

SHS VIVEON

The Customer Management Company.

GESCHÄFTSBERICHT 2014



Kunden verstehen
Potenziale erkennen

KENNZAHLENÜBERBLICK 2014

	Q1	Q2	Q3	Q4		
	2014	2014	2014	2014	2014	2013
	HGB	HGB	HGB	HGB	HGB	HGB
Umsatzerlöse (Mio. EUR)	5,39	5,68	5,80	7,42	24,29	24,45
Leistung (Mio. EUR)	5,83	5,95	6,04	6,61	24,43	24,42
EBITDA (Mio. EUR)	0,05	0,21	0,44	0,84	1,54	-0,18
EBITDA (%)	0,9%	3,4%	7,2%	12,7%	6,3%	-0,7%
Betriebsergebnis (Mio. EUR)	-0,09	0,10	0,32	0,73	1,06	-0,75
Betriebsergebnis (%)	-1,6%	1,6%	5,4%	11,1%	4,3%	-3,1%
Finanzergebnis (Mio. EUR)	-0,01	-0,02	-0,02	-0,02	-0,07	-0,08
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Mio. EUR)	-0,11	0,08	0,31	0,71	0,99	-0,83
Periodenüberschuss (Mio. EUR)	-0,11	0,09	0,28	0,63	0,89	-0,87
Earnings Per Share (EPS) (EUR)	-0,06	0,04	0,14	0,31	0,43	-0,43
Bilanzsumme (Mio. EUR)	10,34	10,07	10,65	10,38	10,38	8,65
Liquide Mittel (Mio. EUR)	2,44	2,40	1,85	3,55	3,55	1,17
Eigenkapital (Mio. EUR)	4,76	4,83	4,92	5,41	5,41	4,88
Eigenkapitalquote (%)	46,1%	47,9%	46,2%	52,1%	52,1%	56,4%

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

SHS VIVEON

The Customer Management Company.

GESCHÄFTSBERICHT

2014

INHALTSVERZEICHNIS

4 Vorwort und Chronik

9 Profil

19 Bericht des Aufsichtsrats

21 Die Aktie

24 Lagebericht





Konzernabschluss **42**

Konzernanhang **52**



Einzelabschluss **66**

Finanzkalender und Impressum **77**



Standorte **78**

VORWORT



SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

die SHS VIVEON AG blickt auf ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2014 zurück, dessen Höhepunkt der Abschluss des vierten Quartals mit einem Rekordergebnis und einer EBITDA-Marge von über 13 Prozent war. Insgesamt ist es uns gelungen, das ganzjährig positive Ergebnis über alle Quartale hinweg stetig zu steigern und ein EBITDA von 1,54 Mio. EUR zu erzielen, was einer Verbesserung von 1,71 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Auch die Umsatzerlöse konnten wir im Quartalsverlauf stetig steigern - von 5.394 TEUR im ersten auf 7.421 TEUR im vierten Quartal. Die Umsätze blieben in der Gesamtjahresbetrachtung mit 24.290 TEUR nahezu stabil. Dass dieses Umsatzniveau mit einer verminderten Mitarbeiterzahl erreicht werden konnte, ist ein Indikator dafür, dass uns die Neuausrichtung des Unternehmens hin zu einem international agierenden Lösungsanbieter mit stärker skalierbaren Lizenzumsätzen zunehmend gelingt. Zu diesem Gelingen trugen 2014 verschiedene Faktoren bei, wie beispielsweise der Verkauf hochvolumiger SaaS-Lösungen über den Partnerkanal in Großbritannien oder der Gewinn mehrerer Neukunden für unser neu eingeführtes Produkt profitBOX.

Trotz dieser Erfolge und des äußerst positiven Jahresabschlusses konnten wir unsere Ziele für das Geschäftsjahr jedoch nicht voll erreichen. Ursache hierfür waren maßgeblich nicht abrechenbare Leistungen aus Software-Migrationsprojekten, die das Ergebnis insbesondere in den ersten Quartalen belasteten.

UNSERE ZIELE 2014

Mit dem Ausbau unseres Lösungsportfolios sowie dem Aufbau des direkten und indirekten Vertriebs haben wir in den vergangenen Jahren wichtige Maßnahmen ergriffen, die die Neuausrichtung und damit das Wachstum unseres Lizenz- und Recurring-Geschäfts in der Zukunft signifikant vorantreiben sollen. So hatten wir uns für das Geschäftsjahr 2014 zum Ziel gesetzt, über unsere Vertriebskanäle (Direct Sales und Indirect/Partner Sales) relevante Neukunden in allen Geschäftsbereichen zu gewinnen. Besonders erfreulich war daher der Erfolg im Partnervertrieb in Großbritannien. Hier ist es uns gelungen, erste wichtige Neukunden für unsere SaaS-Credit-Managementlösung mit einem Gesamtvolumen von mehr als 2,5 Mio. EUR zu gewinnen. Aufgrund der Verteilung der Erlöse über einen Zeitraum von 5 Jahren werden wir finanziell im Wesentlichen allerdings erst ab 2015 von diesem Abschluss profitieren.

Auch über den direkten Vertriebskanal konnten wir 2014 namhafte Unternehmen wie Cortal Consors, CTS Eventim - Europas Marktführer im Bereich Ticketing oder Media Saturn, die größte Elektronik-Fachmarktkette Europas, als Kunden gewinnen. Für unser neues und speziell für den eCommerce geeignetes Produkt profitBOX entschieden sich 2014 Unternehmen wie Home24, Bürgel oder IS Inkasso aus Österreich. Besonders erfreulich war für uns, dass sich mit TEVA (mit der Marke ratiopharm) und Orifarm auch neue Kunden aus dem Bereich Pharma für uns entschieden haben.

Neben der Gewinnung von Neukunden für unsere bestehenden Produkte stand vor allem die Weiterentwicklung unseres Portfolios in Richtung Lösungen und Services auf der Agenda. Hier haben wir mit der Konzeption der Customer Management Suite im Bereich Value die Weichen für neue Geschäftsmodelle in diesem Geschäftsbereich gestellt. Im Geschäftsjahr 2015 wird die Weiterentwicklung

CHRONIK Q1.2014

Bereits zum Jahreswechsel können **namhafte Neukunden** gewonnen werden, darunter der Ticket-Riese CTS Eventim.

Die Marketing- und Salesstruktur wird mit dem Fokus auf die **konsequente Entwicklung zum Solutions-Anbieter** ausgerichtet.

Im Wettbewerb »Top Produkt Handel 2014«, den das renommierte Wirtschaftsmagazin handelsjournal jährlich ausschreibt, **gewinnt SHS VIVEON Gold in der Kategorie »innovative Produkte«** für die digitale Einkaufswand von Vodafone.

SHS VIVEON launcht die standardisierte eCommerce-Lösung profitBOX, mit der Online-Händler ihre Bestellungen automatisiert scoren können, um so die passenden Zahlarten auszuwählen und den Umsatztreiber »Rechnungskauf« zu optimieren.

SHS VIVEON nimmt das Aktienrückkaufprogramm wieder auf und plant bis zum 31.12.2014 bis zu 5,0 Prozent des Grundkapitals zurück zu erwerben.

Nicht abrechenbare Leistungen aus Festpreisprojekten bei Migrationsprojekten belasten das Ergebnis eines ansonsten insgesamt soliden ersten Quartals.

JANUAR

FEBRUAR

MÄRZ

der Customer Management Suite ein wichtiger strategischer Bestandteil unserer Ziele sein.

Anorganisches Wachstum ist für uns weiterhin ein sehr wichtiger Schritt auf unserem Weg zum führenden Lösungsanbieter. Wir haben auch 2014 mehrere potenzielle Möglichkeiten geprüft. Jedoch hat sich jeweils nach eingehender Prüfung der fachlichen, technologischen sowie auch wirtschaftlichen Rahmenbedingungen keine Akquisition ergeben.

GESCHÄFTSVERLAUF

Im operativen Geschäft sind wir 2014 unter unseren Erwartungen in das Geschäftsjahr gestartet. Über den zeitlichen Verlauf entwickelte sich das Geschäft jedoch sehr positiv und wir konnten unsere Leistung und das Ergebnis kontinuierlich über alle Quartale steigern. Die Umsatzerlöse blieben mit 24.290 TEUR nahezu stabil auf dem Vorjahresniveau von 24.451 TEUR, trotz einer verminderten Mitarbeiterzahl von 11 Prozent im Vergleich zu 2013. Dies ist unter anderem das Ergebnis unseres Umbaus vom stark personengebundenen Beratungsgeschäft hin zum Business- und IT-Lösungsanbieter. Im vierten Quartal 2014 konnten wir Rekordwerte sowohl beim Umsatz mit 7.421 TEUR als auch beim Ergebnis (EBITDA) von 841 TEUR erzielen.

Vor dem Hintergrund unseres Ziels, die Lizenz- und Recurringumsätze kontinuierlich zu erhöhen, gelang uns im vergangenen Geschäftsjahr eine Steigerung unseres Neu-Lizenzumsatzes um rund 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ursprünglich hatten wir hier einen noch stärkeren Anstieg geplant, der unter anderem durch unsere Vertriebspartner in Russland generiert werden sollte. Jedoch erschwerte die politisch instabile Situation in der Ukraine

und Russland das Partnergeschäft im russischen Raum erheblich. Zusätzlich belastete der schwache Rubel die Verhandlungen der russischen Partnerunternehmen mit potenziellen Kunden.

Als Ergebnis der operativen Erfolge hat sich 2014 insbesondere der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit mit 3,2 Mio. EUR überaus positiv entwickelt und war damit so hoch wie nie. Viele Großprojekte konnten wir zum Jahresende abschließen und abrechnen. Damit gelang es uns auch, den Bestand an unfertigen Leistungen im Vergleich zu den unterjährigsten Quartalsstichtagen zum Jahresende deutlich zu senken sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu reduzieren. Bemerkenswert ist der hohe Cashflow insbesondere, da das Unternehmen 2014 insgesamt 52.478 eigene Aktien für 421 TEUR im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben hat.

Trotz der Erfolge im Jahresverkauf konnten wir unsere geplanten Ziele für 2014 jedoch nicht vollständig erreichen. Hauptgrund waren nicht abrechenbare Leistungen in Höhe von rund 1.000 TEUR. Diese Entwicklung haben wir frühzeitig erkannt und mit verschiedenen Gegenmaßnahmen reagiert. Unter anderem haben wir das Management speziell in diesem Unternehmensbereich verstärkt. Wir gehen davon aus, dass Non-Faktura-Leistungen aus Migrationsprojekten im Geschäftsjahr 2015 geringer ausfallen werden als 2014, jedoch aufgrund von zunehmenden Festpreisverträgen im Lösungsgeschäft künftig nicht komplett entfallen werden.

Neben den operativen und strategischen Erfolgen freuten wir uns 2014 über eine Studie der Statista GmbH und der Zeitschrift brand eins Wissen, die SHS VIVEON in die Liste der »Besten Berater 2014« in der Kategorie CRM & Vertrieb aufnahm. Ausgezeichnet wurde auch unser gemeinsam mit Vodafone und Emmas Enkel entwickeltes Produkt – die digitale Shopping-Wall. In der Kategorie

CHRONIK Q2. 2014

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie würdigt die technologischen Entwicklungen von SHS VIVEON und genehmigt Fördermittel aus dem »Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand«.

Das internationale Partnerprogramm zeigt wichtige Signalwirkungen. Zum ersten Mal kann das Unternehmen über diesen neuen und wichtigen Kanal Neukunden in Großbritannien gewinnen.

Einer aktuellen Studie der Statista GmbH und der Zeitschrift brand eins Wissen **zufolge gehört SHS VIVEON zu den besten Unternehmensberatern Deutschlands.**

SHS VIVEON gewinnt in allen Geschäftsbereichen wichtige Projekte, darunter die Pharmaunternehmen Ratiopharm und Orifarm sowie die Energieunternehmen Bayerngas und Tennet.

Der Ausbau des Lösungs- und Lizenzgeschäfts wird unterstützt durch die Entwicklung einer vollumfänglichen Lösung im Bereich Value.

Aufgrund der konsequenten Ausrichtung auf das Lösungs- und Lizenzgeschäft konnten die Lizenzverkäufe im ersten Halbjahr um 36 Prozent im Vergleich zur Vorjahrsperiode gesteigert werden.

APRIL

MAI

JUNI

»Innovation« wurde sie vom handelsjournal zum »Top-Produkt-Handel 2014« gewählt. Die technologischen Entwicklungen in diesem Bereich würdigte auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) mit Fördermitteln aus dem »Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand«.

ZIELE 2015

Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir weiterhin konsequent den Ausbau des Konzerns zu einem international agierenden Lösungsanbieter vorantreiben. Dabei ist unsere Zielsetzung, den Anteil der Software- und Service-Umsätze sowie den Anteil der wiederkehrenden Umsätze aus Service- und Betriebs-Leistungen (SaaS) weiter auszubauen. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeiten wir intensiv an der Erweiterung unseres Lösungsportfolios und am Ausbau des Partnergeschäfts sowie des eigenen Vertriebs.

Ein wichtiger Treiber für diese Ziele ist und bleibt dabei das Partnernetzwerk. Nach dem Aufbau einer umfassenden Vertriebs- und Marketingorganisation mit Direct und Indirect Sales-Kanälen, setzen wir 2015 im Partnermanagement auf den Ausbau unseres Netzwerks in weitere europäische Länder. So prüfen wir aktuell beispielsweise das Marktpotenzial für unsere Risk-Lösungen im Raum Benelux, wo wir schon heute aus Deutschland heraus unsere Kunden bedienen und somit über Referenzen in diesen Ländern verfügen. Darüber hinaus verfolgen wir auch die Erweiterung des Partner Channels über Technologie-Partnerschaften.

Zusätzliches Umsatzwachstum versprechen wir uns von dem Ausbau des Lösungs- und SaaS-Portfolios. Insgesamt richtet sich der Fokus des Unternehmens dabei auf hoch standardisierte SaaS-Lösungen mit einer mindestens dreijährigen Laufzeit der



STEFAN GILMOZZI, CEO/Vorstandsvorsitzender

CHRONIK Q3.2014

Der Elektronikgigant Media Saturn entscheidet sich für eine Zusammenarbeit mit SHS VIVEON für die **Weiterentwicklung seines Kundenmanagements**.

Auch der **Chemiekonzern BASF** setzt auf SHS VIVEON Expertise bei der Automatisierung internationaler Credit Management Prozesse.

Der langjährige Partner Bürgel Wirtschaftsinformationen sowie der Onlinemöbel-Händler Home24 **entscheiden sich für die eCommerce-Lösung profitBOX**.

Die **GUARDEAN GmbH** wird in die SHS VIVEON Solutions GmbH umfirmiert und rückt so näher an den Mutterkonzern.

Die Experton Group nimmt SHS VIVEON in einen aktuellen Big Data Benchmark in der Kategorie »Big Data Consulting« auf und würdigt damit den spezifischen **Big-Data-Beratungsansatz des Unternehmens**.

JULI

AUGUST

SEPTEMBER

Hosting- und Serviceverträge. Im Bereich Customer Risk Management planen wir den Ausbau von Angeboten für ganzheitliche Credit Managementprozesse. Im Geschäftsbereich Customer Value Management konzentriert sich die Gesellschaft 2015 auf den Ausbau und die Weiterentwicklung der einzelnen Module der Customer Management Suite, die Daten, Prozesse und Systeme rund um das Kundenmanagement zusammenführen. Die Customer Management Suite ermöglicht Unternehmen damit eine konsistente, individualisierte Kommunikation über alle für den Kunden relevanten Kanäle.

Mit der zum Jahreswechsel erfolgten Integration unseres Geschäftsbereichs Customer Information Management (CIM) in die Bereiche Risk und Value arbeiten wir zudem daran, unsere Lösungen – speziell im Bereich Risk – für den mobilen Einsatz fit zu machen. Dies kann zu Beginn des Jahres zu erhöhten Investitionen in diesen Bereichen führen, sowie vorübergehend die Auslastung reduzieren. Wir gehen jedoch davon aus, dass wir durch diese Integration und Fokussierung auf unsere strategischen Kernthemen insgesamt einen positiven und nachhaltigen Effekt erzielen werden.

Auch bezüglich des anorganischen Wachstums wollen wir 2015 konkrete Schritte unternehmen. Aktuell finden bereits Gespräche mit einem potenziellen Übernahmekandidaten statt, der sowohl unser Leistungsportfolio ergänzen als auch zur Steigerung der Umsatzerlöse und des Ergebnisses bereits in 2015 beitragen könnte.

Wir haben in den vergangenen Jahren sowohl im Vertriebs- und Marketingbereich als auch in den operativen Bereichen wichtige Weichen für unsere künftige Entwicklung gestellt. Die guten Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres und insbesondere die hervorragende Entwicklung des vierten Quartals zeigen, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben. Für 2015 liegen hier noch

wichtige Meilensteine vor uns, mit der weiteren Optimierung unseres Vertriebs sowie dem Ausbau unseres Portfolios und der Integration des CIM-Bereiches. Ich bin sehr zuversichtlich, dass SHS VIVEON diesen Weg der Neuausrichtung sehr erfolgreich weitergehen wird, auch wenn dieser umfassende Veränderungsprozess sicherlich über das aktuelle Geschäftsjahr hinaus andauern wird. Wir prognostizieren für das Geschäftsjahr 2015 ein Umsatzwachstum von rund 3 Mio. EUR und damit mehr als 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Wie in den Vorjahren gehen wir davon aus, dass sich auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze nicht gleichmäßig über die Quartale verteilen werden, sondern nach einem saison- und branchenbedingten verhaltenen ersten Halbjahr mit einer deutlich stärkeren zweiten Jahreshälfte zu rechnen ist.

Ich möchte mich, auch im Namen des Vorstands und Aufsichtsrats, herzlich bei unseren Mitarbeitern bedanken, die sich stets mit höchstem Engagement und Loyalität für das Unternehmen und unsere Kunden einsetzen.

Mein Dank gilt ebenso unseren Kunden und Geschäftspartnern für die vertrauensvolle und produktive Zusammenarbeit und auch Ihnen, liebe Aktionäre, danke ich für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und unsere Vision. Wir werden uns auch 2015 mit höchstem Engagement für den wirtschaftlichen Erfolg und die innovative Weiterentwicklung unseres Unternehmens einsetzen.

STEFAN GILMOZZI

CEO/Vorstandsvorsitzender

CHRONIK Q4. 2014

SHS VIVEON und die DYMATRIX CONSULTING GROUP schließen Partnerschaft im Bereich **Multikanalmanagement**.

SHS VIVEON veröffentlicht Studie zum **CRM Reifegrad** von Finanzdienstleistern.

Mit **Adobe** gewinnt SHS VIVEON einen weiteren starken Partner im Kampagnenmanagement.

Der russische Credit und Riskmanagement Experte Neoflex wird **neuer Partner für Osteuropa**.

SHS VIVEON AG **verlängert das Aktienrückkaufprogramm** vom 01. Januar bis zum 30. Juni 2015 und erhöht den maximalen Anteil eigener Aktien vom Grundkapital von 5,0 auf 7,5 Prozent.

Auch der österreichische Inkasso-Anbieter **IS Inkasso** entscheidet sich für die profitBOX.

EFL Autoleasing AG setzt die **GUARDEAN RiskSuite** für automatisierte Bonitätsprüfung ein.

HUK Coburg entscheidet sich für ein weiteres umfangreiches Projekt mit SHS VIVEON im Bereich Kampagnenmanagement.

PROFIL



Unternehmensprofil

SHS VIVEON

»Mit diesem Portfolio vereint SHS VIVEON alle Kompetenzen, die Unternehmen für die Umsetzung eines ganzheitlichen und erfolgreichen Customer Management benötigen und bietet ihnen die optimale Grundlage, um alle damit verbundenen Herausforderungen heute und zukünftig zu meistern.«

Die Digitalisierung und der damit einhergehende technologische, ökonomische und soziale Wandel verändert unsere Welt im Eiltempo. Mit all den Trends rund um Schlagworte wie Big Data, mobiles Internet und Cloud Computing eröffnet die Digitalisierung völlig neue Möglichkeiten eines smarten Kundenmanagements. Mit ihr wird es möglich, mehr über den Kunden zu erfahren, die Kommunikation stärker zu personalisieren und direkt mit ihm zu sprechen. Doch all die Veränderungen führen gleichzeitig auch zu neuen Herausforderungen für Unternehmen.

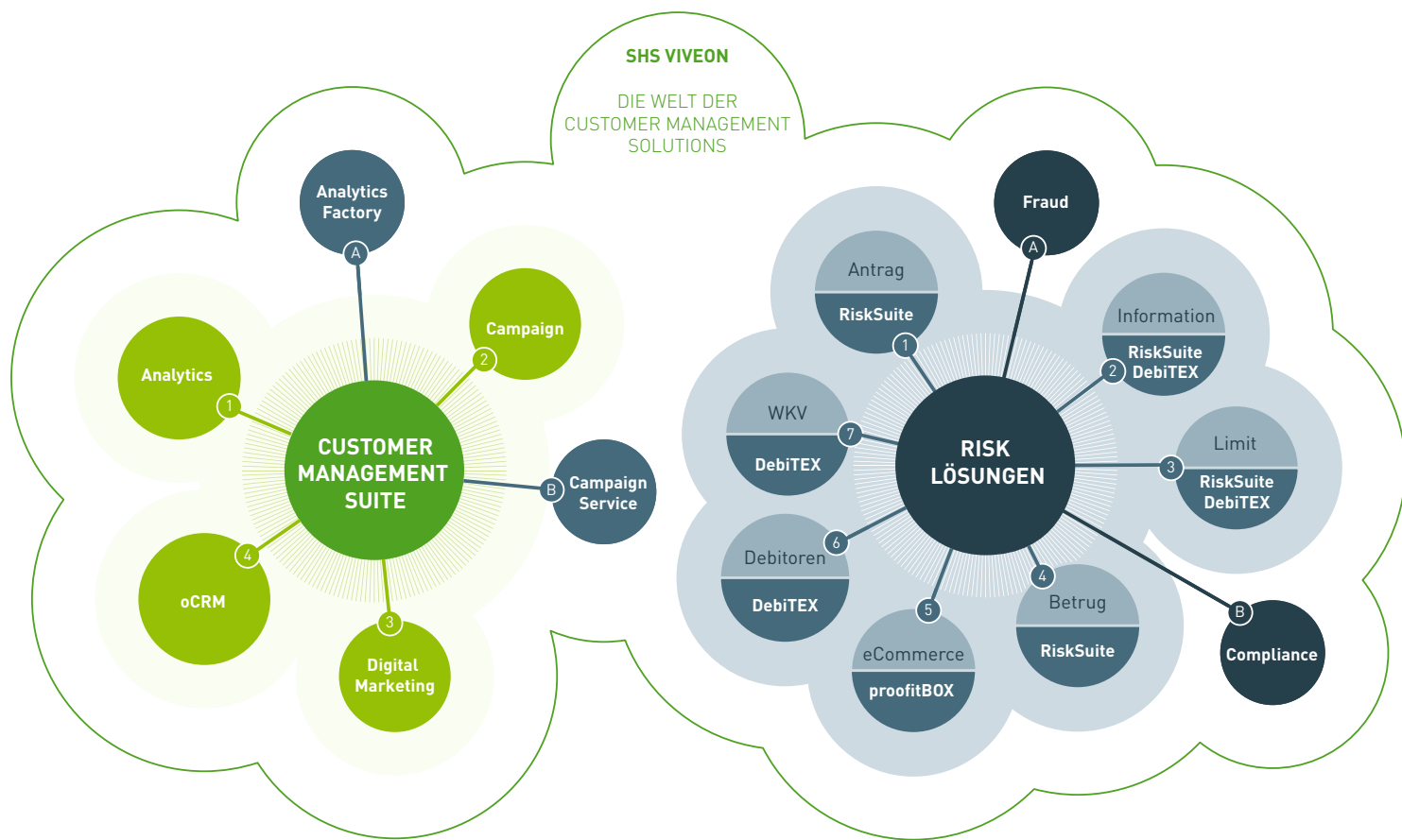
So sind nicht nur die Ansprüche der Kunden hinsichtlich einer persönlichen und mehrwertorientierten Ansprache deutlich gestiegen. Um im digitalen Zeitalter erfolgreich zu sein, müssen sich Unternehmen vielmehr perfekt am Verhalten und den Präferenzen ihrer Kunden in einem von schnellen Veränderungen geprägten Umfeld ausrichten. Sie müssen schnell und anpassungsfähig sein. Hinzu kommen immer wieder neue technologische Innovationen, die ein tiefes Know-how erfordern oder neue Datenquellen, die integriert und ausgewertet werden sollen.

Genau hier setzt das Leistungsportfolio von SHS VIVEON an. Als Lösungsanbieter für ganzheitliches Customer Management unterstützt SHS VIVEON Unternehmen dabei, die Herausforderungen im komplexen Kundenmanagement auf allen Ebenen zu meistern. Dabei schafft SHS VIVEON die zentralen Voraussetzungen, die Unternehmen für ein erfolgreiches und gewinnbringendes Kundenmanagement benötigen: erstens ein tiefes Verständnis für ihre Kunden – sowohl auf individueller als auch kollektiver Ebene, zweitens die notwendige Infrastruktur im Unternehmen, um alle Prozesse, Daten und Systeme rund um das Kundenmanagement optimal miteinander zu verzahnen und drittens eine durchgängige

Transparenz über die Auswirkungen und den Erfolg aller Kundenmaßnahmen. Ergänzt wird dieses Angebot durch die erprobten SHS VIVEON-Reifegradmodelle, mit denen Unternehmen einen validen Blick auf den Entwicklungsstatus ihres Kundenmanagements und die möglichen Stellschrauben auf dem Weg zu einem höheren Reifegrad erhalten.

Als einziger Anbieter auf dem Markt bietet SHS VIVEON ein Lösungsportfolio, das den Kunden ganzheitlich betrachtet: also nicht nur die Marketing-Sicht des Kunden mit dem Fokus auf den Kundenwert, sondern auch die Risiko-Perspektive setzt SHS VIVEON zu einem Gesamtverständnis zusammen. Diese beiden Sichten werden durch die beiden strategischen Geschäftsbereiche Customer Value und Customer Risk mit jeweils eigenen Lösungen, Software-Produkten, Services sowie klassischen Beratungsleistungen vertreten.

Im Geschäftsbereich Customer Value bietet SHS VIVEON mit der Customer Management Suite Unternehmen ein umfangreiches Set aus verschiedenen Modulen, die je nach jeweiliger Ausbaustufe einzeln oder auch in Kombination genutzt werden können. Diese Module führen alle notwendigen Daten, Prozesse und Systeme insbesondere für die Bereiche Marketing, Vertrieb und Kundenservice zusammen. Unternehmen erhalten mit der Customer Management Suite einen umfassenden Blick auf ihre Kunden und können mit ihnen über die relevanten Kanäle konsistent kommunizieren, mit der passenden Botschaft zum richtigen Zeitpunkt. Die Customer Management Suite baut auf den aktuellen individuellen Status eines Unternehmens auf und ergänzt diesen mit flexiblen Modulen aus den Bereichen Kampagnenmanagement, Customer Analytics, Digital Marketing und operatives CRM. Dabei werden alle



Bereiche und Anwendungen optimal verzahnt. Die einzelnen Module basieren zum einen auf jahrelang erprobten Technologien des SHS VIVEON Partnernetzwerks. Zum anderen sind in die Entwicklung der Module die umfassende Customer Management Expertise und das tiefe Know-how aus branchenübergreifenden Beratungsprojekten eingeflossen. Ergänzt wird dieses flexible Modul-Set durch verschiedene Kundenmanagement-Services, mit denen Unternehmen einzelne Bereiche, wie z.B. das Kampagnenmanagement an SHS VIVEON auslagern können. Vor allem komplexe Aufgabenstellungen, wie die Umsetzung eines automatisierten Multikanal-Kampagnenmanagements oder die Vernetzung der Online- und Offline-Kundendaten durch die voranschreitende Digitalisierung können mithilfe der SHS VIVEON Customer Management Suite optimal beantwortet und gelöst werden.

Im Geschäftsbereich Customer Risk bietet SHS VIVEON ebenfalls ein umfangreiches Paket an unterschiedlichen Lösungen, die Unternehmen dabei unterstützen, Kundenrisiken zu erheben, zu berechnen und kundenindividuelle Maßnahmen abzuleiten. Auf Basis der hauseigenen Softwareprodukte GUARDEAN RiskSuite, GUARDEAN DebiTEX und profitBOX bietet das Unternehmen Risikoprozesse end-to-end. Mit seinen fachspezifischen Lösungen ist SHS VIVEON in der Lage, Risikomanagement-Prozesse vom Antragsmanagement über die Betrugsprävention bis hin zum Credit Management bei Bestandskunden und zur Zahlungsgarantie vollumfänglich umzusetzen und zu verantworten. Auf Wunsch des

Kunden können diese Lösungen auch vollständig im hauseigenen Rechenzentrum betrieben oder in einzelnen Bereichen als Service an SHS VIVEON ausgelagert werden. Mit der eCommerce-Lösung profitBOX hat SHS VIVEON ein Produkt entwickelt, das speziell an den Bedürfnisse des Online-Handels ausgerichtet ist. Die profitBOX bestimmt für den jeweiligen Bestellvorgang das passende Angebot an Zahlarten und erhöht nachweislich die Conversionrate bei gleichzeitiger Minimierung von Zahlungsausfällen oder Rücklastschriften. Um auch in diesem Geschäftsbereich auf aktuelle Marktveränderungen wie z.B. die immer stärkere Nutzung von Mobile Payment reagieren zu können, wurde speziell für diese Innovationsthemen ein eigenes Team integriert, das mit der Entwicklung neuer Lösungen auf Basis innovativer Technologien wie NFC oder iBeacon betraut ist. Hinzu kommen ausgewählte Partner, die das Angebot von SHS VIVEON z.B. durch moderne Identifikationsverfahren oder alternative Datenquellen optimal ergänzen.

Mit diesem Portfolio vereint SHS VIVEON alle Kompetenzen, die Unternehmen für die Umsetzung eines ganzheitlichen und erfolgreichen Customer Management benötigen und bietet ihnen die optimale Grundlage, um alle damit verbundenen Herausforderungen heute und zukünftig zu meistern. Dabei bietet SHS VIVEON seinen Kunden ein umfangreiches Paket an eigenen fachspezifischen Lösungen, die entweder beim Kunden selbst, im hauseigenen Rechenzentrum oder auch als Managed Service gebucht werden.

REFERENZPROJEKT CUSTOMER RISK MANAGEMENT



SIMON MEYER,

Director of Finance & Business Development
bei der Home24 GmbH

»Mit SHS VIVEON haben wir einen Partner gefunden, der es uns ermöglicht, auch bei einem stetig und schnell wachsenden Kundenstamm diesen individuellen und einzigartigen Service für unsere Kunden zu bieten.«

Home24 ist Europas größtes Online-Möbelhaus. 2014 sind wir erneut stark gewachsen und haben unsere Marktposition weiter ausgebaut – auch auf internationaler Ebene. Durch unsere Expansion in die Schweiz, nach Italien und Belgien sind wir nun in sieben europäischen Ländern aktiv. Neben unserem vielseitigen Sortiment stehen wir für schnelle und kostenlose Lieferung bis in die Wohnung und einen Top-Kundenservice.

Um dies zu garantieren, steht der Kunde bei uns stets im Mittelpunkt. Mit SHS VIVEON haben wir einen Partner gefunden, der es uns ermöglicht, auch bei einem stetig und schnell

wachsenden Kundenstamm diesen individuellen und einzigartigen Service für unsere Kunden zu bieten. Mit der Branchen-Lösung profitBOX von SHS VIVEON, die unsere speziellen Anforderungen im eCommerce erfüllt, können wir während des wichtigen und sensiblen Bezahlprozesses stets optimal auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. Die profitBOX ermöglicht es uns, unseren Kunden jene Zahlarten anzubieten, mit denen sie am liebsten zahlen. Durch die Möglichkeit, externe Informationsanbieter weltweit anzubinden, bietet uns die profitBOX zudem die nötige Flexibilität, unser Geschäft zu jeder Zeit international noch weiter auszubauen.

REFERENZPROJEKT CUSTOMER VALUE MANAGEMENT



DR. FRANK-PETER HANSEN,
Leiter Corporate Regulation
bei der TenneT TSO GmbH

»Wir schätzen die konstruktive Zusammenarbeit mit SHS VIVEON, die sich durch ihre hohe Professionalität und Partnerschaftlichkeit auszeichnet.«

Die TenneT TSO GmbH ist der erste grenzüberschreitende Übertragungsnetzbetreiber für Strom in Europa mit 41 Millionen Endverbraucher. Unser Ziel ist ein integrierter europäischer Strommarkt mit stabilen Preisen. Unser Ziel ist es, Versorgungssicherheit in unseren Märkten sicher zu stellen und einen integrierten, nachhaltigen Nord-West-Europäischen Elektrizitätsmarkt zu erzielen. Umso wichtiger sind für uns transparente und effiziente Planungsprozesse im Regulierungsmanagement. SHS VIVEON hat uns dabei unterstützt, durch eine nachhaltige und flexible systemische Lösung die Koordination netzwirtschaftlicher Themen im Rahmen der Regelprozesse zu erleichtern.

Dadurch konnten hohe manuelle Aufwände in der Planung und im Monatsabschluss reduziert und zugleich die Qualität der Daten und Prozesse erhöht werden.

SHS VIVEON hat uns dabei nicht nur mit seiner umfangreichen Expertise im Bereich Business Intelligence und Data Warehousing überzeugt, sondern bewies während des gesamten Projekts ein optimales Projektmanagement und eine hohe Lösungskompetenz. Trotz der vielfältigen inhaltlichen Anforderungen und der Abhängigkeit zu anderen Dienstleistungsunternehmen, deren Zuarbeit im Rahmen des Projekts erforderlich waren, konnte SHS VIVEON die Lösung in-time, in-budget und in-quality fertigstellen.

Wir schätzen die konstruktive Zusammenarbeit mit SHS VIVEON, die sich durch ihre hohe Professionalität und Partnerschaftlichkeit auszeichnet.



Individuelles, bedarfsorientiertes Kundenmanagement bei Orifarm

INTERVIEW MIT

FABIAN SENDEN, Customer Relationship Manager, Orifarm GmbH

Die Orifarm GmbH mit Sitz in Leverkusen ist einer der führenden Arzneimittelimporteure Deutschlands. Sie gehört zur dänischen Orifarm-Gruppe, dem führenden europaweit agierenden Importeur von Markenarzneimitteln.

Orifarm ist auf den Import von Originalarzneimitteln spezialisiert und hat sich dem Ziel verschrieben, effektiv zur Senkung des Kostendrucks auf das deutsche Gesundheitswesen beizutragen. Derzeit umfasst das Sortiment mehr als 1.000 Präparate aus nahezu allen Indikationen. Patientensicherheit und Kundenzufriedenheit stehen bei Orifarm im Mittelpunkt. Vor allem eine individuelle und bedarfsorientierte Beratung für die Apotheke hat sich das Unternehmen auf die Fahnen geschrieben.

Herr Senden, die Pharmabranche hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Was waren die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?

Senden: Die wohl größten Herausforderungen stellen für uns die regulatorischen Anforderungen an die Arzneimittelindustrie im Allgemeinen und an uns als Arzneimittelimporteur im Speziellen dar. So beeinflussen beispielsweise gesetzliche Festbeträge auf bestimmte Produkte sowie die Kontingentierung der Ware seitens der Hersteller unseren Warenbezug. Wir müssen viel genauer den Bedarf des Marktes kennen und die relevanten Medikamente zum richtigen Zeitpunkt in der passenden Menge vorhalten. Der zunehmende Wettbewerb im Arzneimittelimportmarkt bringt weitere Herausforderungen mit sich – auch für die Apotheken. Diese haben es zunehmend schwerer, den richtigen Partner im Arzneimittelimport zu wählen, der ihre Bedürfnisse vollumfänglich erfüllen und dabei unterstützen kann, die eigenen gesetzlichen Vorgaben und den Versorgungsauftrag zu erfüllen. Nur wer den Apotheken einen wirklichen Mehrwert bieten kann, z.B. durch individuelle Angebote oder einen außergewöhnlichen Service, setzt sich in diesem Segment durch.

Vor diesem Hintergrund haben wir im letzten Jahr eine Vision erarbeitet: Mit dem Projekt »Smart Sales« wollten wir aus

unserem breiten Gesamtsortiment den Apotheken genau die Produkte anbieten, die wirklich für sie interessant sind, damit diese wiederum Zeit und Aufwand sparen. Alle dafür notwendigen Daten und Tools lagen uns bereits vor. Doch um die entscheidenden Informationen zusammenzuführen, auf unsere Fragestellungen hin zu analysieren und die für den Vertrieb optimalen Handlungsempfehlungen auf Kundenebene auszusteuern und zu bewerten, benötigten wir fachliche Unterstützung.

...und da kam SHS VIVEON ins Spiel. Was waren die entscheidenden Faktoren für Sie mit SHS VIVEON zusammenzuarbeiten?

Senden: Wir haben SHS VIVEON als äußerst kompetenten Ansprechpartner während des Customer Analytics Day, einer Fachveranstaltung zum Thema Kundenanalysen, kennengelernt. Dabei hat uns SHS VIVEON im ersten Schritt mit seinem CRM Reifegrad-Modell überzeugt. Dieses betrachtet das Kundenmanagement eines Unternehmens ganzheitlich über verschiedene Dimensionen hinweg: von der CRM-Strategie, den eingesetzten Steuerungsmaßnahmen, über die Einbindung von Daten, den Analysemethoden bis hin zu den Prozessen und verwendeten Tools. Schnell wurde uns klar, dass eben diese ganzheitliche Herangehensweise langfristig für uns der beste und

erfolgsversprechendste Ansatz zu einem smarten, kundenorientierten Vertrieb ist.

Hinzu kam dann die langjährige B2C Kundenmanagement-Expertise mit den Innovatoren im Big Data Bereich. Besonders beeindruckt hat uns, wie SHS VIVEON Erfahrungen und Ansätze aus diesen Branchen und Bereichen auf unsere Situation adaptiert und daraus die für unser Business optimale Lösung erarbeitet hat.

Was erwarten Sie generell von einem Dienstleister, der Sie bei einer solchen komplexen Fragestellung unterstützt?

Senden: Die wichtigsten Kriterien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind für uns neben der entsprechenden Fachkompetenz Zuverlässigkeit und Transparenz. Wir wollen verstehen, warum eine Veränderung notwendig ist und ob wir wirklich nachhaltig einen Mehrwert für unsere Kunden und uns daraus generieren. Eine wichtige Rolle spielt dabei auch das Vertrauen, dass der Dienstleister das Projekt nicht unnötig größer macht als notwendig oder per se immer den »großen Rundumschlag« empfiehlt. SHS VIVEON hat mit uns in sehr enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit und Abstimmung die Handlungsfelder identifiziert und immer zuerst geprüft, wie die bereits bestehenden Prozesse und Tools optimiert werden könnten, um unnötige Investitionen zu vermeiden. Durch den offenen Wissenstransfer konnten wir uns zudem während des Projekts wertvolles Fachwissen aneignen.

Wie läuft das Projekt ab? Welche Schritte sind geplant?

Senden: Gemeinsam haben wir in einem Workshop den Status Quo unseres Kundenmanagements in jeder einzelnen Dimension des Reifegradmodells erarbeitet und bereits nach kurzer Zeit die wichtigsten Handlungsfelder und Optimierungspotenziale identifiziert. Wir haben im Anschluss die nächsten Schritte und langfristige Ziele definiert. Parallel dazu haben wir mit SHS VIVEON explorative Analysen durchgeführt, diese gaben uns Antworten auf die Fragen, welche Daten zur Erstellung individueller Angebote relevant sind und in welcher Quantität und Qualität sie uns aktuell vorliegen. Der von SHS VIVEON entwickelte Algorithmus bewertet die Güte der vorliegenden



»Die wichtigsten Kriterien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind für uns neben der entsprechenden Fachkompetenz Zuverlässigkeit und Transparenz.«

Profildaten und erstellt nach festgelegten Regeln individuelle Angebote. Der Erfolg im ersten Testfeld hat uns überzeugt, so dass wir planen, in einem größeren Testfeld im nächsten Schritt unsere Annahmen noch weiter zu untermauern, um danach in die Implementierungsphase überzugehen.

Zusätzlich werden wir gemeinsam die weiteren identifizierten Handlungsfelder aufarbeiten.

Welche Bedeutung hat das Projekt für Ihr Unternehmen?

Senden: Eine individuelle Kundenansprache und außergewöhnlicher Service sind für uns der entscheidende Wettbewerbsfaktor. SHS VIVEON hat mit dem Projekt mit uns die dafür notwendigen Voraussetzungen geschaffen.

Wir wollen unsere Kunden dabei unterstützen, ihren Bedarf zu jeder Zeit decken zu können, ohne in umfangreichen Sortimentslisten zeitaufwendig Medikamente zu recherchieren und ihnen damit ein noch besseres Einkaufserlebnis bieten. Wir

wollen zugleich die Kundenbetreuung für unsere Mitarbeiter so einfach und effektiv wie möglich gestalten. Das CRM spielt dabei die zentrale Rolle bei der Aussteuerung aller Aktivitäten - auf Basis des Kundenbedürfnisses gibt es das nächstbeste Angebot bzw. die nächstbeste Aktivität vor. Wir wollen die Kontaktzahl für unseren Vertrieb und den Kunden reduzieren, aber dafür effektiver gestalten. So kann sich der Vertriebsmitarbeiter wieder auf seine Kernkompetenz »die persönliche Beziehung zum Kunden« konzentrieren.

Bitte ergänzen Sie folgenden Satz: An der Zusammenarbeit mit SHS VIVEON schätze ich besonders...

Senden: ...die Flexibilität im Projekt, sich auf neue Gegebenheiten in kürzester Zeit einzustellen, die pragmatische Herangehensweise bei der Umsetzung, die uns unnötige Kosten und viel Zeit erspart hat und die kontinuierliche partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

LÖSUNGSBESCHREIBUNG

DIE CUSTOMER MANAGEMENT SUITE



Die Customer Management Suite unterstützt mit ihren vielfältigen Funktionen Unternehmen auf dem Weg zu ihren individuellen Kundenmanagementzielen.

verschiedenen Technologien hat SHS VIVEON einzelne standardisierte Lösungsmodulare entwickelt, die je nach individuellem Reifegrad des Kundenmanagements einzeln oder auch in Kombination genutzt werden können. Diese Module unterstützen Unternehmen konkret bei der Planung und Umsetzung kundenindividueller Multikanal-Kampagnen (Campaign), bei der Erstellung automatisierter Analysen und Scorings (Analytics), bei der Organisation und Auswertung von Online-Aktivitäten (Digital Marketing) bis hin zur operativen Umsetzung von Kundeninteraktionen (oCRM).

Trends kommen und gehen im digitalen Zeitalter rascher denn je. Doch im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns bleibt ein Ziel: den Kunden zu gewinnen, zu überzeugen, ihn zu begeistern und zu binden. Um sich ein umfassendes Bild über jeden Kunden machen zu können und effizient sowie passgenau über die relevanten Kanäle mit ihm zu kommunizieren, benötigen Unternehmen die passenden Werkzeuge. Sie stellen sicher, dass Maßnahmen und Angebote erfolgreich sind.

SHS VIVEON hat mit der Customer Management Suite ein umfassendes Paket an Lösungsmodulen entwickelt, das Unternehmen alle notwendigen Mittel an die Hand gibt, um ein ganzheitliches sowie erfolgreiches Kundenmanagement durchzuführen. Die SHS VIVEON Customer Management Suite führt alle relevanten Daten, Prozesse und Systeme rund um das Kundenmanagement zusammen und beantwortet dabei die wichtigen Fragen im Kundenmanagement: Wer ist mein Kunde, welche Bedarfe und Präferenzen hat er, womit und zu welchem Zeitpunkt spreche ich ihn an, und wie stelle ich Profitabilität sicher?

Auf Basis der langjährigen Customer Management Expertise, dem tiefen Know-how aus einer Vielzahl an Beratungsprojekten in diversen Branchen sowie der umfassenden Erfahrung mit

Die Customer Management Suite integriert die genannten Lösungsmodulare technisch sowie funktionell und ermöglicht es Unternehmen, ihre Prozess- und Systemlandschaft zu vereinfachen. Bei Bedarf können die Module entweder bei den Unternehmen selbst oder auch aus dem SHS VIVEON eigenen Rechenzentrum (= Cloud) betrieben werden. Das spart Kosten für die Unternehmen und schont ihre IT-Infrastruktur.

Die Customer Management Suite unterstützt mit ihren vielfältigen Funktionen Unternehmen auf dem Weg zu ihren individuellen Kundenmanagementzielen. Sie vernetzt dabei alle relevanten Informationen und vereinfacht die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen. Damit kurbelt die SHS VIVEON Customer Management Suite den Erfolg in Vertrieb, Marketing, Management und vielen anderen Geschäftsbereichen an und schafft für diese Bereiche eine optimale Basis, um auch morgen noch für die Trends im Kundenmanagement gewappnet zu sein.

Mit den On-demand Services Campaigning und Analytics können ausgewählte Lösungsmodulare auch als Servicemodule betrieben werden. In diesem Fall übernimmt SHS VIVEON die betreffenden Prozesse, das reduziert für die Unternehmen Investitionen und Investitionsrisiken.

LÖSUNGSBESCHREIBUNG UNSERE SOLUTIONS FÜR DAS CUSTOMER RISK UND CREDIT MANAGEMENT



Alle Risk Lösungen von SHS VIVEON helfen Unternehmen dabei, Zahlungsausfälle zu vermeiden, den Cashflow zu optimieren, die Liquidität zu sichern und mehr Umsatz zu generieren.

Mit DebiTEX, der Lösung für erfolgreiches Credit Management, haben Unternehmen alle risikorelevanten Informationen ihrer B2B-Kunden jederzeit im Blick. Auf diese Weise reduzieren sie wirkungsvoll die Zahl der Forderungsausfälle sowie die Außenstandsdauer (DSO) und senken so ihre Kreditkosten.

Mit der Risikomanagement-Software RiskSuite verfügen Unternehmen über eine Vielzahl an Tools und Methoden zur optimalen Steuerung ihrer Kundenrisiken besonders im B2C-Bereich und Massendatenumfeld. Hochperformant, automatisiert, flexibel und technisch offen sind sie mit der RiskSuite in der Lage, schnell auf neue Marktrisiken, verändertes Kundenverhalten und neue gesetzliche Anforderungen (z.B. im Antragsprozess) zu reagieren.

Die profitBOX von SHS VIVEON ist die Branchenlösung, speziell angepasst auf die Herausforderungen im eCommerce und den Distanzhandel. Durch die vollautomatisierte Analyse und Bewertung von Bestelldaten können Online-Shops die Auswahl der Bezahlverfahren und ihr damit verbundenes Risiko individuell und in real-time für jeden einzelnen Bestellvorgang steuern.

Ergänzend bietet SHS VIVEON im Bereich Compliance und Betrugsprävention auch eigene Services an. Die dafür notwendigen Prozesse werden nicht direkt beim Kunden implementiert, sondern laufen über das eigene Rechenzentrum (= Cloud) der Tochterfirma SHS VIVEON Solutions GmbH. Der Kunde muss keine eigene IT-Infrastruktur schaffen und hat stets Zugriff auf neueste Technologien, Support und fachliche Beratung durch die SHS VIVEON Experten. Dies garantiert den Unternehmen eine schnelle und flexible Umsetzung der notwendigen Prozesse im Bereich Betrugsprävention und Compliance – ohne großen Aufwand und ohne Risiko.

All diese Lösungen von SHS VIVEON helfen Unternehmen dabei, Zahlungsausfälle zu vermeiden, den Cashflow zu optimieren, die Liquidität zu sichern und mehr Umsatz zu generieren. Sie können Betrug erkennen und effektiv vermeiden sowie komplexe gesetzliche Anforderungen angemessen erfüllen. Die Automatisierung der Prozesse ermöglicht es ihnen zudem, individueller auf ihre Kunden einzugehen, ihnen optimierte Angebote und einen schnellen Service zu garantieren.

Der Schlüssel für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens ist die ganzheitliche Betrachtung seiner Kunden. Denn in jeder Geschäftsbeziehung stecken neben Umsatzpotenzialen auch Risiken. Letztere finden sich in jeder Phase des Kundenlebenszyklus: vom Antragsprozess bis hin zum Forderungsmanagement. Ein professionelles Risikomanagement ist daher entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Risk-Manager stehen vor der Herausforderung, Risiken in jeder Phase des Kundenlebenszyklus frühzeitig zu identifizieren, aktiv zu steuern und dabei auch Potenziale zu erkennen.

Bei SHS VIVEON erhalten Unternehmen ganzheitliche Lösungen für ihr Risikomanagement aus einer Hand. Ob bei der richtigen Bonitätsentscheidung im Antragsmanagement, bei der effizienten Nutzung von internen und externen Informationen über den Geschäftspartner, der effektiven Betrugsprävention und der Einhaltung von Compliance-Anforderungen oder beim Managen von Debitoren – SHS VIVEON bietet Unternehmen Best-Practice-Lösungen für jede Phase des Kundenlebenszyklus. Diese basieren auf den hauseigenen Softwareprodukten GUARDEAN RiskSuite, GUARDEAN DebiTEX und – speziell für den eCommerce – profitBOX und sind das Ergebnis jahrelanger Erfahrung und zahlreicher Projekte im Customer Risk und Credit Management.



STEFAN GILMOZZI
Vorstandsvorsitzender

DR. JÖRG SEELMANN-EGGEBERT
Vorstand

»Wir haben sowohl im Vertriebs- und Marketingbereich wie auch in den operativen Bereichen wichtige Weichen für unsere künftige Entwicklung gestellt und den Wandel hin zu einem international agierenden Lösungsanbieter kontinuierlich vorangetrieben. Die guten Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres und insbesondere die hervorragende Entwicklung des 4. Quartals zeigen, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben.«

BERICHT DES AUFSICHTSRATS



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Im Jahr 2014 gab es keine personellen Veränderungen im Vorstand sowie im Aufsichtsrat. Dr. Gerald Reger, der mit dem Ausscheiden von Dirk Roesing als gewähltes Ersatzmitglied in den Aufsichtsrat der SHS VIVEON AG automatisch nachrückte, wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 05. Juni 2014 als Aufsichtsratsmitglied bestätigt.

Der Aufsichtsrat ist im Geschäftsjahr 2014 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, der Weiterentwicklung der Partner- und 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 Aufsichtsrat ist. Der Aufsichtsrat konnte sich im Geschäftsjahr von einer der Gesellschaft entsprechenden Compliance überzeugen.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats hat sich mit dem Jahresabschluss 2014 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 25. März 2015 erörterte der gesamte Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Abschlussprüfer den Prüfungsbericht, den Jahresabschluss der SHS VIVEON AG zum 31. Dezember 2014 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 2014 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 25. März 2015 gebilligt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Mitgliedern des Executive Board und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren geleisteten Einsatz und ihr Engagement in dem für die SHS VIVEON Gruppe erfolgreichen Geschäftsjahr 2014.

München, im März 2015

PROF. JOCHEN TSCHUNKE

Vorsitzender des Aufsichtsrats

DIE AKTIE



DIE AKTIE

DER KURSVERLAUF DER SHS VIVEON AKTIE

Die Aktie der SHS VIVEON AG eröffnete das Börsenjahr 2014 bei einem Kurs von 9,30 EUR. In der Folgezeit, insbesondere im Januar, verlor die Aktie etwas an Wert und sank bis auf 8,17 EUR Anfang Februar. Im Anschluss legte die Aktie wieder bis auf 9,40 EUR Ende Februar zu. Trotz Bekanntgabe der positiven Geschäftsentwicklung im 4. Quartal sowie der vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2013 Anfang März gab der Kurs parallel dazu bis auf 8,00 EUR nach, schaffte jedoch im Anschluss einen deutlichen Kursgewinn bis auf 9,79 EUR. Diese Entwicklung wurde zudem durch die Ankündigung der Wiederaufnahme des Aktienrückkaufprogramms am 27. März unterstützt. Zu Beginn des zweiten Quartals entwickelte sich der Kurs mit Erscheinen eines positiven Beitrags in »Der Aktionär« weiter nach oben und notierte Ende April bei 9,90 EUR, dem Jahreshöchstwert. Im Anschluss daran verlor die Aktie trotz Veröffentlichung einer Research Studie von der GBC AG mit einem Kursziel von 14,70 EUR kontinuierlich an Wert bis auf 8,41 EUR Anfang August. Mit Veröffentlichung der Q2-Zahlen setzte eine leichte Erholung bis zu einem Zwischenhoch Ende August mit 8,86 EUR ein. Danach musste die Aktie aber deutliche Verluste bedingt durch die allgemeine Verunsicherung an den Börsen sowie die Kursverluste beim DAX hinnehmen und erreichte am 20. Oktober mit 6,66 EUR ihren Jahrestiefstwert. Anschließend konnte die Aktie unterstützt durch die Ankündigung der Erweiterung und Verlängerung des Aktienrückkaufprogramms sowie die Präsentation auf der 18. Münchner Kapitalmarktkonferenz am 9. und 10. Dezember deutlich an Wert gewinnen und notierte Mitte Dezember bei 8,97 EUR. Das Börsenjahr schloss die Aktie am 31. Dezember 2014 mit einem Kurs von 8,29 EUR. Nach dem Jahreswechsel legte die Aktie bis Mitte Januar weiter an Wert zu und erreichte am 12. Januar 2015 9,49 EUR. In der Folgezeit stabilisierte sich der Kurs um die 9 EUR.

2014 machte der Vorstand mit Beschluss vom 26. März 2014 erneut von der Ermächtigung Gebrauch und erhöhte mit einem weiteren Beschluss vom 28. November 2014 den maximalen Anteil eigener Aktien vom Grundkapital von bisher 5,0 auf 7,5 Prozent und verlängerte das Aktienrückkaufprogramm um ein weiteres halbes Jahr bis zum 30. Juni 2015. Vom 02. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014 wurden insgesamt 52.478 Stücke zu einem Nominalbetrag von je 1 EUR und einem Erwerbspreis von 421.221,96 EUR erworben.

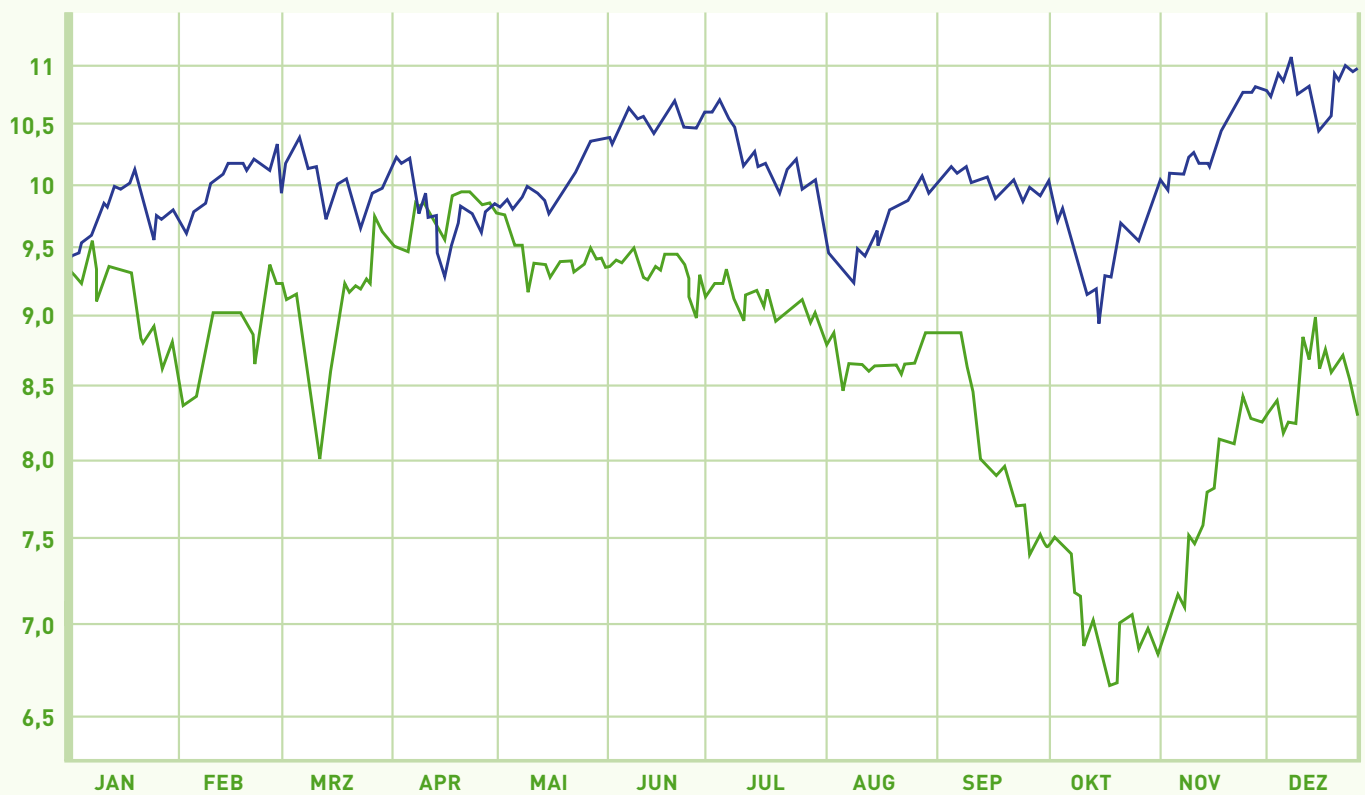
INVESTOR RELATIONS

Die SHS VIVEON AG möchte 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 5. Small Cap Forum / Frühjahrskonferenz 2014 vom 05. bis 07. Mai, der 47. m:access Analystenkonferenz in Frankfurt am 09. Oktober als auch auf der 17. und 18. Münchner Kapitalmarktkonferenz am 20. und 21. Mai sowie am 09. und 10. Dezember das Unternehmen präsentiert. Darüber hinaus wurden bei den Kapitalmarktkonferenzen zahlreiche Gespräche mit Investoren geführt. Gespräche und Telefoninterviews mit Journalisten und Analysten führten 2014 zu neun überaus positiven Beiträgen bzw. Nennungen der Gesellschaft in Börsenmagazinen, Finanz- und Kapitalmarktzeitschriften und Onlineplattformen wie z.B. »Effecten-Spiegel«, »Börse Online« und »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 und Hauck & Aufhäuser dem Kapitalmarkt zur Verfügung gestellt. Weiterhin wird die Aktie der 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.

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.

Aktie	2014	2013	Veränderung
Marktkapitalisierung	17.691 TEUR	19.971 TEUR	-2.280 TEUR
Aktienkurs	8,29 EUR	9,43 EUR	-1,14 EUR
- Jahreshoch	9,90 EUR	14,95 EUR	-5,05 EUR
- Jahrestief	6,66 EUR	6,50 EUR	0,16 EUR
- Kursentwicklung	-12,08%	-19,58%	
Fair Value (GBC)	14,30 EUR	14,30 EUR	0,00 EUR
Ø tägliches Handelsvolumen	4.806 Stk	8.246 Stk	-3.440 Stk
Freefloat	79%	80%	-1%

SHS VIVEON AG | TECDAX (PERF.)
01.01.2014 – 31.12.2014



LAGEBERICHT



BERICHT ÜBER DIE LAGE DER GESELLSCHAFT UND DES KONZERNS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

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 Beratungs- und Lösungsgeschäft für den deutschen Markt. An den im Folgenden dargestellten Tochtergesellschaften hält die SHS VIVEON AG jeweils 100 Prozent der Anteile.

Die SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals 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 und Mobile Solutions (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 (Groß-) Unternehmen aus dem B2B- und B2C-Bereich bei der konsequenten Umsetzung eines ganzheitlichen Kundenmanagements entlang des gesamten Lebenszyklus umfassend aus strategischen, analytischen und technischen Blickrichtungen. 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: vom Customer Value Management mit den Themen Customer Analytics, Campaigning, Business Intelligence (BI), Data Warehousing (DWH) sowie Big Data bis hin zum Customer Risk Management mit den Themen Antragsmanagement, Bonitätsprüfung, Betrugsprävention, Kundenbewertung (Scoring), Debitorenüberwachung und Forderungsmanagement.

SHS VIVEON bietet Unternehmen ein umfangreiches Portfolio aus eigenen fachlichen Lösungen sowie eigenen Softwareprodukten, umfassenden Beratungsdienstleistungen sowie einem Angebot aus Managed Services und SaaS-Lösungen, mit deren Hilfe Marketingentscheider, Risikomanager oder Kundenverantwortliche ein tieferes Verständnis über Kunden erhalten, Entscheidungen ableiten und Interaktionen mit ihren Kunden durchführen können. Das Unternehmen ist in zwei Geschäftsbereiche unterteilt: Customer Value Management und Customer Risk Management.

Im Bereich des Kundenwertmanagements (Customer Value) bietet SHS VIVEON mit der Customer Management Suite eine eigene Lösung speziell auf die Bedürfnisse von Marketing- und Vertriebsabteilungen ausgerichtet. Diese Lösung besteht aus mehreren Modulen, die entweder einzeln oder in Kombination genutzt werden können. Ergänzt wird dieses Angebot durch On-demand Services (z.B. für die Erstellung von Scorings oder Analysen) sowie durch klassische Beratungsleistungen für eine individuelle Betreuung von Unternehmen. Mit dem strategischen Fokus auf das Lösungsgeschäft kann SHS VIVEON das Portfolio zunehmend beratungsunabhängiger gestalten. Gleichzeitig wird durch den Betrieb der Lösungen mehr Nachhaltigkeit in den Kundenbeziehungen geschaffen.

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 profitBOX 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 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 seinen Kunden im Bereich der Beratungsdienstleistungen eigene Berater auf Basis von Stunden- bzw. 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 und ganzheitlich integrierte Beratungsleistungen: 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.

Die SHS VIVEON GmbH erweitert das Geschäftsfeld des SHS VIVEON Konzerns im Bereich Customer Information Management und Mobile Solutions um tiefgreifende Technologie-Kompetenz rund um das Kerngeschäft im Customer Management. Das SHS VIVEON Angebotsportfolio wird dadurch insbesondere durch Lösungen im Umfeld neuer Telekommunikationstechnologien und dem Mobile Commerce ergänzt.

Hierzu gehört beispielsweise eine digitale Einkaufswand, die in Zusammenarbeit mit dem Telekommunikationsanbieter Vodafone entstanden ist oder das NFC Touchdisplay. Die Entwicklung von Innovationen in der SHS VIVEON GmbH wird durch das Förderprogramm »Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand« des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstützt.

Die Kunden von SHS VIVEON befinden sich überwiegend in den Branchen Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Industrie, Handel und eCommerce, darunter etwa A1, BayWa, BMW Financial Services, BP, Consors Bank, Deutsche Telekom, HUK Coburg, Ingram Micro, Kabel Deutschland, RaabKarcher, Telefonica Deutschland, Shell, SüdLeasing und Vodafone.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

In seinem Weltwirtschaftsausblick im Oktober 2014 prognostizierte der Internationale Währungsfonds (IWF) 3,3 Prozent für das globale Wachstum im Jahr 2014. Im April war der Wert noch 0,4 Prozentpunkte höher. Für die Euro-Zone rechnete der IWF laut Oktober-Prognose für 2014 mit 0,8 Prozent Wachstum und 1,3 Prozent im Jahr 2015. Beide Werte wurden ebenfalls deutlich gesenkt im Vergleich zur Juli-Prognose. Zudem warnte der IWF in diesem Oktober-Bericht sogar vor der Gefahr einer neuen globalen Wirtschaftskrise.¹

Auch für Deutschland erwartete der IWF im Oktober eine deutlich schlechtere Entwicklung für 2014 als noch zu Mitte des Jahres. Demnach prognostizierte der Internationale Währungsfonds für 2014 lediglich ein Wachstum von 1,4 Prozent und senkte die Erwartungen somit um 0,5 Prozentpunkte im Vergleich zu seinem Zwischenbericht vom Juli.² Wegen der Verunsicherung durch Krisen wie in der Ukraine und im Nahen Osten senkten auch viele andere Experten ihre Wachstumsprognosen gegen Ende des Jahres deutlich: Laut ihnen dürfte die deutsche Wirtschaft nur insgesamt um etwa 1,2 Prozent gewachsen sein. Verschiedene Zahlen verdeutlichten die schwächelnde Konjunktur-entwicklung. Ein Beispiel findet sich bei den Produktionszahlen deutscher Unternehmen: Sie brachen im August so kräftig ein wie seit fünfzehn Jahren nicht mehr.³

Im Bereich der digitalen Wirtschaft spielte Deutschland im internationalen Vergleich 2014 nach wie vor eine tragende Rolle. Der vom Bundeswirtschaftsministerium, TNS Infratest und ZEW Mannheim erarbeitete »Monitoring-Report Digitale Wirtschaft 2014« zeigte, dass Deutschland im internationalen Vergleich führender IT-Standorte einen guten fünften Platz hinter Japan, Großbritannien, Südkorea und USA

belegt und über eine starke digitale Wirtschaft verfügt. Demnach lag die deutsche Informations- und Kommunikationstechnologie-Branche mit einem Anteil von 4,7 Prozent an der gewerblichen Wertschöpfung gleichauf mit dem Automobilbau und noch vor der Traditionsbranche Maschinenbau.⁴

Der Umsatz mit Produkten und Diensten der Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik ist 2014 laut der Prognose des Hightech-Verbands BITKOM voraussichtlich um 1,6 Prozent auf 153,4 Milliarden Euro gewachsen. Die Informationstechnologie bleibt damit die wichtigste Säule des Wachstums und legte der BITKOM-Prognose zufolge in diesem Jahr um 4,3 Prozent auf 77,8 Milliarden Euro zu. Die Umsätze mit Software stiegen kräftig um 5,6 Prozent auf 19,1 Milliarden Euro. Bei IT-Dienstleistungen fiel das Plus mit 2,7 Prozent auf 36,3 Milliarden Euro etwas geringer aus. Hier machte sich vor allem im Projektgeschäft die allgemeine Konjunkturabschwächung bemerkbar. IT-Projekte wurden dann oft erstmal aufgeschoben.⁵

Auch innerhalb der Unternehmen gab es viele Herausforderungen: Im Bereich Marketing mussten sich Mitarbeiter auf eine Welt mit sehr vielen unterschiedlichen Medienkanälen, hoher Geschwindigkeit und umfassenden Daten einstellen. Laut einer Umfrage des Deutschen Marketing Verbandes glaubten aber nur 23 Prozent der befragten Marketer, dass die Marketing- und Kommunikationsabteilung in ihrer jetzigen Form gut für die Zukunft aufgestellt sei – 77 Prozent sahen Handlungsbedarf.⁶

Credit und Risk Manager im Unternehmen sahen laut einer Umfrage der SHS VIVEON Solutions GmbH Ende 2013 die größte Herausforderung für 2014 vor allem in der Verbesserung der Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen im Unternehmen. Insbesondere das Zusammenspiel mit dem Vertrieb, aber auch die allgemeine Akzeptanz des Credit Managements im Unternehmen war für einen Großteil der Befragten ein wichtiges Thema.⁷

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die technologische und fachliche Weiterentwicklung des Unternehmens und seiner Mitarbeiter ist essentiell für den Geschäftserfolg von SHS VIVEON. Prozesse und Systeme im Customer Management verändern sich schnell, so dass für Unternehmen permanent neue Herausforderungen entstehen, die sich nur durch innovative Lösungen bewältigen lassen. Die Forschung und Entwicklung von SHS VIVEON untersucht und bewertet neue Technologien und antizipiert Trends,

1 | <http://www.zeit.de/wirtschaft/2014-10/iwf-deutschland-wachstum-prognose>

2 | <http://www.zeit.de/wirtschaft/2014-10/iwf-deutschland-wachstum-prognose>

3 | <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/ifo-index-steigt-erstmal-seit-april-wieder-a-1004621.html>

4 | <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/monitoring-report-digitale-wirtschaft-2014-kurzfassung.property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>

5 | http://www.bitkom.org/de/markt_statistik/64086_80623.aspx

6 | Bathen, Dirk; Jelden Jörg: Marketingorganisation der Zukunft; Deutscher Marketing Verband, 2014

<http://www.marketingverband.de/der-dmv/studien/marketingorganisation-der-zukunft/>

7 | <http://www.guardean.com/de/unternehmen/presse/pressemitteilungen/detailansicht/artikel/credit-management-trend-umfrage-zusammenarbeit-mit-anderen-abteilungen-als-groesste-herausforderung.html>

Kundenwünsche und Anforderungen an ein Kundenmanagement der Zukunft. Hieraus entwickelt das Unternehmen Dienstleistungen, maßgeschneiderte Lösungen und innovative Softwareprodukte.

Im Geschäftsjahr 2014 hat SHS VIVEON die Konzeption und Entwicklung einer umfassenden Marketing Automation-Lösung (Customer Management Suite) im Geschäftsbereich Value begonnen. Basierend auf den langjährigen Erfahrungen im Projektgeschäft setzt das Unternehmen nun auf eine standardisierte Lösung (bestehend aus einzelnen Lösungsmodulen), die in der Lage ist, in Echtzeit über verschiedene Kanäle Marketing-Botschaften und Maßnahmen individuell auszusteuern. Die Customer Management Suite baut dabei auf dem tiefen Know-how aus branchenübergreifenden Beratungsprojekten und der Erfahrung mit dem Einsatz unterschiedlichster Technologien auf. Mit ihr lassen sich künftig alle kundenbezogenen Daten, Prozesse und Systeme vereinen. Technisch wie konzeptionell und funktionell ist die Customer Management Suite vollständig integriert und vereinfacht die System- und Prozesslandschaft der Kunden.

Zugleich forscht und entwickelt das Unternehmen intensiv im Umfeld Mobile Internet und den damit verbundenen Technologien wie beispielsweise NFC. Im Geschäftsjahr 2014 genehmigte das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) SHS VIVEON Fördermittel, um diese Forschung zu unterstützen. Im Mittelpunkt steht dabei die Weiterentwicklung des SHS VIVEON NFC Smart Touch Display, das es Kunden ermöglicht, Informationen direkt auf ihr NFC-fähiges Smartphone zu übertragen. Das NFC Touch Display ist integrierbar mit einer Vielzahl relevanter Hardware-Module wie ein Point of Sale-Terminal, ein Thermo-Drucker oder ein BLE iBeacon Transmitter. Das Display kann als Shop-in-Shop-Lösung in Einzelhandelsgeschäften oder als interaktives Werbeterminale an öffentlichen Plätzen genutzt werden. Darüber hinaus arbeitet das Unternehmen an einem Front-end seines Produkts GUARDEAN RiskSuite mit Hilfe des NFC Smart Touch Displays.

Für das Softwareprodukt RiskSuite stand 2014 insbesondere die Entwicklung des Release 6.3 im Vordergrund. Das neue Release ist im März 2015 auf den Markt gekommen und bei einigen Kunden bereits erfolgreich im Einsatz. Auch für die Credit Management Software DebiTEX 11 wurden im Geschäftsjahr 2014 wichtige Weiterentwicklungen vorgenommen, so beispielsweise die Anbindung weiterer Warenkreditversicherer und verschiedener internationaler Auskunfteien. Beide Produkte GUARDEAN RiskSuite und DebiTEX beabsichtigt das Unternehmen um Reporting-Komponenten zu erweitern und startete hierfür 2014 die Konzeption.

Um eine zuverlässige Einschätzung über Entwicklungsstand und aktuelle Trends in den für SHS VIVEON relevanten Branchen und Unternehmen zu erhalten, führt das Unternehmen regelmäßig Markt- und Trendbefragungen durch. Im Geschäftsjahr 2014 wurden beispielsweise knapp 80 Unternehmen u.a. aus den Branchen Banken, Finanz-

dienstleistungen, Erstversicherungen und Leasing zum Stand ihres Reifegrades im Customer Management befragt. Mithilfe eines Online-Fragebogens konnten die Unternehmen ihren aktuellen Status-Quo und individuelle Optimierungspotenziale im Kundenmanagement ermitteln. Der Fragebogen basiert auf dem von SHS VIVEON entwickelten CRM Reifegradmodell. Die Studie zu den ermittelten Ergebnissen erschien im Herbst 2014.

Kern des Geschäftserfolgs von SHS VIVEON ist die hohe Expertise seiner Mitarbeiter. Das Unternehmen hat daher im vergangenen Geschäftsjahr verstärkt in Recruiting-Aktivitäten sowie Personalentwicklungsmaßnahmen investiert und diese konsequent weiter ausgebaut. 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 stehen den Mitarbeitern spezielle Coaching- und Mentoring-Programme zur Verfügung. Darüber hinaus unterstützt SHS VIVEON seine internen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten durch den Austausch in einem Netzwerk aus Kooperationen und Allianzen mit führenden Hochschulen, öffentlichen Forschungseinrichtungen und Partnerfirmen.

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 und der Einheit Sales und Marketing sowie die Vertreter der zentralen Bereiche Finanzen, Human Resources und Einkauf 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 und Profit-Center 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 setzt das Management ein Kennzahlen-System zur detaillierteren Messung, Dokumentation und Steuerung der Aktivitäten des Unternehmens im Hinblick auf die strategischen Ziele ein.

GESCHÄFTSVERLAUF 2014

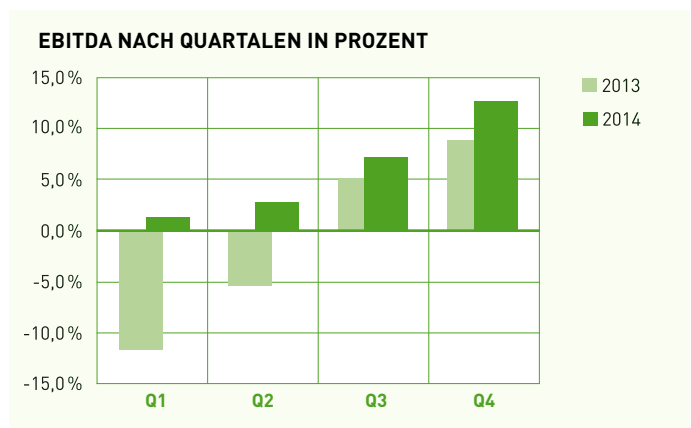
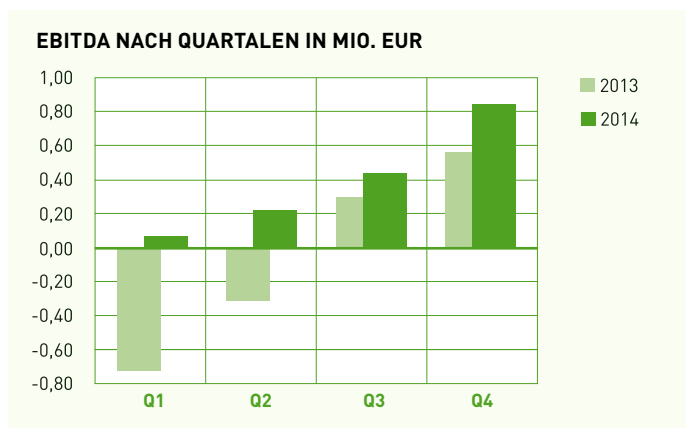
Der SHS VIVEON Konzern blickt auf ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2014 zurück, mit ganzjährig positiven, quartalsweise stetig gestiegenen Ergebnissen. Insbesondere im vierten Quartal konnte die Gesellschaft mit einem EBITDA von 842 TEUR sowie einer EBITDA-Marge von 13 Prozent ein Rekordergebnis erwirtschaften. Damit schloss der Konzern das Geschäftsjahr 2014 mit einem EBITDA von 1.537 TEUR ab, was einer Steigerung um 1.715 TEUR zum Vorjahr entspricht. Trotz dieses Erfolgs konnte der Konzern die geplanten Ziele für 2014 jedoch nicht vollständig erfüllen. Hauptgrund waren nicht abrechenbare Leistungen in Höhe von rund 1.000 TEUR. Dieser überproportionale Anstieg von nicht abrechenbaren Leistungen in Festpreisprojekten resultierte vor allem aus komplexen Migrationsprojekten im DebiTEX-Bereich auf die neue Softwareversion 11.0. Diese Entwicklung wurde erkannt und Gegenmaßnahmen ergriffen. Unter anderem wurden Projektplanung und -controlling optimiert und das Management in diesem Geschäftsbereich verstärkt, so dass die nicht abrechenbaren Leistungen bereits unterjährig über die Quartale vermindert werden konnten.

Ebenso erfreulich wie das Ergebnis entwickelten sich die Umsatzerlöse im Quartalsverlauf. Hier wurde im Konzern eine kontinuierliche quartalsweise Steigerung von 5.394 TEUR im ersten auf 7.421 TEUR im vierten Quartal erzielt. Im Gesamtjahr blieben die Umsätze mit 24.290 TEUR relativ stabil auf dem Vorjahresniveau von 24.451 TEUR, trotz einer verminderten Mitarbeiterzahl um 11 Prozent im Vergleich zu 2013. Der Umsatz mit Software-Lizenzen stieg auf 1.735 TEUR (Vorjahr: 1.577 TEUR), was einer Steigerung von 10 Prozent entspricht. In diesem Bereich hatte die Gesellschaft einen noch stärkeren Anstieg geplant, der unter anderem durch Vertriebspartner in Russland generiert werden sollte. Jedoch erschwerte die politisch instabile Situation in der Ukraine und Russland das Partnergeschäft im russischen Raum erheblich. Zusätzlich belastete der schwache Rubel die Verhandlungen

der russischen Partnerunternehmen mit potenziellen Kunden. Sehr positiv hingegen hat sich das Partnergeschäft in England entwickelt. Hier gewann das Unternehmen bereits in der ersten Jahreshälfte neue Kunden über den Partnerkanal. Aufgrund des SaaS-Abrechnungsmodus, der eine quartalsweise Abrechnung der Lizenz- und Servicegebühren über die nächsten fünf Jahre vorsieht, war der Umsatz- und Ergebnisbeitrag im abgelaufenen Geschäftsjahr noch gering.

Der Geschäftsbereich Value hat 2014 die Konzeption der Customer Management Suite vorangetrieben und mit Adobe und Dymatrix auch das Partnernetzwerk ausgebaut. Ziel ist es, über das Partnernetzwerk wertvolle Synergien zu heben, die Wertschöpfungskette zu verlängern und Kunden eine All-in-one-Dienstleistung zu bieten – von der Initialisierung des Projekts bis hin zur vollständigen Implementierung und Betreuung. Über diese strategischen Schritte hinaus wurden in diesem Geschäftsbereich namhafte Neukunden gewonnen, wie beispielsweise CTS Eventim und Media Saturn. Mit dem 2014 bereits zum zweiten Mal durchgeführten Customer Analytics Day positionierte sich der Geschäftsbereich Value als führender Experte am Markt und gewann über diese Maßnahme erstmals auch Neu-Kunden aus der Pharmabranche wie TEVA (mit der Marke ratiopharm) und Orifarm.

Darüber hinaus erhielt die Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr die vom Handelsjournal verliehene Auszeichnung »Top-Produkt-Handel 2014« in der Kategorie »Innovation« für die gemeinsam mit Vodafone und dem Lebensmittel Online-Shop Emmas Enkel entwickelte digitale Shopping-Wall. Weiterhin würdigte das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) die technologischen Entwicklungen im Bereich NFC mit Fördermitteln aus dem »Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand«. Zudem wurde SHS VIVEON in einer Studie der Statista GmbH und der Zeitschrift brand eins Wissen in die Liste der »Besten Berater 2014« in der Kategorie CRM & Vertrieb aufgenommen.



ERTRAGS-, FINANZ-, VERMÖGENS- UND LIQUIDITÄTSLAGE

ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse der SHS VIVEON AG lagen im Einzelabschluss im Geschäftsjahr 2014 mit 15.981 TEUR knapp 3 Prozent unter dem Vorjahreswert in Höhe von 16.433 TEUR.

Der SHS VIVEON Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2014 Umsatzerlöse in Höhe von 24.290 TEUR, was nahezu dem Vorjahresniveau von 24.451 TEUR entspricht. Positiv herauszustellen ist, dass es der Gesellschaft gelungen ist, diesen Umsatz mit durchschnittlich 26 Mitarbeitern weniger (Rückgang um 11 Prozent) als im Vorjahr zu erwirtschaften. Grund hierfür ist eine verbesserte Auslastung der Mitarbeiter. Auf Ebene der einzelnen Quartalsumsätze zeigt sich, dass es die Gesellschaft geschafft hat, die Umsatzerlöse vom ersten Quartal mit 5.394 TEUR bis auf 7.421 TEUR im vierten Quartal zu steigern. Sowohl mit dem Umsatz von 7.421 TEUR sowie der Leistung von 6.615 TEUR repräsentiert das vierte Quartal das erfolgreichste der letzten beiden Jahre. Trotz der in der Gesamtjahresbetrachtung nahezu konstanten Umsatzerlöse hat sich als Ergebnis der konsequenten Ausrichtung der Gesellschaft zum verstärkten Lösungsanbieter in den einzelnen Geschäftsbereichen eine Verschiebung der Umsatzarten im Vergleich zu 2013 ergeben. So konnte der Bereich Software-related Services mit 259 TEUR (4 Prozent) auf 7.374 TEUR das stärkste Wachstum verzeichnen. Belastet wurde die Erhöhung der Umsatzerlöse jedoch teilweise – wie bereits dargestellt – im ersten und zweiten sowie in vermindertem Umfang im dritten und vierten Quartal durch nicht abrechenbare Leistungen zumeist bei Festpreisprojekten in Summe von rund 1.000 TEUR. Im Bereich Software zeigte sich mit einem Wachstum um 134 TEUR bzw. 3 Prozent auf 4.910 TEUR ebenfalls eine positive

Entwicklung. Besonders erfreulich ist, dass die Erlöse aus Neulizenzen im Geschäftsjahr um weitere 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf insgesamt 1.735 TEUR (Vorjahr: 1.577 TEUR) gesteigert werden konnten. Das Wachstum in diesen Bereichen ist nicht zuletzt das Ergebnis der intensiven Investitionen in den Ausbau des Vertriebs der letzten Jahre, mit dem Aufbau des Partnermanagements, der letztjährigen Übernahme eines Senior-Sales-Teams vom Wettbewerb sowie dem Aufbau eines Inhouse-Tele-Sales-Teams. Den deutlichsten Umsatzrückgang hingegen verzeichnete der Bereich Professional Services (Value und CIM) um 554 TEUR und somit um -4 Prozent auf 12.006 TEUR. Im Geschäftsbereich Customer Value Management hat die Gesellschaft 2014 mit der Konzeption und Entwicklung einzelner Module der Customer Management Suite begonnen und beschreitet damit zunehmend den Wandel zum Anbieter von Lösungskomponenten.

ENTWICKLUNG DES OPERATIVEN ERGEBNISSES

Im EBITDA sowie Betriebsergebnis verzeichnete die SHS VIVEON AG im Einzelabschluss 2014 einen deutlichen Anstieg auf -300 TEUR bzw. -463 TEUR im Vergleich zum Vorjahr mit -1.156 TEUR bzw. -1.327 TEUR.

Der Konzernabschluss 2014 weist einen noch deutlicheren Anstieg des EBITDA sowie des Betriebsergebnisses auf 1.537 TEUR bzw. 1.059 TEUR im Vergleich zum Vorjahr mit -178 TEUR bzw. -751 TEUR auf.

Die weiteren GuV-Positionen ergeben im Detail folgendes Bild:

AUFTEILUNG DES GESAMTUMSATZES NACH GESCHÄFTSBEREICHEN UND LEISTUNGSARTEN
ABSOLUT UND IN PROZENT



SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Bei der SHS VIVEON AG lagen die sonstigen betrieblichen Erträge mit 1.066 TEUR über dem Vorjahresniveau von 910 TEUR. Dies resultiert aus erhöhten Auflösungen von Rückstellungen sowie leicht erhöhten Kostenumlagen im Konzernverbund.

Im SHS VIVEON Konzern erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Erträge von 281 TEUR im Vorjahr auf 440 TEUR. Wie im Einzelabschluss zeigten sich hier die vermehrten Auflösungen von Rückstellungen verantwortlich, sowie die in 2014 von der EuroNorm GmbH, die im Auftrag der Bundesregierung mittelständische Unternehmen fördert, erhaltenen Fördermittel in Höhe von 85 TEUR für die Entwicklung einer neuartigen performanten WLAN-over-NFC Datenkommunikationsmethode mittels digitaler Terminals.

MATERIALAUFWAND

2014 beliefen sich die Materialaufwendungen der SHS VIVEON AG im Einzelabschluss auf 2.499 TEUR. Die Verminderung um 514 TEUR im Vergleich zum Vorjahr begründet sich mit reduzierten Aufwendungen für bezogene Leistungen von verbundenen Unternehmen.

Die Materialaufwendungen im SHS VIVEON Konzern erhöhten sich von 1.223 TEUR im Vorjahr auf 2.029 TEUR in der Berichtsperiode. Der Anstieg korreliert mit dem Rückgang der durchschnittlichen Anzahl der Mitarbeiter um 26 auf 214 in der Berichtsperiode und dem damit notwendigen zusätzlichen Einsatz von externen Mitarbeitern sowie von Sublieferanten.

PERSONALKOSTEN

Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der Personalaufwand bei der SHS VIVEON AG auf 10.968 TEUR, was im Vergleich zum Vorjahreswert in Höhe von 11.419 TEUR einem leichten Rückgang um 4 Prozent entspricht.

Im Durchschnitt beschäftigte der SHS VIVEON Konzern 214 Mitarbeiter (Vorjahr: 240 Mitarbeiter). Der Rückgang um 26 Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahr resultiert noch aus den im letzten Jahr unterjährig durchgeführten Restrukturierungs- und Einsparmaßnahmen, welche im Wesentlichen strategisch nicht wichtige Unternehmensbereiche betrafen. Im Berichtsjahr konnte die Anzahl der Mitarbeiter relativ konstant über alle Quartale gehalten werden. Mit dem Rückgang der Anzahl der Mitarbeiter verminderte sich der Personalaufwand 2014 deutlich auf 15.907 TEUR von 18.100 TEUR im Vorjahr. Die Personalaufwandsquote bezogen auf die Leistung verminderte sich korrespondierend auf durchschnittlich 65,1 Prozent im Vergleich zu 74,1 Prozent im Vorjahr. In der Quartalsbetrachtung 2014 lässt sich erkennen, dass auch unterjährig eine Verbesserung vom ersten Quartal mit 73 Prozent bis zum vierten Quartal mit dem sehr guten Niveau von 55 Prozent erzielt werden konnte.

ABSCHREIBUNGEN

Die planmäßigen Abschreibungen auf materielle und immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens der SHS VIVEON AG im Einzelabschluss betragen 2014 163 TEUR im Vergleich zu 171 TEUR im Vorjahr.

Im SHS VIVEON Konzern lagen die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen 2014 bei 478 TEUR und damit unter dem Vorjahresniveau in Höhe von 573 TEUR. Hauptgründe für die Reduzierung der Abschreibungen sind das Auslaufen der planmäßigen Abschreibung mehrerer Betriebs- und Geschäftsausstattungen sowie insbesondere eines großen Servers. In den Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte 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 SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals: GUARDEAN GmbH) in Höhe von 171 TEUR sowie der SHS VIVEON GmbH in Höhe von 24 TEUR. Die Restbuchwerte betragen zum 31.12.2014 für die SHS VIVEON Solutions GmbH 858 TEUR sowie 320 TEUR für die SHS VIVEON GmbH.

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der SHS VIVEON AG erhöhten sich im Einzelabschluss geringfügig von 3.994 TEUR 2013 auf 4.025 TEUR 2014.

Der SHS VIVEON Konzern weist für das Geschäftsjahr 2014 sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von 5.399 TEUR im Vergleich zu 5.552 TEUR 2013 aus. Damit konnte im Vergleich zum Vorjahreswert eine Reduzierung von 153 TEUR erzielt werden. Einsparungen wurden im Wesentlichen im KFZ-Bereich aufgrund der ca. 20 prozentigen Verminderung des Bestands an Fahrzeugen gegenüber dem Vorjahr erzielt. Kompensiert wurden die Einsparungen durch Kosten für verstärkte Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen der Mitarbeiter.

Mit der Kosteneinsparung sank im Konzern die Aufwandsquote für sonstige betriebliche Aufwendungen bezogen auf die Leistung leicht auf 22 Prozent im Vergleich zum Vorjahr mit 23 Prozent.

FINANZERGEBNIS

Bedingt durch die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen im Jahr 2014 in Höhe von 1.154 TEUR (Vorjahr: 1.175 TEUR) weist die SHS VIVEON AG im Einzelabschluss ein Finanzergebnis in Höhe von 1.050 TEUR aus. Die Gesellschaft hat am 30.03.2012 mit der SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals: GUARDEAN GmbH), München, einen Ergebnisabführungsvertrag, gültig ab 01.01.2012, abgeschlossen. Im Vorjahr ergab sich ein Finanzergebnis in Höhe von 994 TEUR. Entlastet wurde das Finanzergebnis durch die verminderten Zinsen und ähnliche Aufwendungen in Höhe von 115 TEUR (Vorjahr: 215 TEUR). Der Rückgang der Zinsaufwendungen resultiert aus den durchschnittlich deutlich verringerten Ausleihungen der SHS VIVEON AG von anderen Konzerngesellschaften.

Der SHS VIVEON Konzern weist 2014 ein Finanzergebnis in Höhe von minus 69 TEUR aus (Vorjahr: minus 84 TEUR). Der Rückgang resultiert unter anderem aus der geringen unterjährigen Inanspruchnahme der bestehenden Kontokorrentlinien aufgrund des positiven Cashflows.

PERIODENERGEBNIS

2014 weist die SHS VIVEON AG im Einzelabschluss einen Jahresüberschuss in Höhe von 495 TEUR aus (Vorjahr: Fehlbetrag 359 TEUR). 2014 belief sich der Ertragsteueraufwand auf 79 TEUR (Vorjahr: 13 TEUR). Die steuerliche Belastung resultiert mit 62 TEUR größtenteils aus der Betriebsstätte in Österreich.

Der Konzern weist im Geschäftsjahr 2014 einen Jahresüberschuss in Höhe von 885 TEUR im Vergleich zu dem Jahresfehlbetrag von 872 TEUR im Vorjahr aus. Damit gelang im Konzernergebnis eine Steigerung zum Vorjahr von absolut 1.757 TEUR. Besonders erfreulich ist hierbei, dass es gelungen ist, das Ergebnis vom ersten Quartal mit minus 117 TEUR bis zum vierten Quartal mit 630 TEUR kontinuierlich zu steigern.

BILANZSTRUKTUR UND EIGENKAPITAL

Die Bilanzsumme des Einzelabschlusses der SHS VIVEON AG lag zum 31.12.2014 bei 11.211 TEUR im Vergleich zu 9.610 TEUR zum 31.12.2013.

Das immaterielle Anlagevermögen hat sich im Geschäftsjahr um 178 TEUR auf 188 TEUR erhöht. Ursächlich hierfür ist der Erwerb einer Software zur Unternehmensplanung, mit deren Hilfe die Gesellschaft ihren Planungsprozess weiter optimieren kann. Die Erhöhung der Sachanlagen von 261 TEUR im Vorjahr auf 298 TEUR resultiert aus den Anschaffungen für Büro- und Geschäftsausstattungen für neue Büroräume in Düsseldorf, in welche die Gesellschaft im ersten Quartal 2014 umgezogen ist. Die Anteile an verbundenen Unternehmen setzten sich aus dem Beteiligungsbuchwert der SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals: GUARDEAN GmbH) (3.996 TEUR), der SHS VIVEON Schweiz AG (136 TEUR), der SHS VIVEON Iberia S.L. (3 TEUR) sowie der 2012 erworbenen SHS VIVEON GmbH mit 65 TEUR zusammen. Der Beteiligungsbuchwert der SHS VIVEON GmbH hat sich im Geschäftsjahr um 28 TEUR aufgrund der variablen Kaufpreiskomponente (Earn-Out) erhöht.

Unter den Beteiligungen wird die zu Beginn 2013 im Rahmen einer Kapitalerhöhung erworbene 25 prozentige Beteiligung an der Accuravis Inkasso GmbH, Dachau (Deutschland), mit einem Buchwert von 35 TEUR ausgewiesen.

Im Ergebnis kommt es zu einer Erhöhung des Anlagevermögens zum 31.12.2014 auf 4.720 TEUR (im Vorjahr 4.477 TEUR).

Das Umlaufvermögen lag mit 6.386 TEUR über dem Vorjahreswert in Höhe von 5.010 TEUR. Den deutlichsten Anstieg verzeichneten dabei die

liquiden Mittel um 1.908 TEUR auf 2.730 TEUR, was im Wesentlichen auf die Verminderung der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 615 TEUR, die Erhöhung der erhaltenen Anzahlungen auf Bestellungen um 515 TEUR sowie das positive Jahresergebnis in Höhe von 495 TEUR zurückzuführen ist. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich um 127 TEUR auf 2.685 TEUR zum Jahresende bei leicht verminderten Umsatzerlösen erhöht. Ursächlich hierfür ist die Ausweitung der Geschäftsbeziehung mit einem Großkunden mit längeren Zahlungszielen. Obwohl es der Gesellschaft gelungen ist, alle wesentlichen Werkverträge zum 31.12.2014 abzuschließen und final abzurechnen, hat sich der Bestand an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen um 145 TEUR auf 358 TEUR erhöht.

Die Rückstellungen addierten sich zum 31.12.2014 auf 1.308 TEUR (Vorjahr: 949 TEUR). Die Steigerung resultiert zum einen aus der um 66 TEUR auf 87 TEUR gestiegenen Steuerrückstellung aufgrund der gestiegenen ertragsteuerlichen Belastung sowie der Erhöhung der sonstigen Rückstellungen um 293 TEUR auf 1.221 TEUR. Den deutlichsten Zuwachs in den sonstigen Rückstellungen zeigten mit 291 TEUR insbesondere die Rückstellungen für Personal auf eine Höhe von 1.015 TEUR (Vorjahr: 724 TEUR). Dieser resultiert aus den variablen Gehaltskomponenten der Mitarbeiter für das Geschäftsjahr 2014 aufgrund des deutlich verbesserten Ergebnisses. Des Weiteren umfasst die Bilanzposition »Sonstige Rückstellungen« Gewährleistungsrückstellungen in Höhe von 40 TEUR (Vorjahr: 37 TEUR) sowie Rückstellungen für Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von 27 TEUR (Vorjahr: 25 TEUR).

Die Verbindlichkeiten zum 31.12.2014 lagen mit 3.532 TEUR deutlich über dem Vorjahreswert in Höhe von 2.403 TEUR. Erhöht haben sich vor allem die erhaltenen Anzahlungen auf Bestellungen um 515 TEUR auf 589 TEUR aufgrund der zunehmenden Anzahl von längerfristigen Festpreisprojekten sowie die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 310 TEUR auf 884 TEUR.

Das Eigenkapital der SHS VIVEON AG im Einzelabschluss liegt zum Bilanzstichtag mit 6.358 TEUR über dem Wert von 6.220 TEUR im Vergleich zum Vorjahresstichtag. Ursächlich für die Erhöhung waren in erster Linie der im Geschäftsjahr erzielte Jahresüberschuss in Höhe von 495 TEUR sowie die Ausübung von 12.000 Stücke Aktienoptionen und die damit verbundene Einzahlung in das Kapital in Höhe von 64 TEUR. Mindernd hat sich hingegen der Erwerb von 52.478 Stück eigene Aktien zu einem Wert von 421 TEUR ausgewirkt. Der über dem Nominalbetrag liegende Rückkaufswert von 369 TEUR wurde von den anderen Gewinnrücklagen abgesetzt. Damit verfügt die Gesellschaft zum 31.12.2014 über einen Bestand eigener Aktien von 88.712 Stück, welcher in der Bilanz nicht aktivisch ausgewiesen ist und zum Stichtag einen Wert von rund 735 TEUR darstellt. Die Eigenkapitalquote ist damit bei einer gestiegenen Bilanzsumme von 9.610 TEUR auf 11.211 TEUR zum Stichtag von 65 Prozent im Vorjahr auf rund 57 Prozent gesunken.

Die Bilanzsumme des SHS VIVEON Konzerns beträgt per 31.12.2014 10.379 TEUR und lag damit ebenfalls über dem Vorjahreswert in Höhe von

8.650 TEUR. Dabei addierte sich das Anlagevermögen zum 31.12.2014 auf 1.805 TEUR (Vorjahr: 1.852 TEUR). Größter Einzelposten ist der Geschäfts- oder Firmenwert der SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals: GUARDEAN GmbH) in Höhe von 858 TEUR (Vorjahr: 1.029 TEUR). Hinzu kam 2012 der Geschäfts- oder Firmenwert der erworbenen SHS VIVEON GmbH mit 357 TEUR. Aufgrund der vereinbarten variablen Kaufpreiskomponente (Earn-Out) erhöhte sich der Geschäfts- oder Firmenwert im Berichtsjahr analog zum Einzelabschluss um 28 TEUR. Die Erhöhung wird über die verbleibende Restnutzungsdauer planmäßig abgeschrieben. Der um den variablen Kaufpreis erhöhte Restbuchwert beläuft sich zum 31.12.2014 auf 320 TEUR (Vorjahr: 316 TEUR). 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 8.412 TEUR im Vergleich zu 6.647 TEUR im Vorjahr. Hier bilden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen die größte Einzelposition mit 3.937 TEUR (Vorjahr: 4.396 TEUR). Die Verminderung um rund 10 Prozent ist auf das konsequente Cash Management mit permanentem Monitoring der offenen Forderungen sowie die nach wie vor gute Zahlungsmoral der Kunden zurückzuführen. Die Vorräte liegen mit 393 TEUR über dem Vorjahresniveau von 251 TEUR. Trotz der Erhöhung gelang es dem Konzern alle wesentlichen Werkverträge zum 31.12.2014 abzuschließen und final abzurechnen. Die sonstigen Vermögensgegenstände verminderten sich von 827 TEUR im Vorjahr auf 535 TEUR im Geschäftsjahr, im Wesentlichen beeinflusst durch die Verminderung des Sondereinbehalts des Factors im Vergleich zum Vorjahr sowie durch die Auflösung einer Mietkaution. Die liquiden Mittel erhöhten sich deutlich zum 31.12.2014 auf 3.547 TEUR im Vergleich zu 1.172 TEUR im Vorjahr im Wesentlichen aufgrund des erzielten Jahresüberschusses von 885 TEUR sowie der Erhöhung der erhaltenen Anzahlungen um 548 TEUR auf 632 TEUR. Die Erhöhung der liquiden Mittel gelang der Gesellschaft, obwohl im Geschäftsjahr 421 TEUR in den Kauf eigener Aktien investiert wurde.

Die Rückstellungen erhöhten sich 2014 von 1.402 TEUR auf 1.790 TEUR. Die Gründe dafür sind überwiegend, wie bereits oben im Einzelabschluss erläutert, die Rückstellungen für Personalkosten insbesondere auf Grund von variablen Gehaltsbestandteilen.

Die Verbindlichkeiten des SHS VIVEON Konzerns belaufen sich zum 31.12.2014 auf 3.035 TEUR und lagen damit über dem Vorjahreswert von 2.239 TEUR. Die Gründe für die Erhöhung der Verbindlichkeiten entsprechen den bereits oben zum Einzelabschluss gemachten Erläuterungen.

Das Eigenkapital des SHS VIVEON Konzerns lag zum 31.12.2014 in Höhe von 5.411 TEUR über dem Vorjahreswert in Höhe von 4.877 TEUR. In Relation zu der gestiegenen Bilanzsumme bedingt dies jedoch einen leichten Rückgang der Eigenkapitalquote von 56 Prozent zum 31.12.2013 auf 52 Prozent zum 31.12.2014.

LIQUIDITÄTS- UND FINANZLAGE

Im Geschäftsjahr 2014 lag der generierte Cashflow des SHS VIVEON Konzerns aus laufender Geschäftstätigkeit mit 3.222 TEUR signifikant über dem Vorjahreswert in Höhe von minus 1.495 TEUR.

Maßgeblich zum positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit haben im Geschäftsjahr neben dem deutlichen Jahresüberschuss in Höhe von 885 TEUR (Vorjahr: Fehlbetrag 872 TEUR) auch die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva in Höhe von 860 TEUR (Vorjahr: Abnahme 357 TEUR) beigetragen. Weiter positiv haben sich die Abnahme der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva in Höhe von 599 TEUR (Vorjahr: 24 TEUR) und die Zunahme von Rückstellungen in Höhe von 388 TEUR (Vorjahr: Abnahme 867 TEUR) ausgewirkt. Die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva resultiert vorwiegend aus dem Anstieg der erhaltenen Anzahlungen um 548 TEUR auf 632 TEUR aufgrund der zunehmenden Anzahl von längerfristigen Festpreisprojekten sowie der Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 278 TEUR auf 794 TEUR, bedingt durch den vermehrten Einsatz von freien Mitarbeitern. Die Abnahme der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva hat ihre Ursache sowohl im Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 4.396 TEUR auf 3.937 TEUR sowie im Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände von 827 TEUR auf 535 TEUR, im Wesentlichen beeinflusst durch die Verminderung des Sondereinbehalts des Factors im Vergleich zum Vorjahr sowie die Auflösung einer Mietkaution. Der Anstieg der sonstigen Rückstellungen um 323 TEUR auf 1.698 TEUR basiert auf der höheren Rückstellung für variable Gehaltskomponenten für das Geschäftsjahr 2014 aufgrund der verbesserten Auslastung der Mitarbeiter sowie des verbesserten Konzernergebnisses. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen in Höhe von 478 TEUR resultieren im Geschäftsjahr wie im Vorjahr mit 573 TEUR aus den planmäßigen Abschreibungen von immateriellen Vermögensgegenständen (davon 195 TEUR auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Vorjahr 195 TEUR) und von Betriebs- und Geschäftsausstattung. Hauptgründe für die Reduzierung der Abschreibungen sind das Auslaufen der planmäßigen Abschreibung mehrerer Betriebs- und Geschäftsausstattungen sowie insbesondere eines großen Servers. 2014 fielen Zinsaufwendungen in Höhe von 72 TEUR (Vorjahr: 89 TEUR) und Ertragssteuern in Höhe von 85 TEUR (Vorjahr: 12 TEUR) an.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit addierte sich im Geschäftsjahr 2014 auf insgesamt minus 443 TEUR im Vergleich zu minus 236 TEUR im Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagevermögen erhöhten sich von 185 TEUR auf 216 TEUR, auch aufgrund der Anschaffungen für Büro- und Geschäftsausstattungen für das neue Büro in Düsseldorf. Erhöht haben sich auch die Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen um 213 TEUR auf 234 TEUR mit dem Erwerb einer Software zur Unternehmensplanung.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit lag im Geschäftsjahr bei minus 410 TEUR (Vorjahr: 598 TEUR). Im Vorjahr war für den positiven Wert im Wesentlichen die Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR verantwortlich. In der Berichtsperiode hat der Rückkauf von 52.478 Stück eigener Aktien im Wert von 421 TEUR sowie die Rückführung der Bankkontokorrentlinie in Höhe von 52 TEUR (Vorjahr: minus 636 TEUR) den Cashflow belastet. Positiv hat sich die Einzahlung aus der Ausübung von 12.000 Stücke Aktienoptionen in Höhe von 64 TEUR (Vorjahr: 440 TEUR) ausgewirkt.

Nicht nur mit dem historischen Höchststand an liquiden Mitteln zum 31.12.2014 mit 3.547 TEUR, sondern auch unterjährig standen dem Konzern permanent ausreichend Mittel zur Verfügung. Des Weiteren verfügt der Konzern über Betriebsmittelkreditlinien mit einem Gesamtvolumen von gut 2.000 TEUR. Das 2013 aufgenommene Bankdarlehen in Höhe von 1.000 TEUR ist zum 30.06.2015 zur Rückzahlung endfällig.

Im Einzelabschluss ergab sich im Geschäftsjahr 2014 ein generierter Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 2.673 TEUR (Vorjahr: minus 1.834 TEUR). Maßgeblich zum positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit haben wie im Konzern neben dem deutlichen Jahresüberschuss in Höhe von 495 TEUR (Vorjahr: Fehlbetrag 359 TEUR) die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva in Höhe von 1.104 TEUR (Vorjahr: Abnahme 1.363 TEUR), die Abnahme der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva in Höhe von 551 TEUR (Vorjahr: 399 TEUR) sowie die Zunahme von Rückstellungen in Höhe von 359 TEUR (Vorjahr: Abnahme 687 TEUR) beigetragen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit addierte sich im Einzelabschluss 2014 auf insgesamt minus 407 TEUR (Vorjahr: minus 163 TEUR). Analog zum Konzern ergab sich im Einzelabschluss beim Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Berichtszeitraum ein Mittelabfluss von 358 TEUR (Vorjahr: Mittelzufluss 845 TEUR). Insgesamt lag damit der in der SHS VIVEON AG generierte Cashflow bei 1.908 TEUR im Vergleich zu minus 1.152 TEUR 2013.

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

Nach der Prognose des Ifo Institutes dürfte die Weltwirtschaft langsam an Fahrt gewinnen. Unterstützend wirkt sich hier insbesondere die Entwicklung des Ölpreises aus. Die gesamtwirtschaftliche Produktion in der Welt dürfte damit 2015 auf 3,0 Prozent (2014: 2,7 Prozent) zunehmen. Für die deutsche Wirtschaft erwartet das Ifo Institut 2015 auch mehr Schwung und damit einen Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,5 Prozent. Die Erholung erhält starke Impulse vom Konsum, der im Jahr 2015 um 1,7 Prozent zulegen dürfte, nach einem Wachstum von 1,1 Prozent im Jahr 2014. Damit gestalten sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen für den SHS VIVEON Konzern insgesamt positiv. Hauptrisiken für die Konjunktur stellen nach wie vor die schlechte wirtschaftliche Verfassung mehrerer Euroraumländer dar sowie der andauernde Konflikt zwischen Russland und der Ukraine. Zudem besteht bei einer Eskalation des Konflikts im Nahen Osten die Gefahr eines erneuten Anstiegs des Ölpreises, welcher zur Belastung der weltwirtschaftlichen Erholung führen könnte.¹

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. In den letzten Jahren hat das Unternehmen seine Aktivitäten durch das neue Partnermanagementprogramm auch auf weitere geografische Regionen ausgeweitet.

Vor allem im russischen Raum haben sich aufgrund der aktuell angespannten politischen Situation die Marktbedingungen deutlich verschlechtert. Von einer kurzfristigen Entspannung der derzeit volatilen Lage kann nicht ausgegangen werden. 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 eingeschränktem Maße möglich ist, bestehen Preisdruckrisiken insbesondere bei den Tagessätzen im Dienstleistungs- und Beratungsbereich. Aber auch in diesem Bereich zeichnete sich bereits eine Stabilisierung bzw. eine geringe Erhöhung der Tagessätze aufgrund der Verknappung im Fachkräftebereich ab, wovon der SHS VIVEON Konzern 2015 weiterhin profitieren sollte.

STRATEGISCHE RISIKEN

Der SHS VIVEON Konzern agiert als Business- und IT-Lösungsanbieter für Kundenmanagementlösungen mit einem auf Kundenrisikomanagement spezialisierten Produkthaus, der SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals GUARDEAN GmbH), zunehmend europaweit und international. 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 2012 getätigten Akquisition der SHS VIVEON GmbH konnte das Leistungsportfolio des Konzerns weiter vertieft und ausgebaut werden. Zudem ist die Gesellschaft darauf bedacht, das Leistungsportfolio permanent an den Kundenbedürfnissen auszurichten, neue innovative Lösungen wie z.B. die eCommerce-Lösung profitBOX oder Module der Customer Management Suite zu entwickeln und durch eine ständige Beobachtung des Marktes notwendige Anpassungen zu erkennen und umzusetzen. Zudem hat der Konzern mit dem Aufbau des Partnervertriebs in den letzten beiden Jahren eine Diversifikation und Multiplikation des Vertriebs vorangetrieben und damit das Vertriebsrisiko gemindert. Hiermit kann insgesamt von einer weiteren Reduzierung der strategischen Risiken gesprochen werden.

1 | <http://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/facts/Forecasts/Ifo-Economic-Forecast/Archiv/ifo-Prognose-11-12-2014.html>

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 Hosting- und SaaS-Dienstleistungen sowie SaaS-Lösungen 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 entgegengewirkt.

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. Dies betraf die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2014 erstmals in größerem Umfang insbesondere bei Software-Migrationsprojekten, die zu Festpreisen kalkuliert wurden. Zur zukünftigen Begrenzung dieser Projektrisiken hat die Gesellschaft umgehend reagiert und die Managementkapazitäten in den betroffenen Geschäftsbereichen verstärkt. Zudem bietet der Konzern angehenden sowie erfahrenen Projektleitern verstärkt die Möglichkeit, mit maßgeschneiderten IT-Projektmanagement-Trainings, ihre Kompetenzen im Bereich Projektmanagement zu professionalisieren, um so Projekte effizient abwickeln zu können. Darüber hinaus werden Festpreisprojekte durch ein spezielles Projektcontrolling sowie ein permanentes Controlling-Frühwarnsystem überwacht.

PERSONALRISIKEN

Für den SHS VIVEON Konzern sind die Mitarbeiter das wesentliche Kapital. Die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie sowie der wirtschaftliche Erfolg von SHS VIVEON beruhen maßgeblich auf der Leistung der Mitarbeiter. Die Gesellschaft ist daher im besonderen Maße auf hochqualifiziertes Personal angewiesen, um auch künftig den sich stellenden Marktanforderungen und Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Der Verlust von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen kann der Gesellschaft ebenso schaden wie das Ausbleiben neuer Wissensträger. Im IT-Markt herrscht nach wie vor ein starker Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter. So musste der Konzern nach der sehr hohen Fluktuation im Vorjahr infolge der Anfang 2013 ergriffenen Restrukturierungs- und Einsparmaßnahmen auch noch 2014 eine hohe Fluktuation managen. Im Jahr 2015 sind die Personalrisiken in der SHS VIVEON Gruppe deshalb weiterhin als relativ hoch zu bewerten.

Um dieses Risiko zu mindern, ist SHS VIVEON bestrebt, die Bindung der bestehenden Mitarbeiter durch verschiedene Maßnahmen zu erhöhen und damit die Abwanderung zu verringern. Wichtig ist dabei, eine motivierende Arbeitsumgebung zu bieten und den bestehenden Mitarbeitern zu ermöglichen, sich zu entwickeln und ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Dazu gehören eine bedarfsgerechte Förderung der Mitarbeiter mit dem Angebot individueller Fort- und Weiterbildung sowie ein umfangreiches Karriere- und Laufbahnmodell. Besonders stolz ist die Gesellschaft zudem auf das für 2015 komplett neu überarbeitete attraktive Vergütungs- und Incentivemodell. Neben der Mitarbeiterbindung liegt der Fokus auch weiterhin auf der Identifizierung und Einstellung geeigneter Mitarbeiter. Um den Wachstumsanforderungen gerecht werden zu können, wurde im Bereich Recruiting im Laufe des zweiten Halbjahres das Dienstleisternetzwerk deutlich ausgebaut. Zudem wurden diverse Personalmarketingmaßnahmen ergriffen, die 2015 Wirkung zeigen sollten. Aufgrund des generellen Mangels an Fachkräften im IT-Sektor wird auch im Geschäftsjahr 2015 die Gewinnung neuer und Bindung bestehender Mitarbeiter trotz der ergriffenen Maßnahmen eine der zentralen Herausforderungen bleiben.

FINANZRISIKEN

Kapitaldienstrisiken

Aufgrund der mittelfristig gesicherten Finanzierung 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 SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals 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

Aufgrund des positiven Cashflow 2014 verfügt die SHS VIVEON AG sowie der Konzern zum Stichtag 31.12.2014 über umfangreiche Finanzmittel von rund 3.547 TEUR. Darüber hinaus verfügt der Konzern über weitere Betriebsmittelkreditlinien mit einem Gesamtvolumen von gut

2.000 TEUR. Auswirkungen auf die Liquiditätssituation 2015 kann die Rückzahlung des zum 30.06.2015 endfälligen Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR darstellen. Aufgrund der aktuell sehr günstigen Kapitalmarktsituation sowie der guten Bonität des Konzerns erwägt dieser eine Prolongierung des Darlehens. Weiter negativen Einfluss auf die Liquiditätssituation könnte kundenseitig die - trotz stabiler Umsatzentwicklung - latente Tendenz zur Verlängerung der Zahlungsziele haben. Daneben ergeben sich grundsätzlich Risiken aus langfristigen Verträgen, beispielsweise aus Leasingvereinbarungen oder Mietverträgen an Bürostandorten der Gesellschaft. Aufgrund des Bestandes an liquiden Mitteln, der guten Finanzierungsmöglichkeiten sowie der geplanten positiven Geschäftsentwicklung wird das Liquiditätsrisiko insgesamt jedoch 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. Ein begrenztes Ausfallrisiko sieht die Gesellschaft mit der Erweiterung der Geschäftsbeziehungen im internationalen Ausland insbesondere bei der angespannten und vor allem volatilen Lage auf dem russischen Markt. 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 sowie in Großbritannien und damit in Britischen Pfund abgewickelt. Mit der im Januar 2015 durch die Schweizer Notenbank bekannt gegebenen Entkoppelung des Schweizer Franken vom EURO kam es zu deutlichen Währungsschwankungen. Der EURO verlor zeitweise bis zu 30 Prozent seines Werts gegenüber dem Schweizer Franken. Risiken ergeben sich hieraus, wenn Schweizer Mitarbeiter auf Projekten arbeiten, die in EURO abgerechnet werden. Dieses Risiko ist jedoch aufgrund des geringeren Bestands an Schweizer Mitarbeitern (31.12.2014 3 Mitarbeiter) gering. Dem gegenüber ergibt sich für den Konzern die Chance mit in Deutschland angestellten Mitarbeitern in der Schweiz bestehende und künftige Beauftragungen (Abrechnung in CHF) noch profitabler abzuwickeln. Durch den währungsbedingten Kostenvorteil für deutsche Mitarbeiter sieht der Konzern weitere Marktpotenziale in der Schweiz. Ein weiteres Währungsrisiko hat sich 2014 durch die Gewinnung zweier Neukunden in Großbritannien ergeben, welche sich langfristig für eine SaaS-Credit-Managementlösung entschieden haben. Aufgrund des SaaS-Abrechnungsmodus werden die Gebühren verteilt über die

nächsten fünf Jahre in Britischen Pfund abgerechnet. Aufgrund der aktuell leicht zunehmenden Stärke des Britischen Pfunds gegenüber dem EURO wird dieses Risiko im Moment als gering bewertet.

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

Das Bankdarlehen in Höhe von 1.000 TEUR welches der Konzern zur mittelfristigen Sicherung der günstigen Finanzierungskosten 2013 aufgenommen hat, läuft zum 30.06.2015 aus. Das Zinsrisiko bei einer eventuellen Verlängerung des Darlehens wird aufgrund der aktuell allgemein sehr günstigen Kapitalmarkt- und Refinanzierungssituation als untergeordnet betrachtet. Darüber hinaus verfügt der Konzern über ausreichende Betriebsmittelkreditlinien in Höhe von 2 Mio. EUR, welche zum Jahresende nicht beansprucht wurden. Die Verzinsung erfolgt mit einem variablen Zinssatz, der sich am Geld- und Kapitalmarkt orientiert. Spezielle Zinsabsicherungsgeschäfte werden nicht abgeschlossen.

Steuerrisiken

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 SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals 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 Cashflow-Stärke des Geschäfts und der soliden Finanzierungsstruktur sieht die Unternehmensführung auch in der Gesamtsumme der einzelnen Risiken den Fortbestand der SHS VIVEON AG sowie des Konzerns nicht gefährdet.

CHANCENBERICHT

Die gestiegene Informationsflut, neue Technologien und vielfältige Online-Kanäle: Unternehmen stehen massiv unter Druck, sich auf das veränderte Kundenverhalten einzustellen. Die sinkende Kundenloyalität und der intensive Wettbewerb bei gleichzeitig steigendem Leistungs- und Qualitätsanspruch stellen für Kundemanagementverantwortliche und Marketer aktuell mitunter die größten Herausforderungen dar. Dabei hat vor allem der Einfluss der Digitalisierung in vielen Branchen nach Einschätzung einer Studie von ibi research an der Universität Regensburg GmbH und der Internetworld GmbH im vergangenen Jahr deutlich zugenommen.¹

Für SHS VIVEON als Lösungsanbieter für ganzheitliches Kundenmanagement ergeben sich aus dieser Marktentwicklung und der eigenen Positionierung gleich mehrere Chancen: zum einen der durch die Digitalisierung gestiegene Bedarf an Lösungen und Kompetenzen im Bereich der Erhebung und Auswertung von Kundendaten, zum anderen der Wunsch nach mehr Automatisierung von Geschäftsprozessen oder gar der Auslagerung von ganzen Aufgabenbereichen an Full-Serviceanbieter, um mehr freie Kapazitäten innerhalb der Unternehmen zu schaffen oder kein neues Know-how aufbauen zu müssen.

Dies bestätigt beispielsweise auch Gartner. In seinen zehn strategischen Trends für 2015 prognostiziert das Research-Unternehmen ein steigendes Interesse an intelligenten Auswertungen für große Datenmengen, denn diese seien nur wertvoll, »[...] wenn man weiß, welche Fragen man stellen kann und wie man in der Analyse entsprechend vorgeht.«²

Genau hier bietet SHS VIVEON langjährige Customer Analytics Kompetenzen, die sowohl im Geschäftsbereich Customer Value als auch im Geschäftsbereich Customer Risk Management darauf ausgerichtet sind, Unternehmen bei der Auswertung großer und komplexer Datenmengen zu unterstützen. Ziel ist es, Unternehmen eine valide Entscheidungsgrundlage für alle Fragen im Kundenmanagement zu liefern - vom Kampagnenmanagement bis hin zur Kreditentscheidung. Die Entwicklung von eigenen Lösungen und Services im Bereich Customer Analytics zielen auf diesen Trend ab und bieten neue Absatzmöglichkeiten.

Auch das wachsende Bewusstsein für effiziente und automatisierte Marketing- und Kundenmanagementprozesse eröffnet SHS VIVEON neue Marktchancen. Immer mehr Marketer entscheiden sich für die Einführung automatisierter Kampagnen- und E-Mail-Marketing-Tools. So haben beispielsweise im Vergleich zu 2013 26 Prozent mehr B2B-Marketer in den USA E-Mail-Automation eingeführt.³ Üblicherweise

schwappen diese Trends nach kurzer Zeit auch auf den europäischen Markt. Hier werden 2015 bereits positive Entwicklungen für die Branche vorausgesagt. So wird im kommenden Jahr der Umsatz mit Software, IT-Dienstleistungen und IT-Hardware voraussichtlich um 2,4 Prozent auf 79,7 Milliarden Euro zulegen. Das berichtet der Digitalverband BITKOM auf Grundlage aktueller Prognosen des European Information Technology Observatory (EITO).⁴ Besonders positiv gestimmt sind dabei IT-Dienstleister und Software-Anbieter, von denen 86 bzw. 84 Prozent mit einem Umsatzplus rechnen.⁵ Hieraus ergeben sich für die Lösungen, Services und Beratungsleistungen von SHS VIVEON vielfältige Einsatzmöglichkeiten und Potenziale. Zum einen kann SHS VIVEON mit seinen Modulen aus der Customer Management Suite genau diesem Wunsch gerecht werden. Denn beispielsweise mit dem Modul »Campaign« können Unternehmen Multikanalkampagnen automatisiert planen und kundenindividuell steuern, sowohl in der Online- als auch der Offline-Welt. Mit der Entwicklung von speziellen SaaS-Lösungen wird SHS VIVEON auch dem Trend gerecht, dass Unternehmen immer öfter gesamte Bereiche wie das Kampagnenmanagement an Anbieter auslagern.

Auch im Bereich Mobile Commerce erwartet sich SHS VIVEON neue Absatzpotenziale. Der weiter voranschreitende Trend zur Mobilität drückt sich auch im Boom bei Smartphones und Tablets aus. Für künftige Generationen wird es alltäglich sein, Waren und Dienstleistungen via Smartphone oder Tablet zu bestellen. Weil die Hersteller kontinuierlich daran arbeiten, die Sicherheit beim Mobile Payment zu verbessern, erreicht Mobile Commerce laut Expertenprognose zumindest in den USA schon 2017 die 50-Prozent-Marke beim gesamten digitalen Handel.⁶

SHS VIVEON nutzt diese Entwicklung für Angebote im Bereich Multikanalsteuerung. Aber auch mit den innovativen Entwicklungen der Tochtergesellschaft SHS VIVEON GmbH, wie dem NFC-Touchdisplay oder der digitalen Shoppingwand, kann SHS VIVEON Marktpotenziale heben. Daran glaubt auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, das im Rahmen seines Förderprogramm »Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand« die Entwicklung von weiteren Innovationen der SHS VIVEON GmbH unterstützt.

Auch der Geschäftsbereich Customer Risk kann von der fortschreitenden Digitalisierung profitieren. Zum einen steigt im Bereich des Online- oder Mobile-Commerce der Bedarf nach einem durchgängigen Angebot von kundenfreundlichen Bezahllarten wie dem Rechnungskauf. Denn mit einem Marktanteil von 25,4 Prozent ist der Kauf auf Rechnung auch im Online-Handel das umsatzstärkste Zahlverfahren und daher bei Unternehmen sehr beliebt.⁷ Allerdings birgt dieses Verfahren auch die

größten Risiken. Online-Händler haben daher ein großes Interesse, hier das beste Verhältnis zwischen sicheren und ausfallbehafteten Zahlverfahren herzustellen. Dafür bietet SHS VIVEON mit der eCommerce-Lösung profitBOX ein ideales Instrument. Das Risikomanagement-System prüft im Bezahlvorgang in Sekundenschnelle das Kundenrisiko und errechnet das optimalste Zahlverfahren für Unternehmen und Kunden.

Mit zunehmend unsicheren internationalen Märkten steigt bei deutschen und europäischen Unternehmen mit globaler Ausrichtung weiterhin der Bedarf nach unternehmensweit transparenten und einheitlichen Risikomanagementprozessen. Mit den Produkten GUARDEAN RiskSuite und DebiTEX bietet SHS VIVEON ideale Lösungen für diese Entwicklung und kann weiterhin Marktchancen realisieren. Ergänzt wird dieses Angebot durch das langjährige Know-how von SHS VIVEON bei der Erstellung von unternehmensweiten Kreditrichtlinien.

Zudem wird der Banken- und Finanzdienstleistungssektor künftig weiterhin von strengeren regulatorischen Vorgaben geprägt. Unternehmen stehen dabei vor der Aufgabe, ihre Sicherungssysteme wie die automatisierte Risikoprüfung auszubauen und das Berichtswesen revisionssicher zu gestalten. Auch in diesem Umfeld kann sich SHS VIVEON als Beratungsunternehmen sowohl mit seinen Lösungen als auch als optimaler Dienstleister positionieren.

SHS VIVEON ist stets bestrebt, neue Technologien zu entwickeln, neue Produkte, Lösungen und Dienstleistungen anzubieten sowie bestehende zu verbessern. Dafür beobachtet das Unternehmen kontinuierlich gegenwärtige und künftige Märkte im Hinblick auf Chancen für strategische Akquisitionen, Beteiligungen oder Partnerschaften, die das organische Wachstum ergänzen können. Derartige Aktivitäten sollen dabei unterstützen, die Marktposition von SHS VIVEON an den derzeitigen Märkten zu stärken, neue Märkte zu erschließen oder das Technologieportfolio in ausgewählten Bereichen zu ergänzen.

1 | http://www.ibi.de/files/Studie_Digitalisierung-der-Gesellschaft.pdf

2 | <http://t3n.de/news/gartner-tech-trends-fuer-2015-571407/>

3 | <http://www.emarketer.com/Article.aspx?R=1010974>

4 | http://www.bitkom.org/de/markt_statistik/64086_81011.aspx

5 | http://www.bitkom.org/de/markt_statistik/64090_81320.aspx

6 | <http://www.computerwoche.de/a/die-top-10-trends-2015-von-gartner,3069849>

7 | <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/20151/umfrage/die-beliebtesten-bezahlverfahren-im-online-handel/>

PROGNOSEBERICHT

SHS VIVEON verfolgt weiterhin konsequent den Ausbau des Konzerns zu einem international agierenden Lösungsanbieter. Dabei ist die Zielsetzung, den bestehenden Anteil der Software- und Service-Umsätze sowie den Anteil der wiederkehrenden Umsätze aus Service- und Betriebs-Leistungen (SaaS) weiter zu steigern. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeitet die Gesellschaft intensiv an der Erweiterung des eigenen Lösungsportfolios und am Ausbau des Partnergeschäfts sowie des eigenen Vertriebs. Das Unternehmen setzt damit auf ein stärker skalierbares Geschäftsmodell.

Ein wichtiger Treiber für diese Ziele ist und bleibt dabei das Partnernetzwerk. 2014 hat die Gesellschaft mit ihren internationalen Partnern einen Umsatz von 0,1 Mio. EUR erwirtschaftet. Eine besondere Signalwirkung für die zukünftige Weiterentwicklung von SHS VIVEON als internationaler Lösungsanbieter, haben zwei – über den Partnerkanal – gewonnene Neukunden in Großbritannien. Beide haben sich langfristig für eine SHS VIVEON SaaS-Credit-Managementlösung mit einem Gesamtvolumen von über 2,5 Mio. EUR Umsatz in den nächsten fünf Jahren entschieden. Aufgrund des SaaS-Abrechnungsmodus sind im Geschäftsjahr 2014 zunächst nur geringe Umsätze enthalten. Die Gesellschaft plant, das Partnermanagement auf weitere Länder – unter anderem auch auf den Benelux-Raum – auszuweiten und erwartet im Geschäftsjahr 2015 aus diesem Vertriebsweg ein Umsatzwachstum auf 1 Mio. EUR. Die Gesellschaft hat in den vergangenen Jahren zudem intensiv am Ausbau des Partnernetzwerks in Russland gearbeitet. Die angespannte und vor allem volatile Lage in Russland führt jedoch zu einer kritischen Bewertung der künftigen Potenziale auf diesem Markt.

Weiterer wichtiger Treiber für zusätzliches Umsatzwachstum ist der Ausbau des Lösungs- und SaaS-Portfolios. SHS VIVEON baut daher stetig das Angebot an eigenen Lösungen und Beratungsleistungen aus und erweitert so sukzessive die Wertschöpfungskette. Insgesamt richtet sich der Fokus des Unternehmens dabei auf hoch standardisierte SaaS-Lösungen mit einer mindestens dreijährigen Laufzeit der Hosting- und Serviceverträge. Im Geschäftsbereich Customer Value Management konzentriert sich die Gesellschaft 2015 auf den Ausbau und die Weiterentwicklung der einzelnen Module der Customer Management Suite. Im Bereich Customer Risk Management plant SHS VIVEON den Ausbau von Angeboten für gesamtheitliche Credit Managementprozesse. Zum Ausbau des Lösungs- und SaaS-Portfolios trägt auch die zum Jahreswechsel 2014/2015 erfolgte Integration des Geschäftsbereichs Customer Information Management in die Bereiche Risk und Value bei. Ziel dieser Maßnahme ist es, das Know-how speziell auf den Gebieten Mobile Solutions oder Multi Domain Master Data Management (MDMDM) in die Lösungen der jeweiligen Bereiche Value und Risk zu integrieren.

Durch die oben genannten Maßnahmen stärkt die Gesellschaft ihre Positionierung als ganzheitlicher Lösungsanbieter. Diese Lösungen erlauben es, auf Marktbedürfnisse sowie technische und fachliche Entwicklungen im Kundenmanagement schneller und flexibler zu reagieren. Der Konzern prognostiziert daher für das Geschäftsjahr 2015 ein Umsatzwachstum von über 3 Mio. EUR und damit mehr als 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Einzelgesellschaft SHS VIVEON AG plant

ebenfalls mit einem Umsatzzuwachs von 10 Prozent. Der Konzern strebt insbesondere an, den Anteil an neu gewonnenen Software- und Service-Umsätzen sowie den Anteil der wiederkehrenden Umsätze aus Service- und Hosting-Leistungen in den kommenden Jahren von derzeit insgesamt rund 20 Prozent auf eine Größenordnung von ca. 30 Prozent des Umsatzes zu erhöhen.

SHS VIVEON strebt mittelfristig einen noch deutlicheren Umsatzzuwachs aus organischem und anorganischem Wachstum an. Die Gesellschaft verfügt über die notwendigen Mittel und Finanzierungsspielräume, um 2015 den Markt für potenzielle Akquisitionen zu sondieren. Ziel möglicher Übernahmen ist es, das Portfolio fachlich und/oder technologisch weiter zu ergänzen, die Wertschöpfungskette auf diese Weise zu verlängern und Synergien zu nutzen. Das Unternehmen prüft daher sehr intensiv Akquisitionen, die eine strategische Ergänzung des Leistungsangebots darstellen. Es wurden 2014 keine Akquisitionen getätigt. Aktuell finden jedoch bereits Gespräche mit einem potenziellen Übernahmekandidaten statt, der sowohl das Leistungsportfolio ergänzen als auch zur Steigerung der Umsatzerlöse wie des Ergebnisses bereits in 2015 beitragen könnte.

Konzernweit prognostiziert die Gesellschaft für 2015 unter den vorgenannten Prämissen eine deutlich zweistellige Steigerung des EBITDA bzw. des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Durch den in den letzten Jahren kontinuierlich vorangetriebenen Wandel hin zu einem international agierenden Lösungsanbieter und des damit verbundenen überproportionalen Anstiegs des margenstärkeren Produktgeschäfts plant die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2015 mit einem über dem Umsatzwachstum liegenden Ergebniszuwachs. Die SHS VIVEON AG prognostiziert im Gegensatz zum Konzern ein gleichbleibendes EBITDA bzw. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

München, 13. März 2015

Der Vorstand

Stefan Gilmozzi
Vorstandsvorsitzender

Dr. Jörg Seelmann-Eggebert
Vorstand



»Im Geschäftsjahr 2015 wollen wir weiterhin konsequent den Ausbau des Konzerns zu einem international agierenden Lösungsanbieter vorantreiben. Dabei ist unsere Zielsetzung, den Anteil der Software- und Service-Umsätze sowie den Anteil der wiederkehrenden Umsätze aus Service- und Betriebs-Leistungen (SaaS) weiter auszubauen. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeiten wir intensiv an der Erweiterung unseres Lösungsportfolios und am Ausbau des Partnergeschäfts sowie des eigenen Vertriebs. Wir sind sehr zuversichtlich, dass SHS VIVEON diesen Weg der Neuausrichtung sehr erfolgreich weitergehen wird.«

KONZERNABSCHLUSS



KONZERNABSCHLUSS NACH HGB

KONZERN GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2014

	2014 EUR	2013 EUR
1. Umsatzerlöse	24.289.761	24.451.309
2. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen	141.331	-34.959
	24.431.092	24.416.350
3. Sonstige betriebliche Erträge	440.382	280.677
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	<i>1.018</i>	<i>742</i>
	24.871.474	24.697.027
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-77.273	-74.072
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-1.951.558	-1.148.927
	-2.028.831	-1.222.999
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-13.490.786	-15.378.960
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-2.416.170	-2.720.743
<i>davon für Altersversorgung</i>	<i>-192.363</i>	<i>-230.585</i>
	-15.906.956	-18.099.703
6. Abschreibungen		
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-478.498	-572.532
<i>davon aus Geschäfts- oder Firmenwert</i>	<i>-195.410</i>	<i>-195.410</i>
	-478.498	-572.532
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.398.632	-5.552.337
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	<i>-8.740</i>	<i>-2.407</i>
Betriebsergebnis	1.058.557	-750.544
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.077	5.384
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-71.614	-89.477
Finanzergebnis	-68.537	-84.093
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	990.020	-834.637
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-84.946	-11.570
12. Sonstige Steuern	-19.996	-26.031
13. Jahresüberschuss (Vorjahr: Jahresfehlbetrag)	885.078	-872.239
14. Gewinn- /Verlustvortrag aus dem Vorjahr	-478.189	394.050
15. Einstellungen in die Gewinnrücklagen		
in andere Gewinnrücklagen	-245.000	0
16. Bilanzgewinn/-verlust	161.889	-478.189

KONZERNBILANZ NACH HGB ZUM 31. DEZEMBER 2014

Aktiva	31.12.2014 EUR	31.12.2013 EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	190.047	26.423
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	1.177.794	1.345.204
	1.367.841	1.371.627
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, Bauten auf fremden Grundstücken	6.258	6.980
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	395.354	437.800
	401.612	444.780
III. Finanzanlagen		
Beteiligungen	35.168	35.168
	35.168	35.168
	1.804.621	1.851.575
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	392.888	251.480
	392.888	251.480
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.937.120	4.395.710
2. Sonstige Vermögensgegenstände	535.318	827.368
	4.472.438	5.223.078
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	3.547.083	1.172.142
	3.547.083	1.172.142
	8.412.409	6.646.700
C. Rechnungsabgrenzungsposten	162.195	151.771
	162.195	151.771
Summe AKTIVA	10.379.225	8.650.046

		31.12.2014	31.12.2013
		EUR	EUR
Passiva			
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	2.134.000		2.122.000
Absetzung des Nennbetrags eigener Anteile	-88.712		-36.234
		2.045.288	2.085.766
II. Kapitalrücklage		2.904.330	2.852.370
III. Gewinnrücklagen			
Andere Gewinnrücklagen		277.765	401.508
IV. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung		21.267	15.795
V. Bilanzverlust/-gewinn		161.889	-478.189
		5.410.539	4.877.250
B. Rückstellungen			
1. Steuerrückstellungen		92.090	27.147
2. Sonstige Rückstellungen		1.697.941	1.374.675
		1.790.031	1.401.822
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		1.000.000	1.052.304
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		631.503	83.262
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		793.871	515.817
4. Sonstige Verbindlichkeiten		609.897	587.785
<i>davon aus Steuern</i>		461.026	381.184
<i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i>		3.843	8.951
		3.035.271	2.239.168
D. Rechnungsabgrenzungsposten			
		143.384	131.806
		143.384	131.806
Summe PASSIVA		10.379.225	8.650.046

**ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS
FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2014**

	Gezeichnetes Kapital
	Stammaktien
	EUR
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
Stand am 1. Januar 2014	2.085.766
Währungsdifferenzen	
Erwerb eigener Anteile	-52.478
Ausübung von Aktienoptionen	12.000
Einstellungen in die Gewinnrücklagen in andere Gewinnrücklagen	
Konzern-Jahresüberschuss	
Stand am 31. Dezember 2014	2.045.288

Kapitalrücklage	Erwirtschaftetes Konzerneigenkapital		Kumuliertes übriges Konzernergebnis	Konzerneigenkapital
	andere Gewinnrücklagen	Konzernbilanz- gewinn/-verlust	Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	
EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
3.516.753	401.508	652.270	17.782	5.570.196
			-1.987	-1.987
		-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
2.852.370	401.508	-478.189	15.795	4.877.250
			5.472	5.472
	-368.743			-421.221
51.960				63.960
	245.000	-245.000		0
		885.078		885.078
2.904.330	277.765	161.889	21.267	5.410.539

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2014

	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten				Stand 31.12.2014 EUR
	Stand 01.01.2014 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	430.291	206.350	0	46	636.687
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	3.301.234	28.000	0	0	3.329.234
	3.731.525	234.350	0	46	3.965.921
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, Bauten auf fremden Grundstücken	8.461	0	0	172	8.633
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.775.565	215.603	-131.315	2.258	1.862.111
	1.784.026	215.603	-131.315	2.430	1.870.744
III. Finanzanlagen					
1. Beteiligungen	35.168	0	0	0	35.168
2. Sonstige Ausleihungen	1.150.000	0	0	0	1.150.000
	1.185.168	0	0	0	1.185.168
Anlagevermögen gesamt	6.700.719	449.953	-131.315	2.476	7.021.833

Stand 01.01.2014 EUR	Zugänge EUR	Abschreibung			Stand 31.12.2014 EUR	Buchwerte	
		Abgänge EUR	Währungs- differenz EUR	Stand 31.12.2013 EUR		Stand 31.12.2014 EUR	
403.868	42.726	0	46	446.640	26.423	190.047	
1.956.030	195.410	0	0	2.151.440	1.345.204	1.177.794	
2.359.898	238.136	0	46	2.598.080	1.371.627	1.367.841	
1.481	855	0	39	2.375	6.980	6.258	
1.337.765	239.508	-112.428	1.912	1.466.757	437.800	395.354	
1.339.246	240.363	-112.428	1.951	1.469.132	444.780	401.612	
0	0	0	0	0	35.168	35.168	
1.150.000	0	0	0	1.150.000	0	0	
1.150.000	0	0	0	1.150.000	35.168	35.168	
4.849.144	478.499	-112.428	1.997	5.217.212	1.851.575	1.804.621	

KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2014

	2014 EUR	2013 EUR
Periodenergebnis	885.078	-872.239
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	478.498	572.532
+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	388.209	-866.684
-/+ Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	11.876	4.298
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	598.808	24.260
+/- Zunahme/Abnahme aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	859.986	-357.359
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	3.222.455	-1.495.192
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	7.010	5.646
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-215.603	-185.494
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-234.350	-20.852
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	-35.168
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-442.943	-235.868
Einzahlung aus Eigenkapitalzuführung	63.960	439.500
- Auszahlung an Unternehmenseigner (Erwerb eigener Anteile/Dividendenzahlung)	-421.222	-258.221
+ Einzahlung aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von Krediten	0	1.052.304
- Auszahlung aus der Tilgung von Anleihen und Krediten	-52.304	-635.860
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-409.566	597.723
Wechselkursdifferenzen	2.046	-812
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	2.371.992	-1.134.149
+/- Wechselkurs-, konsolidierungskreis- und bewertungsbedingte Änderung des Finanzmittelfonds	2.949	-562
+ Finanzmittelfonds am Beginn der Periode	1.172.142	2.306.853
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.547.083	1.172.142

BESTÄTIGUNGSVERMERK

»Wir haben den von der SHS VIVEON AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalspiegel, Kapitalflussrechnung und Anhang – und ihren Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014 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, 16. März 2015

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.

Tochtergesellschaft	Anteil am Kapital	Buchwert der Anteile	Eigenkapital der Tochter- gesellschaft ¹	Ergebnis 2014 ¹
	[%]	TEUR	TEUR	TEUR
SHS VIVEON Iberia S.L. (Sociedad Unipersonal), Madrid (Spanien)	100	3	3	0
SHS VIVEON Solutions GmbH, München (vormals: GUARDEAN GmbH) (Deutschland)	100	3.996	1.420	0 ²
SHS VIVEON GmbH, Neuss (Deutschland)	100	65	-3	398
SHS VIVEON Schweiz AG, Zürich (Schweiz)	100	136	651 ³	174 ⁴

1 | Angaben gemäß HGB bzw. lokalen Rechnungslegungsvorschriften.

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

3 | Bewertet mit dem Devisenkassamittelkurs vom 31.12.2014.

4 | Bewertet mit dem Durchschnittskurs vom 01.01.2014 bis 31.12.2014.

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 fünf 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.

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:

	2014 TEUR	2013 TEUR
Professional Services	12.006	12.560
Software-related Services	7.374	7.115
Software	4.910	4.776
Summe	24.290	24.451

Eine Aufteilung der Tätigkeitsbereiche nach geographisch bestimmten Märkten bezieht sich auf den Ort des Auftraggebers. Danach werden ca. 75 Prozent (Vorjahr: ca. 73 Prozent) der Umsätze in Deutschland, ca. 10 Prozent (Vorjahr: ca. 6 Prozent) in Luxemburg, ca. 4 Prozent (Vorjahr: ca. 2 Prozent) in der Schweiz, jeweils ca. 3 Prozent (Vorjahr: ca. 6 Prozent sowie 3 Prozent) in den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich sowie die restlichen ca. 5 Prozent (Vorjahr: ca. 10 Prozent) in sonstigen Ländern erbracht.

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

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

	2014 EUR	2013 EUR
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	295.420	196.328
öffentliche Fördermittel	85.115	0
Sonstiges	59.847	84.349
Summe	440.382	280.677

PERSONALAUFWAND

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

	2014 EUR	2013 EUR
Löhne und Gehälter	13.490.786	15.378.960
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	2.416.170	2.720.743
davon für Altersversorgung	192.363	230.585
Summe	15.906.956	18.099.703

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

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

	2014 EUR	2013 EUR
Verwaltungsaufwand	2.494.371	2.564.469
Betriebsaufwand	1.150.487	1.314.813
Vertriebsaufwand	1.284.787	1.281.566
Sonstige Aufwendungen	468.988	391.489
Summe	5.398.633	5.552.337

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 2014 betragen die Honorare an den Abschlussprüfer für Abschlussprüfungsleistungen 38 TEUR (Vorjahr: 41 TEUR), Steuerberatungsleistungen 20 TEUR (Vorjahr: 14 TEUR) sowie 0 TEUR für sonstige Leistungen (Vorjahr: 2 TEUR).

ABSCHREIBUNGEN

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen umfassen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 478 TEUR (Vorjahr: 573 TEUR).

Die bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte der SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals: GUARDEAN GmbH) sowie der SHS VIVEON GmbH werden planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben. Die Abschreibungen im Jahr 2014 betragen 172 TEUR bei der SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals: GUARDEAN GmbH) sowie 24 TEUR bei der SHS VIVEON GmbH.

FINANZERGEBNIS

In der Berichtsperiode verminderten sich die Zinsaufwendungen im Vergleich zur Vorperiode von 89 TEUR auf 72 TEUR. Der leichte Rückgang resultiert unter anderem aus der geringen unterjährigen Inanspruchnahme der bestehenden Kontokorrentlinien aufgrund des positiven Cashflows.

STEUERN

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betragen in der Berichtsperiode 85 TEUR (Vorjahr: 12 TEUR) und resultieren mit 62 TEUR größtenteils aus der Betriebsstätte in Österreich.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Bei der Erstkonsolidierung der SHS VIVEON Solutions GmbH (vormals 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 858 TEUR (Vorjahr: 1.029 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. Aufgrund der vereinbarten variablen Kaufpreiszahlung (Earn-Out) erhöhte sich der Geschäfts- oder Firmenwert im Berichtsjahr um 28 TEUR. Die Erhöhung wird über die verbleibende Restnutzungsdauer abgeschrieben. Der um den variablen Kaufpreis erhöhte Restbuchwert beläuft sich zum 31.12.2014 auf 320 TEUR (Vorjahr: 316 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. Die Option zum Erwerb weiterer 26 Prozent der Anteile bis zum 31.12.2014 wurde nicht ausgeübt. Die Gesellschaft weist im Jahresabschluss 2013 einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag von 8 TEUR sowie einen Jahresfehlbetrag von 58 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 31.12.2014 lagen sonstige Vermögensgegenstände mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von 42 TEUR (Vorjahr: 41 TEUR) vor. Dies betrifft das aktivierte Körperschaftssteuerguthaben der SHS VIVEON AG in Höhe von 20 TEUR (Vorjahr: 29 TEUR), die Kautions für das Mietobjekt in Wien mit 15 TEUR sowie eine Wertpapierleihe von 2.200 Stück Aktien der SHS VIVEON AG im Wert von 7 TEUR (Vorjahr: 12 TEUR).

LIQUIDE MITTEL

Die ausgewiesenen flüssigen Mittel in Höhe von 3.547 TEUR (Vorjahr: 1.172 TEUR) bestehen aus Barmitteln und aus Guthaben bei Kreditinstituten. Als Teil der liquiden Mittel lagen zum Stichtag Fremdwährungsguthaben in Höhe von 228 TCHF (Vorjahr: 68 TCHF) vor.

EIGENKAPITAL

Das Grundkapital umfasste zum 31.12.2014 2.134.000,00 EUR, aufgeteilt in 2.134.000 Inhaber-Stückaktien zu einem rechnerischen Wert von je 1 EUR.

Zum 01.01.2014 betrug das Grundkapital 2.122.000,00 EUR, aufgeteilt in 2.122.000 Inhaber-Stückaktien. Im April 2014 wurden 12.000 Aktienoptionen aus dem Bedingten Kapital 2009/I ausgeübt und damit 12.000 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 38.434 Stücke (vor Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel im Verhältnis 1:1 19.217 Stücke) zu einem Nominalbetrag von je 1 EUR erworben. 2013 erfolgten keine Rückkäufe. 2014 machte der Vorstand mit Beschluss vom 26.03.2014 erneut von der Ermächtigung Gebrauch und erhöhte mit einem weiteren Beschluss vom 28.11.2014 den maximalen Anteil eigener Aktien vom Grundkapital von bisher 5,0 auf 7,5 Prozent und verlängerte das Aktienrückkaufprogramm um ein weiteres halbes Jahr bis zum 30.06.2015. Vom 02.04.2014 bis zum 31.12.2014 wurden insgesamt 52.478 Stücke zu einem Nominalbetrag von je 1 EUR und einem Erwerbspreis von 421.221,96 EUR erworben. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von 2,4591 Prozent. 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 0,103 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 31.12.2014 2.045.288,00 EUR, im Vergleich zu 2.085.766,00 EUR zum 31.12.2013. Der Bestand an eigenen Aktien beläuft sich auf insgesamt 88.712 Stücke

(Vorjahr: 36.234 Stücke). Der Anteil der eigenen Aktien am Grundkapital beträgt 88.712,00 EUR (Vorjahr: 36.234,00 EUR) bzw. 4,157 Prozent (Vorjahr: 1,7075 Prozent).

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde das Genehmigte Kapital 2013/I geschaffen. 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. 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 Aktienoptionen zu begeben (Aktienoptionsplan 2009). Aufgrund der Kapitalerhöhung im Verhältnis 1:1 wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 ebenfalls das Bedingte Kapital 2009/I um 79.344,00 EUR auf 158.688 EUR erhöht.

Die Gesellschaft hat im Rahmen des Aktienoptionsplans bis zum 31.12.2014 aktuellen und ehemaligen Vorstandsmitgliedern insgesamt 94.000 sowie Führungskräften und Mitarbeitern einschließlich der Tochtergesellschaften 50.000 Bezugsrechte auf das Bedingte Kapital 2009/I gewährt. Hiervon wurden insgesamt bereits 134.000 Aktienoptionen ausgeübt. Das Bedingte Kapital 2009/I beträgt damit zum 31.12.2014 24.688 EUR.

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. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 07.06.2013 wurde aufgrund der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln das Bedingte Kapital 2011/I auf 41.312 EUR angepasst. Das Bedingte Kapital 2011/I wurde dann durch Beschluss der Hauptversammlung vom 05.06.2014 auf 150.000 EUR erweitert.

Das Bedingte Kapital entwickelte sich im Geschäftsjahr 2014 wie folgt:

Datum	Bed. Kapital 2009/I Stücke	Bed. Kapital 2011/I Stücke	Erläuterung
01.01.2014	36.688	41.312	Stand zum Jahresanfang
April 2014	-12.000		Ausübung von Aktienoptionen
05.06.2014		108.688	Hauptversammlungsbeschluss zur Erweiterung des Bedingten Kapitals II
31.12.2014	24.688	150.000	Stand zum Jahresende

Von der Gesellschaft aus dem Bedingten Kapital 2009/1 gewährte Aktienoptionen sind zum 31.12.2014 10.000 Bezugsrechte verblieben, die Mitarbeitern gewährt wurden. Im Geschäftsjahr 2014 hat der Vorstand keine Bezugsrechte aus dem Aktienoptionsplan 2009 an Mitarbeiter gewährt. Aus dem Bedingten Kapital 2011/I wurden in 2014 Vorstandsmitgliedern und Geschäftsführern von Tochtergesellschaften insgesamt 58.000 sowie Führungskräften und Mitarbeitern einschließlich der Tochtergesellschaften 46.000 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 oder vier 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 31.12.2014 notierte die Kapitalrücklage in Höhe von 2.904.330,20 EUR. Die Veränderung mit einem Bestand zum 01.01.2014 von 2.852.370,20 EUR resultiert aus der Ausübung von 12.000 Stücke Aktienoptionen im April 2014 mit einem Ausgabepreis von 5,33 EUR/Stück. Der daraus resultierende Betrag von 51.960,00 EUR, der den

Nennbetrag der Aktien von je 1 EUR übersteigt, wurde der Kapitalrücklage zugeführt.

Die anderen Gewinnrücklagen dotieren zum 31.12.2014 mit 277.764,52 EUR nach 401.508,48 EUR zum 31.12.2013. Die Verminderung resultiert aus dem Erwerb von 52.478 Stück eigener Aktien zu einem Wert von 421.221,96 EUR. Der über dem Nominalbetrag liegende Rückkaufswert beträgt 368.743,96 EUR und wurde von den anderen Gewinnrücklagen abgesetzt. Dem gegenüber wurden gemäß § 23 »Rücklagen« der Satzung der SHS VIVEON AG von Vorstand und Aufsichtsrat aus dem Jahresüberschuss 245.000,00 EUR in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt.

Der Bilanzgewinn 2013 der SHS VIVEON AG in Höhe von 880.831,61 EUR wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

RÜCKSTELLUNGEN

Die Steuerrückstellungen in Höhe von 92 TEUR (Vorjahr: 27 TEUR) entfallen im Wesentlichen auf die österreichische Betriebsstätte in Höhe von 51 TEUR sowie den deutschen Teil der SHS VIVEON AG in Höhe von 36 TEUR.

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. 2013 EUR	Verbrauch EUR	Auflösung EUR	Zuführung EUR	31. 12. 2014 EUR
Gewährleistungen	54.060	0	-47.802	56.504	62.762
Personal	1.074.824	-870.892	-198.275	1.375.308	1.380.966
Übrige Rückstellungen	245.790	-146.715	-49.343	204.481	254.213
Rückstellungen	1.374.674	-1.017.606	-295.420	1.636.293	1.697.941

VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

	2014 EUR	2013 EUR
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	793.871	515.817
Sonstige Verbindlichkeiten	609.897	587.785
Gesamt	1.403.768	1.103.602

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 Tagen. Die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen resultiert aus dem vermehrten Einsatz von freien Mitarbeitern.

ERHALTENE ANZAHLUNGEN

Zum Bilanzstichtag betragen die erhaltenen Anzahlungen für noch nicht abgeschlossene Aufträge 632 TEUR gegenüber einem Vorjahresniveau von 83 TEUR. Die Erhöhung resultiert hauptsächlich aus der zunehmenden Anzahl von längerfristigen IT-Festpreisprojekten.

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

	Stand 31.12.2014 EUR	Restlaufzeit bis 1 Jahr EUR	Restlaufzeit zwischen 1 und 5 Jahren EUR	Restlaufzeit mehr als 5 Jahre EUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.000.000 (Vj: 1.052.304)	1.000.000 (Vj: 52.304)	0 (Vj: 1.000.000)	0 (Vj: 0)
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	631.503 (Vj: 83.262)	631.503 (Vj: 83.262)	0 (Vj: 0)	0 (Vj: 0)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	793.871 (Vj: 515.817)	793.871 (Vj: 515.817)	0 (Vj: 0)	0 (Vj: 0)
Sonstige Verbindlichkeiten	609.897 (Vj: 587.785)	598.757 (Vj: 587.785)	11.140 (Vj: 0)	0 (Vj: 0)
Summe	3.035.271 (Vj: 2.239.168)	3.024.131 (Vj: 1.239.168)	11.140 (Vj: 1.000.000)	0 (Vj: 0)

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung ist nach Zahlungsströmen aus Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von 3.222 TEUR (Vorjahr: Abfluss 1.495 TEUR) überstiegen deutlich die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit in Höhe von 443 TEUR (Vorjahr: 236 TEUR) sowie aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 410 TEUR (Vorjahr: Zufluss 598 TEUR). Nach der Berücksichtigung von Wechselkursdifferenzen von 2 TEUR (Vorjahr: minus 1 TEUR) ergibt sich ein Nettozahlungsmittelzufluss in der Berichtsperiode in Höhe von 2.372 TEUR (Vorjahr: Abfluss 1.134 TEUR).

Maßgeblich zum positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit haben im Geschäftsjahr neben dem deutlichen Jahresüberschuss in Höhe von 885 TEUR (Vorjahr: Fehlbetrag 872 TEUR) die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva in Höhe von 860 TEUR (Vorjahr: Abnahme 357 TEUR), die Abnahme der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva in Höhe von 599 TEUR (Vorjahr: 24 TEUR) sowie die Zunahme von Rückstellungen in Höhe von 388 TEUR (Vorjahr: Abnahme 867 TEUR) beigetragen. Die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva resultiert vorwiegend aus dem Anstieg der erhaltenen Anzahlungen um 548 TEUR auf 632 TEUR aufgrund der zunehmenden Anzahl von längerfristigen IT-Festpreisprojekten sowie der Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 278 TEUR auf 794 TEUR bedingt durch den vermehrten Einsatz von freien Mitarbeitern. Die Abnahme der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva resultiert aus dem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 4.396 TEUR auf 3.937 TEUR sowie dem Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände von 827 TEUR auf 535 TEUR im Wesentlichen beeinflusst durch die Verminderung des Sondereinbehalts des Factors im Vergleich zum Vorjahr sowie die Auflösung einer Mietkaution. Der Anstieg der sonstigen Rückstellungen um 323 TEUR auf 1.698 TEUR basiert auf der höheren Neubildung der Rückstellung für variable Gehaltskomponenten für das Geschäftsjahr 2014 aufgrund der verbesserten Auslastung der Mitarbeiter sowie des verbesserten Konzernergebnisses. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen in Höhe von 478 TEUR resultieren im Geschäftsjahr wie im Vorjahr mit 573 TEUR aus den planmäßigen Abschreibungen von immateriellen Vermögensgegenständen (davon 195 TEUR auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Vorjahr 195 TEUR) und von Betriebs- und Geschäftsausstattung. Hauptgründe für die Reduzierung der

Abschreibungen sind das Auslaufen der planmäßigen Abschreibung mehrerer Betriebs- und Geschäftsausstattungen sowie insbesondere eines großen Servers. 2014 fielen Zinsaufwendungen in Höhe von 72 TEUR (Vorjahr: 89 TEUR) und Ertragssteuern in Höhe von 85 TEUR (Vorjahr: 12 TEUR) an.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit addierte sich im Geschäftsjahr 2014 auf insgesamt minus 443 TEUR im Vergleich zu minus 236 TEUR im Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagevermögen erhöhten sich von 185 TEUR auf 216 TEUR aufgrund der Anschaffungen für Büro- und Geschäftsausstattungen für das neue Büro in Düsseldorf, in welches die Gesellschaft im ersten Quartal 2014 umgezogen ist. Erhöht haben sich auch die Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen um 213 TEUR auf 234 TEUR mit dem Erwerb einer Software zur Unternehmensplanung, mit deren Hilfe die Gesellschaft ihren Planungsprozess weiter optimieren kann.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit lag im Geschäftsjahr bei minus 410 TEUR (Vorjahr: 598 TEUR). Im Vorjahr war für den positiven Wert im Wesentlichen die Aufnahme eines Bankdarlehens in Höhe von 1.000 TEUR verantwortlich. In der Berichtsperiode haben der Rückkauf von 52.478 Stück eigener Aktien im Wert von 421 TEUR sowie die Rückführung der Bankkontokorrentlinie in Höhe von 52 TEUR (Vorjahr: minus 636 TEUR) den Cashflow belastet.

Positiv hat sich die Einzahlung aus der Ausübung von 12.000 Stücke Aktienoptionen in Höhe von 64 TEUR (Vorjahr: 440 TEUR) ausgewirkt.

Insgesamt ergibt sich zum Ende des Berichtszeitraums eine Erhöhung des Bestandes an liquiden Mitteln um 2.372 TEUR auf 3.547 TEUR gegenüber 1.172 TEUR im Vorjahr, wobei 3 TEUR (Vorjahr: minus 1 TEUR) aus währungsbedingten Wertänderungen des Finanzmittelfonds resultieren.

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

	Sonstige finanzielle Verpflichtungen zum 31. 12. 2014 TEUR	Sonstige finanzielle Verpflichtungen zum 31. 12. 2013 TEUR
fällig in		
2014	-	1.475
2015	1.653	1.470
2016	1.228	1.039
2017	735	647
2018	678	593
2019	671	-
Summe	4.965	5.224

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

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. 99 TEUR (Vorjahr: 692 TEUR).

Die SHS VIVEON AG und die SHS VIVEON GmbH betreiben zum Zweck der Working Capital Finanzierung echtes stilles Factoring. Zum 31.12.2014 belief sich die Summe der vom Factor angekauften Forderungen auf 973 TEUR (Vorjahr: 1.210 TEUR).

Der Konzern nutzt zur Einsparung von Liquiditätsabflüssen Operating-Leasing. Die Verpflichtungen daraus belaufen sich im Geschäftsjahr 2015 auf 513 TEUR, in 2016 auf 123 TEUR und in 2017 auf 13 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 214 Arbeitnehmer (Vorjahr: 240), welche sich aus 143 Mitarbeitern der SHS VIVEON AG (Vorjahr: 148), 35 Mitarbeitern bei der SHS VIVEON Solutions GmbH (Vorjahr: 41) und 4 Mitarbeitern der SHS VIVEON Schweiz AG (Vorjahr: 6) sowie 32 Mitarbeitern bei der SHS VIVEON GmbH (Vorjahr: 45) zusammensetzen. Vorstände und Geschäftsführer sind in den Mitarbeiterzahlen nicht enthalten. Die Mitarbeiter gliedern sich in 157 operative sowie 57 administrative (Vorjahr: 178 operative sowie 62 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 2014 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

Der **Aufsichtsrat** setzte sich 2014 aus folgenden Personen zusammen:

Prof. Jochen Tschunke – Dipl.-Wirtschaftsingenieur, selbständiger Unternehmensberater, Pullach (Deutschland)
Aufsichtsratsvorsitzender
– 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)
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender
– Stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzender der BÄRENMACHER HOLDING AG,
Hamburg (Deutschland)
– Aufsichtsratsvorsitzender der conVISUAL AG, Oberhausen (Deutschland)

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

Die Vergütungen des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr exklusive der Erstattung von Auslagen 75 TEUR (Vorjahr: 75 TEUR). Die 2014 erstatteten Auslagen betragen 3 TEUR (Vorjahr: 3 TEUR).

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

Vorstand		Stück 31.12.2014	Stück 31.12.2013	Veränderung
Stefan Gilmozzi	Aktien indirekt	151.244	148.604	2.640
	Aktioptionen	25.000	0	25.000
Dr. Jörg Seelmann-Eggebert	Aktien direkt	20.800	20.800	0
	Aktioptionen	25.000	10.000	15.000

Die Angabe der Gesamtbezüge der Vorstände unterbleibt aufgrund der Schutzklausel des § 286 Abs. 4 HGB.

Dem Vorstand wurde im Geschäftsjahr ein Darlehen in Höhe von 12 TEUR gewährt. Das Darlehen ist mit 1,5 Prozent p.a. zu verzinsen und ist spätestens einen Monat nach Feststellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2014 zur Rückzahlung fällig.

München, 11. März 2015

Der Vorstand

Stefan Gilmozzi
Vorstandsvorsitzender

Dr. Jörg Seelmann-Eggebert
Vorstand

EINZELABSCHLUSS



EINZELABSCHLUSS NACH HGB

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

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 2014

Aktiva	31.12.2014 EUR	31.12.2013 EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	187.558	9.505
	187.558	9.505
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	297.965	260.642
	297.965	260.642
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	4.199.615	4.171.615
2. Beteiligungen	35.168	35.168
	4.234.783	4.206.783
	4.720.306	4.476.930
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	357.525	212.765
	357.525	212.765
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.684.986	2.558.257
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	182.261	797.381
3. Sonstige Vermögensgegenstände	430.782	620.069
	3.298.029	3.975.707
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	2.730.242	821.948
	2.730.242	821.948
	6.385.796	5.010.420
C. Rechnungsabgrenzungsposten	104.467	122.426
	104.467	122.426
Summe AKTIVA	11.210.569	9.609.776

		31.12.2014	31.12.2013
		EUR	EUR
Passiva			
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	2.134.000		2.122.000
Absetzung des Nennbetrags eigener Anteile	-88.712		-36.234
		2.045.288	2.085.766
II. Kapitalrücklage		2.904.330	2.852.370
III. Gewinnrücklagen			
Andere Gewinnrücklagen		277.764	401.508
IV. Bilanzgewinn		1.130.838	880.832
		6.358.220	6.220.476
B. Rückstellungen			
1. Steuerrückstellungen		87.115	20.953
2. Sonstige Rückstellungen		1.220.900	927.871
		1.308.015	948.824
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		1.000.000	1.000.000
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		588.869	73.398
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		564.621	398.780
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		884.409	574.173
5. Sonstige Verbindlichkeiten		494.435	356.952
<i>davon aus Steuern</i>		369.246	222.865
		3.532.334	2.403.303
D. Rechnungsabgrenzungsposten			
		12.000	37.173
		12.000	37.173
Summe PASSIVA		11.210.569	9.609.776

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR 2014

	2014 EUR	2013 EUR
1. Umsatzerlöse	15.981.257	16.433.039
2. Erhöhung / Verminderung des Bestandes an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen	144.760	-73.674
	16.126.017	16.359.365
3. Sonstige betriebliche Erträge	1.065.861	910.259
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	768	275
	17.191.878	17.269.624
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	0	-54
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-2.499.050	-3.012.869
	-2.499.050	-3.012.923
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-9.342.740	-9.754.536
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-1.625.192	-1.664.506
<i>davon für Altersversorgung</i>	-130.093	-133.363
	-10.967.932	-11.419.042
6. Abschreibungen		
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-162.579	-170.546
	-162.579	-170.546
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.025.006	-3.994.159
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	-2.153	-1.815
Betriebsergebnis	-462.689	-1.327.046

	2014 EUR	2013 EUR
8. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	1.154.292	1.175.316
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	10.371	33.937
<i>davon aus verbundenen Unternehmen</i>	7.356	28.670
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-114.553	-215.281
<i>davon an verbundene Unternehmen</i>	-67.538	-159.552
Finanzergebnis	1.050.110	993.972
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	587.421	-333.074
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-78.590	-12.507
13. Sonstige Steuern	-13.825	-13.339
14. Jahresüberschuss (Vorjahr: Jahresfehlbetrag)	495.006	-358.920
15. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	880.832	1.239.752
16. Einstellungen in die Gewinnrücklagen		
in andere Gewinnrücklagen	-245.000	0
17. Bilanzgewinn	1.130.838	880.832

ANLAGENSPIEGEL FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten			
	Stand 01.01.2014 EUR	Zugänge EUR	Abgänge EUR	Stand 31.12.2014 EUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	165.685	206.350	0	372.035
	165.685	206.350	0	372.035
II. Sachanlagen				
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.002.413	172.967	-79.332	1.096.048
	1.002.413	172.967	-79.332	1.096.048
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	4.171.615	28.000	0	4.199.615
2. Beteiligungen	35.168	0	0	35.168
3. Sonstige Ausleihungen	1.150.000	0	0	1.150.000
	5.356.783	28.000	0	5.384.783
Anlagevermögen gesamt	6.524.881	407.317	-79.332	6.852.866

Kumulierte Abschreibungen				Restbuchwerte	
Stand 01.01.2014	Zugänge	Abgänge	Stand 31.12.2014	Stand 31.12.2013	Stand 31.12.2014
EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
156.180	28.297	0	184.477	9.505	187.558
156.180	28.297	0	184.477	9.505	187.558
741.771	134.282	-77.970	798.083	260.642	297.965
741.771	134.282	-77.970	798.083	260.642	297.965
0	0	0	0	4.171.615	4.199.615
0	0	0	0	35.168	35.168
1.150.000	0	0	1.150.000	0	0
1.150.000	0	0	1.150.000	4.206.783	4.234.783
2.047.951	162.579	-77.970	2.132.560	4.476.930	4.720.306

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, 11. März 2015

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 2014 bis 31. Dezember 2014 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, 16. März 2015

Dr. Kleeberg & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

ppa.

PETERSEN
Wirtschaftsprüfer

DE LA PAIX
Wirtschaftsprüfer

SHS VIVEON INVESTOR RELATIONS



STEFAN GILMOZZI
Vorstandsvorsitzender

»Ich danke unseren Investoren für ihr Vertrauen in unser Unternehmen und unsere Vision. Wir werden uns auch 2015 mit höchstem Engagement für den wirtschaftlichen Erfolg und die innovative Weiterentwicklung unseres Unternehmens einsetzen und unsere Investoren-Arbeit mit gewohnter Transparenz, Verlässlichkeit und Kontinuität weiterführen. So möchten wir auch künftig das Vertrauen der Investoren und der Öffentlichkeit durch einen zeitnahen und transparenten Informationsaustausch fördern.«

FINANZKALENDER

TERMINE

31.03.2015	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2014
07.05.2015	Veröffentlichung des Quartalsberichts Q1 2015
20.05.2015	Teilnahme an der 19. MKK Münchner Kapitalmarkt Konferenz
23.06.2015	Ordentliche Hauptversammlung
06.08.2015	Veröffentlichung des Quartalsberichts Q2 2015
05.11.2015	Veröffentlichung des Quartalsberichts Q3 2015

IMPRESSUM

Verantwortlich
SHS VIVEON AG, München

Koordination
SHS VIVEON AG, Investor Relations

Gestaltung
LIQUID I Agentur für Gestaltung, Augsburg

Fotos
blende11 Fotografen
www.blende11.de
PIETRO SUTERA PHOTOGRAPHY
www.pietro-sutera.de
Fotolia.com, iStockphotos.com, shutterstock.com

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

Am Industriepark 33
84453 Mühldorf am Inn
Deutschland
T +49 8631 9272-400

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

SHS VIVEON SOLUTIONS GMBH

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

SHS VIVEON SOLUTIONS GMBH

Am Industriepark 33
84453 Mühldorf am Inn
Deutschland
T +49 8631 9272-400
F +49 8631 9272-999

SHS VIVEON GMBH

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

SHS VIVEON SCHWEIZ AG

Industriestrasse 47
6300 ZUG
Schweiz
T +49 89 74 72 57-0
F +49 89 74 72 57-900

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

