

SHS VIVEON

The Customer Management Company.



SHS VIVEON AG

Ordentliche Hauptversammlung 2013

München, 07. Juni 2013

Stefan Gilmozzi

CEO / Vorstandsvorsitzender

Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com

Agenda

1. SHS VIVEON Vision – Strategie 2015

2. Finanzkennzahlen

- Jahresabschluss 2012
- Q1/2013 Abschluss

3. Kursentwicklung

4. Zusammenfassung

SHS VIVEON

The Customer Management Company.

1. SHS VIVEON im Überblick



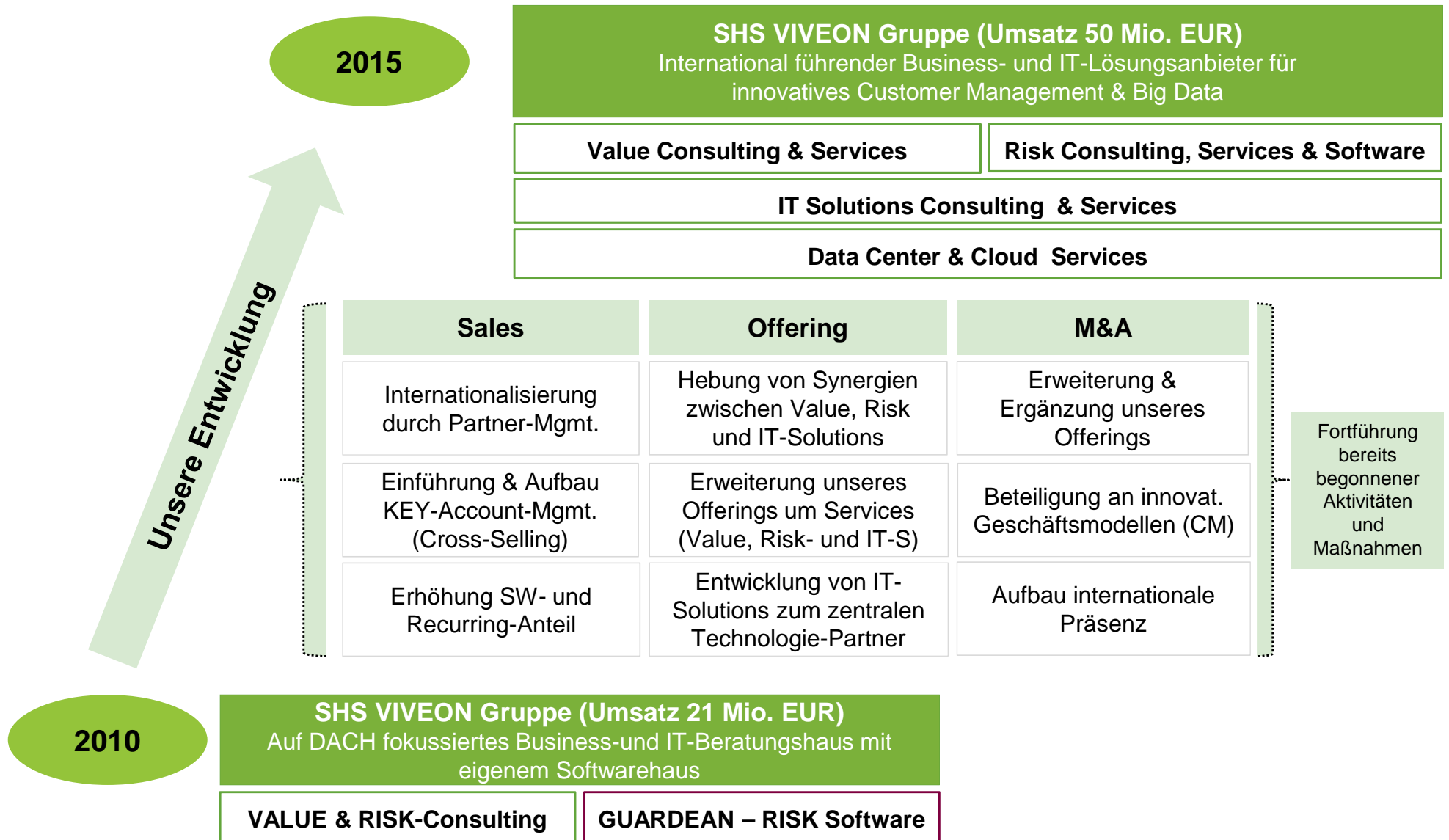
Vision 2015 (vorgestellt Ende 2011)

- Wie entwickeln wir aus einem deutschsprachigen Beratungs- und IT-Beratungsunternehmen mit separater Software GmbH mit insgesamt 23,0 Mio. Umsatz und 7% Marge

zu einem →

- führenden Software-Lösungsanbieter für ganzheitliche Customer Management- und Big Data-Lösungen in Europa in 2015 mit 50,0 Mio. Umsatz und zweistelliger EBITDA-Marge?

VISION 2015 – Strategische Entwicklungspfade



Vision 2015 – Finanzielle Ziele 2015

Hauptziel 2015:

Umsatz

ca. 50 Mio. EUR

Unterziel 2015:

Erhöhung Lizenz- und Recurringanteil

In Summe ca. 25%- 30% vom Umsatz

Unterziel 2015:

Erhöhung EBITDA-Marge

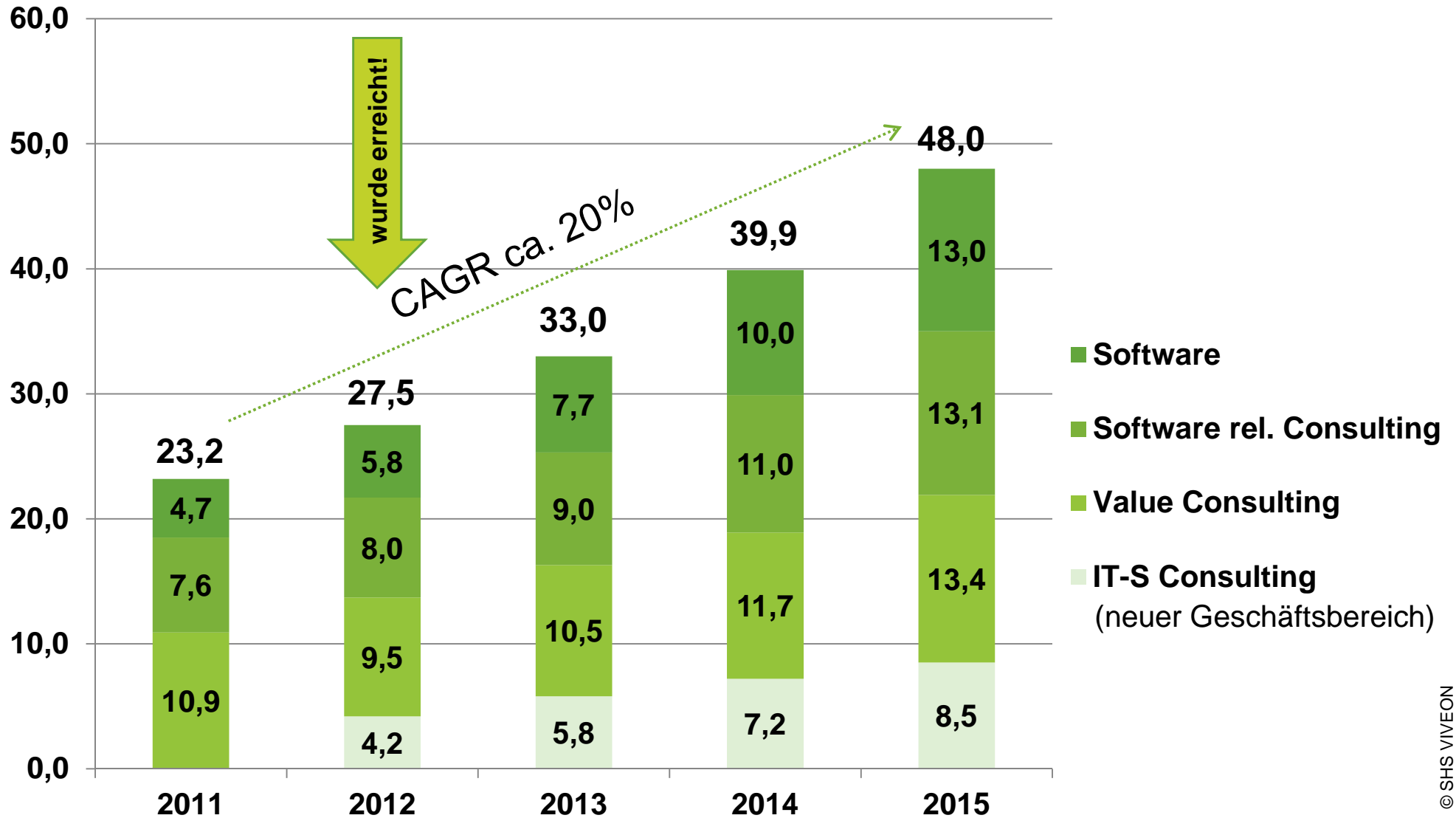
Muss zweistellig sein > 10,0%

Abgeleitetes Ziel 2015:

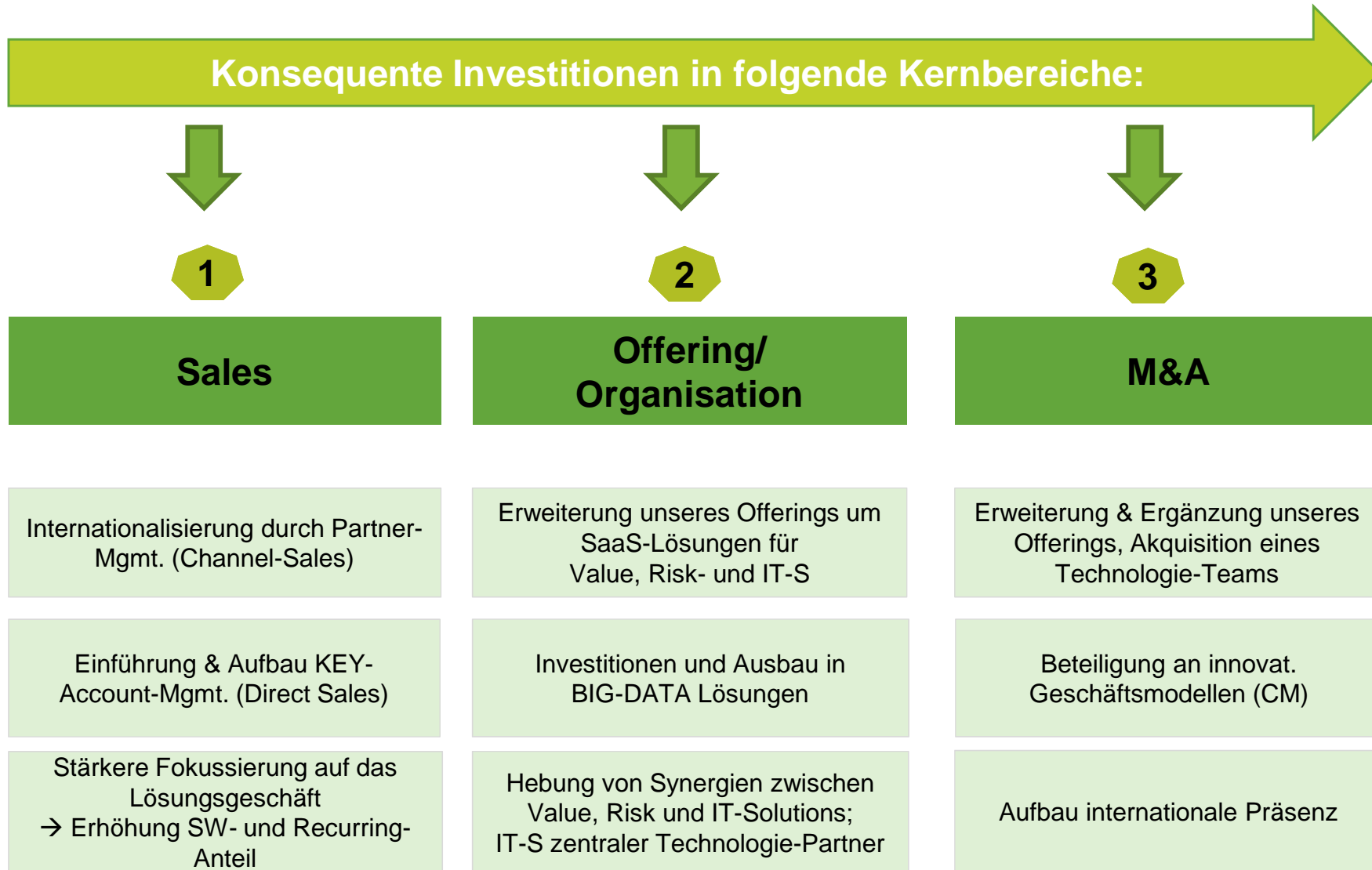
Marktkapitalisierung

ca. 50 Mio. EUR

Vision 2015 – Umsatzentwicklung bis 2015 [in Mio. EUR]



Wie können wir die Ziele der VISION 2015 erreichen ?



1 Ausgangssituation heute: Weltweite Präsenz mit unseren Lösungen!



Fokus DACH. 6 Lokationen

→ Alle Kunden wurde über Direktvertrieb (Corporates) gewonnen.
→ Exzellente internationale Kundenbasis für Partner/Channel-Vertrieb!



35 Länder

D, A, CH, SKA, ES, Port
IT, UK, Asien, Austr.,
Russland, Japan, Korea.



20 Länder

D, A, CH, PL, ES, Port
IT, UK, Asien, Austr., etc.



28 Länder

D, A, CH, PL, ES, Port
IT, UK, Asien, Südafrika

AGFA  **20 Länder**

u.a. BL, D, A, CH, USA, Asien
geplant: Süd- und Nordamerika

de lage landen  **6 Länder**
partners in finance

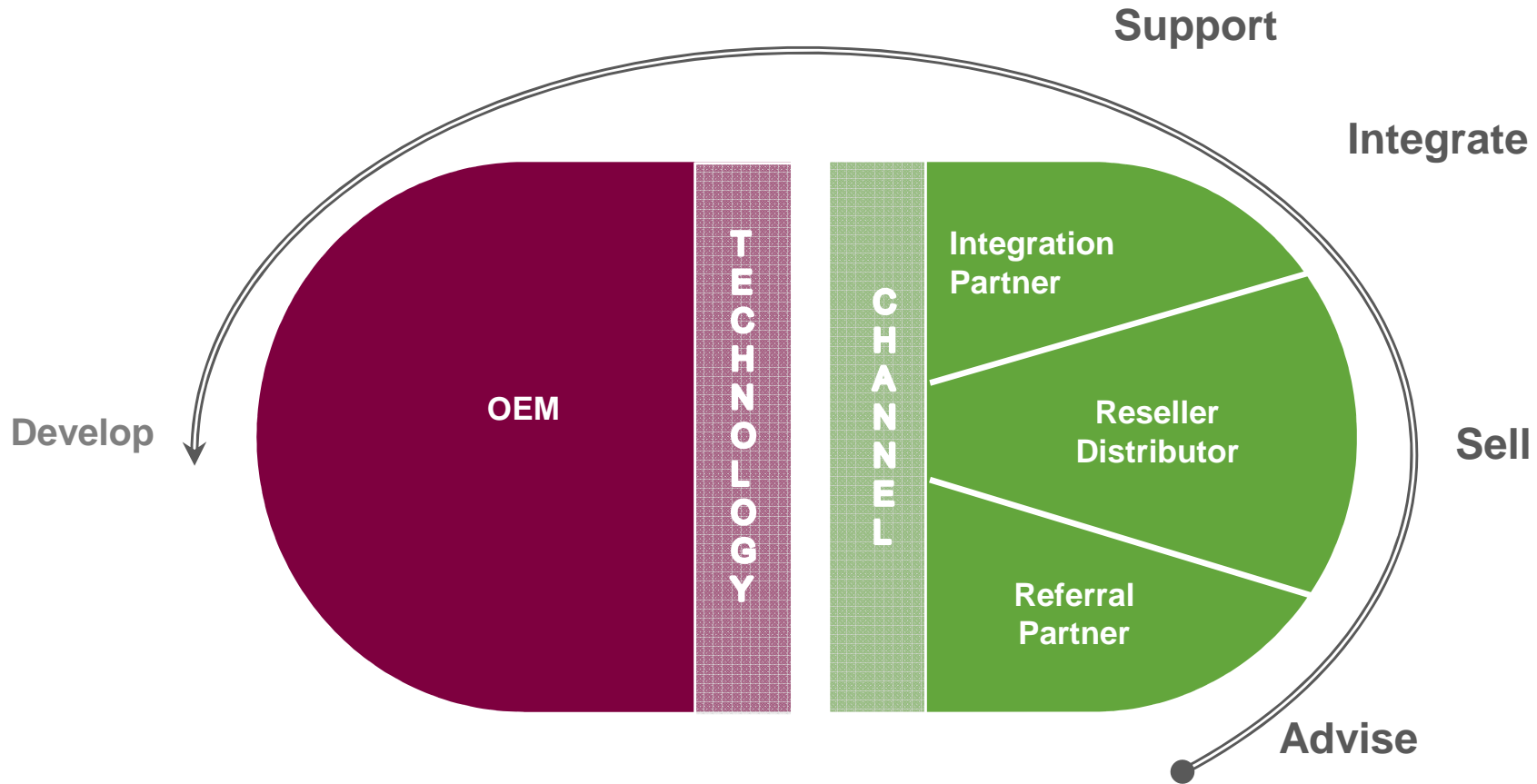
NL, D, IT, ES, etc.



12 Länder

D, weitere in Planung:
u.a. Türkei (2013), ES, IT,
FR (2014), GB, DK,
KRO, China (2015)

1 SHS VIVEON/GUARDEAN: Internationales Partner Programm



SHS VIVEON/GUARDEAN bietet ganzheitliche Partnermodelle an!

1 Übersicht zu unseren gewonnenen Partnern → Channel-Vertrieb

Partnername	Typ	Länder	Branche	Anzahl MAs
Armada	Reseller & Integrator	Russland	Systemintegrator	1.000
CROC	Reseller & Integrator	Russland	Systemintegrator	2.500
Skynet	Reseller	Russland, Ukraine	Managementberatung Financial	100
R-Style	Reseller & Integrator	Russland		2.000
Co-Pilot	Referral & Reseller	England	Strategieberater Risk Management	10
Marsh	Referral	Weltweit	Versicherungsmakler	50.000
AON	Referral	Weltweit	Versicherungsmakler	50.000
Sayes	Reseller & Integrator	Spanien	Systemintegrator	20
HCL	Reseller & Integrator	Weltweit	Systemintegrator	90.000
Cognizant	Integrator	Weltweit	Systemintegrator	150.000

→ Erwartete Lizenzerlöse aus dem Partnervertrieb 2013 ca. 0,5 Mio.

Aufbau & Invest in neues Sales-Team für Lösungen & Services

RiskSuite



Stephan Glismann-Bringmann *
Sales-Director Telko
Ex-Experian



Stefan Schetter *
Sales-Director Automotive
Ex-Experian



Christian Rautenberg *
Sales-Director Finance
Ex-Experian

DebiTEX



Frank Lindemann *
Sales-Director
Ex-SAP



Bartolomeo Di Bari *
Sales-Manager
(Ex-Dun&Bradstreet)



Peter Maibaum
Sales-Manager

Value



Thomas Hamele
Sales-Director Finance
Ex- DAB bank



Dr. Jörg Westermayer
Sales-Director
eCommerce
Ex- Oracle



Ralf Böhme *
Sales-Director Industry
Ex- MHP (Porsche Tochter)



Jan Richter
Sales-Director Telco
Ex-Trivadis

* Sämtliche Kollegen in grün wurden neu gewonnen!

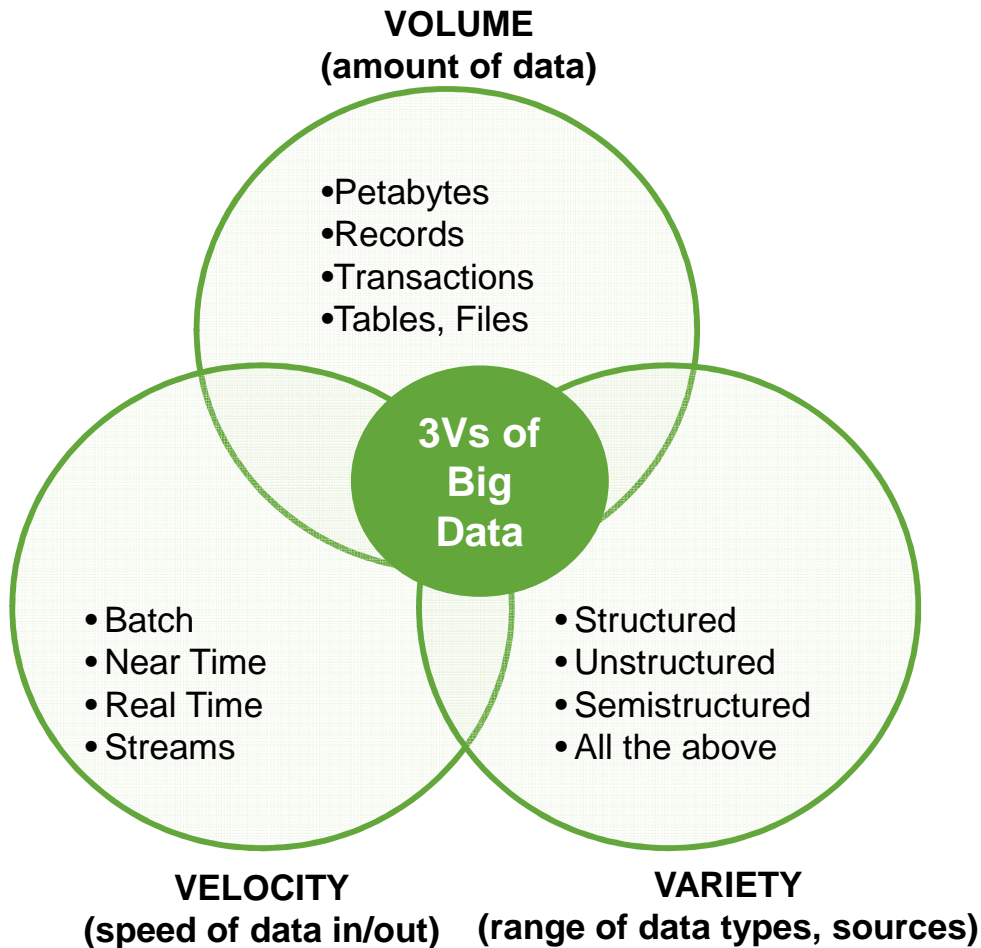
2 Was ist heute rechts oben bei Gartner?



2 Big Data die Kerntechnologie für ganzheitl. Customer Management

HERAUSFORDERUNGEN

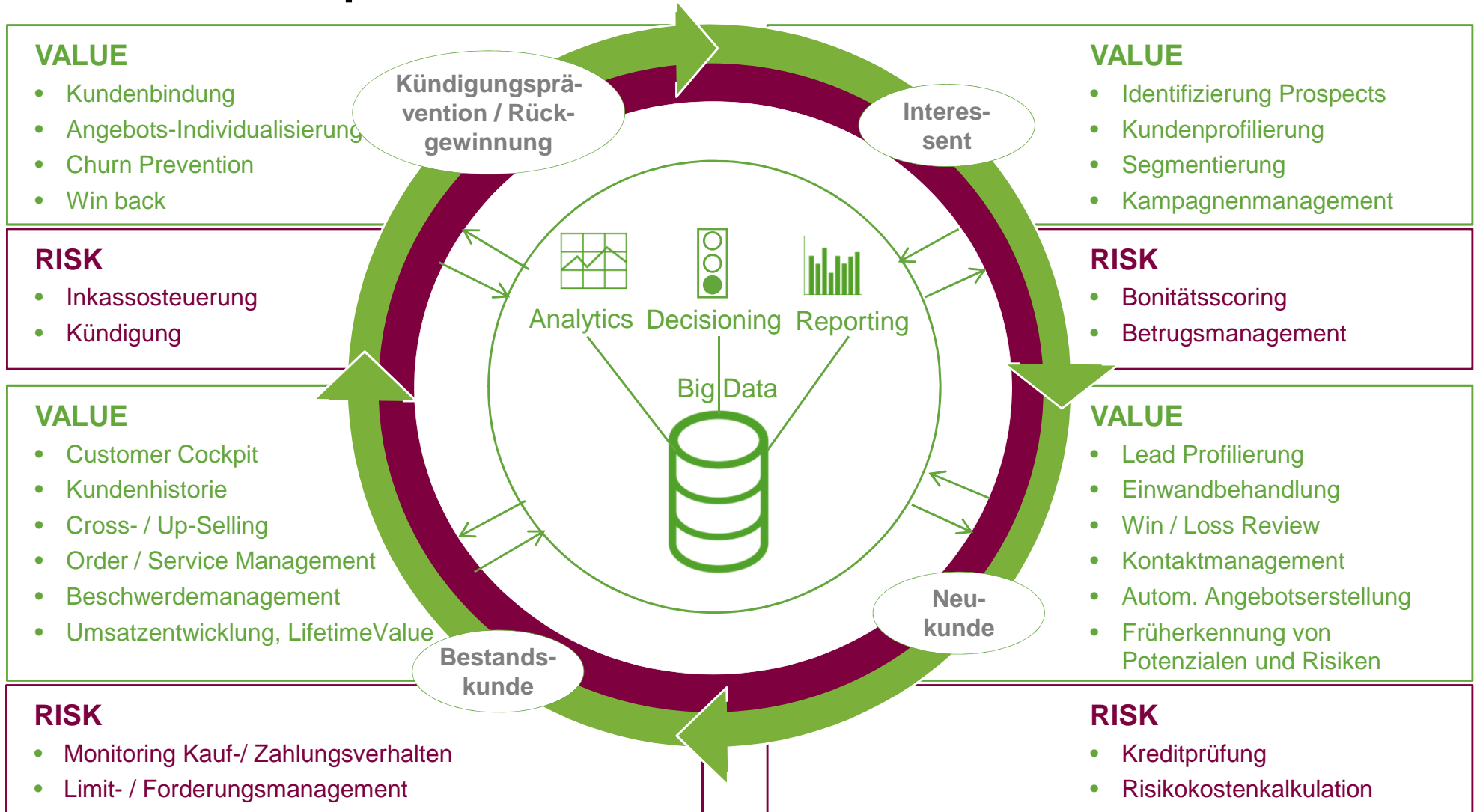
NUTZEN



- Zeitnahe Auswertung von Webstatistiken, z.B.
 - Echtzeit-Preisoptimierung in Online-Shops
 - Bewegungsprofile von Mobilfunknutzern
 - Nutzungsdaten von Web-Videos
 - Social Media Meinungsanalysen
- Auswertung von Finanztransaktionen, z.B.
 - Entdeckung Kreditkartenbetrug
 - Segmentierung in Aktienforen
- Schnellere und individuelle Kundenansprache, z.B.
 - Next-best offer im Call Center
 - Location based realtime campaigns
 - Realtime-Cross- und Up-Selling im eCommerce und stationären Vertrieb
- Aussagekräftige Reportings
 - Sofortige Abfrage importierter Daten
 - Bessere Entscheidungsgrundlagen

Quelle: TDWI Best Practices Report Q4 2011 - Big Data Analytics

2 SHS VIVEON „managed“ den kompletten Kundenlebenszyklus aus beiden Perspektiven der Wert- und Risikoseite



SHS VIVEON besitzt seit > 10 Jahren Expertise mit großen Datenmengen → mit dem Big Data „Vorgänger“ = DWH/BI

SHS VIVEON Lösungen

- Analytisches CRM:
 - Customer Journey Analyse
 - Predictive Modelling & Scoring Engine
- DWH / Big Data Architektur und Prozesse:
 - SHS VIVEON Referenzarchitektur für Big Data Fragestellungen – Kombination aus Hadoop Cluster und High-Performance Analytischer Datenbank
 - SHS VIVEON Referenzarchitektur für Multi-Channel-Management – Digitales CRM
- IT-Solutions
 - Entwicklung Enterprise-Software für hochverfügbare und performante Lösungen (Online-/Webapplications/Integrationsplattformen/Hadoop/...)

Umfangreiche Projekte

- Telekommunikation:
 - O2: Next Best Activity
 - E-Plus: Realtime Decisioning
- eCommerce / Retail
 - XING: Webtracking für Produktmanagement
 - Coop: Bondatenanalyse
 - Zalando: Kampagnenmanagement
 - Internetprovider: Analyse von Tracking Daten, Reporting und Kampagnenmanagement
 - Lidl: Realtime credit scoring & decisioning
- Banken: Direktbank: Auswertung von Transaktionsdaten

Großes Partnernetzwerk (Auszug)



Expertise & Methodenkompetenz

- Analytics:
 - Festlegung einer Analysestrategie & KPI Frameworks
 - Analyse mit statistischen und mathematischen Methoden (z.B. zur Ähnlichkeit von Kunden oder Produkten)
 - Text Mining / Semantische Analyse
- Verknüpfung von strukturierten und unstrukturierten Daten
- Visualisierung & Interpretation
- Unterstützung bei der Toolauswahl
- End-to-End Customer Management Ansatz (inkl. Managed Service)

2 profitBOX: unsere SaaS-Lösung für eCommerce Rechnungskauf

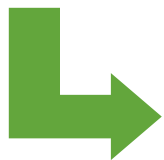
Händler

Preiswerte &
sichere Zahlverfahren



Kunden

Preiswerte &
sichere Zahlverfahren



Vorkasse



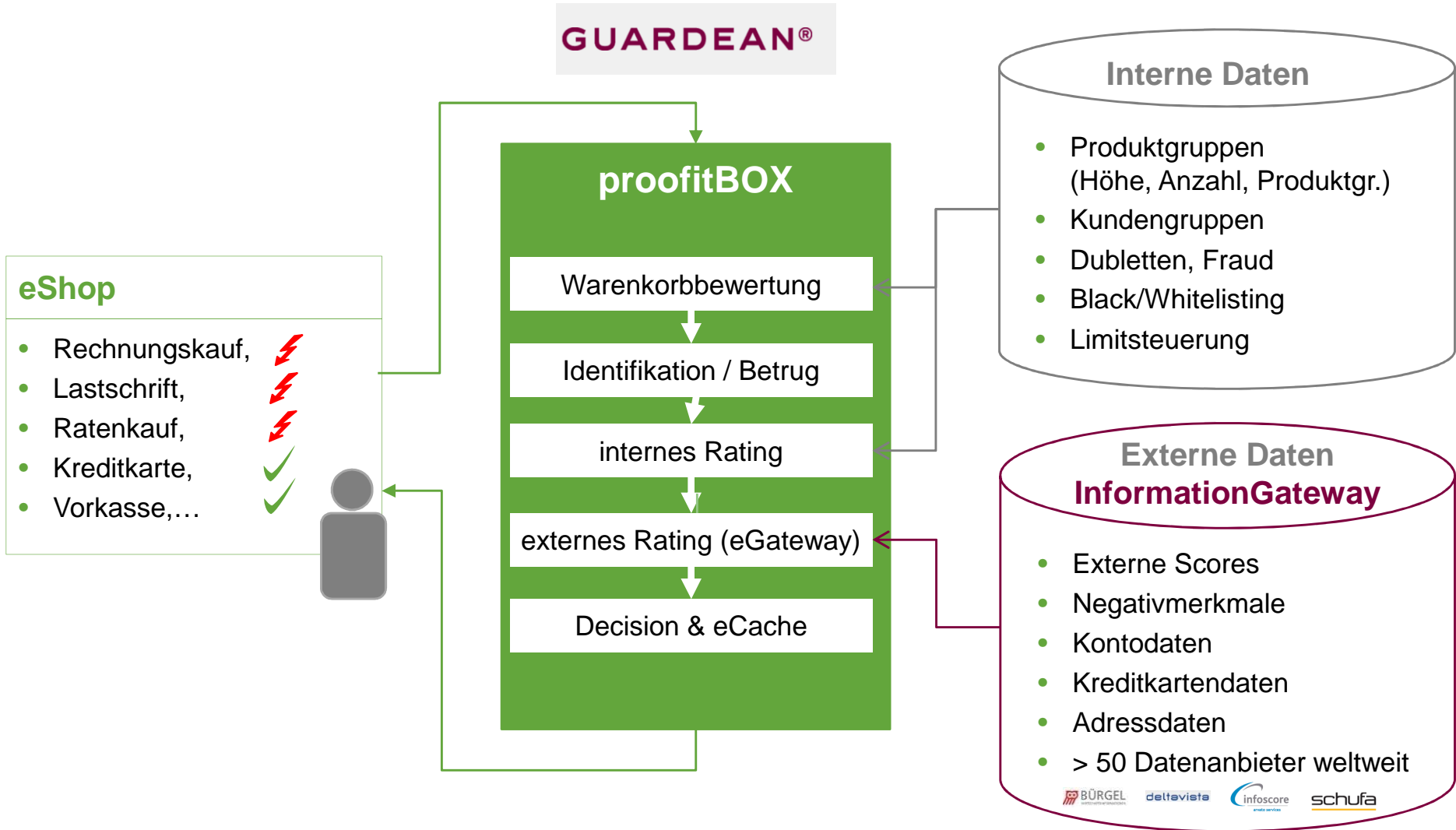
**Lastschrift
Rechnung
Ratenkauf**



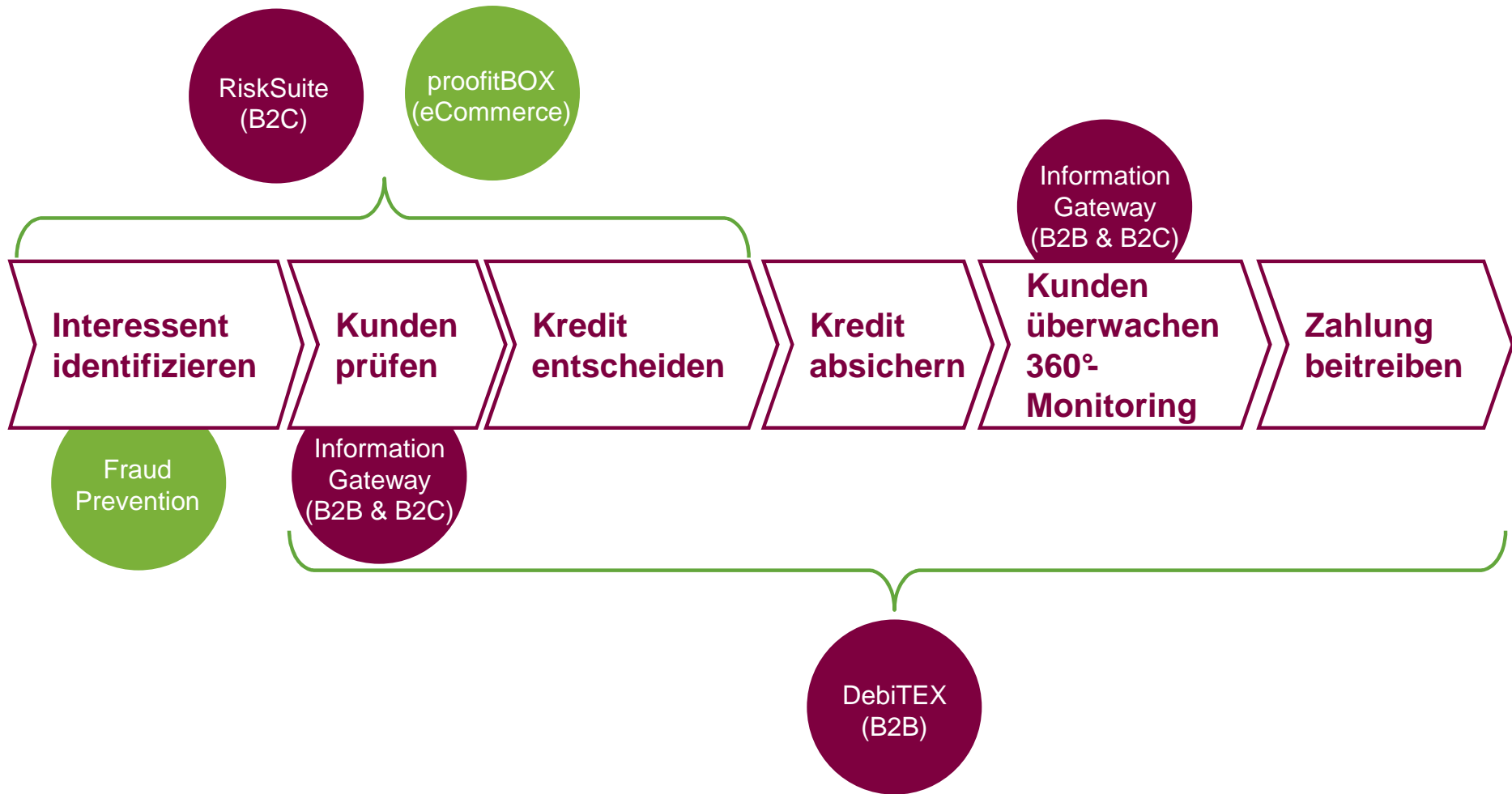
Kunden > 75% bevorzugen Lastschrift oder Kauf auf Rechnung

Händler ca. 79% Kaufabbrüche aufgrund mangelnder Auswahl bei den Zahlverfahren

2 eCommerce profitBOX → RiskBestPayment-Lösung als SaaS



2 SHS VIVEON Lösungen im Credit Risk Management Prozess

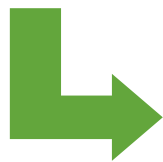


Vollautomatisierte Entscheidungsprozesse im Credit Risk Management mit 360°-Monitoring der Kunden

2 BI4eCommerce: unsere BI SaaS-Lösung für eCommerce

Händler

Passende Angebote &
**Beteiligung des Kunden an den
Versandkosten**



Kundenloyalisierung
Cross- & Upselling
Retouren vermeiden



Kunden

Passende Angebote &
Günstige / Keine Versandkosten

Individuelle Angebote
Günstige Preise
Flexibilität beim Bestellen



Kunden

> 57 % bevorzugen den Shop mit den besten Versandkosten

Händler

Intelligentes Retourenmanagement spart 7,50 € – 10 € für jede vermiedene Retoure

Retouren Management – Ein Einsatzszenario für Ihre BI Lösung (1)



1 Ad hoc Abfragen

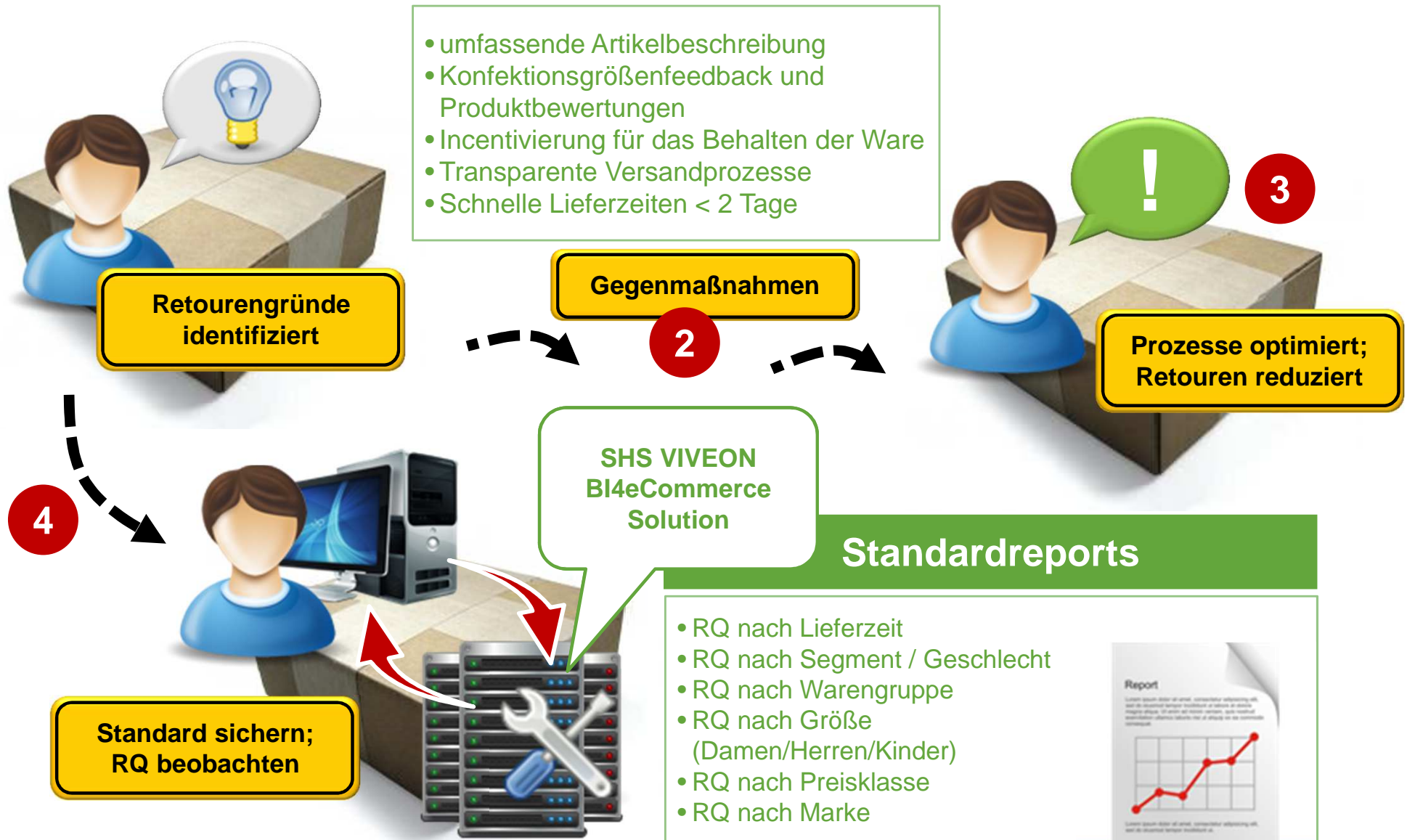
Kundenfokus:

- RQ nach Liefermenge
- RQ nach Altersgruppen
- RQ nach Geschlecht
- RQ nach Rechnungssumme
- RQ nach Kanal

Produktfokus:

- RQ nach Warengruppe
- RQ nach Größen (Damen/Herren/Kinder)
- RQ nach Preisklassen
- RQ nach Marke

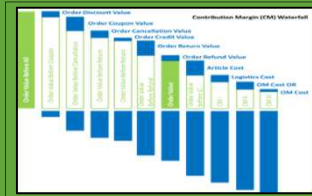
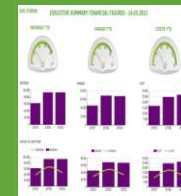
Retouren Management – Ein Einsatzszenario für Ihre BI Lösung (2)



2 BI4eCommerce Solution – Architektur

Anwender: Unternehmenssteuerung, Marketing, Controlling

Standardreports
Ad hoc Reporting
Mobile Reporting

eCommerce
Datenmodell



Standard-
Schnittstellen



Shop /
ERP
System

Web-
tracking -
Lösung

Affiliate-
Netzwerke

Such-m.
Marketing

Online- /
E-Mail-
Marketing

3 Akquisition eines Technologie-Teams der SHS VIVEON GmbH

• **Transaktion**

- Erwerb von 100% der als Kooperation gegründete SHS VIVEON GmbH im April 2012
- Der Kaufpreis für den Erwerb erfolgte zum Grundkapital sowie einer 100 Prozent erfolgsabhängigen Komponente (Earn-Out)

• **Ziel der Beteiligung**

- Aufbau und die Erweiterung des SHS VIVEON Geschäftsfelds im Umfeld IT-Solutions & Innovations
- Erwerb eines Experten-Team, das sich durch seine starke Technologie-Kompetenz auszeichnet
- Damit ist SHS VIVEON AG in die Lage bei innovativen Großprojekten die gesamte Leistungspalette aus einer Hand anbieten zu können: von der strategischen Beratung, über die Implementierung kundenorientierter Prozesse bis hin zur technologischen Einrichtung und Umsetzung.
- Replacement von Freelancer

• **Umsetzung der Akquisition**

- bereits nach kurzer Zeit positiver Ergebnisbeitrag zum Unternehmenserfolg.
- Schnelle operative und administrative Integration der neuen Gesellschaft gelungen
- Erzielter (konsolidierter) Umsatz der SHS VIVEON GmbH von 3,3 Mio.€ (01.04 -31.12) im ersten Jahr
- Der Erwerb der Gesellschaft hat damit wie geplant voll zu unseren Wachstumszielen beigetragen.

3 Beteiligung an Accuravis (Inkasso-Partner)

- **Transaktion**

- Erwerb von 25% durch Kapitalerhöhung im Februar 2013
- Option über Erwerb weiterer 26% der Geschäftsanteile gesichert

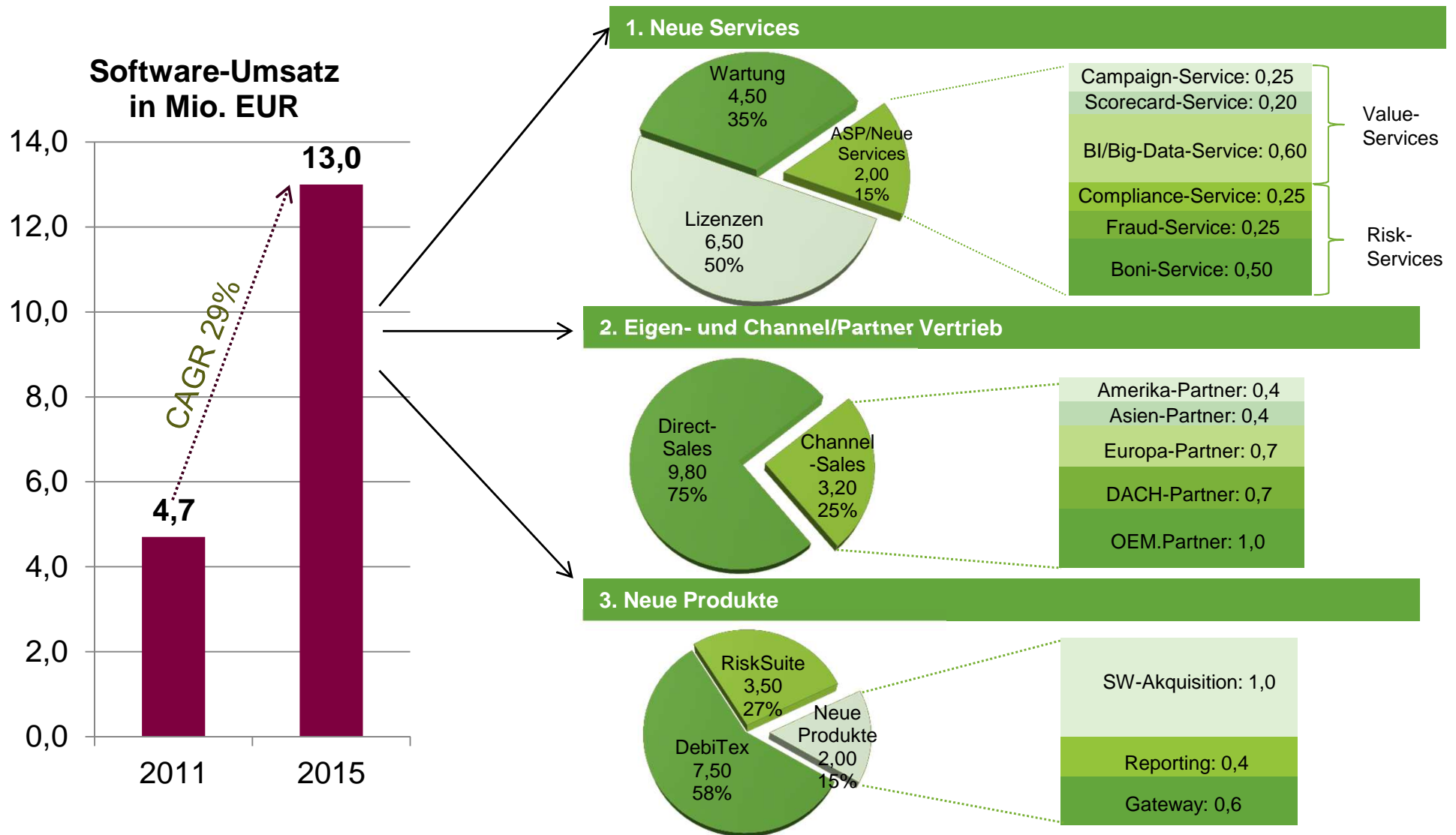
- **Geschäftsmodell Inkasso**

- Essentielle Prozessstrecke im Kundenlebenszyklus, damit ein erforderlicher Baustein im Customer Management
- Treiber für eCommerce-Unternehmen ist die Umsatzsteigerung und nachhaltige Bindung der Kunden
- Die Integration von Bonitätsprüfung und die aktive Steuerung der Inkassoprozesse ist ein Erfolgsfaktor
- Bestehende eCommerce-Lösung (proofitBOX) kann um Option „Zahlungsgarantie“ erweitert werden
- Kommt zu Forderungsausfällen können diese aktiv verwertet werden
 - Aktives Anbieten von Rechnungskauf mit/ohne Zahlungsgarantie
 - Accuravis übernimmt die Verwertung der Forderungen

- **Ziel der Beteiligung**

- Bietet zusätzliche Umsatzoptionen für bestehendes Geschäft der SHS VIVEON (i.V.m. Partnervertrag)
- Gemeinsame Vermarktung der Lösung „proofitBOX“
- Bietet Optionen zur Erweiterung des Leistungsspektrums der SHS VIVEON.
- Profitables Segment mit nachhaltigen Umsätzen (→ recurring income Modell)

Vision 2015 – Softwareumsatzaufteilung in [Mio. EUR]



Übersicht der wichtigsten Aktivitäten/Maßnahmen VISION 2015

Themen	Aktivitäten/Maßnahmen	Status	ZE '15
Sales	Internationalisierung durch Partner-Mgmt.	<ul style="list-style-type: none"> - Partner-Strategie definiert - Partner Verträge erstellt - Partner-Recruiting Top10 abgeschlossen - Erste valide Partner-Leads generiert - Partner-Team Aufbau nahezu abgeschlossen 	
	Einführung & Aufbau Target- und KEY-Account-Mgmt. (Cross-Selling)	<ul style="list-style-type: none"> - Neuausrichtung Sales 2013 gestartet - Komplettes Sales-Team rekrutiert - Cross-Selling Initiative für 2013 gestartet 	
Offering	Hebung von Synergien zwischen Value, Risk und IT-Solutions	<ul style="list-style-type: none"> - Bereichsübergreifendes Staffing gestartet 	
	Erweiterung unseres Offerings um Services (Value, Risk- und IT-S)	<ul style="list-style-type: none"> - Investitionen in Big Data Lösungen - Value & Risk Service Offerings definiert - Risk-Service 4eCo./ profitBOX Sales startet - BI as a Service 4eCo. Definiert 	
M&A	Erweiterung & Ergänzung unseres Offerings	<ul style="list-style-type: none"> - Akquisition eines IT-Technologie-Teams (SV GmbH) - Beteiligung an innovativem Inkasso-Partner (Accuravis) - „Zahlungsgarantie“ als Offering - Erste gemeinsame Vertriebstermine 	
	Beteiligung an innovativen Geschäftsmodellen (im Kontext CM)	<ul style="list-style-type: none"> - Führen aktuell Gespräche mit Start-ups und etablierten Unternehmen 	
	Aufbau internationale Präsenz	<ul style="list-style-type: none"> - Gewinnung weltweiter Integrationspartner 	

2. Finanzkennzahlen

Jahresabschluss 2012

Q1/2013 Abschluss

Kennzahlenüberblick SHS VIVEON Gruppe 2012

	Q1 2012 HGB	Q2 2012 HGB	Q3 2012 HGB	Q4 2012 HGB	2012 HGB	2011 HGB	Abw. In %
Umsatzerlöse (Mio. EUR)	5,53	6,37	7,19	8,66	27,75	23,09	20%
EBITDA (Mio. EUR)	0,47	0,17	0,81	0,75	2,20	1,91	15%
EBITDA (%)	8,1%	2,4%	10,8%	10,2%	8,0%	8,2%	-0,2%
Betriebsergebnis (Mio. EUR)	0,33	0,04	0,67	0,61	1,65	1,42	16%
Betriebsergebnis (%)	5,8%	0,5%	9,1%	8,3%	6,0%	6,1%	0%
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit EBT (Mio. EUR)	0,33	0,02	0,64	0,59	1,58	1,34	18%
Jahresüberschuss EAT (Mio. EUR)	0,32	0,01	0,42	0,54	1,29	1,23	5%
Earnings Per Share (EPS) (EUR)	0,32	0,01	0,43	0,55	1,31	1,24	6%
Bilanzsumme (Mio. EUR)	10,15	10,41	10,75	10,15	10,15	8,72	16%
Liquide Mittel (Mio. EUR)	1,83	0,85	1,29	2,31	2,31	2,02	14%
Eigenkapital (Mio. EUR)	4,83	4,62	5,01	5,57	5,57	4,53	23%
Eigenkapitalquote (%)	47,6%	44,3%	46,6%	54,9%	54,9%	52,0%	2,9%



→ Steigerungen in allen wichtigen Kennzahlen ggü. dem VJ → Rekordjahr!

SHS VIVEON AG: G&V Konzernabschluss 2012

Währung: TEUR	IST 2012	VJ 2011	Delta
a. Erlöse aus IT-Beratung	23.112	18.296	26%
b. Erlöse aus Produktgeschäft	4.299	4.586	-6%
c. Sonstige Erlöse	342	203	68%
1. Umsatzerlöse	27.753	23.086	20%
2. Bestandsveränderung unfertige Leist.	-249	135	-284%
LEISTUNG	27.504	23.221	18%
3. Materialaufwand	-2.077	-2.068	0%
4. Personalaufwand Operations	-12.253	-9.477	-29%
GROSS MARGIN	13.174	11.676	13%
<i>in % von Leistung</i>	48%	50%	
5. Sonstige betriebliche Erträge	420	189	122%
6. Personalaufwand Administration	-5.622	-4.865	-16%
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.776	-5.090	-13%
EBITDA	2.196	1.911	15%
<i>in % von Leistung</i>	8,0%	8,2%	
8. Goodwill Abschreibungen	-189	-172	-10%
9. Übrige Abschreibungen	-356	-315	-13%
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	1.651	1.424	16%
10. Finanzergebnis	-73	-88	17%
EBT	1.578	1.336	18%
11. Steuern	-288	-103	-181%
JAHRESÜBERSCHUSS	1.289	1.233	5%
<i>in % von Leistung</i>	4,6%	5,3%	

Enthält Goodwill Abschreibung auf:

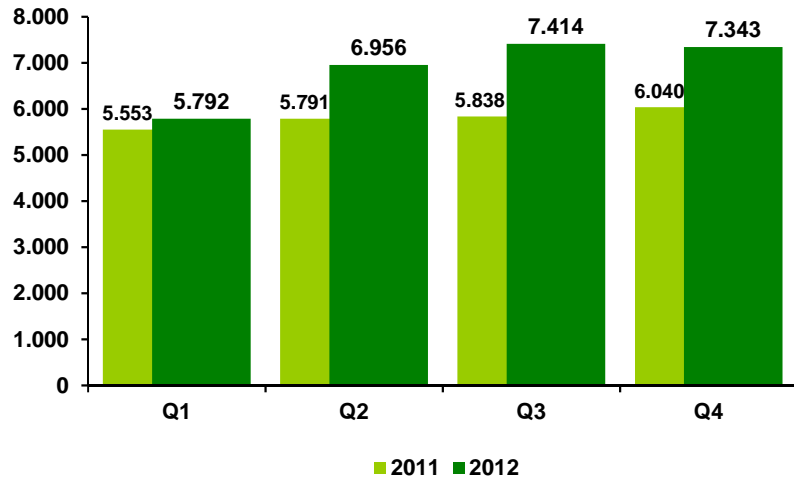
- die SHS VIVEON GmbH: 18 TEUR
- die GUARDEN GmbH: 171 TEUR

Abschreibungsdauer: 15 Jahre

Alle vorhandenen steuerlichen Verlustvorträge sind im Geschäftsjahr aufgebraucht worden.

SHS VIVEON Gruppe: Kennzahlen Gesamtjahr 2012

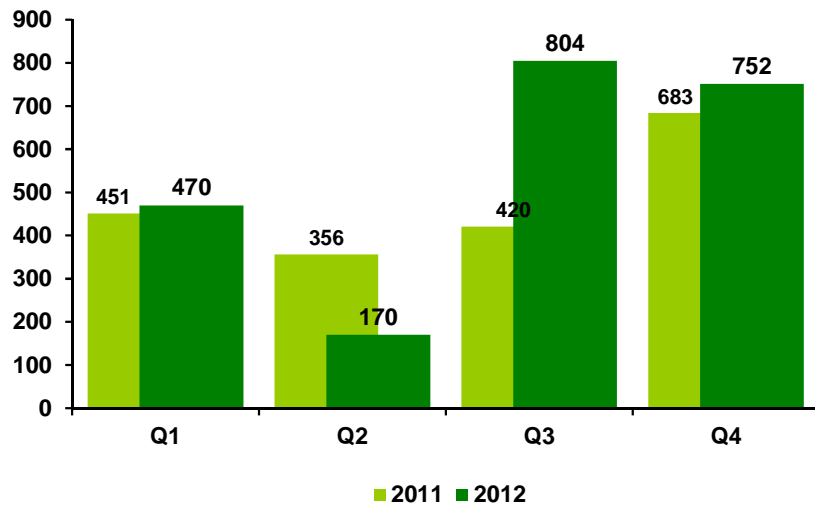
Quartale: Output vs. Vorjahr (TEUR)



Erläuterung

- Leistungswachstum in Q4 gegenüber Vorjahresquartal um 22 %
- Leistung Q4 auf Niveau von Q3, welches die stärkste Leistung seit 2007 darstellt

Quartale: EBITDA vs. Vorjahr (TEUR)



Erläuterung

- EBITDA mit 804 TEUR im dritten Quartal und 752 TEUR im vierten Quartal auf konstant hohem Niveau
- Ergebniszuwachs von +10 % in Q4 2012 gegenüber Q4 2011 trotz geringerer Lizenzerlöse als im Vorjahr.

2. Finanzkennzahlen

Jahresabschluss 2012

Q1/2013 Abschluss

Situation Q1/2013

Ereignisse & Investitionen in Q1/2013

- Fortführung der Wachstumsstory zu Beginn des Jahres umgesetzt
 - Umsatzwachstum mit nur 7-8 % unter Planwert (20%)
 - Personalaufbau im Vergleich zum Vorjahresquartal aber um 27 % => 30 neue Mitarbeiter in Q1 rekrutiert
- Hochwertiges Sales-Team vom Wettbewerb übernommen → 6 FTE
 - Deutlicher Anstieg der Personalkosten
 - Zusätzlich Belastung durch Personalberaterkosten (einmalig)
- Investitionen in Aufbau indirect Sales/Partnervertrieb → 2 FTE
- F&E Investitionen in neue Lösungen (profitBOX, BI4eCommerce)
 - Reduzierte Auslastung im Consulting
 - Zusätzliche Investitionen in die Vermarktung
- zu geringe Lizenz- und Lösungsverkäufe

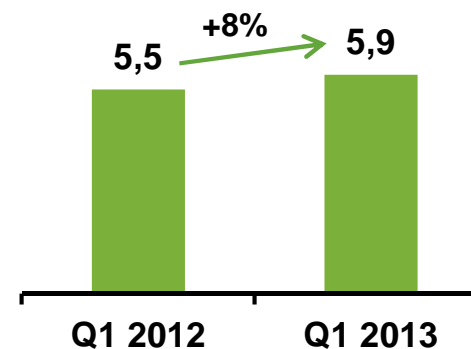
Finanz-Eckdaten zu Q1/2013

- Umsatzsteigerung in Q1 gegenüber Vorjahresquartal nur um 8 %
 - Anstieg Personalkosten durch Aufbau jedoch um 41 % zum Vorjahresquartal
 - Einmalaufwendungen
- negatives EBITDA (- 718 TEUR) im ersten Quartal, März war leicht positiv

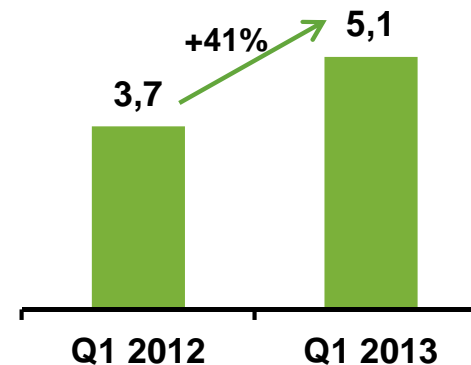
SHS VIVEON AG: G&V - 1. Quartal 2013

Währung: TEUR	IST Q1 2013	VJ G1 2012	Delta
a. Erlöse aus IT-Beratung	4.917	4.471	10%
b. Erlöse aus Produktgeschäft	995	1.010	-1%
c. Sonstige Erlöse	34	51	-32%
1. Umsatzerlöse	5.946	5.531	8%
2. Bestandsveränderung unfertige Leist.	186	260	-28%
LEISTUNG	6.133	5.792	6%
3. Materialaufwand	-337	-583	42%
4. Personalaufwand Operations	-3.542	-2.381	-49%
GROSS MARGIN	2.254	2.828	-20%
<i>in % von Leistung</i>	37%	49%	
5. Sonstige betriebliche Erträge	28	259	-89%
6. Personalaufwand Administration	-1.605	-1.281	-25%
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.394	-1.336	-4%
EBITDA	-718	470	-253%
<i>in % von Leistung</i>	-12%	8%	
8. Goodwill Abschreibungen	-49	-43	-14%
9. Übrige Abschreibungen	-97	-92	-5%
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	-864	335	-358%
10. Finanzergebnis	-10	-9	-3%
EBT	-873	326	-368%
11. Steuern	-9	-6	-34%
JAHRESDEFIZIT/ÜBERSCHUSS	-882	319	-376%
<i>in % von Leistung</i>	-14%	6%	

Umsatzerlöse (Mio. EUR)



Personalkosten (Mio. EUR)



Negatives EBITDA bei -718 TEUR
Verursacht durch extrem starken
Personalkostenanstieg (+ 41%) bereits zum 1.1.
sowie durch schwächeres Wachstum beim
Umsatz (+8%)

SHS VIVEON AG: Konzernbilanz - 1. Quartal 2013

Währung: TEUR	31.03.13	31.12.12
Immaterielle Vermögenswerte	58	67
Goodwill	1.492	1.541
Sachanlagen	574	585
Finanzanlagen / Ausleihungen	35	0
Anlagevermögen	2.160	2.193
Vorräte / Unfertige Leistungen	473	286
Forderungen aus Lief. und Leistungen	4.712	4.722
Sonstige Vermögensgegenstände	865	450
Liquide Mittel	1.923	2.307
Umlaufvermögen	7.972	7.766
Rechnungsabgrenzung	249	192
AKTIVA	10.381	10.151

Neu: 25% Bet. Accuravis Inkasso GmbH

	31.03.13	31.12.12
Gezeichnetes Kapital	1.000	1.000
Absetzung des Nennbetrags eig. Anteile	-18	-18
Kapitalrücklage	3.517	3.517
Andere Gewinnrücklagen	402	402
Bilanzergebnis	-211	670
Eigenkapital	4.689	5.570
<i>Eigenkapital-Quote</i>	45%	55%
Rückstellungen	2.789	2.269
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	292	299
Erhaltene Anzahlungen	367	100
Verbindlichkeiten aus Lief. und Leistungen	280	713
Sonstige Verbindlichkeiten	787	1.107
Verbindlichkeiten	1.726	2.218
Rechnungsabgrenzung	1.176	93
PASSIVA	10.381	10.151

Rückgang der EK Quote

Abgrenzung der Jahreswartungsverträge für Software-Kunden

Maßnahmen und Ausblick Q2-ff/2013

Umgesetzte Maßnahmen

- Verkleinerung Vorstand
- Verschlinkung Headquarter und Shared Services
- Personalabbau von Überkapazitäten -> Reduzierung der Personalkosten
- Sales-Offensive
 - Vermarktung neuer Offerings (proofitBOX, BI SaaS)
 - Fokussierung auf die Generierung von Lizenzerlösen (direct und indirect Sales)
- Optimierung der Organisation / Hebung von Synergien zwischen den Bereichen
 - Engere Integration der Bereiche (Risk, Value und IT-Solutions)
 - Cross-Selling Initiative gestartet

Ausblick Q2 2013

- Erhöhung der Lizenzabschlüsse
 - Erhöhung der Auslastung
 - Einmalige Restrukturierungskosten
- Leicht negatives EBITDA erwartet

Ausblick 2. HJ 2013

- Deutliche Reduzierung der Personalkosten
 - Signifikante Erhöhung der Lizenzabschlüsse
 - Erhöhung der Auslastung
- Stark profitables EBITDA erwartet

3. Kursentwicklung



Die Aktie

Kursverlauf (12 Monate)



- Starker Kursanstieg von Mitte November und bis Mitte Januar um ca. 75 %
- Sehr hohes Handelsvolumen zum Jahresbeginn (872.076 Stk gesamt / durchschnittlich 10.426 Stk / pro Tag 01.01.-19.04.2013).
- Offensichtliche Gewinnmitnahmen von Investoren im März bis Mitte April
- Aktienkursniveau mit aktuell 18-19 € immer noch deutlich über Ausgangspunkt der Kursrally Mitte November



Aktuell wieder Kaufkurse

Basisinformationen

ISIN	DE000A0XFWK2	Börsensegment	M:access
Anzahl Aktien	1.051.000 Stück	Marktkapitalisierung	19 Mio. EUR
Tief / Hoch seit 1.1.2011	9,20 / 29,90 EUR		

4. Zusammenfassung



Zusammenfassung

Gute operative Aufstellung der SHS VIVEON AG

- Gute Story, innovatives Thema, Geschäftsmodell passt; in der Nische positioniert
- Hervorragende Kunden (Fortune 500), hohe Kundenloyalität
- Unsere beiden Produkte (RiskSuite und DebiTEX) sind neu entwickelt
- Innovative neue Produkte z.B. profitBOX
- Gutes Management -> Management neu aufgestellt -> motivierte Mitarbeiter
- Geschäftsmodell ASP/Service bereits bei einigen Kunden etabliert
- Internationale Großkunden (AGFA, BMW, BP, Shell) bieten große und langfristige Potentiale
- → „tolle Kunden“ + motivierte Mitarbeiter



Finanzielle Aufstellung & Aktionärskreis

- Komplette bilanzielle Bereinigung durchgeführt (keine Altlasten mehr)
- Optimierung Passivseite -> EK-Erhöhung, Abbau Verbindlichkeiten → EK-Quote 45%
- Ausreichende Liquidität, Finanzierungszusagen über 3,0 Mio. EUR generiert
- Unternehmen ist nach jüngsten Kurskorrekturen sehr günstig bewertet - Aktie besitzt hohes Kurspotential („Kaufkurse“)
- → „saubere Bilanz“ ausreichend Eigenkapital und Liquidität



Wachstumsperspektive 2013 ff

- IT-Solutions bietet über anorganischen Schritt ein Wachstum von ca. 4,5 Mio. – 8,5 Mio. Umsatz → liefert darüberhinaus einen Betrag zur Kostendegression im HQ-Bereich
- Durch die neuen Produkte entstehen weitere Vertriebschancen (Bestands- und Neukundengeschäft)
- Erweiterung des Offerings um integrierte Service-Modelle (ProfitBox, BI4eCommerce)
- Stärkung des Direct-Sales Teams (Übernahme eines Teams vom Mitbewerber)
- Fortgeschrittener Aufbau des Partnergeschäfts im Ausland (Gewinnung von Reselling-, Integrations- und OEM-Partnern)
- → 2013 „Investitionsjahr“ – Enabling für Umsatzwachstum für 2014ff p.a. 20% geplant



HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Stefan Gilmozzi

CEO / Vorstandsvorsitzender

Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com

HEADQUARTERS

SHS VIVEON AG
Clarita-Bernhard-Str. 27
81249 München

T +49 89 74 72 57 - 0
F +49 89 74 72 57 - 900

Info@SHS-VIVEON.com
www.SHS-VIVEON.com

WEITERE STANDORTE

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Düsseldorf
Bennigsen-Platz 1
40474 Düsseldorf

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Kastl
Rudolf-Diesel-Straße 3
84556 Kastl

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Stuttgart
Nikolaus-Otto-Straße 13
70771 Leinfelden-Echterdingen

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Wien
Bräuhausgasse 37/2.2
1050 Wien

TOCHTERGESELLSCHAFTEN

SHS VIVEON GmbH
Bennigsen-Platz 1
40474 Düsseldorf

SHS VIVEON Schweiz AG
Badenerstraße 808
8048 Zürich

GUARDEAN GmbH
Clarita-Bernhard-Str. 27
81249 München