

Get Mobilized



SEVEN PRINCIPLES
Enabling Your Business

Bei 7P arbeiten Menschen, die die Welt auch mit den Augen ihrer Kinder sehen und zusammen mit ihnen in die Zukunft schauen. Sie lassen sich von Neugier, Forschergeist und ihrer Begeisterungsfähigkeit leiten. So entwickeln sie bereits heute Lösungen, die den Aufbruch in eine mobile Zukunft vorantreiben. Get Mobilized – mit 7P!

SEVEN PRINCIPLES ist Vorreiter für Enterprise Mobility

Mobilität wird immer mehr ein Grundprinzip unserer Lebens- und Arbeitswelt. Um mit dieser Entwicklung Schritt zu halten und eine wirkliche Enterprise Mobility zu erreichen, brauchen Unternehmen eine Vision ihrer Business-Welt von morgen. Diese muss sich an ihren individuellen Bedürfnissen genauso orientieren wie an den technologischen Innovationen der Gegenwart, die in wenigen Jahren ganz neue Möglichkeiten eröffnen.

Die Werkzeuge für Enterprise Mobility kommen von SEVEN PRINCIPLES. Als strategischer Partner und Business-Enabler verfolgen wir dabei ein klares Ziel: mit unseren Klienten die Voraussetzungen für ihren unternehmerischen Erfolg zu schaffen und sie dabei zu unterstützen, neue Geschäftschancen zu nutzen. Mobil kommunizieren ist die Gegenwart. Enterprise Mobility ist der Erfolgsfaktor für die Welt von morgen. Get Mobilized – mit 7P!



Enterprise Mobility von SEVEN PRINCIPLES

Die schnelle und flexible mobile Kommunikation ist für Unternehmen ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Doch um die Mobilität von Informations- und Geschäftsprozessen effektiv, flexibel und sicher zu gestalten, braucht jedes Unternehmen eine individuelle Mobilitätsstrategie, die sämtliche Einflussgrößen mit berücksichtigt. Diese Voraussetzungen schafft SEVEN PRINCIPLES mit Enterprise Mobility. Dahinter steht ein innovatives Konzept, das für jeden Klienten eine spezifische, realistische Vision entwirft und aufzeigt, wie sich mit der neuen Mobilität im Denken und im Handeln von Unternehmen die Zukunft aktiv gestalten lässt.

Die Herausforderungen auf dem Weg zu Enterprise Mobility sind groß. Denn durch den permanenten Datenaustausch von Endgeräten wie Smartphones oder Computern mit dem Firmennetzwerk sowie immer neuen Anwendungen ist eine Datenflut („Big Data“) entstanden, die produktiv geleitet und genutzt werden muss. Das hat beispielsweise dazu geführt, dass Software verstärkt in eine Cloud ausgelagert wird – mit neuen Fragen hinsichtlich einer lückenlosen Sicherheit („Secure Data“) und auch der Zugriffszeiten. Zusätzlich wird die Integration von privaten Geräten („Bring your own Device“) oder Anwendungen („Bring your own Application“) nicht nur für Sicherheitsexperten zu einer wichtigen Zukunftsaufgabe im Rahmen der Mobilitätsstrategie.

SEVEN PRINCIPLES begegnet diesen Anforderungen mit modernster Technologie und innovativen Lösungen. So setzen wir bei der mobilen Datenübertragung auf den Mobilfunkstandard LTE und sind damit in der Lage, auch größte Datenmengen effizient zu steuern. Beispiele für unsere Systemlösungskompetenz sind unsere Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen SAP/ERP-Integration, bei der intelligenten Energiesteuerung („Smart Data“), in der Verkehrssteuerung („Management Traffic Data“) sowie beim Aufbau von unternehmensinternen Social-Media-Plattformen.

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist der strategische Partner für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien sowie Spezialist für Enterprise Mobility. Das Leistungsspektrum der börsennotierten Gruppe umfasst IT Consulting, Prozess- und Informations-Management, Cloud Services, mobile Lösungen, SAP Services, Software-Lösungen sowie Quality Management und Enterprise IT.

7P deckt die gesamte Prozesskette ab, von der Geschäftsprozess-Analyse über die Anwendungsentwicklung und Implementierung bis hin zu Wartung und Managed Services von mobilen Devices, Servern und Big Data in IT-Abteilungen. Die Gruppe betreibt zudem eine eigene Plattform für Mobile Device Management.

Die Gruppe mit Hauptsitz in Köln verfügt über Standorte in Deutschland und vier weiteren europäischen Ländern und baut ihre Position in Branchen wie Energie, Automotive, Logistik und Finanzen kontinuierlich aus. Derzeit beschäftigt 7P rund 700 festangestellte Mitarbeiter.

Unsere Prinzipien sind das Fundament für Enterprise Mobility

Die kreative Vernetzung unserer leistungsstarken Lösungen und Dienstleistungen richtet sich nach den Anforderungen und Bedürfnissen unserer Klienten und verfolgt das Ziel, ihre Wettbewerbsposition durch Enterprise Mobility zu stärken. Bei unserer Arbeit lassen wir uns deshalb von Prinzipien leiten, die unseren Mitarbeitern und Teams Orientierung geben, die Eigeninitiative fördern und die konsequente Zusammenarbeit unserer Geschäftseinheiten unterstützen. Dieses Leistungsversprechen basiert auf unserem Selbstverständnis und unserer Unternehmensphilosophie – fest definiert in sieben Prinzipien.

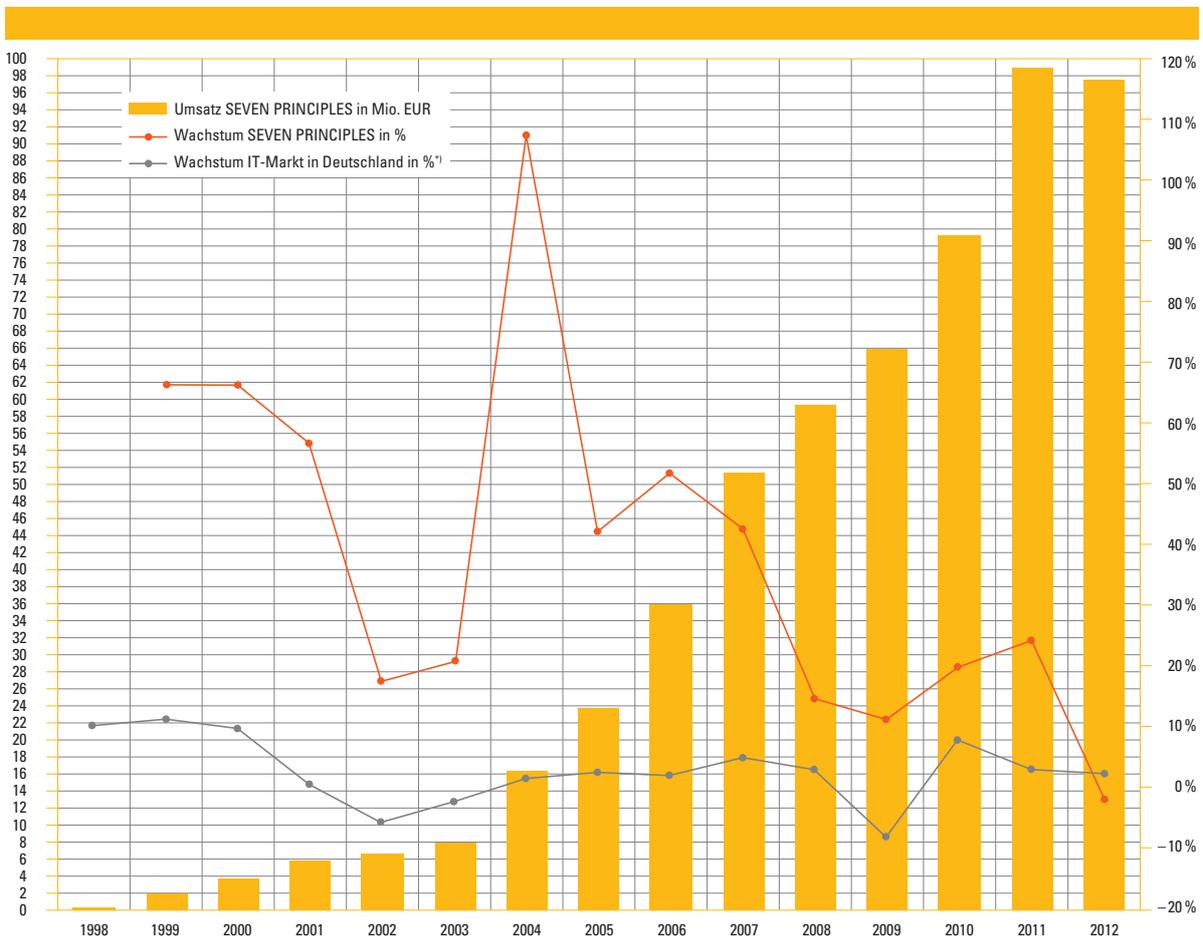
- 7P macht die Aufgaben seiner Klienten zu den eigenen
- 7P produziert für Klienten Wettbewerbserfolg
- 7P bietet kompromisslose Qualität
- 7P meistert neueste Technologien
- 7P arbeitet mit den Besten
- 7P schätzt und fördert Kreativität und Individualität
- Bei 7P arbeiten Unternehmer für Unternehmer

7P Kompakt – Kennzahlen zum Unternehmen

		2010	2011	2012	12/11 Veränd. in %
Umsatz	in TEUR	79.216	98.916	97.516	-1,4
Ergebnis der Betriebstätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA) ¹⁾	in TEUR	4.405	5.775	740	-87,2
Ergebnis der Betriebstätigkeit (EBIT) ¹⁾	in TEUR	3.673	4.795	-541	-111,3
Konzernergebnis ¹⁾	in TEUR	2.289	3.088	-642	-120,8
Ergebnis je Aktie ¹⁾	in EUR	0,63	0,76	-0,16	-120,8
Umsatzrendite (EBIT-Marge)	in %	4,6	4,8	-0,6	
Bilanzsumme	in TEUR	45.743	49.895	50.802	1,8
Eigenkapital	in TEUR	19.359	22.680	21.517	-5,1
Eigenkapitalquote	in %	42,3	45,5	42,4	
Eigenkapitalrendite nach Steuern	in %	11,8	13,6	-3,0	
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	in TEUR	1.955	4.498	562	-87,5
Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen ²⁾	in TEUR	1.669	2.758	3.822	38,6
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielles Vermögen	in TEUR	731	980	2.181	122,6
Mitarbeiter (Geschäftsjahresende)		589	637	666	4,6

¹⁾ Vorjahreswerte 2010 – 2011 aufgrund der erstmaligen Anwendung des neuen IAS 19 angepasst.

²⁾ Einschließlich Akquisitionen.



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

Enterprise Mobility at Work	
SmartTruck: innovative Lösung mit praktischem Kundennutzen	6–9
Vorstand und Aufsichtsrat	
Brief an die Aktionäre	10–11
Der Vorstand	12–13
Der Aufsichtsrat	14–15
Bericht des Aufsichtsrats	16–17
Enterprise Mobility at Work	
ConnectedCar: vernetzte Intelligenz bestimmt das Fahrzeug der Zukunft	18–21
Investor Relations	
Corporate-Governance-Bericht	22–24
SEVEN PRINCIPLES Aktie	25
Enterprise Mobility at Work	
Dezentrale Energieversorgung: leistungsstarke Datennetze als Voraussetzung für künftige Konzepte	26–29
Konzernlagebericht	
Das Geschäftsjahr 2012	30–45
Enterprise Mobility at Work	
Mobile Working: innovative Konzepte schaffen Effizienz und Agilität	46–49
Konzernabschluss	
Inhalt	50
Konzernabschluss	51–55
Anhang zum Konzernabschluss	56–100
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	101
Enterprise Mobility at Work	
Mobile Device Management: 7P-MDM setzt entscheidende Wettbewerbsvorteile frei	102–105
Konzernabschluss	
Bestätigungsvermerk	106
Finanzkalender und Impressum	107



START

WIRD ER **2036** DIE WELTWEITE
LOGISTIK REVOLUTIONIEREN?



Max träumt von einer Welt, in der alle Fahrzeuge ihr Ziel von selbst erreichen. Sein Vater Reinhard Frombach arbeitet bereits heute an der Umsetzung komplexer logistischer Prozesse. So unterstützt SEVEN PRINCIPLES DHL bei einem dynamischen Tourenplanungssystem, das die Effizienz steigert und ökologische Akzente setzt.





„SmartTruck ist eine Innovation bei DHL zur Stärkung der Nachhaltigkeit und gutes Beispiel für Enterprise Mobility von 7P.“

Reinhard Frombach, 7P-Bereich Logistik/ERP/SAP

Die Logistik-Branche steht vor großen Herausforderungen. So müssen ein steigendes Verkehrsaufkommen, aber auch wachsende Kundenwünsche nach Transparenz, Geschwindigkeit und Pünktlichkeit bei der Zustellung von Sendungen mit der Einhaltung von vorgegebenen Klimaschutzziele vereinbar sein. Aufgaben, die nur mit modernster Technologie zu lösen sind und die die Logistik von morgen entscheidend prägen.

SmartTruck: innovative Lösung mit praktischem Kundennutzen.

Bei der DHL-Express-Zustellung von Sendungen und Paketen haben die „erste Meile“ und die „letzte Meile“ eine herausragende Bedeutung. Denn die Abholung und Zustellung der Sendungen verursachen nicht nur einen Großteil der Kosten und Fahrzeugemissionen. Hier findet auch der wichtige Kontakt mit den Klienten statt, die eine pünktliche Lieferung gemäß dem DHL-Serviceversprechen erwarten. Vor diesem Hintergrund wurde bei DHL das SmartTruck-Programm initiiert. Dabei werden mittels eines dynamischen Tourenplanungssystems Zustellungen und Abholungen in Abhängigkeit von Sendungsaufkommen und geographischer Verteilung der Abhol- beziehungsweise Zieladressen individuell verplant – und das auf täglich durch SmartTruck neu definierten, maßgeschneiderten Touren.

Vernetzung modernster Technologien sorgt für Flexibilität und Tempo.

Die Hauptkomponente von SmartTruck bildet ein dynamisches Dispositionssystem, das täglich optimale Touren berechnet. Dabei können eine Vielzahl unterschiedlicher Informationen für die Planung parallel berücksichtigt und optimiert werden. Hierbei werden Veränderungen über den Tag antizipiert und online verarbeitet. Auf Änderungen wie Staus, Baustellen oder neue Aufträge kann so flexibel reagiert werden. Davon profitiert auch die Umwelt: Denn durch die Reduktion von unnötigen Wegstrecken und Wartezeiten aufgrund von Verkehrsbehinderungen lassen sich Kraftstoff und Emissionen einsparen. Gleichzeitig berücksichtigt das System sogar die rechtzeitige Einhaltung der vorgeschriebenen Arbeits- und Pausenzeiten der Kurierfahrer, so dass reibungslose Arbeitsprozesse entstehen.

Effizienzgewinne und Wachstumsimpulse im Logistik-Bereich.

Als richtungweisendes Konzept verfügt SmartTruck über ein erhebliches Zukunftspotenzial. Das System ist Vorreiter für eine intelligente Verkehrssteuerung und zeigt, wie auf Basis einer einheitlichen Plattform Funktionen, Produkte, Dienstleistungen und Technologien unterschiedlicher Systeme miteinander vernetzt werden können. Die Chancen, die sich daraus ergeben, sind ausgezeichnet: So beziffert eine Studie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) vom November 2012 die Effizienzgewinne und Wachstumsimpulse im Verkehrsbereich durch smarte Logistik auf jährlich 3,6 Mrd. Euro in Deutschland.



7P unterstützt DHL im Pilotprojekt SmartTruck.

SEVEN PRINCIPLES konnte DHL beim Management des Gesamtprojekts, der Koordination sowie der IT-Konzeption der Gesamtlösung unterstützen. Zu den Beiträgen zählen auch das Management verschiedener Pilotumgebungen – beispielsweise eines Projekts in Indien (Bangalore/Mumbai) – und die Integration in die globale DHL-IT-Landschaft. Darüber hinaus durfte 7P bei der Vorbereitung des Rollouts und der Gestaltung und Abstimmung des Handovers an die Landesorganisation in Indien sowie die globale DHL-Organisation mitwirken.

Besondere Herausforderungen bestanden in der Steuerung der global verteilten und kulturell unterschiedlichen Teams (unter anderem in Deutschland, Indien, den Niederlanden und Singapur), der Abstimmung mit der globalen DHL-Organisation und den verschiedenen Länderorganisationen. Zukünftig werden sich die Dimensionen Technik, Kultur, Organisation und Menschen immer häufiger in komplexen Projekten wiederfinden. Sie stellen hohe Anforderungen an alle beteiligten Partner, um gemeinsam global erfolgreiche und nachhaltige Lösungen zu entwickeln. Geplant ist, SmartTruck zukünftig weiter voranzutreiben und als weltweiten Standard bei DHL und dessen Tochterunternehmen zu etablieren. Für Indien hat der Rollout in wichtigen Metropolregionen bereits begonnen.



7P dokumentiert Logistik-Kompetenz für DHL.

Das Beispiel SmartTruck zeigt, wie SEVEN PRINCIPLES Projektmanagement- und Technologiewissen mit hohem „Cultural Fit“ verknüpft. Erklärtes Ziel ist es, unseren Klienten einen klaren Mehrwert zu verschaffen und sie bei ihrem eigenen Kundenerfolg zu stärken. Auch das belegt das seit zwei Jahren laufende SmartTruck-Projekt. Darüber hinaus ist SmartTruck eine Bestätigung für die fundierte Fachkompetenz und Expertise von SEVEN PRINCIPLES im Logistik-Bereich. Denn 7P war in zahlreiche Projektschritte involviert und hat SmartTruck von der Konzeption bis hin zur Überführung in den operativen Betrieb, beziehungsweise bis zur Übergabe an die jeweils nationale DHL-Gesellschaft, begleitet.

Unser Kunde: Solutions & Innovation – der Innovationsbereich von DHL.

DHL ist Marktführer in der internationalen Logistik-Industrie und „The Logistics company for the world“. Grundlage bildet die Kompetenz von DHL im grenzüberschreitenden Expressgeschäft, bei Luft- und Seefracht, im Straßen- und Schienentransport, in der Kontraktlogistik und beim internationalen Briefverkehr.

Der Innovationsbereich Solutions & Innovation bündelt als eine übergreifende Organisationseinheit die Innovationstätigkeiten von DHL, um mithilfe neuer Technologien kundenspezifische Lösungen zu entwickeln – von der Idee bis hin zur Marktreife.

Enterprise Mobility: Logistik-Innovationen im DHL-SmartTruck-Projekt.

- Tourenplanung mit verschiedenen Parametern
- Integration aller Komponenten zu einer funktionsfähigen Gesamtlösung
- Geographische Informationssysteme und spezifische Navigation
- Adressvalidierung mit Geokodierung
- Optical Character Recognition
- Verkehrsinformationen
- Proaktive Information der Klienten zum Beispiel durch integrierte SMS-Benachrichtigungen





Jens Harig
Vorstandsvorsitzender
der SEVEN PRINCIPLES AG

Sehr geehrte Aktionäre,

SEVEN PRINCIPLES startete unterhalb der eigenen Erwartungen in das Jahr 2012. Das angestrebte Ziel, 2012 ein Wachstum auf rund 105 Mio. EUR Umsatz bei einer weiteren Steigerung des Gewinns zu realisieren, konnten wir nicht erreichen. Verschiedene Faktoren, unter anderem die Reorganisation der größten Tochtergesellschaft 7P Solutions & Consulting AG, haben zu einer defizitären Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2012 geführt, die trotz einer Rückkehr in die Gewinnzone im zweiten Halbjahr 2012 nicht mehr vollständig aufgeholt werden konnte.

Reorganisation zur Fokussierung des Portfolios

Unsere Positionierung als strategischer Partner unserer Klienten mit dem Ziel, diese erfolgreicher zu machen, spiegelt sich im Mission Statement „SEVEN PRINCIPLES – Enabling Your Business“ wider. Dazu ist es wichtig, ein klares Marktprofil mit leistungsstarkem Portfolio zu etablieren. Diese Strategie verfolgen wir konsequent seit Mitte 2007. Entsprechend haben wir die 7P-Gesellschaften in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt unter Aufrechterhaltung eines überdurchschnittlichen Wachstums bei Umsatz und Ertrag. Ende 2011 haben wir die größte Tochtergesellschaft 7P Solutions & Consulting AG von einer Organisation nach Standorten hin zu drei thematisch ausgerichteten Business Areas mit zehn nachgeordneten Business Lines umstrukturiert. Dieser für die Gesellschaft bedeutende Veränderungsprozess wurde zusätzlich belastet von einer im Jahr 2012 verhaltenen Nachfrage unserer Großkunden aus der Telekommunikations- und Energiebranche sowie verstärkten Personalabwerbungen durch Wettbewerber in der Phase des Wandels. Es ist uns gelungen, zahlreiche neue Mitarbeiter für SEVEN PRINCIPLES zu

gewinnen, so dass 2012 insgesamt sogar ein leichtes Personalwachstum erzielt wurde. Die verschiedenen Belastungen haben allerdings weit über unsere Erwartungen hinaus temporär die operative Geschäftsentwicklung beeinflusst. An den thematisch anspruchsvollen Projektanfragen unserer Klienten und dem gestiegenen Volumen an großen Projektausschreibungen sehen wir, dass unsere Fokussierung des Leistungsportfolios positiv wirkt. Die Vertriebsvorläufe sind für solche Projekte, die uns nachhaltiges Geschäft offerieren, länger, so dass sich die Erfolge aus der Reorganisation erst sukzessive einstellen.

Akquisitionen zur Stärkung der Position in Zukunftsmärkten

Neben vertrieblichen Maßnahmen, stärkerer Projektauslastung der festangestellten Mitarbeiter sowie Verbesserungen der Führungsstrukturen im Management haben wir im zweiten Halbjahr 2012 mit Akquisitionen unser Portfolio und unsere Marktposition in wichtigen Zukunftsthemen wie Big Data und Mobile Solutions verstärkt.

Mit der Akquisition der InfoLytics Information Technologies AG, jetzt 7P Infolytics AG, Köln, verstärkten wir unser Portfolio mit einem Spezialisten für Datenbanksysteme sowie Daten- und Anwendungsmigrationen. Mit der Vermarktung der eigenentwickelten Real-Time-Datenreplikationstechnik eröffnen sich für SEVEN PRINCIPLES zusätzliche Wachstumspotenziale. Die Anfang August 2012 abgeschlossene Akquisition der AS Fromdistance, jetzt 7P Nordic AS, Tallinn, Estland, führt zur vollständigen Integration der Mobile-Device-Management-(MDM)-Technologie in unser Haus und stärkt unser Lösungsportfolio in diesem Bereich signifikant. Die leistungsstarke MDM-Software von Fromdistance war bereits zuvor zentraler Technologiebestandteil der MDM-Lösung von SEVEN PRINCIPLES.

Vision 2015

Mobilität ist der Megatrend für unsere zukünftige Lebens- und Arbeitswelt. Für uns und unsere Klienten wird die Steuerung von Entwicklung und Produktion über das Internet, bezeichnet als Industrie 4.0, zum Wettbewerbskriterium für den zukünftigen Erfolg. Die Begriffe „Internet“ und „Mobiles Internet“ werden dabei zunehmend gleichgesetzt, denn Ziel ist der umfassende Zugriff auf Daten und Anwendungen zu jeder Zeit von jedem Ort. Enterprise Mobility wird dann realisiert, wenn Unternehmen es schaffen, den Unternehmenswert durch den Einsatz innovativer Informations- und Kommunikationstechnologien zur Mobilisierung von Geschäftsprozessen über einen universellen Datenzugriff zu steigern.

Enterprise Mobility ist keine Vision, sondern heute bereits in einer Vielzahl von Arbeitsabläufen und Anwendungen Realität. Das zeigen auch zahlreiche Beispiele unter Einsatz von Know-how und Lösungen von SEVEN PRINCIPLES in diesem Geschäftsbericht. Dienstleistungen und Lösungen für mobile Kommunikation sind seit Jahren unser Technologieschwerpunkt.

Mit der Fokussierung auf Enterprise Mobility besetzen wir ein Wachstumsthema und können uns über Innovationen und auf Basis unserer bestehenden Referenzen vom Wettbewerb abheben. Unser Ziel ist es, bis 2015 der führende Anbieter für die Entwicklung, Implementierung und den Betrieb von Enterprise Mobility in Deutschland zu werden.

Das Geschäftsjahr 2012

Das langjährige dynamische Umsatzwachstum konnte im Geschäftsjahr 2012 nicht fortgeführt werden. Die erzielten Umsatzerlöse von 97,5 Mio. EUR bedeuten einen leichten Rückgang von 1,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 98,9 Mio. EUR. Die Verluste im ersten Halbjahr 2012 führten dazu, dass im Gesamtjahr 2012 nur ein operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von 0,7 Mio. EUR erzielt wurde. Dies ist ein signifikanter Rückgang gegenüber dem Vorjahres-EBITDA von 5,8 Mio. EUR. Das Betriebsergebnis (EBIT) ist von 4,8 Mio. EUR im Jahr 2011 auf –0,5 Mio. EUR 2012 gesunken. Es ergab sich ein Konzernjahresfehlbetrag von –0,6 Mio. EUR nach einem Konzernjahresüberschuss von 3 Mio. EUR im Vorjahr. Je Aktie ergibt dies ein Ergebnis von –0,16 EUR nach einem Vorjahreswert von 0,76 EUR.

Das zweite Halbjahr 2012 zeigte mit einem EBITDA von 2 Mio. EUR bereits wieder eine deutliche Verbesserung in der Geschäftsentwicklung.

Ausblick 2013

In einem wettbewerbsintensiven Markt für IT Services sind qualitativ hochwertige Leistungen und Innovationen der Kern unserer Wettbewerbsfähigkeit. Auf Basis von Engagement und Leistungsstärke unserer Mitarbeiter, die wir 2012 mit einer erneuten Steigerung der Investitionen in die Weiterqualifizierung gefördert haben, sehen wir hervorragende Wachstumschancen für SEVEN PRINCIPLES im Zukunftsthema Enterprise Mobility. Ziel ist es, 2013 wieder auf den Wachstumspfad zurückzukehren und eine signifikant verbesserte, profitable Geschäftsentwicklung zu erreichen.

In SEVEN PRINCIPLES steckt viel Leistungsfähigkeit. Das 7P-Barometer 2012, unsere regelmäßige Mitarbeiterbefragung, zeigt, dass sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in hohem Maße für SEVEN PRINCIPLES engagieren. Ihnen gilt mein herzlicher Dank, denn unser Erfolg ist nur möglich mit ihrer Kompetenz und ihrem hohen Einsatz.

Bedanken möchte ich mich auch bei Ihnen, unseren Aktionären, Klienten und Partnern, für Ihr Vertrauen im vergangenen, zweifellos nicht ganz sorgenfreien Jahr. Ich bin überzeugt, dass wir hieraus sowohl die richtigen Erkenntnisse gezogen als auch Maßnahmen eingeleitet haben und damit heute klarer in unseren Märkten positioniert sowie besser für die Zukunft aufgestellt sind als zuvor. Ich wünsche mir, dass Sie uns dieses Vertrauen weiterhin schenken. Wir setzen auf Innovationen, um als Schrittmacher für Enterprise Mobility bis 2015 eine führende Stellung in diesem Zukunftsmarkt zu erzielen. Dafür arbeiten meine Kollegen und ich mit aller Kraft und Überzeugung.

Jens Harig
Vorstandsvorsitzender der SEVEN PRINCIPLES AG

Der Vorstand



Von links:
Dr. Kai Höhmann, Chief Sales Officer (CSO),
Jens Harig, Chief Executive Officer (CEO),
Ulrich Trinkaus, Chief Operating Officer (COO)

Jens Harig

Chief Executive Officer (CEO)

„Als strategischer Partner für Enterprise Mobility verfolgen wir ein klares Ziel: Gemeinsam mit unseren Klienten entwickeln wir vernetzte Lösungen, die die Voraussetzung für ihren unternehmerischen Erfolg schaffen und sie dabei unterstützen, neue Geschäftschancen wahrzunehmen.“

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

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

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

Ulrich Trinkaus

Chief Operating Officer (COO)

„Um die Herausforderungen auf dem Weg zu Enterprise Mobility zu meistern, setzen wir bei SEVEN PRINCIPLES auf modernste Technologien und entwickeln auf dieser Basis innovative Lösungen, die exakt auf die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Klienten zugeschnitten sind.“

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

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

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

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

Dr. Kai Höhmann

Chief Sales Officer (CSO)

„Im Bereich Enterprise Mobility decken wir die gesamte Wertschöpfungskette ab. Mit unserer qualifizierten Beratung, der reibungslosen Implementierung und der Betreuung des laufenden Betriebs sorgen wir für eine effiziente Nutzung der IT-Infrastruktur und steigern die Wettbewerbsfähigkeit unserer Klienten.“

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

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

Der Aufsichtsrat



Von links:
Dr. Oliver Böttcher, Aufsichtsratsmitglied,
Oliver Gorny, Aufsichtsratsmitglied,
Andreas Lange, Aufsichtsratsvorsitzender

Andreas Lange

Aufsichtsratsvorsitzender

Senior Advisor, Argenthal Compagnie
Financière de Méditerranée SAS

Andreas Lange begann seine berufliche Laufbahn bei der internationalen Investmentbank Lazard & Co. im Bereich Mergers & Acquisitions. Danach schloss er sich seinen Studienkollegen Christian Angermayer und Peter Brumm an, um die gleichnamige Unternehmensgruppe im Finanzdienstleistungsbereich aufzubauen. Nach dem erfolgreichen Verkauf der Aktivitäten im Jahr 2012 gründete er eine Stiftung im Bereich Social Entrepreneurship und ist nunmehr als Senior Advisor für ein französisches Family Office im Beteiligungsgeschäft tätig.

Oliver Gorny

Aufsichtsratsmitglied

Unternehmensberater

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

Dr. Oliver Böttcher

Aufsichtsratsmitglied

Equity-Partner der Sozietät
Heuking Kühn Lüer Wojtek

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

Bericht des Aufsichtsrats der SEVEN PRINCIPLES AG



Andreas Lange
Aufsichtsratsvorsitzender
der SEVEN PRINCIPLES AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen und die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2012 kontinuierlich überwacht und beratend begleitet. Der Aufsichtsrat hat sich von den Rechts- und Ordnungsmäßigkeiten der Geschäftsführung überzeugt. Der Vorstand ist seinen Informationspflichten zu jeder Zeit nachgekommen und hat den Aufsichtsrat frühzeitig in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen unmittelbar mit eingebunden. In fünf ordentlichen Sitzungen hat der Vorstand ausführlich durch schriftliche und mündliche Berichte über die Strategie, die Geschäftsentwicklung, die Rentabilität sowie die Unternehmensplanung der Gesellschaft und ihrer Beteiligungsgesellschaften informiert. Zu jeder Zeit konnten sich die Mitglieder des Aufsichtsrats mit den vorgelegten Berichten und Beschlussvorschlägen des Vorstands kritisch auseinandersetzen und eigene Anregungen einbringen. Die vom Vorstand erteilten Berichte zur Lage und zu den Perspektiven des Unternehmens wurden kritisch diskutiert. Nach gründlicher Prüfung und Beratung hat der Aufsichtsrat den Beschlussvorschlägen des Vorstands zugestimmt. Der Aufsichtsrat der SEVEN PRINCIPLES AG tagte zusätzlich in zwei außerordentlichen Sitzungen per Telefonkonferenz. Auch zwischen den Sitzungen stand der Aufsichtsrat in einem monatlich regelmäßigen, intensiven Informationsaustausch mit dem Vorstand und wurde über die aktuelle Geschäftsentwicklung informiert, erörterte Fragen der Strategie, der Planung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Der Aufsichtsrat war auch in die Neubesetzung im Vorstand der Tochtergesellschaft 7P Solutions & Consulting AG eingebunden.

An allen Sitzungen haben sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats teilgenommen.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Die SEVEN PRINCIPLES AG schaut auf ein Geschäftsjahr zurück, welches von operativen Herausforderungen in Verbindung mit der notwendigen strategischen Weiterentwicklung unserer Gesellschaft geprägt war. Schwerpunktthema in allen Sitzungen des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2012 war die unter den Erwartungen liegende Geschäftsentwicklung, die Auswirkungen auf die Liquidität und die Maßnahmen der Geschäftsleitung zur Gegensteuerung. In allen Sitzungen hat sich der Aufsichtsrat auch mit der Weiterentwicklung der Geschäftsaktivitäten im Einzelnen und den individuellen Geschäftsfeldstrategien der SEVEN PRINCIPLES Gruppe auseinandergesetzt. In der Sitzung am 6. Februar 2012 wurden die Unternehmensplanungen des SEVEN PRINCIPLES Konzerns und der einzelnen Tochtergesellschaften für das Jahr 2012 intensiv diskutiert und genehmigt. Auf Basis der Geschäftsplanungen wurden die Ziele des Vorstands für die variable Vergütung diskutiert und in der Aufsichtsratssitzung am 15. Juni 2012 final festgelegt. Die Sitzung am 29. März 2012 umfasste in Anwesenheit der Wirtschaftsprüfer die Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses. Verabschiedet wurden auch die Tagesordnung für die Hauptversammlung, die Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex sowie der Bericht des Aufsichtsrats. In einer außerordentlichen Sitzung per Telefonkonferenz am 25. April 2012 hat der Aufsichtsrat verschiedene Vorstandsangelegenheiten diskutiert. In der Aufsichtsratssitzung am 15. Juni 2012 wurden die Neuregelung des Midterm-Incentives des Vorstands und die Wiederbestellung von Jens Harig zum Vorstandsvorsitzenden der

Gesellschaft beschlossen. Diskutiert wurde eine Analyse zu den Erfolgen der bisherigen Akquisitionspolitik von SEVEN PRINCIPLES sowie Strategieszzenarien für 2012 bis 2016 mit oder ohne weitere Akquisitionen. In der Sitzung wurde auch nach intensiver Beratung zu den Chancen und Risiken der Übernahme von 100 Prozent der Geschäftsanteile an der InfoLytics Information Technologies AG sowie der Aufnahme einer Akquisitionsfinanzierung zugestimmt. In der außerordentlichen Sitzung per Telefonkonferenz am 27. Juli 2012 hat der Aufsichtsrat der Übernahme von 100 Prozent der Geschäftsanteile an der AS Fromdistance zugestimmt.

Wesentliche Themen der Aufsichtsratssitzung am 12. September 2012 waren neben der Geschäftsentwicklung der Status der Integration der übernommenen Gesellschaften, die Erweiterung der Geschäftsleitungen in den Tochtergesellschaften sowie die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung. In der Sitzung am 30. November 2012 informierte der Vorstand den Aufsichtsrat über die geplante Ausweitung der Finanzierungslinien vor dem Hintergrund steigender Working-Capital-Anforderungen. Darüber hinaus diskutierten Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam den Status der Integration der akquirierten Gesellschaften und die Ergebnisse des strategischen Jahreszielmeetings des Steering Committee von SEVEN PRINCIPLES, besetzt aus dem Vorstand sowie der Geschäftsleitungen der Tochtergesellschaften.

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 15. Mai 2012 befasst. In der Sitzung am 28. März 2013 hat der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand die Corporate-Governance-Grundsätze der SEVEN PRINCIPLES AG mit der Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz verabschiedet. Die SEVEN PRINCIPLES AG entspricht dem Kodex mit ganz wenigen Ausnahmen. Die vollständige Entsprechenserklärung ist Teil des Corporate-Governance-Berichts, der im Geschäftsbericht abgedruckt ist.

Feststellung des Jahresabschlusses

Der 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 Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt. Der Jahres- und Konzernjahresabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG sowie der Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2012 wurden durch den von der Hauptversammlung am 15. Juni 2012 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 sind rechtzeitig an die Aufsichtsratsmitglieder verteilt und im Anschluss intensiv von diesen geprüft worden. In der Aufsichtsratssitzung am 28. März 2013 wurde in Gegenwart des Abschlussprüfers mit dem Vorstand beraten. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Das Ergebnis der eigenen Prüfung entspricht vollständig dem der Abschlussprüfung. Für den Aufsichtsrat haben sich 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.

Im Vorstand gab es im Berichtsjahr keine personellen Veränderungen.

Der Aufsichtsrat bedankt sich bei der Unternehmensleitung sowie bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der SEVEN PRINCIPLES AG für die gute und engagierte Zusammenarbeit und ihren Einsatz für das Unternehmen.

Köln, den 28. März 2013
Für den Aufsichtsrat



Andreas Lange
Vorsitzender

FÄHRT ER **2037**
SEIN AUTO NOCH SELBER?





Sebastian möchte in Zukunft überall und jederzeit ein Auto zur Verfügung haben. Sein Vater Thorsten Holz arbeitet bereits heute daran und hat im Projekt ConnectedCar ein fortschrittliches Konzept entwickelt, das Fahrzeuge intelligent vernetzt und Carsharing-Systemen neue Impulse verleiht.





„Bei 7P arbeiten wir an fortschrittlichen Konzepten für die Mobilität der Zukunft.“

Thorsten Holz, 7P-Bereich M2M Solutions

Aktuelle Mobilitätskonzepte im Automotive-Bereich werden durch den Wunsch nach individueller Mobilität, aber auch durch ein gestiegenes Umwelt- und Kostenbewusstsein geprägt. Innovative Lösungen bietet das Carsharing. Bei diesem Konzept wird einem Fahrer ein passendes Auto für einen bestimmten Zeitraum zugeteilt und zur Verfügung gestellt. Das Handling erfordert jedoch ein komplexes technologisches System, das 7P im Projekt ConnectedCar vorantreibt. Das Unternehmen ist damit Schrittmacher und Wegbereiter für die Mobilität der Zukunft.

Die Herausforderungen an moderne Mobilität sind vielfältig. Individualität und Mobilität stehen im Zentrum zeitgemäßer Automotive-Konzepte. Gleichzeitig stößt der Individualverkehr insbesondere in Ballungszentren mehr und mehr an seine Grenzen und auch das Umweltbewusstsein ist bei den meisten Autofahrern stärker entwickelt als noch vor wenigen Jahren. Parallel dazu steigen die Betriebskosten, so dass die Unterhaltung eines eigenen Fahrzeugs für breite Bevölkerungsschichten immer unwirtschaftlicher wird. Deshalb sind Konzepte gefragt, die die persönlichen Bedürfnisse des Einzelnen nach Einfachheit, hoher Verfügbarkeit, Kosteneinsparung und -transparenz genauso berücksichtigen wie den Wunsch nach individueller Mobilität. Ansätze bieten die Carsharing-Dienste, die in jüngster Vergangenheit rasanten Zulauf erhalten und neue Trends im Umgang mit Mobilität setzen.

Technologischer Fortschritt beschleunigt den Wandel im Automotive-Bereich.

Die Voraussetzung zur Nutzung von modernen, technologiegetriebenen Diensten ist mit dem Wandel zum intelligenten Fahrzeug längst vollzogen. Den Anfang machten die zahlreichen Elektronik- und IT-Komponenten, die als komplexe elektronische Bauteile beispielsweise die Lenkung oder die Gas- und Bremssteuerung in modernen Fahrzeugen übernommen haben. Weitere Beispiele für die elektronische Aufrüstung in Autos sind die Fahrer-Assistenz-Systeme sowie die Komfortelektronik. In der Folge sind der IT-Anteil und die Rechenleistung in Fahrzeugen noch weiter gestiegen – mit neuen Möglichkeiten für die Integration von Unterhaltungselektronik und mobilfunkgestützte Anwendungen.

Vernetzte Intelligenz bestimmt das Fahrzeug der Zukunft.

Neben der technologischen Entwicklung am Fahrzeug spielen aber auch die Bedürfnisse des Fahrers eine entscheidende Rolle bei künftigen Mobilitätskonzepten. Denn durch den alltäglichen Umgang mit mobilen Geräten und die ständige Verfügbarkeit von Informationen wächst der Anspruch der Autofahrer, diese Dienste auch im Fahrzeug nutzen zu können. Darüber hinaus fordern europäische Vorgaben, dass ab 2015 jedes in der EU neu zugelassene Fahrzeug mit einem über das Mobilfunknetz angebotenen Notrufsystem ausgestattet sein muss. Das vernetzte Fahrzeug wird Realität und zur Schnittstelle für die Kommunikation mit Mobilfunkgeräten und Smartphones, die eine schnelle und sichere Informationsübertragung über weite Distanzen ermöglichen. Zusätzlichen Schub



erhält die Entwicklung durch die Einführung von Near Field Communication (NFC). Diese Technologie steht für eine sichere Übertragung von Informationen über kurze Distanzen.

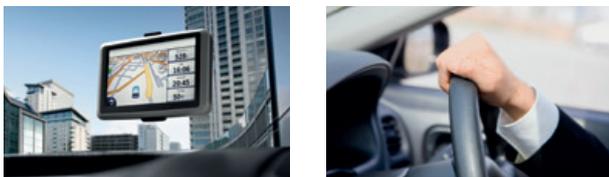
Enterprise Mobility: 7P entwickelt Corporate-Carsharing-System für Unternehmen.

Das vernetzte Auto eröffnet gleichzeitig neue Dimensionen für das Carsharing. Aktuelle Systeme arbeiten mit einem sogenannten RFID-Reader, der jedoch eine ständige Verbindung zum Mobilfunknetz benötigt. Bricht diese Verbindung ab (zum Beispiel in einer Tiefgarage), entstehen daraus schwerwiegende Folgen: Der Fahrer kann nicht mehr online verifiziert werden, eine Öffnung des Fahrzeugs wird verhindert und auch die Annahme von neuen Buchungen ist blockiert. Zusätzlich haben die heutigen RFID-basierten Lösungen systembedingt eine vergleichsweise lange Latenzzeit, so dass es zu Verzögerungen bei der Datenübertragung kommen kann.

Das 7P-Konzept verfügt über erhebliche Vorteile gegenüber herkömmlichen Corporate-Carsharing-Formen, die auf RFID-Reader-Basis funktionieren.

Bequem, sicher und schnell: das innovative 7P-System.

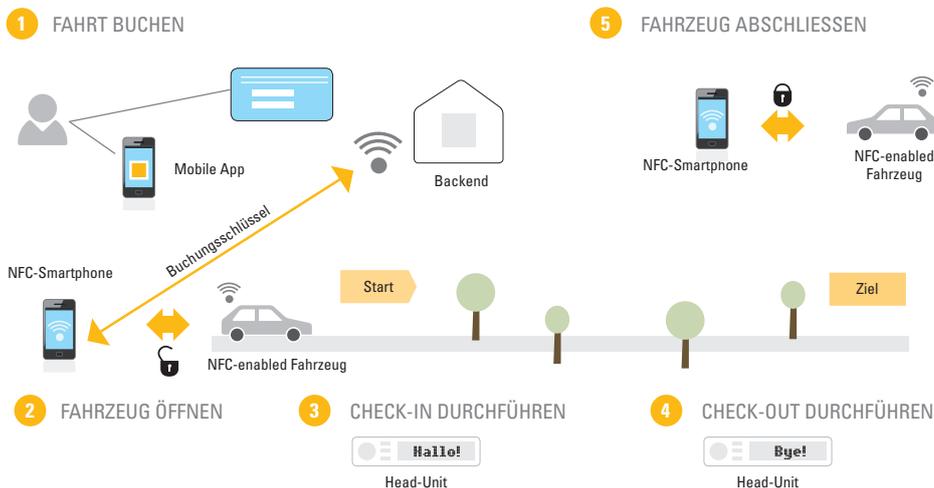
Mit der 7P-Applikation konnte die Problematik der ständigen Netzanbindung gelöst werden, so dass auch die Akzeptanz und die Auslastung des Corporate-Carsharing-Systems um ein Vielfaches gesteigert wurde. Dazu hat auch die einfache und sichere Handhabung beigetragen: Der Mitarbeiter bucht über ein Webportal oder eine mobile Applikation ein Poolfahrzeug und bekommt im Anschluss einen virtuellen Wagenschlüssel für sein NFC-Smartphone übertragen. Mit seinem NFC-Smartphone kann er das gebuchte Poolfahrzeug öffnen und nach dem Check-in-Prozess das Fahrzeug starten. Hat er sein Ziel erreicht, beendet er über einen Check-out-Prozess seine Buchung und verriegelt das Fahrzeug mit seinem NFC-Smartphone.



Vor diesem Hintergrund entwickelte 7P eine innovative technologische Lösung, die speziell auf Unternehmen mit eigenen Fahrzeugflotten zugeschnitten ist. Ziel dieses neuartigen Corporate-Carsharing-Systems ist es, den gebräuchlichen Fahrzeugschlüssel mithilfe der NFC-Technologie abzulösen. Dabei fungiert das NFC-Smartphone als Schlüsseleratz.

Carsharing-Premiuranbieter setzt auf patentierte 7P-Lösung.

Dieses Beispiel ist Beleg für Mobile Enterprise von 7P und zeigt, wie wir unser fundiertes Wissen aus den Bereichen Telekommunikation und Automotive miteinander verknüpfen. So ermöglicht die patentierte 7P-Technologie eine nahtlose Integration der Mobilfunktechnik in die hochkomplexe Architektur der modernen Fahrzeugtechnik. Durch unsere strategische Zusammenarbeit mit führenden Automobilherstellern, Logistikdienstleistern und Telekommunikationsanbietern ist 7P ein bedeutender Treiber für die Themen Mobilität, Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Aktuell arbeiten wir gemeinsam mit einem Premiuranbieter an der nächsten Carsharing-Generation und setzen auch damit starke Akzente für die Trends von morgen und übermorgen.



Das patentierte Carsharing-System von 7P sorgt dank innovativer Technologie für problemlose und bequeme Prozesse.

Die verantwortungsvolle Unternehmensführung bei der SEVEN PRINCIPLES AG hat seit jeher einen hohen Stellenwert. Corporate Governance steht für eine verantwortungsvolle, wertungsbasierte 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 21. März 2013 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung gemäß §161 AktG zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex abgegeben.

Vorstand und Aufsichtsrat der SEVEN PRINCIPLES AG erklären: Die SEVEN PRINCIPLES AG entspricht sämtlichen vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 15. Mai 2012 mit Ausnahme der nachfolgenden Empfehlungen:

1. 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.

2. Transparenz (Ziffer 6.2)

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist im Entry Standard der deutschen Börse notiert. Da dieser keinen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG darstellt, entfällt eine Meldepflicht gemäß § 21 WpHG bei Erreichen von Schwellenwerten für die Marktteilnehmer. Somit ist die Möglichkeit einer Veröffentlichung über das Über- oder Unterschreiten von 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 oder 75 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft nicht gegeben.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Die SEVEN PRINCIPLES AG hat eine zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur. Zwischen Vorstand und Aufsichtsrat besteht eine vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit. Ihr gemeinsames Ziel ist die Steigerung des Unternehmenswerts. Sie fühlen sich den Interessen der Aktionäre verpflichtet und handeln nach dem Wohl des Unternehmens und der Mitarbeiter. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Gesamtunternehmen relevanten Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Finanz- und Ertragslage sowie über unternehmerische Risiken. 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

Zu den Aufgaben des Aufsichtsrats gehört es, die Mitglieder des Vorstands zu bestellen und abzurufen. Außerdem überwacht und berät er den Vorstand bei der Führung der Geschäfte und ist in grundlegende Unternehmensentscheidungen mit eingebunden. 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 und ist in allen Sachfragen selbst aktiv. Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit im Aufsichtsrat. Ausschüsse existieren nicht. Die Themenschwerpunkte der Arbeit des Aufsichtsrats können dem „Bericht des Aufsichtsrats“, der Bestandteil dieses Geschäftsberichts ist, entnommen werden. Der Aufsichtsrat ist überzeugt, dass dem Gremium eine ausreichende Zahl unabhängiger Mitglieder angehört und der Aufsichtsrat insgesamt über die dem

Unternehmen angemessene Breite an Kenntnissen, Fähigkeiten und fachlicher Erfahrung verfügt. Die Altersgrenze für Mitglieder des Aufsichtsrats beträgt gemäß Satzung 75 Jahre. Der Aufsichtsrat strebt im Rahmen turnusmäßiger Neuwahlen an, Vorschläge zur Besetzung mit Frauen in gleicher Weise zu berücksichtigen.

Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder und des Aufsichtsrats ist im Lagebericht sowie im Konzernanhang des Konzernabschlusses entsprechend der gesetzlichen Vorgaben und Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex erläutert.

Rechnungslegung und Risikomanagement, Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht der SEVEN PRINCIPLES AG werden nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss und der Lagebericht der SEVEN PRINCIPLES AG nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt. Das Risikomanagementsystem wird vom Vorstand kontinuierlich weiterentwickelt und an die sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst sowie vom Abschlussprüfer geprüft.

Vermeidung von Interessenkonflikten

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

Transparenz

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

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist im Entry-Standard der deutschen Börse notiert. Obwohl dieser keinen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG darstellt, haben sich die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SEVEN PRINCIPLES AG freiwillig ab dem 21. August 2007 entschlossen, alle Directors' Dealings zu veröffentlichen. Folgende Wertpapiergeschäfte gemäß § 15a WpHG wurden der Gesellschaft im Jahr 2012 gemeldet und auf der Website veröffentlicht:

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

Aktioptionsprogramme und ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme

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

Meldepflichtiger	Funktion	Datum	Transaktion	Stückzahl	Preis in EUR	Volumen der Transaktion in EUR
Oliver Gorny	Mitglied Aufsichtsrat	04.01.2012	Aktienverkauf	830	7,69	6.382,70
HIC GmbH	Zuordnung Person mit Führungsaufgaben	19.09.2012	Aktienkauf	2.000	4,98	9.960,00
HIC GmbH	Zuordnung Person mit Führungsaufgaben	21.09.2012	Aktienkauf	2.000	4,94	9.880,00
HIC GmbH	Zuordnung Person mit Führungsaufgaben	25.09.2012	Aktienkauf	2.000	4,95	9.900,00
Ulrich Trinkaus	Mitglied Vorstand	05.12.2012	Aktienverkauf	10.000	4,71	47.100,00

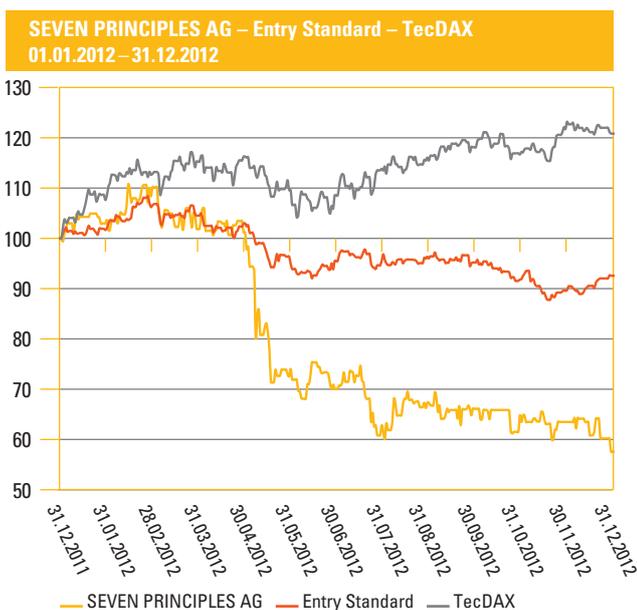
Die Aktie

In einem guten Börsenjahr mit deutlichen Kursanstiegen in den Leitindizes DAX (+29,1 Prozent) und TecDAX (+22,0 Prozent) fiel der Kurs der SEVEN PRINCIPLES Aktie, die im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert, um 43,3 Prozent. Die SEVEN PRINCIPLES Aktie entwickelte sich deutlich schwächer als die wichtigsten deutschen Leitindizes und der Entry Standard Performance Index (-7,5 Prozent). Hintergrund für die Kursentwicklung ist eine schwache operative Geschäftsentwicklung mit einem ausgewiesenen Jahresfehlbetrag.

Dabei folgte die SEVEN PRINCIPLES Aktie zum Jahresbeginn 2012 noch der Entwicklung der Leitindizes und stieg auf den Jahreshöchstkurs von 8,44 EUR im Februar 2012 an. Mit der Veröffentlichung eines operativen Verlusts im ersten Quartal 2012 ging der Aktienkurs dann auf Talfahrt und gab auch im weiteren Jahresverlauf weiter nach. Per Jahresende 2012 schloss die Aktie mit dem Jahrestiefstkurs von 4,30 EUR. Die aufsteigende Geschäftsentwicklung mit einem operativen Gewinn im dritten Quartal 2012 konnte der Aktienkursentwicklung keine positiven Impulse mehr verleihen.

SEVEN PRINCIPLES am Kapitalmarkt

Die nachhaltige Investor-Relations-Arbeit mit einem intensiven Dialog und einer transparenten Kommunikation mit unseren Investoren war uns auch im Jahr 2012 ein wichtiges Anliegen.



Die SEVEN PRINCIPLES Aktie in Zahlen			
In EUR	2012 ^{*)}	2011 ^{*)}	2010 ^{*)}
Anzahl Aktien	4.040.000	4.027.500	4.027.500
Marktkapitalisierung ^{**)}	17.372.000	30.528.450	24.165.000
Kurs zum Bilanzstichtag	4,30	7,58	6,00
Höchstkurs	8,44	9,35	6,00
Tiefstkurs	4,30	5,50	3,75
Ergebnis je Aktie	-0,16	0,76	0,60

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.

So nahm der Vorstandsvorsitzende im Zuge der Teilnahme an drei Analystenkonferenzen und der Durchführung von zwei Investoren- und Presse-Roadshows zur Geschäftsentwicklung Stellung, erläuterte die Hintergründe zur temporären operativen Schwäche und war bestrebt, das Vertrauen am Kapitalmarkt in SEVEN PRINCIPLES zu fördern. Es gab weitere Treffen mit Investoren außerhalb von Roadshows. Die Anforderungen an Transparenz und Investor Relations werden über die Entry-Standard-Vorgaben hinaus auf dem Niveau der höheren Segmente erbracht. So werden Quartals-, Halbjahres- und Jahresberichte auf Basis der Bilanzierungsrichtlinien der 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. Die Angabe von Directors' Dealings erfolgt auf freiwilliger Basis und übersteigt die gesetzlichen Vorgaben des Börsensegments. Ergänzend hierzu bieten wir umfangreiche Informationen über das Internet unter www.7p-group.com/investor-relations an. Dort werden die Zwischenberichte, Jahresfinanzberichte, Analystenpräsentationen und Pressemitteilungen publiziert sowie der Finanzkalender mit allen wichtigen Veröffentlichungsterminen und dem Termin der Hauptversammlung.



WIRD SIE **2038** IHRE
STROMRECHNUNG SELBST GESTALTEN?



Julia will später mal in einem Haus wohnen, das keine Energie mehr braucht. Ihr Vater Horst Giershausen arbeitet bereits heute daran und optimiert das Management von dezentralen Energieerzeugern wie zum Beispiel privat betriebenen Solaranlagen.





„Als Experte für die Vernetzung von dezentralen Energiequellen gestalten wir die Zukunft der Energieversorgung aktiv mit.“

Horst Giershausen, 7P-Bereich Energie

Die dezentrale Energieversorgung, bei der die Energie in vielen kleinen Kraftquellen erzeugt wird, bestimmt den Energiemarkt der Zukunft. Netzbetreiber und Stromanbieter, die in diesem Umfeld wettbewerbsfähig bleiben wollen, müssen standardisierte und gleichzeitig flexible Abläufe in einer prozessorientierten Organisation etablieren. Eine durchgängige Systemlandschaft, Informationstransparenz und Datenqualität sind wesentliche Faktoren, um das Geschäft mit den dezentralen Stromlieferanten kosteneffizient zu betreiben. Auf das Lösen dieser Aufgaben ist 7P als Systempartner spezialisiert.

Der Energiemarkt stand in den letzten Jahren unter massivem Veränderungsdruck.

Mit dem Inkrafttreten des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) zum 1. April 2000 sowie der Verabschiedung der zweiten Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) im Jahr 2005 schaffte die Politik mehr Konkurrenz unter den Versorgern und förderte den Ausbau der erneuerbaren Energien. Seit dieser Zeit hat sich vor allem im Strommarkt in den Bereichen Erzeugung, Handel und Vertrieb ein bemerkenswerter Wettbewerb entwickelt – mit positiven Konsequenzen für die Verbraucher. Sie sind heute nicht mehr nur auf ihren Grundversorger angewiesen, sondern haben die Wahl zwischen regionalen und bundesweit aktiven Anbietern. Zusätzlich tritt eine steigende Zahl von Haushalten über den Einsatz von Photovoltaik-Anlagen auch als Erzeuger und Anbieter am Strommarkt auf. Trotz der neuen Wahlmöglichkeiten ist eine individuelle Steuerung des Strombezugs jedoch bislang nur in einzelnen Modellprojekten möglich.

Die Eigenproduktion von Energie wird für Verbraucher immer attraktiver.

Erst die Entwicklung intelligenter Stromnetze auf Basis eines flächendeckenden Smart-Meter-Einsatzes führte zu einer permanenten Überwachung von Energieangebot und -nachfrage. Damit haben auch Verbraucher die Chance, ihren Strombedarf zu günstigsten Marktpreisen zu decken und zusätzlich ihren erzeugten Strom zu Höchstpreisen zu verkaufen. Der Trend zur Strom-Eigenproduktion hält in Haushalten unvermindert an und wird in Zukunft verstärkt einen Überschuss erwirtschaften. Dies erfordert neben effizienten Speichertechnologien vor Ort, zu denen beispielsweise das eigene Elektroauto gehören kann, auch intelligente Steuerungssysteme im Haus. Voraussetzung dafür ist der automatische Datenaustausch zwischen den eingesetzten technischen Geräten. So gehört heute bereits die automatische Erfassung von Verbrauchsdaten für die Heizkostenabrechnung zum Standard.

Leistungsstarke Datennetze sind Voraussetzung für künftige Energiekonzepte.

Neben den Energieversorgern haben vor allem Telekommunikationsunternehmen den Zukunftsmarkt „Smart Home“ für sich entdeckt. Beispiel dafür ist das Projekt QIVICON – eine Systemplattform, mit der die Deutsche Telekom die Vision des vernetzten Hauses realisieren will. Sowohl Energieversorger wie E.ON und EnBW als auch Hausgerätehersteller wie Miele und Samsung sind in das Projekt involviert. Das System basiert auf einer Internet-Plattform, einem App-Store und der

„Für die Steuerung dezentraler Energiequellen sind modernste Datennetze unverzichtbar.“

Horst Giershausen, 7P-Bereich Energie



QIVICON Home Base, die für die Steuerung aller elektronischen Geräte im Haushalt und die Verbindung zum Internet verantwortlich ist. Mit einem internetfähigen Endgerät lassen sich so alle angeschlossenen Hausgeräte über entsprechende Apps oder das Portal von jedem Ort bedienen und überwachen. Aufgrund der vielfältigen Erfahrungen im automatischen Datenaustausch zwischen Maschinen (M2M-Kommunikation) sowie in der App-Entwicklung wurde 7P von QIVICON als Entwicklungspartner ausgewählt und unterstützt die beteiligten Unternehmen bei der Integration ihrer Produkte und Services.

den Versorgungsunternehmen die Strukturen, um die Anforderungen angemessen abzubilden. So gibt es eine Vielzahl an unterschiedlichen Systemen und manuellen Schnittstellen, nur gering strukturierte Abläufe, eine ungenügende organisatorische Aufstellung sowie eine mangelhafte Konsolidierung der Prozessinformationen. Auch die Kosten für einzelne Prozesse sind vielfach nicht transparent.

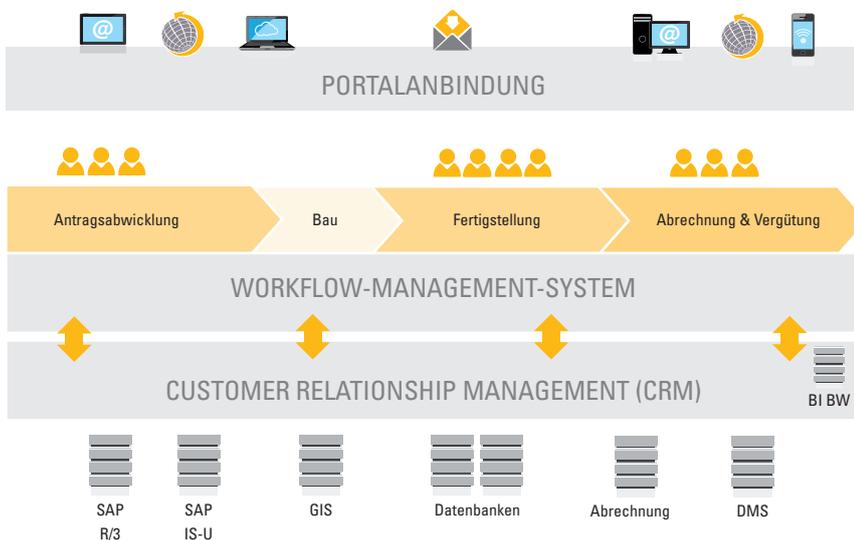
Die intelligente Vernetzung bleibt auch in Zukunft Schlüsselfaktor für den Geschäftserfolg.

Ab dem Jahr 2020 werden ältere Anlagen der regenerativen Energieerzeugung sukzessive aus der EEG-Subventionierung fallen, da die Bindefrist abläuft. Sie werden aber weiter Strom liefern, und zwar zu Kosten, die alle anderen Quellen unterbieten. Der Wettbewerb um diese Erzeuger hat schon begonnen. So bietet die RWE Vertrieb AG mit dem virtuellen Kraftwerk den Besitzern von EEG-Erzeugungsanlagen bereits heute die Direktvermarktung ihres Stroms an. Hier werden unterschiedliche dezentrale EEG-Erzeugungsanlagen wie Windkraftanlagen, PV-Anlagen, Mikro-KWK, Blockheizkraftwerke oder Biomassekraftwerke intelligent vernetzt und der erzeugte Strom zum Beispiel über die Strombörse vermarktet. An diesem Beispiel zeigt sich, dass neben der Kosteneffizienz die Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle über Erfolg und Misserfolg auf dem Energiemarkt entscheiden wird. Im Bereich der intelligenten Vernetzung verfügt 7P über gewachsenes Know-how und eine breite Expertise. Damit haben wir beste Chancen, um von dem Wandel auf dem Energiemarkt auch in Zukunft zu profitieren.



Anbieter sind auf die Herausforderungen der dezentralen Energieerzeugung vielfach unzureichend vorbereitet.

So sind Geschäftsmodelle für neue Technologien wie Smart Meter und Smart Home häufig noch nicht entwickelt. Auch für die Verarbeitung von Massendaten, die mit den neuen Technologien einhergeht, gibt es lediglich Ansätze. Gleichzeitig haben viele Energieversorger Probleme mit dem Management der unerwartet hohen Anzahl von Einspeisern. Weitere Hürden sind das intensive Wettbewerbsumfeld und die fortlaufenden Änderungen in der Gesetzgebung (EEG). Erfahrungen aus der 7P-Prozessberatung zeigen zudem: Oftmals fehlen bei



Flexible Geschäftsprozesse, ein übergreifendes Workflow-Management- und CRM-System sowie die prozessorientiert ausgerichtete Organisation sind wesentliche Erfolgsfaktoren.

Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2012

A. Entwicklung im Markt für Informationstechnologie

Im Jahr 2012 sank das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den Ländern der Europäischen Union um 0,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Weiterhin prägt die Staatsschuldenkrise die wirtschaftliche Entwicklung in der Euro-Zone und hemmt das Wirtschaftswachstum. Auch in Deutschland wächst die Wirtschaft immer langsamer. Das BIP ist im vierten Quartal sogar um 0,6 Prozent gesunken. Insgesamt weist Deutschland aber für das Jahr 2012 ein Wachstum des BIP von 0,7 Prozent auf und konnte sich in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld von der europäischen Rezession erfolgreich abkoppeln. So sind sich die Wirtschaftsforscher trotz einer Abkühlung der Konjunktur im zweiten Halbjahr 2012 einig, dass sich ab Jahresbeginn 2013 allmählich eine Wiederbelebung einstellen soll. Sie erwarten für 2013 in Deutschland ein moderates Wirtschaftswachstum von 0,3 bis 1 Prozent.

Der Bundesverband BITKOM meldet, dass drei Viertel der IT- und Telekommunikationsunternehmen im ersten Halbjahr 2013 mit steigenden Umsätzen rechnen. Besonders zuversichtlich sind gemäß Ergebnissen der von BITKOM unter den ITK-Unternehmen durchgeführten Konjunkturumfrage Softwarehäuser sowie Anbieter von IT-Dienstleistungen. Der Bundesverband BITKOM erwartet für den deutschen Markt für Informationstechnik 2013 ein Wachstum um 2,2 Prozent auf 75 Mrd. EUR, nachdem 2012 ein Wachstum von 2,7 Prozent realisiert wurde. Für 2014 wird ein weiteres Wachstum von 2,8 Prozent erwartet. Softwarelösungen sollen dabei in den Jahren 2013 und 2014 mit 4,6 beziehungsweise 5 Prozent jeweils den stärksten Wachstumsbeitrag liefern. Für IT Services wird 2013 ein Wachstum von 2,5 Prozent und für 2014 von 3,4 Prozent nach 2,1 Prozent im Jahr 2012 erwartet.

Die jährliche Trendumfrage des Hightech-Verbands BITKOM in der ITK-Branche zeigt Veränderungen im Ranking der Branchentrends: Big Data hat sich in die Spitzengruppe der wichtigsten Hightech-Themen geschoben. Danach sehen 37 Prozent der befragten Unternehmen Big Data, wo es um die schnelle Auswertung riesiger Datenmengen aus unterschiedlichsten Quellen geht, als maßgeblichen Trend des Jahres. Spitzenreiter ist wie in den Vorjahren Cloud Computing mit 59 Prozent der Nennungen, gefolgt von mobilen Anwendungen mit 48 Prozent. Ein Dauerbrenner bleibt mit 33 Prozent das Thema IT-Sicherheit. Im Zusammenhang mit der mobilen IT-Nutzung steht das Thema Bring your own Device (ByoD), das 27 Prozent der ITK-Unternehmen als wichtige Herausforderung nennen. Unter ByoD wird die Einbindung privat

angeschaffter Geräte wie Smartphones in die IT-Umgebungen von Unternehmen und anderen Organisationen verstanden. Dieser Trend erfordert im Unternehmensumfeld Lösungen, wie zum Beispiel die 7P-MDM-Software für die sichere Administration von mobilen Endgeräten.

Insbesondere Big Data, mobile Anwendungen und ByoD werden stark von der gestiegenen Leistungsfähigkeit des mobilen Internets sowie der hierfür relevanten Endgeräte getrieben. Aber auch viele der weiteren wichtigen IT-Themen resultieren aus der mobilen Internetnutzung und den damit verbundenen möglichst allumfassenden Zugriffsmöglichkeiten auf Daten und Anwendungen.

Mobile Kommunikationstechnologien und Lösungen sind seit Jahren die Kernkompetenz von SEVEN PRINCIPLES. Im Jahr 2012 haben wir uns zusätzlich im Bereich der Datenbankentechnologien, der Basis für Big Data, verstärkt. SEVEN PRINCIPLES ist in den Zukunftsthemen der ITK-Branche gut aufgestellt.

B. Darstellung des Geschäftsverlaufs

I. Verlauf des Geschäftsjahrs

SEVEN PRINCIPLES versteht sich als strategischer Partner ihrer Klienten für die Vernetzung von Prozessen, Informationen und Technologien. Im Jahr 2012 haben wir unser Leistungsportfolio gezielt weiterentwickelt. Mit dem Jahreswechsel 2012/13 haben wir begonnen, alle Leistungen auf unser Ziel auszurichten, bis zum Jahr 2015 der führende Anbieter für die Entwicklung, Implementierung und den Betrieb von Enterprise-Mobility-Lösungen und -Services in Deutschland zu werden. Die Basis hierfür bildet unsere Stellung als einer der führenden Consulting- und IT-Dienstleister in der Telekommunikationsbranche in Deutschland. Wir erbringen Dienstleistungen in den Bereichen IT- und Informationsmanagement, Softwareentwicklung, SAP-Beratung sowie Test und Qualitätsmanagement und Betrieb. So können wir das Thema Enterprise Mobility in all seinen Facetten und Anforderungen umfassend und „end to end“ anbieten. Dabei bieten wir unsere Leistungen vielfach auch als Managed oder Cloud Services an. Die Fokussierung auf das Zukunftsthema Enterprise Mobility verbessert auch unsere Wachstumschancen in unseren weiteren Kundensegmenten wie Energie, Transport/Logistik, Finanzen, Automotive und Industrie. Mit der Akquisition der InfoLytics Information Technologies AG, Köln, zum 1. August 2012 haben wir einen Spezialisten für Datenbanksysteme sowie Daten- und Anwendungs-

migrationen erworben. Die nachfolgend in 7P InfoLytics AG umfirmierte Gesellschaft ist seit Jahren Service- und Entwicklungspartner der SAP für deren Datenbanklösungen. Die Positionierung der Gesellschaft verstärkt unser Know-how in den Basistechnologien für die wichtigen Zukunftsthemen Cloud Computing und Big Data.

Die Übernahme der AS Fromdistance, Tallinn, Estland, im August 2012 ist die konsequente Fortführung unserer Positionierung im Wachstumsmarkt für Mobile-Device-Management-(MDM)-Lösungen. Mobile Device Management ist die Schlüsseltechnologie für die Verwaltung von Smartphones, die in Unternehmen eingesetzt werden. Die selbst entwickelte MDM-Software von Fromdistance, nachfolgend umfirmiert in 7P Nordic AS, war bereits zuvor zentraler Technologiebestandteil der MDM-Lösung von SEVEN PRINCIPLES. Die 7P-MDM-Lösung ist bei zahlreichen namhaften Klienten wie u. a. Deutsche Bahn, Österreichische Bundesbahn, BP, Deichmann, der Landeshauptstadt München und ProSiebenSat.1 im Einsatz. Durch den Kauf von Fromdistance kommt künftig das gesamte Produkt aus dem eigenen Haus.

Aufgrund vermehrter Datenschutzrisiken bestehen insbesondere für eine europäische MDM-Lösung wie von 7P, die von vielen europäischen Firmen bevorzugt wird, exzellente Wachstumsaussichten.

Folgende wesentliche Unternehmen gehören jeweils mit sämtlichen Gesellschaftsanteilen zur SEVEN PRINCIPLES Gruppe. Darüber hinaus hat die 2012 übernommene 7P Nordic AS zwei Tochtergesellschaften mit Sitz in Spanien und Norwegen, die aber aufgrund der Größe von untergeordneter Bedeutung sind. Weitere Konzerngesellschaften oder -beteiligungen bestehen nicht.

SEVEN PRINCIPLES AG		
Strategie · Vertrieb · Marketing · Finanzen · Personal · Backoffice · ca. 40 Mitarbeiter		
7P Solutions & Consulting AG Consulting · Development · Solutions ca. 380 Mitarbeiter	7P B2B Mobile & IT Services GmbH IT Services · Mobile Technologies ca. 135 Mitarbeiter	7P ERP Consulting GmbH SAP Consulting ca. 70 Mitarbeiter
7P Trusted Experts GmbH Freelance · Near- und Offshore 7 Mitarbeiter	7P Austria GmbH IT Services · Mobile Technologies ca. 10 Mitarbeiter	7P bicon GmbH Utility Consulting & Services ca. 25 Mitarbeiter
7P UK LTD Großbritannien ca. 5 Mitarbeiter	7P Nordic AS Mobile Solutions ca. 15 Mitarbeiter	7P InfoLytics AG Database Technologies ca. 20 Mitarbeiter

Das Jahr 2012 war geprägt von der strategischen Weiterentwicklung von SEVEN PRINCIPLES, der Fokussierung auf zukünftige Wachstumsmärkte im Bereich IT Services und der konsequenten Ausrichtung des Leistungsportfolios. Allerdings führte die zum 1. Januar 2012 in der größten Tochtergesellschaft 7P Solutions & Consulting AG durchgeführte Veränderung von einer Organisation nach Standorten hin zu drei thematisch ausgerichteten Business Areas mit zehn nachgeordneten Business Lines nicht kurzfristig zu den angestrebten Erfolgen. Im Gegenteil, die Kombination aus einer verhaltenen Nachfrage der Großkunden in den Kernmärkten Telekommunikation und Energie, massiven Bemühungen von Wettbewerbern, in der Phase der organisatorischen Veränderungen bei SEVEN PRINCIPLES hochqualifiziertes Personal abzuwerben, was zu einer erhöhten Fluktuation im ersten Halbjahr 2012 führte, sowie einer „Findungsphase“ infolge der internen Organisationsänderungen schlug sich deutlich in der operativen Geschäftsentwicklung nieder. Hinzu kam, dass auch die 7P B2B Mobile & IT Services GmbH im ersten Halbjahr 2012 von einer Phase der Unsicherheit in Bezug auf die Produktentwicklung des MDM-Technologielieferanten Fromdistance betroffen war, die die Vermarktungsmöglichkeiten für die 7P-MDM-Lösung stark einschränkten. Die Firma Fromdistance war im Herbst 2011 zunächst von Numara Software Inc., USA, übernommen worden, bevor Numara dann Anfang 2012 von BMC Software Inc., USA, erworben wurde. Die Verunsicherung in Bezug auf die Strategie der MDM-Lösung bei BMC konnten wir dann erst im August 2012 mit dem Erwerb von Fromdistance (jetzt 7P Nordic) von Numara/BMC erfolgreich auflösen, so dass bei diesem Produkt zukünftig die Abhängigkeit von Technologiepartnerschaften entfällt.

SEVEN PRINCIPLES verzeichnete infolgedessen im Geschäftsjahr 2012 einen Umsatzrückgang von 1,4 Prozent auf 97,5 Mio. EUR (Vj.: 98,9 Mio. EUR). Die Verluste im ersten Halbjahr 2012 führten dazu, dass sich für das Gesamtjahr 2012 ein operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von nur 0,7 Mio. EUR ergibt. Im Vorjahr wurde im Vergleichszeitraum ein EBITDA von 5,7 Mio. EUR erzielt. Das EBIT beträgt –0,5 Mio. EUR (Vj.: 4,8 Mio. EUR). Der Konzernjahresfehlbetrag beträgt –0,6 Mio. EUR nach einem Konzernjahresüberschuss im Vorjahr von 3,1 Mio. EUR. Das Ergebnis je Aktie fiel auf –0,16 EUR nach einem Vorjahresergebnis von 0,76 EUR.

Wie mit Veröffentlichung der Halbjahreszahlen angekündigt, konnte SEVEN PRINCIPLES im zweiten Halbjahr 2012 bei Umsatzerlösen von 50,4 Mio. EUR (Vj.: 50,4 Mio. EUR) in die

Gewinnzone zurückkehren. Es wurde ein EBITDA von 2 Mio. EUR (Vj.: 3 Mio. EUR) erzielt.

Das moderate organische Personalwachstum wurde durch den Abschluss der Akquisitionen der 7P Infolytics AG und der 7P Nordic AS gestützt, so dass die Mitarbeiterzahl seit Jahresanfang um 8,6 Prozent auf 692 Festangestellte per 31. Dezember 2012 (31.12.2011: 637 Mitarbeiter) angestiegen ist. Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten betrug 666 Mitarbeiter (Vj.: 626 Mitarbeiter) und stieg somit um 6,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Der Bestand an liquiden Mitteln ist im Geschäftsjahr 2012 um 1,6 Mio. EUR auf 7,7 Mio. EUR zum 31. Dezember 2012 gesunken. Der operative Cashflow betrug im Geschäftsjahr 0,6 Mio. EUR und der Free Cashflow aufgrund von Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen –3,3 Mio. EUR. Unter Einbeziehung der vereinbarten Finanzierungslinien betrug die verfügbare Liquidität zum Geschäftsjahresende 13,3 Mio. EUR.

II. Ertragslage

Umsatz

Der Umsatz von SEVEN PRINCIPLES ist im Geschäftsjahr 2012 leicht um 1,4 Prozent auf 97,5 Mio. EUR (Vj.: 98,9 Mio. EUR) gesunken. Erstmals in der Firmengeschichte sanken die Umsätze mit Telekommunikationskunden, so dass deren Anteil an den Gesamtumsätzen auf rund 62 Prozent (Vj.: ca. 65 Prozent) zurückgegangen ist. Die Branche steht weiterhin vor der Herausforderung von großen Investitionen in den Netzausbau bei in Summe stagnierenden Endkundenumsätzen. Die Energieversorger haben auf den politisch forcierten Wandel in der Energieerzeugung und das Wegbrechen von Gewinnen aus der Atomenergie mit deutlichen Kostensparmaßnahmen reagiert. Die Umsatzrückgänge in den genannten Branchen konnten durch Zuwächse insbesondere im Automotive-Sektor

und mit rund 5 Mio. EUR bei Neukunden weitgehend kompensiert werden, aber das angestrebte Wachstum blieb damit für SEVEN PRINCIPLES aus.

Der Ausweis des internationalen Umsatzes war im Vorjahr noch durch den Einkauf von Leistungen eines Klienten für deutsche Tochtergesellschaften über die ausländische Einkaufsorganisation geprägt. Im weiteren Jahresverlauf 2011 wurden Bestellungen wieder zunehmend direkt von den deutschen Tochtergesellschaften generiert. 2012 stimmt der ausgewiesene Auslandsumsatz deutlich genauer mit der Leistungserbringung überein. Der Umsatzrückgang im internationalen Geschäft ist aber auch auf weniger Auslandsprojekte zurückzuführen.

	2012 TEUR	2011 TEUR	Veränderung %
Umsatz	97.516	98.916	- 1,4
Umsatz national	85.181	84.138	1,2
Anteil am Gesamtumsatz	87,4 %	85,1 %	
Umsatz international	12.335	14.778	- 16,5
Anteil am Gesamtumsatz	12,6 %	14,9 %	

Materialaufwand/Bruttoergebnis vom Umsatz

SEVEN PRINCIPLES ergänzt Kapazitätsengpässe und spezielle Projektkompetenzen durch das langjährig aufgebaute Partnernetzwerk, welches sowohl durch Partnerunternehmen als auch durch freiberufliche Mitarbeiter gebildet wird. Der Materialaufwand umfasst nahezu ausschließlich den Einsatz von Fremddienstleistern in Kundenprojekten, der Anteil von Hard- und Software am Materialaufwand beträgt lediglich 3,4 Prozent. Der Anstieg der Fremddienstleistungen ist sowohl auf die

Übernahme von Gesamtprojektverantwortung unter dem fortwährenden Einsatz bestehender Fremddienstleister als auch auf einen höheren Fremddienstleistungsanteil im Ausland zurückzuführen. Das Bruttoergebnis vom Umsatz sank 2012 im Vorjahresvergleich um rund 3 Mio. EUR beziehungsweise 4,8 Prozent. Das zweite Halbjahr 2012 zeigt eine Verbesserung in der Geschäftsentwicklung: Der Rückgang im Bruttoergebnis betrug „nur“ noch 0,7 Mio. EUR beziehungsweise 2,3 Prozent.

	2012 TEUR	2011 TEUR	Veränderung %
Wareneinsatz/Fremddienstleister	37.651	36.057	4,4
Anteil am Umsatz	38,6 %	36,5 %	
Bruttoergebnis vom Umsatz	59.865	62.860	- 4,8

Gesamtkosten

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter wuchs im Jahr 2012 im Vorjahresvergleich um 6,4 Prozent auf 666 Mitarbeiter (Vj.: 626 Mitarbeiter). Zum 31. Dezember 2012 waren 692 (31.12.2011: 637) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Die Personalkosten stiegen im Jahr 2012 unterproportional zum Wachstum der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter. Die geringeren durchschnittlichen Personalkosten pro Mitarbeiter resultieren sowohl aus niedrigeren variablen Vergütungsbestandteilen aufgrund der schwachen Ergebnisentwicklung als auch aus dem niedrigeren Gehaltsniveau der 2012 akquirierten 7P Nordic AS mit Sitz in Estland.

Dies gilt unabhängig davon, dass der Personalaufwand des Vorjahrs aus der freiwilligen vorzeitigen Anwendung des neuen IAS 19 um 291 TEUR gestiegen ist. Bisher vollständig erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden fortan im sonstigen Ergebnis erfasst und mit dem Eigenkapital verrechnet (siehe auch Konzernanhang 2.4.).

Der Anstieg der Betriebskosten gegenüber dem Vorjahr resultiert aus der Erweiterung der angemieteten Büroflächen sowie gestiegenen Kfz-Kosten. Die Verwaltungskosten stiegen infolge höherer Telefonkosten im Zusammenhang mit der durchgängigen Einführung von Smartphones. Die Werbe- und Reisekosten reduzierten sich und führten zu niedrigeren Vertriebsaufwendungen. Die übrigen Aufwendungen erhöhten sich insbesondere aufgrund höherer Ausgaben für Personalvermittlung im Zuge von Neueinstellungen bei Fach- und Führungskräften, steigenden Investitionen in die Weiterqualifizierung unserer Mitarbeiter sowie der Risikovorsorge bei Forderungen. Höhere Investitionen in die IT- und Softwareausstattung führten zu einem Anstieg der Abschreibungen. Insgesamt stiegen die Gesamtkosten 2012 mit 5,5 Prozent leicht unterproportional zum Personalwachstum.

Gesamtkosten	2012 TEUR	2011 TEUR	Veränderung %
Personalkosten	49.144	47.656	3,1
Betriebskosten	4.633	3.540	30,9
Verwaltungsaufwand	1.676	1.531	9,4
Vertriebsaufwand	2.831	2.913	-2,8
Übrige Aufwendungen	2.299	2.032	13,1
Abschreibungen	1.281	980	30,8
Kosten gesamt	61.864	58.652	5,5
Durchschnittl. Anzahl Mitarbeiter	666	626	6,4

Ergebnis der Betriebstätigkeit/Konzernjahresüberschuss/ Ergebnis je Aktie

Obwohl mehr Mitarbeiter beschäftigt waren, sanken gegenüber dem Vorjahr Umsatz und Bruttoergebnis vom Umsatz. Die Reorganisation der größten Tochtergesellschaft zusammen mit einer verhaltenen Kundennachfrage führte insbesondere im ersten Halbjahr 2012 zu einer schwächeren Projektauslastung. Das Personalwachstum und der erforderliche Ausbau der Infrastruktur sorgten zwangsläufig für einen Kostenanstieg. Der Rückgang des Bruttoergebnisses vom Umsatz in Verbindung mit dem Anstieg der Kosten führte im ersten Halbjahr 2012 zu einer defizitären Geschäftsentwicklung mit einem operativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von –1,3 Mio. EUR (Vj.: 2,8 Mio. EUR). Im zweiten Halbjahr 2012 wurde auf Basis einer höheren Projektauslastung eine Rückkehr in die Gewinnzone erreicht.

Das EBITDA betrug im zweiten Halbjahr 2 Mio. EUR (Vj.: 2,9 Mio. EUR). Im zweiten Halbjahr 2012 trugen sonstige betriebliche Erträge aus der Auflösung von Kaufpreistrückstellungen in Höhe von knapp 0,8 Mio. EUR zum Ergebnis bei. SEVEN PRINCIPLES verzeichnete im Jahr 2012 einen deutlichen Ergebnisrückgang. Das EBITDA sank im Vorjahresvergleich von 5,8 Mio. EUR auf 0,7 Mio. EUR. Das operative Ergebnis (EBIT) fiel von 4,8 Mio. EUR 2011 auf –0,5 Mio. EUR. Auch hier ist zu beachten, dass die Vorjahreswerte aufgrund der Anwendung von IAS 19 angepasst wurden. Das Finanzergebnis betrug –0,22 Mio. EUR (Vj.: –0,34 Mio. EUR), davon –0,1 Mio. EUR (Vj.: –0,26 Mio. EUR) für gebuchte Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit den Kaufpreis- und Markenrechtsrückstellungen. Es ergab sich ein Konzernjahresfehlbetrag in Höhe von –0,6 Mio. EUR nach einem Konzernjahresüberschuss 2011 von 3,1 Mio. EUR. Das Ergebnis je Aktie beträgt –0,16 EUR (Vj.: 0,76 EUR).

	2012 TEUR	2011 TEUR	Veränderung %
EBITDA	740	5.775	–87,2
EBIT	–541	4.795	–111,3
EBIT-Marge vom Umsatz (in %)	–0,6 %	4,8 %	
Finanzergebnis	–223	–341	–34,7
Konzernergebnis	–642	3.065	–120,9
Ergebnis je Aktie in EUR	–0,16	0,76	–120,9

III. Vermögens- und Finanzlage

Zum 31. Dezember 2012 erhöhte sich die Bilanzsumme leicht infolge der Akquisitionen auf 50,8 Mio. EUR (Vj.: 49,9 Mio. EUR). Die Position der langfristigen Vermögenswerte stieg im Vorjahresvergleich deutlich. Die Geschäfts- und Firmenwerte stiegen infolge der Akquisitionen der 7P Infolytics AG und 7P Nordic AS um rund 3 Mio. EUR. Auch der Anstieg der immateriellen

Vermögenswerte ist im Wesentlichen auf die Akquisitionen zurückzuführen. Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung ließen das Sachanlagevermögen ansteigen. Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte ergaben sich nicht. Zudem wurden latente Ertragsteuern für steuerliche Verlustvorträge aufgrund der defizitären Geschäftsentwicklung gebildet.

	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR	Veränderung %
Langfristige Vermögenswerte	23.334	17.880	30,5
Geschäfts- oder Firmenwert	12.691	9.633	31,7
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.422	4.452	44,2
Latenter Steueranspruch	2.879	2.531	13,8
Sachanlagen	1.342	1.263	6,2

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** sanken infolge des Rückgangs der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo. Die sonstigen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Steuerrückforderungen. Der negative Free Cashflow, insbe-

sondere aufgrund der Akquisitionen, führte zu einem Rückgang der liquiden Mittel.

	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR	Veränderung %
Kurzfristige Vermögenswerte	27.468	32.016	-14,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.359	19.400	-15,7
Dienstleistungen mit aktivischem Saldo	1.892	2.458	-23,0
Sonstige Vermögenswerte	1.554	889	74,8
Kurzfristige Wertpapiere, liquide Mittel	7.662	9.268	-17,3

Das **langfristige Fremdkapital** stieg durch die Aufnahme eines vierjährigen Akquisitionsdarlehens in Höhe von 1,6 Mio. EUR. Gleichzeitig wurde das bereits zuvor bestehende Akquisitionsdarlehen quartalsweise getilgt. Es bestehen Pensionsverpflichtungen für übernommene Mitarbeiter. Der starke Anstieg resultiert aus versicherungsmathematischen Verlusten, die im Eigenkapital verrechnet wurden. Langfristige Rückstellungen

wurden für Kaufpreisanzahlungen gebildet, die jedoch nur in Abhängigkeit von der Entwicklung wirtschaftlicher Kennwerte der akquirierten Firmen fällig werden. Passive latente Steuern bestehen aufgrund aktivierter Entwicklungskosten für IT-Systeme zur internen Geschäftsprozessunterstützung und übernommene immaterielle Vermögensgegenstände im Zuge der Akquisitionen.

	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR	Veränderung %
Langfristiges Fremdkapital	9.524	7.212	32,1
Verbindlichkeiten aus Pensionen u. Ä.	2.266	1.473	53,9
Finanzschulden	2.267	1.333	70,0
Sonstige langfristige Kaufpreisverpflichtungen	3.012	2.811	7,1
Latente Steuern	1.979	1.594	24,1

Das **kurzfristige Fremdkapital** ist im Vorjahresvergleich in Summe nahezu unverändert. Kurzfristige Finanzschulden ergaben sich aus der temporären Inanspruchnahme der forfaitierungslinie im Rahmen des Working Capital Managements. Die sonstigen Verbindlichkeiten umfassen im

Wesentlichen Personalverpflichtungen, Rückstellungen für Gewährleistungen und Restarbeiten in Festpreisprojekten. Die sonstigen Rückstellungen betreffen Markenrechtsstreitigkeiten bezüglich der ehemaligen Firmierung „TECON“ und erhöhten sich aufgrund berücksichtigter Verzinsung.

	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR	Veränderung %
Kurzfristiges Fremdkapital	19.760	20.004	-1,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.536	7.813	-3,6
Finanzschulden	857	137	526,1
Steuerschulden	1.759	3.361	-47,7
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	318	300	5,9
Sonstige Verbindlichkeiten	9.291	8.393	10,7

Der Jahresfehlbetrag sowie die im **Eigenkapital** verrechneten versicherungsmathematischen Verluste aus den Pensionsverpflichtungen führten zu einem Rückgang des Eigenkapitals zum

31. Dezember 2012 um rund 1,1 Mio. EUR auf 21,5 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote sank im Vergleich zum Vorjahr auf 42,3 Prozent (Vj.: 45,5 Prozent).

	31.12.2012 TEUR	31.12.2011 TEUR	Veränderung %
Summe Eigenkapital	21.517	22.680	-5,1
Eigenkapitalquote	42,3 %	45,5 %	

IV. Liquidität und Finanzausstattung

SEVEN PRINCIPLES ist einem starken Finanzprofil verpflichtet, das die finanzielle Flexibilität bietet, unser Geschäftsportfolio weiterzuentwickeln und strategische Optionen wahrzunehmen. So betrug die verfügbare Liquidität unter Einbeziehung der vereinbarten Finanzierungslinien zum Geschäftsjahresende 13,3 Mio. EUR (Vj.: 13,3 Mio. EUR). Die finanzielle Stabilität von SEVEN PRINCIPLES zeigt sich auch im positiven Saldo aus kurzfristigen Forderungen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten, der zum Geschäftsjahresende 7,7 Mio. EUR (Vj.: 12 Mio. EUR) betrug.

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 0,6 Mio. EUR (Vj.: 4,5 Mio. EUR). Der deutlichen Verbesserung im Working Capital Management der Forderungen standen ein Abbau von Verbindlichkeiten – insbesondere für variable Vergütungen des Vorjahrs – sowie ein Jahresfehlbetrag gegenüber, so dass der Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft begrenzt blieb.

Cashflow aus Investitionstätigkeit

Im Jahr 2012 betragen die Nettoausgaben für Investitionen in Software sowie die Erweiterung der Betriebs- und Geschäftsausstattung rund 1,4 Mio. EUR (Vj.: 0,7 Mio. EUR). Kaufpreiszahlungen für verschiedene erworbene Unternehmen führten zu Mittelabflüssen von rund 2,5 Mio. EUR (Vj.: 2,3 Mio. EUR). Insgesamt erfolgten im Jahr 2012 Investitionen in Höhe von 3,8 Mio. EUR (Vj.: 2,8 Mio. EUR).

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die Aufnahme eines Akquisitionsdarlehens in Höhe von 1,6 Mio. EUR mit vierjähriger Laufzeit sowie die erhöhte Inanspruchnahme kurzfristiger Finanzierungslinien führten zu Mittelzuflüssen aus Finanzierungstätigkeiten in Höhe von 1,7 Mio. EUR (Vj.: 1,2 Mio. EUR). Der Kapitalbedarf umfasst die Finanzierung von Investitionen sowie der operativen Geschäftstätigkeit. Die vertraglichen Verpflichtungen beschränken sich auf Miet- und Leasingverträge und betragen insgesamt 10,4 Mio. EUR (Vj.: 7,4 Mio. EUR).

	2012 TEUR	2011 TEUR
Laufende Geschäftstätigkeit	562	4.486
Investitionstätigkeit	-3.822	-2.758
Free Cashflow	-3.259	1.728
Finanzierungstätigkeit	1.653	1.175
Erhöhung (Verminderung) der liquiden Mittel	-1.606	2.903
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	9.268	6.365
Liquide Mittel am Ende der Periode	7.662	9.268

V. Personalentwicklung

Unsere hervorragenden Mitarbeiter sind unsere Stärke. Die Innovationskraft und der Pioniergeist unserer Mitarbeiter bringen SEVEN PRINCIPLES jeden Tag voran. Für nachhaltiges Wachstum und Erfolg ist es für uns wichtig, kontinuierlich die richtigen Fachkräfte am Markt zu gewinnen und langfristig zu integrieren.

SEVEN PRINCIPLES erwartet Höchstleistungen von den Mitarbeitern und unterstützt sie im Gegenzug gezielt bei der Entfaltung ihrer Potenziale. Wir haben im Jahr 2012 unsere Investitionen in die Fortbildung unserer Mitarbeiter erneut gesteigert. Wir fördern nicht nur das Fachwissen unserer Mitarbeiter, sondern auch gezielt ihr unternehmerisches Handeln, ihre Eigeninitiative und ihre Bereitschaft, größere Verantwortung zu übernehmen.

Die Unternehmenskultur von SEVEN PRINCIPLES – beschrieben u. a. in den sieben Prinzipien – ist für uns ein Schlüsselfaktor zum Erfolg und ein Wert im Wettbewerb um die besten Fach- und Führungskräfte am Markt. Unser Ziel ist es, über eine offene Führungskultur, die auf Vertrauen, Respekt und Leistungsbereitschaft beruht, für die Mitarbeiter eine Arbeitsumgebung zu schaffen, die inspiriert und verbindet. Unsere regelmäßige Mitarbeiterbefragung – das sogenannte „7P-Barometer“ – ist dabei ein Gradmesser für die Umsetzung dieses Anspruchs. Das 7P-Barometer gibt uns wichtige Anstöße für Verbesserungen im Arbeitsumfeld, der Geschäftsprozesse, der Qualität der Leistungen und Führung und bindet unsere Mitarbeiter in Veränderungen ein. Hieraus leiten wir konkrete Projekte und Maßnahmen für die Stärkung unserer gemeinsamen Unternehmenskultur ab.

Die Unternehmen der Informations- und Telekommunikationstechnologien (ITK) sind mit rund 900.000 Mitarbeitern zum zweitgrößten Arbeitgeber in Deutschland aufgestiegen. Mehr als 75.000 neue Arbeitsplätze wurden in den vergangenen vier Jahren geschaffen. Ohne den Fachkräftemangel könnten es noch mehr sein, offerieren die Unternehmen der ITK-Branche doch in Deutschland fast 45.000 offene Stellen.

SEVEN PRINCIPLES veröffentlicht Stellenausschreibungen in Online-Jobbörsen und nutzt zur Mitarbeitergewinnung auch soziale Online-Netzwerke wie Facebook oder XING. Zudem rekrutieren wir aktiv über die Netzwerke unserer Mitarbeiter und arbeiten mit Personaldienstleistern zusammen. SEVEN PRINCIPLES bietet kontinuierlich mehr als 100 offene Stellen für hochqualifizierte IT-Fachkräfte, die nur sukzessive besetzt werden können.

Aus rund 2.800 Bewerbungen im vergangenen Jahr haben wir die Besten selektiert und erneut mehr als 100 hochqualifizierte Mitarbeiter eingestellt. Auch die Akquisitionen haben zum Mitarbeiterwachstum beigetragen. Verstärkte Abwerbungen von Wettbewerbern im Zeitraum der Veränderungen in unserer Organisationsstruktur haben temporär zu einer erhöhten Fluktuation geführt. Zum 31. Dezember 2012 waren 692 (31.12.2011: 637) Mitarbeiter im Konzern beschäftigt. Im Jahresdurchschnitt 2012 waren 666 (Vj.: 626) Mitarbeiter bei SEVEN PRINCIPLES tätig. Dies entspricht einem Zuwachs von 6,4 Prozent.

VI. Forschung und Entwicklung

Wohl keine andere Branche unterliegt einem so dynamischen Technologiewandel und -fortschritt wie die Informations- und Telekommunikationstechnik. „Shareconomy“ ist das Leitthema der CeBIT im März 2013 und rückt den Trend zum Teilen und gemeinsamen Nutzen von digitalen Inhalten, Wissen, Ideen und Dingen in den Mittelpunkt. „Shareconomy“ verbindet die fünf Top-Trendthemen Cloud Computing, Big Data, Mobile, Security und Industrie 4.0. Zur Realisierung der Chancen, die die Informationstechnologie bietet, ist es wichtig, eine Digitalisierung der zentralen Infrastrukturnetze zügig voranzubringen. Dazu gehören Energie, Verkehr, Gesundheit, Bildung und Verwaltung sowie die Breitbandnetze der Telekommunikation. Die Bedeutung des Internets und insbesondere der mobilen Datenübertragung für die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft steigt. Der Top-Trend „Industrie 4.0“, der für die Steuerung von Entwicklung und Produktion über das Internet steht, zeigt dies deutlich.

SEVEN PRINCIPLES hat sich im Zuge der Weiterentwicklung der Strategie das Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2015 der führende Anbieter für die Entwicklung, Implementierung und den Betrieb von Enterprise-Mobility-Lösungen und -Services in Deutschland zu werden. Basierend auf der langjährigen Expertise als einer der führenden Consulting- und Lösungsanbieter für die Telekommunikationsbranche und Spezialist für mobile Technologien werden wir in den kommenden Jahren verstärkt in die Entwicklung innovativer Dienstleistungen und Lösungen für Enterprise Mobility investieren. Dies ist ein wichtiger Baustein für das strategische Wachstum und die Erschließung neuer Geschäftsansätze. Auch im Jahr 2012 lag der Schwerpunkt von Forschung und Entwicklung auf neuen mobilen Anwendungen und Services und der Weiterentwicklung der bestehenden Lösung für die Sicherheit und Administration im mobilen Internet (Mobile Device Management). Mit dem Erwerb der 7P Nordic AS liegen die Rechte und die Entwicklungskompetenz der bereits erfolgreich im Markt etablierten 7P-MDM-Lösung vollständig bei SEVEN PRINCIPLES.

Sämtliche Investitionen in Innovationen basierten auf einer Analyse der Marktentwicklungen und erfolgten in enger Abstimmung mit Klienten und Kooperationspartnern. Entwicklungskosten für Services und Lösungen zur Vermarktung an Klienten wurden wie im Vorjahr voll aufwandswirksam erfasst. Investitionen in die Modernisierung des Internetauftritts sowie interner IT-Systeme zur Geschäftsprozessunterstützung wurden 2012 in Höhe von 158 TEUR (Vj.: 0 EUR) gemäß IAS 38 aktiviert.

C. Vorgänge nach Ablauf des Geschäftsjahrs 2012

Wesentlich beeinflussende Geschäftsvorfälle sind seit Ende des Geschäftsjahrs nicht eingetreten.

D. Zusätzliche Angaben gemäß §§ 289 und 315 HGB

Gezeichnetes Kapital und Stimmrechte

Die Gesellschaft weist zum 31. Dezember 2012 im handelsrechtlichen Jahresabschluss ein Grundkapital in Höhe von 4.040.000 EUR, eingeteilt in 4.040.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien zu je 1 EUR, aus. Sonderrechte oder Beschränkungen für Aktien bestehen nicht. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft.

Die SEVEN PRINCIPLES AG ist im Entry Standard der deutschen Börse notiert. Da dieser keinen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG darstellt, entfällt eine Meldepflicht gemäß § 21 WpHG. Somit ist die Möglichkeit einer Veröffentlichung direkter oder indirekter Beteiligungen am Kapital, die 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 beziehungsweise bedingtem Kapital auszugeben (siehe § 6 Abs. 2 bis 4 der Satzung). Die Hauptversammlung vom 18. Juni 2010 hat den Vorstand ermächtigt, eigene Aktien nach § 71 Nr. 8 AktG zu erwerben (siehe Anhang Anmerkung 19).

Erklärung zur Unternehmensführung

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

Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen

Der Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG besteht aus einer oder mehreren Personen. Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstandsmitglieder und bestimmt ihre Zahl. Im Übrigen gelten die gesetzlichen Bestimmungen gemäß §§ 84, 85 AktG. Der Aufsichtsrat ist zu Änderungen 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 Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder 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 über die Struktur und die Grundzüge 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 Folgejahrs und weitere 20 Prozent der variablen Vergütung nach Abschluss des zweiten Folgejahrs zur Auszahlung, sofern erneut die Gewinnziele erreicht werden. Eine Verfehlung dieser Vorgaben führt zu einer entsprechenden Kürzung der nachträglichen Auszahlungen. Als weitere Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter erhalten die Vorstände eine Zusatztantieme in Abhängigkeit vom durchschnittlichen Ergebnis je Aktie in den Geschäftsjahren 2011 bis 2013. Im Falle eines Kontrollwechsels (Change of Control) haben die Vorstände ein Sonderkündigungsrecht mit einer Abfindungszahlung in Höhe von 40 Prozent der kalenderjährlichen Bezüge. Für den Vorstand bestehen keine Pensionszusagen. Der Vorstand partizipiert am Stock-Option-Programm, sofern Optionen über ein Programm ausgegeben werden. Die Einzelheiten regelt das Stock-Option-Programm. Der Aktienoptionsplan 2006 ist ausgelaufen, ausübbar sind keine Optionen mehr. Derzeit besteht kein Stock-Option-Programm.

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

In marktüblicher Weise gewährt die Gesellschaft allen Mitgliedern des Vorstands weitere Leistungen, die zum Teil als geldwerte Vorteile angesehen und entsprechend versteuert werden, so vor allem die Überlassung eines Geschäftsfahrzeugs sowie die Gewährung von Unfallversicherungsschutz und Erstattungen von Auslagen im Rahmen von Dienstreisen. Gemäß Satzung erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung in Höhe von 30 TEUR für den Vorsitzenden, 22,5 TEUR für den Stellvertreter sowie 15 TEUR für das einfache Mitglied. Ab der fünften Sitzung eines Geschäftsjahrs wird ein Sitzungsgeld von 500 EUR je Sitzung gewährt. Weiterhin erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine variable Vergütung (Tantieme) in Höhe von 500 EUR für je 0,01 EUR, um die das Konzernergebnis je Aktie steigt. Dabei wird die Steigerung durch einen Vergleich des durchschnittlichen Konzernergebnisses je Aktie des maßgeblichen Geschäftsjahrs und des vorausgehenden Geschäftsjahrs (Vorjahr) gegenüber dem durchschnittlichen Konzernergebnis je Aktie des vorausgehenden (Vorjahr) und des zweiten dem maßgeblichen Geschäftsjahr vorausgehenden Geschäftsjahrs (Vorvorjahr) ermittelt. Beträgt das Konzernergebnis je Aktie in einem der für die Ermittlung zugrunde liegenden Geschäftsjahre weniger als 0,20 EUR, so ist für diese Geschäftsjahre das für die Berechnung maßgebende Konzernergebnis je Aktie mit dem Wert 0,20 EUR anzusetzen. Die Tantieme ist auf maximal 30 TEUR je Aufsichtsratsmitglied begrenzt.

E. Risiken und Risikomanagement

SEVEN PRINCIPLES unterliegt im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit Risiken. 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 sollen verbesserte unternehmerische Entscheidungen zu Wachstum, Erfolg und Steigerung des Unternehmenswerts beitragen.

Risikomanagement

Eine Reihe aufeinander abgestimmter Risikomanagement- und Kontrollsysteme hilft Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden, frühzeitig zu erkennen. In den Jahren 2012 und 2013 fanden beziehungsweise finden weitere Investitionen in den Ausbau dieser Systeme statt. Die relevanten Geschäftsrisiken wurden identifiziert, in strategische, operative, finanzielle und Compliance-Risiken eingeteilt und mit Prozessen und Systemen zur frühzeitigen Risikoerkennung und -steuerung verknüpft. Wesentliche Bestandteile sind dabei die konzernweite Unternehmensplanung sowie das interne Berichtswesen. Die Unternehmensplanung dient der Abschätzung potenzieller Risiken vor wesentlichen Geschäftsentscheidungen, während das Berichtswesen eine Überwachung der Risiken im Laufe von Unternehmensprozessen ermöglicht. Aufgrund flacher Hierarchien bei SEVEN PRINCIPLES ist der Vorstand in regelmäßigen Meetings mit den einzelnen Bereichen und Tochtergesellschaften eng an das operative Geschäft angebunden. Wesentliche Geschäftsentscheidungen werden vom Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat getroffen, so dass Vorstand und Aufsichtsrat vollständig und zeitnah über wesentliche Risiken informiert werden. Die Angemessenheit und Effizienz des Risikomanagements werden regelmäßig überprüft und kontinuierlich verbessert.

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

Strategische Risiken

Markt und Wettbewerb

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

Ausfällen bei offenen Rechnungen führen. Das Preisniveau und die Zahlungsmoral der Klienten haben direkten Einfluss auf unser Ergebnis und unseren Cashflow.

Wie in den vergangenen Jahren liegt der Tätigkeitsschwerpunkt von SEVEN PRINCIPLES in der Telekommunikationsbranche mit einer Umsatzkonzentration auf Großkunden. Ein Wegbrechen einzelner Klienten könnte zu signifikanten Umsatzrückgängen mit Auswirkungen auf das Ergebnis führen. SEVEN PRINCIPLES ist bestrebt, auf Basis der Kommunikationstechnologien und weiterer IT Services die Branchendiversifizierung voranzutreiben. Im Jahr 2012 konnten mehr als 100 Neukunden verschiedener Branchen, die einen Umsatzbeitrag von 5 Mio. EUR generierten, gewonnen werden sowie insbesondere die Umsätze mit Klienten aus der Automobilbranche deutlich gesteigert werden und damit konnte die Branchendiversifizierung verbessert und die Abhängigkeit von einzelnen Branchen verringert werden.

Innovationsmanagement

Der Markt für Informations- und Kommunikationstechnologie unterliegt dynamischen technologischen Veränderungen. Um die Bedürfnisse der Klienten zu erfüllen, muss SEVEN PRINCIPLES neue Lösungen und Serviceleistungen entwickeln und in die Weiterentwicklung bestehender Leistungen investieren. Der Schwerpunkt der Innovationen von SEVEN PRINCIPLES liegt im Bereich Enterprise Mobility mit neuen Serviceangeboten und Lösungen. Lösungen werden teilweise auch im Verbund oder basierend auf Partnerschaften mit Technologieunternehmen entwickelt und vermarktet. Ein Wegbrechen der Technologiepartner beziehungsweise eine veränderte Produktstrategie bei diesen kann auch den Erfolg der darauf basierenden Innovationsprojekte von SEVEN PRINCIPLES gefährden. SEVEN PRINCIPLES hat im Jahr 2012 mit der Übernahme der 7P Nordic AS die Abhängigkeit von Technologiepartnern für die 7P-MDM-Lösung erfolgreich abgebaut. Die Entwicklungs- und Markteinführungsphase für neue Lösungen und Serviceleistungen erfordert ein hohes Engagement, das nicht immer erfolgreich sein muss. Das Scheitern von Innovationsprojekten und die Entwicklung nicht marktgängiger Lösungen beeinflussen die Ertragslage der Gesellschaft. Durch eine sorgfältige Marktanalyse, den Einsatz etablierter Technologien und eines strikten Projektcontrollings werden diese Risiken minimiert. Frühzeitige Markttests und die Einbindung potenzieller Klienten in die Entwicklung sollen helfen, Kosten für eine nicht marktfähige Lösung zu minimieren.

Akquisitionen und Desinvestitionen

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

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

Der Anteil des Goodwill und der sonstigen immateriellen Vermögenswerte im SEVEN PRINCIPLES Konzernabschluss hat durch die 2011 und 2012 getätigten Akquisitionen deutlich zugenommen. Eine nicht erfolgreiche Geschäftsintegration beziehungsweise unerwartet hohe Integrationskosten können die Realisierung der geplanten quantitativen und qualitativen Ziele, wie beispielsweise Synergien und die erfolgreiche Fortführung der Geschäftsaktivitäten der übernommenen Firmen, gefährden. Dies könnte Anlass zu Wertberichtigungen auf übernommene immaterielle Vermögenswerte, einschließlich der Geschäfts- und Firmenwerte, zur Folge haben und unsere Ertragslage erheblich beeinträchtigen. Unsere Akquisitionen werden von Integrationsteams begleitet. Für die Steuerung der Integrationsprozesse und Umsetzung der Maßnahmen werden entsprechende Ressourcen bereitgestellt.

Ineffiziente Organisationsstrukturen

Das Wachstum von SEVEN PRINCIPLES erfordert einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess für die Organisationsstruktur und die Ablaufprozesse sowie einen Ausbau der unterstützenden IT-Systeme. Ineffiziente Prozesse und fehlende Transparenz können zu erhöhten Kosten und Störungen in unserer Wertschöpfungskette führen und unsere Ertragslage negativ beeinflussen. Über fortwährende Verbesserungen, insbesondere mit einem umfangreichen Investitionsprogramm 2012/13, sind wir bemüht, die organisatorischen Prozesse und Strukturen an das Größenwachstum anzupassen.

Operative Risiken

Personal

Für SEVEN PRINCIPLES als Dienstleistungsunternehmen sind qualifizierte, motivierte Mitarbeiter zu adäquaten Konditionen 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 steigen zukünftig die Herausforderungen in der Mitarbeitergewinnung und es ist mit steigenden Lohnkosten zu rechnen. Sollte es SEVEN PRINCIPLES zukünftig nicht gelingen, hochqualifizierte Fachkräfte einzustellen, zu integrieren und dauerhaft an das Unternehmen zu akzeptablen Konditionen zu binden, so wird dies die Wachstumschancen begrenzen und kann den künftigen Erfolg negativ beeinflussen.

Lieferanten

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

Projekte

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

Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Compliance-Risiken

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

F. Ausblick

Der deutsche und europäische Markt für Informationstechnologie soll auch im Jahr 2013 deutlich stärker als die Gesamtwirtschaft wachsen. Die Unternehmen der Hightech-Wirtschaft blicken insofern mit großer Zuversicht auf die nationale und internationale Marktentwicklung im Jahr 2013 und erwarten steigende Umsätze. Auch der Telekommunikationsmarkt, weiterhin das wichtigste Kundensegment von SEVEN PRINCIPLES, erwartet ein Wachstum um 1,3 Prozent. Allerdings ist dieses Wachstum stark von den Endgeräten getrieben. Waren 2009 nur 17 Prozent der verkauften Geräte die teureren Smartphones, so werden es aktuell bereits 81 Prozent sein. Die Umsätze mit Telekommunikationsdiensten sollen um 1,6 Prozent sinken. Der Umsatz mit mobilen Datendiensten legt kräftig zu und soll auch 2013 um sieben Prozent steigen. Die mobilen Sprachdienste sind jedoch im Umsatz aufgrund von Wettbewerb und Eingriffen der staatlichen Regulierungsbehörde rückläufig. Im Gegenzug erfordert der Datenboom von den Netzbetreibern Milliardeninvestitionen für den Breitbandausbau in Festnetz und Mobilfunk. Und auch die Branche der Energieversorger leidet weiterhin unter fehlenden politischen Rahmenbedingungen für die Energieversorgung und Übertragungsnetze der Zukunft. Dies führt sowohl bei den Telekommunikationsunternehmen als auch bei den Energieversorgern weiterhin zu einem starken Kostendruck. So werden auch die Anbieter von Software und IT Services 2013 fortgesetzt einem intensiven Wettbewerb mit einer fortschreitenden Konsolidierung und dem Vordringen von Anbietern aus Niedriglohnländern in den europäischen Markt unterliegen.

Umso bedeutender ist es für SEVEN PRINCIPLES, sich über Innovationen, hohe Qualität und Kosteneffizienz vom Wettbewerb abzusetzen. Die 2012 betriebene konsequente Ausrichtung nach Leistungen und die Fokussierung auf den Zukunftsmarkt Enterprise Mobility ist hier nach unserer Auffassung die richtige Strategie. In Verbindung mit unserer guten Marktstellung in der Telekommunikationsbranche sowie bei marktführenden internationalen Großkunden aus den weiteren Branchen Energie, Logistik, Automotive, Finanzen und Industrie sehen wir attraktive Chancen für die erfolgreiche Rückkehr zu Wachstum bei Umsatz und Ergebnis.

Im ersten Halbjahr 2013 wird die operative Geschäftsentwicklung noch von der Fokussierung des Portfolios und der Ausrichtung auf das Zukunftsthema Enterprise Mobility geprägt sein.

Für das Gesamtjahr 2013 streben wir ein moderates Umsatzwachstum auf 100 Mio. EUR an. Im Jahr 2014 wollen wir unsere Wachstumsrate wieder steigern und den Umsatz auf mehr als 110 Mio. EUR ausbauen. Das operative Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) soll – nach einem noch durch nachlaufende Effekte der Reorganisation und den Aufbau von Enterprise Mobility geprägten schwächeren ersten Halbjahr – im zweiten Halbjahr 2013 an die Profitabilität der Vergangenheit anknüpfen. Für das Jahr 2013 erwarten wir ein EBITDA von mehr als 3 Mio. EUR. Mit dem weiteren Wachstum 2014 soll ein weit überproportionales Ergebniswachstum verbunden sein.

Auf Basis stabiler Zahlungsziele unserer Klienten erwarten wir für 2013 einen positiven operativen Cashflow von mehr als 1 Mio. EUR. Für 2013 planen wir Investitionen in die Büro- und Geschäftsausstattung sowie IT-Systeme zur Organisations- und Geschäftsprozessunterstützung in Höhe von bis zu 1 Mio. EUR. Es werden Kaufpreiszahlungen aus Akquisitionen in Höhe von 2 Mio. EUR im Jahr 2013 fällig.

Die zukünftige Geschäftsentwicklung von SEVEN PRINCIPLES unterliegt trotz einer positiven Wachstumsprognose für IT Services konjunkturellen Risiken. Aufgrund der guten Positionierung von SEVEN PRINCIPLES blicken wir mit Zuversicht auf das Geschäftsjahr 2013.

Köln, den 22. März 2013

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

A young child is sitting on a white surface, wearing a white astronaut suit with a clear helmet. The child is looking upwards and to the right. The background is a deep blue with several white stars of varying sizes. The child's suit has a small American flag patch on the left sleeve. The child's feet are wearing white sneakers with a blue and white pattern on the soles.

WIRD ER **2039** SEINE KOLLEGEN
ÜBERALL TREFFEN, NUR NICHT
MEHR IM BÜRO?



Maximilian möchte auch in seinem Traumberuf als Raumfahrer immer mit seinen Freunden kommunizieren können. Sein Vater Dirk Linnenfelder arbeitet bereits heute daran und hilft Unternehmen dabei, ihre mobilen Arbeitswelten unabhängig von zeitlichen und räumlichen Einschränkungen optimal zu gestalten.





„Die Arbeit der Zukunft ist mobil und wird durch Effizienz und Agilität charakterisiert.“

Dirk Linnenfeller, 7P-Bereich Mobility Solutions

Verfasser jüngster Studien zu Mobile Working sind sich einig: Die Arbeitswelt der Zukunft ist einem weitreichenden Wandel unterworfen und löst sich immer mehr von zeitlichen und räumlichen Einschränkungen. Der Trend zu verstärkter Mobilität in Unternehmen ist unumkehrbar, setzt jedoch innovative Konzepte voraus, die sowohl die strukturellen Veränderungen des Arbeitens berücksichtigen als auch das notwendige technologische Fundament schaffen. Dazu leistet Enterprise Mobility von 7P bereits heute wichtige Beiträge.

Mobile Arbeitswelten: Unternehmen und Arbeitnehmer profitieren voneinander.

Die meisten Unternehmen möchten die Mobilität ihrer Mitarbeiter erhöhen, um von einer gesteigerten Effizienz und Agilität zu profitieren. Gleichzeitig bringen Mitarbeiter, insbesondere die jüngeren Digital Natives, Erwartungen mit in die Berufswelt, die in ihrem privaten Umfeld längst erfüllt sind: leistungsfähige mobile Geräte und unkomplizierte Anwendungen, die Spaß machen. Vielfach besteht der Wunsch, nicht nur die eigenen Geräte („Bring your own Device“, ByoD), sondern auch eigene Anwendungen („Bring your own Application“, ByoA) und damit auch die persönlichen Netzwerke im beruflichen Kontext nutzen zu können. Viele Unternehmen sehen darin Vorteile. Beispielsweise, indem sie Produktivitäts- und Kostenvorteile generieren oder indem sie ihr Profil als attraktiver, moderner Arbeitgeber schärfen.

Integration von Geräten und Anwendungen stellt hohe Ansprüche an die IT-Infrastruktur.

Die Erfüllung dieser Anforderungen ist für viele Unternehmen trotz immer leistungsfähigerer Geräte nicht einfach umzusetzen: Technische Herausforderungen, wie zum Beispiel die Vielfalt der mobilen Geräte, die Einbindung in bestehende IT-Systeme und -Prozesse, die notwendige Flexibilität mobiler Anwendungen und nicht zuletzt das Thema Sicherheit, sind auf dem Weg zum Mobile Working zu meistern. Um die Verwaltung und den sicheren Einsatz der mobilen Geräte sicherzustellen, wird deshalb zunächst ein Mobile Device Management (MDM) benötigt, das eine geeignete technische Infrastruktur für das mobile Arbeiten bereitstellt und mobile Business-Anwendungen geräteunabhängig und flexibel anpassbar macht.

Mobile Arbeitsmodelle gehen über das Lösen technischer Herausforderungen hinaus.

Mobile Lösungen müssen jedoch auch den Anforderungen einer sich wandelnden Arbeitswelt gerecht werden. Sollen jüngere Mitarbeiter und die zunehmende ältere Generation in verteilten Teams optimal zusammenarbeiten, müssen mobile Anwendungen beispielsweise sowohl für die Jungen attraktiv als auch für die ältere Generation intuitiv bedienbar sein. Mobile Mitarbeiter, deren Eigenverantwortung und Beweglichkeit gefördert werden soll, müssen gleichzeitig in die Unternehmensprozesse integriert werden und kulturell eingebunden sein, um Entfremdung und Kontrollverlust vorzubeugen. Mit flexiblen mobilen Collaboration- und



Social-Networking-Lösungen bleiben diese Mitarbeiter trotz ihrer Mobilität im Unternehmen integriert. Vor dem Hintergrund einer zu erwartenden Zunahme der Mitarbeiter-Fluktuation wird zudem eine stärkere Bindung erreicht und das Know-how der Mitarbeiter im Unternehmen geteilt.

Nicht zuletzt müssen Unternehmen auch den Risiken der Mobilisierung (zum Beispiel Stress oder Überforderung) begegnen, die durch eine Vermischung von Arbeits- und Privatleben entstehen. Unternehmenskulturelle Themen und die Festlegung klarer Regeln und Ziele tragen dabei ebenso zur Lösung bei wie einfache und anwenderfreundliche mobile Business-Applikationen. Auch die Förderung des sozialen Austauschs durch eine mobil nutzbare Social-Networking-Plattform im Unternehmen kann ein wichtiger Faktor für eine verbesserte Work-Life-Balance sein.



„Unsere Mobile-Working-Lösungen steigern die Wettbewerbsfähigkeit unserer Klienten.“

Dirk Linnenfeller, 7P-Bereich Mobility Solutions

Mobile-Working-Lösungen von 7P bieten belegbaren Nutzen.

Bereits heute setzen unsere Klienten Lösungen von 7P ein, die ihnen helfen, ihre mobilen Arbeitswelten optimal zu gestalten. Beispiel dafür ist ein Handelsunternehmen, das einige Tausend freiberufliche Mitarbeiter weltweit über eine Cloud-Lösung in seine Unternehmensprozesse integriert. Die Flexibilität der Cloud im Zusammenspiel mit der geräteunabhängigen Nutzbarkeit ermöglicht den Einsatz der unterschiedlichsten Endgeräte. Damit konnten Versandkosten und der Zeitverzug aufgrund von Einfuhrbestimmungen erheblich reduziert werden.

Weiteres Beispiel ist ein Transportunternehmen, das die Smartphones der Mitarbeiter mit einer mobilen Business-

„Die Integration unterschiedlicher mobiler Endgeräte in IT-Systeme und -Prozesse setzt eine präzise Mobile-Working-Strategie voraus.“

Dirk Linnenfeller, 7P-Bereich Mobility Solutions

Lösung von 7P steuert, die ohne App auf dem Gerät auskommt. Dadurch ist der Klient in der Lage, sämtliche Anpassungen und Funktionserweiterungen selbst und innerhalb von Minuten allen mobilen Mitarbeitern verfügbar zu machen.

Darüber hinaus hat 7P für ein Produktionsunternehmen ein mobiles Vertriebsportal auf Basis der 7P-Mobile-SharePoint-Lösung bereitgestellt, das den Vertriebsmitarbeitern die Verwendung von eigenen und Unternehmens-Smartphones ermöglicht. Damit sind die Kundenbetreuer in der Lage, aktuelle Vertriebsmitteilungen ebenso abzurufen wie ihre jüngsten Verkäufe inkl. der Vertriebsprovisionen. Die webbasierte Lösung konnte in sehr kurzer Zeit für sämtliche Geräteplattformen bereitgestellt werden. Die leistungsfähige Architektur erlaubt die schnelle Suche vom mobilen Gerät aus in einer Kundendatenbank mit über einer Million Datensätzen.

Mobile Working von 7P hat hohes Zukunftspotenzial und leistet wichtige Beiträge zum Unternehmenserfolg.

Unternehmen, die mit Unterstützung von 7P ihre Mobile-Working-Strategie entwickeln, profitieren von maßgeschneiderten Lösungen, gesteigerter Agilität, verbesserter Effizienz und können in der Folge erhebliche Kosteneinsparungen realisieren – beispielsweise, indem Warte- und Ausfallzeiten der Mitarbeiter reduziert werden oder die Einrichtung von kostspieligen klassischen Schreibtisch-Arbeitsplätzen entfällt. Zusätzlich lassen sich Fahrtkosten optimieren, so dass auch die Umweltbelastungen sinken. Eine stringente Mobile-Working-Strategie fördert darüber hinaus die Motivation und Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter, die sich durch eine ausgewogene Work-Life-Balance ihre Leistungsfähigkeit bewahren.

Konzernabschluss	
Gesamtergebnisrechnung	51
Bilanz	52
Kapitalflussrechnung	53
Eigenkapitalveränderung	54–55
Anhang zum Konzernabschluss	
Informationen zum Unternehmen	56
Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	56
Segmentberichterstattung	71
Akquisitionen und Desinvestitionen	73
Angaben zur Gesamtergebnisrechnung	76
Angaben zur Bilanz	81
Aktienbasierte Vergütungssysteme	96
Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	97
Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements	99
Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung	99
Finanzinstrumente	100
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	100
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	101
Bestätigungsvermerk	106
Finanzkalender und Impressum	107

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

	Anhang	01.01.–31.12.2012 EUR	01.01.–31.12.2011* angepasst EUR
Umsatzerlöse	5	97.516.355,61	98.916.401,11
Sonstige betriebliche Erträge	6	1.457.870,72	587.719,88
Materialaufwand	7	37.651.457,81	36.056.750,77
Personalaufwand	8	49.143.682,65	47.656.231,13
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9	11.438.695,19	10.015.907,42
Abschreibungen		1.281.401,71	979.788,44
Betriebsergebnis		–541.011,03	4.795.443,23
Zinserträge	10	10.025,49	9.531,09
Zinsaufwendungen	10	–232.748,14	–350.837,66
Ergebnis vor Steuern		–763.733,68	4.454.136,66
Steuern vom Einkommen und Ertrag	11	–194.872,98	1.330.627,11
Sonstige Steuern		73.198,57	58.340,83
Konzernjahresfehlbetrag (Vj.: Konzernjahresüberschuss)		–642.059,27	3.065.168,72
Davon auf andere Gesellschafter entfallend		0	0
Davon auf Aktionäre der SEVEN PRINCIPLES AG entfallend		–642.059,27	3.065.168,72
Sonstiges Ergebnis aus Pensionsverpflichtungen		–520.951,93	198.798,42
Konzerngesamtergebnis		–1.163.011,20	3.263.967,14
Davon auf andere Gesellschafter entfallend		0	0
Davon auf Aktionäre der SEVEN PRINCIPLES AG entfallend		–1.163.011,20	3.263.967,14
Ergebnis je Aktie (verwässert und unverwässert)	12	–0,16	0,76

* Die Angaben wurden aufgrund der freiwilligen vorzeitigen Anwendung des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ in Übereinstimmung mit IAS 8 „Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler“ angepasst.

Konzernbilanz

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012

Bilanz

AKTIVA	Anhang	31.12.2012	31.12.2011*	01.01.2011*
		EUR	angepasst	angepasst
			EUR	EUR
Langfristige Vermögenswerte				
Immaterielle Vermögenswerte	13	19.112.796,57	14.085.590,17	13.408.892,47
Sachanlagen	14	1.341.667,10	1.263.208,48	1.178.232,02
Latenter Steueranspruch	11	2.879.309,56	2.530.939,63	3.421.212,57
Genossenschaftsanteil		100,00	100,00	100,00
		23.333.873,23	17.879.838,28	18.008.437,06
Kurzfristige Vermögenswerte				
Forderungen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15	16.359.394,74	19.400.186,78	19.466.511,22
Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo	16	1.892.088,35	2.457.943,90	1.058.321,69
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	17	762.034,45	412.262,44	434.155,98
Ertragsteuererstattungsansprüche	11	321.936,54	54.138,09	2.069,06
Steuerforderungen	11	470.222,75	422.692,11	350.813,35
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	18	7.662.026,49	9.268.395,24	6.365.342,28
		27.467.703,32	32.015.618,56	27.677.213,58
Als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte		0,00	0,00	57.600,00
BILANZSUMME		50.801.576,55	49.895.456,84	45.743.250,64
PASSIVA	Anhang	31.12.2012	31.12.2011*	01.01.2011*
		EUR	angepasst	angepasst
			EUR	EUR
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital	19	4.040.000,00	4.040.000,00	4.027.500,00
Kapitalrücklage	19	11.755.379,25	11.755.379,25	11.706.901,93
Ergebnisvortrag	20	5.699.939,05	6.341.998,32	3.276.829,60
Übriges Eigenkapital	20	21.954,72	542.906,65	348.228,23
		21.517.273,02	22.680.284,22	19.359.459,76
Langfristiges Fremdkapital				
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	21	2.266.285,56	1.472.533,22	1.761.393,54
Sonstige langfristige Kaufpreisverpflichtungen		3.012.190,00	2.811.480,00	0,00
Langfristige Finanzschulden	22	2.266.666,66	1.333.333,32	2.884.699,12
Latente Steuerschulden	11	1.979.169,85	1.594.243,91	1.601.162,49
		9.524.312,07	7.211.590,45	6.247.255,15
Kurzfristiges Fremdkapital				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	7.535.596,73	7.813.298,07	6.000.254,30
Finanzschulden	22	856.522,96	136.802,83	363.887,75
Ertragsteuerschulden	11	79.248,09	303.170,00	1.161.488,24
Steuerschulden	11	1.679.810,74	3.057.805,91	1.664.510,41
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	23	317.700,00	300.000,00	200.000,00
Sonstige Verbindlichkeiten	22	9.291.112,94	8.392.505,36	10.746.395,03
		19.759.991,46	20.003.582,17	20.136.535,73
BILANZSUMME		50.801.576,55	49.895.456,84	45.743.250,64

* Die Angaben wurden aufgrund der freiwilligen vorzeitigen Anwendung des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ in Übereinstimmung mit IAS 8 „Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler“ angepasst.

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012

Konzernkapitalflussrechnung

	Anhang	01.01.–31.12.2012 EUR	01.01.–31.12.2011* angepasst EUR
1. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit			
Konzernjahresüberschuss		-642.059,27	3.065.168,72
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		1.281.401,71	979.788,44
Gewinne (-)/Verluste (+) aus Abgang von Anlagevermögen		-15.651,72	-125.548,06
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		-520.951,93	186.650,74
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsrückstellungen		50.049,34	-856.009,44
Veränderung der latenten Steuern		-473.776,79	947.843,39
Abnahme (+)/Zunahme (-) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		3.653.220,71	-1.398.406,60
Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		-2.770.028,59	1.686.605,34
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	28	562.203,46	4.486.092,53
2. Cashflow aus Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-777.783,87	-107.264,14
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-619.645,33	-577.760,51
Einzahlungen aus den Abgängen von immateriellen Vermögenswerten		11,00	180.000,00
Einzahlungen aus den Abgängen von Sachanlagen		39.287,22	19.263,56
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener Zahlungsmittel		-2.463.494,70	-2.272.531,88
Cashflow aus Investitionstätigkeit	28	-3.821.625,68	-2.758.292,97
3. Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung		0,00	69.005,00
Rückzahlung (-)/Aufnahme (+) langfristiger Finanzschulden		933.333,34	1.333.333,32
Rückzahlung (-)/Aufnahme (+) kurzfristiger Finanzschulden		719.720,13	-227.084,92
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	28	1.653.053,47	1.175.253,40
4. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.			
Nettoveränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-1.606.368,75	2.903.052,96
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01.		9.268.395,24	6.365.342,28
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.	28	7.662.026,49	9.268.395,24
Einzahlungen aus Zinsen		7.476,18	9.531,09
Auszahlungen aus Zinsen		156.068,34	155.024,51
Erstattete Steuern		64.019,64	1.517,06
Gezahlte Steuern		1.201.318,94	628.137,47

* Die Angaben wurden aufgrund der freiwilligen vorzeitigen Anwendung des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ in Übereinstimmung mit IAS 8 „Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler“ angepasst.

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

	Gezeichnetes Kapital EUR	Kapitalrücklage EUR	Übriges Eigenkapital Sonstiges Ergebnis Pensionsverpflichtungen EUR
Stand 01.01.2011* (angepasst)	4.027.500,00	11.706.901,93	0,00
Anpassungen nach IAS 8 aufgrund vorzeitiger Anwendung von IAS 19	0,00	0,00	- 101.627,65
Stand 01.01.2011 nach IAS 8 aufgrund vorzeitiger Anwendung von IAS 19	4.027.500,00	11.706.901,93	- 101.627,65
Konzernjahresüberschuss 2011	0,00	0,00	0,00
Sonstiges Ergebnis 2011	0,00	0,00	198.798,42
Konzerngesamtergebnis 2011	0,00	0,00	198.798,42
Kapitalerhöhung	12.500,00	0,00	0,00
Einzahlung in die Kapitalrücklage	0,00	60.625,00	0,00
Kapitalbeschaffungskosten	0,00	0,00	0,00
Aktienoptionen	0,00	- 12.147,68	0,00
Stand 31.12.2011* (angepasst)	4.040.000,00	11.755.379,25	97.170,77
Stand 01.01.2012	4.040.000,00	11.755.379,25	97.170,77
Konzernjahresfehlbetrag 2012	0,00	0,00	0,00
Sonstiges Ergebnis 2012	0,00	0,00	- 520.951,93
Konzerngesamtergebnis 2012	0,00	0,00	- 520.951,93
Stand 31.12.2012	4.040.000,00	11.755.379,25	- 423.781,16

* Die Angaben wurden aufgrund der freiwilligen vorzeitigen Anwendung des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ in Übereinstimmung mit IAS 8 „Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler“ angepasst.

Übriges kumuliertes Konzernerneigenkapital EUR	Ergebnisvortrag EUR	Konzernerneigenkapital EUR
449.855,88	3.175.201,95	19.359.459,76
0,00	101.627,65	0,00
449.855,88	3.276.829,60	19.359.459,76
0,00	3.065.168,72	3.065.168,72
0,00	0,00	198.798,42
0,00	3.065.168,72	3.263.967,14
0,00	0,00	12.500,00
0,00	0,00	60.625,00
-4.120,00	0,00	-4.120,00
0,00	0,00	-12.147,68
445.735,88	6.341.998,32	22.680.284,22
445.735,88	6.341.998,32	22.680.284,22
0,00	-642.059,27	-642.059,27
0,00	0,00	-520.951,93
0,00	-642.059,27	-1.163.011,20
445.735,88	5.699.939,05	21.517.273,02

Anhang zum Konzernabschluss

Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012

1 Informationen zum Unternehmen

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

Der Konzernabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG (der „Konzern“) zum 31. Dezember 2012 wurde am 22. März 2013 durch Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben. Bis zur Billigung durch den Aufsichtsrat, die für den 28. März 2013 vorgesehen ist, sind deshalb weiterhin Änderungen möglich.

2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

2.1 Grundlage der Erstellung des Abschlusses

Der vorliegende Konzernabschluss der SEVEN PRINCIPLES AG und ihrer Tochterunternehmen wurde gemäß § 315 a Handelsgesetzbuch (HGB) und Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Europäischen 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-Interpretationen sind bei der Aufstellung beachtet worden. Der Konzernabschluss steht damit im Einklang mit den IFRS, die in der Europäischen Union anzuwenden sind. Über die Anhangsangaben nach IFRS hinaus werden auch die Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, die das deutsche Handelsrecht verlangt. Der Konzernabschluss ist in Euro (EUR) aufgestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend Euro (TEUR) gerundet.

Dem Konzernabschluss liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde.

Für die Darstellung der Gesamtergebnisrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren angewandt.

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

Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst die Abschlüsse der SEVEN PRINCIPLES AG als oberstes Mutterunternehmen und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahrs. Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

Tochtergesellschaften werden ab dem Gründungs- oder Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert.

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

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

Im Geschäftsjahr 2012 wurden mit Wirkung zum 10. August 2012 100 Prozent der Geschäftsanteile der AS Fromdistance mit Sitz in Tallinn, Estland, erworben. Mit Wirkung zum 1. August 2012 wurden 100 Prozent der Aktien der InfoLytics Information Technologies AG, Köln, erworben. Nachfolgend gab es folgende Umfirmierung:

Umfirmierung		
Datum	Firma alt	Firma neu
15.10.2012	InfoLytics Information Technologies AG	7P Infolytics AG
08.01.2013	AS Fromdistance	7P Nordic AS

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

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

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

2.2 Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Unsicherheiten bei der Schätzung

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

- Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob der Geschäfts- oder Firmenwert wertgemindert ist. Dies erfordert eine Schätzung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Die Buchwerte der zum 31. Dezember 2012 erfassten Geschäfts- und Firmenwerte betragen 12.691 TEUR (Vj.: 9.633 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.

- In diesem Zusammenhang sind weiterhin im Bereich der aktiven latenten Steuern die Nutzbarkeit steuerlicher Verlustvorträge sowie die Bewertung von Pensionsrückstellungen und sonstigen Rückstellungen zu nennen. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Für die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung auf der Grundlage des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Unsicherheiten entstehen auch aus möglichen Änderungen im Steuerrecht oder in der Höhe der Steuersätze. Weitere Einzelheiten sind der Anhangsangabe 11 zu entnehmen. Der Buchwert der aktivierten latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge beläuft sich zum 31. Dezember 2012 auf 2.379 TEUR (Vj.: 2.230 TEUR).
- Ansatz und Bewertung der Rückstellungen und der Höhe der Eventualschulden im Zusammenhang mit Markenrechten sind in erheblichem Umfang mit Einschätzungen durch SEVEN PRINCIPLES verbunden. So beruht die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit, dass ein anhängiges Verfahren Erfolg hat oder eine Verbindlichkeit entsteht, beziehungsweise die Quantifizierung der möglichen Höhe der Zahlungsverpflichtung auf der Einschätzung der jeweiligen Situation. Für Verbindlichkeiten werden Rückstellungen gebildet, wenn ein Verlust wahrscheinlich ist und dieser Verlust verlässlich geschätzt werden kann. Wegen der mit dieser Beurteilung verbundenen Unsicherheiten können die tatsächlichen Verluste gegebenenfalls von den ursprünglichen Schätzungen und damit von dem Rückstellungsbetrag abweichen. Zudem ist die Ermittlung der Rückstellungen für Steuern mit Unsicherheiten verbunden. Für einen Markenrechtsstreit besteht zum 31. Dezember 2012 eine Rückstellung i.H.v. 318 TEUR (Vj.: 300 TEUR) (siehe auch Anmerkung 23).
- Entwicklungskosten werden teilweise entsprechend der in der Anhangsangabe 2.3 dargestellten Bilanzierungs- und

Bewertungsmethode aktiviert. Für Zwecke der Ermittlung der zu aktivierenden Beträge hat die Unternehmensleitung insbesondere Annahmen über die technische Durchführbarkeit sowie den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen zu treffen. Bei intern genutzten immateriellen Vermögenswerten wird auf die Nützlichkeit des Vermögenswerts abgestellt. Der Buchwert der aktivierten Entwicklungskosten zum 31. Dezember 2012 betrug 803 TEUR (Vj.: 878 TEUR). Im Geschäftsjahr 2012 sind Entwicklungskosten in Höhe von 158 TEUR (Vj.: 0 TEUR) aktiviert worden.

- Die langfristigen Rückstellungen für bedingte Kaufpreisverpflichtungen aus den Akquisitionen für die 7P bicon GmbH, den Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation der PSI Transcom GmbH, der 7P Austria GmbH, der 7P Infolytics AG und der 7P Nordic AS unterliegen Unsicherheiten bei der Schätzung. Bilanziert wurde der wahrscheinlichkeitsgewichtete Erwartungswert der Kaufpreisverpflichtungen. Durch Deckelung der bedingten Kaufpreisverpflichtungen kann bei der 7P bicon GmbH, beim Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation der PSI Transcom GmbH und der 7P Austria GmbH maximal der bilanzierte Wert als Kaufpreisverpflichtung resultieren. Bei der 7P Infolytics AG und der 7P Nordic AS ist der Kaufpreis in Abhängigkeit von Umsatz- und Ertragszielen nach oben offen.

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

2.3 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswerts zugeordnet werden können, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauch- oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen. Während der zwölf Monate bis zum 31. Dezember 2012 wurden im Konzern keine Fremdkapitalkosten auf Vermögenswerte aktiviert.

Fremdwährungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen und der Darstellungswährung des Konzerns aufgestellt. Die funktionale Währung für alle Konzerngesellschaften ist Euro. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens des Konzerns enthaltenen Posten werden unter Verwendung der funktionalen Währung Euro bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zum am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs zwischen der funktionalen Währung und der Fremdwährung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden im Periodenergebnis erfasst. Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Im Geschäftsjahr 2012 fielen Erträge aus Umrechnungsdifferenzen in Höhe von 11 TEUR (Vj.: 12 TEUR) und Aufwand in Höhe von 112 TEUR (Vj.: 50 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 Geschäftsjahrs überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Geschäfts- oder Firmenwert

Geschäfts- oder Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden bemessen. Bei Unternehmenszusammenschlüssen vor dem 1. Januar 2010 wurden Anschaffungsnebenkosten als Teil der Anschaffungskosten bei der Firmenwertberechnung berücksichtigt. Bei Transaktionen nach dem 1. Januar 2010 ist dies nach IFRS 3 nicht mehr möglich. Eine vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden bei Zusammenschlüssen nach dem 1. Januar 2010 in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder in der Gesamtergebnisrechnung oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert. Bei Zusammenschlüssen vor dem 1. Januar 2010 führen nachträgliche Änderungen des Zeitwerts bedingter Gegenleistungen zu einer Anpassung des Geschäfts- oder Firmenwerts.

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

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

Einzelne 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 drei und 20 Jahren. Die Abschreibungsperiode und die Abschreibungsmethode werden für einen immateriellen Vermögenswert mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahrs überprüft. Hat sich die erwartete Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder der erwartete Abschreibungsverlauf des Vermögenswerts geändert, wird ein anderer Abschreibungszeitraum oder eine andere Abschreibungsmethode gewählt. Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Diese immateriellen Vermögensgegenstände werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögensgegenstands mit unbestimmter Nutzungsdauer wird einmal jährlich

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

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte – Forschungs- und Entwicklungskosten

Aufwendungen für die Forschung im Zusammenhang mit neuer selbst erstellter Software, für die nachgewiesene Möglichkeiten zum Verkauf bestehen, werden bis zur Gewissheit über die technologische Realisierung und bis zur Abschätzung eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens aus dem entstehenden immateriellen Vermögenswert in der Periode des Anfallens als Aufwand erfasst. Bei intern genutzter selbst erstellter Software werden Aufwendungen, die bis zur Gewissheit über die technologische Realisierung und bis zur Abschätzung eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens aus dem entstehenden immateriellen Vermögenswert anfallen, in der Periode des Anfallens als Aufwand erfasst. Anschließende Entwicklungskosten werden in Übereinstimmung mit IAS 38 aktiviert, sofern die Verfügbarkeit von Ressourcen zur Fertigstellung der Software sichergestellt ist und die zurechenbaren Entwicklungskosten zuverlässig ermittelt werden können. In den Geschäftsjahren 2011 und 2012 wurden keine Entwicklungskosten für zur Vermarktung vorgesehene selbst erstellte Software aktiviert. Die aktivierte selbst erstellte Software wird über die Nutzungsdauer von fünf Jahren linear abgeschrieben. Die Abschreibung beginnt nach Abschluss der Entwicklung, sobald die Software zum Verkauf zur Verfügung steht. Bei intern genutzter Software beginnt die Abschreibung zum Zeitpunkt der produktiven Nutzbarkeit der Software. Es wurden letztmals im Jahr 2012 Aktivierungen auf eine eigenentwickelte Softwarelösung vorgenommen, die künftig der Geschäftsprozessunterstützung der Gruppe dient. Ferner wurden im Jahr 2012 Aktivierungen in Höhe von 158 TEUR (Vj.: 0 TEUR) auf den selbst erstellten Internetauftritt 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 selbst erstellte Softwarelösung sowie die Internetseite vorgenommen. In Summe wurden im Geschäftsjahr 233 TEUR (Vj.: 239 TEUR) an Abschreibungen auf selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände vorgenommen.

Wertminderung von Vermögenswerten außer einem Geschäfts- oder Firmenwert

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

An jedem Berichtstichtag wird geprüft, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Wertminderungsaufwand, der in früheren Berichtsperioden erfasst worden ist, nicht länger besteht oder sich vermindert haben könnte. Liegt ein solcher Indikator vor, wird der erzielbare Betrag geschätzt. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand ist dann aufzuheben, wenn sich seit der Erfassung des letzten 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 Geschäftsjahrs, 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 sonstigen Entgelte ein, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes, der Transaktionskosten und aller anderen Agien und Disagien sind. Gewinne und Verluste aus zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzten Finanzinvestitionen werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Finanzinvestitionen ausgebucht oder wertgemindert sind, sowie im Rahmen von Amortisationen. Zum 31. Dezember 2012 bestehen keine solchen Geldanlagen. Wesentliche Zinsrisiken, Marktrisiken, Liquiditätsrisiken oder Cashflow-Risiken ergeben sich insofern hieraus nicht.

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht derivative, finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Diese Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind, sowie im Rahmen von Amortisationen. Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen 53 Prozent (Vj.: 66 Prozent) gegenüber den neun größten Klienten. Da es sich hierbei ausschließlich um Klienten höchster Bonität handelt, bestehen trotz der Risikokonzentration keine wesentlichen Forderungsrisiken.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlung aus den finanziellen

Vermögenswerten ausgelaufen oder die finanziellen Vermögenswerte mit allen Rechten und Chancen übertragen werden. Sollten bei nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten Anzeichen für eine dauerhafte Wertminderung vorliegen, so werden Abschreibungen vorgenommen. Bei Wegfall der Gründe für außerplanmäßige Abschreibungen werden bei Krediten, Forderungen und den bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinvestitionen Zuschreibungen bis zur Höhe der fortgeführten Anschaffungskosten vorgenommen.

Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

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

Eigene Anteile

Erwirbt der Konzern eigene Anteile, so werden diese vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, Verkauf, die Ausgabe oder Einziehung von eigenen Anteilen 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 2012 wurden keine eigenen Anteile gehalten.

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

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

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

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

Eigenkapital

Stammaktien werden als Eigenkapital klassifiziert.

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

Rückstellungen

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

Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

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

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden in Übereinstimmung mit IAS 19 (2011) im sonstigen Ergebnis der Periode ihrer Entstehung direkt im Eigenkapital erfasst. Bisher wurden versicherungsmathematische Gewinne und Verluste erfolgswirksam erfasst. Der Konzern wendet IAS 19 (2011) freiwillig vorzeitig für das Geschäftsjahr 2012 an. Die Auswirkungen sind unter 2.4 im Konzernanhang dargestellt. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird grundsätzlich linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zum Eintritt der Unverfallbarkeit der Anwartschaften verteilt. Soweit Anwartschaften sofort nach der Einführung oder der Änderung eines Pensionsplans unverfallbar werden, ist der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand sofort erfolgswirksam zu erfassen. In den Geschäftsjahren 2011 und 2012 ist kein nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand angefallen.

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

Bonuspläne

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

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

Aktienbasierte Vergütung

Aktioptionen (aktienbasierte Vergütungstransaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente) werden zum Zeitpunkt der Gewährung mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Verpflichtung wird über den Erdienungszeitraum als Personalaufwand und gleichzeitige Erhöhung der Kapitalrücklage erfasst. Der beizulegende Zeitwert wird mittels eines modifizierten Black-Scholes-Optionspreismodells zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Der Erdienungszeitraum endet am Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit, d. h. zu dem Zeitpunkt, an dem der betreffende Mitarbeiter unwiderruflich bezugsberechtigt wird. Die an jedem Bilanzstichtag bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit ausgewiesenen kumulierten Aufwendungen aus der Gewährung der Eigenkapitalinstrumente reflektieren den bereits abgelaufenen Erdienungszeitraum sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die nach bestmöglicher Schätzung des Konzerns mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der im Periodenergebnis erfasste Ertrag oder Aufwand entspricht der Entwicklung der zu Beginn und am Ende des Berichtszeitraums erfassten kumulierten Aufwendungen. Für Vergütungsrechte, die nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst. Hiervon ausgenommen sind Vergütungsrechte, für deren Ausübbarkeit bestimmte Marktbedingungen erfüllt sein müssen. Diese werden unabhängig davon, ob die Marktbedingungen erfüllt sind, als ausübbar betrachtet, vorausgesetzt, dass alle sonstigen Leistungsbedingungen erfüllt sind. Werden die Bedingungen einer Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente geändert, so werden Aufwendungen mindestens in der Höhe erfasst, in der sie angefallen wären, wenn die Vertragsbedingungen nicht geändert worden wären. Das Unternehmen erfasst außerdem die Auswirkungen von Änderungen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der aktienbasierten Vergütungsvereinbarung erhöhen oder mit einem anderen Nutzen für den Arbeitnehmer verbunden sind, bewertet zum Zeitpunkt der Änderung. Wird eine Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente annulliert, wird diese so behandelt, als ob sie am Tag der Annullierung ausgeübt worden wäre. Der bislang noch nicht erfasste Aufwand wird sofort erfasst. Wird die

annulierte Vergütungsvereinbarung jedoch durch eine neue Vergütungsvereinbarung ersetzt und wird die neue Vergütungsvereinbarung deklariert, werden die annullierte und die neue Vergütungsvereinbarung wie eine Änderung der ursprünglichen Vergütungsvereinbarung bilanziert.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

Leasing

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt. Ein Leasingverhältnis wird als Operating-Leasingverhältnis klassifiziert, wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit Eigentum verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben. Leasingzahlungen innerhalb eines Operating-Leasingverhältnisses werden als Aufwand linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst. Die SEVEN PRINCIPLES Gruppe hat im Wesentlichen unkündbare Operating-Leasingvereinbarungen über Immobilien, Fahrzeuge und Hardware (Kopierer) geschlossen. Die Laufzeit beträgt in der Regel zwei bis fünf Jahre. Einige Verträge beinhalten Verlängerungsoptionen und Staffelmieten.

Ertragserfassung

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

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

a) Beratungsleistungen

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

b) Projektgeschäft

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

c) Verkauf von Lizenzen

Die SEVEN PRINCIPLES Gruppe realisiert ihre Umsatzerlöse auf der Grundlage eines entsprechenden Vertrags, sobald die Lizenz und einhergehende vertragliche Verpflichtungen erfüllt wurden beziehungsweise die maßgeblichen Risiken und Chancen der verkauften Waren auf den Käufer übergegangen sind. Zum Teil bietet die SEVEN PRINCIPLES Gruppe in Mehrkomponentenverträgen Wartungs-, Entwicklungs-, Schulungs- oder sonstige Leistungen zusammen mit dem Nutzungsrecht an der Software an. Diese Leistungen werden gesondert in Rechnung gestellt. In Mehrkomponentenverträgen erfolgt die Umsatzrealisierung von Schulungs- oder anderen Leistungen unabhängig von der Realisierung der Lizenzumsätze, sofern diese Leistungen für die Funktionen der Software als wesentlich anzusehen sind.

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

d) Zinserträge

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

e) Dividenden

Dividenden werden grundsätzlich zum Ausschüttungszeitpunkt vereinnahmt.

Steuern

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

Der laufende Steueraufwand wird auf Basis des zu versteuernden Einkommens für das Jahr ermittelt. Das zu versteuernde Einkommen unterscheidet sich vom Jahresüberschuss aus der Gesamtergebnisrechnung, da es Aufwendungen und Erträge ausschließt, die in späteren Jahren oder niemals steuerbar beziehungsweise steuerlich abzugsfähig sind. Die Verbindlichkeit des Konzerns für den laufenden Steueraufwand wird auf Grundlage der geltenden beziehungsweise bis zum Bilanzstichtag angekündigten Steuersätze berechnet. Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden werden mit dem Betrag bewertet, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden beziehungsweise eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

Latente Steuern

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

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

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

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

reichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

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

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

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

2.4 Auswirkungen von freiwillig vorzeitig angewendeten neuen Rechnungslegungsstandards

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

Aufgrund der freiwilligen Änderung werden folgende Anpassungen bei den Finanzinformationen vorgenommen:

Zum 1. Januar 2011:

Nettozunahme des Ergebnisvortrags: 102 TEUR
Nettoabnahme des Sonstigen Ergebnisses: 102 TEUR

Für den Zeitraum 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2011:

Im Sonstigen Ergebnis erfasster Ertrag: 199 TEUR
Nettoabnahme des Steueraufwands: 92 TEUR
Nettozunahme des Personalaufwands: 291 TEUR

Für den Zeitraum 1. Januar 2012 bis zum 31. Dezember 2012:

Im Sonstigen Ergebnis erfasster Aufwand: 521 TEUR
Nettozunahme des Steueraufwands: 240 TEUR
Nettoabnahme des Personalaufwands: 761 TEUR

Der Effekt auf das Ergebnis je Aktie betrug –0,05 EUR für das Jahr 2011 und –0,13 EUR für das Jahr 2012. Die Angaben im Konzernanhang und Konzernlagebericht für das Jahr 2011 wurden entsprechend angepasst.

2.5 Auswirkung von neuen Rechnungslegungsstandards

Im Geschäftsjahr 2012 fanden die folgenden Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung:

IFRS 7 „Finanzinstrumente“

Im Oktober 2010 hat das IASB Änderungen zu IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ veröffentlicht, die erweiterte Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte betreffen und dem Bilanzadressaten ein besseres Verständnis

der Auswirkungen der beim übertragenden Unternehmen verbleibenden Risiken ermöglichen sollen. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2011 beginnen, anzuwenden. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Im Jahr der erstmaligen Anwendung sind Vergleichsangaben nicht zwingend zu machen. Diese Verlautbarung wurde im November 2011 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES verfügt über keine Finanzinstrumente, die von dieser Regelung betroffen sind, und es ergeben sich daher aus der Änderung zu IFRS 7 keine Auswirkungen.

IAS 12 „Deferred Tax“

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

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

2.6 Freiwillig neu anzuwendende IFRS- und IFRIC-Vorschriften

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

IFRS 9 „Finanzinstrumente“

Im November 2009 wurde IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“ veröffentlicht. Die Änderungen wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. Der Standard ist das Ergebnis der ersten von drei Phasen des Projekts zum Ersatz des IAS 39 „Financial Instruments: Recognition and Measurement“ durch IFRS 9. Der Standard regelt die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögensgegenständen. Durch IFRS 9 werden die bisherigen Bewertungskategorien „Kredite und Forderungen“, „bis zur Endfälligkeit gehaltene Vermögenswerte“, „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ und „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögensgegenstände“ ersetzt durch die Kategorien „fortgeführte Anschaffungskosten (Amortised Cost)“ und „beizulegender Zeitwert (Fair Value)“. Ob ein Instrument in die Kategorie „fortgeführte Anschaffungskosten“ eingeordnet werden kann, ist einerseits abhängig vom Geschäftsmodell des Unternehmens und andererseits von den Produktmerkmalen des einzelnen Instruments. Instrumente, die nicht die Definitionsmerkmale der Kategorie „fortgeführte Anschaffungskosten“ erfüllen, sind erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Eine erfolgsneutrale Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist für ausgewählte Eigenkapitalinstrumente zulässig. Im Oktober 2010 hat das IASB Ergänzungen zu IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung“ veröffentlicht. Ergänzend zu den bisherigen im November 2009 veröffentlichten Vorschriften zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten des IFRS 9 (2009) enthält der nun veröffentlichte IFRS 9 (2010) Regelungen für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten sowie zur Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. IFRS 9 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen. Vorperioden brauchen bei erstmaliger Anwendung nicht geändert zu werden, wobei Angabepflichten zu den sich aus der Erstanwendung ergebenden Effekten bestehen. Die Anwendung der Neuerungen aus der ersten Phase von IFRS 9 wird

Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten des Konzerns haben, jedoch keine Auswirkung auf die Klassifizierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten. In weiteren Projektphasen wird das IASB die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen und die Wertminderung von finanziellen Vermögensgegenständen behandeln. Wenn der endgültige Standard mit allen Phasen veröffentlicht wird, wird SEVEN PRINCIPLES die Auswirkungen der weiteren Phasen bewerten.

IFRS 10, 11 und 12 sowie IAS 27 und 28

Das IASB hat im Mai 2011 drei neue IFRS (IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12) sowie zwei überarbeitete Standards (IAS 27, IAS 28) zur Bilanzierung von Beteiligungen an Tochterunternehmen, gemeinschaftlichen Vereinbarungen und assoziierten Unternehmen veröffentlicht. Die Regelungen wurden am 11. Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen und sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Die Anwendung der neuen und geänderten IFRS wird Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows von SEVEN PRINCIPLES haben. SEVEN PRINCIPLES ermittelt derzeit die konkreten Auswirkungen, die teilweise vom Geschäftsverlauf abhängig sind. Davon ausgenommen ist allerdings die Neufassung des IAS 27, da dieser sich nunmehr ausschließlich auf den Einzelabschluss erstreckt, SEVEN PRINCIPLES hingegen keinen IFRS-Einzelabschluss gemäß § 325 Abs. 2 a HGB erstellt.

IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“

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

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

IFRS 11 „Joint Arrangements“

IFRS 11 „Joint Arrangements“ wird IAS 31 „Interests in Joint Ventures“ sowie SIC-13 „Jointly Controlled Entities – Non-Monetary Contributions by Venturers“ ersetzen. Er regelt die Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) und von gemeinschaftlichen Tätigkeiten (Joint Operations). Mit Aufhebung von IAS 31 ist die Anwendung der Quotenkonsolidierungsmethode für Gemeinschaftsunternehmen nicht länger zulässig. Die Anwendung der Equity-Methode ist nunmehr in der Neufassung des IAS 28 „Interests in Associates and Joint Ventures“ geregelt und erstreckt sich sowohl auf assoziierte Unternehmen als auch Gemeinschaftsunternehmen. Bei Bestehen einer gemeinschaftlichen Tätigkeit werden die zurechenbaren Vermögenswerte, Schulden, Aufwendungen und Erträge gemäß der Beteiligungsquote unmittelbar in den Konzern- und Jahresabschluss des „Joint Operators“ übernommen. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. In der aktuellen Gruppenstruktur ergeben sich keine Auswirkungen auf SEVEN PRINCIPLES.

IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“

In IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“ werden sämtliche Angabepflichten, die im Konzernabschluss in Bezug auf Tochterunternehmen, gemeinschaftliche Vereinbarungen und assoziierte Unternehmen sowie nicht konsolidierte strukturierte Unternehmen zu tätigen sind, zentral gebündelt. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Aktuell ermittelt SEVEN PRINCIPLES die erwarteten Auswirkungen bis zum Zeitpunkt der verpflichtenden Erstanwendung.

IAS 27 „Separate Financial Statements“

Die Neufassung des IAS 27 „Separate Financial Statements“ regelt ausschließlich die bilanzielle Abbildung von Tochter-, Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen im Jahresabschluss sowie zugehörige Anhangsangaben (Einzelabschluss gemäß § 325 Abs. 2 a HGB). Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. In der aktuellen Gruppenstruktur ergeben sich keine Auswirkungen auf SEVEN PRINCIPLES.

IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“

Die Neufassung des IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“ regelt die Einbeziehung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. In der aktuellen Gruppenstruktur ergeben sich keine Auswirkungen auf SEVEN PRINCIPLES.

IFRS 13 „Fair Value Measurement“

Ebenfalls im Mai 2011 hat das IASB den IFRS 13 „Fair Value Measurement“ veröffentlicht. Mit dieser Veröffentlichung schafft das IASB einen einheitlichen, übergreifenden Standard zur Fair-Value-Bewertung. IFRS 13 ist verpflichtend prospektiv anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. IFRS 13 regelt, wie zum Fair Value zu bewerten ist, sofern ein anderer IFRS die Fair-Value-Bewertung (oder die Fair-Value-Angabe) vorschreibt. Es gilt eine neue Fair-Value-Definition, die den Fair Value als Veräußerungspreis einer tatsächlichen oder hypothetischen Transaktion zwischen beliebigen unabhängigen Marktteilnehmern unter marktüblichen Bedingungen am Bewertungsstichtag charakterisiert. Der Standard gilt nahezu allumfassend, lediglich IAS 2 „Inventories“, IAS 17 „Leases“ und IFRS 2 „Share-based Payment“ sind ausgenommen. Während für Finanzinstrumente der Umfang dieser Vorschriften nahezu unverändert bleibt, ist dies für andere Sachverhalte (zum Beispiel als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen) nunmehr umfassender beziehungsweise präziser geregelt. Die bereits bekannte dreistufige Fair-Value-Hierarchie ist übergreifend anzuwenden. Die Anwendung des IFRS 13 führt voraussichtlich zu erweiterten Anhangsangaben im Abschluss der SEVEN PRINCIPLES. Die Regelungen wurden im Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen.

IAS 1 „Presentation of Financial Statements“

Das IASB hat im Juni 2011 Änderungen zu IAS 1 „Presentation of Financial Statements“ veröffentlicht. Die Änderungen verlangen, dass die im sonstigen Ergebnis dargestellten Posten in zwei Kategorien unterteilt werden müssen – in Abhängigkeit davon, ob sie in Zukunft über die Gesamtergebnisrechnung gebucht werden (Recycling) oder nicht. Die Änderungen zu IAS 1 sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre,

die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen, und wurden am 5. Juni 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES prüft die hieraus resultierenden Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows und geht derzeit von den oben beschriebenen Änderungen im Ausweis der Gesamtergebnisrechnung aus.

IAS 19 „Employee Benefits“

Ebenfalls im Juni 2011 hat das IASB Änderungen zu IAS 19 „Employee Benefits“ veröffentlicht. Die Änderungen führen zum Wegfall bestehender Wahlrechte bei der Erfassung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sind fortan sofort in voller Höhe und ausschließlich erfolgsneutral innerhalb des Eigenkapitals zu erfassen. Bisher hat SEVEN PRINCIPLES diese direkt über die Gesamtergebnisrechnung erfolgswirksam erfasst.

Weitere Änderungen betreffen die Erfassung von nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand und die Darstellung des Nettozinsergebnisses bei leistungsorientierten Pensionsplänen sowie die Unterscheidung zwischen Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Termination Benefits) und anderen Leistungen an Arbeitnehmer. Als eine wesentliche Folge dieser Änderungen dürfen die Aufstockungsbeträge in Altersteilzeitprogrammen zukünftig nicht mehr als Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses klassifiziert werden und müssen daher über den Zeitraum der Erdienung angesammelt werden. Zudem werden Angabepflichten erweitert, zum Beispiel für Eigenschaften und Risiken von leistungsorientierten Plänen. Die Änderungen zu IAS 19 sind rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wurden im Juni 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES wendet die Regelungen des neuen IAS 19 bereits im Geschäftsjahr 2012 an. Die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind unter 2.4 im Konzernanhang dargestellt.

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 beste-

hende Rechtsanspruch auf Saldierung nicht unter der Bedingung eines künftigen Ereignisses stehen und muss sowohl im ordentlichen Geschäftsverkehr als auch bei Verzug und Insolvenz einer Vertragspartei gelten. Des Weiteren wird bestimmt, dass ein Bruttoausgleichsmechanismus die Saldierungsvoraussetzungen nach IAS 32 erfüllt, sofern keine wesentlichen Kredit- und Liquiditätsrisiken verbleiben, Forderungen und Verbindlichkeiten in einem einzigen Verrechnungsprozess verarbeitet werden und er damit im Ergebnis äquivalent ist zu einem Nettoausgleich. Die neuen Vorschriften sind verpflichtend rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und wurden im Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES prüft die hieraus resultierenden Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows, geht jedoch derzeit von keinen wesentlichen Änderungen aus.

IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“

Ebenfalls im Dezember 2011 hat das IASB in IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures“ erweiterte Angabepflichten zu Saldierungsrechten veröffentlicht. Neben erweiterten Angaben zu nach IAS 32 tatsächlich vorgenommenen Saldierungen werden für bestehende Saldierungsrechte unabhängig davon, ob eine Saldierung nach IAS 32 tatsächlich vorgenommen wird, Angabepflichten eingeführt. Die neuen Vorschriften sind verpflichtend rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wurden im Dezember 2012 von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES prüft die hieraus resultierenden Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehungsweise der Cashflows und geht derzeit von keinen signifikanten Effekten für die Berichterstattung aus.

„Annual Improvements to IFRSs 2009–2011 Cycle“

Im Mai 2012 hat das IASB „Annual Improvements to IFRSs 2009–2011 Cycle“ veröffentlicht, durch die fünf Standards geändert werden. Die neuen Vorschriften sind rückwirkend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und wurden bisher noch nicht von der Europäischen Union in europäisches Recht übernommen. SEVEN PRINCIPLES prüft die hieraus resultierenden Effekte auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

beziehungsweise der Cashflows und geht von keinen wesentlichen Änderungen aus. In den Änderungen zu IAS 1 „Presentation of Financial Statements“ wird klargestellt, dass bei Angabe freiwilliger Vergleichsinformationen im Abschluss auch die diesbezüglichen Anhangangaben offenzulegen sind. Die Änderungen zu IAS 16 „Property, Plant and Equipment“ haben zur Folge, dass Wartungsgeräte in Abhängigkeit von der erwarteten Nutzungsdauer als Sachanlagen oder Vorräte auszuweisen sind. Änderungen zu IAS 32 „Financial Instruments: Presentation“ stellen klar, dass Steuereffekte bei Ausschüttungen an Eigenkapitalgeber und bei Transaktionskosten einer Eigenkapitaltransaktion in Übereinstimmung mit IAS 12 auszuweisen sind. Aufgrund der Änderungen zu IAS 34 „Interim Financial Reporting“ sind Angaben zu Segmentvermögen und Schulden nur dann notwendig, wenn diese Gegenstand der regelmäßigen Managementberichterstattung sind und sich seit dem letzten Jahresabschluss wesentliche Änderungen ergeben haben. Die Änderungen an IFRS 1 „First-time Adoption of IFRS“ haben auf SEVEN PRINCIPLES keine Auswirkung.

Übergangsvorschriften IFRS 10, 11 und 12

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

Änderungen zu IFRS 10, 11 und 12

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

Der SEVEN PRINCIPLES Konzern macht von der freiwilligen vorzeitigen Anwendung – sofern nicht explizit im Einzelfall angegeben – keinen Gebrauch. In der aktuellen Konzernstruktur werden vom Vorstand aus der Anwendung dieser Standards in zukünftigen Berichtsperioden keine beziehungsweise nur die angegebenen Auswirkungen erwartet. Die neuen Standards werden von SEVEN PRINCIPLES zu dem Zeitpunkt erstmals angewandt, zu dem ihre Anwendung verpflichtend vorgeschrieben ist.

3 Segmentberichterstattung

Nach dem Regelwerk des IFRS 8 soll eine Segmentberichterstattung dem Management Approach folgen, d.h. die im Abschluss dargestellten Segmente sollen ihre Entsprechung im internen Controlling finden, anhand dessen das Management den Konzern tatsächlich steuert. Nach IFRS 8 ist ein Geschäftssegment definiert als ein Bereich des Unternehmens, der Geschäftstätigkeiten betreibt, mit denen Umsatzerlöse erwirtschaftet werden und bei denen Aufwendungen anfallen können. Die operativen Ergebnisse werden von den Hauptentscheidungsträgern regelmäßig überprüft. Grundsätzlich ist aufgrund dieser Definition im Geschäftsjahr 2012 jedes der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen ein eigenes Geschäftssegment. Auf Basis der Zusammenfassung von Segmenten des IFRS 8.12 werden die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen 7P ERP Consulting GmbH, 7P bicon GmbH, 7P UK LTD, 7P Austria GmbH, 7P Nordic AS, Fromdistance SL und 7P Infolytics AG zu einem Geschäftssegment zusammengefasst. Im Vorjahr wurden die 7P ERP Consulting GmbH, 7P bicon GmbH, 7P UK LTD und die 7P Austria GmbH zu einem Segment zusammengefasst. Die Veränderungen entsprechen den Veränderungen im Konsolidierungskreis.

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

Für die Segmente kommen handelsrechtliche Rechnungslegungsgrundsätze zur Anwendung. Die wesentlichen Unterschiede zur IFRS-Rechnungslegung sind hinsichtlich der Umsätze die unterschiedliche Bewertung von Fertigungsaufträgen nach IAS 11 sowie die Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte sowie aktivierte Kundenstämme und selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände. In der Überleitungsrechnung sind sowohl Konzernkonsolidierungsbuchungen sowie Überleitungsbuchungen zur IFRS-Konzernrechnungslegung enthalten. Die intersegmentären Umsätze, die mit Materialaufwendungen bei den Gesellschaften korrespondieren, werden dabei konsolidiert. Die Überleitungsrechnung beinhaltet ferner die SEVEN PRINCIPLES AG als Führungs-

gesellschaft der Gruppe. Der Ergebniseffekt der IFRS-Überleitung beträgt im Konzern –2.798 TEUR (Vj.: –2.453 TEUR). Die Umsätze der Töchter werden primär über die Muttergesellschaft als Rahmenvertragspartnerin der Klienten fakturiert. Im Konzern gibt es zwei Großkunden mit 16,6 Prozent und 16,3 Prozent Umsatzanteil. Im Konzern fielen Auslandsumsätze in Höhe von 12,3 Mio. EUR (Vj.: 14,8 Mio. EUR) an. SEVEN PRINCIPLES ist nahezu ausschließlich in Ländern der Europäischen Union tätig. Schwerpunkt der Auslandsaktivitäten ist Großbritannien.

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

2012 TEUR	7P Solutions & Consulting AG	7P Trusted Experts GmbH	7P B2B Mobile & IT Services GmbH	Sonstige Gesellschaften	Überleitung	Konzern
Umsätze	42.322	24.998	13.617	17.047	–467	97.516
Intersegmentäre Umsätze	375	4.605	390	302	–5.672	0
Materialaufwand	–6.963	–27.086	–2.095	–7.622	6.114	–37.651
Personalaufwand	–27.635	–462	–9.214	–7.968	–3.865	–49.144
Abschreibungen	–1.252	–12	–162	–83	228	–1.281
Sonstiger Betriebsaufwand	–9.107	–763	–2.712	–2.037	3.180	–11.439
Sonstige betriebliche Erlöse	1.473	62	1.607	633	–2.317	1.458
Segment-Betriebsergebnis	–787	1.342	1.430	272	–2.798	–541
Finanzergebnis						–223
Steuern						122
Konzernergebnis						–642

2011 TEUR (angepasst)						
Umsätze	41.291	26.569	13.187	17.385	484	98.916
Intersegmentäre Umsätze	107	1.582	486	106	–2.281	0
Materialaufwand	–3.921	–25.882	–1.421	–7.044	2.210	–36.057
Personalaufwand	–27.160	–393	–9.112	–7.602	–3.399	–47.656
Abschreibungen	–1.105	–6	–131	–59	321	–980
Sonstiger Betriebsaufwand	–7.996	–699	–2.086	–1.811	2.577	–10.016
Sonstige betriebliche Erlöse	1.737	82	1.066	366	–2.664	588
Segment-Betriebsergebnis	2.955	1.254	1.990	1.341	–2.744	4.795
Finanzergebnis						–341
Steuern						–1.389
Konzernergebnis						3.065

4 Akquisitionen und Desinvestitionen

Erwerb der 7P Infolytics AG (vormals InfoLytics Information Technologies AG)

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

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

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

Der aktivierte Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Es wurden Forderungen in Höhe von 429 TEUR übernommen, auf die keine Einzelwertberichtigungen gebildet sind. Es fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 17 TEUR an, die gemäß IFRS 3 als Verwaltungskosten ausgewiesen werden. Im Geschäfts- oder Firmenwert sind nicht separierbare Werte, insbesondere für das Know-how der Mitarbeiter, sowie Synergieeffekte enthalten.

Das übrige immaterielle Vermögen beinhaltet insbesondere eine Bewertung der übernommenen Kundenbeziehungen. Der durch Zahlungsmittel geleistete/nach zu leistende Kaufpreis für 100 Prozent der Anteile belief sich auf 4.000 TEUR. Hiervon sind Kaufpreisanteile in Höhe von nominal 2.350 TEUR nur in Abhängigkeit von Lizenzerlösen und Ertragszielen als Kaufpreisnachzahlung in den Jahren 2013 bis 2015 fällig und dementsprechend als finanzielle Verbindlichkeit zum Zeitwert in Höhe von 2.343 TEUR bilanziert.

Die Kaufpreisverpflichtung ist in Abhängigkeit von der Erreichung von Lizenzerlösen nach oben offen, weswegen auch keine Bandbreite angegeben werden kann. Der restliche Kaufpreis wurde bereits im Geschäftsjahr 2012 gezahlt. Mit dem Erwerb wurden Zahlungsmittel in Höhe von 147 TEUR übernommen. Die 7P Infolytics AG hat seit dem Erwerbszeitpunkt mit Umsatzerlösen in Höhe von 1.020 TEUR und einem Betriebsergebnis in Höhe von 112 TEUR zu den Werten der SEVEN PRINCIPLES Gruppe beigetragen. Wäre die 7P Infolytics AG bereits zum 1. Januar 2012 erworben worden, so würde der 7P Konzern im Jahr 2012 Umsatzerlöse von 98,7 Mio. EUR und ein operatives Ergebnis von -0,4 Mio. EUR ausweisen.

Erwerb der 7P Nordic AS (vormals AS Fromdistance)

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

Seit dem 10. August 2012 sind Umsatz und Ergebnis der 7P Nordic AS im SEVEN PRINCIPLES Konzernabschluss enthalten.

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

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

Der aktivierte Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig. Es wurden Forderungen in Höhe von 108 TEUR und Finanzanlagen in Höhe von 13 TEUR übernommen. Auf die Forderungen wurden zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung Einzelwertberichtigungen in Höhe von 96 TEUR gebildet und auf die Finanzanlagen in Höhe von 13 TEUR. SEVEN PRINCIPLES geht von einer vollständigen Inanspruchnahme der Einzelwertberichtigungen aus.

Es fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 2 TEUR an, die gemäß IFRS 3 als Verwaltungskosten ausgewiesen werden. Im Geschäfts- oder Firmenwert sind nicht separierbare Werte, insbesondere für das Know-how der Mitarbeiter, sowie Synergieeffekte enthalten. Das übrige immaterielle Vermögen beinhaltet insbesondere eine Bewertung der übernommenen MDM-Software. Der durch Zahlungsmittel geleistete/nach zu leistende Kaufpreis für 100 Prozent der Anteile belief sich auf 905 TEUR. Hiervon sind die als wahrscheinlich

bewerteten Kaufpreisanteile in Höhe von nominal 746 TEUR nur in Abhängigkeit von Lizenzerlösen als Kaufpreisnachzahlung in den Jahren 2013 bis 2015 fällig und dementsprechend als finanzielle Verbindlichkeit zum Zeitwert in Höhe von 746 TEUR bilanziert. Die Kaufpreisverpflichtung ist in Abhängigkeit von der Erreichung von Lizenzerlösen nach oben offen, weswegen auch keine Bandbreite angegeben werden kann. Der restliche Kaufpreis wurde bereits im Geschäftsjahr 2012 gezahlt. Mit dem Erwerb wurden Zahlungsmittel in Höhe von 197 TEUR übernommen. Die 7P Nordic AS hat seit dem Erwerbszeitpunkt mit Umsatzerlösen in Höhe von 218 TEUR und einem Betriebsergebnis von 33 TEUR zu den Werten der SEVEN PRINCIPLES Gruppe beigetragen. Wäre die 7P Nordic AS bereits zum 1. Januar 2012 erworben worden, so würde der 7P Konzern im Jahr 2012 Umsatzerlöse von 97,8 Mio. EUR und ein operatives Ergebnis von -0,5 Mio. EUR ausweisen.

Erwerb der Eydolon Mobile Solutions GmbH

Mit Wirkung zum 1. Juli 2011 erwarb die 7P B2B Mobile & IT Services GmbH 100 Prozent der GmbH-Anteile der Eydolon Mobile Solutions GmbH, eines Unternehmens mit Sitz in Wien, Österreich, das auf Kundenprojekte im Bereich mobiler Endgeräte spezialisiert ist. Seit dem 1. Juli 2011 sind Umsatz und

Ergebnis der Eydolon Mobile Solutions GmbH im SEVEN PRINCIPLES Konzernabschluss enthalten.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte der Eydolon Mobile Solutions GmbH stellten sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

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

Es fielen Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 15 TEUR an, die gemäß IFRS 3 als Verwaltungskosten ausgewiesen wurden. Im Geschäfts- oder Firmenwert sind nicht separierbare Werte, insbesondere für das Know-how der Mitarbeiter, sowie Synergieeffekte enthalten. Der durch Zahlungsmittel geleistete/noch zu leistende Kaufpreis für 100 Prozent der Anteile belief sich auf 900 TEUR. Hiervon waren zunächst Kaufpreisanteile in Höhe von nominal 600 TEUR nur in Abhängigkeit von Umsatz- und Ertragszielen als Kaufpreisnachzahlung in den Jahren 2012 bis 2014 fällig und dementsprechend als finanzielle Verbindlichkeit per 31. Dezember 2011 zum Zeitwert in Höhe von 494 TEUR bilanziert. Aufgrund einer strittigen Formulierung zur Kaufpreisnachbesserungsregelung erfolgte im Jahr 2012 eine Vertragsanpassung dergestalt, dass nunmehr der noch ausstehende Kaufpreis auf insgesamt maximal 550 TEUR begrenzt ist, der zum 31. Dezember 2012 mit einem Zeitwert von 150 TEUR bilanziert ist. In 2012 ergaben sich Kaufpreisnachzahlungen in Höhe von 134 TEUR und eine als sonstiger Ertrag ausgewiesene Rückstellungsauflösung in Höhe von 216 TEUR.

Der restliche Kaufpreis wurde bereits im Geschäftsjahr 2011 gezahlt. Mit dem Erwerb wurden Zahlungsmittel in Höhe von 0 TEUR übernommen. Die Eydolon Mobile Solutions GmbH hat seit dem Erwerbszeitpunkt mit Umsatzerlösen in Höhe von 363 TEUR und einem Betriebsergebnis von -67 TEUR zu den Werten der SEVEN PRINCIPLES Gruppe beigetragen. Wäre die Eydolon Mobile Solution GmbH bereits zum 1. Januar 2011 erworben worden, so würde der 7P Konzern im Jahr 2011 Umsatzerlöse von 99 Mio. EUR und ein operatives Ergebnis von 5,1 Mio. EUR ausweisen.

Angaben zur Gesamtergebnisrechnung

5 Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse werden fast ausschließlich durch erbrachte Consulting- und IT-Dienstleistungen erzielt. Wesentliche Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Hard- und Softwareprodukten oder der Vergabe von Softwarelizenzen wurden im Geschäftsjahr 2012 und im Vorjahr nicht erzielt.

6 Sonstige betriebliche Erträge

	2012 TEUR	2011 TEUR
Sonstige ordentliche Erträge	299	339
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	1.144	240
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen zu Forderungen	15	9
	1.458	588

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

gen resultieren hauptsächlich aus der ergebniswirksamen Auflösung von bedingten Kaufpreistrückstellungen (815 TEUR) und aus Rückstellungsaufösungen im Zusammenhang mit variablen Gehaltsbestandteilen.

7 Materialaufwand

	2012 TEUR	2011 TEUR
Materialaufwand	37.651	36.057
	37.651	36.057

Die Materialaufwendungen betreffen nahezu ausschließlich Fremddienstleistungen im Rahmen von Kundenprojekten.

8 Personalaufwand

	2012 TEUR	2011 TEUR
Löhne und Gehälter	42.376	41.220
– davon für Eigenentwicklungen aktiviert	–134	0
– davon für Altersteilzeitvereinbarungen	–55	–91
+ soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge und Unterstützung	6.957	6.527
	49.144	47.656

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im SEVEN PRINCIPLES Konzern betrug im vergangenen Jahr 666 Mitarbeiter nach 626 Mitarbeitern im Jahr 2011. Zum Geschäftsjahresende waren 692 (Vj.: 637) Mitarbeiter im Konzern

beschäftigt. Hierbei handelt es sich um Angestellte und Auszubildende. Der Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung betrug 6.957 TEUR. Für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte wurden Personalkosten gemäß IAS 38 aktiviert.

9 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2012 TEUR	2011 TEUR
Betriebsaufwand	4.633	3.540
Verwaltungsaufwand	1.676	1.531
Vertriebsaufwand	2.831	2.913
Übrige Aufwendungen	2.323	2.032
– davon für Eigenentwicklungen aktiviert	–24	0
	11.439	10.016

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 ent-

halten. Die übrigen Aufwendungen betreffen die Aufsichtsratsvergütung, Fortbildungskosten, Wertberichtigungen auf Forderungen, Anschaffungsnebenkosten im Zusammenhang mit den Akquisitionen und sonstige Kosten. Für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte wurden im Jahr 2012 betriebliche Aufwendungen gemäß IAS 38 aktiviert.

10 Finanzergebnis

	2012 TEUR	2011 TEUR
Zinsaufwendungen	233	351
Zinserträge	10	10
	-223	-341

Die Zinsaufwendungen betragen im Geschäftsjahr 233 TEUR (Vj.: 351 TEUR). Hierin enthalten sind nicht liquiditätswirksame Zinsaufwendungen in Höhe von 18 TEUR (Vj.: 100 TEUR) im

Wesentlichen aus Rückstellungen für Zinsen im Zusammenhang mit einem Markenrechtsstreit. Die Zinserträge belaufen sich auf 10 TEUR (Vj.: 10 TEUR).

11 Ertragsteuern

Im Jahr 2012 unterlagen deutsche Kapitalgesellschaften der Körperschaftsteuer mit einem einheitlichen Satz von 15 Prozent (Vj.: 15 Prozent) für ausgeschüttete und einbehaltene Gewinne. Hinzu kam der Solidaritätszuschlag auf den Körperschaftsteuersatz von 5,5 Prozent. Damit betrug der verwendete Körperschaftsteuersatz im Jahr 2012 15,83 Prozent (Vj.: 15,83 Prozent). Zusätzlich unterliegen deutsche Kapitalgesellschaften der Gewerbesteuer. Die Höhe der Gewerbesteuer ist abhängig davon, in welcher Gemeinde die Gesellschaft Betriebsstätten unterhält. Es ergab sich ein gewichteter Durchschnittssatz für SEVEN PRINCIPLES im Jahr 2012 von 15,75 Prozent (Vj.: 15,75 Prozent). Damit ergibt sich

insgesamt ein durchschnittlicher Ertragsteuersatz in Deutschland für 2012 von 31,58 Prozent (Vj.: 31,58 Prozent).

Der Ertragsteuersatz für unsere österreichische Tochtergesellschaft wurde mit 25 Prozent angesetzt. Der Ertragsteuersatz für die britische Tochter wurde mit 28 Prozent angesetzt. Der Ertragsteuersatz für die estnische Tochter wurde mit null Prozent angesetzt, da nur ausgeschüttete Gewinne der Ertragsbesteuerung mit einem Satz von 25 Prozent unterworfen werden. Der Ertragsteuersatz für die spanische Tochter wurde mit 25 Prozent angesetzt. Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwands für die Geschäftsjahre 2012 und 2011 setzen sich wie folgt zusammen:

	2012 TEUR	2011 TEUR
Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer	37	321
Ausländische Ertragsteuern	10	233
Ausländische Ertragsteuern für Vorjahre	9	38
Steuern für Vorjahre	-18	-118
Laufender Aufwand für Ertragsteuern	38	474
Latenter Steuerertrag/-aufwand	-233	798
Latenter Steuerertrag/-aufwand Vorjahr	0	59
	-233	857
In der Konzern-Gesamtergebnisrechnung ausgewiesener Steueraufwand	-195	1.331
Latenter Steuerertrag/-aufwand OCI-Pensionen	240	-92
Latenter Steuerertrag/-aufwand Vorjahre OCI-Pensionen	0	47
Im sonstigen Ergebnis ausgewiesener Steueraufwand	240	-45

Im Geschäftsjahr ergab sich ein latenter Steuerertrag in Höhe von 233 TEUR aufgrund geringerer Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo und planmäßiger Abschreibung der Kun-

denstämme mit definierter Nutzungsdauer. Im Vorjahr ergab sich ein latenter Steueraufwand aus der Nutzung des aktivierten steuerlichen Verlustvortrags.

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

	2012 TEUR	2011 TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	-837	4.396
Theoretischer Steueraufwand mit 31,58 % (Vj.: 31,58 %)	-264	1.389
Veränderungen des theoretischen Steueraufwands wegen:		
– nicht abzugsfähiger Aufwendungen	133	109
– Unterschieden im Steuersatz ausländischer Gesellschaften	34	-25
– Steuern für Vorjahre	-18	-21
– Folgewirkung Anschlussbuchung Betriebsprüfung	0	-8
– Aktivierung Beschaffungskosten Kapitalerhöhung	0	-1
– nicht angesetzter Anschaffungsnebenkosten bei Akquisitionen	6	5
– sonstiger Steuereffekte	-8	-4
– Anpassung der Mitarbeiteraktienoptionen	0	-4
– Abschreibung Teilgeschäftsbetrieb Telekommunikation	-78	-78
– Auflösung Rückstellung Kaufpreisrate 7P Austria GmbH	0	-31
Tatsächlicher Steueraufwand	-195	1.331
Effektiver Steuersatz in %	23,3%	30,3%

In den inländischen Tochtergesellschaften sind ausschüttungsfähige Gewinne in Höhe von 6.024 TEUR (Vj.: 5.732 TEUR) vorhanden. Bei einer möglichen Vollausschüttung würde sich in der Muttergesellschaft eine zusätzliche Steuerbelastung in Höhe von 95 TEUR (Vj.: 91 TEUR) aufgrund der als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe qualifizierten Ausschüttung in Höhe von fünf

Prozent ergeben. Die ausländischen Tochtergesellschaften haben einen ausschüttungsfähigen Gewinn in Höhe von 1.019 TEUR (Vj.: 843 TEUR). Hierauf werden bei Ausschüttung ebenfalls Steuern auf fünf Prozent nicht abzugsfähige Betriebsausgaben in Höhe von 50 TEUR (Vj.: 42 TEUR) erhoben, so dass eine zusätzliche Steuerbelastung von 16 TEUR (Vj.: 12 TEUR) entstehen würde.

Abgrenzungsposten für latente Steuern

In TEUR	Aktive latente Steuern 31.12.2012	Passive latente Steuern 31.12.2012	Aktive latente Steuern 31.12.2011	Passive latente Steuern 31.12.2011
Anlagevermögen	0	1.772	0	1.334
Forderungen/sonstige Aktiva	0	207	0	260
Pensionsrückstellungen	341	0	109	0
Sonstige Rückstellungen	0	0	7	0
Rückstellung Altersteilzeit	9	0	3	0
KaufpreISRückstellung	74	0	0	0
Veräußerung Teilbetrieb „Test & Qualitätssicherung“	75	0	83	0
Aus steuerlichen Verlustvorträgen	2.380	0	2.329	0
	2.879	1.979	2.531	1.594

Die aktiven latenten Steuern stiegen hauptsächlich aufgrund des Aufbaus steuerlicher Verlustvorträge und diskontierungszinssatzbedingter höherer Pensionsrückstellungen. Die passiven latenten Steuern stiegen aufgrund der Aktivierung des Kundenstamms aus der Akquisition der 7P Infolytics AG. Die Werthaltigkeit der steuerlichen Verlustvorträge der Muttergesellschaft ist durch den Abschluss weiterer Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge 2011 sichergestellt worden. Erste Verträge hierzu wurden im Jahr 2008 bereits abgeschlossen. Weitere Verträge sind für die Zukunft vorgesehen. Ferner wurde 2009 die Systematik der Konzernumlagen für gegenüber den Tochtergesellschaften erbrachte Serviceleistungen zu marktgerechten Konditionen neu aufgesetzt. Mit dem wachstumsbedingt steigenden Umfang der

Serviceleistungen fließen so der Muttergesellschaft steigende Erträge zur Deckung der Kosten für zentrale Funktionen zu, so dass mittelfristig ausreichend positive steuerliche Ergebnisse vorliegen.

Die Ertragsteuererstattungsansprüche betreffen überwiegend Kapitalertragsteuern. Die sonstigen Steuerforderungen entfallen überwiegend auf Umsatzsteueransprüche. Ertragsteuerschulden betreffen Verbindlichkeiten aus noch nicht veranlagten Ertragsteuern des laufenden Jahrs und des Vorjahrs.

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

12 Ergebnis je Aktie

	2012	2011
Periodenergebnis (in EUR)	-642.059	3.065.169
Anzahl der Aktien (gewichteter Durchschnitt ausstehender Aktien)	4.040.000	4.029.103
Ergebnis je Aktie (in EUR)	-0,16	0,76

Das Ergebnis je Aktie wurde in Übereinstimmung mit IAS 33 auf Basis des Periodenergebnisses und der gewichteten Anzahl durchschnittlich ausstehender Aktien ermittelt. Die ausstehenden Aktienoptionen wären im Vorjahr verwässernd gewesen, wenn sie zur Ausgabe von Stammaktien zu einem geringeren als dem durchschnittlichen Börsenkurs der Stammaktien während der Periode geführt hätten und alle Ausübungsbedingungen zum Stichtag erfüllt gewesen wären. Da dies nicht der Fall war, trat 2011 kein Verwässerungseffekt ein. Im Jahr 2012 sind alle noch ausstehenden Aktienoptionen verfallen, so dass hier ebenfalls kein Verwässerungseffekt eingetreten ist.

Angaben zur Bilanz

13 Immaterielle Vermögenswerte

In TEUR	Gewerbliche Schutzrechte, Software- und ähnliche Rechte	Kundenstamm	Firmenwerte	Insgesamt
Anschaffungskosten:				
Stand am 01.01.2012	2.158	4.158	10.265	16.585
Zugänge Unternehmenserwerbe	266	1.616	3.057	4.939
Zugänge selbst erstellte Software	158	0	0	158
Zugänge	620	0	0	620
Abgänge	59	0	0	59
Stand am 31.12.2012	3.143	5.774	13.322	22.243
Aufgelaufene Abschreibungen:				
Stand am 01.01.2012	1.056	811	632	2.499
Zugänge selbst erstellte Software	233	0	0	233
Zugänge	304	153	0	457
Abgänge	59	0	0	59
Stand am 31.12.2012	1.534	964	632	3.130
Nettobuchwert am 31.12.2012	1.609	4.810	12.690	19.113
Anschaffungskosten:				
Stand am 01.01.2011	2.046	4.158	9.208	15.416
Zugänge Unternehmenserwerbe	9	0	1.057	1.066
Zugänge	107	0	0	107
Abgänge	4	0	0	4
Stand am 31.12.2011	2.158	4.158	10.265	16.585
Aufgelaufene Abschreibungen:				
Stand am 01.01.2011	717	657	632	2.006
Zugänge selbst erstellte Software	229	0	0	229
Zugänge	114	154	0	268
Abgänge	4	0	0	4
Stand am 31.12.2011	1.056	811	632	2.499
Nettobuchwert am 31.12.2011	1.101	3.347	9.633	14.086

Die höheren Abschreibungen im Jahr 2012 sind auf erworbene Softwarelizenzen zurückzuführen. 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. Per 1. August 2012 wurden

100 Prozent der Geschäftsanteile an der 7P Infolytics AG erworben und per 10. August 2012 wurden 100 Prozent der Geschäftsanteile an der 7P Nordic AS erworben. Hieraus resultieren die Zugänge beim Firmenwert und beim Kundenstamm.

Gewerbliche Schutzrechte, Software und ähnliche Rechte

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

	2012 TEUR	2011 TEUR	Verbl. Abschreibungs- zeitraum Jahre
Marke „7-principles“	17	21	5
Software für Geschäftsprozesse	20	80	0
ERP-Software	532	710	3
Intranet	117	169	2
Software zur Rechnungserstellung	128	0	5
MDM-Software	243	0	5
Office-Software	285	0	2
Sonstige	271	125	2
	1.613	1.105	

Geschäfts- oder Firmenwerte

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

	2012 TEUR	2011 TEUR
7P Trusted Experts GmbH	1.074	1.074
7P Solutions & Consulting AG	3.714	3.714
7P bicon GmbH	1.874	1.874
7P ERP Consulting GmbH	1.914	1.914
7P Austria GmbH	1.057	1.057
7P Infolytics AG	2.554	0
7P Nordic AS	504	0
	12.691	9.633

Durch Akquisition der 7P Infolytics AG und der 7P Nordic AS werden neue Firmenwerte in Höhe von 3.058 TEUR ausgewiesen.

Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Geschäftswerte werden entsprechend IFRS 3 nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Impairmenttest unterzogen. Hierzu wird der erzielbare Betrag der akquirierten Gesellschaften auf Basis einer Discounted-Cash-Flow-Bewertung ermittelt. Als Basis gilt der Nutzungswert für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit des in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmens. Dieser wird anhand der Unternehmensplanung für einen Zeitraum von drei Jahren ermittelt. Die nach diesem Zeitraum anfallenden Cashflows werden unter Anwendung einer Wachstumsrate von null bis zwei Prozent extrapoliert. Der verwendete durchschnittliche Abzinsungssatz beträgt 4,8 Prozent aufgrund des gesunkenen Zinsniveaus (Vj.: 8,3 Prozent) und berücksichtigt insofern angemessene Risikozuschläge von sechs Prozent (Vj.: 5,5 Prozent) auf den risikofreien Basiszins. Die Planungsprämissen für die jeweiligen Unternehmensplanungen liegen im Rahmen eines konservativen Planungsansatzes durchgängig im Rahmen der in der Vergangenheit von den Firmen erzielten Umsatzwachstumsraten. Es wird ein Umsatzwachstum von null bis zwei Prozent p. a. angesetzt. Personal- und Betriebsaufwand wurden mit jeweils entsprechenden Wachstumsraten gesteigert. Zusätzliches Wachstum aufgrund von Synergieeffekten beziehungsweise Kosteneinsparungen wurde nicht angesetzt. Die so ermittelten Unternehmenswerte liegen jeweils deutlich über den bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerten, so dass ausreichende Sensitivitätszuschläge auf die bilanzierten Werte gegeben sind. Insofern ist nach vernünftigem Ermessen derzeit nicht davon auszugehen, dass eine Änderung der getroffenen Grundannahmen dazu führen wird, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Betrag übersteigen wird.

Kundenstämme

Kundenstämme, die im Rahmen von Akquisitionen erworben wurden, wurden bisher planmäßig über 20 Jahre linear abgeschrieben. Die Buchwerte der im Rahmen von Akquisitionen der 7P ERP Consulting GmbH und der 7-principles GmbH erworbenen Kundenstämme betragen 2.105 TEUR (Vj.: 2.258 TEUR). Darüber hinaus werden, im Zuge der Akquisition der 7P bicon GmbH und der 7P Infolytics AG, weitere Kundenstämme in Höhe von 2.705 TEUR (Vj.: 1.089 TEUR) ausgewiesen. Im Jahr 2012 betragen die planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme 153 TEUR (Vj.: 153 TEUR). Außerplanmäßige Abschreibungen wurden nicht vorgenommen. Der verbleibende Abschreibungszeitraum für die bestehenden Kunden-

stämme beträgt 14 Jahre. Für die ausgewiesenen Kundenstämme der 7P bicon GmbH und der 7P Infolytics AG wird von einer unbestimmbaren Nutzungsdauer ausgegangen, so dass hierauf 2012 keine Abschreibungen entfallen sind. Ein durchgeführter Impairmenttest auf diesen Kundenstamm konnte die Werthaltigkeit nachweisen.

14 Sachanlagen

In TEUR	Betriebs- und Geschäftsausstattung
Anschaffungskosten:	
Stand am 01.01.2012	3.286
Zugang Unternehmenserwerbe	74
Zugänge	620
Abgänge	273
Stand am 31.12.2012	3.707
Aufgelaufene Abschreibungen:	
Stand am 01.01.2012	2.023
Zugänge	591
Abgänge	249
Stand am 31.12.2012	2.365
Nettobuchwert am 31.12.2012	1.342
Anschaffungskosten:	
Stand am 01.01.2011	2.991
Zugang Unternehmenserwerbe	6
Zugänge	578
Abgänge	289
Stand am 31.12.2011	3.286
Aufgelaufene Abschreibungen:	
Stand am 01.01.2011	1.813
Zugänge	473
Abgänge	263
Stand am 31.12.2011	2.023
Nettobuchwert am 31.12.2011	1.263

Die Zugänge resultieren im Wesentlichen aus Neuanschaffungen im Zusammenhang mit dem Ausbau bestehender Standorte sowie den Akquisitionen.

15 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Fälligkeit in Tagen	2012 TEUR	2012 %	2011 TEUR	2011 %
Noch nicht fällig	14.390	88,0 %	18.070	93,1 %
≤ 30 Tage	1.265	7,7 %	640	3,3 %
31 – 60 Tage	182	1,1 %	89	0,5 %
61 – 90 Tage	151	0,9 %	88	0,5 %
> 90 Tage	371	2,3 %	513	2,6 %
	16.359	100,0 %	19.400	100,0 %

Im Jahr 2012 waren die Konzernforderungen niedriger als im Vorjahr. Dies ist im Wesentlichen auf ein verbessertes Working Capital Management zurückzuführen. Zur Risikovor-sorge erfolgten ausschließlich vollständige Wertberichtigun-gen auf Forderungen. Anteilige Wertberichtigungen werden gebildet, wenn von einer anteiligen Realisierung mit hinrei-chender Wahrscheinlichkeit auszugehen ist. Anteilige Wert-berichtigungen wurden im Geschäftsjahr nicht vorgenommen.

Die Wertberichtigungen entwickelten sich wie folgt:

	2012 TEUR	2011 TEUR
Stand am 01. 01.	91	100
Nettozuführungen	121	0
Inanspruchnahmen	0	9
Auflösung	15	0
Stand am 31. 12.	197	91

16 Dienstleistungsaufträge mit aktivischem Saldo

	2012 TEUR	2011 TEUR
Angefallene Kosten für unfertige Leistungen	1.777	1.935
Erfasste Gewinne für unfertige Leistungen	588	1.113
Summe Auftrags Erlöse	2.364	3.048
Abzüglich erhaltener Anzahlungen	-472	-590
	1.892	2.458

Bei den Forderungen aus Dienstleistungsaufträgen mit aktivischem Saldo handelt es sich um Leistungen aus laufenden Dienstleistungsprojekten, die zum Stichtag noch nicht fertig gestellt und abgerechnet waren. Die Summe der für die Projekte angefallenen Kosten sowie die bereits erfassten Teilgewinne werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad ausgewiesen. Der Fertigstellungsgrad ergibt sich als Quotient aus angefallenen Kosten für unfertige Leistungen und voraussichtlichen Gesamtkosten. Es wurden Auftrags Erlöse von insgesamt 2.364 TEUR (Vj.: 3.048 TEUR) erfasst.

17 Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen

	2012 TEUR	2011 TEUR
Rechnungsabgrenzungen	560	278
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	202	134
	762	412

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

18 Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen

	2012 TEUR	2011 TEUR
Guthaben bei Kreditinstituten	7.658	9.262
Kassenbestände	4	6
	7.662	9.268

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 1,5 Prozent p. a.

Die Termingelder dienen in Höhe von 884 TEUR als Sicherheitsleistungen zum Beispiel für Mietavale und Wertguthaben aus Altersteilzeit und stehen nicht zur freien Verfügung. Es existieren Finanzierungslinien in Höhe von 14.000 TEUR, die flexibel genutzt werden können.

19 Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

Das aktienrechtliche Grundkapital der SEVEN PRINCIPLES AG beläuft sich zum 31. Dezember 2012 auf 4.040.000 EUR und ist eingeteilt in 4.040.000 Inhaber-Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien).

Im Jahr 2011 stieg das gezeichnete Kapital entsprechend der Ausübung von 12.500 Aktienoptionen aus bedingtem Kapital.

Aktienrückkauf/eigene Aktien

Die Hauptversammlung beschloss am 18. Juni 2010 Folgendes:

- a) Die Gesellschaft wird gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, bis zum 17. Juni 2015 außer zum Zweck des Handels in eigenen Aktien eigene Aktien in einem Umfang von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Der Gegenwert für den Erwerb dieser Aktien darf den Durchschnitt des Eröffnungs- und Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder in einem an dessen Stelle tretenden funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) während der jeweils vorangegangenen zehn Börsenhandelstage um nicht mehr als fünf Prozent über- beziehungsweise unterschreiten. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals ausgenutzt werden.
- Die hiermit erteilte Ermächtigung endet, ohne dass es einer ausdrücklichen Aufhebung bedarf, mit Wirksamkeit einer neuen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Unabhängig davon endet die hier erteilte Ermächtigung spätestens am 17. Juni 2015.
- Die derzeit bestehende, durch die Hauptversammlung vom 6. Juli 2009 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wird mit Wirkung zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der neuen Ermächtigung aufgehoben.

- b) Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien in anderer Weise als ganz oder teilweise über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre vorzunehmen, wenn die erworbenen eigenen Aktien zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht um mehr als fünf Prozent unterschreitet. Diese Ermächtigung beschränkt sich auf insgesamt höchstens zehn Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft. Als maßgeblicher Börsenpreis im Sinne der vorstehenden Regelung gilt der Durchschnitt des Eröffnungs- und Schlusskurses der Aktien der Gesellschaft im XETRA-Handel (oder in einem an dessen Stelle tretenden funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) während der jeweils vorangegangenen zehn Börsenhandelstage vor der Veräußerung der Aktie.
- c) Der Vorstand wird weiter ermächtigt, die eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder teilweise einzuziehen.
- d) Der Vorstand wird weiter ermächtigt, die eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats an Mitarbeiter der Gesellschaft und der mit der Gesellschaft im Sinne von § 15 AktG verbundenen Unternehmen zum Erwerb auszugeben.

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

2012 wurden keine eigenen Aktien erworben oder veräußert. Zum Bilanzstichtag hielt die Gesellschaft keine eigenen Aktien.

	2012 TEUR	2011 TEUR
Gezeichnetes Kapital	4.040	4.040
Kapitalrücklage	11.755	11.755
	15.795	15.795

Das gezeichnete Kapital wurde 2011 aufgrund der Ausübung von 12.500 Aktienoptionen aus bedingtem Kapital im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Die Eintragung der Erhöhung des Grundkapitals um 12.500 EUR auf 4.040.000 EUR erfolgte am 7. Februar 2012.

Bedingtes Kapital

a) Das bedingte Kapital der Gesellschaft von bis zu 150 TEUR, eingeteilt in bis zu 150.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien, dient der Gewährung von Bezugsrechten an Mitglieder des Vorstands und Mitarbeiter der Gesellschaft aufgrund der am 16. Juni 2006 von der Versammlung der Aktionäre beschlossenen Ermächtigung für einen „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.

Nach teilweiser Ausnutzung des Bedingten Kapitals I durch die Ausübung von 12.500 Aktienoptionen durch Mitarbeiter 2011 besteht nach der Eintragung der Kapitalerhöhung am 7. Februar 2012 noch ein Bedingtes Kapital I zur Ausgabe von bis zu 137.500 Aktien.

b) Die Hauptversammlung vom 18. Juni 2010 beschloss die Schaffung eines Bedingten Kapitals II. Das Grundkapital wird um bis zu 1.000.000 EUR durch Ausgabe von bis zu 1.000.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktienrechten an die Inhaber beziehungsweise Gläubiger von Schuldverschreibungen, die gemäß der Ermächtigung unter TOP 6 lit. a bis zum 17. Juni 2015 von der Gesellschaft begeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem gemäß TOP 6 lit. a festgelegten Wandlungspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von diesen Rechten Gebrauch gemacht wird oder wie die zur Wandlung verpflichteten Inhaber beziehungsweise Gläubiger ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahrs an, in dem sie durch Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten oder durch Erfüllung von Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil. Sofern zum Zeitpunkt der Ausgabe noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns des letzten abgelaufenen Geschäftsjahrs gefasst worden ist, nehmen die neuen Aktien auch am Gewinn des abgelaufenen Geschäftsjahrs teil. Der Vorstand wird ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Der Aufsichtsrat wird zudem ermächtigt, die

Fassung der Satzung zu ändern, soweit von der vorstehenden Ermächtigung zur Erhöhung des Bedingten Kapitals II Gebrauch gemacht wird, beziehungsweise die Ermächtigung zur Erhöhung des bedingten Kapitals gegenstandslos wird.

Genehmigtes Kapital

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

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

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

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

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

- zum Ausgleich von Spitzenbeträgen,
- zur Gewährung von Bezugsrechten an Inhaber von zu begebenden Wandlungs- und Optionsrechten aus Schuldverschreibungen,

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

Kapitalmanagement

SEVEN PRINCIPLES ist bestrebt, mit finanzieller Flexibilität seine Wachstums- und Portfoliooptimierungsziele zu erreichen. Eine besondere Bedeutung hat hierbei der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital. Die Relation Eigenkapital zu Gesamtkapital sollte hierbei 30 Prozent nicht unterschreiten. Das Eigenkapital, das im Rahmen des Kapitalmanagements gesteuerte Fremdkapital und das Gesamtkapital betragen zum 31. Dezember 2012 und 31. Dezember 2011:

	2012 TEUR	2011 TEUR
Eigenkapital	21.517	22.680
In % vom Gesamtkapital	42,4 %	45,5 %
Kurzfristige Finanzschulden	857	137
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.536	7.813
Langfristige Finanzschulden	2.267	1.333
Fremdkapital	10.659	9.283
In % vom Gesamtkapital	21,0 %	18,6 %
Gesamtkapital	50.802	49.895

Im Geschäftsjahr 2012 ist der prozentuale Anteil des im Rahmen des Kapitalmanagements gesteuerten Fremdkapitals am Gesamtkapital im Wesentlichen aufgrund der Neuaufnahme eines langfristigen Investitionsdarlehens gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Die Eigenkapitalquote sank aufgrund der

negativen Effekte aus Jahresfehlbetrag und sonstigem Ergebnis bei gleichzeitig steigendem Gesamtkapital. Die kurzfristigen Finanzschulden erhöhten sich zum Stichtag. SEVEN PRINCIPLES unterliegt keinen satzungsmäßigen Kapitalerfordernissen.

20 Ergebnisvortrag, sonstiges Ergebnis und übriges Eigenkapital

	2012 TEUR	2011 TEUR
Ergebnisvortrag	5.700	6.342
Sonstiges Ergebnis	-761	142
Latente Steuern	240	-45
Übriges Eigenkapital	446	446
	5.722	6.885

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

versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen mit dem Eigenkapital inklusive der daraus resultierenden latenten Steuereffekte in Höhe von 195 TEUR.

21 Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

SEVEN PRINCIPLES wendet den neuen IAS 19 (2011) 2012 vorzeitig freiwillig an. Hieraus resultieren in der Darstellung gemäß IAS 8 auch veränderte Darstellungen der Vorjahre.

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

	2012 TEUR	2011 TEUR
Pensionsrückstellungen	2.172	1.365
Jubiläumrückstellungen	13	12
Altersteilzeit	36	62
Sonstige	45	34
	2.266	1.473

Der Konzern hat historisch zwei leistungsorientierte Pensionspläne aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften beziehungsweise dem Erwerb von Teilgeschäftsbetrieben übernommen, für die SEVEN PRINCIPLES verantwortlich ist. Es handelt sich bei einigen wenigen Mitarbeitern um einen Plan nach dem Modell des Essener Verbands (EV). Weitere Mitarbeiter verfügen über Zusagen nach dem Modell der Mannesmann-Leistungsordnung (MLO). Im Jahr 2010 wurde mit dem Erwerb des Teilgeschäftsbetriebs Telekommunikation der PSI Transcom GmbH ein weiterer leistungsorientierter Pensionsplan nach dem Modell der Versorgungsordnung 76 (V076) übernommen. Die Versorgungszusagen bemessen sich nach Beschäftigungsdauer, Bezügen oder der Einstufung in Leistungsgruppen.

Die Versorgungszusagen werden über Pensionsrückstellungen abgedeckt. Im Jahr 2007 wurde mit dem überwiegenden Teil der Mitarbeiter, die über Pensionszusagen gemäß Mannesmann-Leistungsordnung verfügten, eine Vereinbarung über die Ausfinanzierung der Pensionszusagen an einen Pensionsfonds abgeschlossen. Der Marktwert des Pensionsfondsvermögens ist bei der Berechnung des Bilanzansatzes mit der Verpflichtung zu verrechnen. Die Bewertung der Pensionspläne erfolgt anhand der aktuellen Sterbetafeln zum 31. Dezember des jeweiligen Berichtsjahrs. Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden aufgrund der vorzeitigen Anwendung des IAS 19 (2011) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital erfasst.

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

	2012 %	2011 %
Abzinsungsfaktor	3,70 %	5,40 %
Gehaltstrend	1,50–3,00 %	1,50–3,00 %
Rententrend	2,00 %	2,00 %
Erwartete Rendite auf Planvermögen	4,25 %	4,25 %

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

Vorjahr. 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	2012 TEUR VO76				2011 TEUR VO76			
	Gesamt	MLO	EV	Gesamt	MLO	EV		
Anwartschaftsbarwert am 01.01.	1.737	722	424	591	1.925	809	478	638
Dienstzeitaufwand	31	0	4	27	36	0	5	31
Rentenzahlungen	-14	-10	-3	-1	0	0	0	0
Zinsaufwand	95	39	23	33	92	38	23	31
Versicherungsmathematisches Ergebnis	722	209	214	299	-316	-125	-82	-109
Anwartschaftsbarwert am 31.12.	2.571	960	662	949	1.737	722	424	591
Entwicklung des Planvermögens								
Planvermögen am 01.01.	372	0	372	0	365	0	365	0
Beiträge des Arbeitgebers	38	0	38	0	16	0	16	0
Versicherungsmathematischer Verlust	-31	0	-31	0	-29	0	-29	0
Erwarteter Gewinn des Planvermögens	20	0	20	0	20	0	20	0
Planvermögen am 31.12.	399	0	399	0	372	0	372	0
Pensionsrückstellungen am 31.12.	2.172	960	263	949	1.365	722	52	591

Die Pensionsaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

	2012				2011			
	Gesamt	TEUR V076	MLO	EV	Gesamt	TEUR V076	MLO	EV
Dienstzeitaufwand	31	0	4	27	36	0	5	31
Zinsaufwand	95	39	23	33	92	38	23	31
Versicherungsmathematisches Ergebnis	753	209	245	299	-287	-125	-53	-109
Personalaufwendungen	879	248	272	359	-159	-87	-25	-47
– davon im Personalaufwand erfasst	126	39	27	60	128	38	28	62
– davon im sonstigen Ergebnis erfasst	753	209	245	299	-287	-125	-53	-109

Die Dienstzeitaufwände sanken leicht. Die Zinskosten stiegen aufgrund der höheren Bemessungsgrundlage leicht an. Das versicherungsmathematische Ergebnis war 2012 aufgrund eines um 1,7 Prozent niedrigeren Abzinsungssatzes 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 +8 Prozent deutlich positiv. Auf Basis versicherungsstatistischer Daten wird für das Planvermögen eine durchschnittliche jährliche Rendite von 4,25 Prozent erwartet. Die Verpflichtungen für Versorgungszusagen führten 2012 zu Mittelabflüssen in Höhe von 14 TEUR (Vj.: 0 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 Geschäftsjahrs beziehungsweise auf den Pensionsaufwand des nachfolgenden Jahrs:

	TEUR	TEUR	TEUR
Rechnungszins	3,70 %	3,45 %	3,95 %
Inflationsrate	2,00 %	2,00 %	2,00 %
Anschaffungsbarwert zum 31.12.2012	2.571	2.710	2.443
Erwarteter Pensionsaufwand 2013	121	118	124

Mehrperiodenvergleich

Im Mehrperiodenvergleich ergibt sich folgende Entwicklung bei Anwartschaftsbarwert und Planvermögen:

	2012 TEUR	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR	2008 TEUR
Anwartschaftsbarwert	2.571	1.737	1.925	822	804
Planvermögen	399	372	365	322	311
Unterdeckung/Überschuss	2.172	1.365	1.560	500	492

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

Unterschiede zwischen erwarteten und tatsächlichen Erträgen des Planvermögens	2012 TEUR	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR	2008 TEUR
Betrag	31	29	-4	5	13
In % des Planvermögens	7,8 %	7,8 %	-1,2 %	1,5 %	4,3 %

Historische Gewinne und Verluste auf Plananwartschaftsbarwerte	2012 TEUR	2011 TEUR	2010 TEUR	2009 TEUR	2008 TEUR
Betrag	-8	-76	-43	-13	-1
In % des Planvermögens	-0,3 %	-4,3 %	-3,8 %	-1,5 %	-0,1 %

Aufgrund der Altersstruktur der Mitarbeiter ergeben sich für einige Mitarbeiter der SEVEN PRINCIPLES Gruppe in den nächsten fünf Jahren Pensionszahlungen. Verpflichtungen für Dienstjubiläen resultieren aus übernommenen Arbeitsverhältnissen. Der Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Rentenversicherung sowie zu arbeitgeberfinanzierten beitragsorientierten Pensionszusagen, bei denen es sich nach IAS 19 um beitragsorien-

tierte Pensionspläne handelt, beträgt im Berichtsjahr 3.422 TEUR (Vj.: 3.343 TEUR). Auf arbeitgeberfinanzierte Pensionszusagen entfielen davon 38 TEUR (Vj.: 20 TEUR). Die Beiträge wurden nicht passiviert, sondern erfolgswirksam als Personalaufwand erfasst. Die unter Personalaufwand ausgewiesenen Sozialversicherungsbeiträge umfassen nicht nur Beiträge zur Rentenversicherung, so dass ein direkter Abgleich nicht möglich ist.

22 Verbindlichkeiten

Finanzschulden

Zur Abdeckung von Liquiditätsspitzen im Working Capital werden Fremdfinanzierungen im kurzfristigen Bereich temporär mit Zinssätzen zwischen 1,925 Prozent und 4,5 Prozent in Anspruch genommen. Ferner nutzt der Konzern langfristige Investitionsdarlehen zur Finanzierung des anorganischen Wachstums. 2012 wurde ein weiteres langfristiges Investitionsdarlehen abgeschlossen. Für diese Investitionsdarlehen wurden 2012

Zinsen in Höhe von 35 TEUR entrichtet. Zum Bilanzstichtag bestanden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 3.123 TEUR, davon 857 TEUR kurzfristig. Die Restlaufzeit beträgt für die kurzfristige Verbindlichkeit per 31. Dezember 2012 null Tage. Die Laufzeit der langfristigen Verbindlichkeiten beträgt im Durchschnitt noch zwei Jahre. Sicherheiten wurden hierfür nicht gestellt.

Sonstige Verbindlichkeiten

	2012 TEUR	2011 TEUR
Personalverpflichtungen und Sonstige	2.803	3.988
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	2.681	1.870
Jahresabschluss	64	105
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	111	189
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	128	109
Übrige Verbindlichkeiten	1.398	1.489
Kaufpreisverbindlichkeiten	2.106	643
	9.291	8.393

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

Dienstleistungsprojekten. Die weiteren sonstigen Verbindlichkeiten betreffen Verbindlichkeiten aus der Kaufpreiszahlung für die 7P Austria GmbH, die 7P Infolytics AG und die 7P Nordic AS sowie ausstehende Rechnungen. Die Verbindlichkeiten sind mit Ausnahme der Finanzschulden nicht verzinslich und die Restlaufzeit beträgt:

	2012 TEUR			2011 TEUR		
	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.536	0	0	7.813	0	0
Finanzschulden	857	2.266	0	137	1.333	0
Verbindlichkeiten aus Personalverpflichtungen	2.803	0	0	3.988	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	2.681	0	0	1.870	0	0
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	111	0	0	189	0	0
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	128	0	0	109	0	0
Übrige Verbindlichkeiten	1.462	0	0	1.594	0	0
Kaufpreisverbindlichkeiten	2.106	0	0	643	0	0
	17.684	2.266	0	16.343	1.333	0

23 Sonstige kurzfristige Rückstellungen

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

„TECON Systems“ und „TECON Management Consulting“. Zwecks Wahrung der eigenen Rechtsposition werden die Angaben zu dem drohenden Rechtsstreit eingeschränkt.

	2012 TEUR	2011 TEUR
Stand am 01.01.	300	200
Zuführung	18	100
Inanspruchnahme	0	0
Auflösung	0	0
Stand am 31.12.	318	300

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

sichtlich mit ungewisser Verfahrensdauer fortsetzen wird. Versuche einer außergerichtlichen Beendigung waren bisher nicht erfolgreich (siehe auch Risikobericht im Lagebericht unter „Compliance-Risiken“). Im Jahr 2012 wurde die Risikovorsorge um Verzugszinsen in Höhe von 18 TEUR erhöht.

24 Andere Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen am 31. Dezember 2012 betragen insgesamt 10.378 TEUR (Vj.: 7.434 TEUR); davon entfallen auf Mietverpflichtungen 8.531 TEUR (Vj.: 5.785 TEUR) und auf Leasing 1.847 TEUR (Vj.: 1.649 TEUR).

	31.12.2012 TEUR			31.12.2011 TEUR		
	Miete	Leasing	Gesamt	Miete	Leasing	Gesamt
< 1 Jahr	1.694	978	2.672	1.791	846	2.637
1 – 5 Jahre	4.700	869	5.569	3.277	803	4.080
> 5 Jahre	2.137	0	2.137	717	0	717
	8.531	1.847	10.378	5.785	1.649	7.434

Im Geschäftsjahr 2012 sind Mietaufwendungen in Höhe von 1.624 TEUR (Vj.: 1.780 TEUR) und Leasingaufwendungen in Höhe von 1.403 TEUR (Vj.: 1.283 TEUR) angefallen.

25 Aktienbasierte Vergütungssysteme

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2006 hatte dem „Aktienoptionsplan 2006“ zugestimmt. Im Jahr 2007 wurden erstmals 88.750 Aktienoptionen an Vorstand und Mitarbeiter ausgegeben. Im Jahr 2011 wurden keine Optionen ausgegeben. Der Aktienoptionsplan 2006 ist im Jahr 2011 ausgelaufen. Es können aus diesem Programm keine Aktienoptionen mehr ausgegeben werden, so dass die 61.250 bisher nicht zugeteilten Optionen verfallen sind. 2012 sind unter Berücksichtigung von verfallenen Optionen aus Vorjahren 59.750 Optionen (Vj.: 11.000) aufgrund des Zeitablaufs verfallen und null Optionen (Vj.: 12.500 zum Preis von 5,85 EUR) wurden ausgeübt. Zum Bilanzstichtag sind somit keine Optionen mehr ausstehend. Die Optionen konnten bis einschließlich 2012 unter folgenden Bedingungen ausgeübt werden:

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

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

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

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

Sofern die Ausübungsbedingungen erfüllt gewesen wären, hätten die ausgegebenen Optionen frühestens ab August 2009 ausgeübt werden können. Tatsächlich waren die Ausübungsbedingungen erstmals im Jahr 2011 erfüllt. Die Bewertung der Optionen erfolgte gemäß IFRS 2 auf Basis des Black-Scholes-Modells. Der zeitanteilige Aufwand aus der Optionsgewährung beträgt im Geschäftsjahr 2012 0 TEUR (Vj.: 0 TEUR). In das Modell sind 2007 die folgenden Parameter eingeflossen, für 2011 und 2012 können mangels Ausgabe von Optionen konkrete Parameter nicht angegeben werden.

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

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

26 Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

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

Vorstand:

Jens Harig (Vorstandsvorsitzender)

Ulrich Trinkaus, COO

Dr. Kai Höhmann, CSO

Aufsichtsrat:

Andreas Lange (Vorsitzender)
Unternehmer

Oliver Gorny
Unternehmensberater

Dr. Oliver Böttcher
Rechtsanwalt

Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

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

Der Vorstand der SEVEN PRINCIPLES AG besteht derzeit aus drei Mitgliedern.

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

Auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallen die folgenden Beträge:

Vorstand		Fixe Vergütung TEUR	Sachbezüge und sonstige Leistungen TEUR	Variable Vergütung TEUR	Summe TEUR
Jens Harig	2012	263	54	15	332
	2011	200	18	82	300
Ulrich Trinkaus	2012	203	15	12	230
	2011	178	15	65	258
Dr. Kai Höhmann (seit 01.07.2011)	2012	203	20	20	243
	2011	89	5	37	131
Insgesamt	2012	669	89	47	805
	2011	467	38	184	689

Im Geschäftsjahr 2011 wurden den einzelnen Vorstandsmitgliedern im Rahmen des Aktienoptionsplans 2006 keine Optionen zugeteilt. Der Aktienoptionsplan 2006 ist im Jahr 2011 ausgelaufen, ausübbar Optionen bestehen nicht mehr.

Der Aufsichtsrat hat insgesamt eine Vergütung von 73 TEUR (Vj.: 115 TEUR) erhalten.

Aufsichtsrat	2012 TEUR			2011 TEUR		
	Fix	Variabel	Gesamt	Fix	Variabel	Gesamt
Oliver Gorny	28	0	28	25	15	40
Andreas Lange	30	0	30	30	15	45
Dr. Oliver Böttcher	15	0	15	15	15	30
Insgesamt	73	0	73	70	45	115

Zum 31. Dezember 2012 wurden von Organmitgliedern die folgenden Aktien der SEVEN PRINCIPLES AG gehalten:

Vorstand	2012 Anzahl Aktien	2011 Anzahl Aktien
Jens Harig	39.954	39.954
Jens Harig, mittelbar über die HIC GmbH	30.168	26.168
Ulrich Trinkaus	27.000	37.000
Ulrich Trinkaus, mittelbar über Familienangehörige	2.257	4.409
Dr. Kai Höhmann	6.698	6.698
Aufsichtsrat		
Oliver Gorny	0	830

27 Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente umfassen Kontokorrentkredite, Leasingverhältnisse und Schulden aus Lieferungen und Leistungen. Unter Einsatz dieser Finanzinstrumente erfolgt die Finanzierung des Konzerns. Der Konzern verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie zum Beispiel Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen. Derivative Finanzinstrumente werden nicht eingesetzt. Die kontinuierliche Überwachung der Liquiditätsrisiken erfolgt frühzeitig im Rahmen der Liquiditätsplanung. Hierbei werden die Investitionen sowie die erwarteten Cashflows aus der Geschäftstätigkeit geplant. Der Konzern verfügt über Cash-Pooling-Vereinbarungen mit den Hauptbankverbindungen. SEVEN PRINCIPLES nutzte bisher Fremdfinanzierungen hauptsächlich zum Ausgleich von Liquiditätsspitzen und hat aufgrund der hohen Eigenkapitalquote die Möglichkeit, sich zusätzliche Finanzierungsquellen zu erschließen. Ferner wurde im Jahr 2012 ein längerfristiges Investitionsdarlehen zur Finanzierung der 2012 getätigten Akquisition der 7P Infolytics AG aufgenommen. Die ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind überwiegend mit einem kurzfristig rollierenden Zinssatz im niedrigen Tagesbeziehungsweise Monatsgeldbereich für die Restlaufzeit

ausgestattet. Aufgrund der Restlaufzeit besteht für SEVEN PRINCIPLES ein geringes Zinsänderungsrisiko. Die zum Jahresende zinstragend angelegten Gelder betragen 884 TEUR. Potenzielle Zinssatzänderungen haben aufgrund der geringen Höhe und der kurzen Restlaufzeit der Anlagen keinen wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage der Gesellschaft. Im Jahr 2012 wurden 233 TEUR (Vj.: 155 TEUR) an Zinsen gezahlt. Die nachstehende Tabelle zeigt die erwarteten Abflüsse an Zahlungsmitteln aus Finanzschulden mit deren Fristigkeit.

Aufgrund der Geschäftstätigkeit in Großbritannien und der damit verbundenen Abwicklung von Transaktionen in Fremdwährung unterliegt SEVEN PRINCIPLES Währungsrisiken. Es wird regelmäßig überprüft, ob eine Kurssicherung wirtschaftlich sinnvoll erscheint.

SEVEN PRINCIPLES schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Klienten ab. Deren Bonität wird jeweils im Zuge der Auftragsannahme geprüft. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, so dass SEVEN PRINCIPLES bisher keine wesentlichen Forderungsausfälle zu verzeichnen hatte. Das maximale Ausfallrisiko beträgt ca. 16.000 TEUR.

TEUR	2012			2011		
	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre	< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Kurzfristige Finanzschulden	857	0	0	137	0	0
Langfristige Finanzschulden	0	2.267	0	0	1.333	0

28 Erläuterungen zur Konzernkapitalflussrechnung

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

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

29 Finanzinstrumente

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

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

	Kategorie nach IAS 39	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
		2012 TEUR	2011 TEUR	2012 TEUR	2011 TEUR
Finanzielle Vermögenswerte					
Zahlungsmittel	1	7.662	9.268	7.662	9.268
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1	16.359	19.400	16.359	19.400
Übrige Forderungen und sonstiges Vermögen	1	762	412	762	412
Finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2	7.536	7.813	7.536	7.813
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2	3.123	1.470	3.123	1.470
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2	9.291	8.393	9.291	8.393

Kategorien nach IAS 39:

1) Ausleihungen und Forderungen

2) Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Verbindlichkeiten

30 Abschlussprüferhonorar

Das Honorar für die Abschlussprüfung betrug im Geschäftsjahr 2012 75 TEUR (Vj.: 70 TEUR).

31 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Wesentlich beeinflussende Geschäftsvorfälle sind seit Ende des Geschäftsjahrs nicht eingetreten.

Köln, den 22. März 2013

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

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Köln, den 22. März 2013



Jens Harig



Ulrich Trinkaus



Dr. Kai Höhmann



WIRD SIE **2040** AUF GANZ NEUEN
WEGEN MOBIL KOMMUNIZIEREN?



Johanna kann sich vorstellen, dass sie in Zukunft nur noch ein Gerät für alles braucht. Ihr Vater Volker Adamske arbeitet bereits heute daran und entwickelt eine innovative und leistungsstarke Lösung, um die unterschiedlichsten Features von mobilen Endgeräten sicher und flexibel in ein Firmennetzwerk zu integrieren.





„Mit der Lösung 7P-MDM setzen wir bei unseren Klienten entscheidende Wettbewerbsvorteile frei.“ Volker Adamske, 7P-Bereich Telecommunications

In kaum einem Markt sind die Entwicklungen derart schnell, Produktlebenszyklen immer kürzer und die Jagd nach Neuheiten so intensiv, wie in dem Markt rund um mobile Endgeräte. Um die vielfältigen Smartphones oder Tablet-PCs mit ihren unterschiedlichen Betriebssystemen und Anwendungen in ein Firmennetzwerk einzubinden, wird deshalb hoch spezialisiertes Know-how benötigt. Mit Enterprise Mobility von 7P bieten wir in diesem Bereich eine innovative Mobile-Device-Management (MDM)-Lösung, die einen echten Mehrwert bietet und mobile Arbeitsprozesse sicher managt.

Smartphones haben sich in kürzester Zeit zu Alleskönnern entwickelt.

Als vor wenigen Jahren die ersten Smartphones eingeführt wurden, konnten sie sich auf dem Mobilfunkmarkt sehr schnell durchsetzen. Die Vorteile gegenüber konventionellen Handys bestanden vor allem in der Nutzung der sogenannten PIM-Daten, so dass beispielsweise Kontakte, Termine, Aufgaben und Notizen mit der Grundfunktion des mobilen Telefonierens erstmals verknüpft wurden. Im Laufe der Jahre kamen zahlreiche Features hinzu. So ist es heute selbstverständlich, mit einem Smartphone zum Beispiel qualitativ hochwertige Videos zu drehen, im Internet zu surfen, Musik zu hören, zu navigieren oder in Netzwerken wie Twitter, Facebook und Xing soziale Kontakte aufzubauen und zu pflegen.

Mobile Anwendungen werden für Unternehmen immer wichtiger.

Die neuen Möglichkeiten der Smartphones, Pads, Tablets und Superphones haben inzwischen längst die Arbeitswelt erreicht und signifikant verändert. In vielen Fällen sind sie mittlerweile Hauptarbeitsmittel der Mitarbeiter und haben den Megatrend zum mobilen Arbeiten erheblich beschleunigt. Gleichzeitig hat die Entwicklung jedoch auch die technologische Komplexität gesteigert und neue Fragen in Unternehmen aufgeworfen – insbesondere zu einer lückenlosen Sicherheit. Vor diesem Hintergrund ist die Einführung eines Mobile Device Management zu einer Notwendigkeit für nahezu jedes Unternehmen geworden.

Die Aufgaben von Mobile Device Management sind komplex.

Wichtige Aufgabe des Mobile Device Managements ist es, die Vielfalt mobiler Betriebssysteme (zum Beispiel iOS, Android, Windows Phone, Symbian, Windows Mobile) zu managen, so dass die Unternehmen trotz der heterogenen IT-Landschaften den Überblick über Geräte und deren Verwendung behalten. Dazu kommen Anwendungen – heute meist „Apps“ genannt –, die das mobile Arbeiten überhaupt erst ermöglichen und zum Teil betriebsnotwendig (zum Beispiel Auftragsbearbeitungsprogramme) sind. Der einwandfreie Betrieb ist für unsere Klienten und ihre Mitarbeiter im Tagesgeschäft sehr wichtig – auch dafür wird Mobile Device Management eingesetzt.

Das innovative 7P Mobile Device Management sorgt für Enterprise Mobility.

7P verfügt über eine langjährige Erfahrung rund um diese Herausforderungen und hat mit der Mobile-Device-Management-Lösung 7P-MDM ein innovatives Produkt im Portfolio, das die Sicherheit der Gerätedaten und der Geräte genauso sicherstellt wie die komplexe, umfangreiche Administration. Um mit der technologischen Entwicklung im Bereich Mobile Devices Schritt zu halten, wird 7P-MDM ständig weiterentwickelt. Dabei lassen wir uns sowohl von Kundenwünschen als auch von der technischen Umsetzbarkeit leiten und sorgen dafür, dass 7P-MDM zeitnah implementiert wird.

Zahlreiche Möglichkeiten und höchste Sicherheit kennzeichnen 7P-MDM.

Wichtige Features des 7P-MDM sind eine generelle Software-/App-Verteilung sowie die geräteunabhängige Möglichkeit zum Löschen von Daten und Sperrern der Geräte – beispielsweise, um Daten bei einem Diebstahl zu schützen. Darüber hinaus erkennt 7P-MDM Eingriffe in das Betriebssystem (Jailbreak/Root) und informiert gegebenenfalls den Administrator via E-Mail oder SMS. Um die Verwaltung zu optimieren, lassen sich für jedes Smartphone zudem die installierten Apps regulieren: 7P-MDM erfasst, welche Programme gegenwärtig laufen, gibt Hinweise auf Apps, die nicht installiert werden dürfen, und identifiziert Software, die zur Sicherstellung der betrieblichen Abläufe notwendig wird. Um den Klienten stets State-of-the-Art-Lösungen anbieten zu

können, arbeitet SEVEN PRINCIPLES mit sämtlichen Geräteherstellern (unter anderem Samsung, HTC, Apple, Microsoft) zusammen. Damit kann 7P auf aktuelle Entwicklungen schnell und flexibel reagieren und entwickelt das 7P-MDM entsprechend weiter. Darüber hinaus steht 7P-MDM für maximale Sicherheit und wurde 2012 von einer unabhängigen Institution sicherheitsauditiert.



7P ist für künftige Herausforderungen im Mobilfunkmarkt hervorragend aufgestellt.

Durch intensive Marktbeobachtungen und die enge Zusammenarbeit mit den Herstellern von mobilen Geräten folgt 7P den rasanten Entwicklungen im IT-Sektor und ist als Schrittmacher von Mobile Enterprise für die Zukunft bestens gerüstet. 7P bietet bereits heute eine hochkarätige, technisch ausgereifte und flexible Mobile-Device-Management-Lösung und ist darauf eingestellt, auch kommende Smartphone-Generationen mit vielleicht immer neuen Betriebssystemen zu verwalten und sie sicher und unternehmenskonform einzusetzen.

„Mobile-Device-Management-Lösungen müssen die Bedürfnisse sowohl von jüngeren als auch von älteren Mitarbeitern berücksichtigen.“

Volker Adamske, 7P-Bereich Telecommunications



Bestätigungsvermerk

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

„Wir haben den von der SEVEN PRINCIPLES AG, Köln, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2012 bis zum 31. Dezember 2012 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

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

Köln, den 22. März 2013
Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Gockel
Wirtschaftsprüfer

Galden
Wirtschaftsprüfer

Finanzkalender 2013

21. März	Hamburger Investment Konferenz
28. März	Veröffentlichung der endgültigen Ergebnisse zum Geschäftsjahr 2012
15. April	Geschäftsbericht 2012 als Druckversion
6. bis 8. Mai	Deutsche Börse Frühjahrskonferenz 2013
13. Mai	Veröffentlichung Zwischenbericht 1. Quartal 2013 (Januar bis März)
14. Juni	Ordentliche Hauptversammlung in Köln
12. August	Veröffentlichung Zwischenbericht 2. Quartal 2013 (April bis Juni)
11. November	Veröffentlichung Zwischenbericht 3. Quartal 2013 (Juli bis September)

Ansprechpartner

Jens Harig

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

Impressum

Herausgeber:
SEVEN PRINCIPLES AG
Im MediaPark 8 · D-50670 Köln
Fon: + 49 (0) 2 21–9 20 07-0
Fax: + 49 (0) 2 21–9 20 07-77
www.7p-group.com

Inhalt: SEVEN PRINCIPLES AG · Köln

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

Fotografie: Jochen Arndt Fotografie · Berlin

Litho/Druckvorstufe/Produktion:
Die Qualitaner GmbH · Düsseldorf

Druck: Woeste Druck · Essen



SEVEN PRINCIPLES AG

Im Mediapark 8
D-50670 Köln

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

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

www.7p-group.com

