

SHS VIVEON

The Customer Management Company.



SHS VIVEON AG

Ordentliche Hauptversammlung 2014

München, 05. Juni 2014

Stefan Gilmozzi

CEO / Vorstandsvorsitzender

Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com

Agenda

1. SHS VIVEON im Überblick

- Was bieten wir an?
- Wo wollen wir hin?
- Wie kommen wir dort hin?

SHS VIVEON Vision – Strategie 2016

2. Finanzkennzahlen

- Jahresabschluss 2013
- Q1/2014 Abschluss
- Erfolgsmeldungen 2013/2014

3. Kursentwicklung

4. Zusammenfassung

5. Formalien zur Hauptversammlung

1. SHS VIVEON im Überblick

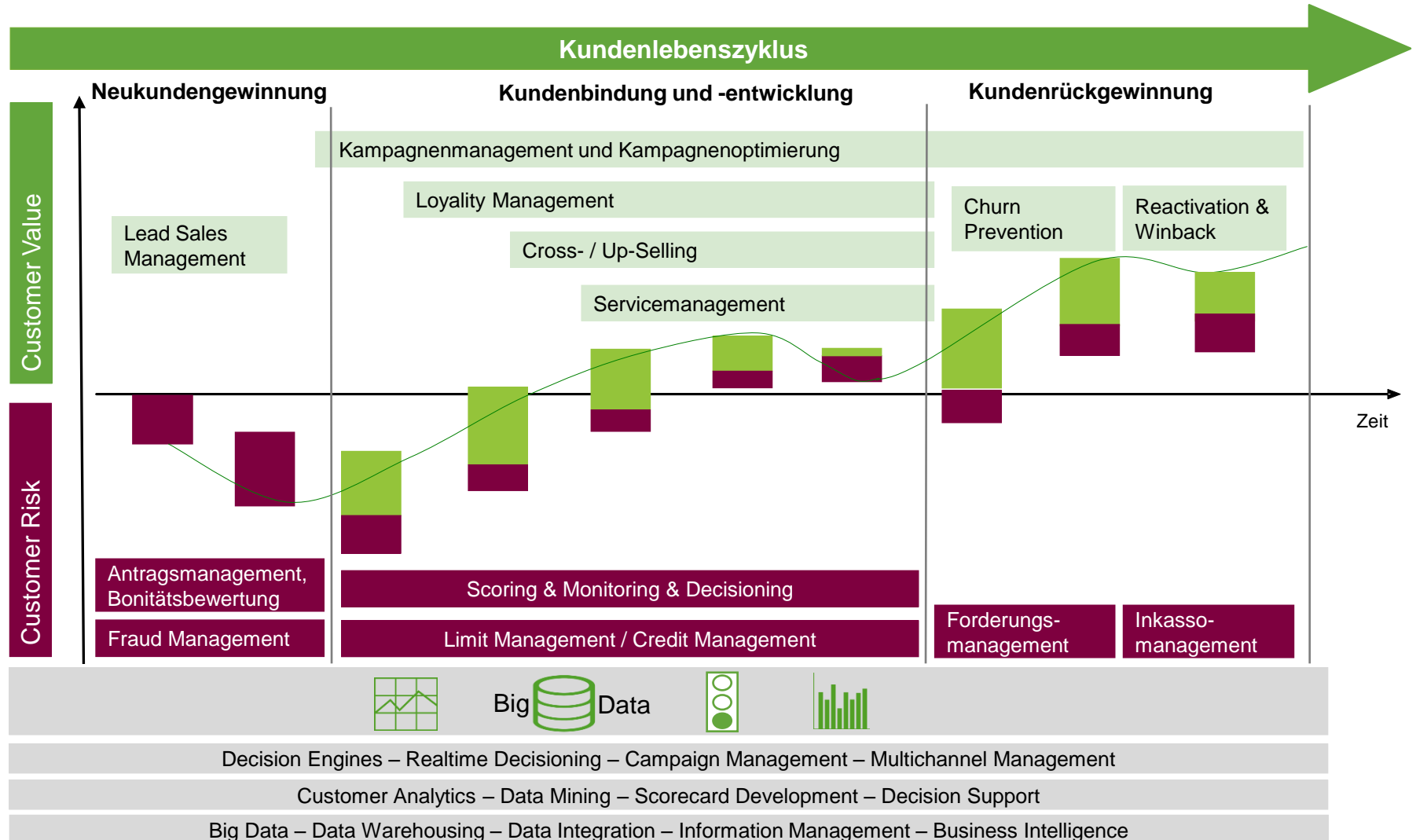


© SHS VIVEON

Was bieten wir an?

Wie positionieren wir uns?

Unsere ganzheitlichen Lösungen entlang des Kundenlebenszyklus



Die Positionierung und Value Proposition von SHS VIVEON

Hohe Expertise im „Customer Management“ → hidden champion	<ul style="list-style-type: none">• absoluter Fokus auf Customer Management Lösungen (Big Data / DWH / BI / CRM / Risk)• Konzentriert sich auf diese „Nische“ und gehört zu Besten Playern• Verzahnung von Risk & Value Services entlang des Kundenlebenszyklus• Innovationstreiber: investiert in State-of-the-Art-Themen
Integrierter Lösungsanbieter	<ul style="list-style-type: none">• bietet integrierte Customer Management-Lösungen inkl. sämtlicher Leistungsarten (Fachberatung, IT-Consulting, Softwarelösungen, Wartung und Betrieb) aus einer Hand• Übernahme von Komplettprozessen (fachliche Cloud Services)
Qualifiziertes Team	<ul style="list-style-type: none">• hohe Expertise und qualifiziertes Team• exzellente Branchenkenntnisse in Telekommunikation, Finance, Industrie und eCommerce• sehr hohe Seniorrate (> 50%) bei den Beratern• > 15 Jahre Erfahrung in Customer Management Themen (ca. 250 MA)
Starke Kundenbasis	<ul style="list-style-type: none">• > 300 Kunden• Weltweite Nutzung unserer Lösungen• davon ca. 100 ASP Kunden / Cloud Kunden• äußerst stabile und langjährige Kundenbeziehungen
Regionale Präsenz / Internationalisierung	<ul style="list-style-type: none">• an den wichtigen Standorten im deutschsprachigen Raum vertreten: München (Headquarter), Düsseldorf, Kastl, Stuttgart, Wien, Zürich• europaweite Projekt- und Partneraktivitäten von unseren Standorten aus• internationale Projekt- und Partneraktivitäten (Asien / USA)

Unsere Kunden (Auszug)



Wohin wollen wir?

Vision 2016 (vorgestellt Ende 2011)

Wir machen unsere Kunden hinsichtlich Customer Management erfolgreich!

... dabei sind wir der **führende Software-Lösungsanbieter** für ganzheitliche **Customer Management- und Big Data Lösungen** in **Europa**.

... wir übernehmen auf Wunsch des Kunden die **komplette Verantwortung für den Ablauf und die kontinuierliche Verbesserung der Prozesse** (End-to-End-Verantwortung).

oder:

Wie entwickeln wir uns von einem deutschsprachigen **Beratungs-** und IT-Beratungsunternehmen mit separater Software GmbH mit insgesamt ca. **20,0 Mio.** Umsatz und 4% Marge

zu einem →

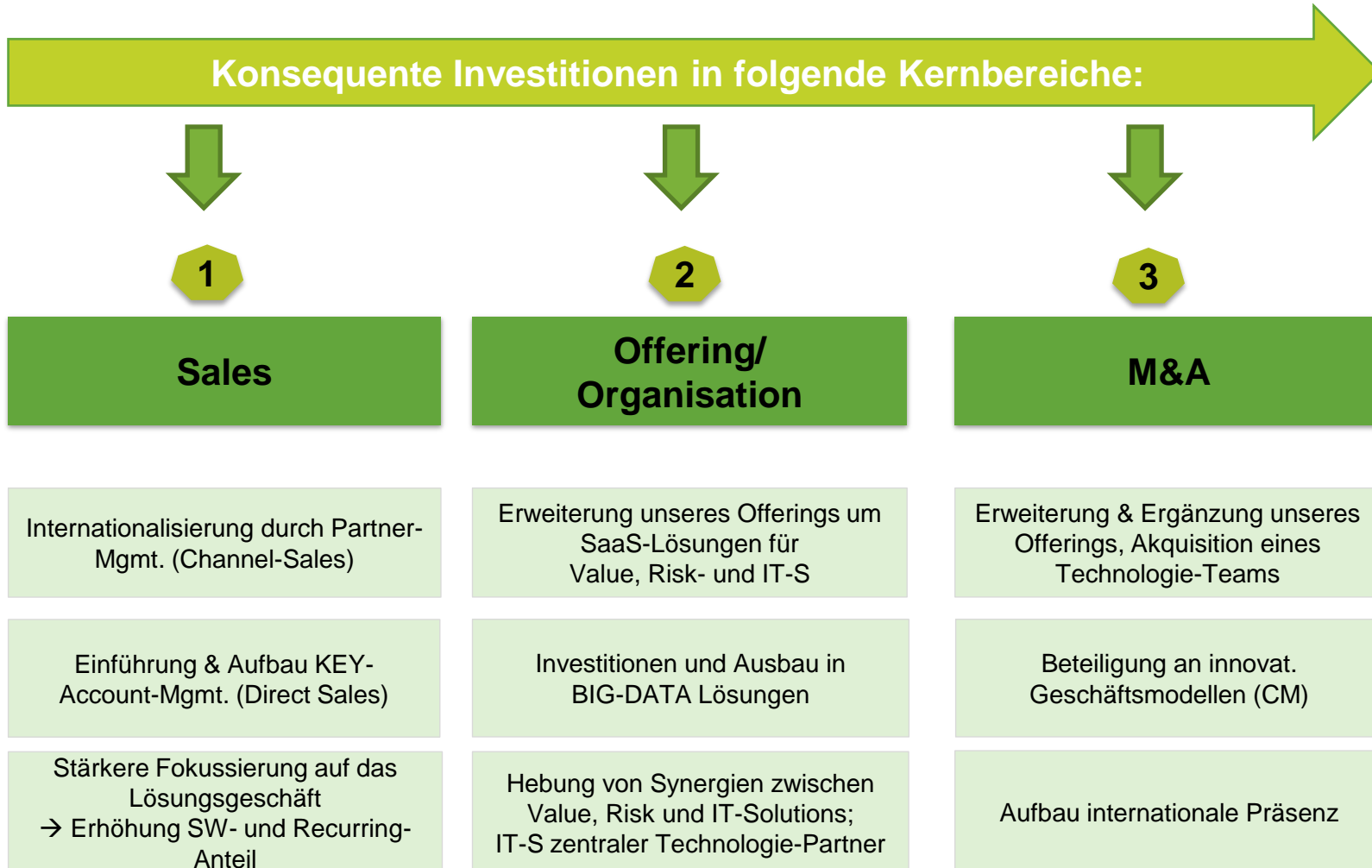
führenden **Software-Lösungsanbieter** für ganzheitliche Customer Management- und Big Data-Lösungen in Europa in 2015 mit **50,0 Mio.** Umsatz und **zweistelliger** EBITDA-Marge?

VISION 2016 – Strategische Entwicklungspfade



Wie kommen wir dort hin?

Wie können wir die Ziele der VISION 2016 erreichen ?



1 Ausgangssituation heute: Weltweite Präsenz mit unseren Lösungen!



Fokus DACH 6 Lokationen

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



35 Länder

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



24 Länder

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



28 Länder

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

AGFA  **20 Länder**

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

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

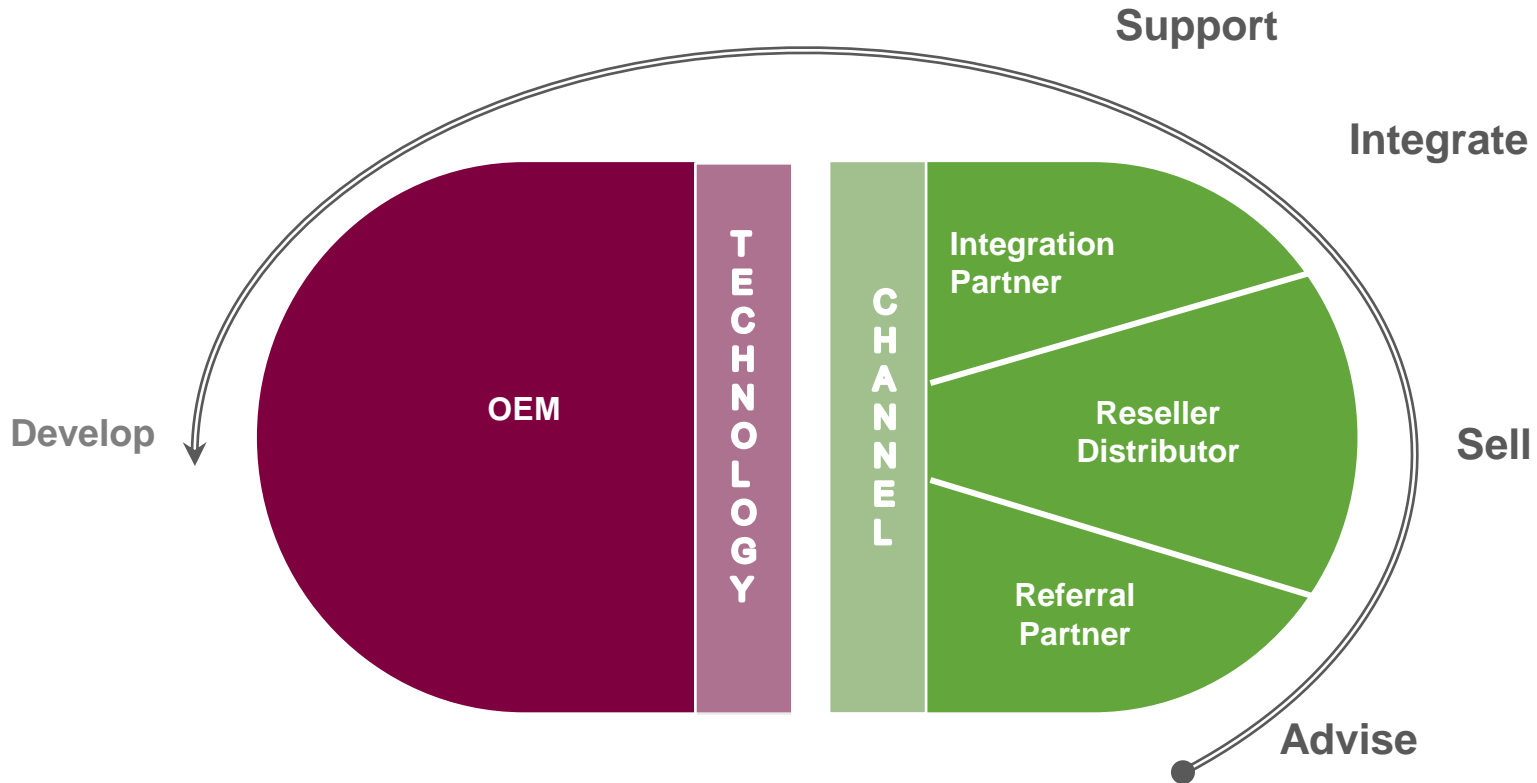
NL, D, IT, ES, etc.



12 Länder

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

1 SHS VIVEON/GUARDEAN: Internationales Partner Programm



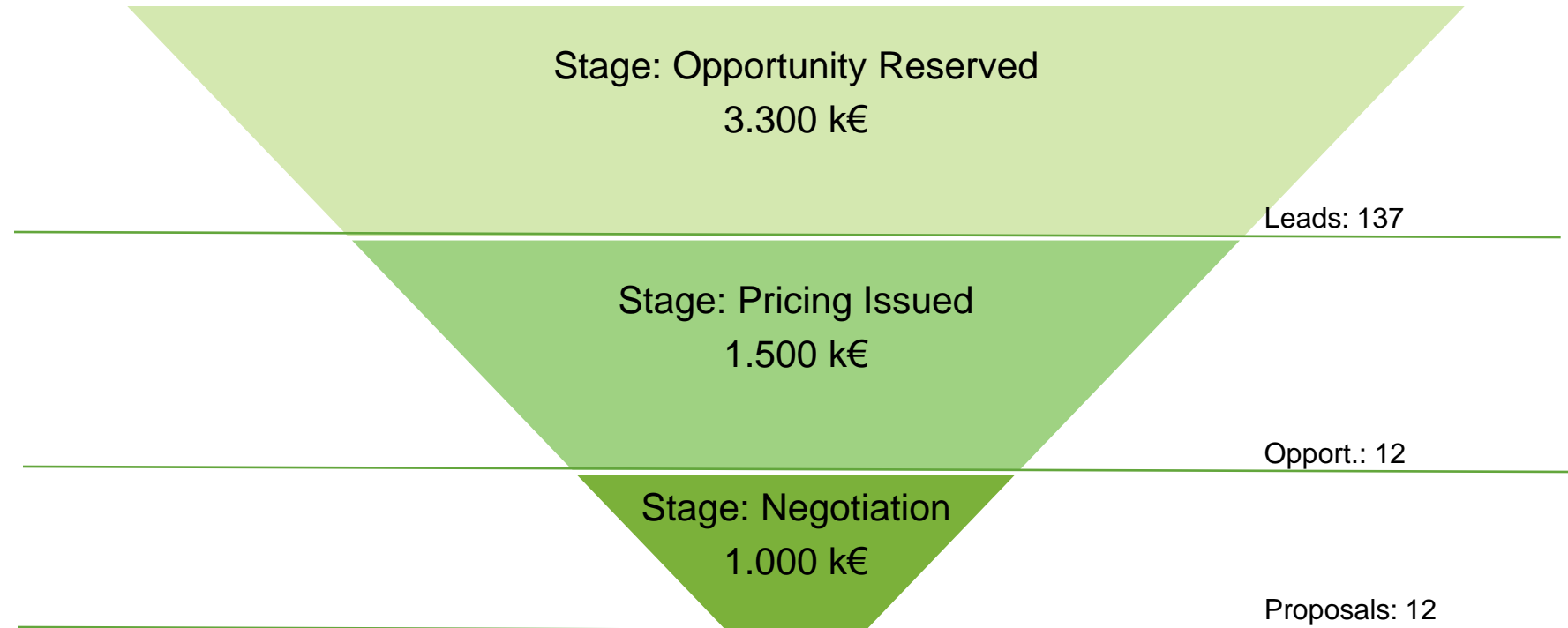
SHS VIVEON / GUARDEAN bietet ganzheitliche Partnermodelle an!

1 Übersicht zu unseren gewonnenen Partnern → Channel-Vertrieb

Partnername	Typ & Branchenfokus	Länder	Anzahl MAs
Armada	Reseller & Integrator, Financial Industry	CIS	1.000
CROC	Reseller & Integrator, Trade	CIS	2.500
EOS	Referral, Trade & Services	Deutschland	500
R-Style	Reseller & Integrator, Petrochemicals & Energy	CIS	2.000
Co-Pilot	Referral & Reseller, Trade	UK & USA	10
MoretonSmith	OEM Partner	UK	40
Marsh	Referral, Trade & Services	Weltweit	50.000
AON	Referral, Trade & Services	Weltweit	50.000
Sayes	Reseller & Integrator, Financial Industry	Spanien	20
HCL	Reseller & Integrator, major industry sectors	Weltweit	90.000
Cognizant	Integrator, major industry sectors	Weltweit	150.000
CMG Ungarn	Reseller, Integrator & BPO	Ungarn, Kroatien	15

→ Erwartete Lizenzerlöse aus dem Partnervertrieb 2014 > 1,0 Mio.

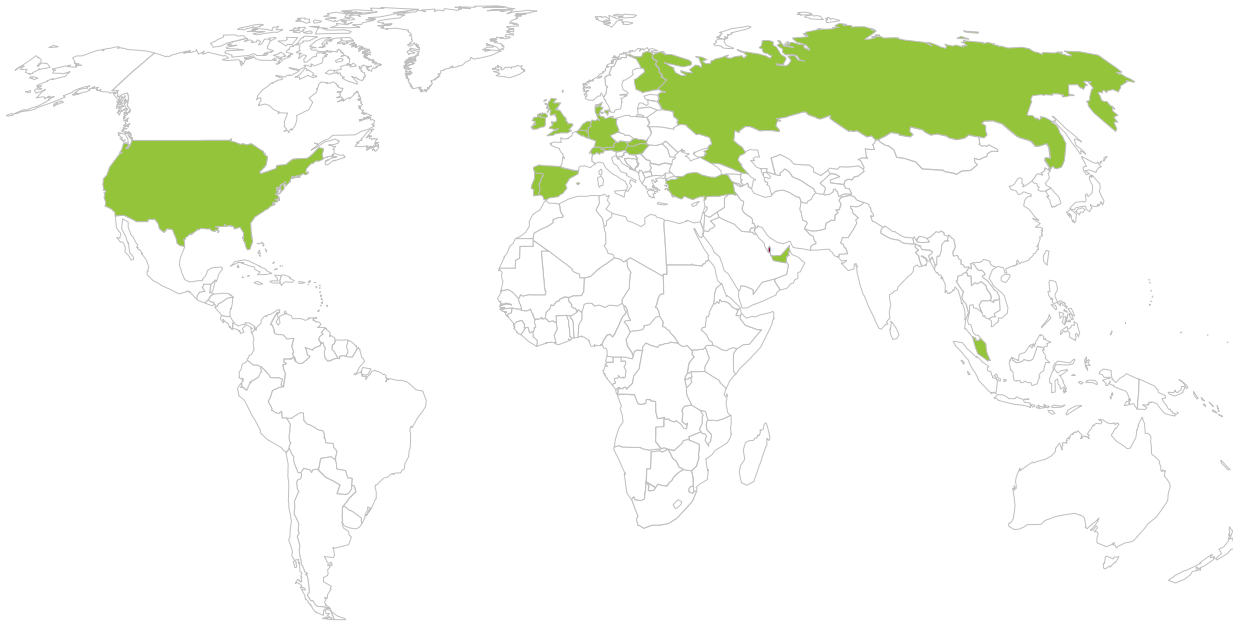
1 Partner Sales Funnel 2014: ca. 5,8 Mio. EUR



Innerhalb der letzten 6 Monate ist die Pipeline um 35 Leads und 1,5 Mio. EUR auf 5,8 Mio. weiter angewachsen! + 7 weitere Abschlüsse

Won: 7 (2013/2014)
HGTV, Plus Bank
Creditbom,
Powercomp LLC
Tremco,
Travis Perkins (*)
Dentsu AEGIS (*) (**)
(*) Total Contract Value
(**) in final negotiations

1 Partner Aktivitäten im Ausland – Länder mit Sales Leads



• Russland	84 Leads
• DACH	44 Leads
• UK	11 Leads
• UAE	6 Leads
• Türkei	3 Leads
• USA	2 Leads
• Ungarn	3 Leads
• Iberia	2 Leads
• Scandinavia	2 Leads
• Singapore	1 Lead

Partner Pipeline nach Ländern:

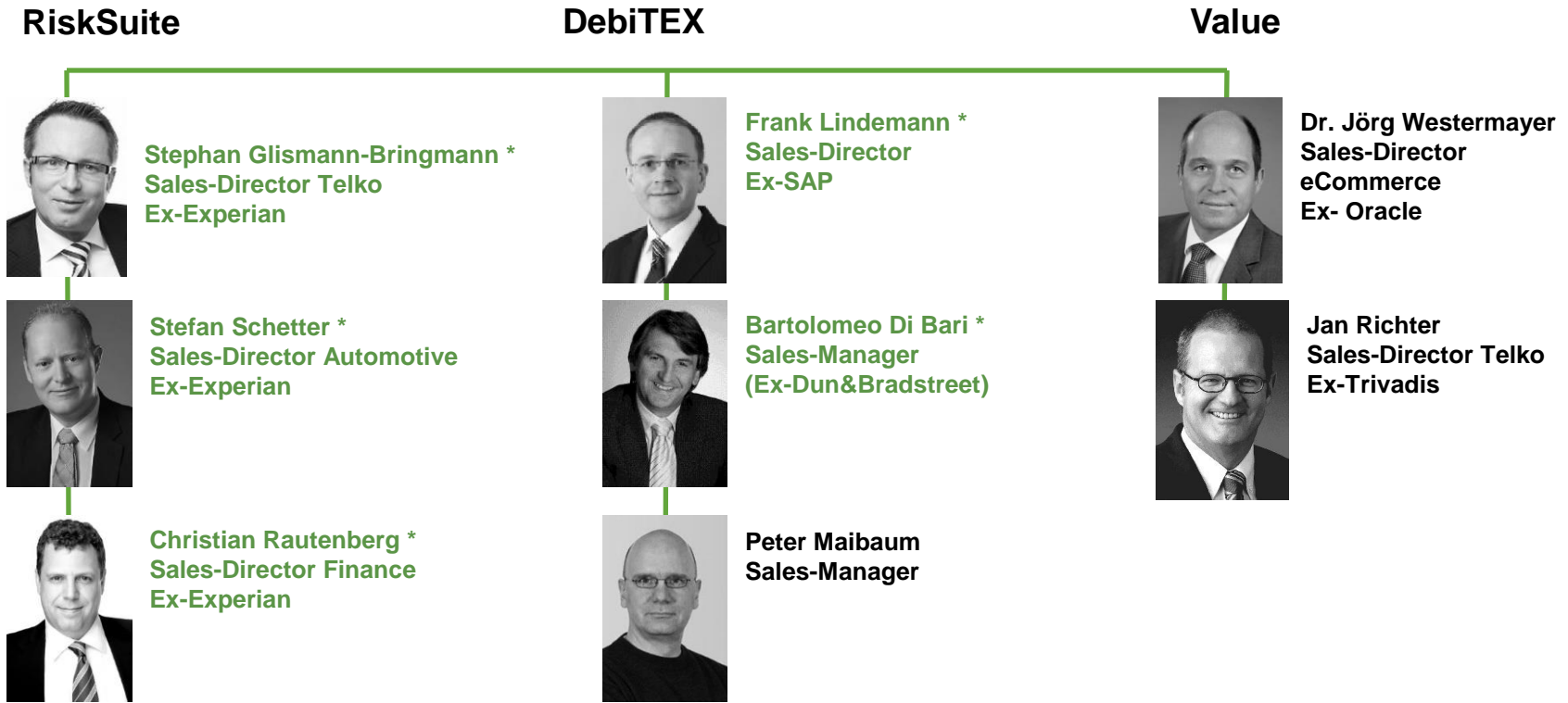
- Russia/CIS: ca. 3,2 Mio. EUR
- West Europe: ca. 1,5 Mio. EUR
- Asia: ca. 0,1 Mio. EUR
- USA: ca. 1,0 Mio. EUR



Ausweitung in 2014 in folgende Länder geplant:

- Benelux
- Italien
- Skandinavien

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

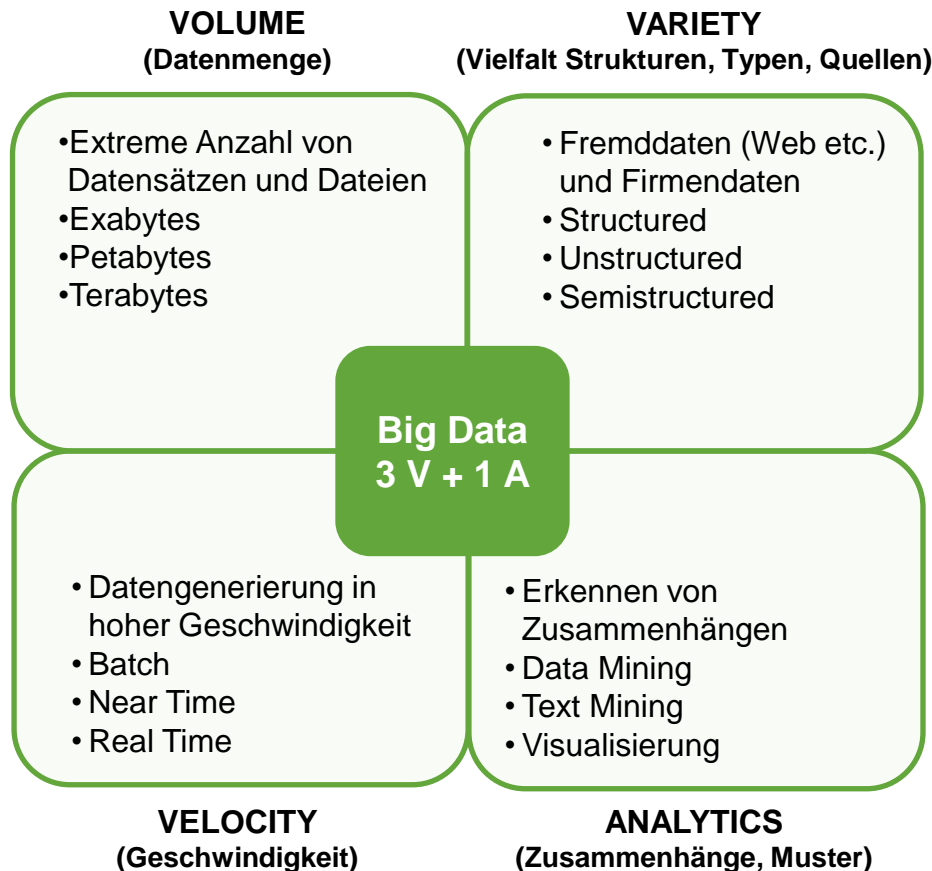


Zusätzlich Aufbau eines eigenen zentralen Telesales-Teams mit 3 FTE, welches die Services/Lösungen aller Geschäftsbereiche bei Neukunden positioniert

* Sämtliche Kollegen in grün wurden neu gewonnen!

2 Big Data – die Kerntechnologie für ganzheitl. Customer Management

HERAUSFORDERUNGEN



NUTZEN

- Zeitnahe Auswertung von Webstatistiken, z.B.
 - Echtzeit-Preisoptimierung in Online-Shops
 - Bewegungsprofile von Mobilfunknutzern
 - Nutzungsdaten von Web-Videos
 - Social Media Meinungsanalysen
- Auswertung von Finanztransaktionen, z.B.
 - Entdeckung Kreditkartenbetrug
 - Segmentierung in Aktienforen
- Schnellere und individuelle Kundenansprache, z.B.
 - Auswahl optimales Bezahlverfahren in Echtzeit für Online-Shops
 - Location Based Realtime Campaigns
 - Realtime-Cross- und Up-Selling im eCommerce und stationären Vertrieb
- Aussagekräftige Reportings
 - Sofortige Abfrage importierter Daten
 - Echtzeit Monitoring

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

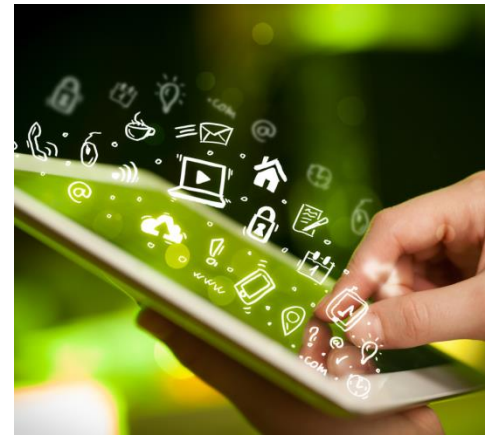
Beispiele für den Einsatz von Big Data-Lösungen

Analyse von Gaming- & App-Daten



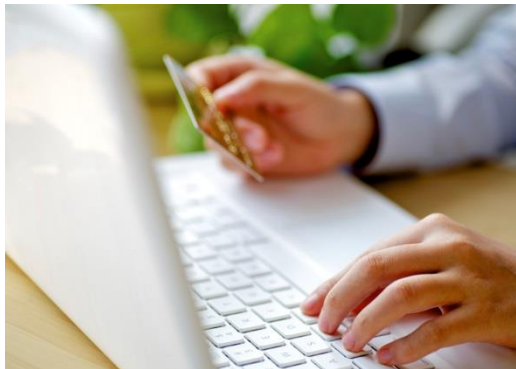
- Analyse von Spielerdaten (Nutzerverhalten, Spielverhalten, Spielstand etc.)
- ⇒ Optimierung Monetarisierung
- ⇒ Optimierung der Werbemaßnahmen

Website Analytics



- Analyse fremder und eigener Websites und Foren
- Markt- und Preisanalyse
- Analyse und Positionierung eigener Produkte
- ⇒ Real-time Pricing

Real-time Scoring & Decisioning



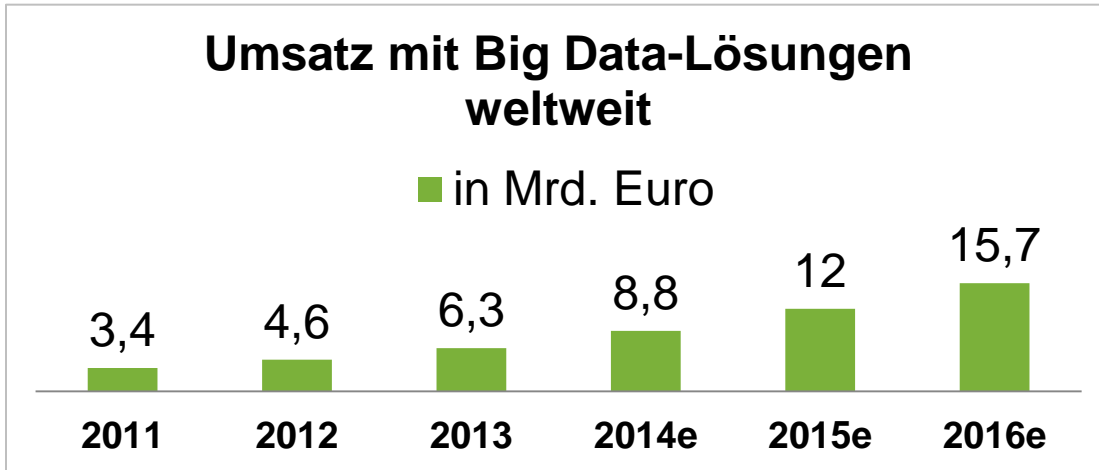
- Analyse von Kundendaten (Bonitätsinformationen, usw.)
- ⇒ Real-time Scoring & Decisioning
- ⇒ Passende Zahlarten

Webtracking: Customer Journey Analyse



- Über welche Kanäle erreiche ich meinen Kunden?
- Wie findet der Kunde in meinen Shop?
- ⇒ Optimierung der Marketing-Maßnahmen

Big Data - ein Milliardenmarkt mit Potenzial - auch an der Börse



Zahlreiche M&A Aktivitäten im Big Data Umfeld

- Hohe Bewertung

- Hohe Transaktionsvolumina

Merger and Acquisition

- Zunehmende Investitionen zur Erweiterung bestehender Produktportfolios durch große bestehende IT Unternehmen
- Zahlreiche Erwerbe aus dem Big Data Umfeld in den letzten Jahren
 - Führend bei M&A ist **IBM** mit > 10 Akquisitionen im Milliarden Dollar Bereich (Tealeaf, Vivismo, Varicent, i2, Netezza...)
 - Google akquirierte nest für > 3 Mrd. US\$
 - EMC kaufte den kalifornischen Analysespezialisten Green Plum und machte ihn zur neuen „Big Data“-Sparte.
 - Weitere Akquisitionen durch Oracle, HP, Cisco usw.

2013	Oracle	Splunk
Umsatz Mio. €	7.971	218
EBITDA Mio €	4.309	-57
Marktkap Mio. €	131.884	4.700
Multiples		
Marktk. / Umsatz	16,55	21,56
Marktk. / EBITDA	30,61	NN

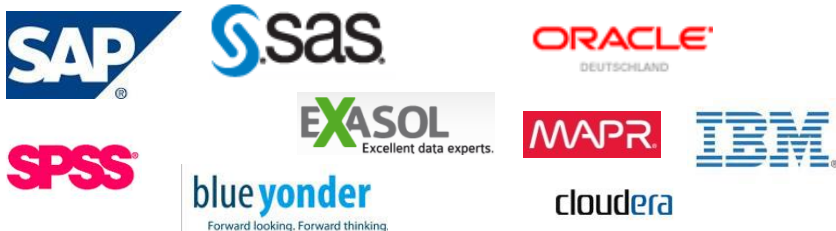
© SHS VIVEON

SHS VIVEON – über 10 Jahre Expertise mit großen Datenmengen

SHS VIVEON Lösungen

- Analytisches CRM:
 - Customer Journey Analyse
 - Big Data Analytics
 - Predictive Modelling & Scoring Engine
- Data Warehouse Architektur und Prozesse:
 - SHS VIVEON Referenzarchitektur für Big Data Fragestellungen – Kombination aus Hadoop Cluster und High-Performance Analytischer Datenbank
 - DWH 2.0: Definition und Umsetzung einer zukunftsweisenden Data Warehouse-Architektur
 - Hadoop / Big Data Proof of Concept: Erste Schritte leicht gemacht
 - Big Data Strategie: Entwicklung und Umsetzung
- IT-Solutions
 - Entwicklung Enterprise-Software für hochverfügbare und performante Lösungen (Online-/Webappliations/Integrationsplattformen/Hadoop/...)

Großes Partnernetzwerk (Auszug)



Umfangreiche Projekte

- Telekommunikation:
 - O2: Call Center Auswertungen
 - E-Plus: Realtime Decisioning
- eCommerce / Retail
 - XING: Webtracking für Produktmanagement
 - Coop: Bondatenanalyse
 - Zalando: Kampagnenmanagement
 - Internetprovider: Analyse von Tracking Daten, Reporting und Kampagnenmanagement
- Banken: Direktbank: Auswertung von Transaktionsdaten

Expertise & Methodenkompetenz

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

2 profitBOX: unsere SaaS-Lösung für eCommerce-Rechnungskauf

Händler

Preiswerte &
sichere Zahlverfahren



Kunden

Preiswerte &
sichere Zahlverfahren



Vorkasse



Lastschrift
Rechnung
Ratenkauf



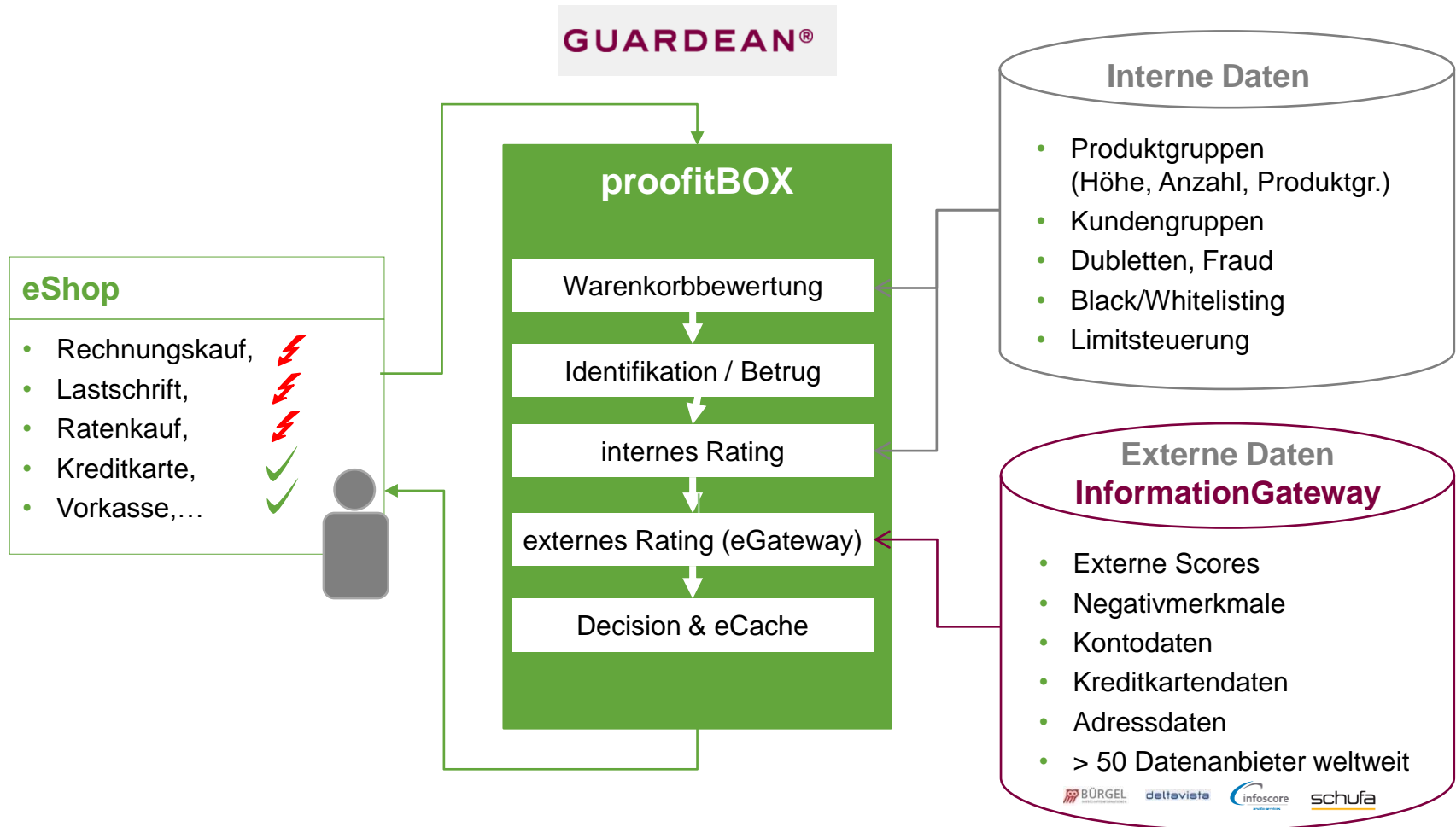
Kunden

> 75% bevorzugen Lastschrift oder Kauf auf Rechnung

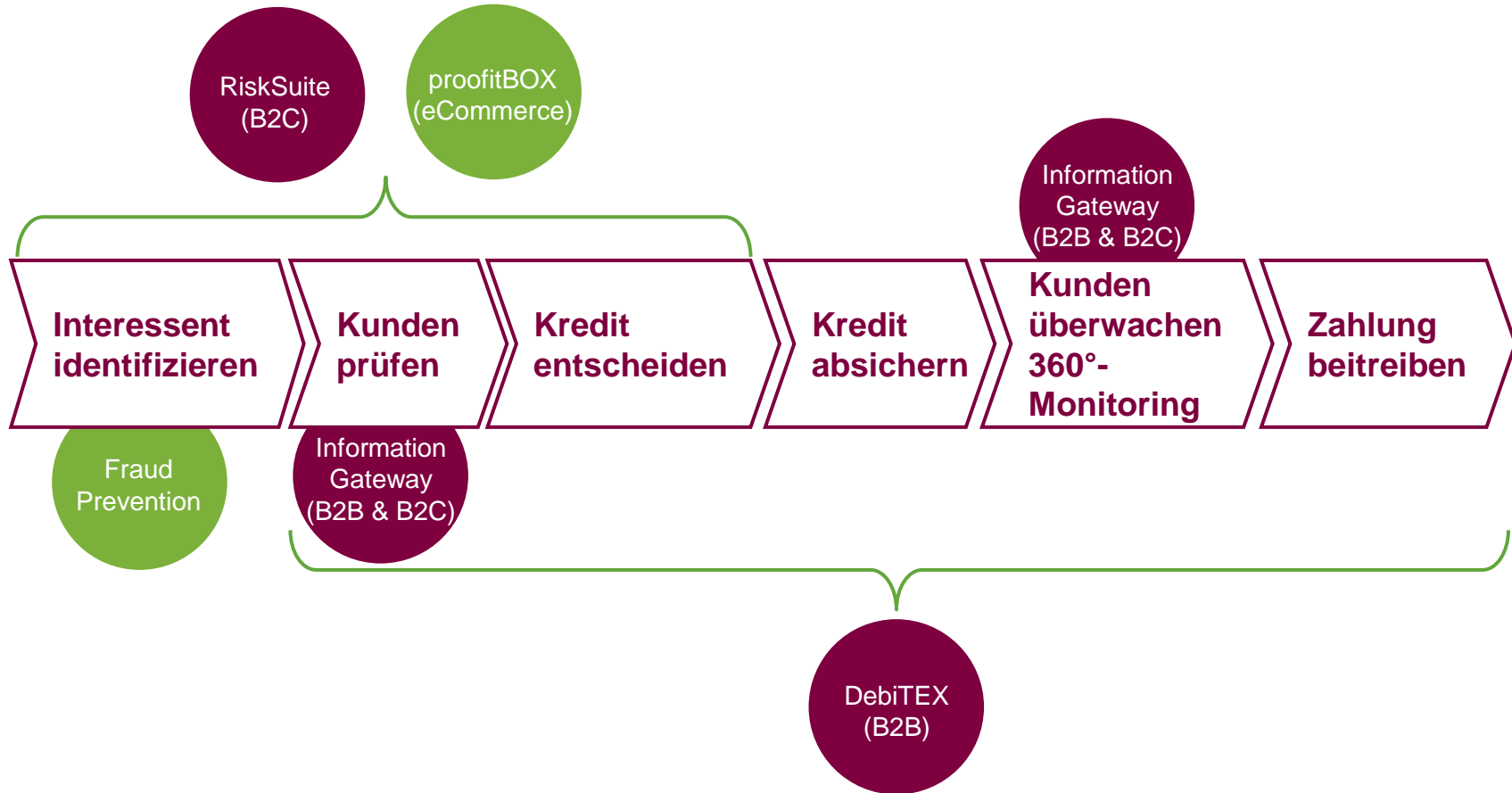
Händler

ca. 79% Kaufabbrüche aufgrund mangelnder Auswahl bei den Zahlverfahren

2 eCommerce profitBOX => RiskBestPayment-Lösung als SaaS



2 SHS VIVEON Lösungen im Credit Risk Management Prozess



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

2 BI4eCommerce: unsere BI SaaS-Lösung für eCommerce

Händler

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



Kundenloyalisierung
Cross- & Upselling
Retouren vermeiden



Kunden

Passende Angebote &
Günstige / Keine Versandkosten



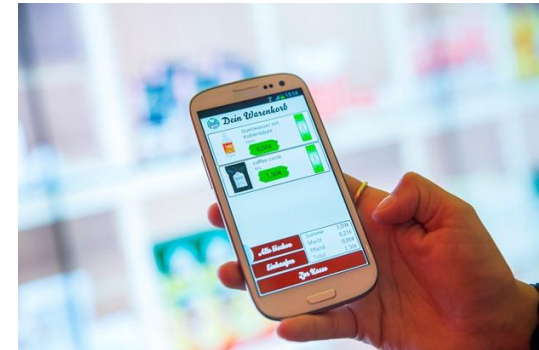
Individuelle Angebote
Günstige Preise
Flexibilität beim Bestellen

Kunden > 57 % bevorzugen den Shop mit den besten Versandkosten

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

2 Next Generation Advertising Lösung – Digitale Shopping Wall

Für Vodafone wurde gemeinsam mit Emmas Enkel eine NGA-Lösung entwickelt, die es erlaubt, per Bilderkennung via Smartphone die Produkte in den Warenkorb zu legen und via NFC mit dem Smartphone zu bezahlen.



3 M&A Aktivitäten

- **Ziele der M&A Aktivitäten**
 - Grundsätzlicher Bestandteil zu Erreichung der VISION 2016
 - Erweiterung des Offerings bzw. Geschäftsmodells
 - Beteiligung an innovativen Geschäftsmodellen (CM)
- **Geclosed**
 - Accuravis (Erwerb von 25% durch Kapitalerhöhung im Februar 2013)
 - Option über Erwerb weiterer 26% der Geschäftsanteile gesichert
 - Essentielle Prozessstrecke im Kundenlebenszyklus, damit ein erforderlicher Baustein im Customer Management/Credit Managementprozess
 - SHS VIVEON GmbH (Erwerb 100% Anteile von Gründern mit April 2012)
 - Erweiterung des Consulting-Offerings um IT-Kompetenz
 - Gewinnung neuer Kundenzugänge
- **Mögliche weitere M&A Projekte**
 - Im Bereich Risk
 - Weiterer Ausbau des gesamtheitlichen Credit Managementprozesses durch weitere Beteiligungen
 - Anbieten eines innovativen Offerings im Credit Managementprozess in der DACH Region
 - Im Bereich Value
 - Beteiligung an Unternehmen mit innovativen Technologien
 - Verstärkung des Beratungsgeschäftes durch eigene Technologie
 - Nutzen von Synergien bei Know-how und Kundenzugängen

2. Finanzkennzahlen

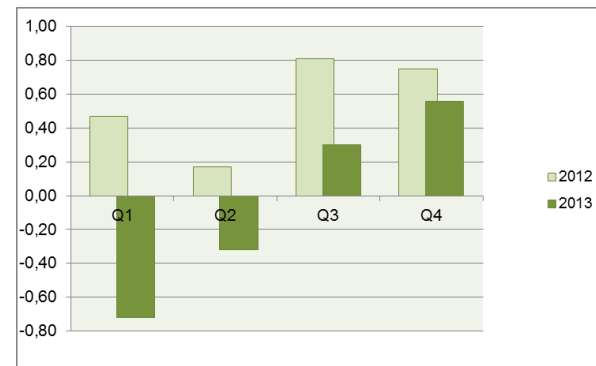
Jahresabschluss 2013

Q1 2014

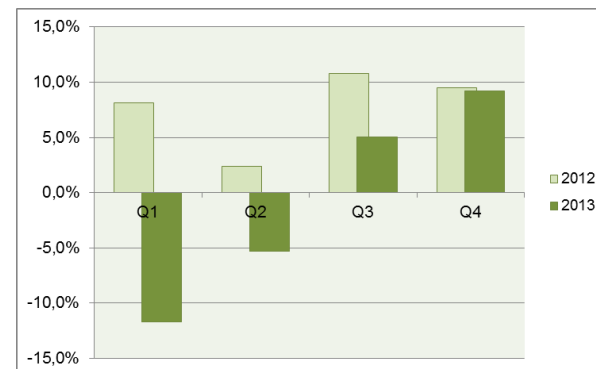
Ergebnisentwicklung 2013 nach Quartalen

Währung: TEUR	IST Q1 2013	IST Q2 2013	IST Q3 2013	IST Q4 2013
a. Erlöse aus IT-Beratung	4.917	4.803	4.856	4.886
b. Erlöse aus Produktgeschäft	995	1.086	1.278	1.417
c. Sonstige Erlöse	34	71	32	77
1. Umsatzerlöse	5.946	5.960	6.166	6.380
2. Bestandsveränderung unfertige Leist.	187	165	-134	-253
LEISTUNG	6.133	6.125	6.032	6.127
3. Materialaufwand	-337	-273	-292	-321
4. Personalaufwand Operations	-3.542	-3.311	-2.816	-2.481
GROSS MARGIN	2.254	2.541	2.924	3.325
<i>in % von Leistung</i>	37%	41%	48%	54%
5. Sonstige betriebliche Erträge	28	123	39	91
6. Personalaufwand Administration	-1.605	-1.530	-1.405	-1.410
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.395	-1.459	-1.257	-1.442
EBITDA	-718	-325	301	564
<i>in % von Leistung</i>	-12%	-5%	5%	9%
8. Goodwill Abschreibungen	-49	-49	-49	-49
9. Übrige Abschreibungen	-97	-100	-88	-92
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	-864	-474	164	423
10. Finanzergebnis	-10	-14	-26	-34
EBT	-874	-488	138	389
11. Steuern	-35	5	-9	2
QUARTALSDEFIZIT/ÜBERSCHUSS	-909	-483	129	391

EBITDA nach Quartalen in Mio. EUR



EBITDA nach Quartalen in Prozent



SHS VIVEON AG: G&V – 01.01.- 31.12. 2013

Währung: TEUR	IST YTD 2013	VJ YTD 2012	Delta
a. Erlöse aus IT-Beratung	19.462	23.112	-16%
b. Erlöse aus Produktgeschäft	4.776	4.299	11%
c. Sonstige Erlöse	214	342	-37%
1. Umsatzerlöse	24.452	27.753	-12%
2. Bestandsveränderung unfertige Leist.	-35	-249	-86%
LEISTUNG	24.417	27.504	-11%
3. Materialaufwand	-1223	-2077	-41%
4. Personalaufwand Operations	-12.150	-12.253	-1%
GROSS MARGIN	11.044	13.174	-16%
<i>in % von Leistung</i>	45%	48%	
5. Sonstige betriebliche Erträge	281	420	-33%
6. Personalaufwand Administration	-5.950	-5.623	6%
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.553	-5.776	-4%
EBITDA	-178	2.195	-108%
<i>in % von Leistung</i>	-1%	8%	
8. Goodwill Abschreibungen	-196	-189	4%
9. Übrige Abschreibungen	-377	-356	6%
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	-751	1.650	-146%
10. Finanzergebnis	-84	-73	15%
EBT	-835	1.577	-153%
11. Steuern	-37	-288	-87%
JAHRESDEFIZIT/ÜBERSCHUSS	-872	1.289	-168%
<i>in % von Leistung</i>	-4%	5%	

SHS VIVEON AG: Konzernbilanz – 31.12.2013

SHS VIVEON GRUPPE	31.12.2013 TEUR	31.12.2012 TEUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte	27	67
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	1.345	1.541
	<u>1.372</u>	<u>1.608</u>
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, Bauten auf fremden Grundstücken	7	8
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	438	577
	<u>445</u>	<u>585</u>
III. Finanzanlagen		
Beteiligungen	35	
	<u>1.852</u>	<u>2.193</u>
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	251	287
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.396	4.722
2. Sonstige Vermögensgegenstände	827	450
	<u>5.223</u>	<u>5.172</u>
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	1.172	2.307
	<u>6.646</u>	<u>7.766</u>
C. Rechnungsabgrenzungsposten	152	192
SUMME AKTIVA	8.650	10.151

SHS VIVEON GRUPPE	31.12.2013 TEUR	31.12.2012 TEUR
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	2.122	1.000
Absetzung des Nennbetrags eigener Anteile	-36	-18
	<u>2.086</u>	<u>982</u>
II. Kapitalrücklage	2.852	3.517
III. Gewinnrücklagen	401	402
IV. Währungsdifferenzen	16	18
V. Bilanzgewinn- /verlust	-478	652
	<u>4.877</u>	<u>5.571</u>
	56%	55%
B. Rückstellungen		
1. Steuerrückstellungen	27	277
2. Sonstige Rückstellungen	1.375	1.991
	<u>1.402</u>	<u>2.268</u>
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.052	299
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	83	100
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistung	516	713
4. Sonstige Verbindlichkeiten	588	1.107
	<u>2.239</u>	<u>2.219</u>
D. Rechnungsabgrenzungsposten	132	93
SUMME PASSIVA	8.650	10.151

SHS VIVEON AG: G&V – 31.03.2014

Währung: TEUR	IST Q1 2014	VJ Q1 2013	Delta
a. Erlöse aus IT-Beratung	4.220	4.917	-14%
b. Erlöse aus Produktgeschäft	1.060	995	7%
c. Sonstige Erlöse	114	34	235%
1. Umsatzerlöse	5.394	5.946	-9%
2. Bestandsveränderung unfertige Leist.	432	186	132%
LEISTUNG	5.826	6.132	-5%
3. Materialaufwand	-390	-337	16%
4. Personalaufwand Operations	-2.851	-3.541	-19%
GROSS MARGIN	2.585	2.254	15%
<i>in % von Leistung</i>	44%	37%	
5. Sonstige betriebliche Erträge	192	28	586%
6. Personalaufwand Administration	-1.425	-1.606	-11%
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.298	-1.394	-7%
EBITDA	54	-718	-108%
<i>in % von Leistung</i>	1%	-12%	
8. Goodwill Abschreibungen	-49	-49	0%
9. Übrige Abschreibungen	-97	-97	0%
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	-92	-864	-89%
10. Finanzergebnis	-16	-10	60%
EBT	-108	-874	-88%
11. Steuern	-9	-8	13%
JAHRESDEFIZIT/-ÜBERSCHUSS	-117	-882	-87%
<i>in % von Leistung</i>	-2%	-14%	

- Leichter Rückgang der Leistung, jedoch Ausbau des Produktgeschäftes
- Produktgeschäft saisonbedingt noch „schwach“ → aber leichter Anstieg ggü. VJ
- Belastung der Leistung und Ergebnis durch hohe Non-Faktura-Leistung (ca. 500 T€) bei Werkverträgen im Riskumfeld (Migrationsprojekte) → deutliche Reduktion in Q2
- Durchgeführte Umstrukturierung sichert weiter gute Kostenstruktur
- Damit signifikante Steigerung des EBITDA zum Vorjahr um 772 T€

SHS VIVEON AG: Konzernbilanz – 31.03.2014








SHS VIVEON GRUPPE	31.03.2014 TEUR	31.12.2013 TEUR	SHS VIVEON GRUPPE	31.03.2014 TEUR	31.12.2013 TEUR
A. Anlagevermögen			A. Eigenkapital		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			I. Gezeichnetes Kapital	2.122	2.122
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte	13	27	Absetzung des Nennbetrags eigener Anteile	-36	-36
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	1.296	1.345		2.086	2.086
	1.309	1.372	II. Kapitalrücklage	2.852	2.852
II. Sachanlagen			III. Gewinnrücklagen	401	401
1. Grundstücke, Bauten auf fremden Grundstücken	7	7	IV. Währungsdifferenzen	19	16
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	463	438	V. Bilanzgewinn- /verlust	-595	-478
	470	445		4.763	4.877
III. Finanzanlagen				46%	56%
Beteiligungen	35	35	B. Rückstellungen		
	1.814	1.852	1. Steuerrückstellungen	17	27
B. Umlaufvermögen			2. Sonstige Rückstellungen	1.701	1.375
I. Vorräte				1.718	1.402
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	683	251	C. Verbindlichkeiten		
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.000	1.052
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.787	4.396	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	520	83
2. Sonstige Vermögensgegenstände	357	827	3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	444	516
	5.144	5.223	4. Sonstige Verbindlichkeiten	653	588
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	2.435	1.172		2.617	2.239
	8.262	6.646			
C. Rechnungsabgrenzungsposten	262	152	D. Rechnungsabgrenzungsposten	1.240	132
SUMME AKTIVA	10.338	8.650	SUMME PASSIVA	10.338	8.650

Wo waren wir erfolgreich?









Erfolgsmeldungen (Lizenzabschlüsse) 2013/2014 – 1/2

	<p>Accarda AG (Schweizer Marktführer im Bereich Kundenkarten mit Bezahlungsfunktion) Unterstützung der Antragsmanagementprozesse mithilfe der GUARDEAN RiskSuite, der Toolbox zur Steuerung von Kundenrisiken</p>
	<p>Hanseatische Gesellschaft für Verlagsservices (Tochter Holtzbrinck Verlagsgruppe) Mit der Einführung der Credit Management Software DebiTEX 11 will das Unternehmen seine Prozesse im Bereich Credit Management weiter optimieren und seinem wachsenden Kundenstamm einen noch besseren Service bieten.</p>
	<p>Banco Credibom (Crédit Agricole Group) Lizenz, Upgrade und Migration auf GUARDEAN RiskSuite 6.1 zur Optimierung der Risk-Management-Prozesse im Antrags- und Bestandskundenmanagement.</p>
	<p>Mercedes Bank Financial Services Upgrade und Migration RiskSuite 6.1, Support + Wartung</p>
	<p>Ingram Micro Lizenz DebiTEX 11 zur weiteren Automatisierung der Prozesse im Credit Management und Managements des wachsenden Kundenstamms.</p>
	<p>BMW Financial Services Beauftragung von Unterstützungsleistungen und Projektanpassungen sowie Projekt-Erweiterungen u.a. in NL und UK.</p>
	<p>Shell Einsatz DebiTEX live inzwischen in 27 Ländern.</p>
	<p>Sonepar Upgrade und Migration auf DebiTEX 11</p>

Erfolgsmeldungen (Lizenzabschlüsse) 2013/2014 – 2/2

 <p>BOSCH Technik fürs Leben</p>	<p>Bosch Abschluss eines konzernweiten Rahmenvertrages mit dem Bosch-Konzern für DebiTEX. Einführung der Credit Management Software DebiTEX zur Umsetzung eines einheitlichen, internationalen Credit Managements mittlerweile bei 2 Teilkonzernen im Bosch-Konzern.</p>
 <p>Cortal Consors BNP PARIBAS</p>	<p>Cortal Consors Lizenzabschluss RiskSuite als strategisches Tool im Rahmen der Hello bank! Initiative Projekt: Bewertung und Bearbeitung von Limits bei Girokonten im Kundenbestand.</p>
 <p>powercomp FLEETCOR®</p>	<p>Powercomp Der russische IT-Dienstleister erwarb im Rahmen seiner Partnerschaft eine GUARDEAN Lizenz für einen russischen Kunden (Tank- und Kreditkartenbetreiber).</p>
 <p>ПЛЮСБАНК</p>	<p>Plus Bank, Russland Die Plus Bank möchte künftig ihre Kreditentscheidungsprozesse im Automobil-Bereich weiter automatisieren und optimieren und wird für diese Prozesse die GUARDEAN Softwarelösung einsetzen.</p>
 <p>TREMCO illbruck</p>	<p>Tremco Illbruck Produktion Umsetzung der Prozesse für internationales Credit Management mit DebiTEX. Der Kunde sorgt durch einen hohen Automatisierungsgrad für die Umsetzung einheitlicher Credit Management Prozesse.</p>
 <p>TP Travis Perkins</p>	<p>Travis Perkins (Baustoffhändler UK) (*) Lizenzabschluss DebiTEX, initiiert über unseren britischen Partner Co-Pilot. Erstmalig wird ein lang laufender Jahres-Mietlizenz-Vertrag (5J) abgeschlossen und die Lösung aus der SHS VIVEON Cloud heraus für UK betrieben. Erster Abschluss in UK, der sicherlich positive Signalwirkung für die weiteren Opportunities und auch für unseren Partner (Co-Pilot) haben wird.</p>
 <p>dentsu AEGIS network</p>	<p>Dentsu AEGIS network (Medienbroker UK) (*) Lizenzabschluss DebiTEX, initiiert über unseren britischen Partner Co-Pilot. Ein weiterer lang laufender Jahres-Mietlizenz-Vertrag (3J) mit Betrieb der Lösung aus der SHS VIVEON Cloud für UK. (*) in final negotiations</p>

Aktuelle Erfolgsmeldungen (Projektabschlüsse)

	<p>CTS Eventim AG Aufbau einer weltweiten Multi-Channel Dialog- und Kampagnenmanagement-Plattform.</p>
	<p>ratiopharm GmbH Auf der Basis des SHS VIVEON CRM Maturity Frameworks Verbesserung der Kundenansprache und des Kampagnen Managements durch analytische Nutzung der Kundendaten.</p>
	<p>Orifarm Optimierung CRM und Kampagnenmanagement auf Basis des SHS VIVEON Reifegrad Modells.</p>
	<p>Otto (eCommerce) Um für weiteres Wachstum gerüstet zu sein, entschied sich OTTO für eine Optimierung seiner Online-Marketing- und Kampagnenmanagement-Prozesse durch eine ganzheitliche Lösung von advertzoom und SHS VIVEON.</p>
	<p>Tennet (niederländischer Stromnetzbetreiber) Nach Analyse der Ist- und Soll-Prozesse sowie der Konzeption und Toolevaluierung einer BI Software zur Optimierung des aktuellen Berichtswesens erfolgte nun die Beauftragung für die Implementierung des Planungssystems.</p>
	<p>Deutsche Telekom Ausweitung des Support- und Wartungsprojekts im Vergleich zum Vorjahr</p>
	<p>Mobilfunkanbieter (Schweiz) Unterstützung im Bereich ad-Analysen; ggf. Projekterweiterung im Bereich Daten-Management Prozesse</p>
	<p>Vogel Business Media (Anbieter von >100 Fachprintmedien und über 100 Fachportalen) Um für die Herausforderungen im digitalen Medienmarkt gerüstet zu sein, entschied sich Vogel Business Media für den Aufbau einer kundenzentrischen Datenbank, die Unterstützung bei der Einführung einer Kampagnenmanagement Lösung sowie den Aufbau einer analytischen CRM-Abteilung.</p>

3. Kursentwicklung



Die Aktie

Kursverlauf ab dem 01.01.12 - heute



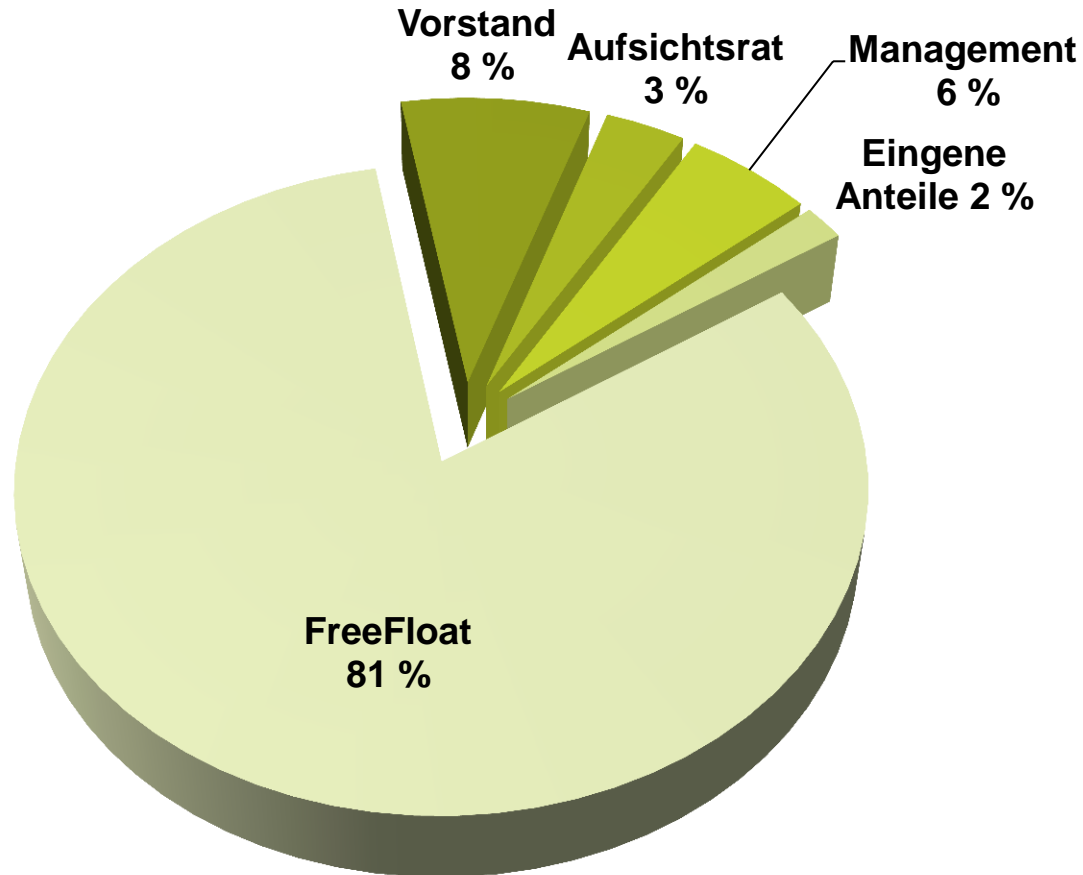
- Positive Beiträge in Börsenzeitschriften, mehrere Kaufempfehlungen
- Stabile Kursentwicklung seit September letzten Jahres
- Deutliche Zunahme der Handelsvolumina im März und April
- **Aktienrückkaufprogramm wieder aufgenommen.**
- Die Gesellschaft plant bis zum 31. Dezember 2014 unter Anrechnung der Tranche 2011/2012 bis zu 5,0 Prozent ihres Grundkapitals, d.h. bis zu 67.666 eigene Aktien, zu erwerben.

Basisinformationen

ISIN	DE000A0XFWK2	Börsensegment	M:access
Anzahl Aktien	2.122.000 Stück	Marktkapitalisierung	20 Mio. EUR
Tief / Hoch seit 1.1.2011	4,60 / 14,95 EUR		

- Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel im Verhältnis 1:1 beschlossen. Alle Werte zur Vergleichbarkeit rückwirkend angepasst.

Aktionärsstruktur



Analysteneinschätzungen

Herausgeber	Erschienen am	Empfehlung	Kursziel
Hauck&Aufhäuser	08.11.2013	Kaufen	14,50 EUR
GBC Research	11.11.2013	Kaufen	14,30 EUR
Capital Depesche	22.11.2013	Kaufen	-
Der Aktionär	06.01.2014	„Gute Basis“	-
Börse Online	26.02.2014	Kaufen	14,00 EUR
GBC Research	11.03.2014	GBC Best of m:access (Kaufen)	14,30 EUR
Hauck&Aufhäuser	31.03.2014	Kaufen	14,50 EUR
Der Aktionär	07.04.2014	„Die Datensammler“ „klarer Kauf“	15,00 EUR
GBC Research	19.05.2014	Kaufen	14,70 EUR

4. Zusammenfassung



© SHS VIVEON

Warum sollen Sie in
SHS VIVEON investieren?

Zusammenfassung

Gute operative Aufstellung der SHS VIVEON AG

- Gute Story, innovatives Thema, Geschäftsmodell passt; in der Nische positioniert
- Hervorragende Kunden (Fortune 500), hohe Kundenloyalität
- Unsere beiden Produkte (RiskSuite und DebiTEX) sind neu entwickelt
- Innovative neue Produkte z.B. profitBOX / BI4eCommerce
- Geschäftsmodell ASP/Service bereits bei etlichen Kunden etabliert
- Internationale Großkunden (AGFA, BMW, BP, Shell) bieten große und langfristige Potenziale
- Deutliche Zuwächse im Lizenzbereich
- → **tolle Kunden + motivierte Mitarbeiter**



Finanzielle Aufstellung & Aktionärskreis

- Sehr hohe Eigenkapitalquote im Branchenvergleich → EK-Quote 46%
- Ausreichende Liquidität, Finanzierungszusagen über 3,0 Mio. EUR generiert
- Unternehmen ist nach Kurskorrekturen im letzten Jahr immer noch günstig bewertet - Aktie besitzt hohes Kurspotenzial („Kaufkurse“)
- → **„saubere Bilanz“, ausreichend Eigenkapital und Liquidität**



Wachstumsper- spektive 2014 ff

- Durch die neuen Produkte entstehen weitere Vertriebschancen (Bestands- und Neukundengeschäft)
- Erweiterung des Offerings um integrierte Service-Modelle (profitBOX, BI4eCommerce)
- Stärkung des Direct-Sales Teams (Übernahme eines Teams vom Mitbewerber)
- Aufgebautes Partnergeschäft im Ausland (Gewinnung von Reselling-, Integrations- und OEM-Partnern) erzielt erste Lizenzerlöse
- Hohe Lizenzverkäufe in 2013 bilden Basis für gutes Consulting Geschäft in 2014
- Optimierung der Strukturkosten im 2. HJ 2013 schafft eine Basis für künftig steigende Erträge
- → **Grundlagen für eine Skalierung bei Umsatz und Ergebnis sind gegeben**



5. Formalien zur Hauptversammlung

Erläuterung Rückkauf eigener Aktien

Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten

Rückkauf eigener Aktien

Erläuterung zum Rückkauf eigener Aktien gemäß §71 Abs. 3 S. 1 AktG

- Der Vorstand hat mit Beschluss vom 27. März 2014, das Aktienrückkaufprogramm gemäß § 71 Abs. 1. Nr. 8 AktG wieder aufgenommen. Die Gesellschaft macht somit erneut von der Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung vom 25. Mai 2011 zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch. Im Rahmen der Ermächtigung wurden in einer ersten Tranche 2011/2012 38.434 (*) Stück bzw. 1,81 (*) Prozent am Grundkapital zurückerworben. Die Gesellschaft plant nun im Zeitraum vom 01. April bis zum 31. Dezember 2014 unter Anrechnung der Tranche 2011/2012 bis zu 5,0 Prozent ihres Grundkapitals, d.h. bis zu $(106.100 - 38.434 =) 67.666$ eigene Aktien, zu erwerben.
- Erwerb 2011 28.720 (*) Aktien Durchschnittskurs 5,04 (*) EUR
 2012 9.714 (*) Aktien Durchschnittskurs 6,61 (*) EUR
 2014 7.023 Aktien Durchschnittskurs 9,35 EUR
- Aus den zurückerworbenen Aktien wurden im Oktober 2012 2.200 (*) Aktien in Form einer Aktienleihe dem Markt wieder zur Verfügung gestellt.
- Bestand an eigenen Aktien - insgesamt **45.457 Stücke** entspricht ca. **2,14 % am Grundkapital** (Stand 04.06.2014)
- Grund des Erwerbs eigener Aktien ist, dass die Gesellschaft im Rahmen von potentiellen Unternehmenszusammenschlüssen, beim Erwerb sowie Beteiligungen an Unternehmen in der Lage sein möchte, Dritten die eigenen Aktien als Akquisitionswährung anzubieten.

(*) 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.

5. Formalien zur Hauptversammlung

Erläuterung Rückkauf eigener Aktien

Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten

Top 7: Anpassung des Aktienoptionsprogramm 2011

Beschlussfassung über die Änderung der von der Hauptversammlung am 25. Mai 2011 beschlossenen Ermächtigung zur Ausgabe von Bezugsrechten (Aktienoptionsprogramm 2011) in der durch Beschluss der Hauptversammlung von 23. Mai 2012 modifizierten Fassung, über die Aufstockung des bestehenden bedingten Kapitals II und die entsprechende Satzungsänderung

- Aufgrund der zwischenzeitlichen Erhöhung des Grundkapitals auf EUR 2.122.000,00 soll der Umfang der Ermächtigung auf insgesamt 150.000 Stück Bezugsrechte erweitert werden, das bedingte Kapital II entsprechend auf EUR 150.000,00.
- Zugleich soll das Erfolgsziel der Ausübung der Bezugsrechte aufgrund der durchgeführten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der Zuteilung von Berichtigungsaktien im Verhältnis 1:1 gemäß der Beschlussfassung der ordentlichen Hauptversammlung vom 07. Juni 2013 angepasst werden. (Bezugsrecht nur ausübbar, wenn der Kurs 20% über dem Ausgabepreis gelegen hat und die SHS VIVEON Aktie mindestens an fünf Börsenhandelstagen zu einem Preis von mindestens EUR 10,00 gehandelt wurde.)
- Das Gesamtvolumen teilt sich wie folgt auf:
 - 30.000 Bezugsrechte (20 Prozent) an den Vorstand,
 - 90.000 Bezugsrechte (60 Prozent) an die Mitarbeiter
 - 30.000 Stück Bezugsrechte (20 Prozent) an die Geschäftsführer der mit der Gesellschaft im Sinne von §§ 15 ff. AktG verbundenen Unternehmen.

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Stefan Gilmozzi

CEO / Vorstandsvorsitzender

Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com



HEADQUARTERS

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

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

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

WEITERE STANDORTE

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Düsseldorf
Cecilienallee 7
40474 Düsseldorf

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

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

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Wien
Seidengasse 9/2.3
1070 Wien

TOCHTERGESELLSCHAFTEN

SHS VIVEON GmbH
Cecilienallee 7
40474 Düsseldorf

SHS VIVEON Schweiz AG
Badenerstraße 808
8048 Zürich

GUARDEAN GmbH
Clarita-Bernhard-Str. 27
81249 München