

# HV-Bericht SHS VIVEON AG

## SHS VIVEON will auf Wachstumspfad zurückkehren

Am 23. Juni 2015 fand in München die ordentliche Hauptversammlung der SHS VIVEON AG statt. Im vergangenen Jahr kehrte die Gesellschaft wieder in die Gewinnzone zurück. Knapp 40 Aktionäre und Gäste, unter ihnen auch Thorsten Renner für GSC Research, hatten sich in den Räumen der Bayerischen Börse eingefunden, um sich über die weiteren Zukunftsperspektiven zu informieren. Der Aufsichtsratsvorsitzende Prof. Jochen Tschunke eröffnete die Hauptversammlung und übergab nach dem Verlesen der üblichen Formalien das Wort an den Vorstandsvorsitzenden Stefan Gilmozzi.

### Bericht des Vorstands

Nach Aussage von Herrn Gilmozzi kam es im letzten Jahr zu einer Verschlankung der Struktur. Die Tätigkeiten wurden in den zwei Geschäftsbereichen Risk und Value zusammengefasst, wobei die Konzentration auf Lösungen liegt. Im Bereich Customer Management unterstützt SHS die Kunden entlang des gesamten Lebenszyklus. Wie der Vorstandsvorsitzende berichtete, gelang es dem Unternehmen im vergangenen Jahr wieder einige neue Kunden hinzuzugewinnen.

Als Ziel im Rahmen der Vision 2016 nannte Herr Gilmozzi die Wandlung zum Lösungsanbieter für Customer Management und Big Data Anwendungen. Vor einigen Jahren entfielen rund 15 Prozent auf Lösungen, der Anteil soll zukünftig auf 30 Prozent vom Geschäft ausgebaut werden. Laut Herrn Gilmozzi soll auch das Partnergeschäft weiter forciert werden. In Russland musste die Gesellschaft aufgrund der Krise dagegen gewisse Rückschläge hinnehmen. Im letzten Jahr stand SHS dort vor einem sehr großen Abschluss, der jetzt erst einmal gestoppt ist.

Nach der verhaltenen Entwicklung im letzten Jahr soll SHS VIVEON wieder auf den Wachstumspfad geführt werden, betonte der Vorstandsvorsitzende. Das erste Quartal 2015 habe schon eine deutliche Erhöhung des Umsatzes gebracht und dieser Trend soll sich auch in den nächsten Quartalen fortsetzen. Daneben ist geplant, das Wachstum durch anorganische Maßnahmen anzureichern. Wie Herr Gilmozzi mitteilte, werden hierzu viele Gespräche geführt. Im Hinblick auf Akquisitionen werde man auch aufgrund früherer Erfahrungen vorsichtig und konservativ agieren.

Mit einigen Kunden ist das Unternehmen bereits weltweit präsent. Als Beispiele

nannte Herr Gilmozzi BMW, BP und Shell. Dadurch verfügt SHS VIVEON in fast allen Ländern über gute Referenzen. Anschließend ging Herr Gilmozzi kurz auf das Partnerprogramm ein, wobei die Zusammenarbeit in drei Stufen möglich ist. In der untersten Stufe gibt der Partner lediglich Empfehlungen ab, darüber verkauft der Partner die Produkte in seinem Land weiter. Auf der obersten Stufe werden die Lösungen auch durch den Partner integriert. Die „Königdisziplin“ wäre nach Ansicht von Herrn Gilmozzi jedoch die OEM-Partnerschaft. So schloss die Gesellschaft mit Moreton Smith die erste OEM-Partnerschaft ab.

2014 verlief zumindest im Vergleich zum Vorjahr ganz erfreulich, auch wenn die Erwartungen nicht ganz erfüllt wurden, teilte Herr Gilmozzi mit. Der Umsatz lag in etwa auf Vorjahresniveau. Da die Gesellschaft jedoch an den Kosten gearbeitet hatte, kam es zu einem deutlichen Ergebnissprung. Dabei hatte SHS noch zusätzliche Aufwendungen im Bereich Werkverträge zu verkraften. Nach HGB fallen diese unter den Punkt unfertige Erzeugnisse, die über das gesamte Projekt nur zu den Herstellkosten angesetzt werden dürfen. Nach IFRS würde dagegen eine fortlaufende Gewinnrealisierung erfolgen.

Da die Werkverträge zunehmen, kommt es bei SHS nach Angabe von Herrn Gilmozzi zu starken Saisoneffekten. Wie er weiter ausführte, werden die Projekte nämlich häufig zum Jahresende abgeschlossen. Der saisonale Verlauf wird dann noch durch das volatile Lizenzgeschäft unterstützt. Positiv entwickelte sich im vergangenen Jahr die ausgewiesene Liquidität. Mit einer Eigenkapitalquote von über 50 Prozent sah der Vorstandsvorsitzende die Gesellschaft gut aufgestellt.

Im ersten Quartal 2015 erhöhte sich die Leistung um 19 Prozent auf 6,9 Mio. Euro. Dieser Anstieg konnte aber leider nicht ins Ergebnis gerettet werden, bedauerte Herr Gilmozzi. Kosten fielen vor allem durch den verstärkten Einsatz von Freelancern und den Personalaufbau an. Zudem mussten in Werkverträgen einige Zusatzleistungen erbracht werden. Der deutliche Anstieg der unfertigen Leistungen ist darüber hinaus lediglich zu den Herstellkosten und somit ohne Gewinnanteil bewertet.

Für das vergangene Jahr schlägt die Verwaltung eine Dividende von 0,15 Euro je Aktie vor, informierte der Vorstandsvorsitzende. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von gut 0,3 Mio. Euro. Danach ging Herr Gilmozzi noch einmal kurz auf einige Vertragsabschlüsse ein. Im Bereich SaaS (Software as a Service) konnte mit Travis Perkins ein erster großer Vertrag abgeschlossen werden. Der Vorstandsvorsitzende hoffte im weiteren Jahresverlauf noch auf den einen oder anderen signifikanten Vertragsabschluss. Der Aktienkurs gab nach der Bekanntgabe der Zahlen für das erste Quartal nach, bedauerte Herr Gilmozzi. Nach seinen Worten wird der Großteil der Ergebnisse im zweiten Halbjahr anfallen, so dass er insgesamt sehr zuversichtlich gestimmt war. Aufgrund der

guten Perspektiven habe die Gesellschaft berechnete Hoffnungen, zukünftig zweistellige EBITDA-Margen zu erzielen, so der Vorstandsvorsitzende zum Ende seiner Ausführungen.

#### Allgemeine Diskussion

Alfred Schneider, Vorstand der Allerthal-Werke AG, teilte mit, dass er nach jahrelanger Beobachtung im letzten Jahr eine Beteiligung an SHS eingegangen ist. Er vernahm zwar den deutlichen Anstieg der unfertigen Leistungen, aber selbst bei einer 20-prozentigen Marge hätte es im ersten Quartal nicht zum Erreichen der Nulllinie gereicht. Vor diesem Hintergrund empfand er die Zahlen des ersten Quartals als sehr enttäuschend.

Herr Gilmozzi bestätigte den enormen Anstieg der unfertigen Leistungen, der sich im zweiten Quartal sogar noch fortsetzte. Allerdings sind diese Projekte mit einer Bruttomarge von 50 Prozent und nicht bloß 20 Prozent kalkuliert. Entsprechend ist der Effekt signifikant und das Ergebnis im ersten Quartal wäre nicht negativ ausgefallen, so der Vorstand. In Bezug auf das erste Quartal erkundigte sich Herr Schneider auch nach der Anzahl der Krankheitstage. Die Anzahl der Krankheitstage bezifferte Herr Gilmozzi auf 380 im Gegensatz zu 250 im Vorjahresquartal.

Kritisch sah Herr Schneider die Festpreisgeschäfte, die immer dazu führen, unberechnete Stunden abliefern zu müssen. Dabei machte er den Fehler bereits in den Vertragsverhandlungen aus. Hier räumte der Vorstand durchaus selbstkritisch ein, dass beim Angebot nicht alle Risiken vorhersagbar sind. Zudem müsse die Gesellschaft auch wegen des Wettbewerbs Nachlässe gewähren. Ziel ist dabei auch, die Kunden glücklich zu machen, wobei dies teilweise zu stark verfolgt wurde. Die Kunden haben sich aber auch an das Verhalten gewöhnt. Probleme gab es vor allem bei den Migrationsprojekten. Künftig soll das Risiko aber weiter reduziert werden, betonte Herr Gilmozzi.

Des Weiteren interessierte Herrn Schneider, ob sich der Vorstand weiter in Akquisitionsgesprächen befindet. Derzeit steht man nur noch mit einem Kandidaten sehr konkret in Verhandlungen, erklärte der Vorstand. Erläuterungsbedarf meldete Herr Schneider hinsichtlich der bereits abgeschriebenen sonstigen Ausleihungen und des Anstiegs beim Firmenwert an. Die Ausleihungen erfolgten vor Jahren an die damalige Tochtergesellschaft SHS Polar. Allerdings wurde die Gesellschaft verkauft und sie existiert heutzutage nicht mehr, so dass hier laut Herrn Gilmozzi auch keine Eingänge mehr zu erwarten sind. Der Anstieg des Firmenwerts basierte auf einem Zukauf des Jahres 2012. Im Rahmen der damals vereinbarten Earn-out-Komponente wurden Zahlungen geleistet, die den Anschaffungswert erhöhten.

Weitere Informationen verlangte Herr Schneider zu den ausgewiesenen Abschreibungen, die nach Angabe des Vorstands die normalen BGA und zudem die lineare Abschreibung des Goodwills umfassen. Unzufrieden war der Aktionär auch mit dem Verlustausweis im Einzelabschluss der AG. Das Unternehmen wird wie ein Konzern und nicht nach rechtlichen Strukturen geführt, entgegnete Herr Gilmozzi. So werden beispielsweise alle Software-Aktivitäten in einer Tochtergesellschaft gebündelt, die dementsprechend äußerst profitabel arbeitet.

Als weiteren Kritikpunkt hatte Herr Schneider das Unterbleiben der Angabe der Gesamtbezüge des Vorstands ausgemacht. Nach seiner Ansicht greife §286 HGB in diesem Fall nicht. Dagegen erklärte Prof. Tschunke, die herrschende Meinung hält eine Veröffentlichung der Bezüge erst bei vier Vorständen für notwendig. Als Begründung werde dabei der Persönlichkeitsschutz ins Feld geführt. Mit dieser Antwort zeigte sich Herr Schneider allerdings nicht zufrieden.

#### Abstimmungen

Nach dem Ende der Aussprache leitete Prof. Tschunke zu den Abstimmungen über. Vom Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 2.134.000 Euro waren 542.466 Euro entsprechend 25,42 Prozent vertreten. Die Beschlüsse wurden alle mit mindestens 99 Prozent Zustimmung im Sinne der Verwaltung gefasst, lediglich die Zustimmung bei der Entlastung des Vorstands lag mit 86,75 Prozent deutlich darunter. Beschlossen wurden die Ausschüttung einer Dividende von 0,15 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Dr. Kleeberg & Partner GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5) und die Wahl der Herren Prof. Tschunke, Dr. Reger und Dr. Beyer in den Aufsichtsrat (TOP 6). Gegen 13:30 Uhr schloss Prof. Tschunke die Hauptversammlung.

#### Fazit und eigene Meinung

Das Ergebnis des vergangenen Jahres fiel bei der SHS VIVEON AG wieder deutlich besser aus. Allerdings konnte die Gesellschaft die zuvor gesteckten Ziele nicht ganz erreichen. Immer noch nicht gelöst ist das Problem der Festpreisverträge. Hier muss die Gesellschaft noch zu häufig unentgeltlich zusätzliche Leistungen erbringen, die dann das Ergebnis belasten. An diesem Punkt versprach der Vorstand anzusetzen, um zukünftig eine höhere Profitabilität zu erreichen. Der Start ins neue Jahr verlief durchaus vielversprechend auf der Umsatzseite. Durch den steigenden Teil der Werkverträge, die bis zum Abschluss des Projekts nach HGB keine Teilgewinnrealisierung zulassen, war das Ergebnis negativ überzeichnet. Allerdings musste zur Abwicklung des höheren Geschäftsvolumens

auch verstärkt auf Freelancer zurückgegriffen werden, was zu einem starken Kostenanstieg führte. Auch in diesem Punkt muss das Management einen profitablen Mittelweg finden, dann eröffnen sich wieder Kurschancen, denn die Marktkapitalisierung beträgt gerade noch 16 Mio. Euro.

Kontaktadresse

SHS VIVEON AG  
Clarita-Bernhard-Straße 27D-81249 München

Tel.: +49 (0)89 / 747 25 7-0

Fax: +49 (0)89 / 747 25 7-9 00

Internet: [www.shs-viveon.com](http://www.shs-viveon.com)

E-Mail: [investor.relations@shs-viveon.com](mailto:investor.relations@shs-viveon.com)

[ 26.06.2015 10:28 Redakteur: tre ]