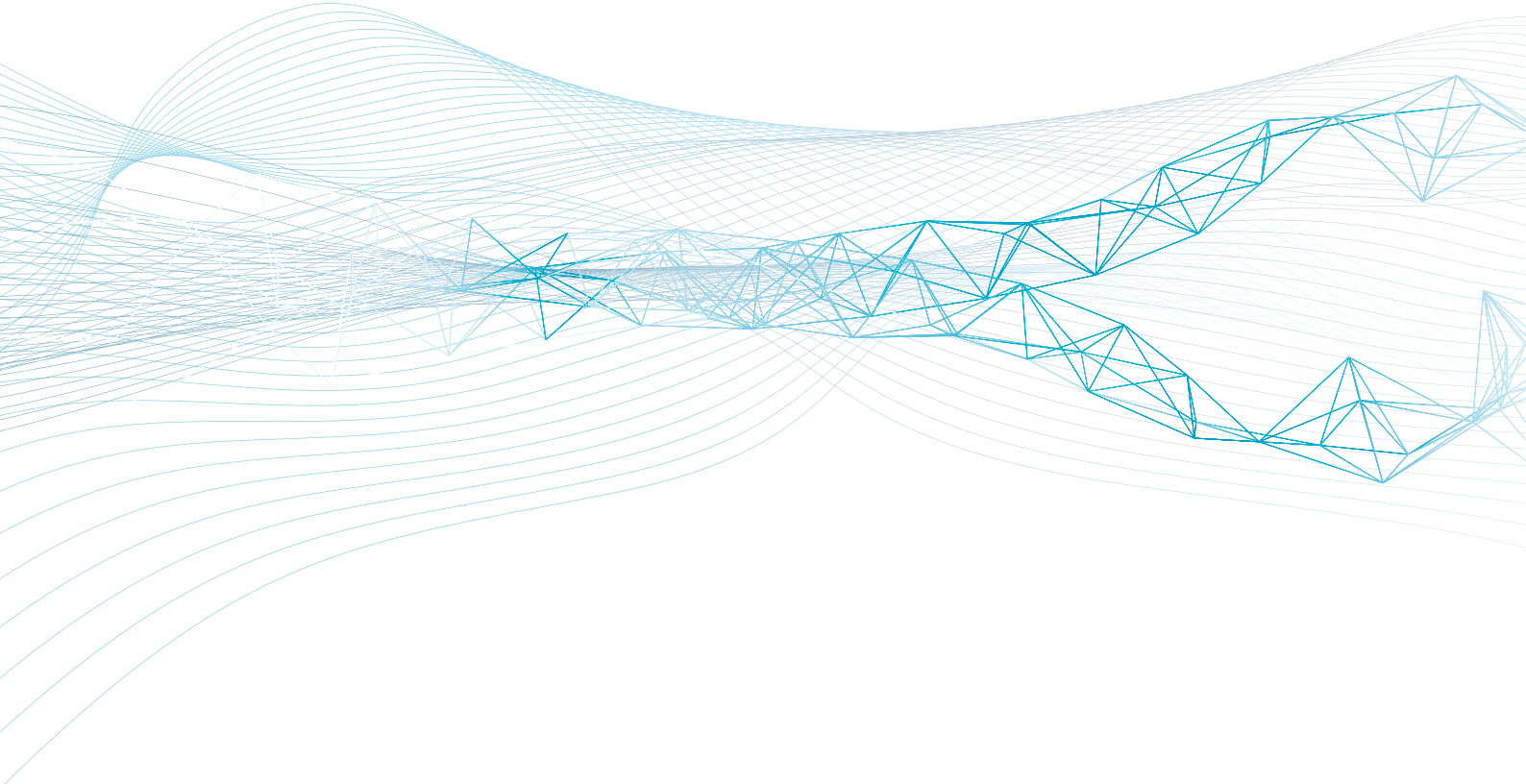


# *Enabling Your Business*

---

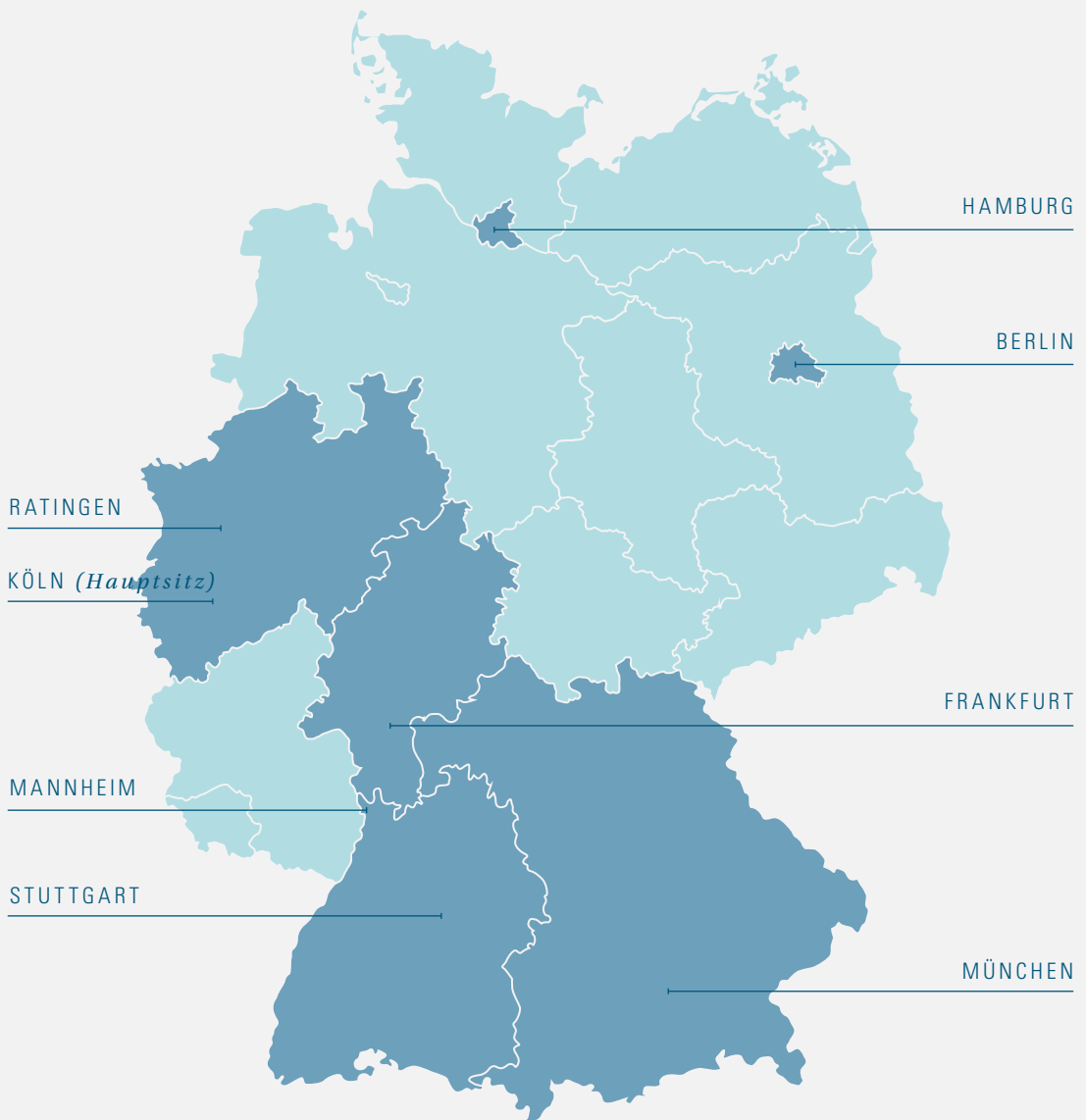
GESCHÄFTSBERICHT *2014*



SEVEN PRINCIPLES  
Enabling Your Business

## STANDORTE

*Über zahlreiche Niederlassungen und Tochtergesellschaften ist die SEVEN PRINCIPLES in ganz Deutschland sowie in vier weiteren europäischen Ländern vertreten.*



## UNSER UNTERNEHMEN

< ZAHLEN UND FAKTEN ZU  
SEVEN PRINCIPLES

*Die Entwicklung von Enterprise-Mobility-Strategien und die Begleitung der damit verbunden Transformationsprozesse gehören zum Kerngeschäft von SEVEN PRINCIPLES. So bieten wir Kunden echten Mehrwert. Der Mobile Enterprise Vendor Benchmark der Experton Group hat SEVEN PRINCIPLES als „Mobile Enterprise Leader 2014“ ausgezeichnet. Das Unternehmen mit Sitz in Köln sowie zahlreichen Niederlassungen in Deutschland und Europa beschäftigt rund 600 Mitarbeiter.*

### **SEVEN PRINCIPLES AG**

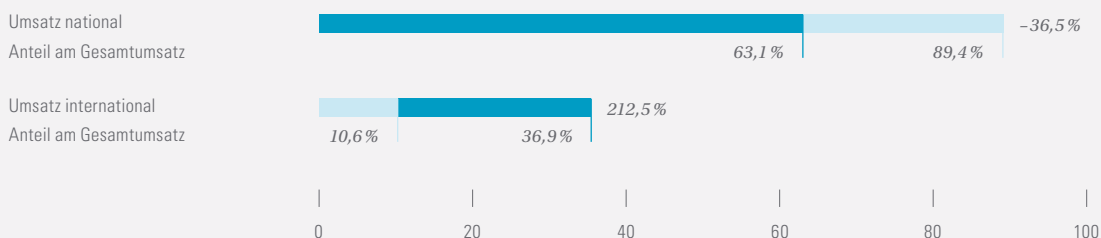
*Strategie · Vertrieb · Marketing · Finanzen · Personal · Backoffice · ca. 62 Mitarbeiter*

---

<b>7P Solutions &amp; Consulting AG</b> <i>Consulting · Development · Solutions</i> ca. 307 Mitarbeiter	<b>7P B2B Mobile &amp; IT Services GmbH</b> <i>IT Services · Mobile Technologies</i> ca. 121 Mitarbeiter	<b>7P ERP Consulting GmbH</b> <i>SAP Consulting</i> ca. 48 Mitarbeiter
<b>7P Trusted Experts GmbH</b> <i>Freelance · Near- und Offshore</i> ca. 9 Mitarbeiter	<b>7P Austria GmbH</b> <i>Mobile Solutions</i> ca. 6 Mitarbeiter	<b>7P bicon GmbH</b> <i>Utility Consulting &amp; Services</i> ca. 17 Mitarbeiter
<b>7P UK LTD</b> <i>Consulting · IT Services</i> ca. 0 Mitarbeiter	<b>7P Nordic AS</b> <i>Mobile Solutions</i> ca. 8 Mitarbeiter	<b>7P InfoLytics AG</b> <i>Database Technologies</i> ca. 23 Mitarbeiter
	<b>7P Scandinavia APS</b> <i>Mobile Solutions</i> ca. 2 Mitarbeiter	

UMSATZ (TEUR)

● 2013 ● 2014



UNTERNEHMENSKENNZAHLEN

TEUR	2013 (angepasst)	2014	13/14 in %
Umsatz	96.278	88.713	-7,9
Ergebnis der Betriebstätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA)	-268	-4.678	1643,3
Ergebnis der Betriebstätigkeit (EBIT)	-1.966	-10.213	419,5
Konzernergebnis	-2.622	-11.715	346,8
Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	-0,76	-2,58	239,5
Ergebnis je Aktie aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0,11	-0,09	-181,8
Umsatzrendite (EBIT-Marge) in %	-2,0	-11,5	
<b>BILANZSUMME</b>	<b>46.621</b>	<b>34.950</b>	<b>-25,0</b>
Eigenkapital	19.007	10.868	-42,8
Eigenkapitalquote in %	40,8	31,1	
Eigenkapitalrendite nach Steuern in %	-13,8	-107,8	
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-61	-3.798	6126,2
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen <sup>1)</sup>	3.214	-1.433	-144,6
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen <sup>2)</sup>	1.722	5.563	223,1
Mitarbeiter (Geschäftsjahresende)	651	603	-7,4

<sup>1)</sup> Einschließlich Akquisitionen

<sup>2)</sup> Inklusive der Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert und Kundenstamm der 7P Infolytics AG

**Mobilität** bestimmt den Markt – und digitale Geschäftsmodelle werden zum Erfolgsfaktor. Wir unterstützen Unternehmen bei dieser Transformation, indem wir branchenübergreifendes Know-how mit ganzheitlicher Beratung und einem starken Partnernetzwerk verbinden.

---

### **Branchen**

Ein klarer Fokus ist die Grundlage für unseren Erfolg: Unser Schwerpunkt liegt auf den Branchen Telekommunikation, Energie und Automotive.

---

### **Kunden**

Führende Konzerne und deutsche Mittelständler vertrauen auf unsere Kompetenz. Mit unserem Leistungsportfolio unterstützen wir Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette.



Telekommunikation

20



Automotive

22



Energie

24

# *Inhalt*

---

GESCHÄFTSBERICHT 2014

## *04—39*

### ENABLING YOUR BUSINESS

---

- 04 > Vorstandsinterview
- 08 > Bericht des Aufsichtsrats
- 12 > Aufsichtsrat
- 14 > Corporate Governance Bericht
- 16 > Die Aktie
- 18 > Enabling Your Business

## *73—132*

### KONZERNABSCHLUSS

---

- 80 > Anhang zum Konzernabschluss
- 99 > Angaben zur  
Gesamtergebnisrechnung
- 106 > Angaben zur Bilanz

## *42—69*

### KONZERNLAGEBERICHT

---

- 42 > Grundlagen des Konzerns
- 49 > Wirtschaftsbericht
- 61 > Nachtragsbericht
- 62 > Prognose-, Chancen-  
und Risikobericht
- 67 > Internes Kontrollsystem
- 68 > Erklärung zur  
Unternehmensführung

VORSTANDSINTERVIEW

*»Ich habe klar definierte  
Ziele für die nächsten Jahre.«*

---





---

*Joseph Kronfli wurde im März 2014 in den Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG berufen und ist seit Ende Januar 2015 Vorstandsvorsitzender. Im Interview spricht er über Herausforderungen in einem sich wandelnden Markt, neue Perspektiven und klare Zielsetzungen.*

*Herr Kronfli, wie haben Sie das vergangene Jahr erlebt? Welche besonderen Herausforderungen gab es für die SEVEN PRINCIPLES AG?*

2014 war für die SEVEN PRINCIPLES Gruppe ein sehr turbulentes und schwieriges Jahr. Das Unternehmen hat unter der personellen Fluktuation gelitten. Wir haben viele Mitarbeiter und damit auch einen Teil des Gesamtumsatzes verloren. Das hat dazu geführt, dass wir an Profitabilität im Beratungs- und Projektgeschäft eingebüßt haben.

Dazu kam, dass unsere Kunden sehr zurückhaltend investiert und nur geringere Teile der geplanten Ausgaben tatsächlich getätigt haben. Es wurden wenige Großprojekte vergeben und der hohe Kostendruck wird von den Unternehmen an die Dienstleister weitergegeben. Nicht zuletzt nimmt im IT-Beratungsgeschäft die Konkurrenz in den Bereichen Off- und Nearshoring aus Asien und Osteuropa stark zu.

An dieser Stelle möchte ich aber auch die positiven Bewegungen ansprechen. In den Kernbranchen Telekommunikation, Automotive und Energieversorgung sowie mit unserem Basisportfolio konnten wir viele Neukunden gewinnen. Wir haben massiv in die Neuaufstellung unseres Portfolios und damit in das Herzstück unseres Unternehmens investiert.

Schlussendlich haben wir strategische Partnerschaften im Off- und Nearshoringbereich auf den Weg gebracht, um qualitative Lieferfähigkeit zu marginattraktiven Produktionsbedingungen, insbesondere bei Anfragen zu anstehenden Großprojekten, sicherzustellen.

---

*»Wir haben massiv in die Neuaufstellung unseres Portfolios und damit in das Herzstück unseres Unternehmens investiert.«*



*Im Jahr 2014 wurde ein neues Portfolio mit genauen Zielen und Maßnahmen definiert. Wie geht es voran?*

Wir haben viel Energie in die Neuaufstellung und Entwicklung eines marktgerechten und am Bedarf unserer Kunden ausgerichteten Portfolios investiert: Business Intelligence & Big Data, Security, Cloud und Infrastructure sowie Enterprise Information Management – um nur einige Leistungen zu nennen. Die Leitungspositionen der einzelnen Portfolioelemente konnten wir mit anerkannten Know-how-Trägern aus der Industrie und Beratung neu besetzen.

Das ist nur der erste Schritt hin zu einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der geschäftsrelevanten Themen. Insbesondere stehen hier der Ausbau der einzelnen Portfolioelemente und damit einhergehend die Einstellung neuer Experten und die Weiterbildung bestehender Fachkräfte im Fokus. Wir legen größten Wert auf die Verzahnung der einzelnen Portfolios mit den unternehmensinternen Bereichen zur kontinuierlichen Optimierung.

Die Portfoliostrategie haben wir bei den wichtigsten Kunden und Partnern im Markt erprobt, um eine solide Grundlage für das geplante Wachstum zu schaffen. 2015 arbeiten wir am zweiten Schritt, dem strategischen Weiterentwicklungsprogramm Portfolio plus, mit dem wir ein themen- und innovationsgetriebenes Portfolio mit neuen

Leistungen und Methoden entwickeln. Hierzu zählen unter anderem Themenbereiche wie IOT (Internet of Things), Car IT-Security und Software Define Networks. Hierbei gilt es, die Kundenwünsche zu erfüllen: Time-to-market, Kostenoptimierung, Mobilität, Innovation und vieles mehr.

*Herr Kronfli, der SEVEN PRINCIPLES AG stehen weiterhin herausfordernde Zeiten bevor. Wie wollen Sie Ihre Mitarbeiter dafür begeistern?*

Unsere Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital – dieses möchte ich unbedingt bewahren und stetig ausbauen. Die Fluktuation war ein klarer Beweis, dass wir auf wichtige Fragen und Anliegen der Mitarbeiter stärker hätten eingehen müssen. Dies wird sich 2015 wesentlich ändern. Ein IT-Beratungsunternehmen muss sich mit dem technologischen Fortschritt weiterentwickeln und die dafür notwendigen Investitionen und Anstrengungen in einem agilen Prozess anstoßen.

Wir arbeiten gerade an verschiedenen Bindungsprogrammen und der Neuaufstellung des internen Rollenmodells sowie an dezidierten Programmen zum Aufbau von innovativem Fachwissen. Dies begleite ich in meiner Rolle als CEO persönlich und stehe damit für deutliche Investitionen in die Aus- und Weiterbildung der Kolleginnen und Kollegen.

Sehr wichtig ist mir auch die Gewinnung von neuen, interessanten, innovativen und langfristigen Projekten, die SEVEN PRINCIPLES noch attraktiver für unsere Know-how-Träger machen. Wir haben bereits sehr gute Mitarbeiter und viele, die noch zu uns kommen werden.

Allerdings müssen wir uns auch vertrieblich verbessern. Dafür werde ich den Vertrieb neu gestalten, um die potentiellen Zielgruppen besser und schneller ansprechen zu können.

*Herr Kronfli, was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Differenzierungsmerkmale der SEVEN PRINCIPLES AG? Und haben all diese Maßnahmen Konsequenzen für Ihre Kunden?*

Im Wesentlichen wird dies an zwei Punkten sichtbar sein: Erstens investieren wir gerade sehr viel in die Fähigkeit, unsere Kunden besser zu verstehen und optimal zu bedienen. Im Vergleich zu anderen Beratungshäusern haben wir in den vergangenen Monaten durch Neubesetzung wichtiger Schlüsselpositionen sehr viel Industrieexpertise – direkt von der Industrie – in unseren Kernbranchen an Bord geholt. Das und die bewährte Kundennähe unterscheidet uns von vielen Wettbewerbern. Zweitens haben wir die bewusste Entscheidung getroffen, kein eigenes Off-/Nearshoring-Unternehmen zu gründen, sondern innovative Unternehmen aus Indien und Osteuropa strategisch an uns zu binden, die sowohl Kostenvorteile als auch Technologieinnovationen aus Silicon Valley mitbringen. Dadurch haben wir uns mit der Auswahl von zwei strategischen Partnern die Möglichkeit eröffnet, kundenindividuelle und bedarfsgerechte Angebote unabhängig von der eigenen unternehmerischen Aktivität sicherzustellen.

Durch die Fokussierung auf wenige Branchen und konsequente Weiterentwicklung des Portfolios werden wir unseren Kunden zeitnah ein deutlich erweitertes und innovativeres Leistungsspektrum anbieten können.

*Mit Blick in die Zukunft: Was sind ihre Ziele für die SEVEN PRINCIPLES Gruppe, Herr Kronfli?*

Ich möchte die SEVEN PRINCIPLES Gruppe zurück zur Profitabilität bringen und zu einem attraktiven Arbeitgeber in der IT-Industrie machen. Unsere Kunden sollen zu den zufriedensten und erfolgreichsten Unternehmen gehören, dafür dass sie SEVEN PRINCIPLES als Partner und Dienstleister ausgesucht haben.

Als CEO stehe ich mit meinen Kolleginnen und Kollegen bei den Investoren, Kunden und Partnern im Wort, diesen Anspruch mit aller zur Verfügung stehenden Energie zu erfüllen.



**JOSEPH KRONFLI**  
CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO)

*Joseph Kronfli (\*1961) studierte Elektrotechnik an der Ruhr-Universität Bochum und begann 1987 seine Karriere bei der Bull AG in Köln, wo er bis 1997 in verschiedenen Managementpositionen tätig war. Von 1997 bis 2007 verantwortete er als Sprecher der Geschäftsführung der Capgemini TMN das Telekommunikations-, Medien- und Netzwerkgeschäft in Zentral- und Osteuropa einschließlich Deutschland. Von 2007 bis 2014 wechselte er zu NTT Data, wo er anfangs das Telekommunikations-, Medien- und Energieversorgergeschäft aufbaute und schließlich auf EMEA-Ebene die Executive Advisory Unit leitete.*

*Joseph Kronfli ist seit Anfang 2015 Chief Executive Officer (CEO) der SEVEN PRINCIPLES AG.*

BERICHT DES  
*Aufsichtsrats*

---



^  
PROF. DR. H.C. HANS ALBERT AUKES

### *Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,*

die Geschäftsentwicklung konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht die Erwartungen erfüllen. Der Vorstand hat in enger und regelmäßiger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat Maßnahmen zur operativen und strategischen Entwicklung der Gesellschaft mit dem Ziel erarbeitet, kurzfristig die Profitabilität von SEVEN PRINCIPLES zu verbessern, mittelfristig das Kerngeschäft zu stärken und zu entwickeln sowie wieder auf einen profitablen Wachstumskurs zurückzukehren.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und dessen Tätigkeit überwacht. Er wurde in sämtliche Entscheidungen, die für den Konzern unmittelbar von Bedeutung waren, jederzeit mit eingebunden. In sieben ordentlichen und vier außerordentlichen Sitzungen hat der Vorstand der SEVEN PRINCIPLES 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 den Perspektiven des Unternehmens wurden konstruktiv diskutiert. Nach gründlicher Prüfung und Beratung hat der Aufsichtsrat den Beschlussvorschlägen des Vorstands zugestimmt. Der Aufsichtsrat 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 2014 war für SEVEN PRINCIPLES 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 und Verbesserung der Geschäftsentwicklung, den Strukturen und Aktivitäten im Vertrieb, in der Portfolioentwicklung und der Konzernorganisation von SEVEN PRINCIPLES diskutiert.

In der Sitzung am 30. Januar 2014 verabschiedeten Vorstand und Aufsichtsrat nach intensiver Diskussion die Planung 2014 des SEVEN PRINCIPLES Konzerns und die der Einzelgesellschaften. Außerdem wurde eine neue Gewichtung der Komponenten der variablen Vergütung des Vorstands beschlossen. In einer außerordentlichen Sitzung am 4. März 2014 wurde Herr Joseph Kronfli ab dem 10. März 2014 für drei Jahre zum Vorstand mit dem Aufgabenbereich Operations der SEVEN PRINCIPLES AG bestellt. Seine Bestellung endet am 28. Februar 2017. Ebenfalls wurde der Corporate Governance Bericht 2014 verabschiedet. Die Sitzung am 28. März 2014 umfasste

in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer die Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses. Auf Basis der Geschäftsplanungen wurden die Ziele des Vorstands für die variable Vergütung festgelegt. Verabschiedet wurden im Rahmen der Sitzung der Bericht des Aufsichtsrats sowie die vorläufige Tagesordnung für die Hauptversammlung der SEVEN PRINCIPLES AG. Weiterhin wurde vom Vorstand eine Akquisitionsmöglichkeit zur strategischen Weiterentwicklung der Gesellschaft vorgestellt. Die nachfolgende Aufsichtsratssitzung am 3. Juni 2014 hatte die strategische Entwicklung der Gesellschaft im Bereich Portfolio und Vertrieb als Schwerpunktthema. In der Aufsichtsratssitzung am 16. Juni 2014 trat der neu gewählte Aufsichtsrat erstmalig zusammen und wählte Herrn Prof. Dr. Aukes zu seinem Vorsitzenden und Herrn Mohn zu seinem Stellvertreter. Im Zusammenhang mit der weiter evaluierten Akquisitionsmöglichkeit wurde die Durchführung einer Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht der Aktionäre beschlossen und der Prozess hierfür aufgesetzt. In der Sitzung am 21. August 2014 stellte der Vorstand das Maßnahmenpaket zur Vertriebsintensivierung auf Basis des Portfolioentwicklungsprozesses vor. Die strategischen Optionen zur Stärkung der Gesellschaft wurden ergänzend diskutiert. In der außerordentlichen Sitzung am 25. August 2014 wurden die Beschlüsse zur Durchführung der Barkapitalerhöhung von Vorstand und Aufsichtsrat gefasst. Nach erfolgreicher Platzierung der Barkapitalerhöhung wurden auf der außerordentlichen Sitzung am 15. September 2014 die erforderlichen Beschlüsse von Vorstand und Aufsichtsrat zur Eintragung der Kapitalerhöhung ins Handelsregister gefasst. Wesentliches Thema der außerordentlichen Aufsichtsratssitzung am 2. Oktober 2014 war die weitere Verfehlung der erwarteten Geschäftsentwicklung und die verschiedenen Handlungsoptionen. Der Vorstand stellte auch ein Programm zur weiteren Kostensenkung in allen Positionen vor. In der Sitzung am 28. Oktober 2014 stellte der Vorstand den ersten Entwurf der Konzernplanung 2015 vor und erläuterte die Prämissen und Rahmenbedingungen. Diskutiert wurden weiterhin strategische Optionen auch zur Stärkung der Gesellschaft über eine engere Fokussierung des Portfolios und organisatorischen Vereinfachung der Gruppenstruktur.

### *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 24. Juni 2014 befasst und hat am 2. März 2015 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 Konzernlagebericht der SEVEN PRINCIPLES AG wurden nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Der Jahresabschluss und der Lagebericht wurden nach den Regeln des Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt. Der Jahres- und Konzernjahresabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG sowie der Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2014 wurden durch den von der Hauptversammlung am 16. Juni 2014 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 Aufsichtsratssitzung am 15. April 2015 wurde in Gegenwart des Abschlussprüfers, der über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtete, mit dem Vorstand beraten. Das Ergebnis der Prüfung hat keine Einwendungen ergeben. 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*

Herr Harig scheidet auf eigene Initiative mit Ablauf seines Vertrages zum 30. Juni 2015 nach neunjähriger Tätigkeit aus der Gesellschaft aus. Herr Harig hat in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat in der Aufsichtsratssitzung am 26. Januar 2015 mit der Niederlegung seines Mandats als Vorstandsvorsitzender den Weg für eine Nachfolgeregelung frei gemacht. Der Aufsichtsrat hat in der Sitzung am 26. Januar 2015 Herrn Joseph Kronfli zum neuen Vorstandsvorsitzenden ernannt. Auf Basis einer einvernehmlichen Aufhebungsvereinbarung schied Herr Dr. Kai Höhmann am 4. Februar 2015 auf eigenen Wunsch vorzeitig aus seinem zum 30. Juni 2017 endenden Vorstandsvertrag aus und legte sein Amt als Vorstand der Gesellschaft nieder. Herr Dr. Kai Höhmann verantwortete die Bereiche Vertrieb und Marketing. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Harig und Herrn Dr. Höhmann für die gute Zusammenarbeit und ihr großes Engagement bei der Weiterentwicklung der Gesellschaft in den vergangenen Jahren.

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 15. April 2015  
Für den Aufsichtsrat



PROF. DR. H. C. HANS-ALBERT AUKES  
Vorsitzender

SEVEN PRINCIPLES AG

AUFSICHTSRAT

---

**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).*

---

**JOHANNES MOHN**

STELLVERTRETENDER AUFSICHTS-  
RATSVORSITZENDER  
UNTERNEHMER

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

---

**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.*





^  
Von links nach rechts:  
DR. OLIVER BÖTTCHER,  
JOHANNES MOHN,  
PROF. DR. H. C. HANS ALBERT AUKES

## CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

Die verantwortungsvolle Unternehmensführung bei der SEVEN PRINCIPLES AG hat seit jeher einen hohen Stellenwert. Corporate Governance steht für eine verantwortungsvolle, wertbasierte 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 2. März 2015 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz 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 24. Juni 2014 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 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)

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist im Entry-Standard der deutschen Börse notiert, der keinen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG darstellt. Eine gesetzliche Pflicht zur unverzüglichen Mitteilung und Veröffentlichung von Geschäften in Aktien der Gesellschaft besteht insofern nicht. Vorstand und Aufsichtsrat haben zur Wahrung der Vertraulichkeit über persönliche Vermögensverhältnisse beschlossen, auf eine Angabe von Geschäften in Aktien der Gesellschaft, des individuellen Aktienbesitzes sowie des Gesamtbesitzes der Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats zu verzichten.

### *Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat*

#### ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die SEVEN PRINCIPLES AG hat mit den Organen Vorstand und Aufsichtsrat eine zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur. 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 abzuwählen. 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 unterliegt dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Ausschüsse existieren nicht. Die Themenschwerpunkte der Arbeit des Aufsichtsrats können dem Kapitel „Bericht des Aufsichtsrats“ entnommen werden. Der Aufsichtsrat ist überzeugt, dass er über eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder und insgesamt über eine, 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 Vorstandsmitglieder und des Aufsichtsrats ist im Lagebericht sowie im Konzernanhang des Konzernabschlusses entsprechend der gesetzlichen Vorgabe und Empfehlungen des 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 Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt. Das Risikomanagement-

system 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 offen gelegt. 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 ausreichendem zeitlichem Vorlauf.

#### ***Aktienoptionsprogramme und ähnlich wertpapierorientierte Anreizsysteme***

Derzeit bestehen keine derartigen Programme.

## DIE AKTIE

Das Börsenjahr 2014 entwickelte sich verhaltener als in den Vorjahren. Der DAX zeigte sich sehr volatil und schwankte im Jahresverlauf zwischen 8.571 Punkten und 10.093 Punkten in der Spitze. Auf Jahressicht konnte der DAX 2014 nur ein leichtes Plus von 2,7 Prozent erzielen. Auch der TecDAX zeigte sich verhaltener zum Vorjahr, wenngleich sein Anstieg mit 17,2 Prozent (VJ: 40,9 Prozent) die DAX Entwicklung überflügelte.

Der Kurs der SEVEN PRINCIPLES Aktie, die im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert ist, verzeichnete im Jahr 2014 aufgrund der defizitären Geschäftsentwicklung einen Einbruch von insgesamt 54 Prozent. Die SEVEN PRINCIPLES Aktie entwickelte sich damit entgegengesetzt zu den wichtigsten deutschen Leitindizes. Während im 1. Halbjahr die Aktie um etwa 13 Prozent fiel, halbierte sich der Kurs nahezu im 2. Halbjahr von 4,03 EUR auf 2,14 EUR.

Die SEVEN PRINCIPLES Aktie stieg zum Jahresbeginn 2014 auf Basis eines profitablen 2. Halbjahres 2013 auf den Jahreshöchstkurs von 4,78 EUR im Januar 2014 an. Mit der Veröffentlichung des hohen operativen Halbjahresverlustes Anfang August 2014 fiel der Aktienkurs bis auf einen Jahrestiefststand von 2,10 EUR im Dezember 2014. Die Aktie schloss zum Jahresende nahe dem Tiefstand mit 2,14 EUR.

### *Kapitalerhöhung*

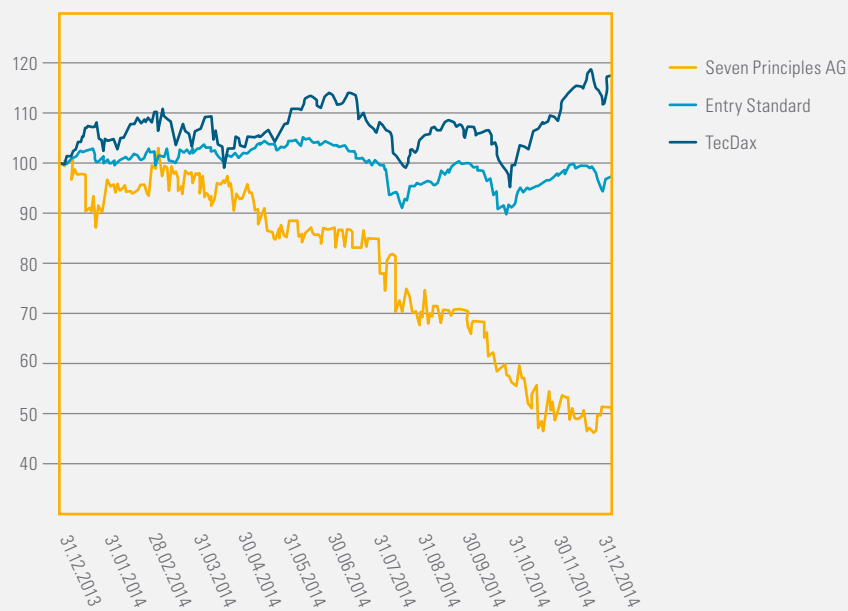
Im September 2014 wurde eine Barkapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Ausgabe von 1.346.667 neuen Aktien gegen Bareinlage von 4.040.000 Euro auf

5.386.667 Euro erhöht. Der Bezugspreis für die neuen Aktien betrug 3,20 Euro je Aktie, so dass SEVEN PRINCIPLES rund 4,3 Mio. Euro zuflossen. Nach Eintragung ins Handelsregister stieg die Gesamtzahl der ausstehenden SEVEN PRINCIPLES Aktien auf 5.386.667.

### *SEVEN PRINCIPLES am Kapitalmarkt*

Die nachhaltige Investor-Relations-Arbeit, die sich durch einen intensiven Dialog und einer transparenten Kommunikation mit unseren Investoren auszeichnet, war uns auch in 2014 ein wichtiges Anliegen. Neben zwei Analystenkonferenzen und vier Investoren- und Presse-Roadshows, gab es auch weitere Treffen mit Investoren und Journalisten außerhalb von Roadshows. Um das Vertrauen am Kapitalmarkt in SEVEN PRINCIPLES zu erhalten, waren wir stets bestrebt, umfassend zu den Hintergründen der schwachen Geschäftsentwicklungen gegenüber Investoren Stellung zu nehmen. Die Anforderungen an Transparenz und Investor Relations werden über die Entry Standard Vorgaben hinaus auf dem Niveau der höheren Segmente erbracht. Quartals-, Halbjahres- und Jahresberichte werden hierbei auf Basis der Bilanzierungsrichtlinien von IFRS erstellt und zeitnah veröffentlicht. Wir beachten die Anforderungen der jeweiligen aktuellen Fassung des Corporate Governance Kodex und veröffentlichen einen jährlichen Corporate Governance Bericht einschließlich Entsprechenserklärung. Zudem bieten wir im Internet unter [www.7p-group.com/investor-relations](http://www.7p-group.com/investor-relations) umfangreiche Informationen an. Auf unserer Homepage werden neben Zwischenberichten, Jahresfinanzberichten, Analystenpräsentationen und Pressemitteilungen auch der Finanzkalender mit allen wichtigen Veröffentlichungsterminen und dem Termin der Hauptversammlung publiziert.

DIE SEVEN PRINCIPLES AG – ENTRY STANDARD – TECDAX  
01.01.2014 – 31.12.2014



DIE SEVEN PRINCIPLES AKTIE IN ZAHLEN

EUR	2014*	2013*	2012*
Anzahl Aktien	5.386.667	4.040.000	4.040.000
Marktkapitalisierung **	11.527.467	18.988.000	17.372.000
Kurs zum Bilanzstichtag	2,14	4,70	4,30
Höchstkurs	4,83	5,49	8,44
Tiefstkurs	2,10	3,60	4,30
<b>ERGEBNIS JE AKTIE ***</b>	<b>-2,67</b>	<b>-0,65</b>	<b>-0,16</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

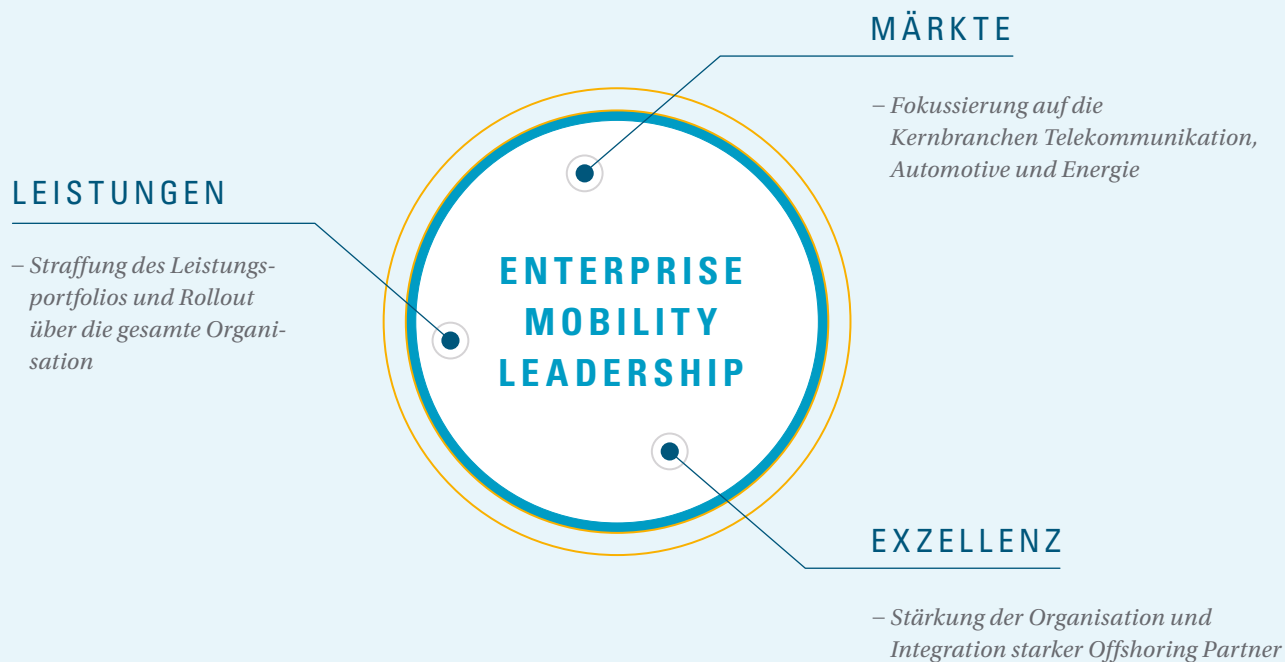
\*\* auf Basis der ausstehenden Aktien

\*\*\* Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen

UNSERE VISION...

# *Enterprise Mobility Leadership*

---



...UND WIE WIR SIE ERREICHEN

---

***Mobilität** bestimmt den Markt und damit das Geschäft internationaler Unternehmen. Wir ermöglichen digitale Geschäftsmodelle – und sorgen so für agile Zusammenarbeit in allen Bereichen.*

---

*SEVEN PRINCIPLES ermöglicht als IT-Dienstleister die erfolgreiche digitale Transformation. Führende Konzerne und deutsche Mittelständler vertrauen auf SEVEN PRINCIPLES, denn als strategischer Partner bündelt das Unternehmen branchenübergreifendes Know-how. SEVEN PRINCIPLES konzentriert sich dabei auf folgende Branchen:*



TELEKOMMUNIKATION



AUTOMOTIVE



ENERGIE



# Telekommunikation

## WAS DIE BRANCHE BEWEGT

Telekommunikation verbindet Welten. Doch die Welt der Kommunikation verändert sich – ob Logistik, Cloud Computing oder moderne Energieversorgung: Telekommunikationsnetze machen die Innovationen unserer Gigabit-Gesellschaft erst möglich. Die übermittelten Datenraten steigen exponentiell und alte Netze müssen kostspielig ausgebaut werden, um der Belastung standzuhalten. Gleichzeitig stehen die Telekommunikationsanbieter unter hohem Kostendruck in einem stark regulierten Markt. Die Branche steht vor der größten Herausforderung ihrer Geschichte.

## WIE WIR DIE BRANCHE BEWEGEN

Als strategischer Partner von führenden Unternehmen der Branche unterstützen wir unsere Kunden in der Telekommunikationsbranche mit Expertenwissen bei Themen wie Digitale Transformation, Virtualisierung, Big Data und Konsolidierung.

Als Spezialist für Enterprise Mobility erkennen wir wichtige Trends und setzen mit der Entwicklung innovativer Lösungen neue Maßstäbe. Dabei vereinen wir langjähriges Know-how mit einem ergebnisorientierten Beratungsansatz.







# Automotive

## WAS DIE BRANCHE BEWEGT

Vernetzten Fahrzeugen gehört die Zukunft. Technologische Fortschritte erfordern zunehmend innovative Lösungen, die über das bisherige Kerngeschäft traditioneller Automobilhersteller hinausgehen. Unabhängig von Ort und Zeit werden Fahrzeug und Fahrer als Elemente einer digital vernetzten Welt in neue Geschäftsprozesse oder Abläufe eingebunden. Car IT-Systeme verändern die Fahrzeugfunktionalität, insbesondere Fahrerassistenz, Sicherheit sowie Infotainment-Systeme, und beeinflussen damit maßgeblich, wie Autos künftig genutzt werden. Zusätzlich werden innovative Möglichkeiten in jungen Geschäftsfeldern, wie Car-Sharing oder Mobility Management geschaffen: Statussymbol war gestern.

## WIE WIR DIE BRANCHE BEWEGEN

Wir bieten Lösungen entlang der Wertschöpfungskette der Automobilindustrie. Dazu setzen unsere Lösungen vor allem an den Schnittstellen der einzelnen Bereiche an. Wir schaffen schlanke, transparente Prozesse, integrieren einen durchgängigen Informationsfluss und unterstützen mit innovativen Technologien.

So entwickeln wir mit dem Kunden neue Geschäftsmodelle, zukunftsweisende Strategien, innovative Ansätze für wachsende Anforderungen und neue Mobilitätskonzepte. Das Ergebnis ist eine effizientere Prozess- und Wertschöpfungskette.





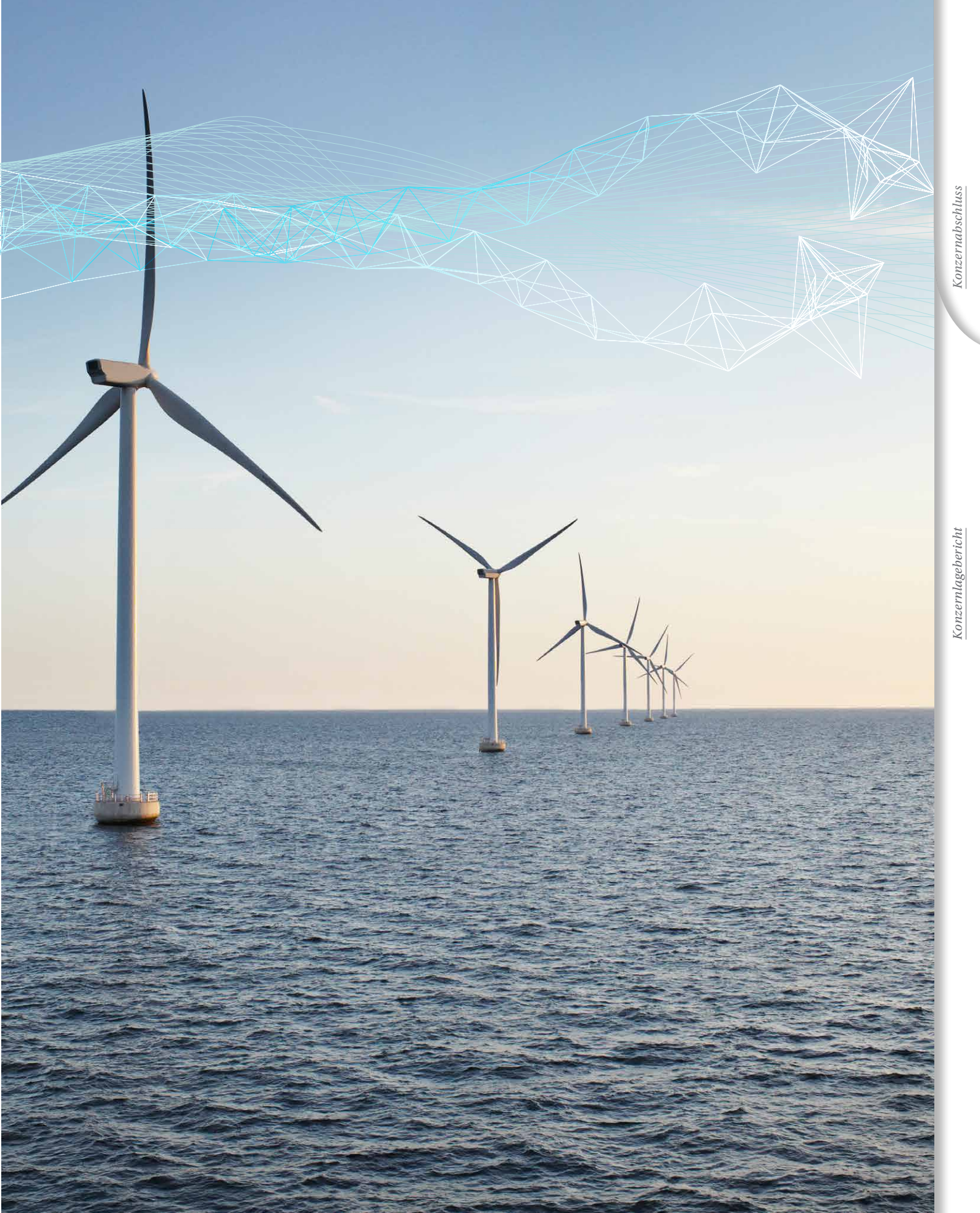
# Energie

## WAS DIE BRANCHE BEWEGT

Die Energiebranche muss Antworten auf eine der grundlegendsten Entwicklungen des 21. Jahrhunderts finden: Die Energiewende in Deutschland ist in der Umsetzung – weltweit sind erneuerbare Energien auf dem Vormarsch. Eine besondere Herausforderung für die Branche ist es, Versorgungssicherheit zu garantieren und Kosteneffizienz zu gewährleisten, während herkömmliche Stromnetze umgebaut und neue Messtechnologien sowie intelligente Speicher realisiert werden. In einer digital vernetzten Welt rücken zudem auch Security-Aspekte wie Ausfallsicherheit und der umfassende Schutz vor Hackerangriffen in den Fokus.

## WIE WIR DIE BRANCHE BEWEGEN

Mit langjähriger Erfahrung unterstützen wir Kunden dabei, Effektivität und Effizienz nachhaltig zu steigern und Abwicklungs- und Forschungsausgaben so zu kompensieren. Wir zeigen maßgeschneiderte Methoden auf, um Optimierungspotenziale innerhalb der Unternehmen zu identifizieren und umzusetzen. Wir bieten Leistungen wie SAP für Utilities oder Ausschreibungsunterstützung für Energiefachthemen. Als bevorzugter Partner der Branche entwickeln wir zudem effiziente Advisory Services im Energiehandel und -vertrieb, innovative Big Data-Ansätze für die Energiewirtschaft oder unterstützen beim gesetzlich geforderten Schutz der Netzinfrastruktur. So garantieren wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden – auch in bewegten Zeiten.



UNSERE LEISTUNGEN

*SEVEN PRINCIPLES  
hat das Leistungsportfolio  
neu strukturiert.*

---

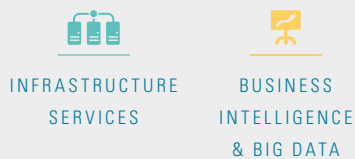
Bei der Entwicklung des neuen Basis-Portfolios hat SEVEN PRINCIPLES neben der Fokussierung auf Kernbranchen bisherige Services und Leistungen aus Sicht der Kunden betrachtet und sich klar auf deren aktuelle sowie zukünftige Herausforderungen und Prozesse ausgerichtet.

Das neue und im Markt erprobte Portfolio umfasst neun Portfolioelemente, die kontinuierlich weiterentwickelt und ausgebaut werden. Die einzelnen Portfolioelemente sind dabei nicht voneinander getrennt – sie stellen übergreifende Themen dar. In komplexen Projekten werden auch künftig Technologie- und Beratungsexperten aus unterschiedlichen Disziplinen gemeinsam an der für den Kunden optimalen Lösung arbeiten.

Die Portfolioelemente Enterprise Information Management, Business Intelligence, Infrastructure Services, IT Security und SAP Services bilden den Kern unseres Angebots. Leistungen im Rahmen der klassischen Wertschöpfung werden in Bereichen Advisory Services, Quality Assurance sowie Application Development und Management branchenunabhängig und fachbereichsübergreifend erbracht.

## UNSER BEITRAG

### *Unsere Lösungen*



zung für Standard-Software, Software-Wartung für Individual-Software sowie SLA-Reporting und Änderungsmanagement. Klarer Vorteil für den Kunden ist die Entwicklung und der Anwendungsbetrieb aus einer Hand.

### *Quality Assurance*

Keine Software ist absolut fehlerfrei. Umso wichtiger ist die Qualitätsbestimmung und das Testen von Produkten. Mit Managed Testing Services industrialisiert SEVEN PRINCIPLES die Qualitätssicherung und Software-Entwicklung. 7P arbeitet an innovativen Modellen, die auf individuelle Anforderungen zugeschnitten sind, Schwachstellen aufdecken und diese beseitigen. Dazu übernimmt 7P einzelne Prozessschritte – angefangen vom Test bis hin zum gesamten Qualitätssicherungsprozess.

Alle Elemente der Managed Testing Services sind im Paket der 7P Test Factory gebündelt, sodass Kunden von positiven Synergieeffekten profitieren. Um die definierten Ziele sicher zu erreichen, kann SEVEN PRINCIPLES alle in einer Test Factory notwendigen Positionen besetzen. Mit der Einbindung professioneller Near- und Offshore-Partner garantiert 7P seinen Kunden höchste Transparenz und Kostensicherheit sowie eine Entlastung der Fachabteilungen. Diese Leistung überzeugt: So wurde SEVEN PRINCIPLES mit dem BQI Award für Testing Leadership ausgezeichnet.

UNSERE L

# SEVEN PR hat das Leist neu stru

Bei der Entwicklung des neuen Basis-Portfolio  
Fokussierung auf Kernbranchen bisherige  
betrachtet und sich klar auf deren aktuellen  
Prozesse

Das neue und im Markt erprobte Portfolio wird  
weiterentwickelt und ausgebaut werden. Die  
voneinander getrennt – sie stellen übergreifende  
auch künftig Technologie- und Beratungsexpertise  
an der für den Kunden

Die Portfolioelemente Enterprise  
Business Intelligence, Infrastructure Service  
unseres Angebots. Leistungen im Rahmen  
Bereichen Advisory Services, Quality  
Development und Management branchenuna

---

»Am Ende zählt nur  
der Erfolg der Projektes«



---

**UDO BUSER, HEAD OF PROJECT MANAGEMENT OFFICE, ÜBER PROJEKTMANAGEMENT BEI SEVEN PRINCIPLES**

*Gutes Projektmanagement heißt für uns, jedes Projekt mit den Augen des Kunden zu sehen und alle notwendigen Maßnahmen zu treffen, um ein optimales Ergebnis zu erreichen. Es gibt dutzende Projektmanagementmethoden, aber am Ende zählen immer nur der Erfolg des Projektes und die Zufriedenheit aufseiten des Kunden. Wir konzentrieren uns deshalb weniger auf Methoden, als vielmehr auf Inhalte. Wir passen uns an die Bedürfnisse, Anforderungen und Budgets der Kunden an, statt sie in ein starres Schema einzuordnen. Man kann das mit einem Autokauf vergleichen: Das ultimative Auto gibt es nicht – nur das Modell, das die individuellen Anforderungen im gegebenen Budget am besten erfüllt.*

*Wir konzentrieren uns in unserem Projektangebot sehr stark auf schlüsselfertige Gesamtlösungen. Das reduziert einerseits das Risiko für den Kunden und hat für uns den Vorteil, dass wir nicht für geleistete Stunden, sondern für das Endergebnis bezahlt werden – so sind wir flexibler und können die Leistungserbringung durch den Mix aus internen und externen Ressourcen optimieren.*



## WERTSCHÖPFUNG



### *Advisory Services*

Neue technologische und wirtschaftliche Entwicklungen, kürzere Innovationszyklen und volatile Märkte erfordern von Unternehmen eine immer höhere Adaptionfähigkeit. Doch für die erfolgreiche Umsetzung tiefgreifender Veränderungsprozesse gibt es kaum eine Universallösung. Deshalb bietet SEVEN PRINCIPLES seinen Kunden mit den spezialisierten 7P Advisory Services ein professionelles Transformations- und Change-Management. Individuelle Anforderungen und Rahmenbedingungen setzen den Ausgangspunkt für die Berater und ihre Projektteams, die kontinuierlich in den gängigen Projektmanagement-Methoden weiterbildet werden. Dabei konzentriert sich SEVEN PRINCIPLES auf die drei Kerngebiete Automotive, Telekommunikation und Energie.



### *Application Development & Management*

Je vielschichtiger die Geschäftsprozesse, desto größer die Risiken für Qualität und Effizienz – vor allem in der IT-Anwendungslandschaft. Als strategischer Partner entwickelt SEVEN PRINCIPLES passgenaue Software-Lösungen, die eine optimale Automatisierung auch aufwendiger Geschäftsprozesse ermöglichen, wo eine Standard-Software nicht ausreicht. Somit wird nicht nur die Qualität gesichert, sondern auch die Betriebskosten gesenkt.

SEVEN PRINCIPLES übernimmt für seine Kunden außerdem das fachliche Application Management dieser Software-Lösungen – aber auch von Standard-Software. Dies umfasst bedarfsorientiertes Customi-

zing für Standard-Software, Software-Wartung für Individual-Software sowie SLA-Reporting und Änderungsmanagement. Klarer Vorteil für den Kunden ist die Entwicklung und der Anwendungsbetrieb aus einer Hand.



### *Quality Assurance*

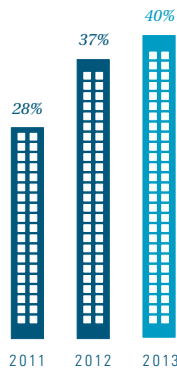
Keine Software ist absolut fehlerfrei. Umso wichtiger ist die Qualitätsbestimmung und das Testen von Produkten. Mit Managed Testing Services industrialisiert SEVEN PRINCIPLES die Qualitätssicherung und Software-Entwicklung. 7P arbeitet an innovativen Modellen, die auf individuelle Anforderungen zugeschnitten sind, Schwachstellen aufdecken und diese beseitigen. Dazu übernimmt 7P einzelne Prozessschritte – angefangen vom Test bis hin zum gesamten Qualitätssicherungsprozess.

Alle Elemente der Managed Testing Services sind im Paket der 7P Test Factory gebündelt, sodass Kunden von positiven Synergieeffekten profitieren. Um die definierten Ziele sicher zu erreichen, kann SEVEN PRINCIPLES alle in einer Test Factory notwendigen Positionen besetzen. Mit der Einbindung professioneller Near- und Offshore-Partner garantiert 7P seinen Kunden höchste Transparenz und Kostensicherheit sowie eine Entlastung der Fachabteilungen. Diese Leistung überzeugt: So wurde SEVEN PRINCIPLES mit dem BQI Award für Testing Leadership ausgezeichnet.

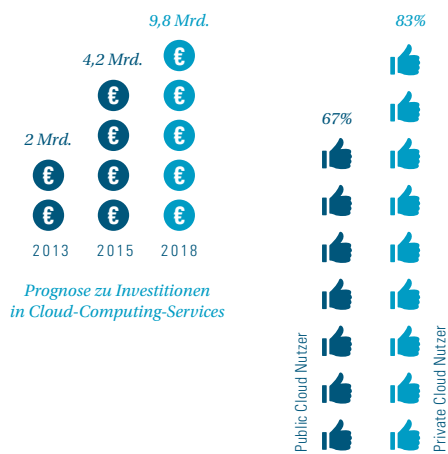
## PORTFOLIO ELEMENTE

### CLOUD COMPUTING

#### *Einsatz von Cloud Computing in Unternehmen steigt*



Cloud Computing-Nutzer  
Unternehmen gesamt



Erfahrungen mit Cloud-Diensten

#### *Business Intelligence und Big Data*

Die digitale Transformation verändert klassische Geschäftsmodelle: Innovative Technologien erlauben neue Nutzungsszenarien im elektronischen Handel, der Telekommunikation oder auch der Industrie. Damit gewinnt die zielgerichtete Analyse strukturierter und unstrukturierter Daten an Bedeutung.

SEVEN PRINCIPLES unterstützt seine Kunden dabei, dieses Potenzial effektiv zu nutzen. 7P hilft seinen Kunden, ihre Business Intelligence Architekturen für Big Data zu modernisieren. Im Big Data Need Assessment identifizieren die Experten nutzbare Daten, unterstützbare Prozesse sowie die relevanten Business Cases. Notwendige größere Freiheitsgrade bei der Analyse durch Fachanwender unterstützt SEVEN PRINCIPLES durch Self-Service BI-Szenarien oder durch die Implementierung moderner mobiler Apps, die Analytik, Transaktionen und Interaktion zur Prozessoptimierung verknüpfen.

#### *Infrastructure Services*

Die IT-Infrastruktur erlebt einen Paradigmenwechsel: Die Anzahl der im Unternehmen benötigten IT-Services steigt stetig an. Die Möglichkeiten, wie diese Anforderungen kostenoptimiert und sicher geliefert werden können, sind vielfältiger denn je. Virtualisierung, Private-, Public- und Hybrid-Cloud, Datensicherheit und Verfügbarkeit, Performance, Flexibilität, Betriebskosten, Migration und vieles mehr sind nicht nur in aller Munde, sondern müssen seriös bewertet werden.

Hohe Flexibilität, kurze Implementierungszeiten und reduzierte Betriebskosten zur Bereitstellung der Unternehmens-IT, können heutzutage durch die richtige Mixtur aus Virtualisierung und Cloud-Lösungen realisiert werden. Sie ermöglichen ebenfalls schnellere Reaktionszeiten auf veränderten Kapazitätsbedarf, erhöhte Zuverlässigkeit und optimale Ausnutzung eigener Infrastruktur Ressourcen. SEVEN PRINCIPLES bringt Unternehmen sicher in die MULTI-CLOUD und bietet anbieterunabhängige Beratung sowie umfassendes Know-how der technischen, fachlichen und organisatorischen Anforderungen, die ein Virtualisierungs- oder Cloudprojekt beinhaltet. SEVEN PRINCIPLES analysiert das Potenzial für Cloud Computing im Unternehmen, zeigt individuelle Lösungen und unterstützt Kunden von der Beratung über die Implementierung bis hin zum vollständigen Betrieb.

Quelle: Siehe Umschlagseite

## MOBILE ANALYTICS APPS



## MOBILE ANALYTICS APPS

*Mobile Analytics Apps unterstützen die Erstellung neuartiger Anwendungen im Außendienst. Dabei werden die Grenzen zwischen Analyse, operativen Systemen und verschiedenen Prozessteilnehmern aufgehoben.*

ndern sich ständig. Technische Maßnahmen allein reichen nicht mehr aus, um die steigenden Anforderungen zu erfüllen und absolute Sicherheit zu garantieren.

Deshalb bietet SEVEN PRINCIPLES ein maßgeschneidertes Beratungsmodell zu IT Security an. Basierend auf langjähriger Erfahrung, sowohl mit den technologischen, als auch den fachlichen und organisatorischen Herausforderungen sowie einer umfassenden Anforderungs- und Risikoanalyse, entwickelt 7P individuelle Lösungen, die optimal auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch ein integriertes Security-Management-System ermöglicht 7P Transparenz in jedem Prozessschritt.

### SAP Services

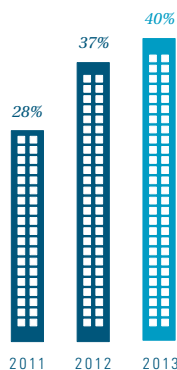
SAP-Anwendungen sind vielseitig und ermöglichen die Optimierung der betriebswirtschaftlichen Abläufe in Unternehmen. Um den maximalen Nutzen aus diesen Systemen zu ziehen, braucht es einen Partner, der auch die Branche und die Geschäftsprozesse des Kunden versteht. Deshalb unterstützt SEVEN PRINCIPLES seine Kunden bei der zielorientierten Integration von Anwendungstechnologien und der effizienten Implementierung von Supply Chain-Prozessen. Das Spektrum umfasst SAP Consulting & Development, SAP BASIS Betreuung, Support & Services sowie Produktentwicklungen zum Beispiel der Kreditkartenlösung GMAPay.

Als zertifizierter Servicepartner von SAP ermöglicht 7P seinen Kunden, ihre Standard-IT-Prozesse auf die eigenen Bedürfnisse anzupassen.

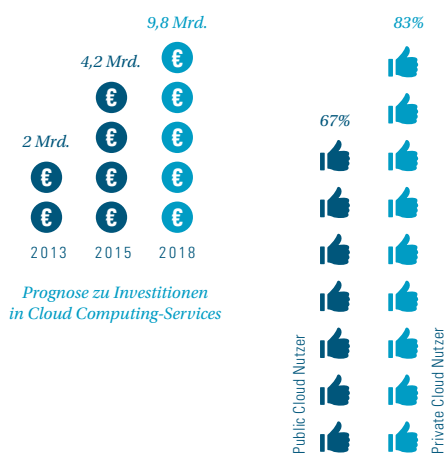
» Wir begleiten Services über den gesamten Lifecycle «

## CLOUD COMPUTING

Einsatz von Cloud Computing in Unternehmen steigt



Cloud Computing-Nutzer Unternehmen gesamt



Erfahrungen mit Cloud-Diensten



**JÖRG IHLING**, SENIOR CONSULTANT, ÜBER BERATUNG BEI SEVEN PRINCIPLES

Als Berater bei 7P vereinen wir eine hohe Beratungskompetenz mit technischem Fachwissen und langjähriger Praxiserfahrung. Wir beraten Kunden schon bei der Konzeption von Lösungen, sind aber auch bei der Umsetzung in verschiedenen Rollen tätig. Bei spezifischen Fragen stimme ich mich projektübergreifend mit Kollegen ab, um die optimale Lösung für den Kunden zu erarbeiten. Oft sind wir eng in die operativen Abläufe des Kunden eingebunden und begleiten bestimmte Produkte und Services über deren gesamten Lifecycle. Unsere Leistungen passen wir kontinuierlich den Anforderungen der Kunden an. Ein Berater bei 7P sollte sich schnell in neue Kundensituationen einfinden können um in kurzer Zeit sichtbare Erfolge liefern zu können. Dafür müssen wir komplexe Aufgaben eigenverantwortlich lösen, uns aber auch in existierende Strukturen einfügen können. Alle Berater bei 7P werden regelmäßig zu Projektmanagement-Methoden geschult und je nach Schwerpunkt, etwa in IT Service Management und IT-Governance Frameworks ausgebildet. Je nach Kundenumfeld braucht es zusätzliche Spezialisten und Fachwissen, das wir gegebenenfalls selbst aufbauen, um jederzeit optimal unterstützen zu können.

## *Enterprise Information Management*

Eine große Herausforderung gerade für international tätige Unternehmen ist es, unternehmensinterne Informationen für alle Mitarbeiter zugänglich zu machen – jederzeit und von jedem Endgerät. Die Realität sieht meist anders aus: Viele verschiedene Ablageorte für Daten und Dokumente und die damit verbundene zeitaufwändige Suche nach bestimmten Informationen sind oftmals Ursache für ergebnislose Prozesse und Informationsdefizite. Hinzu kommt, dass es zu viele Informationsquellen gibt, die dazu kaum mobil unterstützt werden. Dadurch entstandene Informationslücken lassen sich aufgrund weltweit verteilter Teams und zeitversetzter Kommunikation nur schwer schließen.

SEVEN PRINCIPLES bildet mit dem Portfolioelement Enterprise Information Management den kompletten Life Cycle, von der intelligenten Daten- und Dokumentenerfassung, Enterprise Content Management, Workflow, Archivierung und Outputmanagement ab. 7P kann auf weitreichendes Know-how und Lösungen vom Social Workplace bis zum digitalen mobilen Arbeitsplatz zurückgreifen. Und immer steht der Anwender im Mittelpunkt.

## *IT Security*

Mit der fortschreitenden Vernetzung gewinnt auch die Sicherheit von Daten und Systemen an Bedeutung. Heute beschäftigen sich weltweit ganze Industrien und Staaten mit den Möglichkeiten zur Wirtschaftsspionage und dem Diebstahl sensibler, personenbezogener Daten. Die Medien berichten regelmäßig von gravierenden Sicherheitsvorfällen bei großen Unternehmen. IT-Organisationen stehen vor völlig neuen Herausforderungen, denn die Bedrohungen für Unternehmen verän-

dern sich ständig. Technische Maßnahmen allein reichen nicht mehr aus, um die steigenden Anforderungen zu erfüllen und absolute Sicherheit zu garantieren.

Deshalb bietet SEVEN PRINCIPLES ein maßgeschneidertes Beratungsmodell zu IT Security an. Basierend auf langjähriger Erfahrung, sowohl mit den technologischen, als auch den fachlichen und organisatorischen Herausforderungen sowie einer umfassenden Anforderungs- und Risikoanalyse, entwickelt 7P individuelle Lösungen, die optimal auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch ein integriertes Security-Management-System ermöglicht 7P Transparenz in jedem Prozessschritt.

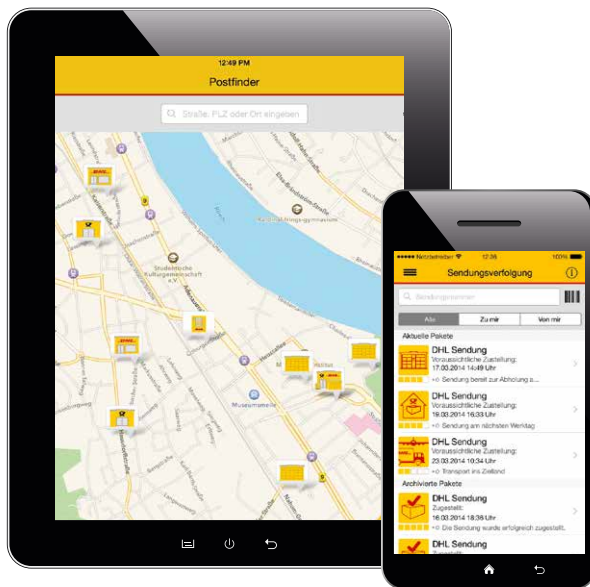
## *SAP Services*

SAP-Anwendungen sind vielseitig und ermöglichen die Optimierung der betriebswirtschaftlichen Abläufe in Unternehmen. Um den maximalen Nutzen aus diesen Systemen zu ziehen, braucht es einen Partner, der auch die Branche und die Geschäftsprozesse des Kunden versteht. Deshalb unterstützt SEVEN PRINCIPLES seine Kunden bei der zielorientierten Integration von Anwendungstechnologien und der effizienten Implementierung von Supply Chain-Prozessen. Das Spektrum umfasst SAP Consulting & Development, SAP BASIS Betreuung, Support & Services sowie Produktentwicklungen zum Beispiel der Kreditkartenlösung GMAPay.

Als zertifizierter Servicepartner von SAP ermöglicht 7P seinen Kunden, ihre Standard-IT-Prozesse auf die eigenen Bedürfnisse anzupassen.

»Das Gesamtpaket  
hat uns überzeugt«

^  
ANDREAS RICHTER  
DHL



## DHL PAKET APP

# Mehr Transparenz für DHL

*Der Logistikmarkt boomt: Je beliebter Shopping im Internet wird, desto wichtiger werden Lösungen, die den Paketversand für Absender und Empfänger transparenter machen.*

*Gemeinsam mit SEVEN PRINCIPLES hat DHL Paket Deutschland eine App entwickelt, die innovative Funktionen für den Kunden bietet.*

Schon seit einiger Zeit bieten die meisten Paketdienste die Möglichkeit, den Weg einzelner Pakete im Internet oder über mobile Devices zu verfolgen. Dies ging DHL Paket aber nicht weit genug. Um seinen Kunden einen noch besseren Service zu bieten, entschied sich das Unternehmen, die bereits bestehenden Applikationen entwickeln und in einer zentralen Plattform zu bündeln. Nach einer Ausschreibung ging der Zuschlag an SEVEN PRINCIPLES. „Das Gesamt-paket hat uns überzeugt“, sagt Andreas Richter, Abteilungsleiter IT-Systeme Onlineservices und Produktmaßnahmen DHL Paket Deutschland bei DHL. „Wichtig war auch, dass es auf persönlicher Ebene in anderen Projekten bereits sehr gut funktioniert hatte.“

„Die Grundlage für unsere Arbeit ist, dass wir die Wünsche und Anforderungen der Kunden kennen“, sagt Andreas Muth, der das Projekt für 7P leitet. „Zudem können nur wenige Wettbewerber ein solches Projekt in vollem Umfang bewältigen.“

Hauptziel der neuen Plattform war es, den Versand und Empfang von Paketen deutlich transparenter zu gestalten. Dazu wurden nicht nur die bestehenden mobilen Dienste und Applikationen von Paketen von Grund auf neu erstellt, sondern auch eine zukunftsfähige Plattform entwickelt, die mit der zentralen 7P EMMI Middleware eine perfekte Schnittstelle in die komplexe Unternehmenswelt bietet. Der modulare Aufbau ermöglicht es, Änderungen über mehrere Plattformen hinweg auch kurzfristig und zuverlässig umzusetzen.

Besonderes Augenmerk legte DHL bei seiner Applikation, die seit Mai 2014 erhältlich ist, auf eine nutzerorientierte Funktionalität: Dabei wird nicht nur das Produktportfolio vorgestellt, sondern ein umfassender Versandservice geboten. So kann zum Beispiel ein mit einem Online-Frankierungslabel versehenes Paket mithilfe der App über den integrierten Barcode-Leser eingescannt und als personalisiertes Paket kategorisiert werden. Für den Versand zeigt die App den nächst gelegenen DHL PaketShop an. Eingegebene Sendungen synchronisieren sich durch den Dienst paket.de plattformübergreifend und sind so dezentral erreichbar.

Auch Empfänger profitieren vom neuen Service: Paketinformationen können nun direkt den richtigen Benutzern zugeordnet werden, sodass die Tracking-Informationen auch ohne die Eingabe von Sendungsnummern in der App erscheinen. Eine „Top-Versender“-Zuordnung erkennt die wichtigsten Versender und stellt Firmennamen und sogar individuelle Markenpakete für die Nutzer dar.

„Das Team von SEVEN PRINCIPLES hat uns auch über das konkrete Projekt hinaus beraten“, sagt Tanja Tekin, Vice President Onlineservices DHL Paket Deutschland. „So haben wir uns beispielsweise auch eng dazu ausgetauscht, wie Produkte angepasst werden können, um mobile Nutzer noch besser zu bedienen.“ Und der Erfolg der Plattform spricht für sich: Sie wird in den Top10-Downloads im iTunes App Store gelistet – und belegt Platz Eins in der Kategorie Produktivität und Kundenbindung.

## LDAP USER DATA REPOSITORY

# *Kommunikation leicht gemacht*

*Moderne Kommunikation basiert auf komplexen technischen Systemen. Gemeinsam mit deutschen Mobilfunkanbietern realisiert SEVEN PRINCIPLES hochleistungsfähige Datenbankkomponenten, die mit einer hohen Performance und Ausfallsicherheit überzeugen.*

Was für den Laien einfach klingt, ist in Wahrheit eine technische Höchstleistung: Wann immer ein Teilnehmer sein Smartphone zum Telefonieren, Chatten oder Surfen benutzt, wird beim Anbieter hinterfragt, welche Tarifoptionen (wie etwa Datengeschwindigkeit) der jeweilige Nutzer gekauft hat und nutzen darf. Die Grundlage für diese Abfragen bildet eine riesige Datenbank, das sogenannte User Data Repository (UDR), die ein zentrales und businesskritisches Element des Core-Netzes von Mobilfunk- und Festnetzbetreibern bildet: Pro Sekunde muss es mehrere tausend Anfragen beantworten. Ein Ausfall würde bedeuten, dass Kunden nicht ihre gebuchten Voice- und Datendienste nutzen können. Dies hätte weitreichende Konsequenzen für den Betreiber.

### *Migration im laufenden Betrieb*

SEVEN PRINCIPLES hat als langjähriger Systemintegrator umfassende Erfahrungen in den Bereichen Aufbau und Weiterentwicklung von UDR-Systemen – so auch für einen großen deutschen Mobilfunkanbieter. Das 2014 abgeschlossene Projekt hatte zum Ziel, das bisherige System auf Basis von Oracle-Software-Produkten durch ein neues System auf Basis von Open-Source-Produkten zu ersetzen. Die besondere Anforderung dabei: Die Migration musste im laufenden Betrieb ohne Unterbrechungen erfolgen. „Die Herausforderung bestand darin, das Alt- und Neusystem mehrere Wochen in einem vollsynchronisier-

ten Parallelbetrieb zu fahren, obwohl beide Systeme von Haus aus nicht miteinander kommunizieren können“, sagt Projekt-Manager Gunder Kraft, der das Projekt für SEVEN PRINCIPLES leitete.

### *Performance und Ausfallsicherheit*

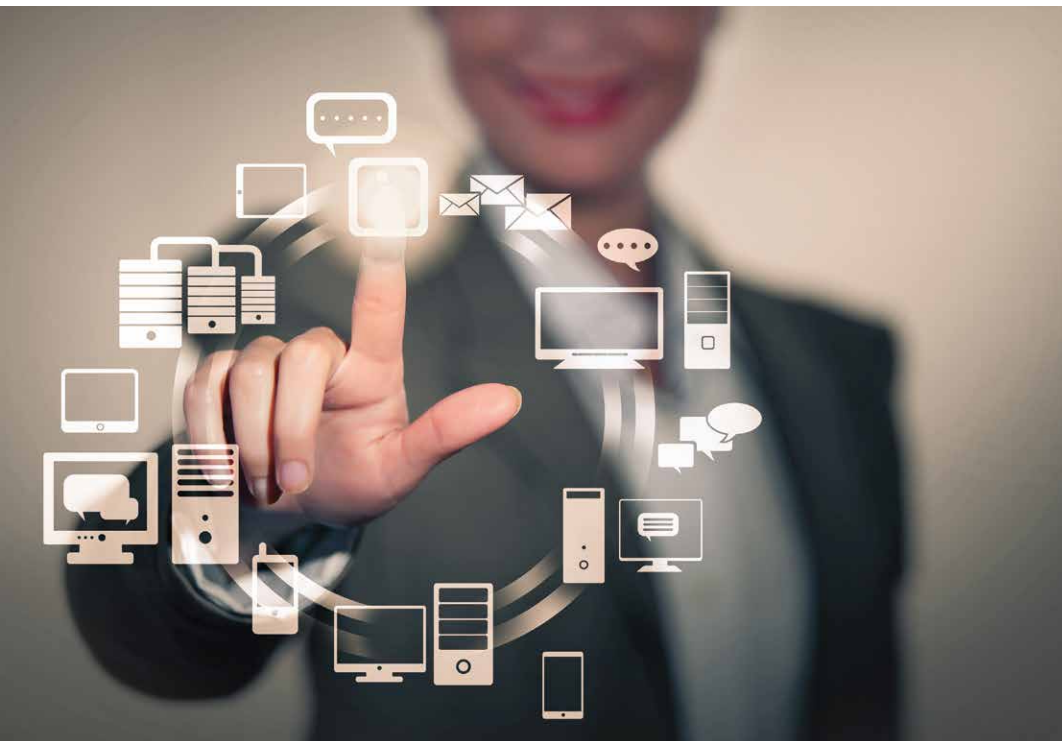
Das 7P UDR erfüllt höchste Anforderungen an Performance – mit Zugriffszeiten in Millisekunden – und Verfügbarkeit mit einer Ausfallsicherheit von mehr als 99,8 Prozent. Durch eine Georedundanz wird die Verfügbarkeit auch bei einem Ausfall durch äußere Einflüsse sichergestellt, wie zum Beispiel bei einem Brand oder einen Flugzeugabsturz. Zudem erfüllt das System den für die Branche maßgeblichen 3gpp-Mobilfunk-Standard.

Neben der reinen Systemintegration und Datenmigration hat SEVEN PRINCIPLES die Systeme in der Kundenzielumgebung virtualisiert und damit gleichzeitig den Nachweis erbracht, dass businesskritische Systeme in einer Cloud oder virtualisierten Umgebung mit der nötigen Performance realisiert werden können. Seit März 2014 ist die neue Plattform in Betrieb. „Das neue System konnte von Beginn an mit höchster Zuverlässigkeit überzeugen“, sagt Kraft. „Und das, obwohl ‚Kinderkrankheiten‘ bei solchen Großprojekten nichts Ungewöhnliches sind.“



»Das neue System konnte von  
Beginn an mit höchster Zuverlässigkeit  
überzeugen«

^  
GUNDER KRAFT  
SEVEN PRINCIPLES AG



»Der Erfolg des Projektes basiert vor allem auf der sehr engen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit«

^  
MELANIE WOLDMER  
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICE



## VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICE ERLEBNISWELT

# Kreativität und Technik

*Die Aufgabenstellung war klar: Die Marke Volkswagen Financial Services und ihre Produkte auf einer zusätzlichen Internetplattform erlebbar machen. Für die Umsetzung des Projekts mussten jedoch einige Hürden überwunden werden.*

Im Jahr 2013 entschied sich Volkswagen Financial Services, auf einer zusätzlichen Internetplattform einen Blick hinter die Kulissen des automobilen Finanzdienstleisters zu geben und durch Storytelling den Nutzen der Produkte zu vermitteln. Die Ausschreibung zur Umsetzung für das ambitionierte Projekt konnte SEVEN PRINCIPLES im Sommer 2013 für sich entscheiden. „Der kreative Vorschlag – in Verbindung mit einem guten Angebot – hat uns letztlich überzeugt“, sagt Melanie Woldmer, die bei Volkswagen Financial Services für das Projekt zuständig ist.

### *User Experience basiert auf intuitivem Design*

Zu Beginn der Kooperation gab es nur eine grobe konzeptionelle und grafische Idee für die Plattform, die den Namen „Volkswagen Financial Services Erlebniswelt“ tragen sollte. SEVEN PRINCIPLES war für die technische Realisierung des Projekts verantwortlich, übernahm aber auch die Weiterentwicklung von Design, Funktionalität und Navigation. Zur erfolgreichen Umsetzung des Projektes gehörte neben der Nutzerfreundlichkeit auch ein intuitives Design. Dass bei SEVEN PRINCIPLES auch Webdesigner und Grafiker arbeiten, ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen. Melanie Woldmer ergänzt: „Das Team konnte uns nicht nur auf technischer und kreativer Seite beraten – sie verstehen auch unsere innerbetrieblichen Abläufe.“

Die „Volkswagen Financial Services Erlebniswelt“ als Ergebnis dieser Zusammenarbeit verbindet Mobilitäts- und Finanzthemen. Sie verfolgt dabei einen explorativen, spielerischen Ansatz mit inszenierten Inhal-

ten und teilweise interaktiven Komponenten. Informationen, unter anderem zur Geschichte der Bank, der Unternehmensphilosophie und Corporate Responsibility, geben dem Nutzer zudem einen umfassenden Einblick in die Welt der Volkswagen Financial Services. Die Plattform ist für Webansicht und Tabletnutzung optimiert, die angewandte Parallax-Technik integriert den Nutzer in die „Erlebniswelt“. Je nachdem, zu welcher Jahreszeit die Website aufgerufen wird, verändert sich zudem die Landschaft der „Erlebniswelt“.

### *Agiles Projektmanagement als Erfolgsfaktor*

SEVEN PRINCIPLES konzipierte die gesamte Architektur der Website und übernahm die technische Realisierung mittels HTML5 und JavaScript. Gleichzeitig wurde der so gebaute Prototyp vollständig in das Content Management System, Adobe CQ, von Volkswagen Financial Services integriert. „Der Erfolg des Projektes basiert vor allem auf der sehr engen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit“, sagt Melanie Woldmer. Besonders bei derart komplexen IT-Projekten, die auf einem engen Zeitplan und hohen technischen Anforderungen basieren, bietet das von SEVEN PRINCIPLES eingeführte agile Projektmanagement erhebliche Vorteile.

Die erste Liveschaltung erfolgte im Oktober 2013, mittlerweile ist die „Erlebniswelt“ mit erweitertem Design und saisonbedingten Elementen erreichbar. Abgeschlossen ist das Projekt aber noch nicht: Die Seite wird konstant weiterentwickelt. So sollen die Nutzer auch langfristig Spaß an der „Volkswagen Financial Services Erlebniswelt“ haben.



# *Konzernlagebericht*

---

## *42—69*

---

- 42 > Grundlagen des Konzerns
- 49 > Wirtschaftsbericht
- 61 > Nachtragsbericht
- 62 > Prognose-, Chancen-  
und Risikobericht
- 67 > Internes Kontrollsystem
- 68 > Erklärung zur  
Unternehmensführung

## A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS

### 001. Geschäftsmodell des Konzerns und Organisation

Die SEVEN PRINCIPLES-Gruppe ist eine international agierende Unternehmensberatung für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien sowie Spezialist für Enterprise Mobility. Als strategischer Partner unserer Kunden sind wir vor allem in den Branchen Telekommunikation, Energie und Automotive aktiv. Wir erbringen Dienstleistungen in den Bereichen Advisory-Services, Software-Entwicklung und -Implementierung, Infrastructure Services, Quality Assurance, IT Security, intelligentes Datenmanagement und SAP-Services. Dabei decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab, von der Geschäftsprozess-Analyse über die Anwendungsentwicklung und

Implementierung bis hin zu Wartung und Betrieb. Ferner bieten wir Managed Services für Mobile Devices und Lösungen. Die Entwicklung von Enterprise-Mobility-Strategien und die strategische Begleitung der damit verbundenen Transformationsprozesse gehören zum Kerngeschäft von SEVEN PRINCIPLES. Unsere Leistungen erbringen wir in verschiedensten Geschäftsmodellen; von der aufwandsbasierten Abrechnung über Festpreisprojekte bis hin zu Managed Services. Mit der Fokussierung auf die Kernbranchen und der gezielten Ausrichtung unseres neu strukturierten Portfolios haben wir in 2014 angefangen, das Unternehmen neu auszurichten.

Folgende wesentliche Unternehmen gehören jeweils mit sämtlichen Gesellschaftsanteilen zur SEVEN PRINCIPLES-Gruppe:

### SEVEN PRINCIPLES AG

Strategie · Vertrieb · Marketing · Finanzen · Personal · Backoffice · ca. 62 Mitarbeiter

---

7P Solutions & Consulting AG  
Consulting · Development · Solutions  
ca. 307 Mitarbeiter

7P Trusted Experts GmbH  
Freelance · Near- und Offshore  
ca. 9 Mitarbeiter

7P UK LTD  
Consulting · IT Services  
0 Mitarbeiter

7P B2B Mobile & IT Services GmbH  
IT Services · Mobile Technologies  
ca. 121 Mitarbeiter

7P Austria GmbH  
Mobile Solutions  
ca. 6 Mitarbeiter

7P Nordic AS  
Mobile Solutions  
ca. 8 Mitarbeiter

7P Scandinavia APS  
Mobile Solutions  
ca. 2 Mitarbeiter

7P ERP Consulting GmbH  
SAP Consulting  
ca. 48 Mitarbeiter

7P bicon GmbH  
Utility Consulting & Services  
ca. 17 Mitarbeiter

7P InfoLytics AG  
Database Technologies  
ca. 23 Mitarbeiter

Zudem hat die 7P Nordic AS eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Spanien. Aufgrund ihrer Größe ist diese jedoch von untergeordneter Bedeutung. Darüber hinaus bestehen keine weiteren Konzerngesellschaften oder -beteiligungen.

Der Hauptsitz der SEVEN PRINCIPLES-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 Vorstand, Controlling und Finanzen, HR, 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).

Die Tätigkeiten 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, Lyngby, Dänemark, fokussiert sich auf mobile Enterprise Solutions sowie Enterprise IT Services in den Bereichen Test & Qualitätsmanagement, Application-Management und Support. Dabei sind die Aktivitäten der ausländischen Tochtergesellschaften auf die selbstentwickelte Mobile Device Management (MDM) – Lösung ausgerichtet, deren Entwicklung und Rechte in der 7P Nordic AS liegen. Der Vertrieb der Lösung über Vertriebspartner erfolgt für Österreich aus der 7P Austria GmbH, für Skandinavien aus der 7P Scandinavia ApS und für Deutschland aus 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. Mit Wirkung zum 31. Januar 2015 verkaufte die SEVEN PRINCIPLES AG 100 Prozent der Aktien der 7P Infolytics AG.

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.

## 002. Ziele und Strategien

Die SEVEN PRINCIPLES-Gruppe ist auf die Branchen Telekommunikation, Automotive und Energieversorger fokussiert. Wir sehen uns als strategischer Partner dieser Branchen und unterstützen unsere Kunden bei der Optimierung ihrer Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Die Definition unserer zukünftigen Kernbranchen war der erste deutliche Schritt zur Aufstellung einer marktattraktiven und zielgerichteten Unternehmensstrategie. Zur Sicherstellung und Vorbereitung dieser Ziele, haben wir im Geschäftsjahr 2014 mit verschiedenen strategischen Maßnahmen begonnen: Neben der Konsolidierung des Unternehmensportfolios und dem damit verbundenen Know-how-Aufbau ist auch die Straffung und Umorganisation des Vertriebs wesentlich vorgegangen.

Darüber hinaus haben wir eine Portfoliostrategie entwickelt, die uns erlaubt, branchenunabhängige Lösungen und Dienstleistungen anzubieten. Dazu zählen Portfolioelemente wie User Experience und Enterprise Information Management, Cloud und Infrastructure Lösungen, Security, Business Intelligence und Big Data. Unsere Dienstleistungen

bestehen aus Prozess- und Architekturberatung, Software-Entwicklung, Systemintegration und Betrieb von ganzheitlichen Anwendungen. Für die branchenübergreifende Portfoliovermarktung haben wir dedizierte Vertriebskapazitäten definiert, mit dem Ziel eine enge Verzahnung zwischen Portfolioentwicklung/-lieferung und Portfoliovertrieb zu erreichen.

Ferner werden wir für unsere Key Accounts jeweilige Account Teams bilden, um die Anforderungen unserer Kunden rechtzeitig zu identifizieren und mit der Bereitstellung von Ressourcen schneller zu reagieren. Diese Account Teams bestehen aus Vertrieb und Delivery-Einheiten und werden je nach Kundenbedarf dynamisch zusammengesetzt.

Mit dieser neuen Vertriebsaufstellung (Branchen, Portfolio, Key Accounts) werden wir gesellschaftsübergreifend Synergien schaffen und stellen hiermit jeder Vertriebsperson gruppenweite Portfolioelemente zur Verfügung.

Einen wichtigen Teil nimmt das Thema Personalstrategie ein. In 2014 haben wir sehr offensiv in die Suche und Einstellung qualifizierter Mitarbeiter investiert. Dies wird auch in 2015 fortgeführt und parallel dazu werden zukünftig deutliche Investitionen in die Bereiche Weiterentwicklung und methodische Exzellenz der Mitarbeiter fließen. Wir haben bewusst den Personalbereich funktional in Administration und Mitarbeiterentwicklung geteilt und dedizierte Teams für die jeweilige Aufgabe bereitgestellt.

Weiterhin ist in 2014 der Aufbau strategischer Partnerschaften zu Off- und Nearshoring-Unternehmen vorangeschritten. Durch diese Zusammenarbeit ist SEVEN PRINCIPLES ein wichtiger Schritt Richtung Internationalität und Skalierbarkeit auf hohem technologischen und innovativen Niveau gelungen.

Die klare strategische Ausrichtung und die damit verbundenen Maßnahmen in allen signifikanten Bereichen, wie Portfolio, Human Resources und Vertrieb/ Marketing wird weiterhin begleitet von Programmen zur Effizienzsteigerung und Profitabilitätsverbesserung.

### 003. 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, Bruttoergebnis vom Umsatz, EBITDA, EBIT und Cashflow. Weitere interne KPIs sind die Auslastung der festgestellten Mitarbeiter sowie die Tages-/ bzw. Stundensätze, die maßgeblichen Einfluss auf das EBIT haben. Beim Cashflow unterschieden wir 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 genannten 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 Portfolioleistungen. Die Produktivität in den Projekten wird dabei definiert als Bruttoergebnis pro Mitarbeiter.

Als nicht finanzielle Leistungsindikatoren für den Unternehmenserfolg achten wir kontinuierlich auf die Fortbildung und Weiterentwicklung der eigenen Mitarbeiter. Hierfür haben wir mit der 7P Academy einen speziellen Karrierepfad entwickelt was die Fortbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter gewährleistet.

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. SEVEN PRINCIPLES ist bestrebt, die Kennzahl durch Ergebnisverbesserung und gegebenenfalls neue Eigenkapitalzufuhr über 30 Prozent zu halten.



#### 004. 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. Für die Segmente kommen handelsrechtliche Rechnungslegungsgrundsätze zur Anwendung.

Die 7P Solutions & Consulting AG konnte nach der positiven Entwicklung von 2012 zu 2013 aufgrund der Reorganisation diese Entwicklung in 2014 nicht fortsetzen. Die Gesellschaft entwickelte sich sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis zurück.

##### 7P SOLUTIONS & CONSULTING AG

TEUR	2014	2013	Veränderung %
<b>Umsatz</b>	<b>39.575</b>	43.747	-9,5
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>30.117</b>	35.608	-15,4
<b>EBITDA</b>	<b>- 486</b>	1.097	-144,3
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>-1.735</b>	-267	549,8

Die 7P Trusted Experts GmbH erreichte mit dem Einsatz von Subunternehmern eine stabile Geschäftsentwicklung mit Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres. Der Ertrag ist dagegen leicht gesunken aufgrund höherer Personalaufwendungen und höheren sonstigen Kosten.

##### 7P TRUSTED EXPERTS GMBH

TEUR	2014	2013	Veränderung %
<b>Umsatz</b>	<b>25.443</b>	24.625	3,3
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>2.384</b>	2.604	-8,4
<b>EBITDA</b>	<b>1.291</b>	1.357	-4,9
<b>Segment-Betriebsergebnis</b>	<b>1.279</b>	1.340	-4,5

Die 7P B2B Mobile & IT Services GmbH verzeichnete stark rückläufige Umsatzerlöse im Geschäftsfeld Test & Qualitätssicherung, während sich im Bereich der mobilen Lösungen die Investitionen in die Entwicklung und Vermarktung der mobilen Lösungen mit einer leichten Umsatz-

steigerung auszeichnete. Der starke Umsatzrückgang im Bereich Test & Qualitätssicherung konnte damit allerdings nicht vollumfänglich aufgefangen werden, so dass dies zu einem Umsatz- und Ergebnisrückgang führte.

7P B2B MOBILE & IT SERVICES GMBH

TEUR	2014	2013	Veränderung %
Umsatz	11.315	12.983	-12,8
Bruttoergebnis vom Umsatz	10.185	11.305	-9,9
EBITDA	-73	101	-172,3
Segment-Betriebsergebnis	-290	-124	134,4

Das Geschäft der sonstigen Gesellschaften (siehe auch Erläuterungen Konzernanhang Anmerkung 3) wurde insbesondere durch einen starken Umsatz- und Ergebnisrückgang in der Tochtergesellschaft 7P ERP Consulting GmbH geprägt. Zwar konnten die sonstigen Schwester-

gesellschaften den Umsatz und das Ergebnis leicht steigern, jedoch nicht den Umsatz- und Ergebnisrückgang der 7P ERP Consulting GmbH kompensieren.

SONSTIGE GESELLSCHAFTEN

TEUR	2014	2013	Veränderung %
Umsatz	12.662	14.928	-15,2
Bruttoergebnis vom Umsatz	7.820	7.171	9,1
EBITDA	-1.183	-2.461	-51,9
Segment-Betriebsergebnis	-1.272	-2.555	-50,2

Aufgrund der Absicht, die 7P Infolytics AG kurzfristig zu verkaufen wurden alle Kriterien des IFRS 5 erfüllt, so dass diese Tochtergesellschaft als zur Veräußerung gehalten klassifizierter Geschäftsbereich

eingestuft wurde. Die 7P Infolytics AG verzeichnete in 2014 einen erheblichen Umsatz- und Ergebnisrückgang und konnte die Erwartungen nicht erfüllen.

ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMTER BEREICH

TEUR	2014	2013	Veränderung %
Umsatz	1.933	2.431	-20,5
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.580	2.059	-23,3
EBITDA	-353	468	-175,4
Segment-Betriebsergebnis	-382	443	-186,1

## 005. Arbeiten bei SEVEN PRINCIPLES

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das, was das Unternehmen SEVEN PRINCIPLES ausmacht: Ein Team aus über 600 qualifizierten und engagierten Beratern und Technologen, die meist über lange Zeit, integriert in die Abteilungen der Kunden, deutschlandweit im Einsatz sind.

Aus dem engen Kontakt zu den Fachverantwortlichen unserer Kunden erfahren wir immer wieder, dass das fachliche Know-how und die hohe Leistungsbereitschaft ein besonderes Merkmal der SEVEN PRINCIPLES.

Wie alle Unternehmen im ITK-Sektor befindet sich auch die SEVEN PRINCIPLES in einem Prozess der kontinuierlichen Veränderung, die mit stetiger Neuentwicklung und Anpassungen an das Kundenumfeld verbunden ist. Die dazu notwendigen Schritte sind in 2014 eingeleitet worden und die größte Herausforderung ist die Bindung der Mitarbeiter in einem solchen Transformationsprozess. Eine erhöhte Fluktuation in 2014 zeigt, dass es nicht gelungen ist, mit den anstehenden Veränderungen eine durchgehende Strategie und Vision für den zukünftigen Erfolg aufzuzeigen.

SEVEN PRINCIPLES wird verstärkt in die Personalentwicklung seiner Mitarbeiter investieren. In einem hart umkämpften Markt ist die Investition in die eigenen und zukünftigen Mitarbeiter ein Schlüssel für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

Diese Themen sind ab dem 2. Halbjahr 2014 aktiv angegangen worden. Zur Verbesserung der gegenseitigen Kommunikation und Sicherstellung der Informationen ist das unternehmensweite Social Intranet am 01. September 2014 gestartet. Auf dieser Wissensplattform tauschen sich Kollegen aller Fachrichtungen und über sämtliche Themengebiete hinweg aus und arbeiten gemeinsam an Themen und Projekten. Darüber hinaus wurde seit Februar 2015 das „Lunch Briefing“ eingeführt, bei dem jeden Dienstag Informationsaustausch zu Schwerpunktthemen erfolgt, z.B. Portfolio, Vorstandsnews, Personalentwicklung, Schulungen etc. Besonderes Merkmal ist die Einbindung der vielen Kollegen, die in Vollzeit im Kundeneinsatz sind und auf diese Weise trotzdem eine enge Bindung an die SEVEN PRINCIPLES erfolgt.

Mit der Einführung der 7P Academy im Frühjahr 2014 haben wir ein gesellschaftsübergreifendes Personalentwicklungsprogramm bei SEVEN PRINCIPLES geschaffen, bei dem die transparente und gleichwertige Etablierung der Fach- und Führungslaufbahn im Mittelpunkt steht. Die Ausbildungsinhalte in den jeweiligen Karrierepfaden sind auf die Anforderungen, Verantwortlichkeiten und Kompetenzen der angestrebten Karrierestufe abgestimmt. Somit werden in den einzelnen Karrierepfaden obligatorische Seminare zu den Themen Führung, Soft Skills, BWL, Arbeitsrecht, IT-Vertragsrecht und Vertrieb absolviert, aber auch individuelle Trainings mit den jeweiligen fachlichen Schwerpunkten angeboten.

Wie aus der Konjunkturumfrage der BITKOM hervorgeht, setzt sich der Beschäftigungsboom der Unternehmen aus der Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK) fort. Rund 68 Prozent der Unternehmen planen neue Mitarbeiter einzustellen (Vorjahr: 63 Prozent).

Dies trifft auch auf die SEVEN PRINCIPLES AG zu. Aus rund 2.500 Bewerbungen im Jahr 2014 haben wir die Besten selektiert und 100 hochqualifizierte Mitarbeiter eingestellt. Im Jahresdurchschnitt 2014 waren 631 (Vorjahr: 686) Mitarbeiter bei SEVEN PRINCIPLES tätig. Dies entspricht einer Abnahme der durchschnittlichen Beschäftigung in 2014 gegenüber 2013 von 8,0 Prozent. Am 31. Dezember 2014 waren 603 (31. Dezember 2013 651) Mitarbeiter im SEVEN PRINCIPLES Konzern angestellt.

Um das geplante Wachstum auch langfristig sicherzustellen, müssen wir weiter qualifizierte Talente für uns gewinnen und langfristig integrieren. SEVEN PRINCIPLES setzt auf einen Recruiting-Mix, um eine zielgerichtete Ansprache an potentielle Mitarbeiter auf dem Bewerbermarkt zu gewährleisten. So veröffentlicht SEVEN PRINCIPLES Stellenausschreibungen in diversen 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 eng mit Hochschulen und Personaldienstleistern zusammen. SEVEN PRINCIPLES bietet kontinuierlich mehr als 50 offene Stellen für hochqualifizierte IT-Fachkräfte, die aufgrund des Fachkräftemangels nur sukzessive besetzt werden können.

### 006. *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 Kunden und Kooperationspartnern. Wie im Vorjahr lag auch im Jahr 2014 der Schwerpunkt von Forschung und Ent-

wicklung 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. Des Weiteren haben wir in die technologische Weiterentwicklung der eigenen Mobile Device Management (MDM) – Lösung für die Sicherheit und Administration im mobilen Internet investiert.

Entwicklungskosten für Services und Lösungen zur Vermarktung an Kunden wurden wie im Vorjahr voll aufwandswirksam erfasst. Investitionen in die Neuentwicklung eines Social Intranets sowie interner IT-Systeme zur Geschäftsprozessunterstützung wurden im Jahr 2014 in Höhe von 200 TEUR (VJ: 371 TEUR) gemäß IAS 38 aktiviert.

## B. WIRTSCHAFTSBERICHT

### 001. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Dem statistischen Bundesamt zufolge kam die deutsche Wirtschaft im Laufe des Jahres 2014 trotz des schwierigen weltwirtschaftlichen Umfelds und der Verunsicherungen aufgrund der geopolitischen Krisen zu einem beachtlichen Wirtschaftswachstum.

Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) war in 2014 um 1,5 Prozent höher als im Vorjahr. Im Vergleich zu den vorangegangenen Jahren ist das BIP nur moderat gewachsen – im Jahr 2013 um 0,1 Prozent und im Jahr 2012 um 0,4 Prozent. Eine längerfristige Betrachtung zeigt, dass das Wirtschaftswachstum im Jahr 2014 sogar über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre lag.

Die Konjunkturforschung gibt für 2015 eine Prognose von 1,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr ab. Für das Jahr 2016 wird eine Veränderung des Bruttoinlandsprodukts gegenüber 2015 von 1,7 Prozent prognostiziert.

Auf den ITK-Markt bezogen sagt das Bundesamt einen BIP-Anstieg von 3,9 Prozent für 2015 voraus. Diese Zuversicht spiegeln auch die Ergebnisse der Umfragen des Bundesverbands für Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien BITKOM wieder. Laut diesen rechnen neun von zehn Unternehmen der ITK-Branche mit steigenden Umsätzen in den kommenden zwei Jahren.

Nach letztaktuellen Angaben ist der ITK-Markt in Deutschland in 2014 mit 1,6 Prozent durchschnittlich bis moderat gewachsen. Die Dienstleister spürten die allgemeine Konjunkturabschwächung im Projektgeschäft ganz besonders, da im Rahmen aktueller Kostensparmaßnahmen die großen Unternehmen (Telekommunikations-/ Netzanbieter) ihre IT-Projekte aufschieben.

Dafür ist allein für 2015 ein Umsatzwachstum von 2,4 Prozent für Software, IT-Dienstleistungen und IT-Hardware vorausgesagt. Besondere Chancen werden den IT-Dienstleistern prognostiziert, deren Umsätze um 3,0 Prozent steigen sollen. Wachstumstreiber sind dabei unter anderem die aktuellen Themen, wie beispielsweise Big Data und Cloud-Computing. Laut einer Prognose der Experton Group wird voraussichtlich allein der Geschäftskundenmarkt für Cloud-Lösungen um 39 Prozent ansteigen.

Nach den weltweiten Abhörskandalen und der damit verbunden Nachfrage nach Sicherheitslösungen rücken nun wieder Innovationsthemen

in den Blickpunkt der Unternehmen. In der jährlichen IT-Umfrage im Rahmen des BITKOM Trendkongresses ist für die Bundesbürger das führende Zukunftsthema der IT-Branche die Digitalisierung. Mehr als vier von fünf Befragten sind der Ansicht, die Digitalisierung verändere Wirtschaft und Gesellschaft mindestens so stark wie die industrielle Revolution im 19. Jahrhundert. Laut den Trendforschern wird dies die deutlichsten Auswirkungen für die Branchen Automotive, Energieversorgung und Telekommunikation mit sich bringen. Das Zusammenwachsen von IT und Telekommunikation, die Erzeugung große Mengen business-relevanter Daten sowie die Verlagerung bestehender ITK-Infrastrukturen in die Cloud wird die Geschäftsmodelle massiv verändern.

Ein etabliertes Stichwort in dem Zusammenhang ist Internet of Everything, eine Weiterentwicklung des Trends Industrie 4.0. Derzeit verändert die Digitalisierung der Fertigungs- und Produktionstechnik die industrielle Wertschöpfung: Kürzere Innovationszyklen, flexiblere Fertigung sowie individualisierte Produkte kennzeichnen das Industrial Internet.

Für die damit verbundenen Herausforderungen, die auf die Kunden zukommen ist SEVEN PRINCIPLES gut vorbereitet. Durch eine vorausschauende Planung konnten in 2014 die Weichen für innovative und am Marktbedarf orientierte Beratungsleistungen gestellt werden. Zum einen hat SEVEN PRINCIPLES das Portfolio um die Bereiche Business Intelligence und Big Data Analytics erweitert, zum anderen ist nun ein multidisziplinäres Beratungsteam für die Themen im Umfeld Multi-Cloud für die Kunden aktiv.

Im zweiten wichtigen IT-Thema, die Mobilisierung von Geschäftsprozessen, begleitet die SEVEN PRINCIPLES schon seit Jahren ihre Kunden erfolgreich mit strategischer Beratung bei der Anschaffung und Nutzung mobiler Geräte sowie einer eigenen Lösung für Mobile Device Management (MDM). Eine Software für eine effiziente und einheitliche Administration aller im Unternehmensumfeld genutzten mobilen Endgeräte, die Unternehmen in kritischen Bereichen, wie Sicherheit, Transparenz und Wirtschaftlichkeit eine schnell implementierbare Lösung zur Verfügung stellt.

Unter Betrachtung der aktuellen Entwicklungen des Marktes und der Innovationsgeschwindigkeit, mit der sich unsere Kunden dem technologischen Wandel stellen müssen, ist die SEVEN PRINCIPLES ein verlässlicher Partner, der sich für die Zukunft gut aufstellt. SEVEN PRINCIPLES hat bereits in 2012 die Veränderungen im Markt erkannt und mit der strategischen Entscheidung die Vision Enterprise Mobility weiter auszubauen, den richtigen Weg eingeschlagen.

## 002. Geschäftsverlauf

Alle Darstellungen dieses Konzernlageberichts sind inkl. der 7P Infolytics AG:

SEVEN PRINCIPLES litt im Geschäftsjahr 2014 weiterhin unter einer verhaltenen Investitionsbereitschaft wichtiger Abnehmerbranchen. Konnten die Umsätze zwar mit den Kernbranchen wie der Energie- und Telekommunikationsbranche in 2014 gesteigert werden, so konnte an die gute Entwicklung aus dem Jahr 2013 in den Branchen Automotive, Chemie und Logistik mit einem Umsatzrückgang von insgesamt 4,4 Mio. EUR nicht angeknüpft werden. Weiterhin schrumpfte der Umsatz mit Kunden aus sonstigen Branchen um 5,5 Mio. EUR.

Insgesamt konnte SEVEN PRINCIPLES im Geschäftsjahr 2014 den Umsatz nicht steigern. Der Konzernumsatz belief sich auf 88,7 Mio. EUR (VJ: 98,7 Mio. EUR). Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) beträgt –4,7 Mio. EUR. Das EBIT beträgt –10,2 Mio. EUR (VJ: –2,0 Mio. EUR). Der Konzernjahresfehlbetrag beträgt –11,7 Mio. EUR (VJ: –2,6 Mio. EUR) und das Ergebnis je Aktie fiel auf –2,67 EUR nach einem Vorjahresergebnis von –0,65 EUR.

Das Jahr 2014 war geprägt durch den Wegfall einiger wichtiger Kundenprojekte, einer Vertriebsschwäche mit durchgängig schwacher Auftragslage und Projektauslastung, Verlusten in Softwareentwicklungsprojekten sowie einer zu hohen Fluktuation insbesondere durch drei Abgänge ganzer Teams / Einheiten infolge der Kündigung der jeweiligen Führungskräfte. Die Geschäftsentwicklung von Lösungen wie dem 7P Mobile Device Management aber auch die vertrieblichen Erfolge in der Weitervermarktung weiterer in Kundenprojekten entwickelten Lösungen blieben deutlich hinter den Erwartungen zurück.

Auf die negative Geschäftsentwicklung haben wir unterjährig bereits mit diversen Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz, zur Kostensenkung und zum Ausbau der Vertriebsaktivitäten reagiert. So wurde aufgrund einiger defizitärer Softwareentwicklungsprojekte ein direkt dem Vorstand unterstelltes Project Management Office gegründet, welches die kritischen Projekte regelmäßig einem fachlichen Controlling unterziehen soll. Weiterhin wurden ergänzende Kostensparmaßnahmen im Bereich der sonstigen betrieblichen Aufwendungen aufgesetzt und es fielen im 4. Quartal 2014 Aufwendungen für Abfindungen aus Personalstrukturierungsmaßnahmen an. Insgesamt ergaben sich aus den Personalstrukturmaßnahmen einmalige Sonderaufwendungen in Höhe von 0,75 Mio. EUR.

Die Fokussierung des Portfolios auf marktrelevante Leistungen ist unter der Führung des zum 10. März 2014 neu berufenen Vorstands (COO), Joseph Kronfli, deutlich vorangetrieben worden. Es ist geplant, über eine Zusammenführung der verschiedenen Tochtergesellschaften das Leistungsportfolio auch in der Organisation besser abzubilden und Synergien im Management und der Leistungserbringung zu generieren. Hieraus ergeben sich für 2015 weitere Kostensenkungspotentiale und Effizienzsteigerungen. In der Intensivierung der Vertriebsaktivitäten liegt weiterhin der wichtigste Schlüssel für die Rückkehr zu Wachstum bei Umsatz und Profitabilität. Mit der Fokussierung auf die Schwerpunktbereichen Telekommunikation, Automotive und Energie soll die Vertriebseffizienz gesteigert werden. Über Neueinstellungen mit branchenerfahrenen Vertrieblern wurde und wird hier der Vertrieb weiter verstärkt.

Enttäuschend verlief das Jahr 2014 für die drittgrößte Tochtergesellschaft – die 7P ERP Consulting GmbH. Nach einem EBITDA Beitrag von 881 TEUR im Jahr 2013, verlief das Jahr 2014 mit einem negativen EBITDA von 859 TEUR sehr ernüchternd. Hintergrund für den drastischen Einbruch war die Lieferantenkonsolidierung des größten Auftraggebers. Diese Entwicklung konnte mit Neukunden nicht entsprechend aufgefangen werden. Ebenso enttäuschend entwickelte sich das Geschäft der 7P Infolytics AG. Trug die 7P Infolytics AG im Jahr 2013 noch mit einem EBITDA von 468 TEUR zum Konzernergebnis bei, entwickelte sich das Geschäft stark rückläufig mit einem negativen operativen Ergebnis (EBITDA) in 2014 von 353 TEUR.

Weiterhin erhöhte sich bei der größten Tochtergesellschaft – der 7P Solutions & Consulting AG – die Fluktuation der Mitarbeiter. Für die Fluktuation gab es vielfältige Gründe. Ein wesentlicher Grund war dabei der Verlust einer Führungskraft eines sehr profitablen Fachbereichs. Nach dem Verlust der Führungskraft traf die 7P Solutions & Consulting AG eine so nicht erwartete Kündigungswelle. Die eingehenden Kündigungen konnten dabei in der kurzen Zeit weder mengenmäßig noch qualitativ mit neuen Mitarbeitern kompensiert werden.

Im langjährigen Rechtsstreit um die ehemalige Firmierung „TECON“ konnte im Jahr 2014 das Verfahren mit einem Vergleich beendet werden. Im Vorjahr enthielten die kurzfristigen Rückstellungen noch eine Rückstellung aus Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit der Klage gegen die Firmennamen und Marken „TECON Technologies“, „TECON Systems“ und „TECON Management Consulting“. Per Gerichtsbeschluss vom 22. Mai 2014 des Landgerichts Köln wurde das Verfahren mit einem Vergleich beendet. Die Rückstellung wurde dabei

mit 398 TEUR in Anspruch genommen, 288 TEUR konnten erfolgswirksam aufgelöst werden.

Der Bestand an liquiden Mitteln ist im Geschäftsjahr 2014 um 0,9 Mio. EUR auf 2,8 Mio. EUR zum 31. Dezember 2014 gesunken. Es wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein negativer operativer Cashflow von –3,8 Mio. EUR (VJ: –0,1 Mio. EUR) erzielt. Der Free Cashflow betrug aufgrund von Investitionen und Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen aus den Vorjahren –5,2 Mio. EUR (VJ: –3,3 Mio. EUR). Unter Einbeziehung der vereinbarten Finanzierungslinien beträgt die verfügbare Liquidität zum Geschäftsjahresende 7,9 Mio. EUR (VJ: 9,2 Mio. EUR).

Für das Geschäftsjahr 2014 ergab sich aus den dargestellten Gründen insgesamt eine unbefriedigende Ertragslage. SEVEN PRINCIPLES verfügt zum Bilanzstichtag jedoch weiterhin über eine ausreichende Finanz- und Vermögenslage. Aufgrund der jedoch angestrebten organisatorischen und thematischen Neuausrichtung und der daraus erwarteten negativen Geschäftsentwicklung in 2015, besteht ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf von 6,0 Mio. EUR, der in 2015 durch Mittelzuflüsse sowie Mittelzusagen abgesichert wird.

### 003. Lage

#### 1. ERTRAGSLAGE

##### UMSATZ

Der Umsatz von SEVEN PRINCIPLES ist im Geschäftsjahr 2014 stark um 10,1 Prozent auf 88,7 Mio. EUR (VJ: 98,7 Mio. EUR) gesunken. Dabei konnten die Umsätze in der Telekommunikationsbranche, deren Anteil an den Gesamtumsätzen rund 67 Prozent (VJ: 59 Prozent) beträgt, sogar um 8,0 Prozent ausgebaut werden. Auch im Bereich der Energiekunden konnte die Marktposition leicht ausgebaut werden. Weiterhin konnte SEVEN PRINCIPLES die Gewinnung von rund 50 Neukunden mit einem Umsatzbeitrag von 3,0 Mio. EUR verzeichnen. Hingegen musste im Bereich der Automobil- und Chemieindustrie sowie der Logistikbranche ein Umsatzrückgang von 4,5 Mio. EUR verzeichnet werden. Weiterhin verlor SEVEN PRINCIPLES im Bereich der sonstigen Kunden 5,5 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr.

Der nationale Umsatz sank währenddessen um 36,5 Prozent auf 56 Mio. EUR, während der internationale Umsatz sich mehr als verdreifachte. Dies lag insbesondere an der Auslagerung des Bestellprozesses des größten Kunden in eine Auslandsgesellschaft.

#### UMSATZ

TEUR	2014	2013	Veränderung %
Umsatz national	55.995	88.240	–36,5
Anteil am Gesamtumsatz	63,1 %	89,4 %	
Umsatz international	32.719	10.469	212,5
Anteil am Gesamtumsatz	36,9 %	10,6 %	
<b>Umsatz</b>	<b>88.713</b>	<b>98.709</b>	<b>–10,1</b>

**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 Materialaufwand umfasst nahezu ausschließlich den Einsatz von Fremddienstleistern in Kundenprojekten.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz fiel in 2014 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10,3 Mio. EUR beziehungsweise 17,0 Prozent deutlich aufgrund nahezu unverändertem Materialaufwand bei sinkenden Gesamtumsätzen.

#### MATERIALAUFWAND/BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ

TEUR	2014	2013	Veränderung %
Wareneinsatz / Fremddienstleister	38.106	37.757	0,9
Anteil am Gesamtumsatz	43,0 %	38,3 %	
Bruttoergebnis vom Umsatz	50.608	60.952	-17,0

#### GESAMTKOSTEN

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter fiel im Jahr 2014 im Vorjahresvergleich um 8,0 Prozent auf 631 Mitarbeiter (VJ: 686 Mitarbeiter).

Die Mitarbeiterzahl sank dabei im gesamten Jahresverlauf. So waren im 1. Halbjahr 2014 noch durchschnittlich 645 Mitarbeiter beschäftigt, während im 2. Halbjahr nur noch durchschnittlich 618 Festangestellte für SEVEN PRINCIPLES tätig waren. Zum 31. Dezember 2014 war die Mitarbeiterzahl um 7,4 Prozent auf 603 (31. Dezember 2013: 651) gesunken.

Die Personalkosten lagen aufgrund der sinkenden Mitarbeiterzahl um rund 12 Prozent unterhalb des Vorjahres. Einmalige Sonderaufwendungen für Personalmaßnahmen von 0,75 Mio. EUR führten indes zu einer Erhöhung der Personalkosten, weswegen hier eine Bereinigung aufgrund der Vergleichbarkeit durchgeführt wurde. Die bereinigten durchschnittlichen Personalkosten pro Mitarbeiter fielen um 3,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Die Betriebskosten waren gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert. Die akquisitionsbedingten Erweiterungen der angemieteten Büroflächen wurden durch Sparmaßnahmen im Bereich der Kfz-Kosten und Verringerung des Fuhrparks kompensiert. Höhere Rechtsberatungskosten im Zusammenhang mit der durchgeführten Kapitalerhöhung sowie Beratungskosten für die Umstellung des Fuhrparkmanagements auf einen

externen Dienstleister führten zu einem Anstieg der Verwaltungskosten. Sparmaßnahmen im Bereich der Telefonkosten konnten diese Mehraufwendungen nur zum Teil kompensieren. Im Bereich der Vertriebsaufwendungen konnte SEVEN PRINCIPLES insbesondere im Bereich der Werbe- und Reisekosten die Kosten reduzieren. Die Werbekosten wurden aufgrund der Geschäftsentwicklung auf die notwendigsten Maßnahmen reduziert. Im Bereich der Reisekosten profitierte SEVEN PRINCIPLES zum einen durch die geringere Mitarbeiterzahl, zum anderen aber auch durch Sparmaßnahmen im Bereich der Reisekosten sowie der Umstellung auf eine IP-basierte Telefonie. Erhöhte Ausgaben im Bereich der Mitarbeiterneugewinnung aufgrund der überdurchschnittlichen Fluktuation sowie höhere lfd. Börsenkosten aufgrund der durchgeführten Kapitalerhöhung führten zu einem leichten Anstieg der übrigen Aufwendungen. Aufgrund der sinkenden Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt lagen die Betriebs- und Verwaltungskosten insgesamt um 4,1 Prozent unter dem Vorjahr.

Die planmäßigen Abschreibungen sind aufgrund von geringeren Investitionen leicht gesunken auf 1,66 Mio. EUR (VJ: 1,72 Mio. EUR). Außerplanmäßige Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert und Kundenstamm der 7P Infolytics AG in Höhe von 3,85 Mio. EUR, angesichts der negativen Geschäftsentwicklung und dem zu erwartenden Kaufpreis aus den Kaufpreisverhandlungen, führten zu deutlich höheren Abschreibungen im Vergleich zum Vorjahr.



GESAMTKOSTEN

TEUR	2014	2013	Veränderung %
Personalkosten	46.124	52.349	-11,9
Personalkosten bereinigt*	45.519	51.135	-11,0
Betriebs- und Verwaltungskosten	10.878	11.344	-4,1
davon Betriebskosten	4.593	4.642	-1,1
davon Verwaltungsaufwand	1.951	1.816	7,4
davon Vertriebsaufwand	2.326	2.940	-20,9
davon übrige Aufwendungen	2.008	1.946	3,2
Abschreibungen	5.535	1.722	221,4
<b>Kosten gesamt</b>	<b>62.537</b>	<b>65.415</b>	<b>-4,4</b>
Durchschnittl. Anzahl Mitarbeiter	631	686	-8,0

\* Die Personalkosten wurden um Abfindungen bereinigt. Aktivierte Personalentwicklungskosten wurden hinzugerechnet.

ERGEBNIS DER BETRIEBSTÄTIGKEIT / KONZERNJAHRES-  
ÜBERSCHUSS / ERGEBNIS JE AKTIE

Insgesamt konnte SEVEN PRINCIPLES im Geschäftsjahr 2014 den Umsatz nicht steigern. Der Konzernumsatz belief sich auf 88,7 Mio. EUR (VJ: 98,7 Mio. EUR). Das EBIT beträgt -9,9 Mio. EUR (VJ: -2,0 Mio. EUR). Hauptursache für die negative Geschäftsentwicklung waren vor allem die zu niedrige Projektauslastung und defizitäre Softwareentwicklungsprojekte mit entsprechenden Auswirkungen auf Umsatz und Ertrag.

Zusätzlich wurde das operative Ergebnis im Jahr 2014 von diversen einmaligen Sonderaufwendungen aus Personalmaßnahmen sowie aus außerplanmäßigen Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert und den Kundenstamm der 7P Infolytics AG mit insgesamt

4,6 Mio. EUR belastet. Demgegenüber standen sonstige betriebliche Erträge aus der Auflösung von Kaufpreistrückstellungen und Markenrechtsrückstellungen in Höhe von 1,2 Mio. EUR (VJ: 1,7 Mio. EUR). Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank im Vorjahresvergleich von -0,2 Mio. EUR auf -4,7 Mio. EUR. Trotz der Bereinigung um einmalige Sonderaufwendungen und -erträge verringerte sich das EBITDA in 2014 deutlich um -4,5 Mio. EUR (VJ: 0,7 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis betrug -0,3 Mio. EUR (VJ: -0,4 Mio. EUR), davon entfielen nahezu alle Zinsen auf laufende Zinszahlungen. Der Konzernjahresfehlbetrag stieg von 2,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 11,7 Mio. EUR in 2014. Das Ergebnis je Aktie beträgt -2,67 EUR (VJ: -0,65 EUR).

KONZERNERGEBNIS

TEUR	1. HJ 2014	2. HJ 2014	2014	2013	Veränderung %
EBITDA	-1.498	-3.180	-4.678	-244	
EBITDA bereinigt*	-1.498	-3.599	-5.097	622	
EBIT	-2.336	-7.877	-10.213	-1.966	419,5
EBIT-Marge in % v. Umsatz	-5,0%	-18,3%	-11,5%	-2,0%	
Finanzergebnis	-146	-123	-269	-379	-29,0
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-2.244</b>	<b>-9.471</b>	<b>-11.715</b>	<b>-2.622</b>	<b>346,8</b>
<b>Ergebnis je Aktie in EUR</b>	<b>-0,56</b>	<b>-2,00</b>	<b>-2,67</b>	<b>-0,65</b>	<b>311,5</b>

\* bereinigt um Einmalaufwendungen für Personalmaßnahmen, Auflösung von Markenrechtsrückstellungen sowie Auflösungen aus Kaufpreistrückstellungen

Trotz der Bereinigung des EBIT um die Abschreibungen (EBITDA), die Einmalaufwendungen aus Personalmaßnahmen sowie die Einmalträge aus der Auflösung von Markenrechts- und Kaufpreistrückstellungen, hat sich das bereinigte operative Ergebnis (EBITDA) im Vergleich zum 1. Halbjahr stark rückläufig entwickelt.

Die Ursachen hierfür sind vielfältig, basieren aber im Kern auf eine schlecht gefüllte Projektpipeline und zu wenig Auslastung der festangestellten Mitarbeiter. Darüber hinaus gelang es einem Wettbewerber unterjährig ein hochprofitables Team abzuwerben, was ebenso negativen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung hatte. Die wesentlichen Gründe für die Planverfehlung im Jahr 2014 werden im Abschnitt B. 004 näher erläutert.

Die weiterhin eingeleiteten Maßnahmen und Sonderaufwendungen abzüglich der Sondererträge aus der Auflösung von Rückstellungen haben das Ergebnis mit 3,4 Mio. EUR belastet. Insbesondere die Effekte aus Personalmaßnahmen werden sich im Geschäftsjahr 2015 positiv auswirken.

## 2. FINANZLAGE

SEVEN PRINCIPLES verfügt zum Bilanzstichtag über eine noch ausreichende Finanzlage. Aufgrund der angestrebten organisatorischen und thematischen Neuausrichtung und der daraus erwarteten negativen Geschäftsentwicklung in 2015, besteht ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf, welcher im ersten Schritt durch ein Darlehen am 20. Januar 2015 in Höhe von 3 Mio. EUR abgesichert wurde. Weiterhin erwarten wir weiteren Finanzierungsbedarf, welchen wir über ein weiteres Darlehen und eine Kapitalerhöhung absichern werden.

Die verfügbare Liquidität betrug unter Einbeziehung der vereinbarten Finanzierungslinien zum Geschäftsjahresende 7,9 Mio. EUR (VJ: 9,2 Mio. EUR). Die verfügbare Liquidität beinhaltet eine zum Bilanzstichtag nicht genutzte Kontokorrent Linie in Höhe von 3,0 Mio. EUR. Weiterhin betragen zum Jahresende zinstragend angelegte Gelder 681 TEUR, welche nicht zur freien Verfügung stehen.

### CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde mit -3,8 Mio. EUR (VJ: -0,1 Mio. EUR) ein deutlich negativer Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erzielt. Der schwache operative Cashflow ist auf den deutlichen Jahresfehlbetrag zurückzuführen und konnte teilweise durch die Inanspruchnahme einer Forfaitierungslinie kompensiert werden.

#### CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Im Jahr 2014 bewegten sich die Nettoausgaben für Investitionen in Software sowie in die Erweiterung der Betriebs- und Geschäftsausstattung mit 1,3 Mio. EUR (VJ: 1,1 Mio. EUR) auf dem Vorjahresniveau. Kaufpreisnachzahlungen für erworbene Unternehmen führten zu Mittelabflüssen von 0,1 Mio. EUR (VJ: 2,1 Mio. EUR). Insgesamt lagen die Investitionen in 2014 mit rund 1,4 Mio. EUR (VJ: 3,2 Mio. EUR) deutlich unter dem Vorjahr, was im Wesentlichen an dem Wegfall von Kaufpreiszahlungen für vergangene Akquisitionen lag.

#### CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Die Tilgungsraten auf Akquisitionsdarlehen in Höhe von 0,6 Mio. EUR (VJ: 0,8 Mio. EUR) führten zu Mittelabflüssen aus Finanzierungstätigkeiten. Weiterhin erhöhte SEVEN PRINCIPLES die Nutzung kurzfristiger Finanzierungslinien, was zu einem Mittelzufluss von 0,7 Mio. EUR führte. Zusätzlich betragen die Einzahlungen aus der getätigten Kapitalerhöhung 4,2 Mio. EUR abzüglich von Kapitalbeschaffungskosten in Höhe von 0,1 Mio. EUR, was insgesamt beim Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zu einem Mittelzufluss von 4,3 Mio. EUR (VJ: 0,7 Mio. EUR) führte.

#### CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

TEUR	2014	2013
Laufende Geschäftstätigkeit	-3.798	-61
Investitionstätigkeit	-1.433	-3.214
Free Cashflow	-5.231	-3.275
<b>Finanzierungstätigkeit</b>	<b>4.339</b>	<b>-690</b>
Erhöhung (Verminderung) der liquiden Mittel	- 892	-3.965
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	3.697	7.662
<b>Liquide Mittel am Ende der Periode*</b>	<b>2.805</b>	<b>3.697</b>

\* Liquide Mittel inkl. der liquiden Mittel der zum Verkauf gehaltenen Tochtergesellschaft 7P Infolytics AG in Höhe von 15 TEUR.

Der Kapitalbedarf umfasst die Finanzierung von Investitionen sowie der operativen Geschäftstätigkeit. Die vertraglichen Verpflichtungen beschränken sich auf Miet- und Leasingverträge und betragen insgesamt 8,5 Mio. EUR (VJ: 10,0 Mio. EUR). Davon entfallen 2,7 Mio. EUR auf das Jahr 2015. Die weiteren 5,8 Mio. EUR vertragliche Verpflichtungen sind langfristiger Natur.

### 3. VERMÖGENSLAGE

Zum 31. Dezember 2014 sank die Bilanzsumme im Wesentlichen aufgrund des Jahresfehlbetrags auf 34,9 Mio. EUR (VJ: 46,6 Mio. EUR).

Die Position der langfristigen Vermögenswerte sank im Vorjahresvergleich deutlich, da außerplanmäßig Abschreibungen auf den

Geschäfts- oder Firmenwerts und den Kundenstamm der 7P Infolytics AG in Höhe von 3,9 Mio. EUR anfielen. Weiterhin überstiegen die planmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögen die Neuinvestitionen. Der latente Steueranspruch sank um rund 1,5 Mio. EUR aufgrund der Abschreibung latenter Steuern auf Verlustvorträge aufgrund von mangelnder Werthaltigkeit.

#### LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung %
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>16.285</b>	<b>22.826</b>	<b>-28,7</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	10.137	12.691	-20,1
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.988	6.552	-39,1
Latenter Steueranspruch	1.068	2.561	-58,3
Sachanlagen	1.091	1.022	6,7

Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken insbesondere infolge des Rückgangs der liquiden Mittel und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Ursache für den Rückgang der liquiden Mittel ist unter anderem der negative Free Cashflow aufgrund der defizitären Geschäftsentwicklung. Die Forderungen aus Lieferungen und Leis-

tungen sanken aufgrund der rückläufigen Umsatzentwicklung, der Inanspruchnahme der Forfaitierungslinie und dem Working Capital Management. Die sonstigen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Steuerrückforderungen.

#### KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung %
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>17.478</b>	<b>23.795</b>	<b>-26,5</b>
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.840	16.472	-28,1
Dienstleistungen mit aktivischem Saldo	1.356	2.113	-35,8
Sonstige Vermögenswerte	1.493	1.513	-1,3
Kurzfristige Wertpapiere, liquide Mittel	2.789	3.697	-24,6

Die Position zur Veräußerung gehaltene klassifizierte Vermögensgegenstände beinhaltet ausschließlich die Vermögenswerte der Tochtergesellschaft 7P Infolytics AG, welche im Konzernabschluss aufgrund der Verkaufsabsicht nach IFRS 5 bilanziert wird.

ZUM VERKAUF GEHALTENE VERMÖGENSWERTE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung %
zum Verkauf gehaltene Vermögenswerte	1.187	0	

Das langfristige Fremdkapital sank insgesamt deutlich im Vergleich zum Vorjahr und zeigte sich nahezu auf jeder Position verändert. Die Verbindlichkeiten aus Pensionen und Ähnlichem stiegen in 2014 aufgrund von Pensionsverpflichtungen für übernommene Mitarbeiter. Der starke Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der starken Reduktion des Rechnungszinses. Diese Erhöhung wurde erfolgsneutral mit dem Eigenkapital verrechnet. Die sonstigen langfristigen Kaufpreisrückstellungen sanken 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 geplanten

Wachstumsziele nicht erreicht werden konnten. Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten ergeben sich aus dem Mietkauf von Büromöbeln die dem Umzug der SEVEN PRINCIPLES AG in einen neuen Standort in 2014 geschuldet sind. Die langfristigen Finanzschulden verringerten sich aufgrund der sich verändernden Fristigkeit eines in 2012 aufgenommenen Akquisitionsdarlehens. Das Darlehen hat noch eine Laufzeit bis Juni 2016. Passive latente Steuern bestehen aufgrund aktivierter Entwicklungskosten für IT-Systeme zur internen Geschäftsprozessunterstützung und übernommener immaterieller Vermögensgegenstände im Zuge der Akquisitionen.

LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL

TEUR	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung %
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>4.840</b>	<b>6.089</b>	<b>-20,5</b>
Verbindlichkeiten aus Pensionen und Ähnlichem	3.142	2.162	45,3
Sonstige langfristige Kaufpreisverpflichtungen	0	1.141	-100,0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	107	0	
Finanzschulden	291	873	-66,7
<b>Latente Steuern</b>	<b>1.300</b>	<b>1.913</b>	<b>-32,1</b>

Das kurzfristige Fremdkapital nahm im Vorjahresvergleich um 11,4 Prozent ab. Der Anstieg der kurzfristigen Finanzschulden kommt zum einen aus der Umgliederung der in 2015 erwarteten Tilgungsraten des Akquisitionsdarlehens von 2012 und zum anderen aus der temporären Inanspruchnahme einer Forfaitierungslinie im Rahmen des Working Capital Managements zustande. Die Steuerschulden verringerten sich infolge des Umsatzrückgangs des Konzerns. Der Markenrechtsstreit bezüglich der ehemaligen Firmierung „TECON“ konnte im Mai 2014 mit einem Vergleich beigelegt werden. Die hierfür gebildete sonstige Rückstellung wurde für Schadensersatzzahlung nicht vollständig in

Anspruch genommen. Es ergab sich eine ertragswirksame Auflösung für die Schadensersatzklage in Höhe von 0,3 Mio. EUR. Weiterhin wurden sonstige betriebliche Erträge aus der Auflösung von Kaufpreisverpflichtungen in Höhe von 0,9 Mio. EUR generiert. Die sonstigen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Personalverpflichtungen, Rückstellungen für Gewährleistungen und Restarbeiten in Festpreisprojekten. Die ausstehenden Leistungen in Projekten (PRAP) haben sich zum Stichtag 31. Dezember 2014 auf 4,0 Mio. EUR (VJ: 3,9 Mio. EUR) reduziert.

KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL

TEUR	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung %
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>19.073</b>	<b>21.525</b>	<b>-11,4</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.286	7.991	-21,3
Finanzschulden	2.230	1.560	43,0
Steuerschulden	865	1.694	-48,9
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	0	686	-100,0
Sonstige Verbindlichkeiten	9.691	9.594	1,0

Die Position zum Verkauf gehaltene Schulden beinhaltet ausschließlich die Schulden der Tochtergesellschaft 7P Infolytics AG, welche im Konzernabschluss aufgrund der Verkaufsabsicht nach IFRS 5 bilanziert wird.

ZUM VERKAUF GEHALTENE SCHULDEN

TEUR	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung %
<b>zum Verkauf gehaltene Schulden</b>	<b>169</b>	<b>0</b>	

Das aktienrechtliche Grundkapital der SEVEN PRINCIPLES AG beläuft sich zum 31. Dezember 2014 auf 5.386.667,00 EUR und ist eingeteilt in 5.386.667 Inhaber-Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien). Dies beinhaltet die am 25. August 2014 beschlossene Ausübung des genehmigten Kapitals in Höhe von 1.346.667,00 EUR, eingeteilt in

1.346.667 Aktien, die am 29. September 2014 im Handelsregister eingetragen wurde.

Die Entwicklung des in diesem Konzernabschluss ausgewiesenen Gezeichneten Kapitals im Geschäftsjahr 2014 stellt sich wie folgt dar:

GEZEICHNETES KAPITAL

EUR	31.12.2014
Gezeichnetes Kapital am 01.01.	4.040.000
Barkapitalerhöhung	1.346.667
<b>Gezeichnetes Kapital am 31.12.</b>	<b>5.386.667</b>

Der Netto-Mittelzufluss in Höhe von 4,2 Mio. EUR aus Erhöhung des aktienrechtlichen Grundkapitals konnte die negativen Effekte aus dem Jahresfehlbetrag von –11,7 Mio. EUR sowie der im Eigenkapital verrechneten versicherungsmathematischen Effekte aus den Pensionsverpflichtungen in Höhe von –0,6 Mio. EUR (VJ: +0,1 Mio. EUR) nicht

vollständig kompensieren. Somit verzeichnete das Eigenkapital insgesamt einen Rückgang zum 31. Dezember 2014 um 8,1 Mio. EUR auf 10,9 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote sank im Vergleich zum Vorjahr auf 31,1 Prozent (VJ: 40,8 Prozent).

SUMME EIGENKAPITAL

TEUR	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung %
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>10.868</b>	<b>19.007</b>	<b>–42,8</b>
Eigenkapitalquote	31,1%	40,8%	–23,8

Das Geschäftsjahr 2014 war insgesamt ein sehr unbefriedigendes Jahr für SEVEN PRINCIPLES. Die negative Entwicklung der Ertragslage hatte natürlich unmittelbaren Einfluss auf die Finanz- und Vermögenslage des Konzerns. Zwar konnten durch die durchgeführte Kapitalerhöhung zumindest die Auswirkungen auf die Finanzlage noch einigermaßen aufgefangen werden, jedoch ist im Bereich der Vermögenslage die Entwicklung des Eigenkapitals nicht zufriedenstellend.

#### 004. Planverfehlung 2014

Für das Gesamtjahr 2014 ging SEVEN PRINCIPLES auf Basis einer steigenden Produktivität unserer Festangestellten davon aus, dass ein Wachstum beim Bruttoergebnis vom Umsatz von mehr als 2 Prozent erreicht werden kann. Weiterhin erwartete SEVEN PRINCIPLES, bedingt durch weniger Personalkosten und der Vermeidung von Sonderaufwendungen, ein operatives Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) zwischen 2,5 und 3,2 Mio. EUR.

Die in der Unternehmensplanung gesetzten Ziele konnte SEVEN PRINCIPLES im Jahr 2014 überwiegend nicht erreichen. Die Planverfehlung beim operativen Ergebnis (EBITDA) betrug 7,6 Mio. EUR und beim EBIT 11,0 Mio. EUR. Das Konzernjahresergebnis wurde um 12,1 Mio. EUR verfehlt. Zwar bewegten sich die operativen Betriebskosten aufgrund der geringeren durchschnittlichen Mitarbeiterzahl um 1,3 Mio. EUR unter den geplanten Kosten, jedoch konnte diese Entwicklung nicht die fehlenden Umsätze mit festangestellten Mitarbeitern (Bruttoergebnis vom Umsatz) kompensieren. Lag das Bruttoergebnis vom Umsatz im Jahr 2013 noch bei 61,0 Mio. EUR, fiel es um 10,4 Mio. EUR auf 50,6 Mio. EUR in 2014. Das geplante Bruttoergebnis vom Umsatz betrug 62,1 Mio. EUR bei durchschnittlich 638 Mitarbeitern (2014: 631 Mitarbeiter). Dies ergab absolut eine Planverfehlung von 12,1 Mio. EUR und Prozentual von 18,5 Prozent.

Die Gründe für die Planverfehlungen sind vielfältig. SEVEN PRINCIPLES litt im Geschäftsjahr 2014 unter anderem an einer verhaltenen Investitionsbereitschaft wichtiger Abnehmerbranchen. Die rückgängige Nachfrage aus dem Chemie-, Automobil und Logistikbereich konnte nicht adäquat durch Neuaufträge aus anderen Branchen kompensiert werden. Das Marktumfeld in unseren weiteren Kernmärkten Telekommunikation und Energie ist unverändert herausfordernd und wird von einem hohen Kostendruck geprägt. Darüber hinaus war das Jahr geprägt

durch den Wegfall einiger wichtiger Kundenprojekte, einer Vertriebschwäche mit durchgängig schwacher Auftragslage und Projektauslastung, Verlusten in Softwareentwicklungsprojekten sowie einer zu hohen Fluktuation insbesondere durch drei Abgänge ganzer Teams/ Einheiten infolge der Kündigung der jeweiligen Führungskräfte. Weiterhin bestehen immer noch Schwachpunkte in der Unternehmensorganisation, den Vertriebsprozessen sowie der konsequenten Adressierung des 7P Portfolios am Markt.

Eine wesentliche Konsequenz aus den genannten negativen Entwicklungen ist die mangelnde Auslastung der festangestellten Mitarbeiter mit direkter Auswirkung auf das Bruttoergebnis vom Umsatz.

Angesichts der negativen Geschäftsentwicklung konnte auch die Cashflow Planung nicht gehalten werden. Unter der Erwartung eines positiven operativen Betriebsergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) zwischen 2,5 und 3,2 Mio. EUR und stabiler Zahlungsziele unserer Kunden ging SEVEN PRINCIPLES in 2014 von einem positiven operativen Cashflow von mehr als 1,0 Mio. EUR aus. Aufgrund der unterplanmäßigen, negativen Ergebnisentwicklung wurde die Prognose für den operativen Cashflow jedoch um rund 5,0 Mio. EUR weit verfehlt.

Die Investitionsplanung in Höhe von 1,2 Mio. EUR trat dagegen weitestgehend ein. Im Jahr 2014 wurden 1,3 Mio. EUR in die Büro- und Geschäftsausstattung sowie IT-Systeme zur Organisations- und Geschäftsprozessunterstützung investiert.

Die geplanten Kaufpreiszahlungen aus Akquisitionen der Vergangenheit in Abhängigkeit von wirtschaftlichen Kennwerten verliefen dagegen unterplanmäßig mit Auszahlungen in Höhe von 0,1 Mio. EUR (Plan: 0,2 Mio. EUR).



## C. NACHTRAGSBERICHT

Mit Wirkung zum 27. Januar 2015 ist der bisherige Vorstandsvorsitzende, Jens Harig, auf eigene Initiative hin und im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat aus dem Vorstand ausgeschieden. Herr Harig bezieht bis zum 30. Juni 2015 weiterhin seine Vorstandsbezüge aufgrund der analogen Vertragslaufzeit des Vorstandsvertrags. Der für Vertrieb und Marketing zuständige Vorstand, Dr. Kai Höhmann, schied per 04. Februar 2015 auf seine Initiative hin und im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat aus dem Vorstand aus und verließ die SEVEN PRINCIPLES AG. Herr Dr. Kai Höhmann erhielt aufgrund der Restlaufzeit seines Vorstandsvertrags eine Schlusszahlung in Höhe von 495 TEUR.

Der weitere Vorstand Joseph Kronfli, wurde am 26. Januar 2015 zum Vorstandsvorsitzenden ernannt und wird die SEVEN PRINCIPLES AG bis auf weiteres als Alleinvorstand führen.

Um die Liquidität zu stärken, hat die SEVEN PRINCIPLES AG am 20. Januar 2015 ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 3 Mio. EUR aufgenommen.

Weiterhin hat die SEVEN PRINCIPLES AG im Zuge der Fokussierung auf das Kerngeschäft ihre Tochtergesellschaft 7P Infolytics AG zum 31. Januar 2015 verkauft.

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

## D. PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

### 001. 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 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

SEVEN PRINCIPLES weist im Jahr 2014 im dritten Jahr in Folge einen Verlust aus. Die Liquiditätsbestände und das Eigenkapital sind im Zuge der negativen Entwicklung gesunken. SEVEN PRINCIPLES überwacht den Eigenkapitalstatus und die Liquiditätsbestände laufend. SEVEN PRINCIPLES verfügt zum Bilanzstichtag über ausreichende Liquiditätsbestände. Aufgrund der angestrebten organisatorischen und thematischen Neuausrichtung und der daraus erwarteten negativen Geschäftsentwicklung in 2015 besteht ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf, welcher im ersten Schritt durch ein Darlehen am 20. Januar 2015 in Höhe von 3 Mio. EUR abgesichert wurde. Weiterhin erwarten wir weiteren Finanzierungsbedarf, welchen wir über ein weiteres Darlehen und eine Kapitalerhöhung absichern werden, so dass Liquiditäts- und Eigenkapitalrisiken abgefangen werden. Die entsprechenden Finanzierungszusagen liegen vor.

Wir rechnen für die beiden kommenden Jahre mit einer Fortsetzung des Wachstums im Markt für 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 bietet für SEVEN PRINCIPLES Chancen aber auch Risiken aus der verstärk-

ten Verantwortungsübernahme in Projekten und neuen Geschäftsmodellen mit höheren Risikoanteilen auf unserer Seite.

### RISIKOMANAGEMENT

Eine Reihe aufeinander abgestimmte Risikomanagement- und Kontrollsysteme helfen Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen. In den Jahren 2014 und 2015 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 potentieller 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 zwar 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 (Informationstechnologie und Telekommunikation) ein Markt-

wachstum voraussagen, so können Rückgänge auf der Absatzseite in einem intensiven Wettbewerbsumfeld nicht ausgeschlossen werden. Der zunehmend globale Wettbewerb und das Streben der Kunden 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 Kunden 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 Kunden 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.

Die erfolgreiche Branchendiversifizierung aus dem Vorjahr konnte im Jahr 2014 nicht fortgeführt werden. Während SEVEN PRINCIPLES mit der Telekommunikationsbranche 6 Prozent (+ 1 Mio. EUR) an Umsatz zulegen konnte, verzeichneten die Branchen Automotive, Chemie und Logistik Umsatzeinbußen in Höhe von 4,4 Mio. EUR. Mittel- bis langfristiges Ziel ist es nach wie vor, die Umsatzgenerierung zu diversifizieren.

#### 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 Kunden 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 ist trotz der Abschreibung des Goodwills der 7P Infolytics AG durch die in 2011 und 2012 getätigten Akquisitionen weiterhin auf einem hohen Niveau. 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 des Geschäfts- und Firmenwertes, 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 ORGANISATIONSTRUKTUREN

Für die angestrebte Rückkehr zur Profitabilität von SEVEN PRINCIPLES erfordert es auch einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess der Organisationsstruktur und der 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 2016 – 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 Gehaltskosten 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 Kunden weitergegeben werden können beziehungsweise Sublieferanten nicht zu akzeptablen Konditionen beauftragt werden können. Dies hätte entsprechend negative Auswirkungen auf Wachstum und Profitabilität von SEVEN PRINCIPLES.

### PROJEKTE

SEVEN PRINCIPLES übernimmt in zunehmendem Maße Gesamtprojektverantwortung gegenüber ihren Kunden. Fehlkalkulationen bei Festpreisprojekten und zusätzlicher Aufwand im Rahmen der Projekt-

durchführung, der nicht an die Kunden weiter berechnet 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 Wertschöpfungssteile 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 zum Bilanzstichtag über ausreichende Liquiditätsreserven. Die erstklassige Bonität unserer Kunden sichern SEVEN PRINCIPLES gegebenenfalls weitere Möglichkeiten, zusätzliche Finanzierungsquellen zu erschließen. Aufgrund der jedoch angestrebten organisatorischen und thematischen Neuausrichtung und der daraus erwarteten negativen Geschäftsentwicklung in 2015, besteht ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf, welcher im ersten Schritt durch ein Darlehen zum 20. Januar 2015 in Höhe von 3 Mio. EUR abgesichert wurde. Weiterhin erwarten wir weiteren Finanzierungsbedarf, welchen wir über ein weiteres Darlehen und eine geplante Kapitalerhöhung absichern werden.

Darüber hinaus besteht das Risiko eines potentiellen Teil-/ Verlustes der steuerlichen Verlustvorträge durch einen schädlichen Anteilseignerwechsel gemäß § 8c KStG. SEVEN PRINCIPLES überwacht und beachtet regelmäßig Meldungen gem. der aktienrechtlichen Vorschriften.

## COMPLIANCE RISIKEN

SEVEN PRINCIPLES überwacht laufend mit Hilfe von rechtlichen Beratern alle relevanten gesetzlichen Vorschriften. Darüber hinaus ist SEVEN PRINCIPLES immer wieder in verschiedene Rechtsstreitigkeiten involviert. Diese stehen zumeist im Zusammenhang mit Personalabgängen.

## 002. Ausblick 2015

Der anhaltende Wachstumstrend in der Informations- und Telekommunikationsbranche (ITK) wird auch in 2015 mit einem Ausgabenanstieg um 3,8 Prozent eine Fortsetzung finden. Auch wenn im Telekommunikationssektor die Umsätze mit dem klassischen Telefongeschäft weiterhin stark rückläufig sind, werden die Mehrwertdienste und datenintensive Leistungen im Rahmen der Digitalisierung ganzer Geschäftsfelder extrem ansteigen. Nach Einschätzung der International Data Cooperation (IDC) werden folgende Themen Relevanz finden: Mobile Computing, Cloud-Dienste, Big Data und Analytics sowie soziale Netze. Fast der komplette Zuwachs wird sich auf diese Technologien konzentrieren.

In der für SEVEN PRINCIPLES wichtigen Kernbranche, der Telekommunikationsindustrie, wird die Entwicklung mobiler Dienste einen wichtigen Teil der Investitionen ausmachen. Die Nutzung von Cloud-basierenden Infrastrukturen „as a Service“ (IaaS) wird deutlich ansteigen, eine ähnliche Situation ist bei den Plattformen as a Service (PaaS) zu erwarten. Damit zusammenhängend beschleunigen die Anbieter von Software as a Service (SaaS) die Adaption von PaaS und Cloud-Marktplätzen. Gleiches gilt für den zweiten großen Wachstumstreiber der Branche: Im Bereich Big Data und Analytics wird es 2015 wichtige Entwicklungen geben. Das Internet der Dinge wird einer der wichtigsten Innovationstreiber für Wachstum und Expansion des Wertbeitrags der IT sein. Die dazu nötige Auswertung sogenannter Rich Media (Video, Audio und Bilder) beginnt sich zur wichtigen Triebfeder von Big-Data-Projekten zu entwickeln. Auch wird die Bedeutung der Big-Data-Wertschöpfungskette zunehmen, etwa in Form von Data as a Service. Hier kommen auf SEVEN PRINCIPLES als Cloud-Plattform- und Analytics-Dienstleister herausfordernde, aber hochattraktive Business-Cases zu.

Die Digitalisierung verändert nicht nur die ITK-Branche. Alle Branchen weltweit sind davon betroffen. Auch die Expansion des Internets der Dinge bei kommunaler Sicherheit, in der Energieversorgung und Verkehr sowie die Nutzung von Location-based Services im Handel sind hier zu nennen. Auch im Segment Energieversorgung stehen mit den Themen intelligente Vernetzung, Energiemanagement im Privathaushalt, neue Technologien zur Steuerung der Haustechnik und Smart Metering maßgebende Veränderungen in der Branche bevor. SEVEN PRINCIPLES ist durch die Erweiterung der vertrieblichen Aktivität und fachlichen Expertise im Bereich Energieversorger und Utilities auf dem richtigen Weg.

Besonders in der dritten Kernbranche Automotive hat SEVEN PRINCIPLES erstklassige Referenzen und verantwortet marktübergreifende Entwicklungsthemen mit Potential.

Die Märkte geben eine starke Dynamik und Veränderungsnotwendigkeit vor und SEVEN PRINCIPLES befindet sich mitten in einem Transformationsprozess, um diesen extrem schnellen und fachlich hochanspruchsvollen Prozess an der Seite der Kunden zu begleiten. Dieser Prozess verlangt eine ständige Hinterfragung der Organisations- und Geschäftsmodellstrukturen. SEVEN PRINCIPLES arbeitet derzeit sehr intensiv an der Neuausrichtung der Führungs- und Organisationsebene sowie der Neupositionierung des 7P-Portfolios.

Wir planen für die operativen Gesellschaften insgesamt eine Umsatzreduktion in 2015. Bei der 7P Solutions & Consulting AG gehen wir von einem Bruttoergebnis vom Umsatz von rund 28,5 Mio. EUR bei einem EBIT von 0,3 Mio. EUR und einem EBITDA von 0,8 Mio. EUR aus. Die 7P B2B Mobile & IT Services GmbH plant mit einem Bruttoergebnis vom Umsatz von 9,9 Mio. EUR bei einem EBIT von 0,0 Mio. EUR und einem EBITDA von 0,2 Mio. EUR. Bei der 7P Trusted Experts GmbH gehen wir von einem Bruttoergebnis vom Umsatz von 2,3 Mio. EUR bei einem nahezu gleichauf liegenden EBIT und EBITDA von 0,8 Mio. EUR aus. Die weiteren als Segment zusammengefassten Gesellschaften planen mit einem Bruttoergebnis vom Umsatz von 8,9 Mio. EUR bei einem EBIT von 0,4 Mio. EUR und einem EBITDA von 0,5 Mio. EUR zum Ergebnis beizutragen. Insgesamt erwarten wir im SEVEN PRINCIPLES-Konzern für 2015 einen Umsatz von ca. 80 Mio. EUR bei einem Bruttoergebnis vom Umsatz von 49,6 Mio. EUR. Unter der Berücksichtigung der SEVEN PRINCIPLES AG, welche die wesentlichen Zentralfunktionen für den Konzern erbringt, kommt ein negatives operatives Betriebsergebnis im unteren einstelligen Mio. Bereich zustande. Annahme ist mit Ausnahme des Verkaufs der 7P Infolytics AG ein unveränderter Konsolidierungskreis.

Aufgrund der geplanten Neu- und Umstrukturierung auf der Führungs- und Organisationsebene von SEVEN PRINCIPLES sowie der Neupositionierung des 7P-Portfolios, gehen wir in 2015 erneut von einer defizitären Geschäftsentwicklung aus. Aufgrund dessen ergibt sich auch ein negativer operativer Cashflow, den wir durch Mittelzuflüsse aus Eigen- und Fremdfinanzierung decken werden.

2015 soll für SEVEN PRINCIPLES ein Übergangsjahr zur Rückkehr zur Profitabilität in 2016 sein.

Eine wesentliche geplante Investition ist die Einführung eines Enterprise-Resource-Planning Tools, um die Organisations- und Geschäftsprozessunterstützung zu harmonisieren und effizienter zu gestalten. Außerdem sind Investitionen in die Büro- und Geschäftsausstattung im Hinblick auf eine Standortneuausrichtung und -optimierung der größten Tochtergesellschaft vorgesehen. Darüber hinaus werden Kaufpreisnachzahlungen aus Akquisitionen der Vergangenheit in Abhängigkeit von wirtschaftlichen Kennwerten in Höhe von 0,2 Mio. EUR in 2015 erwartet.

## E. INTERNES KONTROLLSYSTEM

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt durch eine Einheit im Zentralbereich Finance. Der Abschlussprozess der SEVEN PRINCIPLES-Gruppe basiert auf einheitlichen Bilanzierungsgrundsätzen, 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. ERKLÄRUNGEN ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG GEMÄSS § 289A

### GEZEICHNETES KAPITAL UND STIMMRECHTE

Die Gesellschaft weist zum 31. Dezember 2014 im handelsrechtlichen Jahresabschluss ein Grundkapital in Höhe von 5.386.667,00 EUR eingeteilt in 5.386.667 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 10 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 bzw. 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 ist 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 VORSTANDS-MITGLIEDERN 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 den Grundzügen der Vorstandsvergütung gegeben:

Die Angemessenheit der Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder und die Struktur des Vergütungssystems werden vom Aufsichtsratsplenum 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 2. 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 besteht die Möglichkeit, den Vorständen eine Zusatz tantieme über einen 3-Jahreszeitraum zu gewähren. Diese Zusatz tantieme kommt derzeit nicht zur Anwendung und muss für die Zukunft neu festgelegt werden.

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. 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 Anstellungsvertrages 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 5. 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 500,00 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 zugrundeliegenden 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 10. April 2015



gez. J. Kronfli  
Vorstand



# Konzernabschluss

## 80—98

### ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS

80	>001. Informationen zum Unternehmen
80	>002. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
94	>003. Segmentberichterstattung
97	>004. Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden

## 99—105

### ANGABEN ZUR GESAMT- ERGEBNISRECHNUNG

99	>005. Umsatzerlöse
99	>006. Sonstige betriebliche Erträge
99	>007. Materialaufwand
100	>008. Personalaufwand
100	>009. Sonstige betriebliche Aufwendungen
101	>010. Finanzergebnis
101	>011. Ertragsteuern
105	>012. Ergebnis je Aktie

## 106—132

### ANGABEN ZUR BILANZ

107	>013. Immaterielle Vermögenswerte
110	>014. Sachanlagen
111	>015. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
112	>016. Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo
112	>017. Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen
113	>018. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen
113	>019. Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage
118	>020. Ergebnisvortrag, sonstiges Ergebnis und übriges Eigenkapital
118	>021. Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen
123	>022. Verbindlichkeiten
125	>023. Sonstige kurzfristige Rückstellungen
125	>024. Andere Verpflichtungen
126	>025. Aktienbasierte Vergütungssysteme
126	>026. Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen
129	>027. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements
130	>028. Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung
130	>029. Finanzinstrumente
132	>030. Abschlussprüferhonorar
132	>031. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
132	>032. Versicherung des gesetzlichen Vertreters
133	>033. Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers



KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG  
FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2014

EUR	Anhang	2014	2013* (angepasst)
Umsatzerlöse	5	88.713.202,83	96.278.153,14
Sonstige betriebliche Erträge	6	2.118.375,85	2.449.545,44
Materialaufwand	7	38.105.545,04	37.385.217,36
Personalaufwand	8	46.123.524,16	51.015.431,57
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9	10.878.256,93	11.038.404,91
Abschreibungen	13, 14	5.534.784,42	1.697.687,96
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>-9.810.531,87</b>	<b>-2.409.043,22</b>
Zinserträge	10	1.165,19	44.625,78
Zinsaufwendungen	10	-270.114,04	-424.383,17
<b>Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen vor Steuern</b>		<b>-10.079.480,72</b>	<b>-2.788.800,61</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	11	1.190.680,73	192.640,71
Sonstige Steuern		42.858,16	83.587,30
<b>Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen</b>		<b>-11.313.019,61</b>	<b>-3.065.028,62</b>
<b>Ergebnis nach Steuern aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich</b>	4	<b>-402.115,05</b>	<b>443.024,89</b>
<b>Konzernjahresfehlbetrag</b>		<b>-11.715.134,66</b>	<b>-2.622.003,73</b>
davon auf andere Gesellschafter entfallend		0,00	0,00
davon auf Aktionäre der SEVEN PRINCIPLES AG entfallend		-11.715.134,66	-2.622.003,73
Sonstiges Ergebnis aus Pensionsverpflichtungen		-617.537,02	112.109,59
Sonstiges Ergebnis, das in späteren Perioden nicht erfolgswirksam umzugliedern ist		-617.537,02	112.109,59
<b>Konzern-Gesamtergebnis</b>		<b>-12.332.671,68</b>	<b>-2.509.894,14</b>
davon auf andere Gesellschafter entfallend		0,00	0,00
davon auf Aktionäre der SEVEN PRINCIPLES AG entfallend		-12.332.671,68	-2.509.894,14
<b>Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (verwässert und unverwässert)</b>	12	<b>-2,58</b>	<b>-0,76</b>
<b>Ergebnis je Aktie aus aufgegebenen Geschäftsbereichen (verwässert und unverwässert)</b>	12	<b>-0,09</b>	<b>0,11</b>

\* Die Gesamtergebnisrechnung des Vorjahres wurde aufgrund der Verkaufsabsicht der 7P Infolytics AG und daraus folgenden Bilanzierung nach IFRS 5 angepasst. Das im Jahr 2013 zum Konzern beigetragende Ergebnis der 7P Infolytics AG ist nun als Ergebnis nach Steuern aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich ausgewiesen.

KONZERNBILANZ  
FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2014

**AKTIVA**

EUR	Anhang	31.12.2014	31.12.2013
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	13	14.125.375,71	19.242.620,23
Sachanlagen	14	1.090.642,42	1.022.373,59
Latenter Steueranspruch	11	1.068.459,33	2.561.205,68
Genossenschaftsanteil		100,00	100,00
		<b>16.284.577,46</b>	<b>22.826.299,50</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Forderungen			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15	11.839.619,35	16.472.458,29
Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo	16	1.355.627,16	2.112.712,22
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	17	748.942,02	712.462,65
Ertragsteuererstattungsansprüche	11	243.106,62	430.324,44
Steuerforderungen	11	501.009,63	370.467,08
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	18	2.789.296,59	3.696.535,41
		<b>17.477.601,37</b>	<b>23.794.960,09</b>
<b>Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte</b>	4	<b>1.187.475,63</b>	<b>0,00</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>34.949.654,46</b>	<b>46.621.259,59</b>

**PASSIVA**

EUR	Anhang	31.12.2014	31.12.2013
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	19	5.386.667,00	4.040.000,00
Kapitalrücklage	19	14.602.012,11	11.755.379,25
Ergebnisvortrag	20	-8.637.199,34	3.077.935,32
Übriges Eigenkapital	20	-483.472,71	134.064,31
		<b>10.868.007,06</b>	<b>19.007.378,88</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>			
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	21	3.141.500,14	2.162.392,31
Sonstige langfristige Kaufpreisverpflichtungen		0,00	1.140.630,00
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	22	107.452,25	0,00
Langfristige Finanzschulden	22	290.950,00	872.750,00
Latente Steuerschulden	11	1.299.649,58	1.912.504,15
		<b>4.839.551,97</b>	<b>6.088.276,46</b>
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	6.286.189,05	7.991.310,74
Finanzschulden	22	2.230.077,53	1.560.091,14
Ertragsteuerschulden	11	8.298,46	0,00
Steuerschulden	11	857.178,61	1.694.016,50
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	23	0,00	685.700,00
Sonstige Verbindlichkeiten	22	9.691.068,05	9.594.485,87
		<b>19.072.811,70</b>	<b>21.525.604,25</b>
<b>Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Schulden</b>	4	<b>169.283,73</b>	<b>0,00</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>34.949.654,46</b>	<b>46.621.259,59</b>

KAPITALFLUSSRECHNUNG  
FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2014

EUR	Anhang	01.01. – 31.12.2014	01.01. – 31.12.2013
<b>1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>			
Konzernjahresfehlbetrag		-11.715.134,66	-2.622.003,73
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		5.563.296,72	1.722.370,15
Gewinne (-)/ Verluste (+) aus Abgang von Anlagevermögen		28.590,72	3.957,50
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		-617.537,02	112.109,59
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsrückstellungen		-847.222,17	-1.607.453,25
Veränderung der latenten Steuern		909.832,05	251.438,18
Abnahme (+) / Zunahme (-) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		4.594.535,28	-292.747,85
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		-1.714.129,05	2.371.011,71
<b>Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit</b>	28	<b>-3.797.768,13</b>	<b>-61.317,70</b>
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>			
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-629.537,98	-864.187,48
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-671.058,83	-284.462,26
Einzahlungen aus den Abgängen von immateriellen Vermögenswerten		1.578,00	0,00
Einzahlungen aus den Abgängen von Sachanlagen		5.611,30	5.850,50
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener Zahlungsmittel		-139.639,69	-2.071.025,66
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	28	<b>-1.433.047,20</b>	<b>-3.213.824,90</b>



EUR	Anhang	01.01. – 31.12.2014	01.01. – 31.12.2013
<b>3. Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung		4.177.476,97	0,00
Rückzahlung (-) / Aufnahme (+) langfristiger Finanzschulden		-581.800,00	-1.393.916,66
Rückzahlung (-) / Aufnahme (+) kurzfristiger Finanzschulden		743.353,35	703.568,18
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	28	<b>4.339.030,32</b>	<b>-690.348,48</b>
<b>4. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember</b>			
Nettoveränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-891.785,01	-3.965.491,08
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 1. Januar		3.696.535,41	7.662.026,49
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31. Dezember</b>	28	<b>2.804.750,40</b>	<b>3.696.535,41</b>
Einzahlungen aus Zinsen		2.120,86	2.368,81
Auszahlungen aus Zinsen		276.136,66	278.359,51
Erstattete Steuern		627,41	1.879,11
Gezahlte Steuern		1.437,00	3.625,46

## KONZERNKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2014

EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
<b>Stand 01.01.2013</b>	<b>4.040.000,00</b>	<b>11.755.379,25</b>
Konzernjahresfehlbetrag 2013	0,00	0,00
Sonstiges Ergebnis 2013	0,00	0,00
<b>Konzerngesamtergebnis 2013</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Stand 31.12.2013</b>	<b>4.040.000,00</b>	<b>11.755.379,25</b>
<b>Stand 01.01.2014</b>	<b>4.040.000,00</b>	<b>11.755.379,25</b>
Kapitalerhöhung	1.346.667,00	0,00
Einzahlung in die Kapitalrücklage	0,00	2.962.667,40
Kapitalbeschaffungskosten	0,00	- 131.857,43
Lat. Steuern auf Kapitalbeschaffungskosten	0,00	15.822,89
Konzernjahresfehlbetrag 2014	0,00	0,00
Sonstiges Ergebnis 2014	0,00	0,00
<b>Konzerngesamtergebnis 2014</b>	<b>1.346.667,00</b>	<b>2.846.632,86</b>
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>5.386.667,00</b>	<b>14.602.012,11</b>

Übriges Eigenkapital			
Sonstiges Ergebnis und Pensionsverpflichtungen	Übriges kumuliertes Konzerneigenkapital	Ergebnisvortrag	Konzerneigenkapital
-423.781,16	445.735,88	5.699.939,05	21.517.273,02
0,00	0,00	-2.622.003,73	-2.622.003,73
112.109,59	0,00	0,00	112.109,59
<b>112.109,59</b>	<b>0,00</b>	<b>-2.622.003,73</b>	<b>-2.509.894,14</b>
-311.671,57	445.735,88	3.077.935,32	19.007.378,88
-311.671,57	445.735,88	3.077.935,32	19.007.378,88
0,00	0,00	0,00	1.346.667,00
0,00	0,00	0,00	2.962.667,40
0,00	0,00	0,00	-131.857,43
0,00	0,00	0,00	15.822,89
0,00	0,00	-11.715.134,66	-11.715.134,66
-617.537,02	0,00	0,00	-617.537,02
<b>-617.537,02</b>	<b>0,00</b>	<b>-11.715.134,66</b>	<b>-8.139.371,82</b>
<b>-929.208,59</b>	<b>445.735,88</b>	<b>-8.637.199,34</b>	<b>10.868.007,06</b>

## ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR ZUM 31. DEZEMBER 2014

### 001. 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. 1a, 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 Kunden 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 2014 wurde am 10. April 2015 durch Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben. Bis zur Billigung durch den Aufsichtsrat, die für den 15. April 2015 vorgesehen ist, sind deshalb weiterhin Änderungen möglich.

### 002. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

#### 2.1 GRUNDLAGE DER ERSTELLUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Der vorliegende Konzernabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG und ihrer Tochterunternehmen wurde gemäß § 315a Handelsgesetzbuch (HGB) und Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Europäischen Rates in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt. Alle zum Zeitpunkt der Aufstellung des Abschlusses verbindlichen IFRS/IAS Standards und Interpretationen sind bei der Aufstellung beachtet worden. Der Konzernabschluss steht damit im Einklang mit den IFRS, die in der

Europäischen Union anzuwenden sind. Über die Anhangsangaben nach IFRS hinaus werden auch die Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, die das deutsche Handelsrecht verlangt. Der Konzernabschluss ist in Euro (EUR) aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend Euro (TEUR) gerundet. Hierdurch können sich punktuell in den Tabellen Rundungsdifferenzen ergeben.

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 bzw. 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 01.01.2010:

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- oder 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 Firmenwertes.

#### UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE NACH DEM 01.01.2010:

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- oder 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 2014 wurden keine Unternehmensakquisitionen oder Neugründungen getätigt. Der Konsolidierungskreis des SEVEN PRINCIPLES-Konzerns ist insofern unverändert. Weiterhin ist im Jahr 2014 der IFRS 10 zum ersten Mal anzuwenden. Es ist aufgrund der 100 Prozent Beteiligungen an allen Gesellschaften zu keiner Veränderung des Konsolidierungskreises gekommen.

Mit Wirkung zum 31. Januar 2015 verkaufte die SEVEN PRINCIPLES AG 100 Prozent der Aktien der 7P Infolytics AG, die auf Datenbanksysteme und Daten- und Anwendungsmigrationen spezialisiert ist, an das eigene Management der Infolytics sowie eine Investorengruppe.

#### KONSOLIDIERUNGSKREIS

Name und Sitz der Gesellschaft	Kapitalanteil in %
7P Solutions & Consulting AG, Köln*	100
7P Trusted Experts GmbH, Köln*	100
7P B2B Mobile & IT Services GmbH, Köln*	100
7P ERP Consulting GmbH, Mannheim*	100
7P UK Limited, London, Großbritannien	100
7P bicon GmbH, Hamburg*	100
7P Austria GmbH, Wien, Österreich	100
7P Nordic AS, Tallinn, Estland	100
Fromdistance SL, Madrid, Spanien	100
7P Scandinavia ApS, Lyngby, Dänemark	100
Zur Veräußerung gehalten: 7P Infolytics AG, Köln*	100

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

## GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Die Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr 2014 wurde aufgrund der Verkaufsabsicht der 7P Infolytics AG und der daraus resultierenden Bilanzierung nach IFRS 5 um den Posten „Ergebnis nach Steuern aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich“ ergänzt. Darüber hinaus wurde auch das Vorjahr in der Gesamtergebnisrechnung entsprechend angepasst.

## 2.2 WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN UND SCHÄTZUNGEN

### UNSIHERHEITEN BEI DER SCHÄTZUNG

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, das 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 der kommenden fünf Jahre abschätzen. Bei Planungsunsicherheiten erfolgt eine entsprechende Verkürzung des Betrachtungszeitraumes. Darüber hinaus wird ein angemessener Abzinsungssatz gewählt, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Die Buchwerte der zum 31. Dezember 2014 erfassten Geschäfts- oder Firmenwerte betragen 10.136 TEUR (VJ: 12.690 TEUR).
- > Der Aufwand aus leistungsorientierten Pensionsplänen wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Weitere Einzelheiten sind der Anhangsangabe 21 zu entnehmen.
- > Im Bereich der aktiven latenten Steuern sind die Nutzbarkeit steuerlicher Verlustvorträge sowie die Bewertung von Pensionsrück-

stellungen 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 in Zukunft 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 2014 auf 396 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 bzw. 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 ggf. von den ursprünglichen Schätzungen und damit von dem Rückstellungsbetrag abweichen. Zudem ist die Ermittlung der Rückstellungen für Steuern mit Unsicherheiten verbunden. Für SEVEN PRINCIPLES bestehen zum 31. Dezember 2014 keine Rückstellungen für Markenrechtsstreitigkeiten mehr (VJ: 686 TEUR).
- > 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 Vermögenswertes abgestellt. Der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten zum 31. Dezember 2014 betrug 788 TEUR (VJ: 918 TEUR). Im Geschäftsjahr 2014 sind Entwicklungskosten in Höhe von 200 TEUR (VJ: 371 TEUR) aktiviert worden.

- > Die langfristigen Rückstellungen für bedingte Kaufpreisverpflichtungen aus Akquisitionen unterliegen Unsicherheiten bei der Schätzung. Bilanziert wird der wahrscheinlichkeitsgewichtete Erwartungswert der Kaufpreisverpflichtung. Zum 31. Dezember 2014 besteht noch eine bedingte zukünftige Kaufpreisverpflichtung aus der Akquisition der 7P Nordic AS aus dem Jahr 2013. Diese ist 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 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 Anschaffungs- bzw. 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 12 Monate bis zum 31. Dezember 2014 wurden im Konzern Fremdkapitalkosten in Höhe von 9 TEUR (VJ: 17 TEUR) auf Vermögenswerte aktiviert. Zur Berechnung der anteiligen Fremdkapitalkosten für die eigen entwickelten Vermögensgegenstände wurde ein Finanzierungskostensatz von durchschnittlich 4,5 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 2014 fielen Erträge aus Umrechnungsdifferenzen in Höhe von 107 TEUR (VJ: 71 TEUR) und Aufwendungen in Höhe von 65 TEUR (VJ: 73 TEUR) an.

#### SACHANLAGEN

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die geschätzten Nutzungsdauern (zwischen 3 und 15 Jahren) der Vermögenswerte zugrunde. Die Buchwerte der Sachanlagen werden auf Wertminderung überprüft, sobald Indikatoren dafür vorliegen, dass der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen den Nettoveräußerungserlösen und dem Buchwert ermittelt und in der Periode, in der der Posten ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

#### GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT

Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Bei Unternehmenszusammenschlüssen vor dem 01.01.2010 wurden Anschaffungsnebenkosten als Teil der Anschaffungskosten bei der Firmenwertberechnung berücksichtigt. Bei Transaktionen nach dem 01.01.2010 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 01.01.2010 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 Firmenwertes.

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 bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns, die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen, zugeordnet werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des Konzerns diesen Einheiten oder Gruppen von Einheiten bereits zugewiesen worden sind.

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

#### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

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

#### SELBST ERSTELLTE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE – FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Aufwendungen für die Forschung im Zusammenhang mit neuer selbst-erstellter Software für die nachgewiesene Möglichkeiten zum Verkauf bestehen, werden bis zur Gewissheit über die technologische Realisierung und bis zur Abschätzung eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens aus dem entstehenden immateriellen Vermögenswert in der



Periode des Anfallens als Aufwand erfasst. Bei intern genutzter selbst-erstellter Software werden Aufwendungen, die bis zur Gewissheit über die technologische Realisierung und bis zur Abschätzung eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens aus dem entstehenden immateriellen Vermögenswert anfallen in der Periode des Anfallens als Aufwand erfasst. Anschließende Entwicklungskosten werden in Übereinstimmung mit IAS 38 aktiviert, sofern die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung der Software sichergestellt ist und die zurechenbaren Entwicklungskosten zuverlässig ermittelt werden können. Im Geschäftsjahr 2014 wurden keine Entwicklungskosten für zur Vermarktung vorgesehene selbsterstellte Software aktiviert. Die aktivierte selbsterstellte Software wird über die Nutzungsdauer von 5 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 2014 wurden Aktivierungen in Höhe von 200 TEUR (VJ: 354 TEUR) auf das selbst erstellte Social Intranet und das selbst erstellte Dokumentenmanagement-System (DMS) 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 wird gemäß IAS 36 Rechnung getragen. Im Berichtsjahr wurden Abschreibungen auf die selbsterstellten Softwarelösungen in Höhe von 313 TEUR (VJ: 256 TEUR) 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 Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst.

An jedem Berichtsstichtag wird geprüft, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Wertminderungsaufwand, der in früheren Berichtsperioden erfasst worden ist, nicht länger besteht oder sich vermindert haben könnte. Liegt ein solcher Indikator vor, wird der erzielbare Betrag geschätzt. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand ist dann aufzuheben, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurde. Wenn dies der Fall ist, ist der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag zu erhöhen. Dieser erhöhte Buchwert darf nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung der Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Eine solche Wertaufholung ist sofort im Periodenergebnis zu erfassen, es sei denn, dass der Vermögenswert zum Neubewertungsbetrag erfasst wird. In diesem Fall ist die Wertaufholung als eine Wertsteigerung durch Neubewertung zu behandeln. Nachdem eine Wertaufholung vorgenommen wurde, ist der Abschreibungsaufwand in künftigen Berichtsperioden anzupassen, um den berichtigten Buchwert des Vermögenswerts, abzüglich eines etwaigen Restbuchwerts, systematisch auf seine Restnutzungsdauer zu verteilen.

#### FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

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

Bei marktüblichen Käufen und Verkäufen von finanziellen Vermögenswerten erfolgt die Bilanzierung zum Handelstag, 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 2014 bestehen keine solchen Geldanlagen. Wesentliche Zinsrisiken, Marktrisiken, Liquiditätsrisiken oder Cashflow Risiken ergeben sich insofern hieraus nicht.

#### **KREDITE UND FORDERUNGEN**

Kredite und Forderungen sind nicht derivative, finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar 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 57 Prozent (VJ: 56 Pro-

zent) gegenüber den 9 größten Kunden. Da es sich hierbei ausschließlich um Kunden 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 Vermögenswerte mit allen Rechten und Chancen übertragen werden. Sollten bei nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten Anzeichen für eine dauerhafte Wertminderung vorliegen, so werden Abschreibungen vorgenommen. Bei Wegfall der Gründe für außerplanmäßige Abschreibungen werden bei Krediten, Forderungen und den bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinvestitionen Zuschreibungen bis zur Höhe der fortgeführten Anschaffungskosten vorgenommen.

#### **DIENSTLEISTUNGSaufTRÄGE MIT AKTIVISCHEM SALDO**

Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo werden zu Anschaffungs- und Herstellungskosten zuzüglich der anteilig zu realisierenden Marge bzw. zu den niedrigeren voraussichtlichen Nettoverkaufserlösen abzüglich noch anfallender Kosten bewertet. Der Nettoverkaufserlös stellt den geschätzten Verkaufspreis abzüglich aller geschätzter 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 z.B. 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 wird 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 2014 wurden keine eigenen Anteile gehalten.

#### ZAHLUNGSMITTEL UND KURZFRISTIGE EINLAGEN

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten und Kontokorrentkredite. Für Zwecke der Konzernkapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente die oben definierten Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen sowie die in Anspruch genommenen Kontokorrentkredite. In der Bilanz werden ausgenutzte Kontokorrentkredite als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten unter den kurzfristigen Finanzschulden gezeigt.

#### ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte werden unter Berücksichtigung der besonderen Ausweis- und Bewertungsvorschriften des IFRS 5 ausgewiesen. Langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen, die in ihrem gegenwärtigen Zustand veräußert werden können und deren Veräußerung höchstwahrscheinlich ist, sind als zur Veräußerung bestimmt zu klassifizieren. Eine Veräußerung ist dann höchstwahrscheinlich, wenn ein Management oder Aufsichtsratsbeschluss hierfür vorliegt. Die entsprechenden Vermögenswerte sind mit ihrem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten anzusetzen, sofern dieser niedriger als der Buchwert ist.

In der Bilanz zum 31. Dezember 2014 werden alle Vermögenswerte und Schulden der Tochtergesellschaft 7P Infolytics AG daher gesondert in der Zeile „Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte“ bzw. „Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Schulden“ ausgewiesen. In der Gesamtergebnisrechnung sind die auf die 7P Infolytics AG entfallenden Erträge und Aufwendungen gesondert in einem Posten als „Ergebnis nach Steuern aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich“ dargestellt.

#### EIGENKAPITAL

Stammaktien werden als Eigenkapital klassifiziert. Kosten, die direkt der Ausgabe von neuen Aktien oder Optionen zuzurechnen sind, wer-

den 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 z.B. 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 gem. IAS 39 zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der gegebenenfalls die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt.

#### PENSIONEN UND ANDERE LEISTUNGEN NACH BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSSES

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 im sonstigen Ergebnis der Periode ihrer Entstehung direkt im Eigenkapital erfasst. 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 2013 und 2014 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 nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand und dem Barwert eines etwaigen wirtschaftlichen Nutzens in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder in Form der Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan.

Für die Ermittlung der Pensionsrückstellungen liegen versicherungsmathematische Gutachten vor.

#### BONUSPLÄNE

Für Bonuszahlungen und Gewinnbeteiligungen werden Verbindlichkeiten und Aufwand, basierend auf einem Bewertungsverfahren, das den Mitarbeitern des SEVEN PRINCIPLES Konzerns zustehenden Bonus/Gewinn berücksichtigt, passiviert bzw. 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 gleichzeitiger 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. dem Zeitpunkt, an dem der betreffende Mitarbeiter unwiderruflich bezugsberechtigt wird. Die an jedem Bilanzstichtag bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit ausgewiesenen kumulierten Aufwendungen aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente reflektieren den bereits abgelaufenen Erdienungszeitraum sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die nach bestmöglicher Schätzung des Konzerns mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der im Periodenergebnis erfasste Ertrag oder Aufwand entspricht der Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen.

Für Vergütungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Hiervon ausgenommen sind Vergütungsrechte, für deren Ausübbarkeit bestimmte Marktbedingungen erfüllt sein müssen. Diese werden unabhängig davon, ob die Marktbedingungen erfüllt sind, als ausübbar betrachtet, vorausgesetzt, dass alle sonstigen Leistungsbedingungen erfüllt sind.

Werden die Bedingungen einer Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente geändert, so werden Aufwendungen mindestens in der Höhe erfasst, in der sie angefallen wären, wenn die Vertragsbedingungen nicht geändert worden wären. Das Unternehmen erfasst außerdem die Auswirkungen von Änderungen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der aktienbasierten Vergütungsvereinbarung erhöhen oder mit einem anderen Nutzen für den Arbeitnehmer verbunden sind, bewertet zum Zeitpunkt der Änderung.

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

Aktienbasierte Vergütungen mit Barausgleich werden zum Stichtag mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Aufwand wird mit einem gleichzeitigen Ausweis als Rückstellung erfasst.

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 5. 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 500,00 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 zugrundeliegenden 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.

**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- bzw. 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- bzw. 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 Vermögenswertes 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 2–5 Jahre. Einige Verträge beinhalten Verlängerungsoptionen und Staffelmieten.

**ERTRAGSERFASSUNG**

Die SEVEN PRINCIPLES-Gruppe erzielt ihre Umsätze hauptsächlich aus dem Beratungs- und Projektgeschäft sowie der Vergabe von Lizenzen für die Nutzung von selbsterstellten Softwareprodukten. Die Umsatzerlöse umfassen den beizulegenden Zeitwert der für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erhaltenen bzw. 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 Kunden bestätigten Leistungsnachweises abgerechnet. Die Abrechnung erfolgt in der Regel zum jeweiligen Monatsende.
- > b) Projektgeschäft  
Erträge aus Projekten und Gewerken werden nach Maßgabe des Fertigstellungsgrades im Verhältnis zu den vereinbarten Gesamterlösen als Ertrag erfasst. Die Ermittlung des Fertigstellungsgrades erfolgt nach Maßgabe der bis zum Bilanzstichtag angefallenen Kosten als Prozentsatz, der für das jeweilige Projekt insgesamt geschätzten Kosten. Ist das Ergebnis eines Dienstleistungsgeschäftes 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 Vertrages, sobald die Lizenz und einhergehende vertragliche Verpflichtungen erfüllt wurden bzw. 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 Kunden, 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).

## 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 bzw. steuerlich abzugsfähig sind. Die Verbindlichkeit des Konzerns für den laufenden Steueraufwand wird auf Grundlage der geltenden bzw. 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 bzw. 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 bzw. 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 genutzte steuerliche 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. Der übliche Detailplanungszeitraum für die Inanspruchnahme von steuerlichen Verlustvorträgen wurde aufgrund von Prognoseunsicherheiten in 2014 von fünf Jahren auf zwei Jahre verkürzt. Latente Steuern auf Verlustvorträge werden unter Berücksichtigung der Mindestbesteuerung erfasst.

Weiterhin 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 Steueranspruches ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird.

Dabei werden die Steuersätze (und Steuervorschriften) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind. Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital und nicht in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjektes 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 bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst; und Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

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

## 2.4 AUSWIRKUNG VON NEUEN RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS

Im Geschäftsjahr 2014 fanden die folgenden Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung:

#### IFRS 10, 11 UND 12 SOWIE IAS 27 UND 28

Im Mai 2011 wurden drei neue Standards (IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12) sowie zwei überarbeitete Standards (IAS 27, IAS 28) vom IASB veröffentlicht. Die Standards betreffen die Bilanzierung von Beteiligungen an Tochterunternehmen, gemeinschaftlichen Vereinbarungen und assoziierten Unternehmen. Die Europäische Union übernahm die Regelungen im Dezember 2012 in europäisches Recht. Die Standards sind für die Geschäftsjahre die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Die Anwendung der neuen und geänderten IFRS haben keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-,

Finanz- und Ertragslage von SEVEN PRINCIPLES. Einzig die Änderungen des IFRS 10 und des IAS 27 können SEVEN PRINCIPLES betreffen. IFRS 10 hat derzeit jedoch keine Auswirkungen für SEVEN PRINCIPLES, da ausschließlich 100 Prozent Tochtergesellschaften zum Konsolidierungskreis gehören. IAS 27 hat derzeit ebenso keine Auswirkungen für SEVEN PRINCIPLES, da sich der Standard auf Einzelabschlüsse von Tochterunternehmen erstreckt und SEVEN PRINCIPLES aufgrund des § 325 Abs. 2a HGB keine IFRS-Einzelabschlüsse für seine Tochterunternehmen erstellt.

#### IFRS 10 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Das IASB verfolgt mit der Einführung des IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“ ein einheitliches Konsolidierungskonzept. Hiermit soll die bisherige Unterscheidung zwischen Zweckgesellschaften (SIC-12) und Tochterunternehmen (IAS 27) aufgehoben werden. Eine Beherrschung besteht nach der neuen Regelung nur noch dann, wenn ein Investor über die Entscheidungsmacht verfügt, variablen Rückflüssen ausgesetzt ist oder ihm Rechte bezüglich der Rückflüsse zustehen und 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. Die konzernabschlussrelevanten Vorschriften des IAS 27 „Consolidated and Separate Financial Statements“ werden ebenfalls aufgehoben. 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

Mit Inkrafttreten des IFRS 11 „Joint Arrangements“ werden IAS 31 „Interests in Joint Ventures“ und SIC-13 „Jointly Controlled Entities – Non-Monetary Contributions by Venturers“ ersetzt. Der neue Standard regelt die Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) und von gemeinschaftlichen Tätigkeiten (Joint Operations). Die Quotenkonsolidierungsmethode ist mit der Aufhebung des IAS 31 damit nicht mehr länger zulässig. Die Equity-Methode ist nun in dem neuen IAS 28 „Interests in Associates and Joint Ventures“ erfasst und bezieht sich auf assoziierte Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen. Bestehen demnach gemeinschaftliche Tätigkeiten, so werden die zuordenbaren Vermögenswerte, Schulden, Aufwendungen und Erträge gemäß der Beteiligungsquote unmittelbar in den Konzern- und Jahresabschluss des „Joint Operator“ miteinbezogen. 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

Im neuen IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“ werden die Anhangsangaben, welche im Konzernabschluss in Bezug auf Tochterunternehmen, gemeinschaftliche Vereinbarungen und assoziierte Unternehmen sowie nicht konsolidierte strukturierte Unternehmen zu machen sind, zentral zusammengefasst. 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.

#### 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. Für SEVEN PRINCIPLES ergeben sich hieraus keine Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. der Cashflows.

#### IAS 36 (AMENDMENT) „WERTMINDERUNGEN VON VERMÖGENSWERTEN“

Die Änderungen des IAS 36 beinhalten Überarbeitungen zu den erforderlichen Anhangsangaben, 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 01.01.2014 beginnen. SEVEN PRINCIPLES verwendet bei der Wertminderungsprüfung von Vermögensgegenständen

neben dem Nutzungswert auch den Fair Value less cost to sell sofern verfügbar. Erweiterte Anhangsangaben im Sinne des IAS 36 i. V. m. IFRS 13 beschreibt die Anhangsangabe 29.

## 2.5 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.

#### (AMENDMENT) IAS 1 DARSTELLUNG DES ABSCHLUSSES

Am 18. Dezember 2014 hat das IASB wesentliche Änderungen zu IAS 1 mit dem Titel „Disclosure Initiative“ veröffentlicht. Die Änderungen im Rahmen der Initiative betreffen Klarstellungen zur Wesentlichkeit der Darstellung von Gliederungsposten in der Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie für Anhangsangaben. Aus der Anwendung dieser Änderungen sind bei SEVEN PRINCIPLES keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung des Abschlusses zu erwarten. Das Endorsement der EU für die Änderungen am IAS 1 ist derzeit noch ausstehend.

#### (AMENDMENT) IAS 16 „SACHANLAGEN“ UND IAS 38 „IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE“

Die Änderungen enthalten Klarstellungen zu sachgerechten Abschreibungsmethoden von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten. Abschreibungen von Sachanlagen auf Basis vom Umsatz der durch sie hergestellten Güter sind ausdrücklich nicht sachgerecht. Eine umsatzabhängige Abschreibung immaterieller Vermögenswerte ist nur dann zulässig, wenn der Wert des Vermögenswerts sich direkt durch den erwirtschafteten Umsatz ausdrücken lässt oder wenn nachgewiesen werden kann, dass zwischen den erzielten Umsätzen und dem Werteverzehr des immateriellen Vermögenswerts eine starke Korrelation besteht. SEVEN PRINCIPLES schreibt seine Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte gemäß ihrer planmäßigen Nutzungsdauer linear ab, daher wird sich die erstmalige Anwendung nicht auf die Vermögens- oder Ertragslage von SEVEN PRINCIPLES auswirken. Das Endorsement der EU für die Änderungen am IAS 16 und IAS 38 ist derzeit noch ausstehend.



**(AMENDMENT) IFRS 11 „GEMEINSAME VEREINBARUNGEN“**  
Die Änderungen verdeutlichen, dass der Erwerb von Anteilen an einer gemeinsamen Tätigkeit, welches ein Geschäftsbetrieb ist, nach IFRS 3 zu bilanzieren ist. Für SEVEN PRINCIPLES werden diese Änderungen aus heutiger Sicht keine Auswirkungen haben, da keine gemeinsamen Tätigkeiten mit Konzernexternen vorliegen. Das Endorsement der EU für die Änderungen am IFRS 11 ist derzeit noch ausstehend.

**IFRS 15 „REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS“**  
IFRS 15 regelt die Umsatzrealisierung für fast alle Verträge mit Kunden. Kernstück des neuen IFRS 15 ist die Einführung eines fünf Schritte-Modells, bei dem zunächst der Kundenvertrag und die darin enthaltenen separaten Leistungsverpflichtungen identifiziert werden. Im dritten und vierten Schritt folgen die Ermittlung des Transaktionspreises und dessen Aufteilung auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen. Die Erlöserfassung erfolgt nach Erfüllung der Leistungsverpflichtung in Höhe des zugeordneten anteiligen Transaktionspreises. Die Prüfung der Auswirkungen einer erstmaligen Anwendung dieses Standards ist bei SEVEN PRINCIPLES noch nicht abgeschlossen. Das Endorsement der EU für den neuen Standard IFRS 15 ist derzeit noch ausstehend.

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“

#### ZYKLUS 2010 – 2012 UND 2012 – 2014

Im Rahmen des jährlichen Änderungsverfahrens werden Änderungen von geringem Umfang und niedriger Dringlichkeit gesammelt und jährlich in einem einzigen sogenannten Sammelstandard herausgegeben. Bei diesen Änderungen handelt es sich im Wesentlichen um die Beseitigung von Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Standards und ungenauen Formulierungen. Aus diesen Änderungen an den IFRS werden sich für SEVEN PRINCIPLES bei ihrer erstmaligen Anwendung keine nennenswerten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und deren Darstellung ergeben. Die EU hat die Änderungen an IFRS Zyklus 2010 – 2012 am 17. Dezember 2014 endorsed. Das Endorsement für die Änderungen an den IFRS Zyklus 2012 – 2014 ist derzeit noch ausstehend.

#### 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 von finanziellen Vermögenswerten, einschließlich ver-

schiedener 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 offen zu lassen. Eine vorzeitige Anwendung ist weiterhin zulässig. Die European Financial Reporting Advisory Group hat die Empfehlung zur Übernahme des derzeit veröffentlichten IFRS 9 in der EU verschoben. Im Juli 2014 wurde der IFRS 9 nunmehr als vollständiger Standard herausgegeben, der alle schon zuvor veröffentlichten Regelungen mit den neuen Regelungen zur Erfassung von Wertminderungen sowie begrenzten Änderungen zur Klassifizierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte zusammenführt. Das IASB hat das Projekt zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten aufgrund der Veröffentlichung beendet. Die erstmalige verpflichtende Anwendung des IFRS 9 ist für Geschäftsjahre die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, vorgesehen. SEVEN PRINCIPLES untersucht derzeit eventuelle Änderungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

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 bzw. nur die angegebenen Auswirkungen erwartet. Eine Ausnahme dabei ist der neue IFRS 15, welcher wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SEVEN PRINCIPLES haben kann. Die Prüfung der Auswirkungen einer erstmaligen Anwendung ist allerdings noch nicht abgeschlossen. Die neuen Standards werden von SEVEN PRINCIPLES zu dem Zeitpunkt erstmals angewandt, wenn ihre Anwendung verpflichtend vorgeschrieben ist.

### 003. Segmentberichterstattung

Nach dem Regelwerk des IFRS 8 soll eine Segmentberichterstattung dem Management Approach folgen, d.h. die im Konzernabschluss 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 2014 jedes der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen ein eigenes Geschäftssegment. Auf Basis zur Zusammenfassung von Segmenten des 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. Die 7P Infolytics AG stand gem. den Kriterien des IFRS 5 zum Bilanzstichtag zum Verkauf bereit und wird in der Segmentberichterstattung als zur Veräußerung bestimmter Bereich ausgewiesen.

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 selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände. In der Überleitungsrechnung sind sowohl Konzernkonsolidierungsbuchungen sowie Überleitungsbuchungen zur IFRS-Konzernrechnungslegung enthalten. Die intersegmentären Umsätze, die mit Materialaufwendungen 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 –7.792 TEUR (VJ: –781 TEUR). Die Umsätze der Töchter werden primär über die Muttergesellschaft als Rahmenvertragspartnerin der Kunden fakturiert. Im Konzern gibt es zwei segmentübergreifende Großkunden mit jeweils 31 Prozent respektive 18 Prozent Umsatzanteil. Im Konzern fielen Auslandsumsätze in Höhe von 32,7 Mio. EUR (VJ: 10,5 Mio. EUR) an. Die erhöhten Auslandsumsätze sind in der Änderung der Bestellprozesse eines internationalen Großkunden begründet. SEVEN PRINCIPLES ist ausschließlich in Ländern der europäischen Union tätig. Schwerpunkt der Auslandsaktivitäten ist Großbritannien. Wesentliche Vermögenswerte und Schulden werden in Deutschland gehalten.

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

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 2014

TEUR	7P Solutions & Consulting AG	7P Trusted Experts GmbH	7P B2B Mobile & IT Services GmbH	Sonstige Gesell- schaften	Überleitung	Konzern	zur Veräußerung bestimmter Bereich *
<b>Umsätze</b>	<b>39.575</b>	<b>25.443</b>	<b>11.315</b>	<b>12.662</b>	<b>-281</b>	<b>88.713</b>	<b>1.884</b>
Intersegmentäre Umsätze	630	8.544	867	677	-10.717	0	49
Materialaufwand	-10.088	-31.603	-1.997	-5.519	11.101	-38.106	-353
Personalaufwand	-24.173	-500	-9.354	-6.904	-5.192	-46.124	-1.621
Abschreibungen	-1.249	-12	-218	-90	-3.966	-5.535	-29
Sonstiger Betriebsaufwand	-8.040	-744	-2.732	-3.408	4.046	-10.878	-370
Sonstige betriebliche Erlöse	1.610	152	1.829	1.311	-2.783	2.118	57
<b>Segment- Betriebsergebnis</b>	<b>-1.735</b>	<b>1.279</b>	<b>-290</b>	<b>-1.272</b>	<b>-7.792</b>	<b>-9.811</b>	<b>-382</b>
Finanzergebnis						-269	-7
Steuern						-1.234	-14
<b>Konzernergebnis</b>						<b>-11.313</b>	<b>-402</b>

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 2013

TEUR	7P Solutions & Consulting AG	7P Trusted Experts GmbH	7P B2B Mobile & IT Services GmbH	Sonstige Gesell- schaften	Überleitung	Konzern	zur Veräußerung bestimmter Bereich *
<b>Umsätze</b>	<b>43.747</b>	<b>24.625</b>	<b>12.983</b>	<b>14.928</b>	<b>18</b>	<b>96.300</b>	<b>2.409</b>
Intersegmentäre Umsätze	668	6.458	488	362	-7.976	0	22
Materialaufwand	-8.807	-28.479	-2.165	-8.119	10.185	-37.385	-372
Personalaufwand	-28.073	-524	-10.202	-7.786	-4.430	-51.015	-1.333
Abschreibungen	-1.364	-17	-225	-95	3	-1.698	-25
Sonstiger Betriebsaufwand	-8.088	-781	-2.783	-2.777	3.376	-11.053	-292
Sonstige betriebliche Erlöse	1.650	58	1.780	931	-1.956	2.464	34
<b>Segment- Betriebsergebnis</b>	<b>-267</b>	<b>1.340</b>	<b>-124</b>	<b>-2.555</b>	<b>-781</b>	<b>-2.387</b>	<b>443</b>
Finanzergebnis						-378	-1
Steuern						-276	-1
<b>Konzernergebnis</b>						<b>-3.042</b>	<b>442</b>

\* Zur Verbesserung der Darstellung wurde die zur Veräußerung vorgesehene Gesellschaft 7P Infolytics AG gesondert dargestellt. In 2013 wurde die 7P Infolytics AG dem Segment der sonstigen Gesellschaften zugeordnet.

Die außerplanmäßige Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwertes der 7P Infolytics AG findet im Konzern statt. Die Wertminderung bezieht auf den zur Veräußerung bestimmten Bereich.

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Hauptgruppen der Vermögenswerte und Schulden, der fortgeführten Segmente:

VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN DER SEGMENTE

TEUR	7P Solutions & Consulting AG	7P Trusted Experts GmbH	7P B2B Mobile & IT Services GmbH	Sonstige Gesellschaften
<b>Immaterielles Vermögen</b>	<b>60</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>9</b>
Geschäfts- oder Firmenwerte	741	0	195	0
Sachanlagen	390	17	145	93
Übriges langfristiges Vermögen	0	0	2.120	3
Vorräte	789	68	102	53
Übriges kurzfristiges Vermögen	8.811	5.319	5.390	6.061
<b>Vermögen</b>	<b>10.791</b>	<b>5.405</b>	<b>7.972</b>	<b>6.219</b>
Pensionsverpflichtungen	1.284	0	410	0
Übrige Rückstellungen	2.379	375	972	727
Übrige Verbindlichkeiten	4.284	4.890	837	3.678
<b>Schulden</b>	<b>7.946</b>	<b>5.266</b>	<b>2.220</b>	<b>4.405</b>

Unkonsolidierte Darstellung der Bilanzpositionen

#### 004. Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden

##### VERKAUF DER 7P INFOLYTICS AG:

Mit Wirkung zum 31. Januar 2015 verkaufte die SEVEN PRINCIPLES AG 100 Prozent der Aktien der 7P Infolytics AG, die auf Datenbanksysteme und Daten- und Anwendungsmigrationen spezialisiert ist, an das eigene Management der Infolytics sowie eine Investorengruppe. Seit dem 1. August 2012 trug die 7P Infolytics mit Umsatz und Ergebnis zum SEVEN PRINCIPLES-Konzernabschluss bei. Aufgrund seiner Bedeu-

tung für den SEVEN PRINCIPLES-Konzernabschluss wird der gesamte Geschäftsbereich der 7P Infolytics AG seit dem Beschluss zur Veräußerung nach IFRS 5 als nicht fortgeführter Bereich klassifiziert. Die entsprechenden Vermögenswerte und Schulden werden in der Bilanz zum 31. Dezember 2014 als „Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte“ bzw. „Schulden“ ausgewiesen.

Die nachfolgenden Übersichten zeigen die Hauptgruppen der Vermögenswerte und Schulden, die Gesamtergebnisrechnung und den Cash-flow für den nicht fortgeführten Bereich:

#### BUCHWERTE DER VERMÖGENSWERTE DER 7P INFOLYTICS AG

##### VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

TEUR	Buchwerte zum 31.12.2014	Buchwerte zum 31.12.2013
Kundenstamm	295	1.616
Übriges immaterielles Vermögen	1	2
Sachanlagen	60	63
Vorräte	336	0
Übriges kurzfristiges Vermögen	495	907
Latente Steuern	0	0
<b>Vermögen</b>	<b>1.187</b>	<b>2.588</b>
Übrige Rückstellungen	14	21
Finanzschulden	73	0
Übrige Verbindlichkeiten	67	126
Latente Steuern	14	1
<b>Fremdkapital</b>	<b>169</b>	<b>148</b>
<b>Nettovermögen</b>	<b>1.018</b>	<b>2.440</b>

Die Vermögenswerte und Schulden wurden zum 31. Dezember 2014 mit ihren Buchwerten angesetzt.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER 7P INFOLYTICS AG

**GEWINN UND VERLUST**

TEUR	2014	2013
Umsatzerlöse	1.933	2.431
Sonstige betriebliche Erträge	57	48
Materialaufwand	353	372
Personalaufwand	1.621	1.333
Sonstige betriebliche Aufwendungen	370	306
Abschreibungen	29	25
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-382</b>	<b>443</b>
Zinserträge	1	1
Zinsaufwendungen	8	0
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-388</b>	<b>444</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	13	0
Sonstige Steuern	1	1
<b>Jahresfehlbetrag/-überschuss</b>	<b>-402</b>	<b>443</b>

Der operative Cashflow der 7P Infolytics AG betrug in 2014 –266 TEUR. Der Free Cashflow betrug –291 TEUR.

CASHFLOW DER 7P INFOLYTICS AG

**CASHFLOW**

TEUR	2014	2013
Laufende Geschäftstätigkeit	-266	92
Investitionstätigkeit	-25	-34
Free Cashflow	-291	58
<b>Finanzierungstätigkeit</b>	<b>73</b>	<b>0</b>
Erhöhung (Verminderung) liquider Mittel	-218	58
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	233	175
<b>Liquide Mittel zum Ende der Periode</b>	<b>15</b>	<b>233</b>

## ANGABEN ZUR GESAMTERGEBNISRECHNUNG

### 005. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse werden fast ausschließlich durch erbrachte Consulting- und IT-Dienstleistungen erzielt. Wesentliche Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Hard- und Softwareprodukten oder der Vergabe von Software-Lizenzen wurden im Geschäftsjahr 2014 und im Vorjahr nicht erzielt.

### 006. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent reduziert. Während die sonstigen ordentlichen Erträge,

welche hauptsächlich Erträge aus Versicherungsentschädigungen, Währungsumrechnungen und pauschal versteuerten Sachbezügen beinhalten, sich leicht unter dem Vorjahreswert bewegen, sind die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen deutlich zurückgegangen. Dies liegt an den hohen Rückstellungsaufösungen für Kaufpreisvereinbarungen im Vorjahr. In 2014 sind im Wesentlichen Erträge aus der Rückstellungsauflösung für den Markenrechtsstreit und der Auflösung der Kaufpreisrückstellung für die Tochtergesellschaften 7P Infolytics AG und 7P Nordic AS sowie aus Rückstellungen im Zusammenhang mit variablen Gehaltsbestandteilen entstanden. Weiterhin gab es Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen zu Forderungen aufgrund von Zahlungen auf einzelwertberichtigte Forderungen.

#### SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

TEUR	2014	2013 (angepasst)
Sonstige ordentliche Erträge	589	646
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	1.447	1.703
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigung zu Forderungen	83	100
<b>Summe</b>	<b>2.118</b>	<b>2.450</b>

### 007. Materialaufwand

Die Materialaufwendungen betreffen nahezu ausschließlich Fremddienstleistungen im Rahmen von Kundenprojekten.

#### MATERIALAUFWAND

TEUR	2014	2013 (angepasst)
Materialaufwand	38.106	37.385
<b>Summe</b>	<b>38.106</b>	<b>37.385</b>

### 008. Personalaufwand

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im SEVEN PRINCIPLES Konzern betrug im vergangenen Jahr 631 Mitarbeiter nach 686 Mitarbeitern im Jahr 2013. Zum Geschäftsjahresende waren 603 (VJ: 651)

Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Hierbei handelt es sich um Angestellte und Auszubildende. Der Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung sowie Aufwendungen für Altersvorsorge und Unterstützung betrug 6.417 TEUR. Für selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte wurden Personalkosten gemäß IAS 38 aktiviert.

#### PERSONALAUFWAND

TEUR	2014	2013 (angepasst)
Löhne und Gehälter	39.899	44.316
– davon für Eigenentwicklungen aktiviert	–145	–287
– davon für Alterszeitvereinbarungen	–48	–81
+ Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge und Unterstützung	6.417	7.067
<b>Summe</b>	<b>46.124</b>	<b>51.015</b>

### 009. Sonstige betriebliche Aufwendungen

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 Aufsichtsratsvergütung, Fortbildungskosten, Wertberichtigungen auf Forderungen, Recruitingkosten für Mitarbeiter und sonstige Kosten. Für selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte wurden in 2014 betriebliche Aufwendungen gemäß IAS 38 aktiviert.

#### SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

TEUR	2014	2013 (angepasst)
Betriebsaufwand	4.593	4.552
Verwaltungsaufwand	1.951	1.728
Vertriebsaufwand	2.326	2.884
übrige Aufwendungen	2.008	1.875
– davon für Eigenentwicklungen aktiviert	–47	–67
<b>Summe</b>	<b>10.878</b>	<b>11.038</b>



## 010. Finanzergebnis

Die Zinsaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 279 TEUR (VJ: 441 TEUR). Hierin enthalten sind nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 2 TEUR (VJ: 146 TEUR) im Wesentlichen aus Rückstellungen für Zinsanpassungen im Zusammenhang mit einer

noch ausstehenden Kaufpreisrückstellung. 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 9 TEUR aktiviert. Die Zinserträge belaufen sich auf 1 TEUR (VJ: 45 TEUR).

### FINANZERGEBNIS

TEUR	2014	2013 (angepasst)
Zinsaufwendungen	279	441
– davon aktivierte Fremdkapitalkosten	9	17
Zinserträge	1	44
<b>Summe</b>	<b>–269</b>	<b>–380</b>

## 011. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Im Jahr 2014 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 in 2014 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 Durchschnittsatz für die SEVEN PRINCIPLES in 2014 von 15,75 Prozent (VJ: 15,75 Prozent). Damit ergibt sich insge-

samt ein durchschnittlicher Ertragssteuersatz in Deutschland für 2014 von 31,58 Prozent (VJ: 31,58 Prozent).

Der Ertragssteuersatz für unsere österreichische Tochtergesellschaft wurde mit 25 Prozent angesetzt. Der Ertragssteuersatz für die britische Tochter wurde mit 28 Prozent angesetzt. Der Ertragssteuersatz für die estnische Tochter wurde mit 0 Prozent angesetzt, da nur ausgeschüttete Gewinne der Ertragsbesteuerung mit einem Satz von 25 Prozent unterworfen werden. Der Ertragssteuersatz für die spanische Tochter wurde mit 30 Prozent angesetzt. Der Ertragssteuersatz für unsere neu gegründete dänische Tochter wurde mit 25 Prozent angesetzt.

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 setzen sich wie folgt zusammen:

ERTRAGSTEUERN

TEUR	2014	2013 (angepasst)
Ausländische Ertragssteuern	10	2
Ausländische Ertragssteuern für Vorjahre	-1	-9
<b>Laufender Aufwand für Ertragssteuern</b>	<b>9</b>	<b>-7</b>
Latenter Steuerertrag / -aufwand	1.182	200
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung ausgewiesener Steueraufwand für die fortzuführenden Geschäftsbereiche	1.191	193
Latenter Steueraufwand des angegebenen Geschäftsbereichs	13	0
<b>Gesamt</b>	<b>1.204</b>	<b>193</b>
Latenter Steuerertrag / -aufwand OCI Pensionen	284	-52
<b>Im Sonstigen Ergebnis ausgewiesener Steueraufwand</b>	<b>284</b>	<b>-52</b>

Im Geschäftsjahr ergab sich ein latenter Steueraufwand in Höhe von 220 TEUR aufgrund der Auflösung von Kaufpreistrückstellungen gem. 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:

ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

TEUR	2014	2013 (angepasst)
Ergebnis vor Ertragsteuern *	-10.511	-2.429
Theoretischer Steueraufwand mit 31,58 % (2013: 31,58 %)	-3.319	-767
Veränderungen des theoretischen Steueraufwands wegen:		
AFA Software 7P Nordic	-17	-17
nicht abzugsfähige Aufwendungen	150	145
Unterschiede im Steuersatz ausländischer Gesellschaften	196	205
nicht angesetzte latente Steuer auf Verlust 7P Organschaft, Austria und UK	2.074	705
Abschreibung Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation	-78	-78
Aktivierung Beschaffungskosten Kapitalerhöhung	-26	0
sonstige Steuereffekte	1	0
Auflösung lat. Steuern auf nicht werthaltige Verlustvorträge 7P Organschaft und Austria	1.984	0
Abschreibung Firmenwert 7P Infolytics AG	299	0
Abweichende Behandlung Kaufpreistrückstellungen im HGB und IFRS	-60	0
<b>Tatsächlicher Steueraufwand</b>	<b>1.204</b>	<b>193</b>
davon aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	13	0
<b>Tatsächlicher Steueraufwand aus fortzuführenden Geschäftsbereichen</b>	<b>1.191</b>	<b>193</b>
<b>Effektiver Steuersatz in %</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>

\*Das Ergebnis vor Ertragssteuern ist inkl. des Ergebnisses des aufgegebenen Geschäftsbereichs (7P Infolytics AG).

In den inländischen Tochtergesellschaften sind ausschüttungsfähige Gewinne (vororganschaftlich) in Höhe von 3.624 TEUR (VJ: 6.024 TEUR) vorhanden. Bei einer möglichen Vollausschüttung würde sich in der Muttergesellschaft eine zusätzliche Steuerbelastung in Höhe von 57 TEUR (VJ: 95 TEUR) aufgrund der 5 Prozent als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe qualifizierten Ausschüttung ergeben. Die ausländi-

schen Tochtergesellschaften haben einen ausschüttungsfähigen Gewinn in Höhe von 407 TEUR (VJ: 404 TEUR). Hierauf werden bei Ausschüttung ebenfalls Steuern auf 5 Prozent nicht abzugsfähige Betriebsausgaben in Höhe von 20 TEUR (VJ: 20 TEUR) erhoben, sodass eine zusätzliche Steuerbelastung von 6 TEUR (VJ: 6 TEUR) entstehen würde.

ABGRENZUNGSPOSTEN FÜR LATENTE STEUERN

TEUR	Aktive latente Steuern 31.12.2014	Passive latente Steuern 31.12.2014	Aktive latente Steuern 31.12.2013	Passive latente Steuern 31.12.2013
Anlagevermögen	0	1.161	0	1.761
Forderungen / sonstige Aktiva	0	140	0	151
Pensionsrückstellungen	604	0	308	0
Rückstellung und Altersteilzeit	4	0	8	0
Kaufpreiserückstellung	2	0	-203	0
Veräußerung Teilbetrieb „Test & Qualitätssicherung“	62	0	69	0
Aus steuerlichen Verlustvorträgen	396	0	2.379	0
Latente Steuern des fortzuführenden Geschäftsbereichs	1.068	1.301	2.561	1.913
Latente Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs*	0	13	0	1
<b>Latente Steuern des Konzern</b>	<b>1.068</b>	<b>1.314</b>	<b>2.561</b>	<b>1.913</b>
davon im sonstigen Ergebnis erfasst	429	0	144	0

\*Passive latente Steuern für den aufgegebenen Geschäftsbereich fielen ausschließlich im Bereich der unfertigen Leistungen an.

Die aktiven latenten Steuern verringerten sich hauptsächlich aufgrund der Abschreibung der steuerlichen Verlustvorträge. Die Werthaltigkeit konnte aufgrund von Prognoseunsicherheiten teilweise nicht mehr angenommen werden. Daher musste eine außerplanmäßige Abschreibung auf die aktiven latenten Steuern in Höhe von 1.983 TEUR (VJ: 0 TEUR) vorgenommen werden. Zum 31. Dezember 2014 bestehen körperschaftssteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 15.514 TEUR und gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 13.398 TEUR. Passive latente Steuern verringerten sich aufgrund von Abschreibungen auf die aktivierten Kundenstämme und Firmenwerte.

Die Ertragssteuererstattungsansprüche betreffen überwiegend Kapitalertragsteuern. Die sonstigen Steuerforderungen entfallen überwiegend auf Umsatzsteueransprüche. Ertragssteuerschulden 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).

## 012. Ergebnis je Aktie

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. In 2014 gab es keine ausstehenden Aktienoptionen. Die letzten ausstehenden Aktienoptionen sind in 2012 verfallen. Ein Verwässerungseffekt lag nicht vor.

### ERGEBNIS JE AKTIE

	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Konzernjahresfehlbetrag (EUR) der fortgeführten Bereiche	-11.313.020	-3.065.029
Konzernjahresfehlbetrag (EUR) der nicht fortgeführten Bereiche	-402.115	443.025
Anzahl der Aktien (gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien)	4.386.813	4.040.000
<b>Ergebnis je Aktie (EUR) der fortgeführten Bereiche</b>	<b>-2,58</b>	<b>-0,76</b>
<b>Ergebnis je Aktie (EUR) der nicht fortgeführten Bereiche</b>	<b>-0,09</b>	<b>0,11</b>

## ANGABEN ZUR BILANZ

### IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

TEUR	Gewerbliche Schutzrechte, Software und ähnliche Rechte	Kunden- stamm	Geschäfts- oder Firmen- werte	Insgesamt
Anschaffungskosten, Stand am 01.01.2014	4.401	5.774	13.322	23.497
Zugänge selbsterstellte Software	200	0	0	200
Zugänge	35	0	0	35
Abgänge	303	0	0	303
Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	5	295	0	300
<b>Stand am 31.12.2014</b>	<b>4.329</b>	<b>5.479</b>	<b>13.322</b>	<b>23.130</b>
<b>Aufgelaufene Abschreibungen, Stand am 01.01.2014</b>	<b>2.505</b>	<b>1.118</b>	<b>632</b>	<b>4.255</b>
Zugänge selbsterstellte Software	313	0	0	313
Zugänge	697	1.474	2.554	4.725
Abgänge	284	0	0	284
Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	4	0	0	4
<b>Stand am 31.12.2014</b>	<b>3.227</b>	<b>2.592</b>	<b>3.186</b>	<b>9.005</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2014</b>	<b>1.102</b>	<b>2.887</b>	<b>10.136</b>	<b>14.125</b>
Anschaffungskosten, Stand am 01.01.2013	3.143	5.774	13.322	22.239
Zugänge selbsterstellte Software	371	0	0	371
Zugänge	888	0	0	888
<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, 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
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>2.505</b>	<b>1.118</b>	<b>632</b>	<b>4.255</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2013</b>	<b>1.896</b>	<b>4.656</b>	<b>12.690</b>	<b>19.242</b>

### 013. Immaterielle Vermögenswerte

In 2014 wurden wie im Vorjahr selbst erstellte Software in Höhe von 200 TEUR (VJ: 371 TEUR) aktiviert. Dies erklärt auch die höheren Abschreibungen im Bereich der selbst erstellten Software. Die erworbenen immateriellen Vermögenswerte nahmen deutlich ab aufgrund des Auslaufens eines Enterprise Agreements für Office Lizenzen. Entsprechend entwickelten sich auch die Abschreibungen in diesem Bereich.

Die Abgänge des Geschäftsjahres resultieren bei den Anschaffungskosten in Höhe von insgesamt 5 TEUR und bei den kumulierten Abschreibungen in Höhe von insgesamt 4 TEUR aus der Umklassifizierung von Vermögenswerten der Tochtergesellschaft 7P Infolytics AG als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögensgegenstände.

Der Geschäfts- oder Firmenwert der 7P Infolytics AG wurde komplett 2.554 TEUR auf einen Buchwert von 0 TEUR (VJ: 2.554 TEUR) außerplanmäßig abgeschrieben. Der in den Vorjahren geführte Kundenstamm der 7P Infolytics AG wurde ebenso außerplanmäßig auf 295 EUR (VJ: 1.616 TEUR) abgeschrieben und in als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögensgegenstände nach IFRS 5 umgegliedert. Dies lag an der Verkaufsabsicht zum Bilanzstichtag und den Erkenntnissen

aus den Kaufpreisverhandlungen. Bei der Kaufpreisindikation handelte es sich hierbei um den Fair Value less cost to sell. Die Ermittlung erfolgte nach Level 1 der Fair Value Hierarchie, da durch die Kaufpreisverhandlungen extern beobachtbare Faktoren vorlagen. Der Geschäfts- oder Firmenwert und Kundenstamm gehörten zu der CGU 7P Infolytics AG.

Nicht aktivierungsfähige Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Rahmen der Pflege bestehender Softwarelösungen wurden direkt aufwandswirksam erfasst. Hierbei handelt es sich um Systeme im Bereich Mobiler Lösungen.

Für das Jahr 2015 bestehen Verpflichtungen aus dem Vertrag mit dem Lieferanten des ERP-Systems in Höhe von 451 TEUR.

### GEWERBLICHE SCHUTZRECHTE, SOFTWARE UND ÄHNLICHE RECHTE

Gewerbliche Schutzrechte, Software und ähnliche Rechte werden linear über den Nutzungszeitraum abgeschrieben. Die Abschreibungszeiträume liegen zwischen 2 und 12 Jahren. Die wesentlichen Vermögensgegenstände verteilen sich wie folgt:

#### GEWERBLICHE SCHUTZRECHTE, SOFTWARE UND ÄHNLICHE RECHTE

TEUR			Verbleibender Abschrei- bungszeitraum Jahre
	31.12.2014	31.12.2013	
Marke "7-principles"	10	14	3
ERP-Software	177	355	1
Software zur Rechnungserstellung	127	163	3
Intranet	0	65	0
Social Intranet	389	217	5
MDM Software	137	190	3
Office-Software	112	587	1
Sonstige	150	297	1
<b>Summe</b>	<b>1.102</b>	<b>1.888</b>	

Aufgrund der Einführung des Social Intranets, einer Kommunikations- und Collaborations-Plattform zur Unterstützung der Zusammenarbeit, der Speicherung und dem Austausch von Wissen und Dokumenten, der

systematischen, gemeinsamen Projektablage u.v.m. wurde der bisherige immaterielle Vermögensgegenstand „Intranet“ außerplanmäßig vollständig abgeschrieben.

## GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

In 2014 wurden keine Akquisitionen getätigt und somit auch keine neuen Geschäfts- oder Firmenwerte aktiviert.

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

### GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
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
CGU Mobile Device Management (7P Nordic AS & 7P Austria GmbH)*	1.561	1.561
7P Infolytics AG	0	2.554
<b>Summe</b>	<b>10.137</b>	<b>12.691</b>

\* In der CGU Mobile Device Management wurden die Geschäfts- oder Firmenwerte der Tochtergesellschaften 7P Nordic AS und der 7P Austria GmbH erstmals zusammengefasst aufgrund der engen wirtschaftlichen Verzahnung und dem übergreifenden Controlling der Gesellschaften. Inhaltlich enthält die neue CGU die Mobile Device Management Lösung, welche von den Gesellschaften 7P Austria GmbH, 7P Scandinavia ApS, 7P Nordic AS, Fromdistance SL und einem Teilbereich der 7P B2B Mobile & IT Services GmbH vertrieben sowie kontinuierlich weiterentwickelt wird.

## WERTMINDERUNG DES GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTES

Geschäftswerte werden entsprechend IFRS 3 nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Impairmenttest unterzogen. Hierzu wird der erzielbare Betrag der akquirierten Gesellschaften ermittelt. Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus Nutzungswert und des Fair Value less cost to sell für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit des in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmens. Der Nutzungswert wird auf Basis einer Discounted Cash Flow Bewertung ermittelt. Der Fair Value less cost to sell ergibt sich bei konkreten Preisindikatoren abzüglich der Verkaufskosten. In allen Fällen wird der höhere der beiden Werte verwendet.

SEVEN PRINCIPLES verwendete in 2014 für alle akquirierten Gesellschaften – bis auf die 7P Infolytics AG – den Nutzungswert für die Geschäfts- oder Firmenwerte. Dieser wird anhand der Unternehmensplanung für einen Zeitraum von 2 – 5 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 4,1 Prozent und 4,5 Prozent (VJ: 4,9 – 6,6 Prozent) und berücksichtigt angemessene Risikozuschläge von 6,0 Prozent (VJ: 6,0 Prozent) auf den risikofreien Basiszins von 1,79 Prozent.

Die Planungsprämissen für die jeweiligen Unternehmensplanungen liegen im Rahmen eines realistischen Planungsansatzes. Während die



Planung 2015 noch eine leichte Umsatzreduktion vorsieht, wird ab 2016 wieder ein Umsatzwachstum von 0–5 Prozent p.a. angesetzt. Überdurchschnittliches Wachstum wurde lediglich im Rahmen der Planung bei der neu zusammengefassten Cash Generating Unit für die Mobile Device Management Lösung und die Planung der 7P ERP Consulting GmbH zugrunde gelegt. Ein überdurchschnittliches Wachstum entspricht einer Steigerung der Umsätze von min. 10 Prozent. Bei der CGU für die MDM Lösung wird von einem überdurchschnittlichen Wachstum in 2015 im Bereich Enterprise Mobility ausgegangen. Bei der 7P ERP Consulting GmbH wird ab 2016 wieder mit einem Anstieg der Mitarbeiterauslastung und einem überdurchschnittlichen Anstieg des Bruttoergebnisses vom Umsatz gerechnet. Aufgrund der sinkenden Mitarbeiterzahl im Vergleich zum Vorjahr wurden Kosteneinsparungen im Personalbereich für 2015 berücksichtigt. Der projektierte Personal- und Betriebsaufwand über 2015 hinaus wurde mit jeweils Inflationsraten von max. 2 Prozent gesteigert. Zusätzliches Wachstum aufgrund von Synergieeffekten wurde nicht angesetzt.

Die so ermittelten Unternehmenswerte lagen jeweils über den bilanzierten Geschäfts- oder 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 1.798 TEUR (VJ: 1.951 TEUR). Darüber hinaus wurde im Zuge der Akquisition der 7P bicon GmbH ein weiterer Kundenstamm in Höhe von 1.089 TEUR (VJ: 1.089 TEUR) ausgewiesen. Der in den Vorjahren geführte Kundenstamm der 7P Infolytics AG wurde aufgrund von Verkaufsabsichten 295 EUR (VJ: 1.616 TEUR) abgeschrieben und in als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte nach IFRS 5 umgegliedert. Ferner enthält die Bilanz noch einen Kundenstamm der 7P Solutions & Consulting AG mit einem Wert von 1 EUR.

Im Jahr 2014 betragen die planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme 153 TEUR (VJ: 153 TEUR). Außerplanmäßige Abschreibungen wurden nur auf den Kundenstamm der 7P Infolytics AG in Höhe von 1.321 TEUR vorgenommen. Der verbleibende Abschreibungszeitraum für die bestehenden Kundenstämme beträgt 12 Jahre. Für den ausgewiesenen Kundenstamm der 7P bicon GmbH wird weiterhin von einer unbestimmten Nutzungsdauer ausgegangen, so dass hierauf in 2014 keine Abschreibungen entfallen sind. Der Buchwert des Kundenstamms der 7P bicon GmbH beträgt 1.089 TEUR. Ein durchgeführter Impairmenttest auf diesen Kundenstamm konnte die Werthaltigkeit nachweisen.

## 014. Sachanlagen

Die Zugänge resultieren im Wesentlichen aus Ersatzinvestitionen bzw. aus lokalen Erweiterungen der Bürofläche und damit im Zusammenhang stehende Anschaffungen. Die Abgänge aus Desinvestition des

Geschäftsjahres resultieren bei den Anschaffungskosten in Höhe von insgesamt 147 TEUR und bei den kumulierten Abschreibungen in Höhe von insgesamt 87 TEUR aus der Umklassifizierung von Vermögenswerten der Tochtergesellschaft 7P Infolytics AG als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte.

### SACHANLAGEN

TEUR	Betriebs - und Geschäftsausstattung
Anschaffungskosten, Stand am 01.01.2014	3.395
Zugänge	671
Abgänge	812
Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	147
<b>Stand am 31.12.2014</b>	<b>3.107</b>
Aufgelaufene Abschreibungen, Stand am 01.01.2014	2.372
Zugänge	526
Abgänge	795
Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	87
<b>Stand am 31.12.2014</b>	<b>2.016</b>
<b>Nettobuchwert am 31.12.2014</b>	<b>1.091</b>
Anschaffungskosten, Stand am 01.01.2013	3.707
Zugänge	284
Abgänge	597
<b>Stand am 31.12.2013</b>	<b>3.395</b>
Aufgelaufene Abschreibungen, Stand am 01.01.2013	2.365
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>

### 015. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

#### FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

	31.12.2014 TEUR	31.12.2014 in Prozent	31.12.2013 TEUR	31.12.2013 in Prozent
noch nicht fällig	10.918	92,2	14.088	85,5
weniger als 30 Tage	592	5,0	1.222	7,4
31 – 60 Tage	130	1,1	451	2,7
61 – 90 Tage	103	0,9	61	0,4
mehr als 90 Tage	97	0,8	650	3,9
<b>Summe</b>	<b>11.840</b>	<b>100,00</b>	<b>16.472</b>	<b>100,00</b>

Im Jahr 2014 sanken die Konzernforderungen aufgrund des Umsatzrückgangs und besseren Forderungsmanagements deutlich. So lagen nur noch 8,4 Prozent (VJ: 14,5 Prozent) der Forderungen außerhalb der Zahlungsziele. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhalten Forderungen in Höhe von 359 TGBP (VJ: 372 TGBP), diese wurden zum Devisenmittelkassakurs am Bilanzstichtag bewertet. Zur Risikovorsorge erfolgten Wertberichtigungen auf Forderungen. Anteil-

lige 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:

#### WERTBERICHTIGUNGEN

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Stand zum 01. Januar	221	197
Netto-Zuführungen	100	148
Inanspruchnahmen	35	88
Auflösung	48	36
<b>Stand zum 31. Dezember</b>	<b>238</b>	<b>221</b>

Die Höhe der überfälligen nicht wertberichtigten Forderungen beträgt 922 TEUR (VJ: 2.383 TEUR).

### 016. Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo

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 Fertigstel-

lungsgrad ausgewiesen. Der Fertigstellungsgrad ergibt sich als Quotient aus angefallenen Kosten für unfertige Leistungen und voraussichtlichen 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 1.382 TEUR (VJ: 2.115 TEUR) erfasst.

#### Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Angefallene Kosten für unfertige Leistungen	1.012	1.829
Erfasste Gewinne für unfertige Leistungen	371	287
Summe Auftrags Erlöse	1.382	2.115
Abzüglich erhaltene Anzahlungen	-27	-3
<b>Summe</b>	<b>1.356</b>	<b>2.113</b>

### 017. Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen

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

#### Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Rechnungsabgrenzungen	352	435
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	397	278
<b>Summe</b>	<b>749</b>	<b>712</b>

### 018. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

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 Prozent

und 0,38 Prozent p.a. Die Termingelder dienen in Höhe von 681 TEUR (VJ: 850 TEUR) als Sicherheitsleistungen z.B. für Mietavale und Wertguthaben aus Altersteilzeit und stehen nicht zur freien Verfügung. Es existieren Finanzierungslinien in Höhe von 18.000 TEUR, die flexibel genutzt werden können.

#### ZAHLUNGSMITTEL UND KURZFRISTIGE EINLAGEN

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Guthaben bei Kreditinstituten	2.787	3.692
Kassenbestände	2	5
<b>Summe</b>	<b>2.789</b>	<b>3.697</b>

### 019. Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

Das aktienrechtliche Grundkapital der SEVEN PRINCIPLES AG beläuft sich zum 31. Dezember 2014 auf 5.386.667,00 EUR und ist eingeteilt in 5.386.667 Inhaber-Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien). Dies beinhaltet die am 25. August 2014 beschlossene Ausübung des genehmigten

Kapitals in Höhe von 1.346.667,00 EUR, eingeteilt in 1.346.667 Aktien, die am 29. September 2014 im Handelsregister eingetragen wurde.

Die Entwicklung des in diesem Konzernabschluss ausgewiesenen Gezeichneten Kapitals im Geschäftsjahr 2014 stellt sich wie folgt dar:

#### GEZEICHNETES KAPITAL UND KAPITALRÜCKLAGE

EUR	31.12.2014
Gezeichnetes Kapital am 01.01.	4.040.000
Barkapitalerhöhung	1.346.667
<b>Gezeichnetes Kapital am 31.12.</b>	<b>5.386.667</b>

## AKTIENRÜCKKAUF/ EIGENE AKTIEN

Die Hauptversammlung beschloss am 18. Juni 2010 was folgt:

- > 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 10 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 5 Prozent über- bzw. unterschreiten. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals ausgenutzt werden. Die hiermit erteilte Ermächtigung endet, ohne dass es einer ausdrücklichen Aufhebung bedarf, mit Wirksamkeit einer neuen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Unabhängig davon endet die hier erteilte Ermächtigung spätestens am 17. Juni 2015. Die derzeit bestehende, durch die Hauptversammlung vom 6. Juli 2009 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wird mit Wirkung zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der neuen Ermächtigung aufgehoben.
- > b) Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien in anderer Weise als ganz oder teilweise über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre vorzunehmen, wenn die erworbenen eigenen Aktien zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht um mehr als 5 Prozent unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich auf insgesamt höchstens 10 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 tre-
- tenden 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 Unternehmensanteilen 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 5 Prozent unterschreiten. 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 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.

In 2014 wurden keine eigenen Aktien erworben oder veräußert. Zum Bilanzstichtag hielt die Gesellschaft keine eigenen Aktien.

## GEZEICHNETES KAPITAL UND KAPITALRÜCKLAGE

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Gezeichnetes Kapital	5.387	4.040
Kapitalrücklage	14.602	11.755
<b>Summe</b>	<b>19.989</b>	<b>15.795</b>

Die Kapitalrücklage enthält Aufgelder aus Kapitalerhöhungen und freiwillige Einzahlungen sowie Zuführungen aus der Gewährung von Aktienoptionen. Im Jahr 2014 erhöhte sich die Kapitalrücklage im Wesentlichen durch die Kapitalerhöhung und die somit vereinnahmten Aufgelder in Höhe von 2.847 TEUR. Die Kosten für die Kapitalerhöhung wurden von den Aufgeldern abgezogen.

### BEDINGTES KAPITAL

- > a) Das bedingte Kapital der Gesellschaft von bis zu 150.000,00 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 ist nur in dem Umfang durchgeführt, in dem von den Bezugsrechten Gebrauch gemacht wird. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der bedingten Kapitalerhöhung und ihre Durchführung festzusetzen. Der Aktienoptionsplan 2006 ist im Jahr 2011 ausgelaufen. Es können aus diesem Programm keine Aktienoptionen mehr ausgegeben werden.
- > b) Die Hauptversammlung vom 18. Juni 2010 beschloss die Schaffung eines bedingten Kapitals II. Das Grundkapital wird um bis zu 1.000.000,00 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 bzw. 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 bzw. 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, bzw. 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 200.000,00 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 10 Prozent des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet.

Nach teilweiser Ausnutzung des Genehmigten Kapitals I in Form von zwei Barkapitalerhöhungen ist nach den Eintragungen der Kapitalerhöhungen vom 29. November 2010 und 29. September 2014 nur noch ein Genehmigtes Kapital I zur Ausgabe von bis zu 665.833 Aktien verfügbar.

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 1.040.000,00 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 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 10 Prozent des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet. Nach vollständiger Ausnutzung des genehmigten Kapitals II in Form einer Barkapitalerhöhung ist nach der Eintragung der Kapitalerhöhung am 29. September 2014 das Genehmigte Kapital II vollständig aufgebraucht.



## KAPITALMANAGEMENT

SEVEN PRINCIPLES ist bestrebt, mit finanzieller Flexibilität seine Wachstums- und Portfoliooptimierungsziele zu erreichen. Eine besondere Bedeutung hat hierbei der Anteil des Eigenkapitals am Gesamt-

kapital. Die Relation Eigenkapital zu Gesamtkapital sollte hierbei 30 Prozent nicht unterschreiten. Das Eigenkapital, das im Rahmen des Kapitalmanagement gesteuerte Fremdkapital und das Gesamtkapital betragen zum 31. Dezember 2014 und 31. Dezember 2013:

### KAPITALSTRUKTUR

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
<b>Eigenkapital</b>	<b>10.868</b>	<b>19.007</b>
Als % vom Gesamtkapital	31,1	40,8
Kurzfristige Finanzschulden	2.230	1.560
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.286	7.991
Langfristige Finanzschulden	291	873
<b>Fremdkapital</b>	<b>8.807</b>	<b>10.424</b>
Als % vom Gesamtkapital	25,2	22,4
<b>Gesamtkapital</b>	<b>34.950</b>	<b>46.621</b>

Im Geschäftsjahr 2014 konnte das im Rahmen des Kapitalmanagement gesteuerte Fremdkapital absolut zwar abgebaut werden, ist prozentual jedoch aufgrund des abnehmenden Gesamtkapitals gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Dies liegt im Wesentlichen an den negativen Effek-

ten 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.

## 020. Ergebnisvortrag, sonstiges Ergebnis und übriges Eigenkapital

Aufgrund des negativen Jahresergebnisses verminderte sich der Ergebnisvortrag um das Periodenergebnis. Das sonstige Ergebnis enthält

ausschließlich die kumulierten Effekte aus der Anwendung des 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 429 TEUR.

### ERGEBNISVORTRAG, SONSTIGES ERGEBNIS UND ÜBRIGES EIGENKAPITAL

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Ergebnisvortrag	-8.637	3.078
Sonstiges Ergebnis	-1.358	-456
Latente Steuern	429	144
Übriges Eigenkapital	446	446
<b>Summe</b>	<b>-9.121</b>	<b>3.212</b>

## 021. Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

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

### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Pensionsrückstellungen	3.068	2.102
Jubiläumrückstellungen	16	14
Sonstige	58	47
<b>Summe</b>	<b>3.142</b>	<b>2.162</b>

Der Konzern hat historisch zwei leistungsorientierte Pensionspläne aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften bzw. 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 gem. 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 IAS 19 erfolgsneutral direkt im Eigenkapital erfasst.

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

#### PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

	2014 in Prozent	2013 in Prozent
Abzinsungsfaktor	2,00	3,70
Gehaltstrend	3,00	3,00
Rententrend	1,75	2,00
<b>Erwartete Rendite auf Planvermögen</b>	<b>3,50</b>	<b>4,00</b>

Der Gehaltstrend umfasst erwartete zukünftige Gehaltssteigerungen, die unter anderem in Abhängigkeit von der Inflation und der Dauer der Zugehörigkeit zum Unternehmen jährlich geschätzt werden. Die erwartete Rendite des Planvermögens wurde um 0,5 Prozent-Punkte auf 3,5 Prozent abgesenkt.

Die Pensionsverpflichtungen nach VO76 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

TEUR	2014				2013			
	GESAMT	V076	MLO	EV	GESAMT	V076	MLO	EV
<b>Anwartschaftsbarwert am 01.01.</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>
Dienstzeitaufwand	19	0	7	12	38	0	7	31
Rentenzahlungen	-34	-28	0	-6	-26	-20	0	-6
Zinsaufwand	93	36	25	32	96	35	25	36
Versicherungsmathematisches Ergebnis	895	234	350	311	-169	3	-23	-149
<b>Anwartschaftsbarwert am 31.12.</b>	<b>3.483</b>	<b>1.220</b>	<b>1.053</b>	<b>1.210</b>	<b>2.510</b>	<b>978</b>	<b>671</b>	<b>861</b>

ENTWICKLUNG DES PLANVERMÖGENS

TEUR	2014				2013			
	GESAMT	V076	MLO	EV	GESAMT	V076	MLO	EV
<b>Planvermögen am 01.01.</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>
Beiträge des Arbeitgebers	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungsmathematischer Verlust	-9	0	-9	0	-5	0	-5	0
Gewinn aus Planvermögen	15	0	15	0	15	0	15	0
<b>Planvermögen am 31.12.</b>	<b>415</b>	<b>0</b>	<b>415</b>	<b>0</b>	<b>409</b>	<b>0</b>	<b>409</b>	<b>0</b>
<b>Pensionsrückstellungen am 31.12.</b>	<b>3.068</b>	<b>1.220</b>	<b>638</b>	<b>1.210</b>	<b>2.101</b>	<b>978</b>	<b>262</b>	<b>861</b>

Die Pensionsaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

PENSIONS-AUFWENDUNGEN

TEUR	2014				2013			
	GESAMT	V076	MLO	EV	GESAMT	V076	MLO	EV
Dienstzeitaufwand	19	0	7	12	38	0	7	31
Zinsaufwand	93	36	25	32	96	35	25	36
Versicherungsmathematisches Ergebnis	904	234	359	311	-164	3	-18	-149
<b>Pensionsaufwendungen</b>	<b>1.016</b>	<b>270</b>	<b>391</b>	<b>355</b>	<b>-30</b>	<b>38</b>	<b>14</b>	<b>-82</b>
davon im Personalaufwand erfasst	112	36	32	44	134	35	32	67
davon im sonstigen Ergebnis erfasst	904	234	359	311	-164	3	-18	-149

Die Dienstzeitaufwände sanken deutlich aufgrund reduzierter Mitarbeiterzahl mit Zugehörigkeit zum Essener Verband (EV). Die Zinskosten waren aufgrund eines unveränderten Zinsniveaus nahezu unverändert. Das versicherungsmathematische Ergebnis war in 2014 aufgrund der Absenkung des Rechnungszinses über alle Pläne deutlich negativ. 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

+5,6 Prozent positiv. Das Planvermögen unterliegt Zins- und Kursrisiken. Auf Basis versicherungsstatistischer Daten wird für das Planvermögen eine durchschnittliche jährliche Rendite von 3,50 Prozent erwartet. Die Verpflichtungen für Versorgungszusagen führten in 2014 zu Mittelabflüssen in Höhe von 34 TEUR (VJ: 26 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 bzw. auf den Pensionsaufwand des nachfolgenden Jahres:

SENSITIVITÄTSANALYSE

Rechnungszins in Prozent	2,00	1,75	2,25
Inflationsrate in Prozent	2,00	2,00	2,00
Anwartschaftsbarwert zum 31.12.2014 (TEUR)	3.483	3.675	3.305
Erwarteter Pensionsaufwand 2015 (TEUR)	89	83	95

## MEHRPERIODENVERGLEICH

Im Mehrperiodenvergleich ergibt sich zum Bilanzstichtag folgende Entwicklung bei Anwartschaftsbarwert und Planvermögen:

### MEHRPERIODENVERGLEICH

TEUR	2014	2013	2012	2011	2010
Anwartschaftsbarwert	3.483	2.510	2.571	1.737	1.925
Planvermögen	415	409	399	372	365
<b>Unterdeckung/(Überschuss)</b>	<b>3.068</b>	<b>2.101</b>	<b>2.172</b>	<b>1.365</b>	<b>1.560</b>

Die Historie der Unterschiede zwischen erwarteter und realisierte 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

TEUR	2014	2013	2012	2011	2010
Betrag	9	5	31	29	-4
<b>% des Planvermögens</b>	<b>2,2</b>	<b>1,2</b>	<b>7,8</b>	<b>7,8</b>	<b>-1,2</b>

### HISTORISCHE GEWINNE UND VERLUSTE AUF PLANANWARTSCHAFTSBARWERTE

TEUR	2014	2013	2012	2011	2010
Betrag	-34	-169	-8	-76	-43
<b>% des Plananwartschaftsbarwerts</b>	<b>-1,0</b>	<b>-6,6</b>	<b>-0,3</b>	<b>-4,3</b>	<b>-3,8</b>

Aufgrund der Altersstruktur der Mitarbeiter ergeben sich für einige Mitarbeiter der SEVEN PRINCIPLES-Gruppe in den nächsten 5 Jahren Pensionszahlungen. Verpflichtungen für Dienstjubiläen resultieren aus übernommenen Arbeitsverhältnissen. Der Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Rentenversicherung sowie zu arbeitgeberfinanzierten

beitragsorientierten Pensionszusagen, bei denen es sich nach IAS 19 um beitragsorientierte Pensionspläne handelt, beträgt im Berichtsjahr 3.185 TEUR (VJ: 3.211 TEUR). Auf arbeitgeberfinanzierte Pensionszusagen entfielen davon 0 TEUR (VJ: 0 TEUR). Aufgrund der guten Performance des Planvermögens sind im Geschäftsjahr 2014 keine

Aufwendungen 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. Die gewichtete Duration der Pensionspläne beträgt 33,1 Jahre (EV), 39,8 Jahre (MLO) und 25,2 Jahre (VO76).

## 022. Verbindlichkeiten

### SONSTIGE LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

Aufgrund des Umzugs der Muttergesellschaft im Frühjahr 2014 bestehen langfristige Mietverbindlichkeiten für die Betriebs- und Geschäftsausstattung des neu bezogenen Standorts in Höhe von 107 TEUR (VJ: 0 TEUR).

### FINANZSCHULDEN

Zur Abdeckung von Liquiditätsspitzen im Working Capital werden Fremdfinanzierungen im kurzfristigen Bereich temporär mit Zinssätzen zwischen 1,831 Prozent und 6,5 Prozent in Anspruch genommen. Ferner nutzt der Konzern ein langfristiges Investitionsdarlehen zur Finanzierung des anorganischen Wachstums, welches im Jahr 2012 aufgenommen wurde. Für diese Investitionsdarlehen wurden 2014 Zinsen i. H. v. 37 TEUR (VJ: 48 TEUR) entrichtet. Zum Bilanzstichtag bestanden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 2.521 TEUR, davon 2.230 TEUR kurzfristig. Die Restlaufzeit beträgt für die kurzfristigen Verbindlichkeiten per 31. Dezember 2014 0 Tage bis zu einem Jahr. Die Laufzeit der langfristigen Verbindlichkeiten beträgt im Durchschnitt noch 1,5 Jahre. Sicherheiten wurden hierfür nicht gestellt.

### SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
Personalverpflichtungen und Sonstige	3.545	4.049
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	4.014	3.891
Jahresabschluss	75	74
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	27	3
Verbindlichkeiten der sozialen Sicherheit	132	138
Übrige Verbindlichkeiten	1.560	1.185
Kaufpreisverbindlichkeit	340	255
<b>Summe</b>	<b>9.691</b>	<b>9.594</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 sowie aufgrund der IFRS Interpretation SIC-15 auch einen PRAP für die Inanspruchnahme einer mietfreien

Zeit des Standorts Köln in Höhe von 99 TEUR (VJ: 0 TEUR). Die übrigen Verbindlichkeiten betreffen überwiegend noch ausstehende Rechnungen mit Lieferanten. Die Kaufpreisverbindlichkeiten beinhalten Verbindlichkeiten für die 7P Nordic AS und stellen den kurzfristigen Teil der Kaufpreisverbindlichkeiten dar. Die Verbindlichkeiten sind mit Ausnahme der Finanzschulden nicht verzinslich und die Restlaufzeit beträgt:

#### RESTLAUFZEIT DER VERBINDLICHKEITEN

TEUR	31.12.2014			31.12.2013		
	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.286	0	0	7.991	0	0
Finanzschulden	2.230	291	0	1.560	873	0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0	107	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Personalverpflichtungen	3.545	0	0	4.049	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	4.014	0	0	3.891	0	0
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	27	0	0	3	0	0
Verbindlichkeiten der sozialen Sicherheit	132	0	0	138	0	0
Übrige Verbindlichkeiten	1.634	0	0	1.185	0	0
Kaufpreisverbindlichkeit	340	0	0	255	0	0
Jahresabschluss Verbindlichkeit	75	0	0	74	0	0
<b>Summe</b>	<b>18.207</b>	<b>398</b>	<b>0</b>	<b>19.146</b>	<b>873</b>	<b>0</b>



### 023. Sonstige kurzfristige Rückstellungen

Im Vorjahr enthielten die kurzfristigen Rückstellungen noch eine Rückstellung aus Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit einer Klage gegen die Firmennamen und Marken „TECON Technologies“, „TECON

Systems“ und „TECON Management Consulting“. Per Gerichtsbeschluss vom 22. Mai 2014 des Landgerichts Köln wurde das Verfahren mit einem Vergleich beendet. Die Rückstellung verringerte sich daher aufgrund der Vergleichszahlung in Höhe von 398 TEUR und der Auflösung von 288 TEUR.

#### SONSTIGE KURZFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN

TEUR	31.12.2014	31.12.2013
<b>Stand am 01.01.</b>	<b>686</b>	<b>318</b>
Zuführung	0	522
Inanspruchnahme	398	154
Auflösung	288	0
<b>Stand am 31.12.</b>	<b>0</b>	<b>686</b>

### 024. Andere Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen am 31. Dezember 2014 betragen insgesamt 8.541 TEUR (VJ: 9.990 TEUR); davon entfallen auf

Mietverpflichtungen 7.707 TEUR (VJ: 8.479 TEUR) und auf Leasing 834 TEUR (VJ: 1.510 TEUR). Der deutliche Rückgang der Leasingverpflichtungen hängt im Wesentlichen mit der Reduzierung des Fuhrparks und der Umstellung auf einen externen Dienstleister zusammen.

#### ANDERE VERPFLICHTUNGEN

TEUR	31.12.2014			31.12.2013		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
bis zu einem Jahr	2.075	680	2.755	1.843	1.079	2.923
ein bis fünf Jahre	5.027	154	5.181	5.506	431	5.937
über fünf Jahre	606	0	606	1.130	0	1.130
<b>Summe</b>	<b>7.707</b>	<b>834</b>	<b>8.541</b>	<b>8.479</b>	<b>1.510</b>	<b>9.990</b>

Im Geschäftsjahr 2014 sind Mietaufwendungen in Höhe von 1.874 TEUR (VJ: 1.648 TEUR) und Leasingaufwendungen in Höhe von 1.349 TEUR (VJ: 1.470 TEUR) angefallen.

## 025. Aktienbasierte Vergütungssysteme

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine variable Barvergütung (Tantieme) in Höhe von 500,00 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 zugrundeliegenden 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. In 2014 wurden keine Aufwendungen aus Aktienbasierte Vergütung erfasst.

## 026. 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) (bis 26. Januar 2015)  
Mitglied des Aufsichtsrats der Aragon AG

Dr. Kai Höhmann, CSO (bis 4. Februar 2015)

Joseph Kronfli, COO  
(seit 10. März 2014, ab 26. Januar 2015 Vorstandsvorsitzender)

### 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.

Johannes Mohn (Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender)  
Unternehmer

Dr. Oliver Böttcher  
Rechtsanwalt

### VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

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

Das Geschäftsjahr 2014 startete mit den Vorständen Jens Harig und Dr. Kai Höhmann. Im Verlauf des Jahres wurden die beiden Vorstände um Joseph Kronfli ergänzt.

Für Erläuterungen zur Struktur des Vergütungssystems des Vorstands wird auf die Ausführungen im Lagebericht unter D. Zusätzliche Angaben gem. § 289 und 315 HGB verwiesen.

Auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallen die folgenden Beträge:

VORSTANDSVERGÜTUNG

TEUR	Auszahlung / Aufwand	Auszahlung / Aufwand	Aufwand	Aufwand	Auszahlung		
	fixe Vergütung	sonstige Leistungen	variable Vergütung	Sachbezüge	Variable Vergütung Vorjahr	Summe Aufwand	Summe / Auszahlung
<b>Jens Harig</b>							
2014	300	22	30	16	15	368	337
2013	300	13	30	16	8	358	321
<b>Joseph Konfli (seit 10.03.2014)</b>							
2014	211	6	114	9	114	339	331
2013	0	0	0	0	0	0	0
<b>Dr. Kai Höhmann</b>							
2014	220	8	30	16	12	274	240
2013	210	8	24	20	10	261	228
<b>Summe 2014</b>	<b>731</b>	<b>36</b>	<b>174</b>	<b>41</b>	<b>141</b>	<b>981</b>	<b>907</b>
<b>Summe 2013</b>	<b>510</b>	<b>20</b>	<b>54</b>	<b>35</b>	<b>18</b>	<b>620</b>	<b>548</b>

Der Aufsichtsrat hat insgesamt eine Vergütung von 68 TEUR (VJ: 70 TEUR) erhalten.

BETRÄGE DES AUFSICHTSRATS

TEUR	fixe Vergütung	variable Vergütung	Summe
<b>Oliver Gorny</b>			
2014	0	0	0
2013	13	0	13
<b>Prof. Dr. h. c. Hans Albert Aukes</b>			
2014	30	0	30
2013	19	0	19
<b>Johannes Mohn</b>			
2014	23	0	23
2013	8	0	8
<b>Andreas Lange</b>			
2014	0	0	0
2013	15	0	15
<b>Dr. Oliver Böttcher</b>			
2014	15	0	15
2013	15	0	15
<b>Summe 2014</b>	<b>68</b>	<b>0</b>	<b>68</b>
<b>Summe 2013</b>	<b>70</b>	<b>0</b>	<b>70</b>

## 027. Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente umfassen Kontokorrentkredite, Forfaitierungslinien, Leasingverhältnisse und Schulden aus Lieferungen und Leistungen. Im Rahmen der Forfaitierung werden nur Forderungen gegen Kunden mit guter Bonität verkauft. Es besteht die vertragliche Verpflichtung, verkaufte Forderungen, die aus anderen Gründen als Bonität oder politischen Umständen im Umfeld des Schuldners nicht bezahlt werden, zurückzukaufen. Historisch sind diese Fälle nicht vorgekommen. Der Fair Value des zurückbehaltenen Risikos auf Basis von empirischen Daten ist insofern Null. Das theoretische maximale Risiko für den Rückkauf entspricht dem Nennwert der zum Bilanzstichtag verkauften Forderungen (9.933 TEUR). 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 Cashpoolingvereinbarungen mit den Hauptbankverbindungen.

SEVEN PRINCIPLES verfügt zum Bilanzstichtag über eine ausreichende verfügbare Liquidität in Höhe von 7,9 Mio. EUR (VJ: 9,2 Mio. EUR). Die verfügbare Liquidität beinhaltet dabei eine zum Bilanzstichtag nicht genutzte Kontokorrentlinie in Höhe von 3,0 Mio. EUR. Jedoch aufgrund der angestrebten organisatorischen und thematischen Neuausrichtung des Konzerns, besteht kurzfristig ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf, welcher im Januar 2015 abgesichert wurde. Siehe hierzu auch Ziffer 31. Weiterhin erwartet SEVEN PRINCIPLES zusätzlichen Finanzierungsbedarf, welcher über ein weiteres Darlehen und eine geplante Kapitalerhöhung abgesichert werden soll.

Im Jahr 2012 wurde ein längerfristiges Investitionsdarlehen zur Finanzierung der in 2012 getätigten Akquisition der 7P Infolytics AG aufgenommen. Die ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind überwiegend mit einem kurzfristig rollierenden Zinssatz im niedrigen Tages- bzw. Monatsgeldbereich für die Restlaufzeit ausgestattet. Aufgrund der Restlaufzeit besteht für SEVEN PRINCIPLES ein geringes Zinsänderungsrisiko. Die zum Jahresende zinstragend angelegten Gelder betragen 681 TEUR. Potenzielle Zinssatzänderungen haben aufgrund der geringen Höhe und der kurzen Restlaufzeit der Anlagen keinen wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage der Gesellschaft. Im Jahr 2014 wurden 276 TEUR (VJ: 278 TEUR) an Zinsen gezahlt. Die nachstehende Tabelle zeigt die erwarteten Abflüsse an Zahlungsmitteln aus Finanzschulden mit deren Fristigkeit.

### ÜBERSICHT DER FINANZSCHULDEN

TEUR	31.12.2014			31.12.2013		
	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Kurzfristige Finanzschulden	2.230	0	0	1.560	0	0
Langfristige Finanzschulden	0	291	0	0	873	0

Aufgrund der Geschäftstätigkeit in Großbritannien und die damit verbundene 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 Auftragsan-

nahme geprüft. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, so dass SEVEN PRINCIPLES bisher keine wesentlichen Forderungsausfälle zu verzeichnen hatte. Das maximale Ausfallrisiko beträgt ca. 11,8 Mio. EUR.

## 028. 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 inkl. der Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen der 7P Infolytics AG. Die liquiden Mittel der 7P Infolytics betragen 15 TEUR (VJ: 233 TEUR) zum Bilanzstichtag und sind in den ausgewiesenen liquiden Mitteln der Kapitalflussrechnung des Konzerns enthalten. Der Zahlungsmittelbestand und die kurzfristigen Einlagen der fortzuführenden Geschäftsbereiche betragen zum Stichtag 2.789 TEUR (VJ: 3.464 TEUR).

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

### FAIR – VALUE – HIERARCHIE

Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Marktpreise für Standardgüter auf einem aktiven Markt zum Bewertungszeitpunkt	Sonstige beobachtbare Marktpreise, die jedoch nicht die Bedingungen von Stufe 1 erfüllen (z. B. Marktpreise für ähnliche Güter)	Verwendung von nicht beobachtbaren Parameter, d. h. unternehmensinterne Faktoren (z. B. geplante Cashflows), welche auch andere Marktteilnehmer verwenden würden

Die Vermögenswerte oder Schulden sind dabei in sachgerechte Klassen einzuteilen auf Grundlage von Beschaffenheit, Merkmalen, Risiken und dem gewählten Bewertungsansatz. Die Fristigkeiten der noch ausstehenden Kaufpreistraten sowie der weiteren finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind ausschließlich kurzfristig, insofern entspricht der Zeitwert dem Buchwert. Der Geschäfts- oder Firmenwert

der 7P Infolytics AG wurde auf Basis der Fair Value Hierarchiestufe 1 ermittelt, da es zum Bilanzstichtag schon konkrete Kaufpreisverhandlungen und Kaufpreisindikatoren mit der Käufergruppe gab. Angesichts variierender Einflussfaktoren können die dargestellten beizulegenden Zeitwerte nur als Indikation für tatsächlich am Markt realisierbare Werte angesehen werden:

#### FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN

TEUR	Fair-Value Kategorie nach IFRS 13	Kategorie nach IAS 39	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
			31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>						
Zahlungsmittel	1	1	2.789	3.697	2.789	3.697
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3	1	11.840	16.472	11.840	16.472
übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	3	1	749	712	749	712
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3	2	6.286	7.991	6.286	7.991
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	3	2	2.521	2.433	2.521	2.433
Sonstige langfristige Kaufpreisverpflichtungen	3	2	0	1.141	0	1.141
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3	2	9.766	9.594	9.766	9.594

Kategorien nach IAS 39:

1) Ausleihungen und Forderungen

2) zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Verbindlichkeiten

Weiterhin wurden im Geschäftsjahr 2014 keine Umklassifizierungen zwischen den Bewertungskategorien oder Umgliederungen innerhalb der Fair-Value-Hierarchie vorgenommen.

Bei einer Kontokorrentlinie kam es in 2014 zu Covenant Breaches. Da die Linie zum 31. Dezember 2014 nicht in Anspruch genommen wurde, ergaben sich hieraus keine Auswirkungen. Wir befinden uns in Verhandlungen mit der Bank zur Neustrukturierung der Kreditlinie.

### 030. Abschlussprüferhonorar

Das Honorar für die Abschlussprüfung betrug im Geschäftsjahr 2014 81,5 TEUR (VJ: 78 TEUR).

### 031. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Wirkung zum 27. Januar 2015 ist der bisherige Vorstandsvorsitzende, Jens Harig, auf eigene Initiative hin und im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat aus dem Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG ausgeschieden. Herr Harig bezieht bis zum 30. Juni 2015 weiterhin seine Vorstandsbezüge aufgrund der analogen Vertragslaufzeit des Vorstandsvertrags. Der für Vertrieb und Marketing zuständige Vorstand, Dr. Kai Höhmann, schied per 4. Februar 2015 auf seine Initiative hin und im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat aus dem Vorstand aus und verließ die SEVEN PRINCIPLES AG. Dr. Kai Höhmann erhält aufgrund der Restlaufzeit seines Vorstandsvertrags eine Abfindung in Höhe von 495 TEUR.

Der weitere Vorstand, Joseph Kronfli, wurde am 26. Januar 2015 zum Vorstandsvorsitzenden ernannt und wird die SEVEN PRINCIPLES AG bis auf weiteres als Alleinvorstand führen.

Um die Liquidität zu stärken, hat die SEVEN PRINCIPLES AG am 20. Januar 2015 ein Darlehen in Höhe von 3 Mio. EUR aufgenommen.

Weiterhin hat die SEVEN PRINCIPLES AG im Zuge der Fokussierung auf das Kerngeschäft ihre Tochtergesellschaft 7P Infolytics AG zum 31. Januar 2015 verkauft.

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

Köln, 10. April 2015



Joseph Kronfli

### 032. Versicherung des gesetzlichen Vertreters

Ich versichere 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, 10. April 2015



Joseph Kronfli



### 033. Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Zu dem Jahresabschluss und dem Lagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SEVEN PRINCIPLES AG, Köln, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung 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 Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht 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 der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen

internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. 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 Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Köln, 13. April 2015

Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Senghaas	Galden
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

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 2014 bis zum 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a 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 § 315a 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, 13. April 2015

Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Senghaas                      Galden  
Wirtschaftsprüfer          Wirtschaftsprüfer

---

## FINANZKALENDER

<i>30. März</i>	Veröffentlichung der endgültigen Ergebnisse zum Geschäftsjahr 2014
<i>15. April</i>	Geschäftsbericht 2014 als Druckversion
<i>11. Mai</i>	Veröffentlichung Zwischenbericht 1. Quartal 2015 (Januar bis März)
<i>11. Juni</i>	Ordentliche Hauptversammlung in Köln
<i>11. August</i>	Veröffentlichung Zwischenbericht 2. Quartal 2015 (April bis Juni)
<i>10. November</i>	Veröffentlichung Zwischenbericht 3. Quartal 2015 (Juli bis September)

## ANSPRECHPARTNER

*Joseph Kronfli*

Vorstandsvorsitzender  
der SEVEN PRINCIPLES AG

Tel.: +49(0)221-92007-0  
Fax: +49(0)221-92007-77  
ir@7p-group.com

---

## HERAUSGEBER

### SEVEN PRINCIPLES AG

Erna-Scheffler-Straße 1a  
D-51103 Köln  
Tel.: +49(0)221-92007-0  
Fax: +49(0)221-92007-77  
www.7p-group.com

## QUELLENVERWEISE

S. 20: BITKOM Infografik „Cloud Computing 2014“ [http://www.business-on.de/dateien/bilder/bitkom\\_grafik\\_cloud\\_computing\\_2014\\_1.jpg](http://www.business-on.de/dateien/bilder/bitkom_grafik_cloud_computing_2014_1.jpg)

S. 20: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/165458/umfrage/prognostiziertes-marktvolumen-fuer-cloud-computing-in-deutschland/>

## IMPRESSUM

Inhalt:  
SEVEN PRINCIPLES AG, Köln

Konzeption / Gestaltung:  
mpm media process management GmbH  
Corporate Communication Solutions, Mainz

Fotografie:  
Jenni Prucha, Portrait Zauber Photographie, Köln

Bildmaterial:  
istockphoto, getty images®, shutterstock, fotolia

Druck:  
Häuser KG, Köln

**SEVEN PRINCIPLES AG**

Erna-Scheffler-Straße 1a  
D-51103 Köln

Tel.: +49(0)221 - 920 07 - 0

Fax: +49(0)221 - 920 07 - 77

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