine Aktienoptionen mehr ausgegeben werden.

Nach teilweiser Ausnutzung des bedingten Kapitals I durch die Ausübung von 12.500 Aktienoptionen durch Mitarbeiter im Jahr 2011 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 1.000.000 EUR 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 Geschäftsjahres 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 Geschäftsjahres gefasst worden ist, nehmen die neuen Aktien auch am Gewinn des abgelaufenen Geschäftsjahres 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 1.420.000,00 EUR durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 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 200.000 EUR 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 Ausgabetrags 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 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 1.040.000 EUR durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 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 Ausgabetrags 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 2013 und 31. Dezember 2012:

	2013 TEUR	2012 TEUR
<b>Eigenkapital</b>	<b>19.007</b>	<b>21.517</b>
In % vom Gesamtkapital	40,8	42,4
Kurzfristige Finanzschulden	1.560	857
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.991	7.536
Langfristige Finanzschulden	873	2.267
<b>Fremdkapital</b>	<b>10.424</b>	<b>10.659</b>
In % vom Gesamtkapital	22,4	21,0
<b>Gesamtkapital</b>	<b>46.621</b>	<b>50.802</b>

Im Geschäftsjahr 2013 konnte das im Rahmen des Kapitalmanagements gesteuerte Fremdkapital absolut zwar abgebaut werden, ist prozentual jedoch aufgrund des abnehmenden Gesamtkapitals gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Dies liegt im Wesentlichen an den negativen Effekten aus dem Jahresfehlbetrag auf das Eigenkapital, was zu einem insgesamt fallenden Gesamtkapital führte. Die kurzfristigen Finanzschulden erhöhten sich zum Stichtag. SEVEN PRINCIPLES unterliegt keinen satzungsmäßigen Kapitalerfordernissen.

## 20 Ergebnisvortrag, sonstiges Ergebnis und übriges Eigenkapital

	2013 TEUR	2012 TEUR
Ergebnisvortrag	3.078	5.700
Sonstiges Ergebnis	-456	-619
Latente Steuern	144	196
Übriges Eigenkapital	446	446
	<b>3.212</b>	<b>5.722</b>

Aufgrund des negativen Jahresergebnisses verminderte sich der Ergebnisvortrag um das Periodenergebnis. Das sonstige Ergebnis enthält ausschließlich die kumulierten Effekte aus der Anwendung des neuen IAS 19 betreffend der Verrechnung

versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen mit dem Eigenkapital, welcher sich in Zukunft ergebniswirksam auswirken kann. Weiterhin resultieren daraus latente Steuereffekte in Höhe von 144 TEUR.

## 21 Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

SEVEN PRINCIPLES hat den neuen IAS 19 (2011) bereits 2012 vorzeitig freiwillig angewandt.

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

	2013 TEUR	2012 TEUR
Pensionsrückstellungen	2.101	2.172
Jubiläumsrückstellungen	14	13
Altersteilzeit	0	36
Sonstige	47	45
	<b>2.162</b>	<b>2.266</b>

Der Konzern hat historisch zwei leistungsorientierte Pensionspläne aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften beziehungsweise dem Erwerb von Teilgeschäftsbetrieben übernommen, für die SEVEN PRINCIPLES verantwortlich ist. Es handelt sich bei einigen wenigen Mitarbeitern um einen Plan nach dem Modell des Essener Verbandes (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 nach dem neuen IAS 19 (2011) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital erfasst.

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

	2013 %	2012 %
Abzinsungsfaktor	3,70	3,70
Gehaltstrend	3,00	1,50–3,00
Rententrend	2,00	2,00
Erwartete Rendite auf Planvermögen	4,25	4,25

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 übernommenen Teilgeschäftsbetrieb wurden aufgrund dessen Historie bis 2012 andere Annahmen für den Gehaltstrend unterstellt. Ab 2013 hat sich der Gehaltstrend aufgrund zunehmender Integration des Bereichs der Entwicklung des übrigen Unternehmens angeglichen, so dass hier nur noch ein Parameter verwendet wird.

Die erwartete Rendite des Planvermögens ist unverändert zum Vorjahr.

Die Pensionsverpflichtungen nach V076 beinhalten nur Leistungen, die bis einschließlich 2006 erworben wurden. Ab 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	2013 TEUR V076				2012 TEUR V076			
	Gesamt		MLO	EV	Gesamt		MLO	EV
<b>Anwartschaftsbarwert am 01.01.</b>	<b>2.571</b>	<b>960</b>	<b>662</b>	<b>949</b>	<b>1.737</b>	<b>722</b>	<b>424</b>	<b>591</b>
Dienstzeitaufwand	38	0	7	31	31	0	4	27
Rentenzahlungen	–26	–20	0	–6	–14	–10	–3	–1
Zinsaufwand	96	35	25	36	95	39	23	33
Versicherungsmathematisches Ergebnis	–169	3	–23	–149	722	209	214	299
<b>Anwartschaftsbarwert am 31.12.</b>	<b>2.510</b>	<b>978</b>	<b>671</b>	<b>861</b>	<b>2.571</b>	<b>960</b>	<b>662</b>	<b>949</b>
<b>Entwicklung des Planvermögens</b>								
<b>Planvermögen am 01.01.</b>	<b>399</b>	<b>0</b>	<b>399</b>	<b>0</b>	<b>372</b>	<b>0</b>	<b>372</b>	<b>0</b>
Beiträge des Arbeitgebers	0	0	0	0	38	0	38	0
Versicherungsmathematischer Verlust	–5	0	–5	0	–31	0	–31	0
Gewinn aus Planvermögen	15	0	15	0	20	0	20	0
<b>Planvermögen am 31.12.</b>	<b>409</b>	<b>0</b>	<b>409</b>	<b>0</b>	<b>399</b>	<b>0</b>	<b>399</b>	<b>0</b>
<b>Pensionsrückstellungen am 31.12.</b>	<b>2.101</b>	<b>978</b>	<b>262</b>	<b>861</b>	<b>2.172</b>	<b>960</b>	<b>263</b>	<b>949</b>

Die Pensionsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2013				2012			
	Gesamt	TEUR V076	MLO	EV	Gesamt	TEUR V076	MLO	EV
Dienstzeitaufwand	38	0	7	31	31	0	4	27
Zinsaufwand	96	35	25	36	95	39	23	33
Versicherungsmathematisches Ergebnis	-164	3	-18	-149	753	209	245	299
<b>Pensionsaufwendungen</b>	<b>-30</b>	<b>38</b>	<b>14</b>	<b>-82</b>	<b>879</b>	<b>248</b>	<b>272</b>	<b>359</b>
- Davon im Personalaufwand erfasst	134	35	32	67	126	39	27	60
- Davon im sonstigen Ergebnis erfasst	-164	3	-18	-149	753	209	245	299

Die Dienstzeitaufwände stiegen leicht aufgrund steigender Gehälter. Die Zinskosten waren aufgrund eines unveränderten Zinsniveaus nahezu unverändert. Das versicherungsmathematische Ergebnis war 2013 aufgrund eines Austritts eines Mitarbeiters im Essener Verband positiv. Es wurde erfolgsneutral direkt im Eigenkapital erfasst.

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 +2,5 Prozent positiv. Das Planvermögen unterliegt Zins- und Kursrisiken. Auf Basis versicherungsmathematischer Daten wird für das Planvermögen eine durchschnittliche jährliche Rendite von 4,25 Prozent erwartet. Die Verpflichtungen für Versorgungszusagen führten 2013 zu Mittelabflüssen in Höhe von 27 TEUR (Vj.: 14 TEUR).

#### 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	3,70 %	3,45 %	3,95 %
Inflationsrate	2,00 %	2,00 %	2,00 %
Anschaffungsbarwert zum 31.12.2013	2.511	2.689	2.436
Erwarteter Pensionsaufwand 2014	97	94	103

**Mehrperiodenvergleich**

Im Mehrperiodenvergleich ergibt sich folgende Entwicklung bei Anwartschaftsbarwert und Planvermögen:

	2013 TEUR	2012 TEUR	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR
Anwartschaftsbarwert	2.511	2.571	1.737	1.925	822
Planvermögen	409	399	372	365	322
<b>Unterdeckung/Überschuss</b>	<b>2.102</b>	<b>2.172</b>	<b>1.365</b>	<b>1.560</b>	<b>500</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	2013 TEUR	2012 TEUR	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR
Betrag	5	31	29	-4	5
In % des Planvermögens	1,2	7,8	7,8	-1,2	1,5

Historische Gewinne und Verluste auf Plananwartschaftsbarwerte	2013 TEUR	2012 TEUR	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR
Betrag	-169	-8	-76	-43	-13
In % des Plananwartschaftsbarwerts	-6,6	-0,3	-4,3	-3,8	-1,5

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, betragen im Berichtsjahr 3.211 TEUR (Vj.: 3.422 TEUR). Auf arbeitgeberfinanzierte Pensionszusagen entfielen davon 0 TEUR (Vj.: 38 TEUR). Aufgrund der guten Performance des Planvermögens sind im Geschäftsjahr 2013 keine Aufwände angefallen. Die Beiträge wurden nicht passiviert, sondern erfolgswirksam als Personalaufwand erfasst. Die unter Personalaufwand ausgewiesenen Sozialversicherungsbeiträge umfassen nicht nur Beiträge zur Rentenversicherung, so dass 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 1,925 Prozent und 4,5 Prozent in Anspruch genommen. Ferner nutzt der Konzern langfristige Investitionsdarlehen zur Finanzierung des anorganischen Wachstums, welches im Vorjahr aufgenommen wurde. Für diese Investitionsdarlehen wurden 2013 Zinsen in Höhe von 48 TEUR

(Vj.: 35 TEUR) entrichtet. Zum Bilanzstichtag bestanden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 2.433 TEUR, davon 1.560 TEUR kurzfristig. Die Restlaufzeit beträgt für die kurzfristige Verbindlichkeit per 31. Dezember 2013 null Tage bis zu einem Jahr. Die Laufzeit der langfristigen Verbindlichkeiten beträgt im Durchschnitt noch 2,5 Jahre. Sicherheiten wurden hierfür nicht gestellt.

### Sonstige Verbindlichkeiten

	2013 TEUR	2012 TEUR
Personalverpflichtungen und Sonstige	4.049	2.803
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	3.891	2.681
Jahresabschluss	74	64
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	3	111
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	138	128
Übrige Verbindlichkeiten	1.185	1.398
Kaufpreisverbindlichkeiten	255	2.106
	<b>9.594</b>	<b>9.291</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 übrigen Verbindlichkeiten

betreffen überwiegend noch ausstehende Rechnungen mit Lieferanten. Die Kaufpreisverbindlichkeiten beinhalten Verbindlichkeiten der 7P Austria GmbH, der 7P Infolytics AG und der 7P Nordic AS und stellen den kurzfristigen Teil der Kaufpreisverbindlichkeiten dar. Die Verbindlichkeiten sind mit Ausnahme der Finanzschulden nicht verzinslich und die Restlaufzeit beträgt:

	2013 TEUR			2012 TEUR		
	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.991	0	0	7.536	0	0
Finanzschulden	1.560	873	0	857	2.266	0
Verbindlichkeiten aus Personalverpflichtungen	4.049	0	0	2.803	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	3.891	0	0	2.681	0	0
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	3	0	0	111	0	0
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	138	0	0	128	0	0
Übrige Verbindlichkeiten	1.185	0	0	1.462	0	0
Kaufpreisverbindlichkeiten	255	0	0	2.106	0	0
	<b>19.072</b>	<b>873</b>	<b>0</b>	<b>17.685</b>	<b>2.266</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.

	2013 TEUR	2012 TEUR
<b>Stand am 01.01.</b>	<b>358</b>	<b>340</b>
Zuführung	482	18
Inanspruchnahme	154	0
Auflösung	0	0
<b>Stand am 31.12.</b>	<b>686</b>	<b>358</b>

Die Rückstellung wurde im Jahr 2007 gebildet und aufgrund Mangel 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 unge-

wisser Verfahrensdauer fortsetzen wird. Versuche einer außergerichtlichen Beendigung waren bisher nicht erfolgreich (siehe auch Risikobericht im Lagebericht unter „Compliance-Risiken“). Im Jahr 2013 wurde die Risikovorsorge um 522 TEUR erhöht.

### 24 Andere Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen am 31. Dezember 2013 betragen insgesamt 9.990 TEUR (Vj.: 10.378 TEUR); davon entfallen auf Mietverpflichtungen 8.479 TEUR (Vj.: 8.531 TEUR) und auf Leasing 1.510 TEUR (Vj.: 1.847 TEUR).

	31.12.2013 TEUR			31.12.2012 TEUR		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
< 1 Jahr	1.843	1.079	2.923	1.694	978	2.672
1–5 Jahre	5.506	431	5.937	4.700	869	5.569
> 5 Jahre	1.130	0	1.130	2.137	0	2.137
	<b>8.479</b>	<b>1.510</b>	<b>9.990</b>	<b>8.531</b>	<b>1.847</b>	<b>10.378</b>

Im Geschäftsjahr 2013 sind Mietaufwendungen in Höhe von 1.648 TEUR (Vj.: 1.624 TEUR) und Leasingaufwendungen in Höhe von 1.470 TEUR (Vj.: 1.403 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. Im Jahr 2011 wurden keine Optionen ausgegeben. Der Aktienoptionsplan 2006 ist im Jahr 2011 ausgelaufen. Es können aus diesem Programm keine Aktienoptionen mehr ausgegeben werden, so dass die 61.250 bisher nicht zugeteilten Optionen verfallen sind. 2012 sind 59.750 Optionen (Vj.: 11.000) aufgrund Zeitablaufs verfallen und 0 Optionen (Vj.: 12.500 zum Preis von 5,85 EUR) wurden ausgeübt. Zum Bilanzstichtag sind somit keine Optionen mehr ausstehend.

Die Optionen konnten bis einschließlich 2012 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:

- Nach Ablauf der Wartezeit wurde 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 einem 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 betrug im Geschäftsjahr 2013 0 TEUR (Vj.: 0 TEUR). In das Modell sind 2007 die folgenden Parameter eingeflossen, für 2012 und 2013 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 Zuteilungszeitpunkten. Die Mitarbeiterfluktuation wurde personenbezogen definiert und liegt zwischen fünf und zehn Prozent.

## 26 Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

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

### Vorstand:

Jens Harig (Vorstandsvorsitzender)  
Mitglied des Aufsichtsrats der Aragon AG

Ulrich Trinkaus, COO (bis 15. April 2013)

Dr. Kai Höhmann, CSO

Joseph Kronfli, COO (seit 10. März 2014)

### Aufsichtsrat:

Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes  
(Aufsichtsratsvorsitzender)  
Professor an der Technischen Universität Berlin  
Vorsitzender des Aufsichtsrats  
der Deutsches Forschungszentrum  
für Künstliche Intelligenz GmbH  
Kurator der Fraunhofer Gesellschaft e. V.  
(seit 14. Juni 2013)

Johannes Mohn  
(stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)  
Unternehmer  
(seit 14. Juni 2013)

Oliver Gorny  
Unternehmensberater  
(bis 14. Juni 2013)

Andreas Lange  
(Aufsichtsratsvorsitzender)  
Unternehmer  
(bis 14. Juni 2013)

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 Deutschen 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.

Für Erläuterungen zur Struktur des Vergütungssystems des Vorstands wird auf die Ausführungen im Lagebericht unter F „Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a“ verwiesen.

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	2013	300	28	30	358
	2012	263	54	15	332
Ulrich Trinkaus	2013	209	8	0	217
	2012	203	15	12	230
Dr. Kai Höhmann (seit 01.07.2011)	2013	210	27	24	261
	2012	203	20	20	243
<b>Insgesamt</b>	<b>2013</b>	<b>719</b>	<b>64</b>	<b>54</b>	<b>837</b>
	2012	669	89	47	805

Der Aufsichtsrat hat insgesamt eine Vergütung von 70 TEUR (Vj.: 73 TEUR) erhalten.

Aufsichtsrat	2013 TEUR			2012 TEUR		
	Fix	Variabel	Gesamt	Fix	Variabel	Gesamt
Oliver Gorny	13	0	13	28	0	28
Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes	19	0	19	0	0	0
Johannes Mohn	8	0	8	0	0	0
Andreas Lange	15	0	15	30	0	30
Dr. Oliver Böttcher	15	0	15	15	0	15
<b>Insgesamt</b>	<b>70</b>	<b>0</b>	<b>70</b>	<b>73</b>	<b>0</b>	<b>73</b>

Zum 31. Dezember 2013 wurden von Mitgliedern des Vorstands die folgenden Aktien der SEVEN PRINCIPLES AG gehalten:

Vorstand	2013 Anzahl Aktien	2012 Anzahl Aktien
Jens Harig	39.954	39.954
Jens Harig, mittelbar über die HIC GmbH	37.168	30.168
Dr. Kai Höhmann	6.698	6.698

## 27 Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente umfassen Kontokorrentkredite, Forfaitierungslinien, 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 nutzt bisher Fremdfinanzierungen hauptsächlich zum Ausgleich von Liquiditätsspitzen und hat aufgrund der hohen Eigenkapitalquote die Möglichkeit, sich zusätzliche Finanzierungsquellen zu erschließen. Ferner

wurde im Jahr 2012 ein längerfristiges Investitionsdarlehen zur Finanzierung der 2012 getätigten Akquisition der 7P Infolytics AG aufgenommen. Die ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind überwiegend mit einem kurzfristig rollierenden Zinssatz im niedrigen Tages- beziehungsweise Monatsgeldbereich für die Restlaufzeit ausgestattet. Aufgrund der Restlaufzeit besteht für SEVEN PRINCIPLES ein geringes Zinsänderungsrisiko. Die zum Jahresende zinstragend ange-

legten Gelder betragen 850 TEUR. Potenzielle Zinssatzänderungen haben aufgrund der geringen Höhe und der kurzen Restlaufzeit der Anlagen keinen wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage der Gesellschaft. Im Jahr 2013 wurden 278 TEUR (Vj.: 233 TEUR) an Zinsen gezahlt. Die nachstehende Tabelle zeigt die erwarteten Abflüsse an Zahlungsmitteln aus Finanzschulden mit deren Fristigkeit.

TEUR	2013			2012		
	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Kurzfristige Finanzschulden	1.560	0	0	857	0	0
Langfristige Finanzschulden	0	873	0	0	2.267	0

Aufgrund der Geschäftstätigkeit in Großbritannien und der damit verbundenen Abwicklung von Transaktionen in Fremdwährung unterliegt SEVEN PRINCIPLES Währungsrisiken. Es wird regelmäßig überprüft, ob eine Kurssicherung wirtschaftlich sinnvoll erscheint. SEVEN PRINCIPLES schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Kunden 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. 16. Mio. EUR.

### 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- beziehungs-

weise Aufzinsung ermittelt. Der erstmals für das Geschäftsjahr anzuwendende IFRS 13 bietet zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eine sogenannte Fair-Value-Hierarchie an. Gemäß dieser Hierarchie ist eine Bewertung der Vermögensgegenstände und Schulden vorzunehmen. Dabei gibt es folgende drei Stufen:

Fair-Value-Hierarchie
<b>Stufe 1:</b> Marktpreise für Standardgüter auf einem aktiven Markt zum Bewertungszeitpunkt
<b>Stufe 2:</b> Sonstige beobachtbare Marktpreise, die jedoch nicht die Bedingungen von Stufe 1 erfüllen (zum Beispiel Marktpreise für ähnliche Güter)
<b>Stufe 3:</b> Verwendung von nicht beobachtbaren Parameter, d. h. unternehmensintensive Faktoren (zum Beispiel geplante Cashflows, welche auch andere Marktteilnehmer verwenden würden)

Die Vermögensgegenstände oder Schulden sind dabei in sachgerechte Klassen einzuteilen auf Grundlage von Beschaffenheit, Merkmalen, Risiken und dem gewählten Bewertungsansatz.

SEVEN PRINCIPLES hat im Geschäftsjahr 2013 den beizulegenden Zeitwert für die noch ausstehenden bedingten Kaufpreistraten auf Basis der Fair-Value Hierarchiestufe 3 ermittelt. Dabei wurden die langfristigen Kaufpreistraten mit einem Laufzeitkongruenten Zinssatz von 0,31 Prozent auf den jeweiligen

Gegenwartswert diskontiert. Die Fristigkeiten der noch ausstehenden Kaufpreistraten beliefen sich dabei auf bis zu zwei Jahre. Die weiteren 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	
		2013 TEUR	2012 TEUR	2013 TEUR	2012 TEUR
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>					
Zahlungsmittel	1	3.697	7.662	3.697	7.662
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1	16.472	16.359	16.472	16.359
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	1	712	762	712	762
Endfällig gehaltene Finanzinvestitionen	2	0	0	0	0
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2	7.991	7.536	7.991	7.536
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2	2.433	3.123	2.433	3.123
sonstige langfristige Kaufpreisverpflichtungen	3	1.141	3.012	1.141	3.012
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2	9.594	9.291	9.594	9.291

Kategorien nach IAS 39:

1: Ausleihungen und Forderungen

2: zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Verbindlichkeiten

3: zum Fair-Value bewertet (Stufe 3)

Weiterhin wurden im Geschäftsjahr 2013 keine Umklassifizierungen zwischen den Bewertungskategorien oder Umgliederungen innerhalb der Fair-Value-Hierarchie vorgenommen.

### 30 Abschlussprüferhonorar

Das Honorar für die Abschlussprüfung betrug im Geschäftsjahr 2013 78 TEUR (Vj.: 75 TEUR).

### 31 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Wirkung zum 10. März 2014 wurde Joseph Kronfli zum COO berufen.

Köln, 21. März 2014

gez. Jens Harig    gez. Dr. Kai Höhmann    gez. Joseph Kronfli

# 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 21. März 2014



Jens Harig

Dr. Kai Höhmann

Joseph Kronfli



Sie gehen voraus: Florian Klee (11) und  
Niklas Klee (8) mit Vater Oliver Klee,  
Senior Consultant bei SEVEN PRINCIPLES

# MOVE



**MIT ENTERPRISE MOBILITY  
BRINGEN SIE BEWEGUNG  
IN IHRE TEAMARBEIT**



Die 7P-Social-Media-Plattform steht für dynamische Vernetzung. Damit wird aus der Informationsflut im Unternehmen zielführende Kommunikation.“

Oliver Klee, Senior Consultant bei SEVEN PRINCIPLES

**Innovative Unternehmen zeichnen sich durch nachhaltiges Wissensmanagement aus, das durch einen übergreifenden Austausch fachinterner Expertise und eine konstruktive Kommunikationskultur geprägt wird. Diese Elemente werden zukünftig noch viel stärker an Bedeutung gewinnen und müssen miteinander vernetzt werden. Das SocialIntranet von 7P zeigt mit dem „Social Workplace“, wie eine effektive interne Vernetzung gefördert und gestaltet werden kann.**

#### **Arbeitswelt der Zukunft ist einem starken Wandel unterworfen**

Spätestens seit dem Einzug von Facebook, Twitter, WhatsApp und Co. ist die vernetzte Gesellschaft im privaten Bereich längst Realität geworden. Der souveräne Umgang mit Social-Media-Instrumenten wird jedoch auch im beruflichen Umfeld immer wichtiger und setzt eine Kommunikation in Bewegung, die über die bislang genutzten Kanäle – wie E-Mails mit großen Datenanhängen – weit hinausgeht. So möchten immer mehr Unternehmen mit einem Social Intranet die Vorzüge der bekannten Social-Web-Plattformen mit den typischen Modulen des klassischen Intranets verknüpfen und dadurch neue Perspektiven und Chancen für die Zusammenarbeit der Mitarbeiter eröffnen. Interne Social-Media-Plattformen müssen jedoch erhebliche Anforderungen erfüllen und überzeugende Antworten auf Sicherheitsfragen, Governance und rechtskonforme Ablagefunktionen geben. 7P verfügt bei der Entwick-

lung und Umsetzung von innovativen Intranet-Plattformen über eine weitreichende Expertise und setzt Social-Media-Instrumente aktiv ein.

#### **Der 7P Social Workplace verbindet Kommunikation und Kollaboration**

Beim 7P Social Workplace stehen, anders als bei einem herkömmlichen Intranet, die dynamische Wissensvermittlung und die gemeinsame kollaborative Zusammenarbeit im Vordergrund („Wisdom of the Crowd“). Social-Media-Elemente wie Blogs, Communitys, Social Tagging u. v. m. verwandeln ein Intranet in eine dynamische Kollaborationsplattform, die Innovation fördert und Mitarbeiter in die Lage versetzt, Informationen in Echtzeit zu erstellen, zu teilen, zu veröffentlichen, zu kommentieren, zu bewerten und zu aktualisieren. User-generated Content fördert dabei flache Hierarchien, wird von den Abteilungen direkt veröffentlicht und kann, je nach Freigabe und Zulassung, von Kollegen ergänzt oder geändert werden. Insgesamt wird die Zusammenarbeit der Team- und Projektarbeitsbereiche über das Intranet gestärkt. Social Media bringen entscheidende Vorteile für den bereichsübergreifenden Austausch von Informationen im Unternehmensnetzwerk und unterstützen die Expertensuche und -identifikation, die Workflow-Integration und auch die Einbindung von Klienten und Partnern.

### **Hohe Usability und intuitive Bedienung fördern effektive Arbeitsprozesse**

Heute sind soziale Intranets die primäre Anlaufstelle des sogenannten Information Workers – ein Portal für alle benötigten Werkzeuge, Inhalte und Anwendungen, um die täglichen Aufgaben durchzuführen. Bei der Umsetzung muss dabei eine intuitive Bedienung bereits im Vorfeld mitgedacht werden, um eine möglichst hohe Nutzung und Mitarbeiterakzeptanz zu erreichen. Denn nur bei einer hohen Beteiligung verbindet ein Social Intranet Menschen mit Kollegen, Systemen und Informationen und ermöglicht in der Folge, effizienter zu arbeiten und das Wissen von „vielen“ mit einzubinden. Unternehmen profitieren durch einen erleichterten Zugriff auf Informationen, verkürzte Kommunikationswege, gesteigerte Produktivität, ein verbessertes Innovationsmanagement, eine optimierte Kostenstruktur, eine vereinfachte Projekt- und Teamkoordination, eine erhebliche Zeitersparnis sowie den Zugriff auf (Experten-)Wissen im Unternehmen – und das Ganze natürlich auch mobil. Zusätzlich können vorhandene Softwarelösungen – wie Kundenmanagement, Business Intelligence oder ERP-Systeme – eingebunden werden, so dass die Mitarbeiter Status-Updates und Nachrichten direkt von den jeweiligen Applikationen beziehen können.

### **Umfassendes Know-how bei der Planung und Implementierung von Microsoft-SharePoint-Lösungen**

Für Unternehmen, die mit Microsoft Office und Microsoft Outlook arbeiten, integriert sich SharePoint 2013 nahtlos in die bestehende Infrastruktur. Mit SharePoint 2013 werden zentrale Trends wie Cloud Readiness, Social Collaboration, Mobility und Web Content Management erstmals optimal und ineinandergreifend angeboten. Doch um Microsoft SharePoint effektiv nutzen zu können, müssen zusätzliche Herausforderungen gemeistert werden. Dazu gehören beispielsweise die Datenmigration aus einem oder mehreren Altsystemen, die Ablage von Daten, die mobile Verfügbarkeit der Daten (Enterprise Mobility) sowie die Anbindung von Drittsystemen (zum Beispiel SAP, ERP und CRM). Neben einem umfassenden Know-how bei der Planung und Implementierung von Microsoft-SharePoint-Lösungen hat 7P auch langjährige Projekterfahrung in der Beratung, Konzeption und Einführung von Dokumenten-Management- und Archivierungssystemen, Web Content Management, Wissensmanagement, Web-2.0-Lösungen, Social-Media-Applikationen sowie bei Themen rund um die Prozessoptimierung. Diese Themen werden ganzheitlich im eigenen Unternehmensbereich „Enterprise Information Management“ angeboten und kontinuierlich weiterentwickelt.

#### **Was ist Social Intranet?**

- Ein Social Intranet ist eine abteilungsübergreifende, zeit- und ortsunabhängige Plattform für Vernetzung, Wissensaustausch und Zusammenarbeit im Unternehmen
- Inhalte werden nicht (nur) zentral durch eine Redaktion zur Verfügung gestellt, sondern von Nutzern auch aktiv erstellt und mitgestaltet
- User-generated Content wird von den Abteilungen direkt veröffentlicht und kann, je nach Freigabe und Zulassung, von Kollegen ergänzt oder geändert werden
- Mitarbeiter können das Erscheinungsbild eines eigenen Bereichs im Intranet nach ihren eigenen Interessen und Wünschen individuell gestalten
- Sie können sich untereinander vernetzen, Blogbeiträge schreiben und sich aktiv in Wikis und Communitys an der firmenweiten Kommunikation beteiligen
- Fazit: Expliziter Content verschmilzt mit implizitem Wissen

#### **Was leistet der Social Workplace?**

- Optimierung der Kommunikation (zum Beispiel Reduzierung des internen E-Mail-Aufkommens)
- Zielgenauigkeit: Kommunikation konzentriert sich auf die Personen, die unmittelbar involviert sind
- Weitreichende Synergieeffekte durch Nutzung der „Schwarmintelligenz“ im Unternehmen
- Bereichs- und abteilungsübergreifender Austausch mit Rückkanal
- Erfahrungswissen bleibt auch nach dem Ausscheiden von Mitarbeitern abrufbar
- Projekt-Dubletten und Redundanzen in Organisationen werden vermieden aufgrund der hohen Transparenz
- Abbildung von Business-Prozessen und von deren digitaler, gegebenenfalls workflowgestützter Durchführung

# 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 2013 bis zum 31. Dezember 2013 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 27. März 2014  
Ernst & Young GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Gockel	Galden
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

## Finanzkalender 2014

31. März 2014	Veröffentlichung der endgültigen Ergebnisse zum Geschäftsjahr 2013
15. April 2014	Geschäftsbericht 2013 als Druckversion
12. Mai 2014	Veröffentlichung Zwischenbericht 1. Quartal 2014 (Januar bis März)
16. Juni 2014	Ordentliche Hauptversammlung in Köln
11. August 2014	Veröffentlichung Zwischenbericht 2. Quartal 2014 (April bis Juni)
11. November 2014	Veröffentlichung Zwischenbericht 3. Quartal 2014 (Juli bis September)

## Ansprechpartner

### Jens Harig

Vorstandsvorsitzender  
der SEVEN PRINCIPLES AG  
Fon: +49 (0) 2 21– 9 20 07-0  
Fax: +49 (0) 2 21– 9 20 07-77  
ir@7p-group.com

## Impressum

Herausgeber:  
SEVEN PRINCIPLES AG  
Erna-Scheffler-Straße 1a · D-51103 Köln  
Fon: +49 (0) 2 21–9 20 07-0  
Fax: +49 (0) 2 21–9 20 07-77  
www.7p-group.com

Inhalt: SEVEN PRINCIPLES AG · Köln

Konzeption/Gestaltung:  
SpiessConsult GmbH & Co. KG · Düsseldorf

Fotografie: Jochen Arndt Fotografie · Berlin

Litho/Druckvorstufe/Produktion:  
Die Qualitaner GmbH · Düsseldorf

Druck: Woeste Druck · Essen



**SEVEN PRINCIPLES AG**

Erna-Scheffler-Straße 1a  
D-51103 Köln

Fon: +49 (0) 2 21-9 20 07-0

Fax: +49 (0) 2 21-9 20 07-77

[www.7p-group.com](http://www.7p-group.com)

