

SHS VIVEON

The Customer Management Company.

GESCHÄFTSBERICHT 2013



Kunden verstehen
Potenziale erkennen

KENNZAHLENÜBERBLICK 2013

	Q1	Q2	Q3	Q4		
	2013 HGB	2013 HGB	2013 HGB	2013 HGB	2013 HGB	2012 HGB
Umsatzerlöse (Mio. EUR)	5,95	5,96	6,16	6,38	24,45	27,75
Leistung (Mio. EUR)	6,13	6,13	6,03	6,13	24,42	27,50
EBITDA (Mio. EUR)	-0,72	-0,32	0,30	0,56	-0,18	2,20
EBITDA (%)	-11,7%	-5,3%	5,0%	9,2%	-0,7%	8,0%
Betriebsergebnis (Mio. EUR)	-0,86	-0,47	0,16	0,42	-0,75	1,65
Betriebsergebnis (%)	-14,1%	-7,7%	2,7%	6,9%	-3,1%	6,0%
Finanzergebnis (Mio. EUR)	-0,01	-0,01	-0,03	-0,03	-0,08	-0,07
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Mio. EUR)	-0,87	-0,49	0,14	0,39	-0,83	1,58
Periodenüberschuss (Mio. EUR)	-0,88	-0,51	0,15	0,37	-0,87	1,29
Earnings Per Share (EPS) (EUR)	-0,45 ²	-0,25 ¹	0,07	0,19	-0,43	1,29
Bilanzsumme (Mio. EUR)	10,38	9,17	9,19	8,65	8,65	10,15
Liquide Mittel (Mio. EUR)	2,22	1,13	0,89	1,17	1,17	2,31
Eigenkapital (Mio. EUR)	4,69	4,29	4,45	4,88	4,88	5,57
Eigenkapitalquote (%)	45,2%	46,8%	48,5%	56,4%	56,4%	54,9%

1 | Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel im Verhältnis 1:1 beschlossen.
Alle Angaben wurden rückwirkend auf die Kapitalerhöhung angepasst, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

2 | Ergebnis je Aktie vor Kapitalerhöhung -0,90 EUR

Hinweis: Alle Tabellen des Geschäftsberichts sind im deutschen Zahlenformat gesetzt.

SHS VIVEON

The Customer Management Company.

GESCHÄFTSBERICHT

2013

INHALTSVERZEICHNIS

4 Vorwort und Chronik

9 Profil

23 Bericht des Aufsichtsrats

25 Die Aktie

28 Lagebericht





Konzernabschluss **44**

Konzernanhang **54**



Einzelabschluss **68**



Finanzkalender und Impressum **79**

Standorte **80**

VORWORT



SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

das Geschäftsjahr 2013 war für die SHS VIVEON AG ein von Restrukturierungen und Investitionen geprägtes Übergangsjahr, das die Weichen für das geplante Umsatzwachstum der nächsten Jahre gestellt hat. Im Fokus stand dabei unsere geplante Entwicklung vom Beratungshaus mit eigenem Softwarehaus zum international führenden Business- und IT-Lösungsanbieter für innovatives Customer Management.

Beflügelt durch das sehr erfolgreiche Geschäftsjahr 2012 starteten wir sehr zuversichtlich und optimistisch in das neue Jahr. Doch bereits im Verlauf des ersten Quartals zeichnete sich ab, dass sich unsere ambitionierten Erwartungen nicht erfüllen konnten. Die Gründe hierfür lagen maßgeblich in der im Vergleich zum Vorjahr deutlich höheren Kostenstruktur: zum einen bedingt durch die Neueinstellung von mehr als 30 Mitarbeitern zu Jahresbeginn, zum anderen durch den Aufbau einer neuen, zentralen Sales- und Marketing-Organisation. Darüber hinaus kämpften wir in den beiden ersten Quartalen mit Auslastungsproblemen im Consultinggeschäft.

Erschwerend wirkten sich auch die länger als geplanten Sales-Entscheidungszyklen auf die finanzielle Situation des Unternehmens im ersten Halbjahr aus. Erst im dritten und vierten Quartal konnten wir von ersten Abschlüssen des zu Jahresbeginn neu aufgebauten Sales-Teams profitieren.

Aus diesen Gründen entschieden wir uns bereits zum Ende des ersten Quartals für die schmerzhafteste Umsetzung von Umstrukturierungsmaßnahmen zur Kapazitätsanpassung in einzelnen Bereichen. In der Folge stieg die Auslastung wieder auf das erwartete Niveau und auch die Kostenstruktur erreichte wieder eine profitable Größe, so dass wir uns bereits im zweiten Halbjahr wieder in die Gewinnzone bewegen und damit den Turn-Around im dritten

Quartal erfolgreich vollziehen konnten. Trotz dieser Herausforderungen haben wir unsere strategische Stoßrichtung weiterhin konsequent verfolgt und all unsere Aktivitäten auf das geplante Umsatzwachstum der nächsten Jahre ausgerichtet.

Insgesamt blicken wir auf dieses kostenintensive Jahr zwar mit einem schwachen finanziellen Ergebnis zurück. Die strategischen Anpassungen und der Ausbau der wichtigen Unternehmensbereiche ermöglichten uns jedoch maßgebliche Veränderungen – insbesondere im wichtigen Sales-Bereich. Unsere Organisation und unser Offering konnten wir nachhaltig weiterentwickeln, so dass wir im Rahmen profitabler Strukturen ehrgeizig an unseren Umsatz- und Ergebniszielen für 2015/2016 und dem Ziel einer zweistelligen EBITDA-Margin arbeiten.

UNSERE ZIELE 2013

Vor circa zwei Jahren habe ich Ihnen unsere Strategie, bis zum Jahr 2015 auf ein Umsatzziel von 50 Mio. EUR zu wachsen und eine zweistellige Marge zu erwirtschaften, vorgestellt. Vor diesem Hintergrund und unserer Vision des führenden Business- und IT-Lösungsanbieters für Customer Management waren dafür wichtige Entwicklungsschritte und Investitionen im Vertrieb, im Ausbau unseres Offerings sowie im Bereich Mergers & Acquisitions notwendig.

Wir hatten uns für das Jahr 2013 zum Ziel gesetzt, intensiv in den Ausbau unseres Vertriebs zu investieren. Nach dem Aufbau des Partnermanagements (Indirect Sales) 2012 haben wir zu Beginn des Jahres 2013 das Senior-Sales-Team eines Wettbewerbers übernommen sowie im zweiten Halbjahr ein neues Inhouse-Tele-Sales-Team aufgebaut. Darüber hinaus führten wir im zweiten Halbjahr eine zentrale Sales & Marketing Organisation ein, die für unternehmensweit übergreifende Sales-Methodiken und -Prozesse sowie die zentrale Steuerung der Key Account Aktivitäten verantwortlich zeichnet.

CHRONIK Q1.2013

Aufbau des Direct und Inhouse Sales-Teams mit der Übernahme eines Vertriebsteams vom Wettbewerb

SHS VIVEON AG erwirbt eine Beteiligung von 25 Prozent an der Accuravis Inkasso GmbH. Die beiden Unternehmen schließen einen Kooperationsvertrag, der unter anderem den Vertrieb (Reselling) der SHS VIVEON Branchenlösung profitBOX durch Accuravis vorsieht.

Stefan Gilmozzi, Vorstandsvorsitzender der SHS VIVEON AG, **verlängert seinen Vertrag** um weitere fünf Jahre bis Ende 2017. Die Bereiche Customer Value und der 2012 stark gewachsene Bereich IT-Solutions/Customer Information Management werden unter der Verantwortung von Stefan Gilmozzi näher zusammengeführt.

Die hohe Kostenstruktur, u. a. bedingt durch umfangreichen Personalaufbau zu Jahresbeginn (Kostenzuwachs um 41 Prozent ggü. Vorjahr), **erfordert Restrukturierungs- und Einsparungsmaßnahmen** zum Ende des ersten Quartals.

JANUAR

FEBRUAR

MÄRZ

Wichtige Bausteine zur Erreichung dieser Ziele sind weiterhin der qualifizierte Personalaufbau sowie die Innovationskraft unserer Mitarbeiter hinsichtlich neuer Lösungen und Services in unserem Angebotsportfolio. Wir entschieden uns, verstärkt und konsequent in die Entwicklung und Vermarktung neuer Customer Management SaaS-Lösungen zu investieren, die wir aus unserer eigenen SHS VIVEON Cloud heraus betreiben können. Im Fokus stand dabei die Zielbranche eCommerce mit unseren vorkonfigurierten Branchen-Lösungen profitBOX und BI4eCommerce. Beide Lösungen haben wir im Jahresverlauf erfolgreich im Markt positioniert. Aber auch mit der Entwicklung innovativer, zukunftsweisender Lösungen im Bereich Next Generation Shopping, wie beispielsweise der digitalen Einkaufswand oder des NFC-Touchdisplays, konnten wir positive Marktresonanz generieren.

Zudem haben wir intensiv den Ausbau der Unternehmensbereiche mit Recurring-Einnahmen vorangetrieben, wie z.B. die Weiterentwicklung der Credit- und Riskmanagement Produkte oder auch neue Branchenlösungen mit dem Ziel, die Anzahl der Lizenzen zu erhöhen und damit langfristig die Ertragssicherung zu gewährleisten.

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2013 haben wir erkannt, dass unsere Annahmen in Bezug auf den Umsatz und die Marge zu ambitioniert waren und wir aufgrund von signifikanten Investitionen und organisatorischen Anpassungen in den oben beschriebenen Bereichen und sich stetig verlängernden Vertriebszyklen dieses Ziel erst 2016 erreichen werden.

GESCHÄFTSVERLAUF 2013

Nach Verlusten in den ersten beiden Quartalen, konnten wir – dank der zügig ergriffenen Maßnahmen – bereits zur Jahreshälfte in die Profitabilität zurückkehren. Unsere Kapazitätsanpassungen entfalteten zum Jahresende ihre volle Wirkung, so dass das

Unternehmen bezüglich seiner Kostenstruktur jetzt wieder sehr solide und zuverlässig aufgestellt ist. Bedingt durch diese Maßnahmen sowie unsere Aufwände bei der Entwicklung und Positionierung unserer neuen Lösungen, konnte 2013 nicht die Umsatzgröße des Vorjahres erzielt werden. Dennoch verzeichneten wir mit 1.577 TEUR bei den Lizenzabschlüssen einen Anstieg von 520 TEUR bzw. fast 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr mit 1.057 TEUR. Rückläufig entwickelte sich allerdings im Vergleich zu den Vorjahren das Consulting-Geschäft, welches sich um 2.542 TEUR auf 12.560 TEUR verminderte. Insgesamt bestätigt diese Entwicklung, dass wir mit unserer Wachstumsstrategie 2015/2016 den richtigen Kurs eingeschlagen haben, indem wir uns mit skalierbaren Lösungen in unseren Märkten positionieren.

Wichtiger Bestandteil dieser Strategie sind unter anderem unsere Software-Solutions GUARDEAN RiskSuite und DebiTEX. Unser Tochterunternehmen GUARDEAN launchte 2013 ein neues Release der Risikomanagement-Software RiskSuite. Die Version 6.2 bietet dem Fachanwender neue Funktionen, mit denen dieser ohne Programmierkenntnisse auch komplexe Risikomanagement-Prozesse noch einfacher und schneller selbst modellieren und anpassen kann.

Für unsere Credit Management Software GUARDEAN DebiTEX 11 entschieden sich in diesem Jahr unser langjähriger Kunde Ingram Micro sowie das Hamburger Unternehmen HGV, die Hanseatische Gesellschaft für Verlagsservices. Armada IT Holding, unser Integrations- und Reselling-Partner akquirierte mit der Plus Bank seinen ersten GUARDEAN RiskSuite Kunden im russischen Markt. Mit dem Gewinn von Neukunden wie Cortal Consors, Bosch Sicherheitssysteme sowie der Accarda AG, dem Spezialisten für integriertes Kundenmanagement und in der Schweiz führend im Bereich Kundenkarten mit Zahlfunktion, erzielte zudem das neu aufgebaute Vertriebsteam im Risk-Bereich erste wichtige Erfolge.

CHRONIK Q2. 2013

Die SHS VIVEON GmbH stellt im Rahmen der Hannover Messe ein **neu entwickeltes NFC Multitouch Display** vor.

Beendigung des Subunternehmervertrags bei einem Kunden aus der Telekommunikationsbranche und **Übergang in eine direkte Vertragsbeziehung mit einem Rahmenvertrag auf internationaler Ebene**, der es SHS VIVEON ermöglicht, Leistungen direkt für den Kunden zu erbringen und abzurechnen.

Die Unternehmen Ingram Micro und HGV, Hanseatische Gesellschaft für Verlagsservices, entscheiden sich für die **Credit Management Software GUARDEAN DebiTEX 11**.

APRIL

MAI

JUNI

Im Value-Bereich konnten wir gemeinsam mit unserem Partner advertzoom, dem Experten für integriertes Online-Marketing-Management, das Versandhandels- und eCommerce-Unternehmen OTTO als Kunden gewinnen. Ebenso erfreulich war auch der Gewinn unseres neuen Kunden Vogel Business Media. Wir unterstützen das Fachmedienhaus seit mehreren Monaten bei der Optimierung seines Kundenmanagements (CRM). Im Mittelpunkt stehen dabei der Aufbau einer kundenzentrischen Datenbank, die Unterstützung bei der Einführung einer Kampagnenmanagement Lösung sowie der Aufbau einer analytischen CRM-Abteilung.

Der Bereich IT Solutions/Customer Information Management stand im Jahr 2013 für die Umsetzung innovativer Technologie-Lösungen: So entwickelte die SHS VIVEON GmbH gemeinsam mit Vodafone und dem Start-Up Unternehmen Emmas Enkel eine digitale Shopping Wall. Unabhängig von Öffnungszeiten können Kunden an der Shopping Wall per Smartphone App bei Emmas Enkel einkaufen, online und kontaktlos per NFC-Funktion bezahlen und sich die Ware z. B. an einen Pick-up-Point liefern lassen. Die Leser des renommierten Wirtschaftsmagazins handelsjournal haben die digitale Shopping Wall im Rahmen des Wettbewerbs »Top Produkt Handel« Anfang 2014 als innovativstes Produkt ausgezeichnet. Darüber hinaus stellte die SHS VIVEON GmbH im April im Rahmen der Hannover Messe ein neu entwickeltes NFC Multitouch Display vor, das dem User die Interaktion mit den gezeigten Werbeeinheiten ermöglicht und hierfür mehrere NFC-Schnittstellen bereitstellt.

DER VERLAUF DES AKTIENKURSES

Nach signifikanten Kursgewinnen im November und Dezember 2012 eröffnete die SHS VIVEON Aktie das Börsenjahr 2013 bei einem Kurs von 12,49 EUR¹ und setzte die Kursrallye bis zu ihrem Jahreshöchstkurs von 14,95¹ EUR am 14. Januar fort. Damit konnte die



STEFAN GILMOZZI
CEO/Vorstandsvorsitzender

CHRONIK Q3.2013

Nach zwei Verlustquartalen **Rückkehr zur Profitabilität**. Die zum Ende des ersten Quartals getroffenen Maßnahmen zeigen nun ihre Wirkung.

Erste Erfolge im Partnervertrieb:

Der Integrations- und Reselling-Partner Armada IT Holding gewinnt mit der Plusbank seinen ersten GUARDEAN RiskSuite Kunden im russischen Markt.

Das Versandhandels- und eCommerce-Unternehmen **OTTO entscheidet sich für SHS VIVEON** für die Optimierung seiner Online-Marketing-Prozesse.

Das Fachmedienhaus Vogel Business Media entscheidet sich für die **Optimierung seines Kundenmanagements (CRM) durch SHS VIVEON**.

Die Accarda AG, der Spezialist für integriertes Kundenmanagement und in der Schweiz führend im Bereich Kundenkarten mit Zahlfunktion, entscheidet sich für die **Risk Management Lösungen von SHS VIVEON und GUARDEAN**.

SHS VIVEON investiert in den Aufbau eines **Inhouse-Salesteams**.

JULI

AUGUST

SEPTEMBER

Aktie innerhalb von nur zwei Monaten – von Mitte November bis Mitte Januar – einen Kursanstieg von rund 75 Prozent realisieren. In der Folgezeit, insbesondere im Januar, war ein sehr hoher Handel zu verzeichnen. Korrespondierend hierzu gab der Kurs trotz des Erscheinens mehrerer positiver Beiträge in Börsenzeitschriften sowie der Bekanntgabe des Rekordergebnisses für das Geschäftsjahr 2012 bis zum 31. März 2013 auf 11,48 EUR¹ nach.

Vor dem Hintergrund des von der Gesellschaft angekündigten und zum 7. Mai veröffentlichten schwächeren Ergebnisses im ersten Quartal büßte die Aktie im zweiten Quartal weiter an Wert ein und verzeichnete am 26. Juni mit 7,99 EUR ihren Halbjahrestiefkurs.

Anfang des zweiten Halbjahres verlor die Aktie weiter an Wert, auf den Jahrestiefstand von 6,50 EUR zum 19. August 2013, konnte jedoch in der Folgezeit schnell wieder an Wert zulegen und bis zum 30. September 2013 auf 8,55 EUR steigen. Im Oktober wurde der Kurs weiter durch die Präsentation auf der 40. m:access Analystenkonferenz beflügelt und stieg zum 25. Oktober auf 10,00 EUR, das höchste Niveau im zweiten Halbjahr. Mit Veröffentlichung der positiven Geschäftszahlen für das dritte Quartal und dem damit erkennbaren Turnaround stabilisierte sich der Aktienkurs und bewegte sich bis Jahresende in einem Korridor zwischen 9,21 EUR und 9,96 EUR. Zum Jahresende schloss die Aktie mit einem Kurs von 9,43 EUR.

ZIELE 2014

Mit dem Übergangsjahr 2013 haben wir wichtige Impulse für ein Umsatzwachstum im kommenden Geschäftsjahr gesetzt: Soerzielten wir bereits 2013 über den Partnervertrieb erste Umsätze und konnten in den vergangenen Monaten eine hochwertige und

valide Sales-Pipeline aufbauen, aus der wir 2014 wichtige Lizenzabschlüsse erwarten.

Wir haben im zweiten Halbjahr 2013 profitable Strukturen geschaffen, nachhaltig in unser Vertriebsteam und seine Struktur sowie mit den Lösungen BI4eCommerce und profitBOX in die Erweiterung unseres Offerings investiert. Vor allem im Bereich des Software- und Lösungsgeschäfts haben wir eine solide Basis geschaffen, mit der wir den Recurring-Anteil durch eine Erhöhung der Lizenzen erreichen wollen und somit zu einer langfristigen Ertragsicherung beitragen. Ich bin davon überzeugt, dass wir in den folgenden Jahren sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis von diesen Veränderungen deutlich profitieren und unsere Wachstumsziele für 2016 auf diese Weise erreichen werden.

Ich möchte mich, auch im Namen des Vorstands und Aufsichtsrats, herzlich bei unseren Mitarbeitern bedanken, die sich auch in diesem nicht immer einfachen Jahr stets mit höchstem Engagement und Loyalität für das Unternehmen und unsere Kunden eingesetzt haben.

Ebenso gilt mein Dank unseren Geschäftspartnern für die vertrauensvolle und produktive Zusammenarbeit. Auch Ihnen, liebe Aktionäre, danke ich für Ihr Vertrauen. Das Team von SHS VIVEON wird sich auch 2014 mit höchstem Engagement für den wirtschaftlichen Erfolg und die innovative Weiterentwicklung unseres Unternehmens einsetzen.

STEFAN GILMOZZI

CEO/Vorstandsvorsitzender

1 | Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Verhältnis 1:1 beschlossen. Alle Angaben wurden rückwirkend auf die Kapitalerhöhung angepasst, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

CHRONIK Q4. 2013

Die Bereiche Inhouse-Sales, Key Account Management und Marketing werden in einer **zentralen Marketing & Sales Organisation** zusammengeführt.

SHS VIVEON erzielt den **2. Platz für die beste Investor-Relations-Arbeit beim GBC AWARD.**

SHS VIVEON gewinnt **Cortal Consors als Neukunden** für das Limit-Management.

Der russische IT-Dienstleister Powercomp erwirbt im Rahmen seiner Partnerschaft eine **GUARDEAN RiskSuite Lizenz für einen russischen Kunden** (Tank- und Kreditkartenbetreiber).

SHS VIVEON gewinnt **Bosch Sicherheitssysteme als Neukunden.**

OKTOBER

NOVEMBER

DEZEMBER

PROFIL



Unternehmensprofil – Trends Customer Management

»Mehr als die Hälfte der Unternehmen kommunizieren über mindestens sieben verschiedene Kanäle mit ihren Kunden. Aber nur 16 Prozent der Entscheider bewerten das Zusammenspiel als sehr gut.«¹

Dieses Studienergebnis ist nur ein Beispiel unter vielen, und es demonstriert, vor welchen Herausforderungen Unternehmen aktuell und auch zukünftig stehen. Unternehmen setzen die einzelnen Kanäle bereits erfolgreich zur Kommunikation mit ihren Kunden ein, zukünftig müssen sie aber noch lernen, diese besser miteinander zu verzahnen. Marketing-Maßnahmen, egal ob online oder offline, müssen stimmig orchestriert werden, nur dann entfalten sie ihre ganze Feuerkraft und erzielen maximale Wirkung. Die rasante technologische Entwicklung und zunehmende Digitalisierung haben einen enormen Einfluss auf das Kommunikations- und Konsumverhalten aber auch auf die Erwartungen der Kunden den Unternehmen gegenüber. Dabei sind die Veränderungen des Marktes tiefgreifender als in der Vergangenheit, denn sie erfordern ein strategisches Umdenken, innovative Ansätze bei der Informationsbereitstellung, Kommunikation und Datenverarbeitung, aber auch eine völlig neue Flexibilität bei der Umsetzung und Geschwindigkeit von Entscheidungen.

Längst haben Unternehmen das große Potenzial und die Bedeutung eines ganzheitlichen Kundenmanagements im Rahmen dieser Entwicklungen erkannt. Doch viele wissen nicht, wie und wo sie beginnen sollen. Der Reifegrad im Customer Management variiert innerhalb der Unternehmen daher heute stark. Neben branchenspezifischen Herausforderungen wie z. B. dem starken Wettbewerbsdruck im eCommerce oder dem Vertrauensverlust der Kunden in die Bankbranche kämpfen Unternehmen aller Sparten mit der großen Flut der verfügbaren Daten (Big Data), der enormen Vielfalt an unterschiedlichen Datenquellen und mit der Komplexität der Analysemethoden.

SHS VIVEON verfügt über marktführende Expertise für genau diese Herausforderungen. Als Business- und IT-Lösungsanbieter

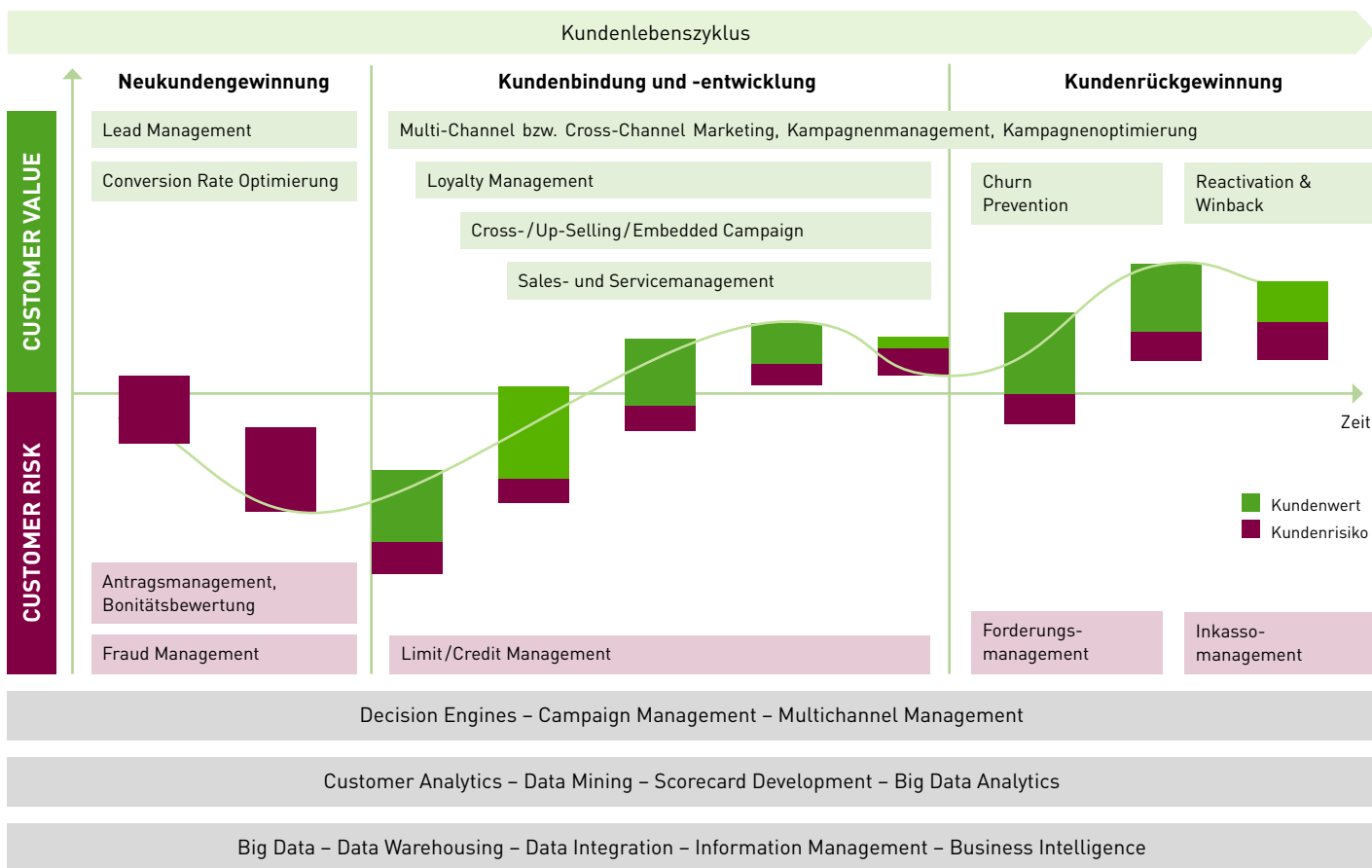
unterstützt SHS VIVEON Unternehmen auf dem Weg zu einem höheren Reifegrad ihres Kundenmanagements: vom konzernweiten Aufsetzen kundenorientierter Prozesse hin zu deren ganzheitlicher Abbildung und Implementierung in modernste und flexible IT-Systeme. Dabei zeichnet sich das Unternehmen besonders durch die Kombination von technischem Know-how und Business-Expertise aus. SHS VIVEON bietet sämtliche Dienstleistungen rund um ein wertorientiertes Customer Management aus einer Hand: von der strategischen Beratung, der Erhebung, Analyse und Auswertung relevanter Daten aus internen und externen Quellen, der Implementierung kundenorientierter Prozesse, der Umsetzung und Einrichtung der damit einhergehenden IT-Systeme bis hin zu deren Betrieb, Hosting und Support im eigenen Rechenzentrum. Das Offering wird ergänzt durch branchenorientierte Service-Lösungen wie z. B. für den eCommerce oder den Handel und intelligente Software-Produkte im Kundenrisikomanagement.

SHS VIVEON bewegt sich stets am Puls der Zeit und evaluiert neue Themen und Technologien, die das Portfolio sinnvoll erweitern. Im Umfeld von Big Data Themen sind dies beispielsweise innovative Technologien oder Analyse-Tools. Über strategische Partnerschaften, beispielsweise mit den Big-Data-Plattform-Anbietern EXASOL, MapR und Cloudera oder Kampagnen- bzw. Analytics-Software-Anbietern wie IBM, Adobe, Dymatrix, SAS und advertzoom erhalten die Kunden von SHS VIVEON bewährte Lösungen aus einer Hand.

Der besondere Geschäftsansatz von SHS VIVEON liegt in der ganzheitlichen Betrachtung des Kunden: also nicht nur die Marketing-Sicht mit dem Fokus auf den Kundenwert, sondern auch die Risiko-Perspektive setzt SHS VIVEON zu einem Gesamtverständnis des Kunden zusammen. Hier bietet SHS VIVEON Unternehmen umfangreiche Unterstützung bei der Erhebung und Berechnung des Kundenrisikos sowie anschließend bei der Ableitung von Maßnahmen. Dabei spielt nicht nur die

1 | http://www.haufe.de/marketing-vertrieb/vertrieb/zusammenspiel-der-vertriebskanaele-laeuft-selten-reibungslos_130_130972.html

SHS VIVEON – LÖSUNGSPAKETE ENTLANG DES KUNDENLEBENSZYKLUS



technologische Weiterentwicklung der hauseigenen Software-Produkte eine entscheidende Rolle. Um Risiko-Prozesse end-to-end anzubieten, gilt es, Software, Prozesse und Dienstleistungen sinnvoll miteinander zu vereinen. So ist SHS VIVEON in der Lage, Risk Management-Prozesse seiner Kunden vom Antragsmanagement über die Betrugsprävention bis hin zur Zahlungsgarantie vollumfänglich umzusetzen und zu verantworten.

Gerade in den letzten Jahren sind im Risk und Credit Management die Anforderungen erheblich gewachsen. Im eCommerce beispielsweise müssen Prozesse hochperformant und automatisiert angelegt sein, damit Online-Shops ihren Kunden möglichst häufig den beliebten, aber für Unternehmen mit Risiken verbundenen Rechnungskauf anbieten können. Aber auch im B2B-Umfeld gilt es, neue Hürden zu meistern, z. B. durch gestiegene gesetzliche und regulatorische Anforderungen wie z. B. den Vorgaben aus dem Geldwäschegesetz. Häufig fehlt in Unternehmen jedoch noch das

Bewusstsein, dass das Credit und Risk Management wichtiger strategischer Partner für die Geschäftsführung und den Vertrieb sein kann. Denn ein intelligentes und effizientes Credit und Risk Management reduziert nicht nur das Risiko, sondern kann darüber hinaus ein wichtiger Umsatztreiber sein.

Die SHS VIVEON Gruppe vereint alle Kompetenzen, die Unternehmen dabei unterstützen, aktuelle und zukünftige Herausforderungen im Customer Management optimal zu meistern. Bestandteil der SHS VIVEON Gruppe sind die Tochterunternehmen, GUARDEAN GmbH, der Softwarespezialist für Risk und Credit Management sowie der Anbieter für IT Solutions und Customer Information Management, die SHS VIVEON GmbH.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2013 erwarb SHS VIVEON zudem eine 25-prozentige Beteiligung an der Accuravis Inkasso GmbH, mit der Option auf den Kauf weiterer 26 Prozent bis zum 31. Dezember 2014.

REFERENZPROJEKT INTERNATIONALES PARTNERPROGRAMM



KIRILL B. GRIGOREV

Geschäftsführender Direktor –
Leiter Products, JSC »Plus Bank«,
Moskau, Russland

»Dank der GUARDEAN RiskSuite können wir unsere Kreditentscheidungsprozesse im Automobilbereich weiter automatisieren und optimieren.«

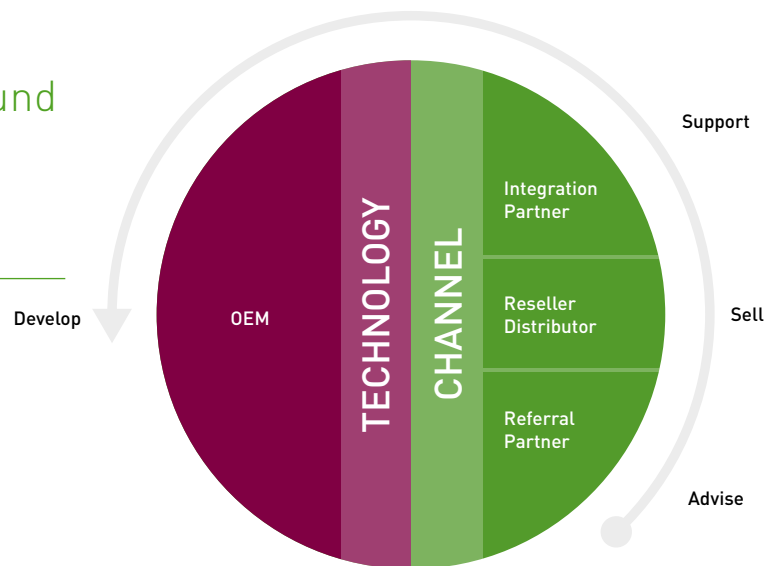
Die Plus Bank ist eine 1990 gegründete russische Retailbank. Unsere strategische Ausrichtung liegt in der Entwicklung des Kreditgeschäfts in den Bereichen Privatfahrzeuge und Kleinunternehmen. Da die Anzahl der Anträge, die eine Kreditentscheidung der Plus Bank erfordern, von Monat zu Monat stetig zunimmt, haben wir beschlossen, nach einer Lösung zu suchen, die die tägliche Arbeit unserer Risikomanager unterstützt. Auf der Suche nach einem geeigneten Anbieter führten wir eine eingehende Analyse aller Lösungen und Produkte am Markt durch.

Nach einer intensiven Evaluierungsphase wurde deutlich, dass die von SHS VIVEON und ARMADA angebotene Lösung all unsere Anforderungen bezüglich der Arbeit unserer Risikomanager vollständig erfüllt. Dank der GUARDEAN RiskSuite können wir unsere Kreditentscheidungsprozesse im Automobilbereich weiter automatisieren und optimieren. Dadurch können wir sehr schnell verlässliche, automatisierte Entscheidungen über Kreditanträge treffen und so unseren Kunden einen noch individuelleren Service bieten.

SHS VIVEON/GUARDEAN

Internationales Partnerprogramm

Ein wesentlicher Treiber der Wachstumspläne von SHS VIVEON ist der Vertrieb – sowohl der Direktvertrieb als auch der indirekte Vertrieb über Partner. Besonders der Vertrieb über Partnerschaften bietet vielfältige Chancen, den Produktabsatz für die beiden Software-Produkte GUARDEAN DebiTEX und GUARDEAN RiskSuite deutlich zu steigern.



Dafür hat der SHSVIVEON Konzern 2012 unter der Marke GUARDEAN ein eigenes Partnerprogramm gelauncht und 2013 kontinuierlich ausgebaut. Ziel ist es, gemeinsam mit den Partnern zu wachsen und den Kunden dadurch ein breiteres Spektrum an fachlichem Know-how, Produkten und Gesamtlösungen zu bieten. Zum einen werden dazu Partnerschaften im deutschsprachigen, aber auch verstärkt im internationalen Umfeld für den direkten Vertrieb der Produkte geschlossen.

Mit dem Partnerprogramm ist es Unternehmen möglich, mit GUARDEAN auf unterschiedliche Arten zusammenzuarbeiten – etwa als Referral-, Reselling-, Integration- oder OEM-Partner. Die Bandbreite reicht vom reinen Tipgeber, der die GUARDEAN Produkte an seine Kunden weiterempfiehlt, bis hin zum Verbund mit anderen Softwareanbietern, die DebiTEX oder die RiskSuite in ihre eigenen Lösungen integrieren und ihren Kunden als Gesamtpaket anbieten.

GUARDEAN Produkte sind heute bei Kunden weltweit im Einsatz. Dies ist eine sehr gute Ausgangsbasis für den internationalen Rollout des Partnerprogramms.



Entsprechend breit gefächert ist auch die Zielgruppe des Partnerprogramms: Angesprochen sind vom Berater bis zum Softwarehersteller alle, die bereits im Bereich Customer Risk Management tätig sind oder aber ihr Produkt- und Serviceangebot damit gewinnbringend erweitern und ergänzen wollen. Je nach Art der Partnerschaft erhalten die Partner besondere Vorteile und Leistungen, die ihr Geschäftsmodell und ihre Ziele optimal unterstützen. Dazu zählen unter anderem die Unterstützung im Bereich Marketing, Training, Sales und Consulting, sowie die Teilnahme am Partner Incentive Programm. Das Programm garantiert den Partnern Wachstum in allen Bereichen: Sie können ihr Geschäftsfeld, ihr Produktangebot und ihre Kompetenz im Bereich Customer Risk und Credit Management weiter ausbauen. Die Kunden wiederum profitieren von erweitertem Know-how und von Lösungen aus einer Hand, die verschiedene Themen abdecken und sich ideal ergänzen.

2013 konnten gleich mehrere neue Partner vor allem im internationalen Raum gewonnen werden, darunter: ARMADA IT Holding, ein innovatives russisches IT-Unternehmen (das zu den 30 führenden Unternehmen in diesem Bereich zählt); Marsh, der weltweit führende Industrierversicherungsmakler und Risikoberater; das Credit Management-Beratungsunternehmen Co-Pilot aus Großbritannien, sowie das russische IT-Unternehmen CROC.

Die Entwicklungen und Investitionen im Partnermanagement trugen bereits 2013 erste Früchte. So konnten durch die neu gewonnenen Partner bereits erste Lizenzen an internationale Unternehmen, darunter die russische Plus Bank, vertrieben werden. Im UK Markt wurden 2013 bereits erste kostenpflichtige Workshops etabliert, was sich in naher Zukunft auch in Lizenzabschlüssen niederschlagen wird. Aufgrund bestehender vielversprechender Vertriebschancen erwartet der SHS VIVEON Konzern für das Geschäftsjahr 2014 weitere Lizenzabschlüsse mit signifikanten Erlösen.



Partnername	Typ & Brancheninfos	Länder
AON	Referral, Trade & Services	Weltweit
Armada	Reseller & Integrator, Financial Industry	CIS
CMG Ungarn	Reseller, Integrator & BPO	Ungarn, Kroatien
Cognizant	Integrator, major industry sectors	Weltweit
Co-Pilot	Referral & Reseller, Trade	UK & USA
CROC	Reseller & Integrator, Trade	CIS
EOS	Referral, Trade & Services	Deutschland
HCL	Reseller & Integrator, major industry sectors	Weltweit
Marsh	Referral, Trade & Services	Weltweit
Powercomp	Reseller & Integrator	CIS
Sayes	Reseller & Integrator, Financial Industry	Spanien/Portugal



Ganzheitliche Kundenmanagement-Strategie bei Vogel Business Media

INTERVIEW MIT

KATRIN BRUNOTTE, Manager Business Development

GÜNTER SCHÜRGER, Geschäftsführer

Vogel Business Media GmbH & Co. KG

»Für den Erfolg des Projektes benötigen wir die richtige Mischung aus Beratung, Strategie und Umsetzung.«

GÜNTER SCHÜRGER

Geschäftsführer



Vogel Business Media versteht sich als mehrmedialer Wissens- und Kommunikationspartner der Wirtschaft. Das Portfolio umfasst über 100 Printmedien und über 100 Web-Portale. Daneben gibt es ein breites Spektrum an Corporate Media Services, über 100 Branchenevents mit Kongressen und Seminaren unter anderem im hauseigenen, großen Vogel Convention Center VCC. Um sein breites Angebot künftig noch zielgenauer und effektiver am Markt und bei seinen Kunden platzieren zu können, entschied sich das Unternehmen für eine Optimierung seines Kundenmanagements mit der Unterstützung von SHS VIVEON.

Herr Schürger, die Medien- und Verlagsbranche hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Was waren die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?

Schürger: Sicherlich kann man die Digitalisierung der Kommunikation als größte Herausforderung nennen. Vogel Business Media kommt ja klassisch aus dem Zielgruppenversand. Dabei werden Fachzeitschriften über eine Basis-Empfängergruppe hinaus an wechselnde Zielgruppen versandt. Zwar kennen wir dadurch die Märkte sehr gut, unsere vorhandenen Kontakte beschränkten sich in der Vergangenheit aber größtenteils auf Firmenadressen. Durch

die zunehmende Digitalisierung am Markt rücken wir immer näher an unsere Kunden heran – plötzlich kommuniziert man als Medienhaus nicht mehr mit einem Unternehmen, sondern direkt mit einzelnen Personen. Durch die Ausweitung unseres Geschäfts sprechen wir zudem nicht mehr nur Werbekunden und Abonnenten an, sondern auch die User unserer Fachportale sowie die Teilnehmer unserer Events. Um diese heterogenen Zielgruppen optimal und bedarfsgerecht mit unseren Angeboten adressieren zu können, müssen wir unsere Kunden besser kennenlernen und von der »bloßen« Adresse zum ausdifferenzierten Kundenprofil mit Interessen, Bedürfnissen, usw. gelangen.

Brunotte: Dabei hat sich schnell gezeigt, dass wir unser Kundenmanagement neu ausrichten und optimieren müssen. Intern wären wir mit diesem Projekt schnell an unsere Grenzen gestoßen. Daher haben wir beschlossen, uns dabei von einem Dienstleister unterstützen zu lassen...

... und haben sich für SHS VIVEON entschieden. Was waren die ausschlaggebenden Faktoren für diese Entscheidung?

Brunotte: SHS VIVEON hat uns einfach in allen Bereichen überzeugt – von der vorgeschlagenen Strategie und Vorgehensweise beim Projekt bis hin zu der von Anfang an offenen Kommunikation hinsichtlich der Ergebnisse.

Was erwarten Sie sich generell von einem Dienstleister?

Schürger: Generell ist das Wort »Dienstleistung« ja gerne mal eher negativ besetzt. Man erwartet eine spezielle Leistung, die extern erbracht wird, und schaut dann im Ergebnis sehr kritisch, ob diese auch nach den eigenen Vorstellungen umgesetzt wurde. Bei diesem Projekt geht es um mehr: Für den Erfolg des Projektes

»SHS VIVEON hat uns einfach in allen Bereichen überzeugt.«

KATRIN BRUNOTTE
Manager Business Development

benötigen wir die richtige Mischung aus Beratung, Strategie und Umsetzung. Uns ist es wichtig, in allen Phasen des Projektes von einem Partner professionell begleitet und auch bei der internen Umsetzung gezielt gesteuert zu werden. Auch in diesem Bereich, also dem Projektmanagement, konnte uns SHS VIVEON mit seiner Kompetenz und seinem professionellen Vorgehen überzeugen.

Wie läuft das Projekt ab? Welche Schritte sind geplant?

Brunotte: Das Projekt besteht im Prinzip grob aus drei Teilen: Zunächst setzen wir mit Hilfe von SHS VIVEON ein Data Warehouse auf, das alle Informationen zu einem Kunden aus unterschiedlichen Systemen bündelt. Dies garantiert uns, dass wir eine 360 Grad-Sicht auf jeden einzelnen unserer Kunden erhalten. Außerdem bauen wir gemeinsam mit SHS VIVEON eine analytische CRM-Abteilung auf, die die Informationen zu einem Kunden analysiert und die Erkenntnisse daraus an andere Abteilungen weitergibt. Und im dritten Schritt geht es schließlich darum, unser operatives Marketing weiter zu optimieren – unter anderem durch die Auswahl und Einführung eines Kampagnenmanagement-Tools. Mit Hilfe dieser Schritte gelangen wir



schließlich von der reinen Adresse zum ausdifferenzierten Kundenprofil. So können wir unsere unterschiedlichen Zielgruppen – Werbekunden, Abonnenten, Online-User und Eventteilnehmer – zielgenau ansprechen und unsere Kampagnen optimal steuern. Natürlich bringt dieses Projekt auch einige Veränderungen für die tägliche Arbeit in den Abteilungen mit sich. Würden in der Vergangenheit Entscheidungen zur Kundenansprache oftmals eher aus einem Bauchgefühl heraus getroffen, werden sie künftig mehr durch Analysen gestützt und gesteuert werden. Die nächste Herausforderung wird also sein, intern Akzeptanz für diese Veränderungen zu schaffen.

Welche Bedeutung hat das Projekt für Ihr Unternehmen?

Schürger: Mit dem Projekt legen wir den Grundstein für eine optimale Kundenansprache und ein umfassendes Kundenmanagement – daher hat das Projekt eine sehr hohe strategische Bedeutung für das gesamte Unternehmen. Denn nur wenn wir unsere Kunden genau kennen, sie bedarfsgerecht ansprechen und nicht mit Informationen überfrachten, können wir langfristig und nachhaltig erfolgreich sein und uns auch in Zukunft in unseren volatilen Märkten behaupten.

REFERENZPROJEKT CUSTOMER RISK MANAGEMENT



OLAF MESSINGER

Leiter Anwendungsentwicklung und
Applikationsarchitektur bei der SüdLeasing

»Dank der Softwareplattform GUARDEAN RiskSuite konnten wir unsere Antragsprozesse deutlich flexibler, effizienter und angepasst an die regulatorischen Vorschriften gestalten.«

Die SüdLeasing GmbH ist eine der größten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften für Mobilien Deutschlands. Seit mehr als 40 Jahren agiert die 100-prozentige Tochter der Landesbank Baden-Württemberg erfolgreich am Markt. Die Gesellschaft ist auf den Mittelstand fokussiert und zeichnet sich durch eine hohe Branchen- und Objektkompetenz sowie Qualitätsführerschaft aus.

Seit dem Jahr 2000 arbeiten wir mit Vertriebspartnern auf Basis einer Online-Plattform (PartnerWeb) zusammen. Hierbei unterstützt uns SHS VIVEON mit seinem umfangreichen Know-how im Kreditrisikomanagement. Dank der Softwareplattform GUARDEAN

RiskSuite konnten wir unsere Antragsprozesse deutlich flexibler, effizienter und angepasst an die regulatorischen Vorschriften der Solvabilitätsverordnung (SolV) gestalten. Wir sind so in der Lage, unseren Kunden als eines der ersten Unternehmen der Branche verlässliche, risikobasierte Leasingfinanzierungen, dynamisch angebunden in den internetbasierten Antragsprozess, anzubieten.

Die automatisierten und optimierten Antragsprozesse unterstützen uns dabei, unsere Kunden in unterschiedlichen Produktsegmenten zu bedienen, den gestiegenen regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und uns damit einen Wettbewerbsvorteil im Leasingmarkt zu verschaffen.

REFERENZPROJEKT CUSTOMER VALUE MANAGEMENT



JÖRG QUEHL
Leiter Marketing,
HUK-COBURG

»SHS VIVEON bietet uns mit seiner langjährigen Erfahrung und seinem Know-how genau die Unterstützung, die wir für die Optimierung unseres Kundenmanagements benötigen.«

Mit 10 Millionen Kunden versteht sich die HUK-COBURG Versicherungsgruppe als einer der ganz großen deutschen Privatkunden-Versicherer. Wir offerieren unseren Kunden und Interessenten stets umfassenden Service in hoher Qualität und bieten ihnen genau die Produkte und Dienstleistungen an, die ihrem individuellen Bedarf entsprechen. Um dies zu garantieren, entwickeln wir unser Kundenmanagement stetig weiter.

Eine umfassende Marketing-Strategie über alle Kanäle, ein optimales Kampagnenmanagement und eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden sind dabei für uns entscheidende

Wertschöpfungsfaktoren in der Kundenansprache. Damit stellen wir alle wichtigen Grundlagen sicher, um unsere Kunden über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg individuell zu betreuen, bedarfsorientiert zu beraten und langfristig zu binden.

Mit SHS VIVEON haben wir einen kompetenten Partner gefunden: Sowohl in der Projektarbeit als auch in der Umsetzung im Tagesgeschäft bietet uns SHS VIVEON mit seiner langjährigen Erfahrung und seinem Know-how genau die Unterstützung und Beratung, die wir für die Optimierung und Weiterentwicklung unseres Kundenmanagements benötigen.

PRODUKTVORSTELLUNG

ECOMMERCE LÖSUNGEN VON SHS VIVEON: BI4ECOMMERCE UND PROOFITBOX

Die Umsatzzahlen im eCommerce kennen seit Jahren nur eine Richtung: Nach oben. Doch dieser Aufwärtstrend bringt auch große Herausforderungen mit sich: Unternehmen haben mit zunehmendem Wettbewerbsdruck und sich schnell verändernden Marktbedingungen zu kämpfen. Um hier nachhaltig erfolgreich zu sein, müssen Online-Shops ihre Prozesse effizient gestalten und ihre Maßnahmen genau auf die Bedürfnisse ihrer Kunden abstimmen. SHS VIVEON hat zwei Lösungen entwickelt, mit denen es eCommerce Unternehmen gelingt, diese Herausforderung zu meistern: BI4eCommerce und profitBOX.

BI4ECOMMERCE – DIE BUSINESS INTELLIGENCE LÖSUNG FÜR DEN ECOMMERCE

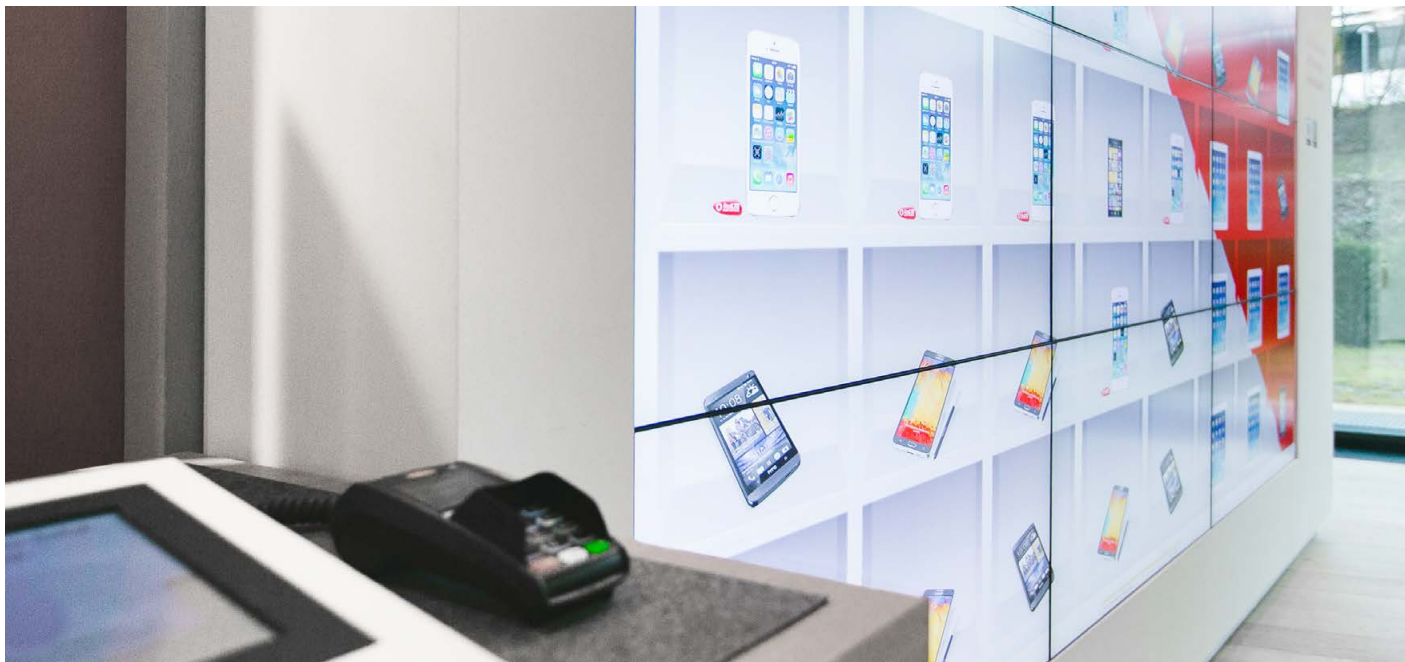
Die BI4eCommerce Lösung von SHS VIVEON liefert Online-Shops alle wichtigen Kennzahlen über seine Prozesse und Daten auf einen Blick. So können sie zu jeder Zeit fundierte Entscheidungen treffen und ihre Prozesse stetig optimieren und effizienter gestalten. Dazu verknüpft die Lösung die heterogenen Datenquellen eines Online-Shops wie etwa das ERP-System, Email-Marketing-Tools sowie Affiliate-Netzwerke und bündelt die relevanten Daten in einem zentralen Data Warehouse. Durch Standard-Analysen erhalten Online-Händler aus diesen Daten dann wichtige Kennzahlen. Zu diesen Analysen gehören unter anderem Warenkorbbewertungen, Kundensegmentierungen oder die Analyse von Retourengründen. Ob Umsatzzahlen, der Erfolg von Marketing-Maßnahmen oder der Wert eines Kunden – die gewonnenen Kennzahlen werden anschließend in Management-Dashboards und bereichsübergreifenden Standardreports im Browser oder auch mobil übersichtlich dargestellt. Dies garantiert dem Online-Shop zu jeder Zeit höchste Transparenz und ermöglicht es ihm, schnell auf Veränderungen zu reagieren und seine Maßnahmen stetig zu optimieren.

PROOFITBOX – DIE RISIKOMANAGEMENT LÖSUNG FÜR DEN ECOMMERCE

Bei der profitBOX steht vor allem die Optimierung der Conversion-Rate (Umwandlung von Besuchern in Kunden) im Vordergrund: Sie steuert die Auswahl der möglichen Bezahlarten während des Kaufvorgangs in einem Online-Shop. Die beliebteste Bezahlart bei Online-Kunden – und ein entscheidender Conversion-Treiber für den Händler – ist ohne Zweifel der Kauf auf Rechnung. Allerdings bringt diese Zahlart für den Online-Shop auch immer das Risiko des Zahlungsausfalls mit sich. Die profitBOX bietet hierfür die Lösung: Sie ermöglicht die vollautomatisierte Risikoanalyse und Bewertung von Online-Bestellungen in Sekundenschnelle. In Abhängigkeit des jeweiligen Risikos wird die Auswahl der Bezahlverfahren direkt und realtime im Online-Shop gesteuert und dem Endkunden die für ihn passenden Bezahlverfahren angeboten. Die kombinierte Auswertung interner und externer Zahlungserfahrungen sowie eine ausgereifte Betrugsmustererkennung und Warenkorbbewertung ermöglichen mittels trennscharfer Informationen eine optimale Handlungsempfehlung für jeden einzelnen Kaufvorgang. Damit erhöhen Online-Shops ihre Conversion-Rate und ihren effektiven Gewinn.

Die eCommerce Lösungen von SHS VIVEON sind sowohl als SaaS-Lösungen betreibbar oder auch als kundenindividuelle Lösungen schnell integriert und flexibel erweiterbar. Sie beinhalten Best Practice Methoden, die aus jahrelanger Projekterfahrung bei namhaften eCommerce-Unternehmen entstanden sind. Durch das standardisierte und erprobte Vorgehensmodell kann SHS VIVEON Online-Shops eine schnelle und kostengünstige Umsetzung garantieren.

PRODUKTVORSTELLUNG DIE DIGITALE SHOPPING WALL



Smartphones und Tablets haben den Einzelhandel in den letzten Jahren fundamental verändert, denn die mobilen Geräte schlagen erstmals die Brücke zwischen dem lokalen Geschäft, dem Online-Shop und klassischen Anzeigen. Die neue Mobilität erfordert immer innovativere Verkaufsideen von den Händlern.

Zu diesen zukunftsweisenden Absatzformen zählt auch die von SHS VIVEON und Vodafone entwickelte virtuelle Shoppingwand, die auch vom renommierten Wirtschaftsmagazin handelsjournal zum »Top Produkt Handel 2014« in der Kategorie Innovation ausgezeichnet wurde. Auf eine Videowand, vergleichbar mit einem überdimensionalen Bildschirm, werden Produkte wie in einem Supermarktregal gezeigt. Unabhängig von Öffnungszeiten können Kunden an der Shopping-Wall die Ware virtuell mit ihrem Smartphone entnehmen, in einer Einkaufs-App in ihren Warenkorb legen und online oder vor Ort bezahlen. Danach erfolgt die Lieferung binnen Stunden.

SHS VIVEON entwickelte für diese smarte Idee die Shopping App für Smartphones wie auch die Anwendung zum Verwalten und Präsentieren der Waren im virtuellen Regal. So werden alle gewünschten Produkte mittels Bilderkennung gescannt und in einen virtuellen Warenkorb gelegt. An der ebenfalls von SHS VIVEON erstellten Self-Checkout-Station, direkt neben der Einkaufswand, kann dieser Warenkorb gleich vor Ort bezahlt werden. Dabei werden alle gängigen bargeldlosen Bezahlmethoden unterstützt. Basierend auf der Nahfunktechnologie NFC (Near Field

Communication) wird zusätzlich auch das Bezahlen mit kontaktlosen Verfahren über das Smartphone ermöglicht.

Für den Einzelhandel ergeben sich mit der digitalen Shopping-Wall ganz neue Möglichkeiten. Sie kann an stark frequentierten Zonen wie der Fußgängerzone, an Bahnhöfen oder an Flughäfen aufgestellt werden. Vor allem die Möglichkeit, die präsentierten Artikel dynamisch und kundenindividuell anzupassen, birgt neue Absatzpotenziale für Händler. Basierend auf aktuellen Lagerbeständen oder dem jeweiligen Standort können die angezeigten Produkte sekundenschnell angepasst werden. So lassen sich Impulskäufe ebenso wie der Verkauf von Restbeständen zielgenau steuern.

Die erste Shopping-Wall ist bereits erfolgreich in der Düsseldorfer Firmenzentrale von Vodafone im Einsatz. Die rund 5.000 Mitarbeiter des Vodafone Campus haben seit 2013 die Möglichkeit, an der virtuellen Verkaufsfläche Produkte des Einzelhandels-Start-Up Emmas Enkel einzukaufen und mit ihrem Handy zu bezahlen. Die Waren werden kostenlos an den Campus oder nach Hause geliefert.

**DR. JÖRG SEELMANN-EGGEBERT**

Vorstand

STEFAN GILMOZZI

Vorstandsvorsitzender

»Im Übergangsjahr 2013 haben wir wichtige Impulse für unsere Wachstumsziele der kommenden Jahre gesetzt. Dazu zählen unsere marktrelevanten Lösungen, das schlagkräftige Vertriebsteam und attraktive Partnerprogramm ebenso wie die gut gefüllte und valide Sales-Pipeline für 2014 und unsere neu geschaffenen, profitablen internen Strukturen.«

BERICHT DES AUFSICHTSRATS



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Im Jahr 2013 gab es personelle Veränderungen im Vorstand sowie im Aufsichtsrat. Dr. Michael Sauter, der seit 2012 verantwortliche Vorstand für den Bereich Customer Value, hat auf eigenen Wunsch aus persönlichen Gründen zum 27. März 2013 sein Vorstandsmandat niedergelegt. Der Aufsichtsrat und der Vorstand bedanken sich bei Dr. Michael Sauter für sein außerordentliches Engagement und die in den letzten Jahren geleistete Arbeit.

Dirk Roesing, der bisherige Vorsitzende des Aufsichtsrats, hat ebenfalls aus persönlichen Gründen sein Mandat zum 31. Mai 2013 niedergelegt und ist zeitgleich aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Mit dem Ausscheiden von Dirk Roesing rückte Dr. Gerald Reger als in der Hauptversammlung vom 23. Mai 2012 gewähltes Ersatzmitglied in den Aufsichtsrat der SHS VIVEON AG automatisch nach.

In der Aufsichtsratssitzung, die im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung am 7. Juni 2013 stattfand, wurde Prof. Jochen Tschunke als neuer Vorsitzender des Aufsichtsrats sowie das bisherige Aufsichtsratsmitglied Achim Plate als dessen Stellvertreter gewählt. Der Aufsichtsrat und der Vorstand bedanken sich bei Dirk Roesing für die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Der Aufsichtsrat ist im Geschäftsjahr 2013 zu vier ordentlichen Sitzungen zusammengekommen und hat sich zwischenzeitlich in zahlreichen Telefonkonferenzen abgestimmt. Lag ein Interessenskonflikt vor, hat sich das betroffene Aufsichtsratsmitglied der Stimme enthalten.

Der Vorstand war in allen Aufsichtsratssitzungen anwesend, hat dem Aufsichtsrat Bericht erstattet und dessen Fragen beantwortet. An den Aufsichtsratssitzungen haben auch wechselweise Mitglieder des Executive Board teilgenommen und jeweils über ihren Geschäftsbereich Bericht erstattet.

Der Aufsichtsrat beschäftigte sich im Geschäftsjahr ausführlich mit der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens im Jahresverlauf, dem weiteren Ausbau der Vertriebsstrukturen sowie den M&A-Aktivitäten der Gesellschaft. Dem Aufsichtsrat wurde regelmäßig über die Geschäftslage der SHS VIVEON Gruppe und der zugehörigen Unternehmen berichtet. Der Aufsichtsrat hat die Berichte analysiert und in seinen Sitzungen ausführlich mit dem Vorstand und den Mitgliedern des Executive Board erörtert. Neben der Verabschiedung der Investitions- und Finanzplanung wurde der Aufsichtsrat in alle wesentlichen Investitionsentscheidungen

einbezogen. Die Gesellschaft erstellt jährlich einen Risikobericht für die gesamte SHS VIVEON Gruppe, welcher Grundlage von Erörterungen im Prüfungsausschuss und im Aufsichtsrat ist. Der Aufsichtsrat konnte sich im Geschäftsjahr von einer der Gesellschaft entsprechenden Compliance überzeugen.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats hat sich mit dem Jahresabschluss 2013 befasst, mit dem bestellten Abschlussprüfer der Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft die Prüfungsschwerpunkte erörtert und sich über den Stand der Jahresabschlussprüfung informiert.

Der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers wurde im Vorfeld der Aufsichtsratssitzung an alle Aufsichtsratsmitglieder versandt und von diesen geprüft. In der Aufsichtsratssitzung vom 26. März 2014 erörterte der gesamte Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Abschlussprüfer den Prüfungsbericht, den Jahresabschluss der SHS VIVEON AG zum 31. Dezember 2013 nach HGB sowie den Konzernabschluss, ebenfalls nach HGB zum selben Stichtag. Die Prüfungen des Abschlussprüfers haben zu keiner Einschränkung geführt. Nach eigener Prüfung hat der Aufsichtsrat vom Prüfungsergebnis der Abschlussprüfer und von dem Vorschlag des Vorstands über die Verwendung des Jahresabschlusses zustimmend Kenntnis genommen, keine Einwände erhoben und den mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Jahresabschluss 2013 der SHS VIVEON AG nach HGB festgestellt. Der Aufsichtsrat hat den nach HGB aufgestellten und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft versehenen Konzernabschluss zur Kenntnis genommen und mit Beschluss vom 26. März 2014 gebilligt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Mitgliedern des Executive Board und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren geleisteten Einsatz und ihr Engagement insbesondere nach der schwierigen wirtschaftlichen Situation im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013.

München, im März 2014

PROF. JOCHEN TSCHUNKE
Vorsitzender des Aufsichtsrats

DIE AKTIE



DIE AKTIE

DER KURSVERLAUF DER SHS VIVEON AKTIE

Nach signifikanten Kursgewinnen im November und Dezember 2012 eröffnete die Aktie der SHS VIVEON AG das Börsenjahr 2013 bei einem Kurs von 12,49 EUR¹ und setzte die Kursrallye bis zu ihrem Jahreshöchstkurs von 14,95 EUR¹ am 14. Januar fort. Damit konnte die Aktie innerhalb von nur zwei Monaten – von Mitte November bis Mitte Januar – einen Kursanstieg von rund 75 Prozent realisieren. In der Folgezeit, insbesondere im Januar, war in der Aktie ein sehr hoher Handel mit 33,4 TStück¹ durchschnittlichem Tagesumsatz sowie im Februar mit 20,6 TStück¹ und im März mit 21,4 TStück¹ zu verzeichnen. Korrespondierend hierzu gab der Kurs trotz des Erscheinens mehrerer positiver Beiträge in Börsenzeitschriften sowie der Bekanntgabe des Rekordergebnisses für das Geschäftsjahr 2012 bis zum 31. März 2013 auf 11,48 EUR¹ nach.

Vor dem Hintergrund des von der Gesellschaft angekündigten und zum 7. Mai veröffentlichten schwächeren Ergebnisses im ersten Quartal büßte die Aktie im zweiten Quartal weiter an Wert ein und verzeichnete am 26. Juni mit 7,99 EUR ihren Halbjahrestiefkurs.

Anfang des zweiten Halbjahres verlor die Aktie weiter an Wert, auf den Jahrestiefstand von 6,50 EUR zum 19. August 2013, konnte jedoch in der Folgezeit schnell wieder an Wert zulegen und bis zum 30. September 2013 auf 8,55 EUR steigen. Im Oktober wurde der Kurs weiter durch die Präsentation auf der 40. m:access Analystenkonferenz beflügelt und stieg zum 25. Oktober auf 10,00 EUR, das höchste Niveau im zweiten Halbjahr. Mit Veröffentlichung der positiven Geschäftszahlen für das dritte Quartal und dem damit erkennbaren Turnaround stabilisierte sich der Aktienkurs und bewegte sich bis Jahresende in einem Korridor zwischen 9,21 EUR und 9,96 EUR. Zum Jahresende schloss die Aktie mit einem Kurs von 9,43 EUR.

INVESTOR RELATIONS

Die SHS VIVEON AG will das Vertrauen der Investoren und der Öffentlichkeit durch einen zeitnahen und transparenten Informationsaustausch fördern. In Ergänzung zu den quartalsweisen Veröffentlichungen in Form von Finanzberichten gehört hierzu auch eine kontinuierliche und gewissenhafte Informationsversorgung über Pressemitteilungen, die Teilnahme an Kapitalmarktkonferenzen sowie die direkte und intensive Kontaktpflege mit Investoren, Analysten und Fondsmanagern. Vor diesem Hintergrund hat der Vorstand der SHS VIVEON AG unter anderem auf der Deutsche Börse Frühjahreskonferenz (Frankfurt) am 06./07./08. Mai, der 40. m:access

Analystenkonferenz (Frankfurt) am 10. Oktober als auch auf der 15. und 16. Münchner Kapitalmarktkonferenz am 24./25. April sowie 4./5. Dezember das Unternehmen präsentiert. Darüber hinaus wurden bei den Kapitalmarktkonferenzen zahlreiche Gespräche mit Investoren geführt. Gespräche und Telefoninterviews mit Journalisten und Analysten führten 2013 zu 19 überaus positiven Beiträgen bzw. Nennungen der Gesellschaft in Börsenmagazinen, Finanz- und Kapitalmarktzeitschriften und Onlineplattformen wie z.B. »Focus Money«, »Smart Investor«, »Euro am Sonntag«, »Börse Online«, »Capital Depesche« und insbesondere »Der Aktionär«. Zudem wurden zur transparenten Darstellung der Gesellschaft sowie deren Entwicklungsperspektiven im Rahmen eines Research-Coverage fortlaufend aktuelle Prognosen und Bewertungen von der GBC Research AG sowie seit 2013 neu von Hauck & Aufhäuser dem Kapitalmarkt zur Verfügung gestellt. Weiterhin wird die Aktieder SHS VIVEON AG von der VEM Aktienbank AG als Designated Sponsor betreut. Damit wird nicht nur der fortlaufende Handel im Xetra sichergestellt, sondern auch die Liquidität der Aktie am Markt verbessert.

Im Rahmen der 16. Münchner Kapitalmarkt Konferenz (MKK) wurde die SHS VIVEON AG mit dem 2. Platz für die beste Investor-Relations-Arbeit 2013 mit dem GBC AWARD ausgezeichnet. Der AWARD wird seit 2010 von der GBC AG verliehen. Für die Auszeichnung bewertete eine Jury aus sieben Kapitalmarktspezialisten ca. 80 Gesellschaften, die sich im Laufe des Jahres auf GBC-Konferenzen präsentiert hatten. Kriterien wie die Kontinuität in der IR-Kommunikation, Erfolgshistorie des Unternehmens, Erreichbarkeit des Vorstands bzw. der IR-Abteilung, Qualität der Veröffentlichungen (Geschäftsbericht, Corporate News) und Qualität der Präsentationen auf Konferenzen waren entscheidend für die Bewertung. Die Auszeichnung hat die SHS VIVEON AG außerordentlich gefreut und bestätigt die Anstrengungen der letzten Jahre, stets eine offene und kontinuierliche Kommunikation mit den Investoren zu suchen. Der 2. Platz ist zu einem ein großer Vertrauensbeweis der Jury, als auch zusätzlicher Ansporn, die Qualität der IR-Arbeit kontinuierlich weiterzuführen und noch zu steigern.

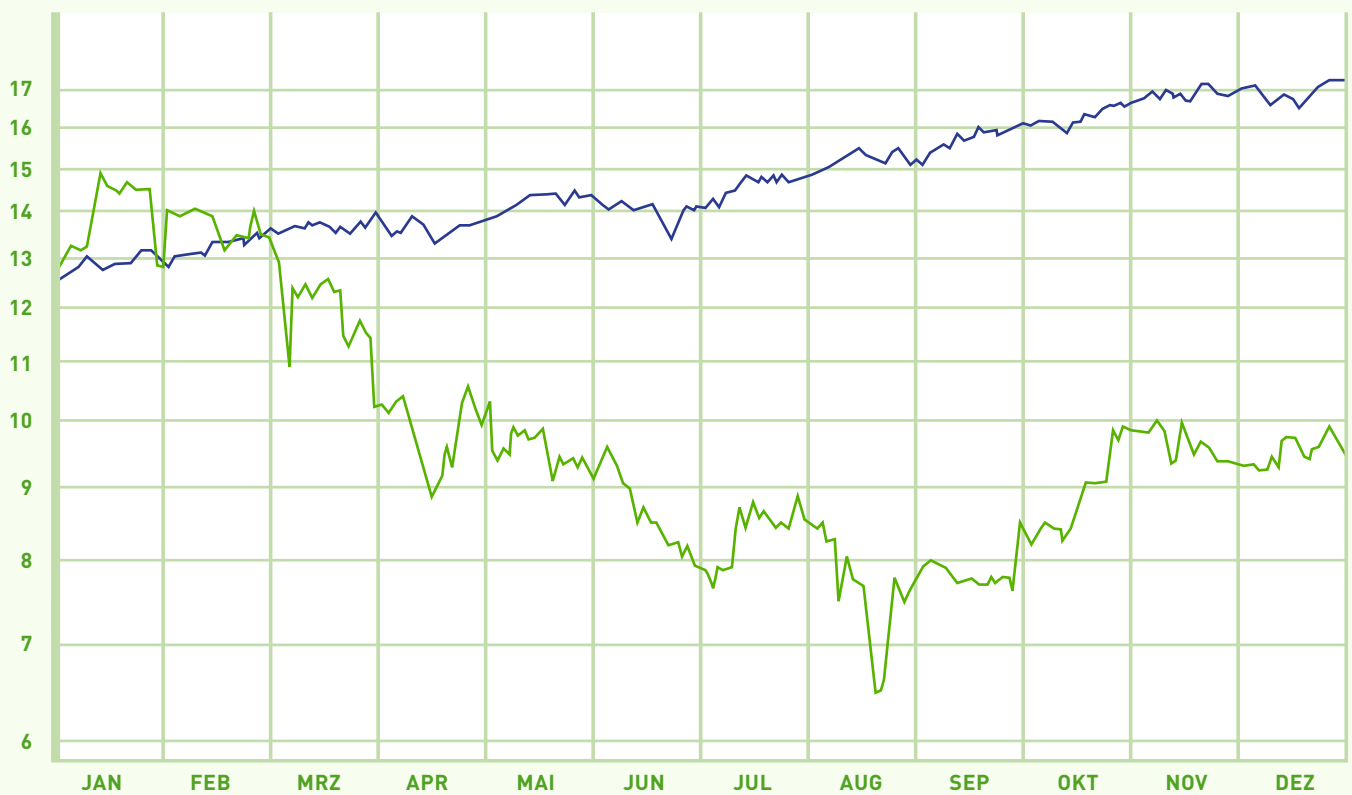
Als zentrales und wichtigstes Informationsmedium für Investoren hat sich die Internetseite der SHS VIVEON AG etabliert. Unter <http://www.shs-viveon.com/de/investor-relations.html> finden Interessierte alle Daten zur Aktie, eine Übersicht der wichtigsten Veröffentlichungstermine sowie ein Archiv relevanter IR-Veröffentlichungen, das bis in das Jahr 2008 zurückreicht.

¹ | Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel im Verhältnis 1:1 beschlossen. Alle Angaben wurden rückwirkend auf die Kapitalerhöhung angepasst, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

Aktie	2013	2012 ¹	Veränderung
Marktkapitalisierung	19.971 TEUR	23.450 TEUR	-3.479 TEUR
Aktienkurs	9,43 EUR	11,73 EUR	-2,30 EUR
- Jahreshoch	14,95 EUR	12,75 EUR	2,20 EUR
- Jahrestief	6,50 EUR	5,24 EUR	1,26 EUR
- Kursentwicklung	-19,58%	118,14%	
Fair Value (GBC AG)	14,30 EUR	13,96 EUR	0,34 EUR
Ø tägliches Handelsvolumen	8.246 Stk	3.528 Stk	4.718 Stk
Freefloat	80%	60%	20%

¹ | Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07. Juni 2013 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel im Verhältnis 1:1 beschlossen. Alle Angaben wurden rückwirkend auf die Kapitalerhöhung angepasst, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

SHS VIVEON AG | TECDAX (PERF.)
01.01.2013 – 31.12.2013



LAGEBERICHT



BERICHT ÜBER DIE LAGE DER GESELLSCHAFT UND DES KONZERNS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013

Der vorliegende Lagebericht für den Jahresabschluss sowie den Konzernabschluss der SHS VIVEON AG wird in Anwendung von § 315 Abs. 3 HGB in Verbindung mit § 298 Abs. 3 HGB zusammengefasst. Sofern kein ausdrücklicher Hinweis erfolgt, gelten die Ausführungen sowohl für die Konzernlage als auch für die Lage der SHS VIVEON AG. Auf Besonderheiten des Einzelabschlusses wird eingegangen, sofern dies notwendig ist.

GESCHÄFTS- UND RAHMENBEDINGUNGEN

STRUKTUR UND ORGANISATION

Der SHS VIVEON Konzern besteht neben der Muttergesellschaft aus drei operativen und einer nicht operativ tätigen Tochtergesellschaft sowie einer Niederlassung. Der SHS VIVEON Konzern ist an insgesamt sechs Standorten in drei europäischen Ländern präsent. Die SHS VIVEON AG mit Sitz in München betreibt als Konzernmutter im Wesentlichen das Beratungsgeschäft für den deutschen Heimatmarkt. An den im Folgenden dargestellten Tochtergesellschaften hält die SHS VIVEON AG jeweils 100 Prozent der Anteile.

Die GUARDEAN GmbH mit Sitz in München konzentriert sich innerhalb des SHS VIVEON Konzerns auf die Entwicklung und Vermarktung von Softwarelösungen im Bereich Kundenrisikomanagement. Die 2012 erworbene SHS VIVEON GmbH hat den Schwerpunkt ihrer Tätigkeit im Geschäftsfeld Customer Information Management (vormals: IT-Solutions). Mit der SHS VIVEON Schweiz AG, mit Sitz in Zürich (Schweiz), bedient der SHS VIVEON Konzern den Schweizer Markt mit dem vollständigen Spektrum an Beratung und Softwarelösungen. Mit der Niederlassung in Wien (Österreich) verfolgt der SHS VIVEON Konzern das Ziel der Erschließung des österreichischen Marktes ebenfalls mit dem vollständigen Spektrum an Beratung und Softwarelösungen.

Die SHS VIVEON Iberia S.L. mit Sitz in Madrid (Spanien) ist eine im Geschäftsjahr 2007 gegründete, nicht operativ tätige Tochtergesellschaft.

GESCHÄFTSMODELL

Die SHS VIVEON AG gehört zu Europas führenden Lösungsanbietern im Customer Management. Der international agierende Business- und IT-Lösungsanbieter unterstützt mittelständische und Großunternehmen aus dem B2B- und B2C-Bereich bei der konsequenten Umsetzung eines ganzheitlichen Kundenmanagements entlang des gesamten Lebenszyklus. Dafür schafft SHS VIVEON die strategischen, analytischen und technischen Rahmenbedingungen. Die Kompetenzen von SHS VIVEON umfassen alle Themen, die für ein ganzheitliches Kundenmanagement entscheidend sind. Dazu zählen Customer Value Management, Customer Risk Management, Customer Analytics, Business Intelligence (BI), Data Warehousing (DWH) und Big Data.

SHS VIVEON bietet Unternehmen umfassende Beratungsdienstleistungen, eigene Softwareprodukte, Service- und Cloud-Solutions sowie individuelle IT-Lösungen, mit deren Hilfe Marketingentscheider, Risikomanager oder Kundenverantwortliche ein tieferes Verständnis über Kunden erhalten und Entscheidungen ableiten können.

Die Beratungsleistungen im Bereich des Kundenwertmanagements (CRM) umfassen die Themen CRM-Strategie, -Analytics und -Solutions, Data Warehousing sowie Big Data Analytics und Technologie, aber auch die Planung und Steuerung von Geschäftsprozessen. Verstärkt wurde in den letzten Jahren (2012 und 2013) die Entwicklung von branchenausgerichteten Lösungen und Service-Paketen vorangetrieben, mit dem Ziel, das Portfolio zunehmend beratungsunabhängiger sowie gleichzeitig nachhaltiger durch das Service-Geschäft zu gestalten. Die BI4eCommerce-

SaaS-Lösung von SHS VIVEON z. B. liefert Online-Shops alle wichtigen Kennzahlen über ihre Prozesse und Daten auf einen Blick. Mit der Data Checking Engine bietet SHS VIVEON Unternehmen ein Tool zur Überwachung und Steigerung der Datenqualität im Data Warehouse z. B. im Hinblick auf Vollständigkeit, Korrektheit, Integrität und Interpretierbarkeit.

Im Bereich Kundenrisikomanagement verfügt der SHS VIVEON Konzern mit den Produkten GUARDEAN RiskSuite und DebiTEX über eigene am Markt sehr erfolgreich etablierte Softwarelösungen. Die RiskSuite unterstützt Unternehmen (überwiegend aus dem B2C-Bereich und mit großem Kundenvolumen) dabei, alle risikorelevanten Kundenprozesse transparent und optimal zu steuern: vom Antragsprozess, über das Bestandskunden- und Forderungsmanagement bis hin zu Compliance-Anforderungen. Mit DebiTEX steuern Unternehmen aus dem B2B-Umfeld alle Antrags- und Credit Management-Prozesse und haben so alle risikorelevanten Informationen ihrer Kunden jederzeit im Blick – auch konzernweit sowie über Ländergrenzen hinweg in Tochter- und Ländergesellschaften. Mit der prooftBOX verfügt SHS VIVEON über eine eigens für das eCommerce-Segment entwickelte Real-Time Scoring- und Decisioning-SaaS-Lösung zur Automatisierung der Bonitätsprüfungsprozesse.

Die Vermarktung der Produkte erfolgt sowohl auf Basis von Lizenzgebühren als auch auf der Grundlage von transaktionsabhängigen Abrechnungsmodellen (SaaS). Zudem übernimmt SHS VIVEON auf Wunsch auch den Betrieb sowie die Wartung der Softwarelösung im hauseigenen Rechenzentrum (Cloud).

SHS VIVEON stellt im Bereich der Beratungsdienstleistungen seinen Kunden eigene Berater auf der Grundlage von abrechenbaren Tagessätzen oder im Rahmen von Festpreisprojekten zur Verfügung. Diese unterstützen Unternehmen dabei, die Potenziale und Risiken ihrer Kunden aktiv zu steuern und die optimale Balance zwischen diesen Polen zu schaffen. Dabei bietet SHS VIVEON den Unternehmen individuell abgestimmte sowie ganzheitlich integrierte Lösungen: von der Konzeption und Umsetzung von Customer Management Strategien über den Aufbau kompletter BI-Landschaften bis hin zur Optimierung, Konsolidierung und Automatisierung von operativen Geschäftsprozessen sowie Architekturen und Systemen. Zudem haben Unternehmen bei SHS VIVEON die Möglichkeit, Prozesse und Systeme des Kundenmanagements, z.B. den Betrieb des Kampagnenmanagementsystems, an das konzernneigene Rechenzentrum auszulagern und in sogenannten »Managed Services« betreiben zu lassen.

Die SHS VIVEON GmbH erweitert das Geschäftsfeld des SHS VIVEON Konzerns im Bereich Customer Information Management um tiefgreifende Technologie-Kompetenz rund um das Kerngeschäft im Customer Management. Das SHS VIVEON Angebotsportfolio ergänzt sich dadurch insbesondere um Lösungen im Umfeld neuer Telekommunikationstechnologien und dem Mobile Commerce. Hierzu gehört beispielsweise eine digitale Einkaufswand, die in Zusammenarbeit mit dem Tele-

kommunikationsanbieter Vodafone entstanden ist und von den Lesern des Fachmagazins »handelsjournal« bereits als Top Produkt Handel ausgezeichnet wurde. Die SHS VIVEON GmbH zeichnet sich vor allem durch umfassendes IT-Konzeptions- und Implementierungsknow-how aus.

Die Kunden von SHS VIVEON befinden sich überwiegend in den Branchen Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Industrie, Handel und eCommerce, darunter etwa BayWa, BMW Financial Services, BP, Deutsche Telekom, Ingram Micro, Kabel Deutschland, RaabKarcher, o2 Deutschland, Orange, Shell, SüdLeasing, Swisscom, UniCredit Family Financing Bank, UniCredit Leasing Austria, Vodafone und Zalando.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Der internationale Währungsfond (IWF) prognostizierte in seinem Weltwirtschaftlichen Ausblick (World Economic Outlook - WEO) für 2013 ein Wachstum der globalen Wirtschaft von 2,9 Prozent – und damit weniger als 2012, wo das Wachstum 3,2 Prozent betrug. Als charakteristisch für die weitere Konjunktorentwicklung bezeichnete der IWF ein sich verschiebendes Wachstumsbild zwischen den weit entwickelten Industrieländern und den in den vergangenen Jahren sehr dynamischen Schwellen- und Entwicklungsländern. Während Letztere an Wachstumskraft verlor, rückten nun die etablierten Industrieländer wieder stärker in den Vordergrund. Allerdings bleibe das Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern weiterhin deutlich höher.¹

Die deutsche Wirtschaft startete laut ifo Geschäftsklimaindex hoffnungsvoll in das Jahr 2013. Im Februar stieg der Index sogar um mehr als 3 Punkte – das stärkste Plus seit Juli 2010. In den Folgemonaten konnte der Index den Aufwärtstrend jedoch nicht halten und ging leicht zurück, kletterte dann allerdings im zweiten Halbjahr nahezu kontinuierlich nach oben. Insgesamt hat sich die deutsche Wirtschaft trotz leichter konjunktureller Abkühlung 2013 im europäischen Vergleich gut behauptet. Mit dem Ergebnis von +0,4 Prozent hat sich das jährliche Wachstum des realen deutschen BIP aber weiter abgeschwächt.

Auch die Investitionen gingen leicht nach oben: Laut dem ifo-Institut hat die deutsche Industrie im Jahr 2013 rund 57 Milliarden Euro in neue Sachanlagen investiert. Damit erhöhten sich die Investitionen gegenüber dem Vorjahr um nominal 3 Prozent.²

Im ITK-Markt blieb der Umsatz laut dem Hightech-Branchenverband BITKOM auf dem Rekordwert von 152 Milliarden Euro und einem Plus von 0,1 Prozent nahezu stabil. Die Informationstechnologie wuchs der BITKOM-Prognose Ende 2013 zufolge um 2,0 Prozent auf 74,7 Milliarden Euro. Deutlich zulegen konnte das Geschäft mit Software, dessen Umsatz um 4,9 Prozent auf 18,1 Milliarden Euro wuchs.³

Unter den Top 10 strategischen IT-Trends für 2013 prognostizierte das Unternehmen Gartner die Themen Cloud Computing, Strategic Big Data und Actionable Analytics. Laut Gartner ist Big Data zudem zum größten Treiber für Investitionen geworden. 2013 war die Investitionsbereitschaft aber noch eher verhalten: Laut dem deutschen Marketing Barometer – einer Umfrage des Deutschen Marketing Verbands e.V. (DMV) – haben Marketingverantwortliche das Potenzial von Big Data zwar erkannt, die Umsetzung aber steckt häufig noch in den Startlöchern: Von insgesamt 240 Befragten gaben rund 80 an, dass sie Big Data noch nicht für ihre Geschäfte nutzen.⁴

Ein wichtiges Thema 2013 für Risk-Manager aller Branchen war die effektive Betrugsprävention. Dem Thema gegenüber stand die Notwendigkeit nach werthaltiger Umsatzsteigerung: Unternehmen müssen insbesondere in Zeiten der Krise versuchen, ihre Potenziale voll auszuschöpfen, um wettbewerbsfähig und erfolgreich zu bleiben. Sie sollten daher nicht nur das Risiko eines Kunden, sondern auch seinen Wert im Blick behalten. Auch das Thema Credit Management hat 2013 weiter an Bedeutung gewonnen. Im Zuge der weltweiten konjunkturellen Unsicherheiten scheint vielen Geschäftsführern bewusst geworden zu sein, wie wichtig ein professionelles Credit Management ist, um auch unter schwierigen Bedingungen handlungs- und wettbewerbsfähig zu bleiben.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

SHS VIVEON legt großen Wert darauf, sich technologisch und fachlich ständig weiterzuentwickeln. Innovationen sind ein wesentlicher Treiber für das zukünftige Wachstum. Gerade in den Bereichen Kundenmanagement sowie Credit- und Customer Risk Management bestehen viele Herausforderungen, die sich nur durch innovative Lösungen bewältigen lassen. Die Forschung und Entwicklung von SHS VIVEON antizipiert Trends, Kundenwünsche und Anforderungen an ein Kundenmanagement der Zukunft. Daraus werden Dienstleistungen, maßgeschneiderte Lösungen und innovative Softwareprodukte entwickelt.

Im Geschäftsjahr 2013 hat SHS VIVEON verstärkt die Entwicklung von branchenspezifischen Lösungen vorangetrieben. Ein Ergebnis dieser Entwicklung ist zum Beispiel die BI4eCommerce-Lösung von SHS VIVEON, die speziell auf die Herausforderungen im eCommerce und den Distanzhandel angepasst ist.

Auch die beiden Softwareprodukte RiskSuite und DebiTEX für das Customer Risk und Credit Management wurden 2013 stetig weiterentwickelt. Mit dem 2013 erschienenen Release RiskSuite 6.2 wurde der »Modellieren-statt-Programmieren-Ansatz« weiter ausgebaut. Es ermöglicht dem Fachanwender, ausgefeilte Risikomanagement-Prozesse auch ohne Programmierkenntnisse einfach anzupassen und

1 | http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Themen/2013/2013_10_10_iwf_zeichnet_verhaltenes_bild_der_weltwirtschaft.html

2 | <http://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/facts/Survey-Results/Investitionstest/Archiv/2013/Investitionstest-West-2013Q3.html>

3 | BITKOM: Deutscher ITK-Markt nimmt 2014 Fahrt auf: http://www.bitkom.org/de/markt_statistik/64086_77663.aspx

4 | <http://news.cision.com/de/deutscher-marketing-verband-e-v--dmv-/r/deutsches-marketing-barometer--marketer-starten-optimistisch-in-das-jahr-2014,c9537892>

zu optimieren. Komplexe Geschäftsregeln sind einfach durch den Fachanwender einstellbar, beispielsweise durch einen neu konzipierten Rule Decision Service.

Auch für die Credit Management Software DebiTEX 11 wurden im Geschäftsjahr 2013 wichtige Weiterentwicklungen vorgenommen. Darunter die Anbindung von weiteren Warenkreditversicherungen und zahlreicher Auskunfteien. Ein Standard-Reportingtool ergänzt die Funktionalitäten und bietet den Anwendern mehr Transparenz und ein effizientes Berichtswesen. Mit den übersichtlichen Dashboards wurde vor allem für CFOs ein wichtiges Werkzeug für einen aktuellen und schnellen Gesamtüberblick geschaffen.

Im Value Bereich lag wie bereits im Vorjahr der Fokus darauf, branchenfokussierte BI- und CRM-Lösungen zu entwickeln bzw. auszubauen, die sowohl standardisiert aber auch auf Wunsch des Kunden individualisierbar eingesetzt werden können. Die BI4eCommerce-Lösung beispielsweise liefert Online-Shops alle wichtigen Kennzahlen über ihre Prozesse – zum Beispiel aus dem Kampagnenmanagement – und Daten auf einen Blick. So können sie zu jeder Zeit fundierte Entscheidungen treffen und ihre Prozesse stetig optimieren und effizienter gestalten.

Die auf Customer Information Management spezialisierte SHS VIVEON GmbH hat 2013 verstärkt an Themen rund um den Mobile Commerce geforscht und Produkte entwickelt, darunter eine gemeinsam mit Vodafone entwickelte Lösung im Bereich »Next Generation Advertising/Shopping«. Diese bietet neben der Einkaufsfunktionalität eine direkte kundenspezifische Ansprache und ermöglicht One-to-one-Marketing-Maßnahmen. Die SHS VIVEON Data Checking Engine unterstützt Unternehmen aller Branchen bei der Überwachung und Steigerung der Datenqualität. Vor allem in Branchen und Unternehmensbereichen, in denen viele Daten verarbeitet und transportiert werden, ermöglicht dieses Tool ein kontinuierliches Monitoring anhand von individuell erstellten Regeln und Qualitätskriterien.

Unternehmerische Verantwortung bedeutet, SHS VIVEON auf personalpolitische Herausforderungen der nächsten Jahre vorzubereiten, die durch Globalisierung, demografischen Wandel und den weltweiten Wettbewerb um die besten Talente entstehen. SHS VIVEON hat daher in den letzten Jahren massiv in Recruitingaktivitäten sowie Personalentwicklungsmaßnahmen investiert und diese konsequent ausgebaut. Denn der Schlüssel für erfolgreiche Forschung und Entwicklung in allen Bereichen ist ein Team hoch qualifizierter Mitarbeiter aus diversen Fachrichtungen, dem modernste Technologien zur Verfügung stehen. Für eine stärkere individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeiter hat SHS VIVEON 2013 verstärkt Coaching- und Mentoring Programme erarbeitet.

SHS VIVEON stärkt seine internen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten durch ein internationales Netzwerk aus Kooperationen und Allianzen mit führenden Hochschulen, öffentlichen Forschungseinrichtungen und Partnerfirmen. Mehrere Mitarbeiter sichern über

Lehraufträge an renommierten Hochschulen den regelmäßigen Austausch über Innovationen und aktuelle Themen. In enger Kooperation mit der Hochschule Hannover wird beispielsweise seit 2010 die SHS VIVEON Data Checking Engine stetig weiterentwickelt.

STEUERUNGSSYSTEME

Oberstes Managementgremium des SHS VIVEON Konzerns ist die Vorstandssitzung bestehend aus den beiden Vorständen. Daneben tagt das Executive Board, in dem neben dem Vorstandsvorsitzenden Stefan Gilmozzi, dem Vorstand Dr. Jörg Seelmann-Eggebert auch die Leiter der Geschäftsbereiche Risk, Value, Customer Information Management (vormals: IT-Solutions) und der Einheit Sales und Marketing sowie die Vertreter der zentralen Bereiche Finanzen und Human Resources vertreten sind. In den in der Regel monatlich stattfindenden Vorstandssitzungen werden wesentliche Unternehmensentscheidungen getroffen. In den daran anschließenden Sitzungen des Executive Board werden aktuelle sowie strategische Fragestellungen in den Themengebieten Bestandskunden-Management, Neukundengewinnung, Finanzen, Investor Relations, Marketing, Human Resources und Legal erörtert.

Zentrale Steuerungsgrößen innerhalb des SHS VIVEON Konzerns bilden sowohl Auslastungskennzahlen als auch Leistungs-, Ertrags- und Cashflow-Größen. In monatlichen Abschlüssen werden diese Informationen für alle Unternehmensbereiche ermittelt, analysiert und in Management-Reports zusammengefasst. Insbesondere die Abweichungsanalyse zur jeweils gültigen Jahresplanung dient als Grundlage für Managemententscheidungen und damit zur Steuerung der Gesellschaft. Die operative Steuerung des SHS VIVEON Konzerns wird durch ein zentrales Informationssystem unterstützt. Zudem hat das Management ein Kennzahlen-System zur detaillierteren Messung, Dokumentation und Steuerung der Aktivitäten des Unternehmens im Hinblick auf die strategischen Ziele eingeführt.

GESCHÄFTSVERLAUF

Der Geschäftsverlauf 2013 weist insbesondere in der Betrachtung der einzelnen Quartale große Differenzen auf. Bereits im Verlauf des ersten Quartals zeichnete sich ab, dass die für 2013 gesteckten Ziele im Rahmen der Wachstumsstrategie 2015/2016 nicht erfüllt werden konnten. Die Gründe hierfür lagen maßgeblich in der im Vergleich zum Vorjahr deutlich höheren Kostenstruktur. Diese war zum einen bedingt durch die Neueinstellung von mehr als 30 Mitarbeitern zu Jahresbeginn sowie zum anderen durch Investitionen in den Aufbau einer neuen, zentralen Sales- und Marketing-Organisation. Erschwerend wirkten sich auch die länger als geplanten Sales-Entscheidungszyklen auf die finanzielle Situation des Unternehmens aus. Darüber hinaus kämpfte die Gesellschaft im ersten sowie auch noch im zweiten Quartal mit Auslastungsproblemen im Consultinggeschäft. Dies führte im ersten Quartal zu einem negativen EBITDA von 718 TEUR. Vor diesem Hintergrund entschied sich der Konzern noch zum Ende des ersten Quartals für Restrukturierungs- und Einsparmaßnahmen, die unter anderem Kapazitätsanpassungen in einzelnen, nicht strategischen Bereichen umfassten.

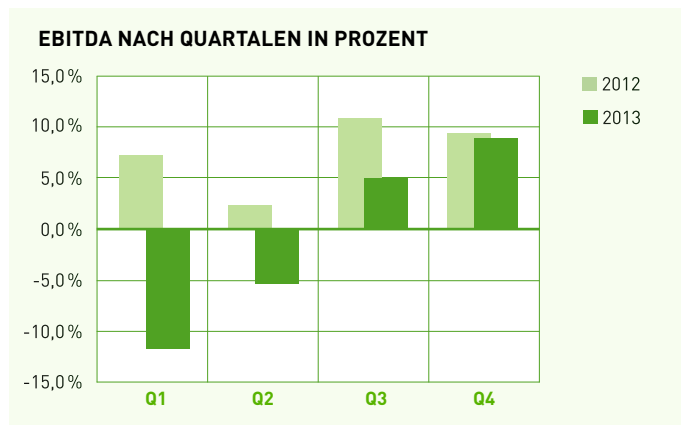
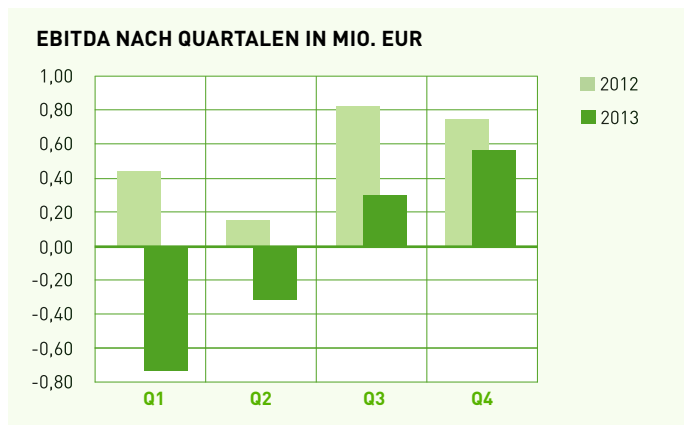
Trotz der erschwerten Bedingungen, wurde parallel dazu intensiv der Ausbau der Unternehmensbereiche mit Recurring-Einnahmen vorangetrieben, wie z. B. die Weiterentwicklung der Credit- und Riskmanagement-Produkte oder auch neue Branchenlösungen mit dem Ziel, die Anzahl der Lizenzen zu erhöhen und damit langfristig die Ertragsicherung zu gewährleisten. Darüber hinaus konnte auf der Hannover Messe erstmals das neu entwickelte NFC-Multitouch-Display vorgestellt werden. Trotz erster Erfolge aus den Restrukturierungen wurde das zweite Quartal durch den Sondereffekt der Aufhebung eines bestehenden Subunternehmervertrags für einen Großkunden aus der Telekommunikationsbranche belastet. Hierbei wurden zehn Beratungsmandate über den Zwischenhändler im zweiten Quartal beendet. Zusätzlich konnte aufgrund dieser Sondersituation nur eingeschränkt akquiriert werden. Damit wurde im zweiten Quartal ein zwar immer noch negativer, aber mittlerweile deutlich verminderter EBITDA von 325 TEUR ausgewiesen.

Im dritten Quartal kamen die Restrukturierungs- und Einsparmaßnahmen erstmals voll zum Tragen und die Gesellschaft schaffte die Rückkehr in die Profitabilität. Kombiniert mit einer gestiegenen Auslastung führte die auf ein profitables Niveau gesenkte Kostenstruktur wieder zu einem positiven EBITDA von 302 TEUR. Zudem gelangen erste Erfolge im Partnervertrieb. So konnte der Integrations- und Reselling-Partner Armada IT Holding mit der Plusbank seinen ersten GUARDEAN RiskSuite-Kunden im russischen Markt gewinnen. Insgesamt schaffte der Konzern bei Verkäufen von Neulizenzen eine Umsatzsteigerung um 86 Prozent im dritten Quartal auf 491 TEUR im Vergleich zum Vorquartal. Auch im Geschäftsbereich Professional Services konnten Erfolge erzielt werden. Darunter z. B. das Versandhandels- und eCommerce-Unternehmen OTTO, das sich für die Optimierung seiner Online-Marketing-Prozesse durch SHS VIVEON entschieden hat, sowie das Fachmedienhaus Vogel Business Media, das gemeinsam mit SHS VIVEON die Optimierung seines Kundenmanagements (CRM) umsetzen möchte.

Im vierten Quartal setzte sich die positive Einwicklung fort und konnte sogar noch ausgebaut werden. Mit weiteren Erfolgen bei den Neulizenzen konnte deren Umsatz auf 595 TEUR gesteigert werden. Die Direktbank Cortal Consors entschied sich für den Einsatz von GUARDEAN Software zur flexiblen Berechnung des Limit Management. Ebenfalls konnte Bosch Sicherheitssysteme als Neukunde gewonnen werden. Auch im Partnervertrieb waren weitere Erfolge zu verzeichnen. Der russische IT-Dienstleister Powercomp erwarb im Rahmen seiner Partnerschaft eine GUARDEAN RiskSuite-Lizenz für einen russischen Kunden (Tank- und Kreditkartenbetreiber). Umsatzseitig war das vierte Quartal im Jahresvergleich mit 6.379 TEUR das stärkste. Mit optimierter Kostenstruktur konnte dabei ein EBITDA von 563 TEUR erwirtschaftet und um 86 Prozent zum Vorquartal gesteigert werden. Mit einer EBITDA-Marge von rund 9 Prozent hat die Gesellschaft wieder knapp die gewünschte Zielmarge von > 10 Prozent erreicht und ist damit voll zur Profitabilität zurückgekehrt.

In der Gesamtjahresbetrachtung weist der Konzern trotz eines positiven Geschäftsverlaufs im zweiten Halbjahr ein negatives EBITDA von 178 TEUR auf im Vergleich zu 2.196 TEUR im Vorjahr. Jedoch zeigt der unterjährige Geschäftsverlauf, wie schnell und effizient sich das Unternehmen anpassen und auf neue Herausforderungen einstellen kann.

Insgesamt blickt die Gesellschaft auf ein kostenintensives Jahr mit einem schwachen finanziellen Ergebnis zurück. Die strategischen Anpassungen und der Ausbau der wichtigen Unternehmensbereiche ermöglichte jedoch maßgebliche Veränderungen – insbesondere im wichtigen Sales-Bereich. Die Organisation und das Offering konnten nachhaltig weiterentwickelt werden, so dass im Rahmen der wieder profitablen Strukturen ehrgeizig an den Umsatz- und Ergebniszielen für 2015/2016 und dem Ziel einer zweistelligen EBITDA-Marge weitergearbeitet werden kann.



ERTRAGS-, FINANZ-, VERMÖGENS- UND LIQUIDITÄTSLAGE

ENTWICKLUNG DER LEISTUNG

Die Umsatzerlöse der SHS VIVEON AG lagen im Einzelabschluss im Geschäftsjahr 2013 mit 16.433 TEUR rund 18 Prozent unter dem Vorjahreswert in Höhe von 19.951 TEUR.

Der SHS VIVEON Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 Umsatzerlöse in Höhe von 24.451 TEUR. Dies repräsentiert gegenüber dem Vorjahreszeitraum, in dem Umsatzerlöse in Höhe von 27.753 TEUR zu Buche standen, einen Rückgang um rund 12 Prozent. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der geringen Auslastung der Mitarbeiter im ersten Halbjahr sowie Mehrleistungen bei Werkverträgen. Ein weiterer Sondereffekt ergab sich aus der Entscheidung des SHS VIVEON Konzerns, einen bis zum ersten Quartal des Geschäftsjahres bestehenden Subunternehmervertrag mit einem Zwischenhändler für einen Großkunden aus der Telekommunikationsbranche aufzuheben, um ab sofort durch einen neu abgeschlossenen Rahmenvertrag eine direkte Leistungsbeziehung herzustellen. Im Zuge der Vertragsauflösung wurden jedoch zehn Beratungsmandate über den Zwischenhändler im zweiten Quartal beendet. Zusätzlich konnte aufgrund der Sonder-situation nur eingeschränkt akquiriert werden. Dies führte zu Überkapazitäten und Auslastungsproblemen in den Bereichen Value und CIM (vormals: IT-Solutions).

Auf Ebene der einzelnen Quartalsumsätze zeigt sich, dass es der Gesellschaft gelungen ist, die Umsatzerlöse vom ersten Quartal mit 5.946 TEUR auf 6.379 TEUR im vierten Quartal kontinuierlich zu steigern. In der Gesamtjahresbetrachtung auf Geschäftsbereichsebene hat der Bereich Professional Services (Value und CIM) den deutlichsten Umsatz-

rückgang um 2.542 TEUR und somit um 17 Prozent auf 12.560 TEUR verzeichnen müssen. Rückgänge verzeichnete auch der Bereich Software-related Services um 1.237 TEUR (15 Prozent) auf 7.115 TEUR. Im Bereich Software hingegen konnte mit einem Wachstum um 477 TEUR bzw. 11 Prozent auf 4.776 TEUR ein weiterer Erfolg auf dem Weg zur Umstrukturierung zu einem verstärkten Lösungsanbieter verzeichnet werden. Besonders erfreulich ist, dass die Erlöse aus Neulizenzen im Geschäftsjahr um knapp 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf insgesamt 1.577 TEUR gesteigert werden konnten. Das Wachstum ist nicht zuletzt das Ergebnis der intensiven Investitionen in den Ausbau unseres Vertriebs. Nach dem Aufbau des Partnermanagements (Indirect Sales) im Geschäftsjahr 2012 haben wir zu Beginn des Jahres 2013 das Senior-Sales-Team eines Wettbewerbers übernommen sowie im zweiten Halbjahr ein neues Inhouse-Tele-Sales-Team aufgebaut.

ENTWICKLUNG DES OPERATIVEN ERGEBNISSES

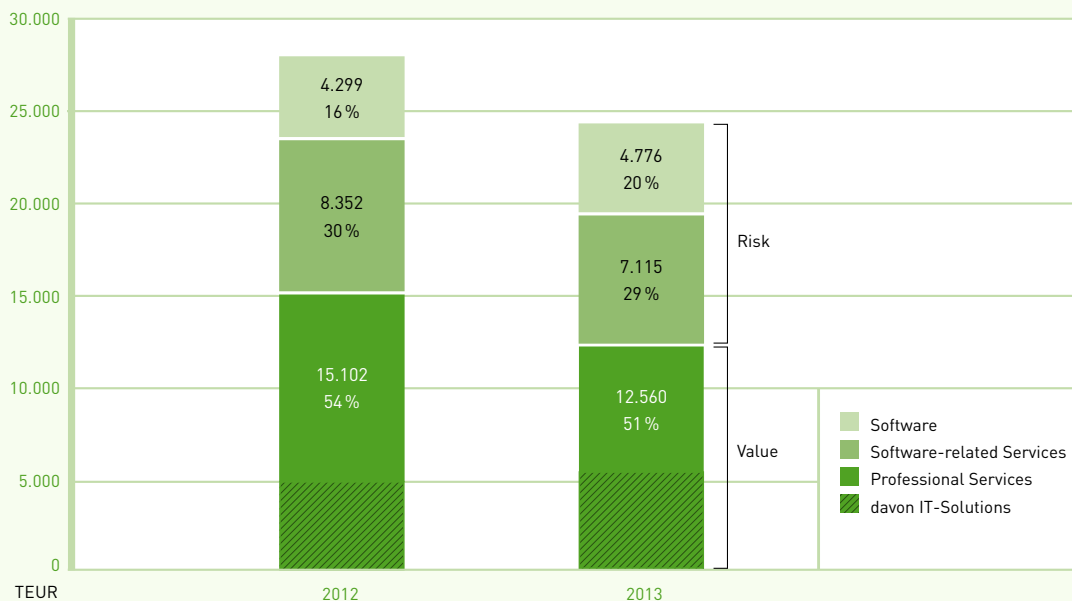
Im Betriebsergebnis verzeichnete die SHS VIVEON AG im Einzel- sowie im Konzernabschluss 2013 einen Rückgang von 688 TEUR bzw. 1.651 TEUR im Vorjahr auf -1.327 TEUR bzw. -751 TEUR.

Die weiteren GuV-Positionen ergeben im Detail folgendes Bild:

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Bei der SHS VIVEON AG lagen die sonstigen betrieblichen Erträge mit 910 TEUR unter dem Vorjahresniveau von 1.012 TEUR. Hauptbestandteil hierin sind die an Konzerngesellschaften abgerechneten Konzernumlagen für interne Dienstleistungen der administrativen Bereiche.

AUFTEILUNG DES UMSATZES NACH GESCHÄFTSBEREICHEN UND LEISTUNGSARTEN
ABSOLUT UND IN PROZENT AN DER GESAMTLEISTUNG



Im SHS VIVEON Konzern verminderten sich die sonstigen betrieblichen Erträge von 420 TEUR im Vorjahr auf 281 TEUR. Der erhöhte Wert im Vorjahr resultiert aus der nicht konsolidierten Kostenumlage für das I. Quartal 2012 an die SHS VIVEON GmbH.

MATERIALAUFWAND

2013 beliefen sich die Materialaufwendungen der SHS VIVEON AG im Einzelabschluss auf 3.013 TEUR. Die Verminderung um 425 TEUR im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus dem Abbau von externen Mitarbeitern.

Die Materialaufwendungen im SHS VIVEON Konzern verminderten sich deutlich von 2.077 TEUR im Vorjahr auf 1.223 TEUR in der Berichtsperiode. Dies korreliert mit dem Rückgang der Umsatzerlöse und resultiert aus dem sukzessiven Ersatz externer Mitarbeiter durch eigene Mitarbeiter aufgrund deren verminderter Auslastung.

PERSONALKOSTEN

Im Geschäftsjahr 2013 belief sich der Personalaufwand bei der SHS VIVEON AG auf 11.419 TEUR. Im Vergleich zum Vorjahreswert in Höhe von 12.017 TEUR entspricht dies einem Rückgang um 5 Prozent.

Im Durchschnitt beschäftigte der SHS VIVEON Konzern 240 Mitarbeiter (Vorjahr: 221 Mitarbeiter). Die Mitarbeiterzahl verminderte sich jedoch unterjährig aufgrund der durchgeführten Restrukturierungs- und Einsparmaßnahmen von 262 Mitarbeitern Ende des ersten Quartals auf 218 Mitarbeiter zum Ende des vierten Quartals. Die Reduzierung betraf im Wesentlichen strategisch nicht wichtige Unternehmensbereiche. Im Gegenzug wurde intensiv in den Ausbau des Vertriebs mit der Übernahme eines Senior-Sales-Teams vom Wettbewerber sowie im zweiten Halbjahr in den Aufbau eines neuen Inhouse-Tele-Sales-Teams investiert. Damit stieg der Personalaufwand 2013 leicht auf 18.100 TEUR von 17.876 TEUR im Vorjahr. Die Personalaufwandsquote bezogen auf die Leistung erhöhte sich auf durchschnittlich 74,1 Prozent im Vergleich zu 65,0 Prozent im Vorjahr. In der Quartalsbetrachtung lässt sich hierbei erkennen, dass die unwirtschaftliche Quote im ersten Quartal von 84 Prozent nach den durchgeführten Restrukturierungen bis zum vierten Quartal wieder auf ein sehr gutes Niveau von 64 Prozent gesenkt werden konnte.

ABSCHREIBUNGEN

Die planmäßigen Abschreibungen auf materielle und immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens der SHS VIVEON AG im Einzelabschluss betragen 2013 nahezu unverändert 171 TEUR im Vergleich zu 175 TEUR im Vorjahr.

Im SHS VIVEON Konzern lagen die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen 2013 bei 573 TEUR und damit leicht über dem Vorjahresniveau in Höhe von 545 TEUR. Hauptgrund für die etwas gestiegenen Abschreibungen sind die im Berichtsjahr erstmals ganzjährigen Abschreibungen auf die Neuanschaffungen in Office- und IT-Ausstattung des Konzerns für die neuen Mitarbeiter der SHS VIVEON GmbH im Vorjahr. In den Abschreibungen auf immaterielle Vermögens-

werte und Sachanlagen sind die Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 195 TEUR enthalten. Diese resultierten aus der planmäßigen linearen Abschreibung der Geschäfts- oder Firmenwerte über 15 Jahre aus der GUARDEAN GmbH in Höhe von 171 TEUR sowie der im Vorjahr erstkonsolidierten SHS VIVEON GmbH in Höhe von 24 TEUR. Die Restbuchwerte betragen zum 31.12.2013 bei der GUARDEAN GmbH 1.029 TEUR sowie 316 TEUR bei der SHS VIVEON GmbH.

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der SHS VIVEON AG verminderten sich im Einzelabschluss von 4.396 TEUR in 2012 auf 3.994 TEUR in 2013.

Der SHS VIVEON Konzern weist für das Geschäftsjahr 2013 sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von 5.552 TEUR im Vergleich zu 5.776 TEUR in 2012 aus. Damit konnte trotz eines einmaligen Sonder-effektes aus der Wertberichtigung von Forderungen in Höhe von 87 TEUR im Vergleich zum Vorjahreswert eine Reduzierung von 224 TEUR erzielt werden. Die Wertberichtigung aus Forderungen resultiert aus der Beendigung einer indirekt bestehenden Vertragsbeziehung zu einem Kunden. Die Gründe für den Rückgang resultieren im Wesentlichen aus den verminderten Reisekosten, Einsparungen bei den Beratungskosten, Fort- und Weiterbildungskosten sowie bei der Werbung.

Trotz der absoluten Kosteneinsparung stieg die Aufwandsquote im Konzern für die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, bezogen auf die Leistung auf 22,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr mit 21,0 Prozent an.

FINANZERGEBNIS

Bedingt durch die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen 2013 in Höhe von 1.175 TEUR (Vorjahr: 908 TEUR) weist die SHS VIVEON AG im Einzelabschluss ein Finanzergebnis in Höhe von 994 TEUR aus. Die Gesellschaft hat am 30.03.2012 mit der GUARDEAN GmbH, München, einen Ergebnisabführungsvertrag, gültig ab 01.01.2012, abgeschlossen. Diesem wurde in der Hauptversammlung vom 23.05.2012 durch Beschluss zugestimmt. Im Vorjahr ergab sich ein Finanzergebnis in Höhe von 766 TEUR. Belastet wurde das Finanzergebnis in Höhe von 215 TEUR (Vorjahr: 178 TEUR) durch Zinsen und ähnliche Aufwendungen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus durchschnittlich höheren Konzernverbindlichkeiten sowie der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR.

Der SHS VIVEON Konzern weist 2013 ein Finanzergebnis in Höhe von minus 84 TEUR aus (Vorjahr: minus 73 TEUR). Die Erhöhung ist überwiegend wie im Einzelabschluss auf die Aufnahme eines mittelfristigen Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR zurückzuführen.

PERIODENERGEBNIS

2013 weist die SHS VIVEON AG im Einzelabschluss einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 359 TEUR aus (Vorjahr: Überschuss 1.193 TEUR). 2013 belief sich der Ertragssteueraufwand auf 13 TEUR (Vorjahr: 247 TEUR). Die geringe steuerliche Belastung resultiert aus der Betriebsstätte in Österreich.

Der Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 einen Jahresfehlbetrag in Höhe von 872 TEUR im Vergleich zu einem Jahresüberschuss von 1.289 TEUR im Vorjahr. Hierbei ist eine starke Differenzierung der einzelnen Quartale festzustellen. Während insbesondere im ersten Quartal aufgrund der ungünstigen Kostenstruktur ein Quartalsverlust von 908 TEUR zu Buche schlug, konnte dieser im zweiten Quartal bereits auf 483 TEUR reduziert und nach der Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen im dritten und vierten Quartal ein Quartalsgewinn von 130 TEUR bzw. 389 TEUR erzielt werden.

BILANZSTRUKTUR UND EIGENKAPITAL

Die Bilanzsumme des Einzelabschlusses der SHS VIVEON AG lag zum 31.12.2013 bei 9.610 TEUR im Vergleich zu 11.174 TEUR zum 31.12.2012.

Die Verminderung der Sachanlagen um 48 TEUR auf 261 TEUR resultiert aus den planmäßigen Abschreibungen. Die Anteile an verbundenen Unternehmen setzten sich aus dem Beteiligungsbuchwert der GUARDEAN GmbH (3.996 TEUR), der SHS VIVEON Schweiz AG (136 TEUR), der SHS VIVEON Iberia S.L. (3 TEUR) sowie der im Vorjahr erworbenen SHS VIVEON GmbH mit 37 TEUR zusammen.

Unter den Beteiligungen wird die zum 06.02.2013 im Rahmen einer Kapitalerhöhung erworbene 25 prozentige Beteiligung an der Accuravis Inkasso GmbH, Dachau (Deutschland), mit einem Buchwert von 35 TEUR ausgewiesen. Es besteht eine Option zum Erwerb weiterer 26 Prozent der Anteile bis zum 31.12.2014.

Im Ergebnis kommt es zu einer leichten Verminderung des Anlagevermögens zum 31.12.2013 auf 4.477 TEUR (im Vorjahr auf 4.489 TEUR).

Das Umlaufvermögen lag mit 5.010 TEUR unter dem Vorjahreswert in Höhe von 6.514 TEUR. Den deutlichsten Rückgang verzeichneten dabei die liquiden Mittel um 1.152 TEUR auf 822 TEUR, was im Wesentlichen auf die Verminderung der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 1.088 TEUR, die Verminderung der sonstigen Verbindlichkeiten aufgrund der Rückführung eines Darlehens in der Resthöhe von 337 TEUR, das negative Jahresergebnis in Höhe von 359 TEUR sowie die Dividendenausschüttung in Höhe von 258 TEUR zurückzuführen ist. Korrespondierend zum Umsatzrückgang haben sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 83 TEUR auf 2.558 TEUR zum Jahresende reduziert. Bei den unfertigen Erzeugnissen und Leistungen ist es der Gesellschaft gelungen, alle wesentlichen Werkverträge zum 31.12.2013 abzuschließen, final abzurechnen und damit um 74 TEUR auf 213 TEUR zu vermindern. Zum 31.12.2013 haben sich hier ausschließlich die sonstigen Vermögensgegenstände von 388 TEUR im Vorjahr auf 620 TEUR erhöht.

Die Rückstellungen addierten sich zum 31.12.2013 auf 949 TEUR (Vorjahr: 1.635 TEUR). Der Rückgang resultiert zum einen aus der um 250 TEUR auf 21 TEUR geminderten Steuerrückstellung aufgrund der geringen ertragssteuerlichen Belastung von 12 TEUR im Geschäftsjahr 2013 sowie der Verminderung der sonstigen Rückstellungen um 437 TEUR auf 928 TEUR. Dabei zeigten in den sonstigen Rückstellungen

insbesondere die Rückstellungen für Personal in Höhe von 724 TEUR (Vorjahr: 1.045 TEUR) mit 321 TEUR die deutlichste Verminderung, was auf der Auszahlung der variablen Gehaltskomponenten für das Geschäftsjahr 2012 sowie der niedrigeren Neubildung für das Geschäftsjahr 2013 aufgrund des schlechteren Ergebnisses basiert. Des Weiteren umfasst die Bilanzposition »Sonstige Rückstellungen« ausstehende Rechnungen in Höhe von 63 TEUR (Vorjahr: 98 TEUR), Gewährleistungsrückstellungen in Höhe von 37 TEUR (Vorjahr: 42 TEUR) sowie Rückstellungen für Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von 25 TEUR (Vorjahr: 25 TEUR).

Die Verbindlichkeiten zum 31.12.2013 lagen mit 2.403 TEUR deutlich unter dem Vorjahreswert in Höhe von 3.128 TEUR trotz der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR, mit dem der Konzern die Möglichkeit nutzte, sich die aktuell günstigen Finanzierungskosten mittelfristig zu sichern. Vermindert haben sich vor allem die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 1.088 TEUR auf 574 TEUR sowie die sonstigen Verbindlichkeiten i.W. durch die Rückzahlung eines Darlehens in Höhe von 337 TEUR um 414 TEUR auf 357 TEUR.

Das Eigenkapital der SHS VIVEON AG im Einzelabschluss liegt zum Bilanzstichtag mit 6.220 TEUR etwas unter dem Wert von 6.398 TEUR im Vergleich zum Vorjahresstichtag. Ursächlich für die Verminderung waren zum einen der im Geschäftsjahr erzielte Jahresfehlbetrag in Höhe von 359 TEUR sowie die mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 beschlossene Dividendenausschüttung in Höhe von 0,25 EUR je Aktie (vor Kapitalerhöhung im Verhältnis 1:1) mit insgesamt 258 TEUR. Positiv hingegen hat sich die Ausübung von 71.000 Stücke Aktienoptionen und die damit verbundene Einzahlung in das Kapital in Höhe von 440 TEUR ausgewirkt. Die Eigenkapitalquote ist damit bei einer gesunkenen Bilanzsumme von 11.174 TEUR auf 9.610 TEUR zum Stichtag von 57 Prozent im Vorjahr auf rund 65 Prozent deutlich angestiegen. Somit verfügt die SHS VIVEON AG zum 31.12.2013 weiterhin über eine überdurchschnittliche Eigenkapitalausstattung.

Die Bilanzsumme des SHS VIVEON Konzerns beträgt per 31.12.2013 8.650 TEUR und lag damit ebenfalls unter dem Vorjahreswert in Höhe von 10.151 TEUR. Dabei addierte sich das Anlagevermögen zum 31.12.2013 auf 1.852 TEUR (Vorjahr: 2.193 TEUR). Größter Einzelposten ist der Geschäfts- oder Firmenwert der GUARDEAN GmbH in Höhe von 1.029 TEUR (Vorjahr: 1.201 TEUR). Hinzu kam im Vorjahr der Geschäfts- oder Firmenwert der erworbenen SHS VIVEON GmbH mit 357 TEUR, der bis zum 31.12.2013 auf 316 TEUR planmäßig abgeschrieben wurde. Bei den Beteiligungen wird die im Rahmen einer Kapitalerhöhung erworbene 25 prozentige Beteiligung an der Accuravis Inkasso GmbH, Dachau (Deutschland), mit einem Buchwert von 35 TEUR ausgewiesen.

Das Umlaufvermögen beträgt zum Bilanzstichtag 6.647 TEUR im Vergleich zu 7.766 TEUR im Vorjahr. Hier bilden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen die größte Einzelposition mit 4.396 TEUR (Vorjahr: 4.722 TEUR). Die Verminderung korrespondiert mit gesunkenen Umsatzerlösen. Die Vorräte liegen mit 251 TEUR nochmals unter dem Vorjahresniveau von 286 TEUR. Hier konnte der Konzern davon profitie-

ren, dass zahlreiche langlaufende Projekte zum Jahresende abgeschlossen werden konnten. Die sonstigen Vermögensgegenstände erhöhten sich von 450 TEUR im Vorjahr auf 827 TEUR im Geschäftsjahr. Die liquiden Mittel verminderten sich deutlich zum 31.12.2013 auf 1.172 TEUR im Vergleich zu 2.307 TEUR im Vorjahr.

Die Rückstellungen verminderten sich 2013 von 2.269 TEUR auf 1.402 TEUR. Die Gründe dafür sind überwiegend, wie bereits oben im Einzelabschluss erläutert, die Rückstellungen für Personalkosten (i.W. Tantiemen).

Die Verbindlichkeiten des SHS VIVEON Konzerns belaufen sich zum 31.12.2013 auf 2.239 TEUR und lagen damit nur leicht über dem Vorjahreswert von 2.218 TEUR trotz der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR. Die Gründe für die Verminderung der sonstigen Verbindlichkeiten entsprechen den bereits oben zum Einzelabschluss gemachten Erläuterungen.

Das Eigenkapital des SHS VIVEON Konzerns lag zum 31.12.2013 in Höhe von 4.877 TEUR unter dem Vorjahreswert in Höhe von 5.570 TEUR. In Relation zu der gesunkenen Bilanzsumme bedingt dies jedoch einen leichten Anstieg der Eigenkapitalquote von 55 Prozent zum 31.12.2012 auf 56 Prozent zum 31.12.2013.

LIQUIDITÄTS- UND FINANZLAGE

Im Geschäftsjahr 2013 lag der generierte Cashflow des SHS VIVEON Konzerns aus laufender Geschäftstätigkeit mit minus 1.495 TEUR unter dem Vorjahreswert in Höhe von 803 TEUR. Maßgeblich zum negativen Cashflow haben im Geschäftsjahr folgende Gründe beigetragen: der im Vergleich zum Vorjahr angefallene Jahresfehlbetrag in Höhe von 872 TEUR (Vorjahr: Überschuss 1.289 TEUR), die Abnahme von Rückstellungen in Höhe von 867 TEUR (Vorjahr: Zunahme 506 TEUR) sowie die Abnahme von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva in Höhe von 357 TEUR (Vorjahr: 156 TEUR). Die Verminderung der Rückstellungen basiert im Wesentlichen aus der Auszahlung der variablen Gehaltskomponenten für das Geschäftsjahr 2012 sowie der aufgrund des Jahresergebnisses niedrigeren Neubildung für die Berichtsperiode. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen resultieren im Geschäftsjahr in Höhe von 573 TEUR wie im Vorjahr mit 545 TEUR aus den planmäßigen Abschreibungen von immateriellen Vermögensgegenständen (davon 195 TEUR auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Vorjahr 189 TEUR) und von Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit addierte sich im Geschäftsjahr 2013 auf insgesamt minus 236 TEUR im Vergleich zu minus 337 TEUR im Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagevermögen verminderten sich um 82 TEUR auf 185 TEUR aufgrund der bereits im Vorjahr stattgefundenen Ausstattung der SHS VIVEON GmbH mit Office- und IT-Ausstattung. Die Auszahlung für Investitionen in das Finanzanlagevermögen in Höhe von 35 TEUR resultiert aus der erworbenen Beteiligung an der Accuravis Inkasso GmbH.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit lag im Geschäftsjahr bei 598 TEUR (Vorjahr: minus 208 TEUR). Positiv haben sich folgende Faktoren ausgewirkt: zum einen die Aufnahme eines Darlehens in Höhe von 1.000 TEUR, mit dem der Konzern die Möglichkeit nutzte, sich die aktuell günstigen Finanzierungskosten mittelfristig zu sichern, und zum anderen die Ziehung der Bankkontokorrentlinie in Höhe von 52 TEUR (Vorjahr: 41 TEUR) sowie die Einzahlung aus der Ausübung von 71.000 Stücke Aktienoptionen in Höhe von 440 TEUR. Gemindert wurde der Cashflow durch die Rückführung des Bankdarlehens in der Schweiz und durch die Rückzahlung eines weiteren Darlehens von insgesamt 636 TEUR sowie die Dividendenausschüttung in Höhe von 258 TEUR.

Trotz der verminderten liquiden Mittel zum 31.12.2013 standen dem SHS VIVEON Konzern während des Geschäftsjahres 2013 permanent ausreichend Mittel zur Verfügung. Zudem konnte sich der Konzern mit der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR mittelfristig eine günstige Finanzierung sichern. Darüber hinaus verfügt der Konzern über weitere Betriebsmittelkreditlinien mit einem Gesamtvolumen von gut 2.000 TEUR.

Im Einzelabschluss ergab sich im Geschäftsjahr 2013 ein generierter Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von minus 1.834 TEUR (Vorjahr: 757 TEUR). Maßgeblich zum negativen Cashflow haben im Geschäftsjahr 2013 die Abnahme von Verbindlichkeiten und anderer Passiva mit 1.363 TEUR (Vorjahr: Zunahme 487 TEUR), die Abnahme der Rückstellungen in Höhe von 687 TEUR (Vorjahr: Zunahme 219 TEUR) sowie der Jahresfehlbetrag in Höhe von 359 TEUR (Vorjahr: Jahresüberschuss: 1.193 TEUR) beigetragen. Positiv haben sich die Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferung und Leistungen sowie anderer Aktiva mit 399 TEUR (Vorjahr: Abnahme 1.323 TEUR) sowie Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens in Höhe von 171 TEUR (Vorjahr: 175 TEUR) ausgewirkt.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit addierte sich im Einzelabschluss 2013 auf insgesamt minus 163 TEUR (Vorjahr: minus 149 TEUR). Analog zum Konzern ergab sich im Einzelabschluss grundsätzlich beim Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Berichtszeitraum ein Mittelzufluss von 845 TEUR (Vorjahr: Mittelabfluss 261 TEUR). Insgesamt lag damit der in der SHS VIVEON AG generierte Cashflow bei minus 1.152 TEUR im Vergleich zu 348 TEUR in 2012.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Berichtspflichtige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag liegen nicht vor.

RISIKOBERICHT

Die SHS VIVEON AG und damit auch der SHS VIVEON Konzern sind im Rahmen ihres unternehmerischen Handelns einer Reihe von Risiken ausgesetzt. Zur Identifikation und Steuerung dieser Risiken hat der SHS VIVEON Konzern interne Kontroll- und Überwachungssysteme implementiert. Risiken aus allen Geschäftsbereichen sowie auf allen Geschäftsebenen werden hierdurch frühzeitig erkannt. Geeignete Maßnahmen, diesen Risiken entgegenzuwirken, können somit schnell umgesetzt werden.

Wesentliches Instrument innerhalb der Geschäftsprozesse des SHS VIVEON Konzerns und eine Grundlage für die Entscheidungsfindung im Unternehmen ist das integrierte Risikomanagementsystem. Dieses System umfasst organisatorische Maßnahmen und Prozesse im Unternehmen, die einen umfassenden Umgang mit Risiken und Chancen gewährleisten. Die im Risikomanagement definierten Risikofelder wurden dabei so gewählt, dass sowohl operative und kurzfristig wirkende Risiken als auch strategische und langfristig wirkende Risiken in die Betrachtung aufgenommen werden.

Im Folgenden werden die wesentlichen Risiken im SHS VIVEON Konzern erläutert. Soweit nur die SHS VIVEON AG betroffen ist, erfolgt eine gesonderte Darstellung.

MARKTRISIKEN

2013 hat die deutsche Wirtschaft wieder Fahrt aufgenommen. Damit gestalten sich auch die konjunkturellen Rahmenbedingungen für den SHS VIVEON Konzern positiv. Zwar konnten die Auswirkungen der Schuldenkrise im Euro-Gebiet eingedämmt werden und es wurden wichtige Reformen eingeleitet. Durch die drückende Verschuldung und fortbestehenden Strukturprobleme lässt sich ein Wiederaufflammen der Schuldenkrise jedoch nicht ausschließen.

Grundsätzlich kann es bei einer Verschlechterung der allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu negativen Auswirkungen auf die Auftragslage und damit den Umsatz für SHS VIVEON kommen. Budgets für Ausgaben im Bereich Informationstechnologie und Beratungsleistungen laufen dabei Gefahr, reduziert zu werden. In den Regionen Deutschland, Österreich und Schweiz, in denen der SHS VIVEON Konzern vornehmlich tätig ist, wird aktuell nicht mit einer signifikanten Eintrübung der Wirtschaftslage gerechnet. Seit 2012 hat SHS VIVEON seine Aktivitäten durch das neue Partnermanagementprogramm auch in anderen geografischen Regionen ausgeweitet. Vor allem im russischen Raum kann es aufgrund aktueller politischer Situationen zu veränderten Marktbedingungen kommen. Diesen und anderen verbleibenden Marktrisiken versucht die Unternehmensführung durch Marktbeobachtung zu begegnen, um gegebenenfalls durch rasche Anpassung der Unternehmens- und Kostenstruktur auf Veränderungen reagieren zu können.

Der SHS VIVEON Konzern ist in einem sehr dynamischen Markt tätig. Wettbewerbsdruck und Rahmenbedingungen, die sich aufgrund kurzer Innovationszyklen ständig verändern, kennzeichnen diesen Markt. Risiken, denen der SHS VIVEON Konzern hier grundsätzlich ausgesetzt ist, stellen der Preisdruck sowie die Abhängigkeit von wenigen

Großkunden dar. Das Unternehmen arbeitet jedoch daran, die Kundenbeziehungen zu diversifizieren und damit einer Clusterbildung entgegenzuwirken. Im Gegensatz zum Produktgeschäft des SHS VIVEON Konzerns, in dem ein Preisvergleich bei den GUARDEAN Softwarelösungen per se nur in begrenztem Maße möglich ist, bestehen Preisdruckrisiken insbesondere bei den Tagessätzen im Dienstleistungs- und Beratungsbereich. Aber auch in diesem Bereich zeichnete sich bereits 2013 eine Stabilisierung bzw. eine geringe Erhöhung der Tagessätze aufgrund der Verknappung im Fachkräftebereich ab, wovon der SHS VIVEON Konzern 2014 weiterhin profitieren sollte.

STRATEGISCHE RISIKEN

Der SHS VIVEON Konzern agiert als Business- und IT-Lösungsanbieter für Kundenmanagementlösungen mit einem auf Kundenrisikomanagement spezialisierten Produkthaus, der GUARDEAN GmbH, zunehmend europaweit und darüber hinaus. Der SHS VIVEON Konzern unterstützt vor allem Unternehmen aus den Branchen Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Industrie, Handel und eCommerce insbesondere beim aktiven Management von Kundenpotenzialen und Kundenrisiken. Diese Fokussierung ermöglicht es dem SHS VIVEON Konzern, als Spezialist und Nischenanbieter am Markt aufzutreten. Damit geht jedoch gleichzeitig das Risiko einher, dass das Leistungsangebot nach Veränderungen der Marktgegebenheiten nicht mehr den aktuellen Nachfragesituationen entspricht und die Gesellschaft das geplante Umsatzwachstum nicht erreichen kann. Mit der Beteiligung an der Accuravis Inkasso GmbH sowie der im Vorjahr getätigten Akquisition der SHS VIVEON GmbH konnte jeweils das Leistungsportfolio des Konzerns vertieft sowie die Wertschöpfungskette verlängert werden. Hiermit kann insgesamt von einer weiteren Reduzierung der strategischen Risiken gesprochen werden. Zudem ist die Gesellschaft darauf bedacht, das Leistungsportfolio permanent an den Kundenbedürfnissen auszurichten, neue innovative Lösungen zu entwickeln und durch eine ständige Beobachtung des Marktes notwendige Anpassungen zu erkennen.

OPERATIVE RISIKEN

Ein Teil der operativen Risiken des SHS VIVEON Konzerns ist den Technologien zuzuordnen, welche die Gesellschaft entweder zur Erbringung ihrer eigenen Leistungen wählt oder welche auf Seiten der Kunden zur Anwendung kommen. Beide Situationen können jedoch durch geeignete Schulungsmaßnahmen oder Marktbeobachtungen kontrolliert und die daraus erwachsenden Risiken gering gehalten werden.

Mit zunehmendem Wachstum bei den ASP- und Hostingdienstleistungen des Produktbereiches des SHS VIVEON Konzerns treten jedoch die Risiken in den Vordergrund, welche mit dem Betrieb von Kundenlösungen im unternehmenseigenen Rechenzentrum einhergehen. Mit großen Investitionen in die IT-Infrastruktur und insbesondere in das Rechenzentrum wurde diesen Risiken entgegen gewirkt.

Die Geschäftsbereiche des SHS VIVEON Konzerns mit dem Fokus auf Beratungsleistungen erwarten zukünftig einen weiter steigenden Anteil von Werkverträgen unter der Vereinbarung von Festpreisen. Die operativen Hauptrisiken bei der Abwicklung dieser Projektaufträge

entstehen vor dem Hintergrund fehlerhafter Planung, Organisation und Durchführung sowie den sich hieraus entwickelnden Mehraufwendungen, welche nicht zusätzlich abgegolten werden können. Die Folge sind nicht zwingend entgangene Umsätze, sondern überwiegend geringere Ergebnisbeiträge der einzelnen Aufträge. Zur Begrenzung der Projektrisiken bietet der Konzern angehenden sowie erfahrenen Projektleitern verstärkt die Möglichkeit, mit maßgeschneiderten IT-Project-Management-Trainings, ihre Kompetenzen im Bereich Projektmanagement zu professionalisieren, um so Projekte effizient abwickeln zu können. Zudem werden Festpreisprojekte durch ein spezielles Projektcontrolling sowie ein permanentes Controlling-Frühwarnsystem überwacht.

PERSONALRISIKEN

Für den SHS VIVEON Konzern sind die Mitarbeiter ein wesentliches Kapital. Wenn es dem Unternehmen gelingt, den vorhandenen Mitarbeiterstamm langfristig zu binden, das Know-how der Mitarbeiter permanent weiterzuentwickeln und fortlaufend neue Mitarbeiter zu gewinnen, wird sich der SHS VIVEON Konzern am Markt und gegenüber den Mitbewerbern behaupten sowie die gesetzten Wachstumsziele erreichen. Im IT-Markt herrscht ein starker Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter. Insbesondere aufgrund der schlechten Mitarbeiterauslastung sowie der ungünstigen Kostenstruktur im ersten Halbjahr 2013 war der Konzern jedoch gezwungen, Mitarbeiter vorwiegend in strategisch nicht relevanten Bereichen insbesondere noch im ersten Quartal abzubauen. In dessen Folge stellte sich im zweiten Quartal eine leicht erhöhte Fluktuationsrate der Mitarbeiter ein. Mit Greifen der Restrukturierungs- und Einsparmaßnahmen sowie vermehrten Sales-Erfolgen im dritten sowie insbesondere im vierten Quartal bewegte sich die Fluktuation auf Normalniveau. Die Personalrisiken des SHS VIVEON Konzerns sind mit Blick auf das Jahr 2014 und darüber hinaus jedoch weiterhin als hoch zu bewerten.

Um dieses Risiko zu mindern, ist die SHS VIVEON AG bestrebt, die Bindung der bestehenden Mitarbeiter durch verschiedene Maßnahmen zu erhöhen und damit die Abwanderung zu minimieren. Wichtig ist es hier, eine motivierende Arbeitsumgebung zu bieten und den bestehenden Mitarbeitern zu ermöglichen, sich zu entwickeln und ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Dazu gehört das Angebot individueller Weiterbildung und attraktiver Vergütungsmodelle. Zudem versucht das Unternehmen stetig, insbesondere vor dem Hintergrund der Mitarbeiterreduzierung in 2013, geeignete Mitarbeiter zu identifizieren, sie einzustellen und zu binden. Aufgrund der generell positiven Entwicklungen im gesamten IT-Markt und der Mitbewerber des SHS VIVEON Konzerns wird die Gewinnung geeigneter neuer Mitarbeiter eine der zentralen Herausforderungen für das Geschäftsjahr 2014.

FINANZRISIKEN

Kapitaldienstrisiken

Aufgrund der mittelfristig gesicherten Finanzierungskosten sowie der positiven Geschäftsplanung der Gesellschaft wird das Kapitaldienstrisiko als kalkulierbar betrachtet.

Bilanzielle Bewertungsrisiken

Sowohl in der Bilanz der SHS VIVEON AG als auch in der Konzernbilanz können Abschreibungen auf Finanzanlagen bzw. Geschäfts- und Firmenwerte aufgrund von Wertminderungen erforderlich sein. Die Werthaltigkeitsprüfungen sowohl der Finanzanlagen als auch der Geschäfts- und Firmenwerte basieren auf den jeweiligen Geschäftsprognosen. Somit ist die Bewertung gewissen Ermessensspielräumen und Unsicherheiten bei erwarteten Geschäftsentwicklungen unterlegen. Aufgrund der positiven Ergebnisentwicklung des bilanziell größten Geschäfts- oder Firmenwertes der GUARDEAN GmbH sowie der positiven Geschäftsplanung der übrigen bewerteten Gesellschaften und Geschäftsbereiche sind die damit verbundenen Bewertungsrisiken derzeit als gering einzuschätzen. Dies gilt auch für den Geschäfts- oder Firmenwert bzw. die Forderung an die SHS VIVEON GmbH aufgrund der im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgeführten Restrukturierungen sowie der positiven Geschäftsplanung.

Liquiditätsrisiken

In der SHS VIVEON AG sowie im Konzern ergeben sich Liquiditätsrisiken, wenn die Gesellschaft nicht in der Lage sein sollte, täglich fällige Zahlungsverpflichtungen mit den bestehenden Finanzmitteln zu bestreiten. Daneben ergeben sich grundsätzlich Risiken aus langfristigen Verträgen, beispielsweise aus Leasingvereinbarungen oder Mietverträgen an Bürostandorten der Gesellschaft. Negativen Einfluss auf die Liquiditätssituation könnte kundenseitig die – trotz stabiler Umsatzentwicklung – latente Tendenz zur Verlängerung der Zahlungsziele haben. Trotz der verminderten liquiden Mittel zum 31.12.2013 verfügt der Konzern weiterhin über ausreichend liquide Mittel. Zudem konnte sich der Konzern mit der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR mittelfristig eine günstige Finanzierung sichern. Darüber hinaus verfügt der Konzern über eine weitere Betriebsmittelkreditlinie mit einem Gesamtvolumen von gut 2.000 TEUR. Aufgrund der Finanzierungsmöglichkeit sowie der geplanten positiven Geschäftsentwicklung wird das Liquiditätsrisiko als gering bewertet.

Ausfallrisiken

Das Ausfallrisiko des SHS VIVEON Konzerns besteht vorwiegend darin, dass Kunden der Gesellschaft ihre Zahlungsverbindlichkeiten nicht oder nicht fristgerecht erfüllen. In Verbindung mit einem Factoringvertrag werden Teile dieser Forderungen für deren Ausfall abgesichert. Da die Gesellschaft im Wesentlichen jedoch mit namhaften Kunden hoher Bonität zusammenarbeitet, kommt das Forderungsausfallrisiko damit insgesamt nur sehr eingeschränkt zum Tragen.

Währungs- und Wechselkursrisiken

Währungs- und Wechselkursrisiken bestehen für die Gesellschaft dann, wenn Forderungen oder Verbindlichkeiten in einer anderen als der dem Jahresabschluss zugrundeliegenden Währung bestehen. Die wesentlichen geschäftlichen Aktivitäten des SHS VIVEON Konzerns beschränken sich auf den EURO-Raum. Lediglich ein untergeordneter Teil des Geschäfts wird in der Schweiz und damit in Schweizer Franken abgewickelt. Die in der Vergangenheit aufgetretenen Wechselkursdifferenzen in der Schweizer Einzelgesellschaft konnten durch die

Koppelung des Schweizer Frankens an den EURO durch die Schweizer Zentralbank nahezu aufgehoben werden. Die funktionale Währung des Konzerns ist der EURO, somit haben realisierte Wechselkursdifferenzen keinen Einfluss in das Konzernergebnis gefunden. Spezielle Geschäfte zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken wurden nicht abgeschlossen.

Zinsänderungsrisiken

Der Konzern hat mit der Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhle von 1.000 TEUR die Möglichkeit genutzt, sich die aktuell günstigen Finanzierungskosten mittelfristig zu sichern. Zudem hat der Konzern zum Jahresende die zur Verfügung stehenden Betriebsmittelkreditlinien nur in Höhle von 52 TEUR genutzt. Die Verzinsung erfolgt mit einem variablen Zinssatz, der sich am Geld- und Kapitalmarkt orientiert. Spezielle Zinsabsicherungsgeschafte werden nicht abgeschlossen. Das Risiko wird aufgrund der mittelfristig gesicherten günstigen Finanzierungskosten für das Darlehen sowie die aktuell allgemein günstige Kapitalmarkt- und Refinanzierungssituation als untergeordnet betrachtet.

Stuerrisiken

Die SHS VIVEON AG hat in den vergangenen Jahren im Rahmen der Sanierung und Neuausrichtung des Unternehmens verschiedene strukturelle und organisatorische Maßnahmen umgesetzt, zum Teil von Kapitalmaßnahmen und Akquisitionen begleitet. Sämtliche Maßnahmen erfolgten unter Berücksichtigung der steuerlichen Rahmenbedingungen. Es besteht jedoch grundsätzlich das Risiko, dass sich Steuerbehörden bei der Veranlagung einzelner Sachverhalte nicht der Auffassung der Gesellschaft anschließen und dies zu negativen steuerlichen Auswirkungen führen könnte.

Dieses Risiko ist aufgrund der bei der SHS VIVEON AG sowie der GUARDEAN GmbH durchgeführten und abgeschlossenen Betriebsprüfungen für den Zeitraum 2005 bis 2009 jedoch als gering zu bewerten.

Gesamtaussage zum Risikobericht

Insgesamt sind die Risiken begrenzt und kalkulierbar. Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und in absehbarer Zukunft keine wesentlichen Einzelrisiken, die als existenziell einzustufen wären.

Aufgrund der ergriffenen Restrukturierungsmaßnahmen zu Beginn des Geschäftsjahres 2013 sowie der positiven Trendwende im Geschäftsverlauf sieht die Unternehmensführung auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand der SHS VIVEON AG sowie des Konzerns nicht gefährdet.

CHANCENBERICHT

Multi-Channel, Cross-Channel oder Omni-Channel – es gibt viele Namen für die Verknüpfung klassischer analoger und neuer digitaler Kanäle. »Nur eines ist sicher...«, schreibt die Absatzwirtschaft im Frühjahr 2013. »Multi-Channel ist für praktisch alle Geschäftsmodelle alternativlos«.¹

Grund dafür ist die in den letzten Jahren erheblich gewachsene Vielfalt an Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten. Den »klassischen Vertriebsweg« gibt es nicht mehr. Eine Studie der ifh Köln mit dem Dienstleistungsunternehmen arvato zeigt, dass Informationssuche, Kaufanbahnung und Kaufimpuls häufig über andere Kanäle erfolgen als der eigentliche Kauf. Demnach informieren sich 65 Prozent der Verbraucher primär stationär im Geschäft, um anschließend das Produkt online zu erwerben. Genauso groß sei der Anteil der Konsumenten, die den umgekehrten Weg gehen.² Bemerkenswert ist dabei die Anzahl der unterschiedlichen Kanäle. Einer Studie des Beratungsunternehmens Steria Mummert zufolge kommunizieren mehr als die Hälfte der Unternehmen über mindestens sieben verschiedene Kanäle mit ihren Kunden. Aber nur 16 Prozent der Entscheider bewerten das Zusammenspiel als sehr gut.³

Dies zeigt, dass Unternehmen bereits die ersten Schritte in Richtung Multi-Channel gegangen sind. Um aber die darin liegenden Chancen richtig nutzen zu können und alle Geschäftsprozesse wirklich kundenorientiert auszurichten, muss in den kommenden Jahren noch viel getan werden.

Im Kern geht es vor allem darum, die einzelnen Kanäle wie E-Mail, Call-Center, Kundenportale, Social Media etc. bestmöglich zu verzahnen und zugleich das Zusammenspiel der internen Abteilungen wie CRM, Marketing und Risikomanagement zu optimieren. Das Ziel sollte eine durchgängige »Customer Experience« sein, die gleichzeitig den Umsatz und die Kundenbindung erhöht, aber auch das Ausfallrisiko im Blick behält.

Für SHS VIVEON ergeben sich hier vielversprechende Marktchancen, denn das Unternehmen bietet exzellente Beratungsleistungen, intelligente Softwareprodukte sowie Service- und Cloud-Solutions, die Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen unterstützen. Das langjährige fachliche und technische Know-how macht SHS VIVEON zu einem optimalen Partner für alle Fragen rund um das Customer Management. Auch die Analysten von Gartner erwarten in diesem Umfeld ein starkes Wachstum. Demnach sollen die Ausgaben hier um 6,8 Prozent steigen. Dabei fließen die Investitionen überwiegend in die Nutzung von Analytics-Methoden und -Technologien, um B2C-

Prozesse effizienter zu machen und das Marketing gegenüber den Kunden zu verbessern.⁴

Die Vielfalt der neuen Kommunikationsmöglichkeiten bringt eine weitere Herausforderung für Unternehmen mit sich: die Bewältigung der erheblichen Datenmengen. Das Datenvolumen in Deutschland wird Schätzungen des Marktforschungsinstituts IDC zufolge in den kommenden zwei Jahren um das Vierzigfache wachsen.⁵ Dies ist nicht nur auf die verstärkte Nutzung sozialer Netzwerke wie Facebook, Twitter und Co. zurückzuführen, sondern vor allem auch auf neue Consumer Elektronik wie Fernseher, Navigationsgeräte, Uhren etc., die im »Internet der Dinge« eine riesige Menge an kontext- und ortgebundenen Daten erzeugen. Für Unternehmen geht es schon lange nicht mehr nur darum, die Kapazitäten der gesammelten und gespeicherten Daten zu bewältigen. Die viel größere Herausforderung besteht mittlerweile darin, die für das eigene Business relevanten Daten zu identifizieren, herauszufiltern, mit geeigneten Methoden zu analysieren und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. Einer Erhebung der Economist Intelligence Unit zufolge mangelt es 45 Prozent der Marketing-Fachleute heute an Know-how, um Big Data zu analysieren.⁶

Für diese Herausforderungen bietet SHS VIVEON ein optimales Leistungsportfolio. Das Unternehmen führt seit über zehn Jahren erfolgreich Projekte mit sehr großen Datenmengen durch. Dabei unterstützt SHS VIVEON seine Kunden über alle Projektphasen hinweg: von der Entwicklung einer gewinnbringenden Big Data-Strategie mit der Berechnung eines Business Cases, der Auswahl relevanter Daten, über die Anwendung geeigneter analytischer Methoden und der Ableitung von Entscheidungen bis hin zum Aufbau einer zukunftsweisenden Data Warehouse-Architektur. Dabei verfügt SHS VIVEON über langjährige Erfahrung mit diversen Big Data Technologien und kann auf ein großes Partner-Netzwerk mit führenden Lösungsanbietern aus dem Bereich Big Data zurückgreifen (u. a. MapR, Cloudera und EXASOL).

Auch die aktuellen Marktprognosen einzelner Branchen stimmen SHS VIVEON zuversichtlich und lassen weiteres Umsatzpotenzial erwarten. Im eCommerce-Umfeld beispielsweise verleiht die zunehmende Verbreitung mobiler Endgeräte dem elektronischen Warenverkehr eine völlig neue Dynamik. Laut dem Branchenverband BITKOM steigt der Smartphone-Verkauf 2014 voraussichtlich um 12 Prozent.⁷ Händler – online wie offline – müssen sich auf ein komplexes Wechselspiel aus Informationen in Apps, ortsbasierten Diensten und Bezahlungsfunktionen einstellen. SHS VIVEON bietet hier mit seinen branchenspezifischen Angeboten wie z. B. der BI4eCommerce-Lösung oder der profitBOX optimale Werkzeuge.

1 | <http://www.absatzwirtschaft.de/content/wie-sich-ein-scheitern-des-multi-channel-projekts-vermeiden-laesst;79272>

2 | <http://www.arvato.com/de/newsroom/detail/id/arvato-und-das-ifh-koeln-veroeffentlichen-studie-zur-customer-journey-typologie-2012.html>

3 | http://www.haufe.de/marketing-vertrieb/vertrieb/zusammenspiel-der-vertriebskanaele-laeuft-selten-reibungslos_130_130972.html

4 | <http://www.computerwoche.de/a/weltweite-it-ausgaben-steigen-2014-auf-3-8-billionen-dollar,2552099>

5 | <http://www.computerwelt.at/news/software/crm/detail/artikel/prodware-verraet-crm-trends-fuer-2014/>

6 | <http://www.computerwoche.de/a/woran-big-data-projekte-scheitern,2554172>

7 | Pressemeldung zum Smartphone-Boom : http://www.bitkom.org/de/presse/30739_78640.aspx

Aber auch im Bereich des Kundenrisikomanagements gilt es, steigende Herausforderungen zu meistern. Nachdem in den letzten Jahren die Zahl der wirtschaftskriminellen Handlungen wie Betrug und Geldwäsche weiter gestiegen ist, stehen Unternehmen vor allem aus dem eCommerce- und Banken-Sektor vor der Aufgabe, ihre Sicherungssysteme weiter auszubauen. Hierbei kann sich SHS VIVEON nicht nur über seine exzellente Beratungskompetenz, sondern auch über seine intelligenten Software-Produkte, GUARDEAN RiskSuite und DebiTEX, als erstklassiger Ansprechpartner positionieren. Mit der neu entwickelten Branchenlösung SHS VIVEON profitBOX für den eCommerce sowie den SHS VIVEON Fraud und Compliance Services für den Finanzdienstleistungssektor können die speziellen Anforderungen einzelner Branchen optimal bedient werden.

Häufig fehlt in Unternehmen jedoch noch das Bewusstsein, dass das Credit und Risk Management wichtiger strategischer Partner für die Geschäftsführung und den Vertrieb sein kann – so nennen auch 60 Prozent der befragten Credit und Risk Manager diesen Punkt als einen der Hauptfaktoren, warum das Credit Management im Unternehmen noch keine zentrale Rolle einnimmt.⁸ Im Risk Bereich steht 2014 neben

den klassischen Credit Management Zielen wie etwa der Reduzierung der Außenstandsdauer vor allem die Verbesserung der Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen im Unternehmen auf der Agenda. Insbesondere das Zusammenspiel mit dem Vertrieb, aber auch die allgemeine Akzeptanz des Credit Managements im Unternehmen sind hier wichtige Themen.

8 | Credit Management Trend Umfrage: Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen als größte Herausforderung für 2014 in <http://www.guardean.com/de/unternehmen/presse/pressemitteilungen/detailansicht/artikel/credit-management-trend-umfrage-zusammenarbeit-mit-anderen-abteilungen-als-groesste-herausforderung.html>

PROGNOSEBERICHT

Insgesamt blickt die Gesellschaft auf ein kostenintensives Jahr mit einem schwachen finanziellen Ergebnis zurück. Die strategischen Investitionen in Sales und das Offering sowie die kontinuierliche Optimierung der operativen Unternehmensbereiche führten zu maßgeblichen Veränderungen in der Organisation. Die Gesellschaft hat 2013 intensiv in den Ausbau des Vertriebs investiert. Nach dem Aufbau des Partnermanagements (Indirect Sales) 2012, wurde zu Beginn des Jahres 2013 das Senior-Sales-Team eines Wettbewerbers übernommen sowie im zweiten Halbjahr ein neues Inhouse-Tele-Sales-Team aufgebaut. Des Weiteren wurde im zweiten Halbjahr eine zentrale Sales & Marketing Organisation eingeführt, die für unternehmensweit übergreifende Sales-Methodiken und -Prozesse sowie die zentrale Steuerung der Key Account Aktivitäten verantwortlich zeichnet. Die Erfolge hieraus zeigen sich in den 2013 um 50 Prozent gestiegenen Neulizenz Erlösen.

Zugleich wurden die Kostenstrukturen in den operativen Unternehmensbereichen deutlich optimiert. Die Gesellschaft verfügt dadurch über ein effizienteres Senior Management-Team mit klar fokussierten Verantwortungsbereichen. Dadurch ist es dem Konzern im dritten und vierten Quartal 2013 gelungen, dass insbesondere der noch im ersten Halbjahr schwächere Unternehmensbereich Professional Services (Value und CIM (vormals: IT-Solutions)) durch die umgesetzte Neuausrichtung wieder zu alter Ertragsstärke zurückkehren und somit eine ausgezeichnete Ausgangssituation für das Geschäftsjahr 2014 geschaffen werden konnte.

Aufgrund der zahlreich umgesetzten Sales-Aktivitäten in 2013 sowohl im direkten als auch im indirekten Vertrieb verfügt die Gesellschaft 2014 über eine gut gefüllte und valide Salespipeline. Der Konzern erwartet hieraus 2014 im Vergleich zum Vorjahr nochmals deutlich gesteigerte Lizenzverkäufe. Zudem werden sich die Recurring-Einnahmen aus Lizenzwartung und ASP-Modellen durch die bereits im Geschäftsjahr 2013 getätigten Neuabschlüsse automatisch für 2014 erhöhen. Das Ziel der Gesellschaft ist es weiterhin, den Anteil an neu gewonnenen Software- und Service-Umsätzen sowie den Anteil der wiederkehrenden Umsätze aus Service- und Hosting-Leistungen in den kommenden Jahren in der Summe von derzeit 20 Prozent (Vorjahr: 16 Prozent) auf ca. 25-30 Prozent des Konzernumsatzes zu erhöhen. Des Weiteren verfügt das Unternehmen über eine starke Kundenbasis. Damit ist der Konzern nach dem schwierigen Geschäftsjahr 2013 wieder gut aufgestellt.

Zudem prognostiziert der Branchenverband BITKOM für 2014 ein Umsatzwachstum für Produkte und Dienste der Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik von 1,7 Prozent auf 153,4 Milliarden EUR. Dabei werden insbesondere Software und Dienstleistungen als Wachstumstreiber der Branche gesehen. Die Informationstechnologie soll dabei laut BITKOM-Prognose in 2014 überdurchschnittlich um 2,8 Prozent auf 76,8 Milliarden EUR wachsen.¹

Vor dem Hintergrund der optimierten internen Strukturen sowie des positiven Branchenausblicks prognostiziert die Einzelgesellschaft SHS VIVEON AG für das Geschäftsjahr 2014 einen guten einstelligen Umsatzanstieg, wohingegen der Gesamtkonzern aufgrund des strategischen Aufbaus des Vertriebs für das nächste Geschäftsjahr mit einem Umsatzwachstum deutlich über 10 Prozent plant.

Über das eigenständige Wachstum hinaus verfügt die SHS VIVEON AG über die notwendigen Mittel und Finanzierungsspielräume, um 2014 nach idealen Partnern für anorganisches Wachstum zu suchen. Ziel möglicher Akquisitionen ist es, das Portfolio weiter zu ergänzen, die Wertschöpfungskette zu verlängern und Synergien zu nutzen. Damit verfolgt der Konzern unverändert sein mittelfristiges Wachstumsziel, circa 50 Mio. EUR an Umsatzerlösen im Jahr 2016 zu erreichen.

Auf der Ergebnisseite rechnet die SHS VIVEON AG aufgrund angepasster Kostenstrukturen bei gleichzeitigem Aufbau qualifizierter Mitarbeiter zur Stärkung des Umsatzwachstums mit einem deutlich positiven EBITDA bzw. positiven Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (ohne Berücksichtigung des Ergebnisabführungsvertrags mit der GUARDEAN GmbH). Der Konzern prognostiziert ebenfalls ein deutlich positives EBITDA bzw. positives Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, da bei der angepassten Kostenstruktur sowie dem geplanten Ausbau der Lizenz Erlöse deutliche Ergebniszuwächse sowie zweistellige EBITDA-Margen zu erwarten sind.

München, 12. März 2014

Der Vorstand



Stefan Gilmozzi
Vorstandsvorsitzender



Dr. Jörg Seelmann-Eggebert
Vorstand

¹ | Pressemeldung: Deutscher ITK-Markt wächst um 1,7 Prozent in: http://www.bitkom.org/de/presse/8477_78840.aspx

KONZERNABSCHLUSS



KONZERNABSCHLUSS NACH HGB

KONZERN GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

	2013 EUR	2012 EUR
1. Umsatzerlöse	24.451.309	27.752.899
2. Verminderung oder Erhöhung des Bestandes an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen	-34.959	-248.760
	24.416.350	27.504.139
3. Sonstige betriebliche Erträge	280.677	420.063
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	742	684
	24.697.027	27.924.202
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-74.072	-100.226
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-1.148.927	-1.976.932
	-1.222.999	-2.077.158
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-15.378.960	-15.397.917
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-2.720.743	-2.477.776
<i>davon für Altersversorgung</i>	-230.585	-183.729
	-18.099.703	-17.875.693
6. Abschreibungen		
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-572.532	-545.087
<i>davon aus Geschäfts- oder Firmenwert</i>	-195.410	-189.453
	-572.532	-545.087
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.552.337	-5.775.690
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	-2.407	-6.093
Betriebsergebnis	-750.544	1.650.574
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	5.384	5.093
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-89.477	-78.080
Finanzergebnis	-84.093	-72.987
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-834.637	1.577.587
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-11.570	-261.748
12. Sonstige Steuern	-26.031	-26.718
13. Jahresfehlbetrag (Vorjahr: Jahresüberschuss)	-872.239	1.289.121
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	394.050	-636.851
15. Bilanzverlust/-gewinn	-478.189	652.270

KONZERNBILANZ NACH HGB ZUM 31. DEZEMBER 2013

Aktiva	31.12.2013 EUR	31.12.2012 EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	26.423	67.370
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	1.345.204	1.540.614
	1.371.627	1.607.984
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, Bauten auf fremden Grundstücken	6.980	7.953
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	437.800	577.213
	444.780	585.166
III. Finanzanlagen		
Beteiligungen	35.168	0
	35.168	0
	1.851.575	2.193.150
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	251.480	286.439
	251.480	286.439
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.395.710	4.722.140
2. Sonstige Vermögensgegenstände	827.368	450.239
	5.223.078	5.172.379
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	1.172.142	2.306.853
	1.172.142	2.306.853
	6.646.700	7.765.671
C. Rechnungsabgrenzungsposten	151.771	191.771
	151.771	191.771
Summe AKTIVA	8.650.046	10.150.592

		31.12.2013	31.12.2012
		EUR	EUR
Passiva			
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	2.122.000		1.000.000
Absetzung des Nennbetrags eigener Anteile	-36.234		-18.117
		2.085.766	981.883
II. Kapitalrücklage		2.852.370	3.516.753
III. Gewinnrücklagen			
Andere Gewinnrücklagen		401.508	401.508
IV. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung		15.795	17.782
V. Bilanzverlust/-gewinn		-478.189	652.270
		4.877.250	5.570.196
B. Rückstellungen			
1. Steuerrückstellungen		27.147	277.043
2. Sonstige Rückstellungen		1.374.675	1.991.464
		1.401.822	2.268.507
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		1.052.304	298.983
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		83.262	100.179
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		515.817	712.727
4. Sonstige Verbindlichkeiten		587.785	1.106.522
<i>davon aus Steuern</i>		378.319	650.934
<i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i>		8.951	17.741
		2.239.168	2.218.411
D. Rechnungsabgrenzungsposten			
		131.806	93.478
		131.806	93.478
Summe PASSIVA		8.650.046	10.150.592

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

	Gezeichnetes Kapital
	Stammaktien
	EUR
Stand am 1. Januar 2012	985.640
Währungsdifferenzen	
Gewinnausschüttung	
Erwerb eigener Anteile	-4.857
Ausgabe eigener Anteile in Form einer Wertpapierleihe	1.100
Konzern-Jahresüberschuss	
Stand am 31. Dezember 2012	981.883
Stand am 1. Januar 2013	981.883
Währungsdifferenzen	
Gewinnausschüttung	
Ausübung von Aktienoptionen (vor Kapitalerhöhung)	51.000
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (§§ 207ff AktG)	1.032.883
Ausübung von Aktienoptionen (nach Kapitalerhöhung)	20.000
Konzern-Jahresfehlbetrag	
Stand am 31. Dezember 2013	2.085.766

Kapitalrücklage	Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital		Kumuliertes übriges Konzernergebnis	Konzerneigenkapital
	andere Gewinnrücklagen	Konzernbilanz- gewinn/-verlust	Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	
EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
3.516.753	450.000	-440.077	17.653	4.529.969
			129	128
		-196.774		-196.774
	-59.341			-64.197
	10.849			11.949
		1.289.121		1.289.121
3.516.753	401.508	652.270	17.782	5.570.196
3.516.753	401.508	652.270	17.782	5.570.196
			-1.987	-1.986
		-258.220		-258.220
320.800				371.800
-1.032.883				0
47.700				67.700
		-872.239		-872.239
2.852.370	401.508	-478.189	15.795	4.877.250

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten				Stand 31.12.2013 EUR
	Stand 01.01.2013 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Währungs- differenz EUR	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	409.475	20.852	0	-36	430.291
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	3.301.234	0	0	0	3.301.234
	3.710.709	20.852	0	-36	3.731.525
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, Bauten auf fremden Grundstücken	8.598	0	0	-137	8.461
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.642.361	185.494	-50.480	-1.810	1.775.565
	1.650.959	185.494	-50.480	-1.947	1.784.026
III. Finanzanlagen					
1. Beteiligungen	0	35.168	0	0	35.168
2. Sonstige Ausleihungen	1.150.000	0	0	0	1.150.000
	1.150.000	35.168	0	0	1.185.168
Anlagevermögen gesamt	6.511.668	241.514	-50.480	-1.983	6.700.719

Abschreibung					Buchwerte	
Stand 01.01.2013 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Währungs- differenz EUR	Stand 31.12.2013 EUR	Stand 31.12.2012 EUR	Stand 31.12.2013 EUR
342.105	61.799	0	-36	403.868	67.370	26.423
1.760.620	195.410	0	0	1.956.030	1.540.614	1.345.204
2.102.725	257.209	0	-36	2.359.898	1.607.984	1.371.627
645	844	0	-8	1.481	7.953	6.980
1.065.148	314.479	-40.536	-1.326	1.337.765	577.213	437.800
1.065.793	315.323	-40.536	-1.334	1.339.246	585.166	444.780
0	0	0	0	0	0	35.168
1.150.000	0	0	0	1.150.000	0	0
1.150.000	0	0	0	1.150.000	0	35.168
4.318.518	572.532	-40.536	-1.370	4.849.144	2.193.150	1.851.575

KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

	2013 EUR	2012 EUR
Periodenergebnis	-872.239	1.289.121
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	572.532	545.088
+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-866.684	506.323
+/- Veränderung der Rückstellungen durch Erwerb von konsolidierten Unternehmen	0	-149.545
-/+ Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	4.298	7.080
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	24.260	-1.039.085
+/- Zunahme/Abnahme aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-357.359	-156.010
+/- Veränderung des Nettoumlaufvermögens durch Erwerb von konsolidierten Unternehmen	0	-199.578
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-1.495.192	803.394
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	5.646	564
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-185.494	-267.557
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-20.852	-32.429
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-35.168	0
- Auszahlung aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen	0	-37.286
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-235.868	-336.708
Einzahlung aus Eigenkapitalzuführung	439.500	11.949
- Auszahlung an Unternehmenseigner (Erwerb eigener Anteile/Dividendenzahlung)	-258.221	-260.972
+ Einzahlung aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von Krediten	1.052.304	40.761
- Auszahlung aus der Tilgung von Anleihen und Krediten	-635.860	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	597.723	-208.262
Wechselkursdifferenzen	-812	-238
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-1.134.149	258.186
+/- Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderung des Finanzmittelfonds	-562	205
+/- Änderung des Finanzmittelfonds durch Erwerb konsolidierter Unternehmen	0	29.008
+ Finanzmittelfonds am Beginn der Periode	2.306.853	2.019.454
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	1.172.142	2.306.853

BESTÄTIGUNGSVERMERK

»Wir haben den von der SHS VIVEON AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalspiegel und Anhang – und ihren Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung 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 Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns 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 Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns 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 in dem Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns 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 Berichts über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns. 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 gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns steht in Einklang mit dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.«

München, 12. März 2014

Dr. Kleeberg & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

ppa.

PETERSEN
Wirtschaftsprüfer

DE LA PAIX
Wirtschaftsprüfer

KONZERNANHANG



ALLGEMEINE ANGABEN / SHS VIVEON KONZERN

Das Mutterunternehmen des SHS VIVEON Konzerns ist die SHS VIVEON AG, Clarita-Bernhard-Straße 27, 81249 München, Deutschland. Die Gesellschaft ist im Handelsregister, Abteilung B, unter der Nr. 118229 beim Amtsgericht München eingetragen.

Gegenstand des Unternehmens ist der Vertrieb von Soft- und Hardware, die Beratung in Soft- und Hardwarefragen, die Entwicklung und der Betrieb von Softwaresystemen und DV-Infrastruktur sowie die Durchführung von Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich der Datenverarbeitung.

Der vorliegende Konzernabschluss wurde gemäß §§ 290 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG und der Satzung aufgestellt.

Die SHS VIVEON AG gilt gemäß § 267 Abs. 2 HGB als mittelgroße Kapitalgesellschaft. Der Lagebericht für die SHS VIVEON AG wurde gem. § 315 Abs. 3 i.V.m. § 298 Abs. 3 HGB mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst.

Die Gesellschaft ist an der Börse München im Handelssegment M:access innerhalb des Freiverkehrs notiert.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

KONSOLIDIERUNGSKREIS

In den Konzernabschluss einbezogen sind folgende in- und ausländische Tochterunternehmen, welche die SHS VIVEON AG unmittelbar beherrscht.

Gesellschaft	Kurzbezeichnung im Folgenden	Anteil am Kapital	Eigenkapital per 31. 12. 2013¹	Ergebnis 2013¹
		[%]	TEUR	TEUR
GUARDEAN GmbH, München (Deutschland)	GUARDEAN GmbH	100	1.420	0 ²
SHS VIVEON Schweiz AG, Zürich (Schweiz)	SHS VIVEON Schweiz	100	467 ³	-2 ⁴
SHS VIVEON GmbH, Neuss (Deutschland)	SHS VIVEON GmbH	100	-401	-317
SHS VIVEON Iberia S.L. (Sociedad Unipersonal), Madrid (Spanien)	SHS VIVEON Iberia	100	3	0

1 | Angaben gemäß HGB bzw. lokalen Rechnungslegungsvorschriften.

2 | Es besteht ein Ergebnisabführungsvertrag mit der SHS VIVEON AG.

3 | Bewertet mit dem Devisenkassamittelkurs vom 31.12.2013.

4 | Bewertet mit dem Durchschnittskurs vom 01.01.2013 bis 31.12.2013.

Abschlussstichtag aller in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen ist der 31. Dezember.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Abschlüsse der in den Konzern einbezogenen Gesellschaften sind nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Neubewertungsmethode. Im Rahmen der Kapitalkonsolidierung der vollkonsolidierten Tochterunternehmen wird bei der Kapitalaufrechnung dem Buchwert der Beteiligung der Zeitwert des Vermögens abzüglich der Schulden zum Zeitpunkt des Erwerbs gegenübergestellt. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert dargestellt und planmäßig linear über seine voraussichtliche Nutzungsdauer – sowie bei Bedarf auch außerplanmäßig – abgeschrieben.

Die Schuldenkonsolidierung erfolgt nach § 303 Abs. 1 HGB durch Eliminierung aller Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen.

Eliminierungspflichtige Zwischenerfolge liegen im SHS VIVEON Konzern nicht vor.

Die Aufwands- und Ertragskonsolidierung erfolgt gemäß § 305 Abs. 1 HGB durch Verrechnung der Umsatzerlöse und der sonstigen betrieblichen Erträge zwischen den Konzernunternehmen mit den auf sie entfallenden Aufwendungen. Die Zinserträge und ähnliche Erträge sind ebenso mit den entsprechenden Aufwendungen verrechnet worden.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Auf fremde Währung lautende Forderungen und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr werden gemäß § 256a HGB zum Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Die Umrechnung von Geschäftsvorfällen in fremder Währung mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr erfolgte bei den Forderungen mit dem Geldkurs am Entstehungstag bzw. mit dem niedrigeren Kurs am Abschlussstichtag sowie bei den Verbindlichkeiten mit dem Briefkurs am Entstehungstag bzw. dem höheren Kurs am Abschlussstichtag.

Gemäß § 308a HGB werden im Konzernabschluss die Bilanzen der einbezogenen Unternehmen, deren Jahresabschlüsse in Fremdwährung aufgestellt werden, mit Ausnahme des Eigenkapitals, mit dem Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Die Umrechnung des Eigenkapitals erfolgt zu historischen Kursen. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Erträge und Aufwendungen mit dem Jahresdurchschnittskurs in Euro umgerechnet. Auftretende Währungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital gezeigt.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Im Folgenden werden die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt. Weitere Informationen zu einzelnen Positionen der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung des SHS VIVEON Konzerns sowie entsprechende Zahlenangaben finden sich in den Erläuterungen. Die Konsolidierungsmethoden sowie Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden gegenüber den angegebenen Vergleichswerten des Vorjahreszeitraums stetig angewandt.

IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Konzessionen und gewerbliche Schutzrechte

Die immateriellen Vermögensgegenstände wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um lineare Abschreibungen (bei einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von bis zu drei Jahren), bewertet.

Geschäfts- oder Firmenwert

Geschäfts- oder Firmenwerte werden aktiviert und über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer von bis zu 15 Jahren planmäßig abgeschrieben. Bei Bedarf werden zusätzlich außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

SACHANLAGEN

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen über die gewöhnliche Nutzungsdauer, bewertet. Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens werden zeitanteilig vorgenommen. Die Nutzungsdauer beträgt in der Regel bei Hardware drei Jahre sowie bei der sonstigen Betriebs- und Geschäftsausstattung sieben bis zehn Jahre. Geringwertige Wirtschaftsgüter wurden bis zu einem Wert von 410 EUR im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben. Zugänge von Wirtschaftsgütern von 150 EUR bis 1.000 EUR wurden in den Jahren 2008 und 2009 in einen Sammelposten gebucht und gleichmäßig über fünf Jahre abgeschrieben.

BETEILIGUNGEN

Bei den Finanzanlagen werden die Anteilsrechte zu Anschaffungskosten bzw. zu niedrigeren beizulegenden Werten angesetzt.

VORRÄTE

Die unfertigen Leistungen sind zu Herstellungskosten unter Berücksichtigung des strengen Niederstwertprinzips bewertet. In die Herstellungskosten wurden direkt zurechenbare Kosten sowie anteilige Materialgemeinkosten und Fertigungsgemeinkosten eingerechnet. Allgemeine Verwaltungskosten wurden nicht aktiviert. In allen Fällen wurde verlustfrei bewertet, d.h. für die Werthaltigkeitsprüfung wurden von den voraussichtlichen Verkaufspreisen Abschläge für noch anfallende Kosten vorgenommen.

FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zu Nominalbeträgen bilanziert. Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird eine Pauschalwertberichtigung in Höhe von 1 Prozent vorgenommen.

AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Ausgaben vor dem Abschlussstichtag, die einen Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Abschlussstichtag darstellen.

RÜCKSTELLUNGEN

Die Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten mit dem Betrag der voraussichtlichen Inanspruchnahme. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden in die Bewertung mit einbezogen. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem laufzeitadäquaten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre abgezinst.

VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten sind mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Geschäftsvorfälle, die vor dem Bilanzstichtag zu einer Einnahme geführt haben, aber einen Ertrag für eine bestimmte Zeit danach darstellen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-, GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse des Berichtsjahres lassen sich folgenden Tätigkeitsbereichen zuordnen:

	2013 TEUR	2012 TEUR
Professional Services	12.560	15.102
Software-related Services	7.115	8.352
Software	4.776	4.299
Summe	24.451	27.753

Der Rückgang der Umsatzerlöse um rund 12 Prozent resultiert im Wesentlichen aus der geringen Auslastung der Mitarbeiter im ersten Halbjahr sowie aus Mehrleistungen bei Werkverträgen.

Eine Aufteilung der Tätigkeitsbereiche nach geographisch bestimmten Märkten bezieht sich auf den Ort des Auftraggebers. Danach werden ca. 73 Prozent (Vorjahr: ca. 76 Prozent) der Umsätze in Deutschland, ca. 6 Prozent (Vorjahr: ca. 7 Prozent) in den Niederlanden, ca. 6 Prozent (Vorjahr: nicht genannt) in Luxemburg, ca. 5 Prozent (Vorjahr: ca. 3 Prozent) in Österreich, jeweils ca. 3 Prozent (Vorjahr: nicht genannt) in Russland und dem Vereinigten Königreich sowie die restlichen ca. 4 Prozent (Vorjahr: ca. 14 Prozent) in sonstigen Ländern erbracht.

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge stellen sich für den Berichtszeitraum wie folgt dar:

	2013 EUR	2012 EUR
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	196.328	256.070
Sonstiges	84.349	163.993
Summe	280.677	420.063

PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand gliedert sich gemäß § 275 Abs. 2 Nr. 6 HGB wie folgt:

	2013 EUR	2012 EUR
Löhne und Gehälter	15.378.960	15.397.917
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	2.720.743	2.477.776
davon für Altersversorgung	230.585	183.729
Summe	18.099.703	17.875.693

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stellen sich für den Berichtszeitraum wie folgt dar:

	2013 EUR	2012 EUR
Verwaltungsaufwand	2.564.469	2.747.584
Betriebsaufwand	1.314.813	1.175.158
Vertriebsaufwand	1.281.566	1.576.745
Sonstige Aufwendungen	391.489	276.203
Summe	5.552.337	5.775.690

Der Posten Verwaltungsaufwand separiert die betriebsinhärenten Aufwendungen für Versicherungen, Instandhaltung, Fahrzeuge, Kommunikation, Fortbildung, Berater, Anwälte oder Notare. Als Betriebsaufwand werden alle zur Aufrechterhaltung der Geschäftstätigkeit notwendigen Aufwendungen – in erster Linie Miete und Nebenkosten – verstanden. Zum Vertriebsaufwand zählen Marketingaufwendungen und Reisekosten.

Im Geschäftsjahr 2013 betragen die Honorare an den Abschlussprüfer für Abschlussprüfungsleistungen 41 TEUR (Vorjahr: 41 TEUR), Steuerberatungsleistungen 14 TEUR (Vorjahr: 19 TEUR) sowie 2 TEUR für sonstige Leistungen (Vorjahr: 6 TEUR).

ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen umfassen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 573 TEUR (Vorjahr: 545 TEUR).

Die bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte der GUARDEAN GmbH sowie der SHS VIVEON GmbH werden planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben. Die Abschreibungen im Jahr 2013 betragen 172 TEUR bei der GUARDEAN GmbH sowie 24 TEUR bei der SHS VIVEON GmbH.

FINANZERGEBNIS

In der Berichtsperiode erhöhten sich die Zinsaufwendungen im Vergleich zur Vorperiode von 78 TEUR auf 89 TEUR. Der leichte Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Aufnahme eines Darlehens in Höhe von 1.000 TEUR, mit dem der Konzern die Möglichkeit genutzt hat, sich die aktuell günstigen Finanzierungskosten mittelfristig zu sichern.

STEUERN

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von 12 TEUR (Vorjahr: 262 TEUR) resultieren überwiegend aus der Betriebsstätte in Österreich der SHS VIVEON AG. Trotz des negativen Vorsteuerergebnisses des Konzerns entfiel auf die österreichische Betriebsstätte aufgrund des hier erzielten positiven Ergebnisbeitrages eine Einkommensteuerbelastung von 11 TEUR.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Bei der Erstkonsolidierung der GUARDEAN GmbH ergab sich nach Anpassung der Earn-Out-Verbindlichkeit insgesamt ein aktivischer Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von 2.944 TEUR, der als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen wurde. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird gemäß § 309 Abs. 1 HGB planmäßig über seine voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben. Eine Nutzungsdauer von 15 Jahren wird aufgrund der dauerhaften Kundenbeziehung, die sich aus der relativ hohen Anfangsinvestition durch den Erwerb der Lizenz sowie durch komplexe Anbindung der Systemlandschaften ergibt, unterstellt.

Der Firmenwert wird zum Abschlussstichtag einem Werthaltigkeitstest unterzogen und bei Bedarf außerplanmäßig abgeschrieben. Die Überprüfung der Werthaltigkeit ergab zum Bilanzstichtag keinen Abschreibungsbedarf; der Restbuchwert beläuft sich auf 1.029 TEUR (Vorjahr: 1.201 TEUR).

Im Geschäftsjahr 2012 wurde die SHS VIVEON GmbH erstkonsolidiert, deren Anteile zu 100 Prozent erworben wurden. Aufgrund des Kaufpreises sowie des negativen Eigenkapitals der Gesellschaft zum Erwerbszeitpunkt ergab sich insgesamt ein aktivischer Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von 357 TEUR, der als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen wurde. Dieser wird gemäß § 309 Abs. 1 HGB planmäßig über seine voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben. Eine Nutzungsdauer von 15 Jahren wird aufgrund der Konzentration des Leistungsportfolios der SHS VIVEON GmbH auf technische Innovationsthemen, die sich nachweislich über Jahrzehnte im kommerziellen Einsatz bei den großen deutschen Telefonanbietern befinden und dort das Kerngeschäft bilden, angenommen. Zudem konnten bestehende Kundenbeziehungen des Management-Teams genutzt werden, um mit dem größten Kunden der SHS VIVEON GmbH einen Rahmenvertrag abzuschließen, der auf die SHS VIVEON AG lautet. Dies gewährleistet einen dauerhaften Kundenzugang. Des Weiteren ist die SHS VIVEON GmbH organisatorisch stark in den SHS VIVEON Konzern integriert und das Management-Team der SHS VIVEON GmbH hat sich mittelfristig vertraglich an den Konzern gebunden.

Der Firmenwert wird zum Abschlussstichtag einem Werthaltigkeitstest unterzogen und bei Bedarf außerplanmäßig abgeschrieben. Die Überprüfung der Werthaltigkeit ergab zum Bilanzstichtag keinen Abschreibungsbedarf; der Restbuchwert beläuft sich auf 316 TEUR (Vorjahr: 340 TEUR).

Die unterjährige Veränderung der Geschäfts- oder Firmenwerte und der entgeltlich erworbenen Konzessionen und gewerblichen Schutzrechte ist der Entwicklung des Anlagevermögens zu entnehmen.

Unter der Position »Entgeltlich erworbene Konzessionen und gewerbliche Schutzrechte« wird im Wesentlichen EDV-Software ausgewiesen.

SACHANLAGEN

Die unterjährige Veränderung der Sachanlagen ist der Entwicklung des Anlagevermögens zu entnehmen. Das Sachanlagevermögen umfasst fast ausschließlich Betriebs- und Geschäftsausstattung.

FINANZANLAGEN

Bei den Beteiligungen wird die zum 06.02.2013 im Rahmen einer Kapitalerhöhung erworbene 25 Prozent Beteiligung an der Accuravis Inkasso GmbH, Dachau (Deutschland), mit einem Buchwert der Anteile von 35 TEUR ausgewiesen. Es besteht eine Option zum Erwerb weiterer 26 Prozent der Anteile bis zum 31.12.2014. Die Gesellschaft weist im Jahresabschluss 2011 ein Eigenkapital von 32 TEUR sowie einen Jahresfehlbetrag von 13 TEUR aus. Die Beteiligung ist für den Konzernabschluss von untergeordneter Bedeutung.

VORRÄTE

Der ausgewiesene Vorratsbestand umfasst die in den einzelnen Konzerngesellschaften bilanzierten unfertigen Leistungen.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Der ausgewiesene Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist bereits um Positionen reduziert, welche an Factoring-Gesellschaften verkauft und somit vorzeitig erlöst werden konnten (echtes Factoring).

Zum 31.12.2013 lagen sonstige Vermögensgegenstände mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von 41 TEUR (Vorjahr: 50 TEUR) vor. Dies betrifft im Wesentlichen das aktivierte Körperschaftssteuer Guthaben der SHS VIVEON AG in Höhe von 29 TEUR (Vorjahr: 38 TEUR) sowie eine Wertpapierleihe von 2.200 Stück Aktien (vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Verhältnis 1:1.100 Stück Aktien) der SHS VIVEON AG im Wert von 12 TEUR (Vorjahr: 12 TEUR).

LIQUIDE MITTEL

Die ausgewiesenen flüssigen Mittel in Höhe von 1.172 TEUR (Vorjahr: 2.307 TEUR) bestehen fast ausschließlich aus Barmitteln und aus Guthaben bei Kreditinstituten. Als Teil der liquiden Mittel lagen zum Stichtag Fremdwährungsguthaben in Höhe von 68 TCHF (Vorjahr: 24 TCHF) vor.

EIGENKAPITAL

Das Grundkapital umfasste zum 31.12.2013 2.122.000,00 EUR, aufgeteilt in 2.122.000 Inhaber-Stückaktien zu einem rechnerischen Wert von je 1 EUR.

Zum 01.01.2013 betrug das Grundkapital 1.000.000,00 EUR, aufgeteilt in 1.000.000 Inhaber-Stückaktien. In den Monaten März und Mai 2013 wurden 51.000 Aktienoptionen aus dem Bedingten Kapital 2009/I ausgeübt und damit 51.000 Inhaber-Stückaktien zu einem rechnerischen Wert von je 1 EUR gezeichnet. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde das Grundkapital der Gesellschaft im Wege einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gemäß §§ 207 ff. AktG von 1.051.000,00 EUR um 1.051.000,00 EUR auf 2.102.000,00 EUR erhöht. Dies geschah durch Umwandlung eines Teilbetrags von 1.051.000,00 EUR der in der Bilanz zum 31.12.2012 ausgewiesenen Kapitalrücklage in Höhe von 3.516.753,20 EUR. In den Monaten August sowie November 2013 wurden weitere 20.000 Aktienoptionen (vor der Kapitalerhöhung 10.000

Aktioptionen) aus dem Bedingten Kapital 2009/I ausgeübt und damit 20.000 Inhaber-Stückaktien zu einem rechnerischen Wert von je 1 EUR gezeichnet.

Der Vorstand machte mit Beschluss vom 14. 09. 2011 und unter Verlängerung des Rückkaufzeitraums von der Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung vom 25. 05. 2011 zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Ziff. 8 AktG Gebrauch. Insgesamt wurden in den Geschäftsjahren 2011 und 2012 19.217 Stücke zu einem Nominalbetrag von je 1 EUR erworben. 2013 erfolgten keine Rückkäufe. Als Zweck des Aktienrückkaufs wurde im Hauptversammlungsbeschluss festgelegt, die erworbenen Aktien Dritten im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen, beim Erwerb von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen sowie beim Erwerb von Forderungen gegen die Gesellschaft als Gegenleistung anzubieten, an Dritte zu veräußern sowie einzuziehen. Der Handel mit eigenen Aktien ist ausgeschlossen.

Aus den zurückerworbenen Aktien wurden im Oktober 2012 1.100 Aktien in Form einer Aktienleihe dem Markt wieder zur Verfügung gestellt. Aufgrund der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Verhältnis 1:1 erhöhte sich auch die Anzahl dieser Aktien um 1.100 Stücke auf 2.200 Stücke. Dies entspricht einem Grundkapital von 2.200,00 EUR bzw. einem Anteil von 0,1037 Prozent. Der Ausgabepreis wurde mit 5,431 EUR je Stück (10,863 EUR je Stück vor Kapitalerhöhung) angesetzt und wird aufgrund der Aktienleihe in Höhe von 11.949,30 EUR unter den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Aufgrund der zurückgekauften eigenen Aktien, verringert um die Aktienleihe, beträgt das ausgewiesene Grundkapital zum 31. 12. 2013 2.085.766,00 EUR, im Vergleich zu 981.883,00 EUR zum 31. 12. 2012. Der Bestand an eigenen Aktien beläuft sich auf insgesamt 36.234 Stücke (Vorjahr: 18.117 Stücke; die Verdoppelung resultiert aus der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Verhältnis 1:1). Der Anteil der eigenen Aktien am Grundkapital beträgt 36.234,00 EUR (Vorjahr: 18.117,00 EUR) bzw. 1,7075 Prozent (Vorjahr: 1,8117 Prozent).

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 07. 06. 2013 wurde die Ermächtigung des Vorstands, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 22. 05. 2017 das Grundkapital der Gesellschaft einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 500.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 500.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit Gewinnberechtigung ab Beginn des im Zeitpunkt der Ausgabe laufenden Geschäftsjahres gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2012), aufgehoben. Neu geschaffen wurde mit selbigem Hauptversammlungsbeschluss das neue Genehmigte Kapital 2013/I. Der Vorstand ist hierbei ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 06. 06. 2018 das Grundkapital der Gesellschaft einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt 1.051.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 1.051.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit Gewinnberechtigung ab Beginn des im Zeitpunkt der Ausgabe laufenden Geschäftsjahres gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2013/I). Dabei kann das Bezugsrecht der Aktionäre unter bestimmten Voraussetzungen mit Zustimmung des Aufsichtsrats ausgeschlossen werden.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. 06. 2009 wurde Bedingtes Kapital in Höhe von 79.344,00 EUR (Bedingtes Kapital 2009/I) geschaffen. Mit selbigem Hauptversammlungsbeschluss wurde der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, bis zu 79.344 Aktioptionen zu begeben (Aktioptionsplan 2009). Die Gesellschaft hat im Rahmen des Aktioptionsplans bis zum 31. 12. 2012 aktuellen und ehemaligen Vorstandsmitgliedern insgesamt 47.000 sowie Führungskräften und Mitarbeitern einschließlich der Tochtergesellschaften 30.000 Bezugsrechte auf das Bedingte Kapital 2009/I gewährt. Zudem wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 25. 05. 2011 neues Bedingtes Kapital in Höhe von 20.656,00 EUR (Bedingtes Kapital 2011/I) geschaffen. Das Bedingte Kapital entwickelte sich im Geschäftsjahr 2013 wie folgt:

Datum	Bed. Kapital 2009/I Stücke	Bed. Kapital 2011/I Stücke	Erläuterung
01.01.2013	79.344	20.656	Stand zum Jahresanfang
März 2013	-10.000		Ausübung von Aktioptionen
Mai 2013	-41.000		Ausübung von Aktioptionen
	28.344	20.656	Zwischensumme vor der Hauptversammlung
07.06.2013	28.344	20.656	Anpassung der Bedingten Kapitalia aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses zur Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Verhältnis 1:1
	56.688	41.312	Zwischensumme nach der Hauptversammlung
August 2013	-4.000		Ausübung von Aktioptionen
November 2013	-16.000		Ausübung von Aktioptionen
31.12.2013	36.688	41.312	Stand zum Jahresende

Von der Gesellschaft aus dem Bedingten Kapital 2009/1 gewährte Aktienoptionen sind zum 31.12.2013 22.000 Bezugsrechte verblieben, die Mitarbeitern gewährt wurden. Im Geschäftsjahr 2013 hat der Vorstand keine Bezugsrechte aus dem Aktienoptionsplan 2009 an Mitarbeiter gewährt. Aufgrund des Ausscheidens eines Mitarbeiters wurden 5.000 Stücke (vor Kapitalerhöhung) Aktienoptionen eingezogen. Aus dem Bedingten Kapital 2011/I wurden keine Bezugsrechte gewährt.

Nach den Optionsbedingungen können Optionen jeweils in einem Zeitraum von zwei Wochen nach Bekanntgabe der Quartals-, Halbjahres- und Jahresgeschäftszahlen gewährt werden. Grundsätzlich können die Optionsrechte frühestens zwei, zum Teil drei Jahre nach Gewährung erstmals ausgeübt werden, sofern bestimmte Bedingungen erfüllt sind. Die Optionsrechte können insbesondere nur dann ausgeübt werden, wenn die Aktie der SHS VIVEON AG nach der Gewährung der Optionsrechte mindestens einmal den maßgeblichen Optionspreis erreicht hat.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde auch das Grundkapital um bis zu 400.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 400.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2013/I). Die Bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Optionsrechten bzw. Optionspflichten nach Maßgabe der Optionsbedingungen an die Inhaber von Optionsscheinen aus Optionsanleihen bzw. von Wandlungsrechten bzw. Wandlungspflichten nach Maßgabe der Wandelanleihebedingungen an die Inhaber von Wandelschuldverschreibungen, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 07.06.2013 bis zum 06.06.2018 von der Gesellschaft ausgegeben werden.

Zum 31.12.2013 notierte die Kapitalrücklage in Höhe von 2.852.370,20 EUR. Die Veränderung zum 01.01.2013 mit einem Bestand von 3.516.753,20 EUR resultiert aus der Ausübung von 51.000 Stücke Aktienoptionen in den Monaten März und Mai 2013 mit Ausgabepreisen zwischen 5,90 EUR/Stück und 12,43 EUR/Stück. Der daraus resultierende Betrag von 320.800,00 EUR, der den Nennbetrag der Aktien von

je 1 EUR übersteigt, wurde der Kapitalrücklage zugeführt. Zum anderen wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 das Grundkapital der Gesellschaft im Wege der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gemäß §§ 207 ff. AktG von 1.051.000,00 EUR um 1.051.000,00 EUR auf 2.102.000,00 EUR durch Umwandlung eines Teilbetrags von 1.051.000,00 EUR aus der Kapitalrücklage erhöht. Dabei entfällt ein Betrag von 18.117,00 EUR auf eigene Aktien. Des Weiteren wurde durch die Ausübung von 20.000 Stücke Aktienoptionen in den Monaten August und November 2013 mit einem Ausgabepreis zwischen 6,35 EUR/Stück und 7,30 EUR/Stück der den Nennbetrag der Aktien von je 1 EUR übersteigende Betrag von 47.700,00 EUR der Kapitalrücklage zugeführt.

Die anderen Gewinnrücklagen dotieren zum 31.12.2013 unverändert mit 401.508,48 EUR.

Der Bilanzgewinn 2012 der SHS VIVEON AG wurde nach Ausschüttung einer Dividende von 0,25 EUR je gewinnberechtigter Aktie (insgesamt 258.220,75 EUR) in Höhe von 1.239.751,78 EUR auf neue Rechnung vorgetragen.

RÜCKSTELLUNGEN

Die Steuerrückstellungen in Höhe von 27 TEUR (Vorjahr: 277 TEUR) betreffen in einer Höhe von 16 TEUR noch das Vorjahr sowie 11 TEUR resultieren aus der Betriebsstätte in Österreich der SHS VIVEON AG. Trotz des negativen Vorsteuerergebnisses des Konzerns entfiel auf die österreichische Betriebsstätte aufgrund des hier erzielten positiven Ergebnisbeitrages eine Einkommensteuerbelastung.

Die Zusammensetzung der sonstigen Rückstellungen zum Bilanzstichtag ergibt sich aus der nachfolgenden Übersicht.

Rückstellungen für Gewährleistungen werden für rechtliche und faktische Verpflichtungen gegenüber Kunden gebildet. Es werden in sehr geringem Umfang Rückstellungen mit einem Erfüllungszeitpunkt von über einem Jahr ausgewiesen.

	31.12.2012 EUR	Verbrauch EUR	Auflösung EUR	Zuführung EUR	31.12.2013 EUR
Gewährleistungen	59.281	0	57.851	52.631	54.061
Personal	1.598.882	1.488.856	108.664	1.073.463	1.074.824
Übrige Rückstellungen	333.301	267.858	30.080	210.426	245.790
Rückstellungen	1.991.464	1.756.714	196.595	1.336.520	1.374.675

VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

	2013 EUR	2012 EUR
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	515.817	712.727
Sonstige Verbindlichkeiten	587.785	1.106.522
Gesamt	1.103.602	1.819.249

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 Tagen.

Die Verminderung der Sonstigen Verbindlichkeiten resultiert aus dem im Vorjahr noch enthaltenen Darlehen in einer Resthöhe von 337 TEUR mit einer Laufzeit bis zum 31.12.2012, welche Anfang Januar 2013 vollständig zurückgeführt wurde.

ERHALTENE ANZAHLUNGEN

Zum Bilanzstichtag betragen die erhaltenen Anzahlungen für noch nicht abgeschlossene Aufträge 83 TEUR gegenüber einem Vorjahresniveau von 100 TEUR.

Zur Verbesserung der Klarheit und Übersichtlichkeit wurden die Angaben im Zusammenhang mit den Verbindlichkeiten (Restlaufzeiten und ggf. Besicherung) in einem Verbindlichkeitspiegel zusammengefasst dargestellt:

	Stand 31.12.2013 EUR	Restlaufzeit bis 1 Jahr EUR	Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren EUR	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre EUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.052.304 (Vj: 298.983)	52.304 (Vj: 298.983)	1.000.000 (Vj: 0)	0 (Vj: 0)
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	83.262 (Vj: 100.179)	83.262 (Vj: 100.179)	0 (Vj: 0)	0 (Vj: 0)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	515.817 (Vj: 712.727)	515.817 (Vj: 712.727)	0 (Vj: 0)	0 (Vj: 0)
Sonstige Verbindlichkeiten	587.785 (Vj: 1.106.522)	587.785 (Vj: 1.106.522)	0 (Vj: 0)	0 (Vj: 0)
Summe	2.239.168 (Vj: 2.218.411)	1.239.168 (Vj: 2.218.411)	1.000.000 (Vj: 0)	0 (Vj: 0)

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung ist nach Zahlungsströmen aus Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Die Mittelabflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 1.495 TEUR (Vorjahr: Zufluss 803 TEUR) sowie aus der Investitionstätigkeit in Höhe von minus 236 TEUR (Vorjahr: minus 337 TEUR) konnten nicht durch die Mittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 598 TEUR (Vorjahr: Abfluss 208 TEUR) kompensiert werden. Nach der Berücksichtigung von Wechselkursdifferenzen von minus 1 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) ergibt sich ein Nettzahlungsmittelabfluss der Berichtsperiode in Höhe von 1.134 TEUR (Vorjahr: Zufluss 258 TEUR).

Maßgeblich zum negativen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit haben im Geschäftsjahr neben dem deutlichen Jahresfehlbetrag in Höhe von 872 TEUR (Vorjahr: Überschuss 1.289 TEUR) die Abnahme von Rückstellungen in Höhe von 867 TEUR (Vorjahr: Zunahme 506 TEUR) sowie die Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva in Höhe von 357 TEUR (Vorjahr: 156 TEUR) beigetragen.

Die Verminderung der Rückstellungen basiert im Wesentlichen auf der Auszahlung der variablen Gehaltskomponenten für das Geschäftsjahr 2012 sowie der aufgrund des Jahresergebnisses niedrigeren Neubildung für die Berichtsperiode. Positiv hingegen hat sich die Abnahme bei den »Vorräten, Forderungen und anderen Aktiva« in Höhe von 24 TEUR (Vorjahr: Zunahme 1.039 TEUR) auf den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ausgewirkt.

Die Zunahme resultierte im Vorjahr wesentlich aus dem Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aufgrund der Erstkonsolidierung der SHS VIVEON GmbH. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen in Höhe von 573 TEUR resultieren im Geschäftsjahr wie im Vorjahr mit 545 TEUR aus den planmäßigen Abschreibungen von immateriellen Vermögensgegenständen (davon 195 TEUR auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Vorjahr 189 TEUR) und von Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Erhöhung der Abschreibung auf Geschäfts- oder Firmenwerte zum Vorjahr resultiert aus der erstmalig im Geschäftsjahr ganzjährigen Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwertes der im Vorjahr erstkonsolidierten SHS VIVEON GmbH. In 2013 fielen Zinsaufwendungen in Höhe von 89 TEUR (Vorjahr: 78 TEUR) und Ertragssteuern in Höhe von 12 TEUR (Vorjahr: 262 TEUR) an.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit addierte sich im Geschäftsjahr 2013 auf insgesamt minus 236 TEUR im Vergleich zu minus 337 TEUR im Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagevermögen verminderten sich um 82 TEUR auf 185 TEUR aufgrund der bereits im Vorjahr stattgefundenen Ausstattung der SHS VIVEON GmbH mit Office- und IT-Ausstattung. Die Auszahlung für Investitionen in das Finanzanlagevermögen in Höhe von 35 TEUR resultiert aus der erworbenen Beteiligung an der Accuravis Inkasso GmbH.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit lag im Geschäftsjahr bei 598 TEUR (Vorjahr: minus 208 TEUR). Im Vorjahr waren für den niedrigeren Wert im Wesentlichen die Dividendenzahlung sowie der Rückkauf eigener Aktien in Höhe von -261 TEUR verantwortlich. In der Berichtsperiode haben sich die Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR, die Ziehung der Bankkontokorrentlinie in Höhe von 52 TEUR (Vorjahr: 41 TEUR) sowie die Einzahlung aus der Ausübung von 71.000 Stücke Aktienoptionen in Höhe von 440 TEUR positiv ausgewirkt. Gemindert wurde der Cashflow durch die Rückführung des Bankdarlehens in der Schweiz und die Rückzahlung eines weiteren Darlehens (zusammen 636 TEUR) sowie die Dividendenausschüttung in Höhe von 258 TEUR.

Insgesamt ergibt sich zum Ende des Berichtszeitraums eine Verminderung des Bestandes an liquiden Mitteln um 1.135 TEUR auf 1.172 TEUR gegenüber 2.307 TEUR im Vorjahr, wobei minus 1 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR) aus währungsbedingten Wertänderungen des Finanzmittelfonds resultieren.

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

	Sonstige finanzielle Verpflichtungen zum 31. 12. 2013 TEUR	Sonstige finanzielle Verpflichtungen zum 31. 12. 2012 TEUR
fällig in		
2013	-	1.791
2014	1.475	1.251
2015	1.470	869
2016	1.039	586
2017	647	581
2018	593	-
Summe	5.224	5.078

Ein Mietvertrag über einen jährlichen Mietzins von 593 TEUR für Büroräume läuft mindestens bis Anfang 2020 und ist ab 2016 indexiert.

Aus der geplanten Investition in Beteiligungen können sich noch Zahlungsverpflichtungen ergeben.

Bei den aus der Bilanz nicht ersichtlichen sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Dauerschuldverhältnissen handelt es sich im Wesentlichen um gemietete Immobilien sowie geleaste Kraftfahrzeuge und Büroausstattung. Das Leasing von Fahrzeugen und Büroausstattung ist ausschließlich als Operating Leasing zu klassifizieren. Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag für den Zeitraum von mehr als fünf Jahren betragen ca. 692 TEUR (Vorjahr: 1.258 TEUR).

Die SHS VIVEON AG und die SHS VIVEON GmbH betreiben zum Zweck der Working Capital Finanzierung echtes stilles Factoring. Zum 31.12.2013 belief sich die Summe der vom Factor angekauften Forderungen auf 1.210 TEUR (Vorjahr: 1.426 TEUR).

Der Konzern nutzt zur Einsparung von Liquiditätsabflüssen Operating Leasing. Die Verpflichtungen daraus belaufen sich im Geschäftsjahr 2014 auf 617 TEUR, in 2015 auf 462 TEUR und in 2016 auf 90 TEUR. Die Verpflichtungen sind in der oben dargestellten Übersicht der finanziellen Verpflichtungen mit enthalten. Die Risiken beim Operating Leasing bestehen in der Laufzeit der Verträge. Leasinggegenstände können somit bei nicht mehr bestehendem Bedarf nicht zeitnah an die Leasinggesellschaft zurückgegeben werden.

SONSTIGE ANGABEN

MITARBEITER

Im Geschäftsjahr beschäftigte der SHS VIVEON Konzern im Durchschnitt 240 Arbeitnehmer (Vorjahr: 221), welche sich aus 148 Mitarbeitern der SHS VIVEON AG (Vorjahr: 143), 41 Mitarbeitern bei der GUARDEAN GmbH (Vorjahr: 34) und 6 Mitarbeitern der SHS VIVEON Schweiz AG (Vorjahr: 10) sowie 45 Mitarbeitern der im Vorjahr erstkonsolidierten SHS VIVEON GmbH (Vorjahr: 34) zusammensetzen. Vorstände und Geschäftsführer sind in den Mitarbeiterzahlen nicht enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 178 operative sowie 62 administrative. (Vorjahr: 144 operative sowie 77 administrative)

Organe der Gesellschaft

Ist nur ein Vorstandsmitglied bestellt, so vertritt es die Gesellschaft allein. Sind mehrere Vorstandsmitglieder bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Vorstandsmitglieder oder durch ein Vorstandsmitglied gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten.

Der **Vorstand** der SHS VIVEON AG bestand im Geschäftsjahr 2013 aus folgenden Mitgliedern:

Stefan Gilmozzi – Dipl.-Betriebswirt (FH), München (Deutschland)
Vorstandsvorsitzender
– Präsident des Verwaltungsrats der SHS VIVEON Schweiz AG,
Zürich (Schweiz)

Dr. Jörg Seelmann-Eggebert – Dipl.-Informatiker, Alling (Deutschland)
Vorstand

Dr. Michael Sauter – Dipl.-Kaufmann, München (Deutschland)
Vorstand bis 27.03.2013

Der **Aufsichtsrat** setzte sich 2013 aus folgenden Personen zusammen:

Prof. Jochen Tschunke – Dipl.-Wirtschaftsingenieur, selbständiger Unternehmensberater, Pullach (Deutschland)
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender (bis 06.06.2013)
Aufsichtsratsvorsitzender (seit 07.06.2013)
– Aufsichtsratsvorsitzender der EXASOL AG, Nürnberg (Deutschland)
– Aufsichtsratsvorsitzender der Sporthouse.de AG, München (Deutschland)
– Aufsichtsratsmitglied der mercurion AG, Düsseldorf (Deutschland)
– Aufsichtsratsmitglied der LeukoCare AG, Planegg (Deutschland)
– Aufsichtsratsmitglied der Biogas Equity AG, München (Deutschland)

Achim Plate – Dipl.-Ingenieur, geschäftsführender Gesellschafter der SPS Investments GmbH, Glückstadt (Deutschland)
Aufsichtsratsmitglied (bis 06.06.2013)
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender (seit 07.06.2013)
– Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der BÄRENMACHER HOLDING AG, Hamburg (Deutschland)
– Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der conVISUAL AG, Oberhausen (Deutschland)

Dr. Gerald Reger – Rechtsanwalt und Partner der Rechtsanwaltssozietät Noerr LLP, München (Deutschland)
Aufsichtsratsmitglied (seit 01.06.2013)

Dirk Roesing – Dipl.-Betriebswirt (BA), Gräfelfing (Deutschland)
Aufsichtsratsvorsitzender bis zum 31.05.2013
– Aufsichtsratsvorsitzender der Aurelius AG, München (Deutschland)

Die Vergütungen des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen 75 TEUR (Vorjahr: 59 TEUR). Die 2013 erstatteten Auslagen betragen 3 TEUR (Vorjahr: 6 TEUR).

Die direkten und indirekten Anteilsbestände des Vorstands setzen sich wie folgt zusammen:

Vorstand		Stück 31.12.2013	Stück 31.12.2012	Veränderung
Stefan Gilmozzi	Aktien indirekt	148.604	104.004 ¹	44.600
	Aktioptionen	0	74.000 ¹	-74.000
Dr. Jörg Seelmann-Eggebert	Aktien direkt	20.800	12.500 ¹	8.300
	Aktioptionen	10.000	22.000 ¹	-12.000

München, 1. März 2014

Der Vorstand



Stefan Gilmozzi

Vorstandsvorsitzender



Dr. Jörg Seelmann-Eggebert

Vorstand

¹ | Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel im Verhältnis 1:1 beschlossen. Alle Angaben wurden rückwirkend auf die Kapitalerhöhung angepasst, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

EINZELABSCHLUSS



EINZELABSCHLUSS NACH HGB

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG und der Satzung aufgestellt.

Die SHS VIVEON AG gilt gemäß § 267 Abs. 2 HGB als mittelgroße Kapitalgesellschaft. Der Lagebericht für die SHS VIVEON AG wurde gem. § 315 Abs. 3 i. V. m. § 298 Abs. 3 HGB mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Von größenabhängigen Erleichterungen wurde nach § 288 Abs. 2 HGB teilweise Gebrauch gemacht.

BILANZ NACH HGB ZUM 31. DEZEMBER 2013

Aktiva	31.12.2013 EUR	31.12.2012 EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	9.505	9.022
	9.505	9.022
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	260.642	308.536
	260.642	308.536
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	4.171.615	4.171.615
2. Beteiligungen	35.168	0
	4.206.783	4.171.615
	4.476.930	4.489.173
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	212.765	286.439
	212.765	286.439
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.558.257	2.641.341
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	797.381	1.223.929
3. Sonstige Vermögensgegenstände	620.069	388.187
	3.975.707	4.253.457
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	821.948	1.974.175
	821.948	1.974.175
	5.010.420	6.514.071
C. Rechnungsabgrenzungsposten	122.426	170.388
	122.426	170.388
Summe AKTIVA	9.609.776	11.173.632

		31.12.2013	31.12.2012
		EUR	EUR
Passiva			
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	2.122.000		1.000.000
Absetzung des Nennbetrags eigener Anteile	-36.234		-18.117
		2.085.766	981.883
II. Kapitalrücklage		2.852.370	3.516.753
III. Gewinnrücklagen			
Andere Gewinnrücklagen		401.508	401.508
IV. Bilanzgewinn		880.832	1.497.973
		6.220.476	6.398.117
B. Rückstellungen			
1. Steuerrückstellungen		20.953	270.849
2. Sonstige Rückstellungen		927.871	1.364.558
		948.824	1.635.407
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		1.000.000	0
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		73.398	80.179
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		398.780	614.396
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		574.173	1.662.208
5. Sonstige Verbindlichkeiten		356.952	771.325
<i>davon aus Steuern</i>		222.865	348.425
<i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i>		0	3
		2.403.303	3.128.108
D. Rechnungsabgrenzungsposten			
		37.173	12.000
		37.173	12.000
Summe PASSIVA		9.609.776	11.173.632

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR 2013

	2013 EUR	2012 EUR
1. Umsatzerlöse	16.433.039	19.950.751
2. Verminderung des Bestandes an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen	-73.674	-248.760
	16.359.365	19.701.991
3. Sonstige betriebliche Erträge	910.259	1.012.324
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	275	309
	17.269.624	20.714.315
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-54	-185
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-3.012.869	-3.437.498
	-3.012.923	-3.437.683
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-9.754.536	-10.387.427
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-1.664.506	-1.629.909
<i>davon für Altersversorgung</i>	-133.363	-98.213
	-11.419.042	-12.017.336
6. Abschreibungen		
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-170.546	-175.483
	-170.546	-175.483
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.994.159	-4.396.166
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	-1.815	-4.776
Betriebsergebnis	-1.327.046	687.647

	2013 EUR	2012 EUR
8. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	1.175.316	908.324
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	33.937	35.633
<i>davon aus verbundenen Unternehmen</i>	<i>28.670</i>	<i>31.271</i>
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-215.281	-178.045
<i>davon an verbundene Unternehmen</i>	<i>-159.552</i>	<i>-116.741</i>
Finanzergebnis	993.972	765.912
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-333.074	1.453.559
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-12.507	-247.193
13. Sonstige Steuern	-13.339	-13.105
14. Jahresfehlbetrag (Vorjahr: Jahresüberschuss)	-358.920	1.193.261
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1.239.752	304.712
16. Bilanzgewinn	880.832	1.497.973

ANLAGENSPIEGEL FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013

	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten			
	Stand 01.01.2013 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Stand 31.12.2013 EUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	151.791	13.894	0	165.685
	151.791	13.894	0	165.685
II. Sachanlagen				
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	926.826	116.286	-40.699	1.002.413
	926.826	116.286	-40.699	1.002.413
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	4.171.615	0	0	4.171.615
2. Beteiligungen	0	35.168	0	35.168
3. Sonstige Ausleihungen	1.150.000	0	0	1.150.000
	5.321.615	35.168	0	5.356.783
Anlagevermögen gesamt	6.400.232	165.348	-40.699	6.524.881

Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte	
Stand 01.01.2013	Zugänge	Abgänge	Stand 31.12.2013	Stand 31.12.2012	Stand 31.12.2013
EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
142.769	13.411	0	156.180	9.022	9.505
142.769	13.411	0	156.180	9.022	9.505
618.290	157.135	-33.654	741.771	308.536	260.642
618.290	157.135	-33.654	741.771	308.536	260.642
0	0	0	0	4.171.615	4.171.615
0	0	0	0	0	35.168
1.150.000	0	0	1.150.000	0	0
1.150.000	0	0	1.150.000	4.171.615	4.206.783
1.911.059	170.546	-33.654	2.047.951	4.489.173	4.476.930

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.

München, 1. März 2014

Der Vorstand



Stefan Gilmozzi

Vorstandsvorsitzender



Dr. Jörg Seelmann-Eggebert

Vorstand

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

»Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns der SHS VIVEON AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.«

München, 12. März 2014

Dr. Kleeberg & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

ppa.

PETERSEN
Wirtschaftsprüfer

DE LA PAIX
Wirtschaftsprüfer

SHS VIVEON INVESTOR RELATIONS



STEFAN GILMOZZI
Vorstandsvorsitzender



»Transparenz, Verlässlichkeit und Kontinuität – das sind die Eckpfeiler für unsere Investoren-Arbeit. Daher freut es uns umso mehr, dass diese Bemühungen 2013 mit dem GBC Award¹ für herausragende Investor Relations Arbeit ausgezeichnet wurden. Die Auszeichnung ist für uns ein großer Vertrauensbeweis sowie ein zusätzlicher Ansporn, die Qualität der IR-Arbeit kontinuierlich weiterzuführen und noch zu steigern.«

1 | Der GBC Award wird seit 2010 von der GBC AG im Rahmen der Münchner Kapitalmarktkonferenz (MKK) vergeben. Für die Auszeichnung bewertete eine Jury aus sieben Kapitalmarktspezialisten ca. 80 Gesellschaften, die sich im Laufe des Jahres auf GBC-Konferenzen präsentiert hatten. Die SHS VIVEON AG wurde 2013 mit dem 2. Platz ausgezeichnet.

FINANZKALENDER

TERMINE

31.03.2014	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2013
05./07.04.2014	5. SCF_Small Cap Forum/Frühjahrskonferenz 2014
08.05.2014	Veröffentlichung des Quartalsberichts Q1 2014
20./21.05.2014	17. Münchner Kapitalmarkt Konferenz über Börse München
07.08.2014	Veröffentlichung des Quartalsberichts Q2 2014
06.11.2014	Veröffentlichung des Quartalsberichts Q3 2014

IMPRESSUM

Verantwortlich
SHS VIVEON AG, München

Koordination
SHS VIVEON AG, Investor Relations

Gestaltung
LIQUID | Agentur für Gestaltung, Augsburg

Fotos
Michael Kuhlmann photography_ideas&production,
www.michaelkuhlmann.net
Vladimir Dimitrov, Vladi Fotografie
www.vladi-fotografie.com
Fotolia.com, iStockphotos.com, Thinkstock.com

Druck
deVega, Augsburg

HINWEIS

Alle genannten Warenzeichen sind eingetragene
Warenzeichen ihrer Eigentümer.

STANDORTE

FIRMENSITZ

SHS VIVEON AG

Clarita-Bernhard-Str. 27
81249 München
Deutschland
T +49 89 74 72 57-0
F +49 89 74 72 57-900
www.SHS-VIVEON.com

GESCHÄFTSSTELLEN

Cecilienallee 7
40474 Düsseldorf
Deutschland
T +49 211 913 133-0
F +49 211 913 133-10

Rudolf-Diesel-Straße 3
84556 Kastl
Deutschland
T +49 8671 925-0

Nikolaus-Otto-Straße 13
70771 Leinfelden-Echterdingen
Deutschland
T +49 711 79 73 93-0

NIEDERLASSUNG

Niederlassung Österreich
Seidengasse 9/2.3
1050 Wien
Österreich
T +43 1 3 10 05 31

TOCHTERGESELLSCHAFTEN

GUARDEAN GMBH

Clarita-Bernhard-Str. 27
81249 München
Deutschland
T +49 89 74 72 57-90
F +49 89 74 72 57-900

GUARDEAN GMBH

Rudolf-Diesel-Str. 3
84556 Kastl
Deutschland
T +49 8671 925-0
F +49 8671 925-199

SHS VIVEON GMBH

Cecilienallee 7
40474 Düsseldorf
Deutschland
T +49 211 913 133-0
F +49 211 913 133-10

SHS VIVEON SCHWEIZ AG

Badenerstraße 808
8048 Zürich
Schweiz
T +41 43 33 63-800
F +41 43 33 63-811

SHS VIVEON AG

Clarita-Bernhard-Str. 27 | 81249 München | Germany

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

www.SHS-VIVEON.com | Investor.Relations@SHS-VIVEON.com

ISIN Code: DE000A0XFWK2

