

SHS VIVEON



SHS VIVEON

INVESTOR RELATIONS WEBCAST

MÜNCHEN, 19. FEBRUAR 2020

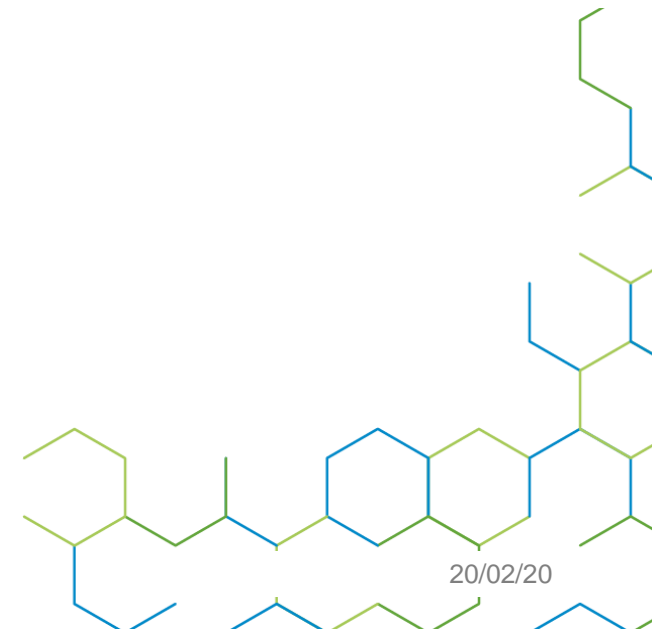


SHS VIVEON

- Ihre Mikrofone sind stumm geschaltet
- Im Anschluss an den Vortrag nehmen wir Fragen per Chat und Telefon entgegen
- Bei Anfragen per Telefon:
 - Die Stummschaltung wird hierzu für kurze Zeit aufgehoben
 - Sie nennen kurz Ihren Namen
 - Sie werden dann nacheinander einzeln freigeschaltet
- Weitere Fragen gerne an investor.relations@shs-viveon.com

1. Begrüßung und Einleitung durch den Aufsichtsrats - Vorsitzenden
2. Vorläufiges, nicht testiertes Jahresergebnis 2019, Prognose 2020 und Neukunden-Entwicklung
3. Strategische Ausrichtung
4. Technologie und Produktinnovation
5. Corporate Kalender

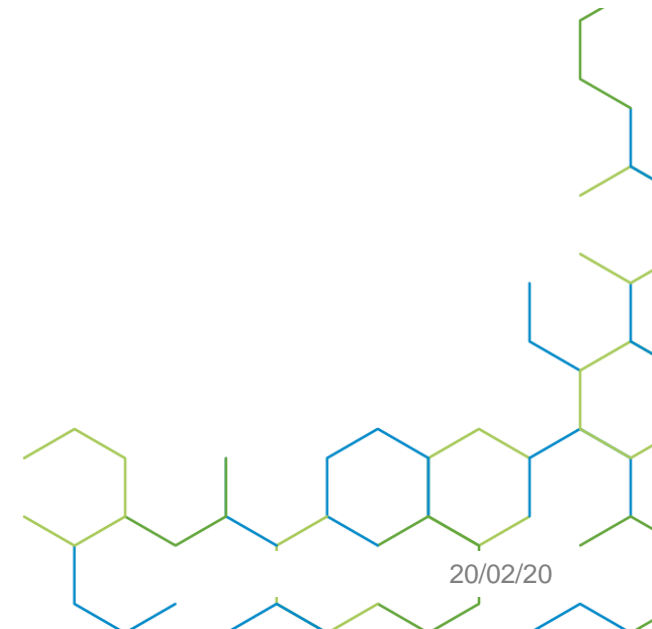
Q & A



VORLÄUFIGES, NICHT TESTIERTES JAHRESERGEBNIS 2019

alle Beträge in Mio. EUR	2018 Ergebnis	2019 Prognose Erhöhung am 18.07.2019	2019 Vorläufiges, nicht testiertes Jahresergebnis	Y/Y %
Umsatz	12,041	>12	12,140	6,1% *

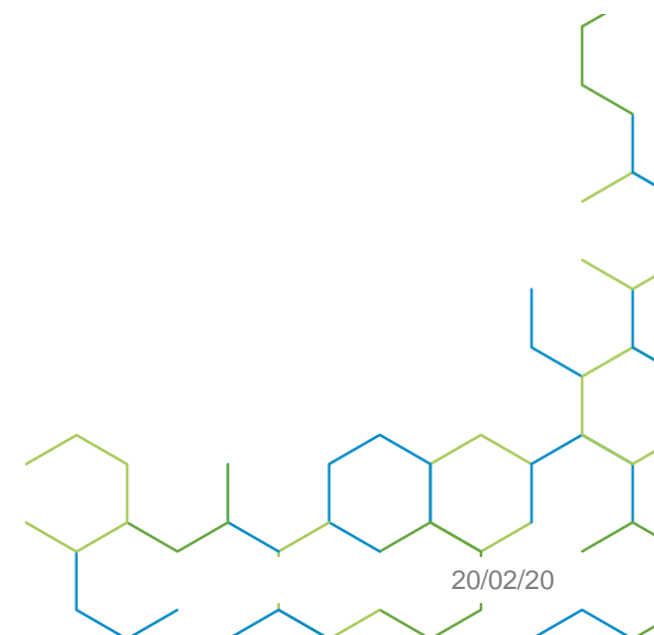
* In 2018 aufgegebenes CRM Geschäft
mit 630k€ Umsatzanteil in 2018



VORLÄUFIGES, NICHT TESTIERTES JAHRESERGEBNIS 2019

alle Beträge in Mio. EUR	2018 Ergebnis	2019 Prognose Erhöhung am 18.07.2019	2019 Vorläufiges, nicht testiertes Jahresergebnis	Y/Y %
Umsatz	12,041	>12	12,140	6,1% *
EBITDA	0,18		1,518	743%
EBIDTA Marge	1,5%	10% bis 11%	12,5%	

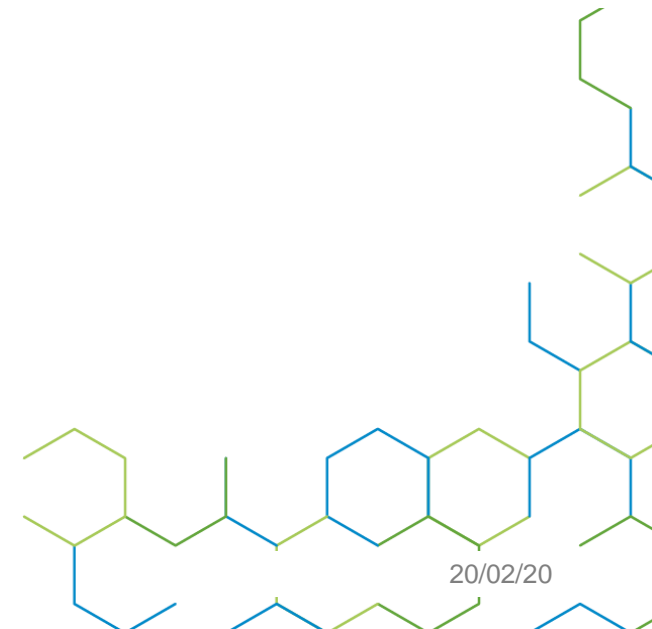
* In 2018 aufgegebenes CRM Geschäft mit 630k€ Umsatzanteil in 2018



VORLÄUFIGES, NICHT TESTIERTES JAHRESERGEBNIS 2019

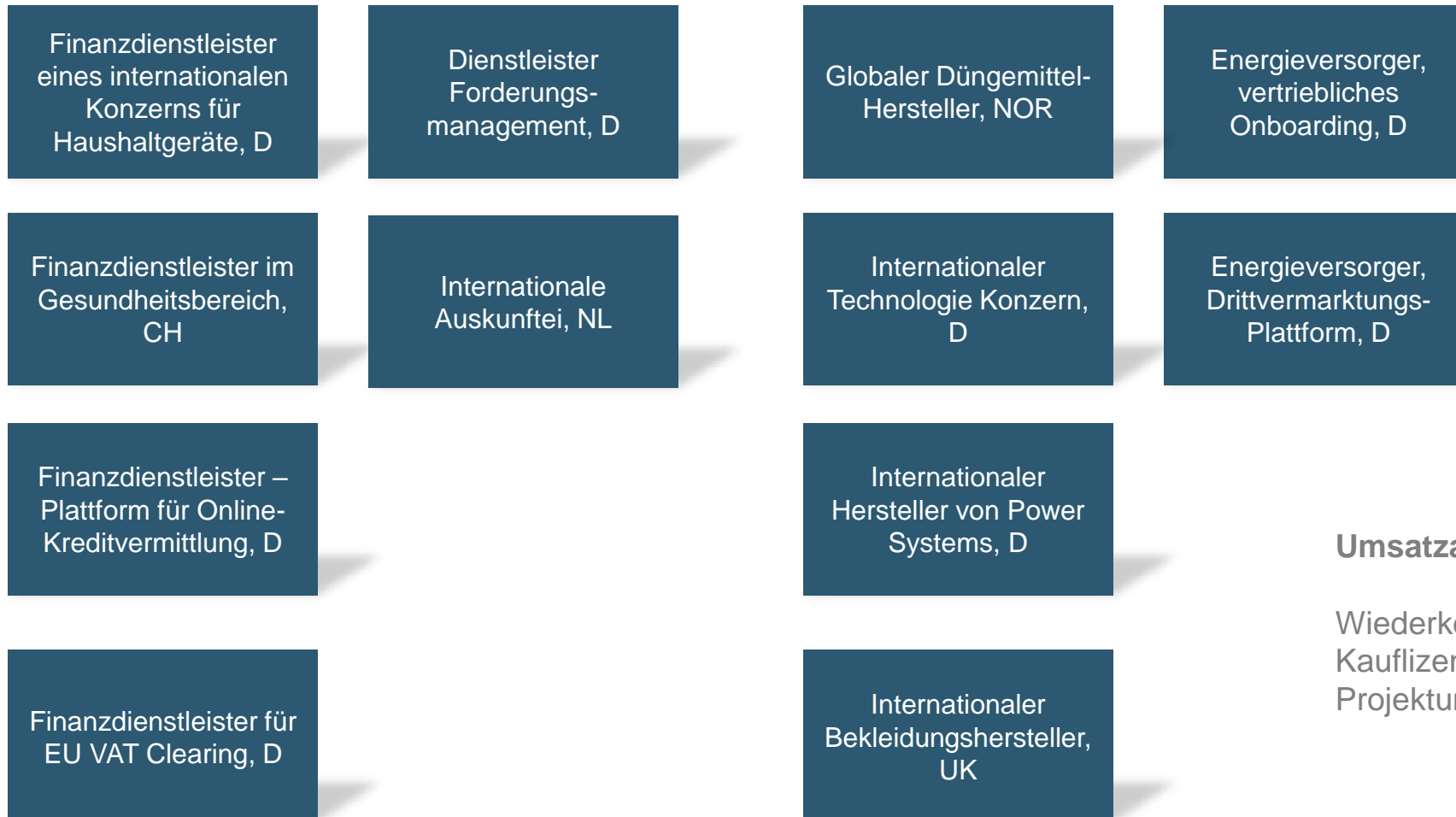
alle Beträge in Mio. EUR	2018 Ergebnis	2019 Prognosen - Erhöhung am 18.07.2019	2019 Vorläufiges, nicht testiertes Jahresergebnis	Y/Y %
Umsatz	12,041	>12	12,140	6,1% *
EBITDA	0,18		1,518	743%
EBIDTA Marge	1,5%	10% bis 11%	12,5%	
EBT	-0,359		1,084	
Jahresergebnis	-0,360	unteren bis mittleren sechststelligen Betrag	0,664	

* In 2018 aufgegebenes CRM Geschäft mit 630k€ Umsatzanteil in 2018



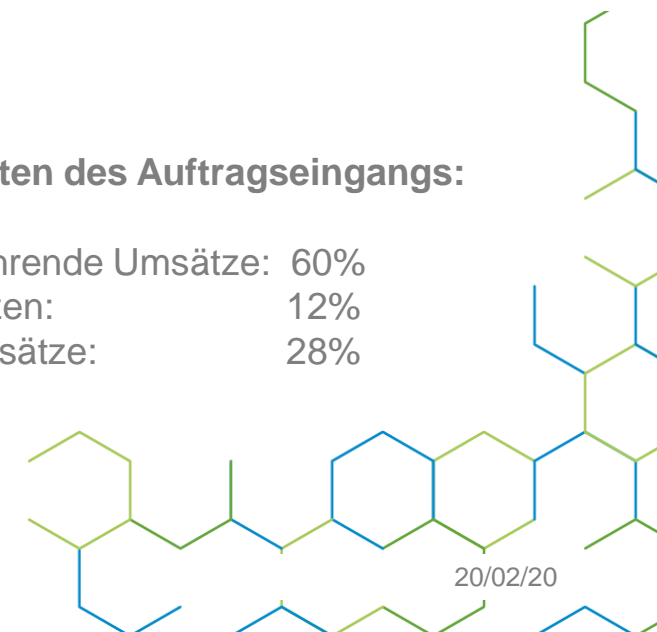
NEUKUNDEN ABSCHLÜSSE IN 2019 MIT POSITIVEN TREND

12 Neukunden-Abschlüsse in 2019 gegenüber 4 Abschlüssen in 2018 und keinem Abschluss in 2017



Umsatzarten des Auftragseingangs:

Wiederkehrende Umsätze: 60%
Kauflizenzen: 12%
Projektumsätze: 28%



- Fokus auf den weiteren Anstieg der wiederkehrenden Umsatzanteile
- Trend zu Miet- und Subskriptionsmodellen und Minimierung von Kauflizenzen
- Kontrollierte Anpassung des Kunden-Portfolios und der Balance zwischen Bestandskunden und Neukunden
- Weitere Neukunden-Entwicklung mit Fokus auf jährlich wiederkehrende Umsatzbeiträgen und Auftragseingang
- Investitionen in Management, Expertise und Technologie in 2HJ 2019 und 2020 im wesentlichen aus Cash Flow

Prognose 2020

- Steigerung des Gesamtumsatzes im mittleren einstelligen Prozentbereich
- Anstieg der EBITDA Marge in einem Korridor auf 13% bis 14% (+ 2% Punkte gegenüber VJ)
- Einen positiven sechsstelligen Jahresüberschuss mit signifikant höherer prozentualer Steigerung gegenüber der Umsatzsteigerung
- Steigerung der Neukundenabschlüsse bzgl. Auftragseingang und wiederkehrenden Umsätzen

Technologie und Innovation

Eva Sophie Wiesmüller
CTO & CPO



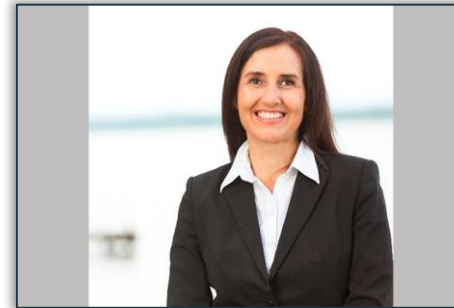
Kundenzufriedenheit

Dirk Findeisen
VP Customer Growth & Success –
Professional Services



Transparenz und Wachstum

Karin Schuler
VP Controlling, IR, M&A

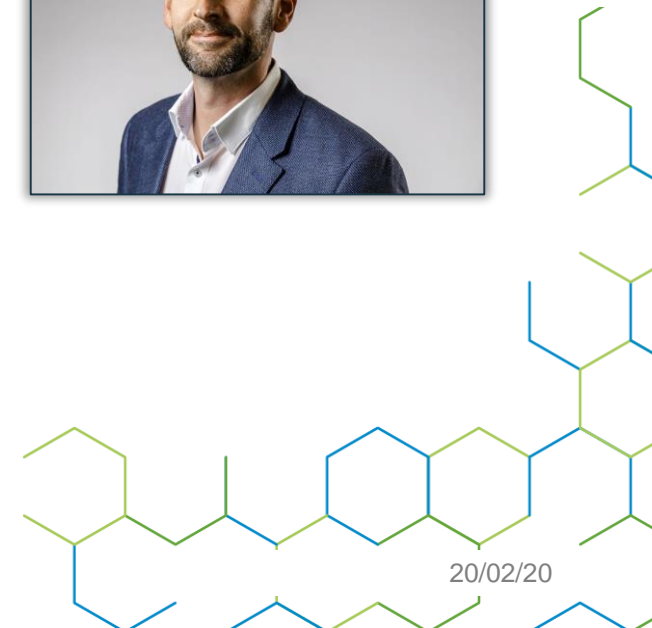


„Go-to-Market“

Rolf Anweiler
VP Marketing & Partnerschaften



Siehe www.shs-viveon.com/Leadership





Eva Sophie Wiesmüller
46 Jahre
Wohnhaft in München

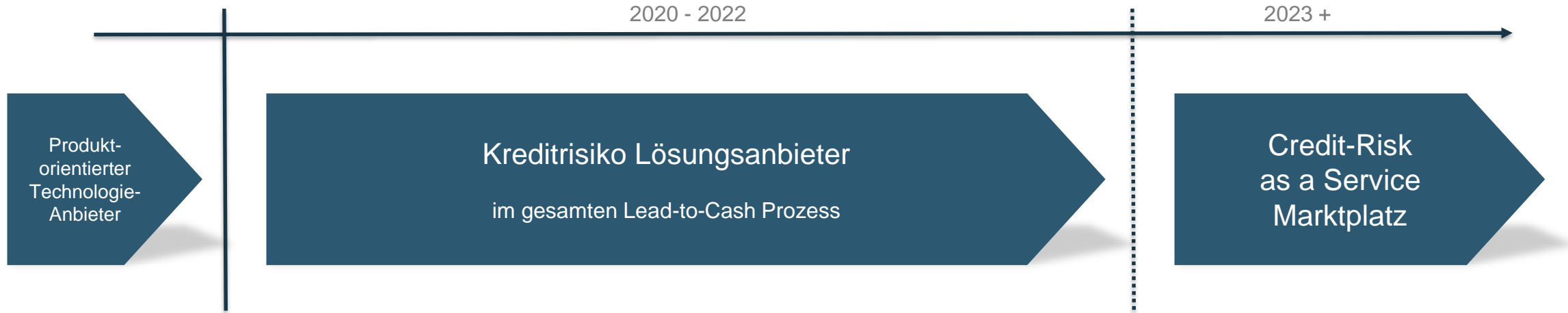
Vorstand für Produkte und Technologie

Stationen

- Executive Management auf Zeit (Interims Management)
- GF der Swiss Post Solutions
- GL und CTO der Winter AG
- Group VP F&E Exceet AG

Schwerpunkte

- Unternehmensführung in Change Situationen
- Technologiemanagement
- IT-Operations, Einführung neuer Innovationen
- Einstieg in neue Technologiemarkte
- Digitale Business Strategien und Produktlösungen



2020 - 2022

2023 +

Produkt-orientierter Technologie-Anbieter

Kreditrisiko Lösungsanbieter
im gesamten Lead-to-Cash Prozess

Credit-Risk
as a Service
Marktplatz

Digitalisierung und Transformation des Lead-to-Cash Prozesses

Trusted Advisor

Lösungsanbieter mit umfänglicher Wertschöpfungskette

Modulare, offene und innovative SHS VIVEON Plattform

„Make or Buy“ Lösungsangebot

Flexible Betriebsmodelle

Offener Marktplatz

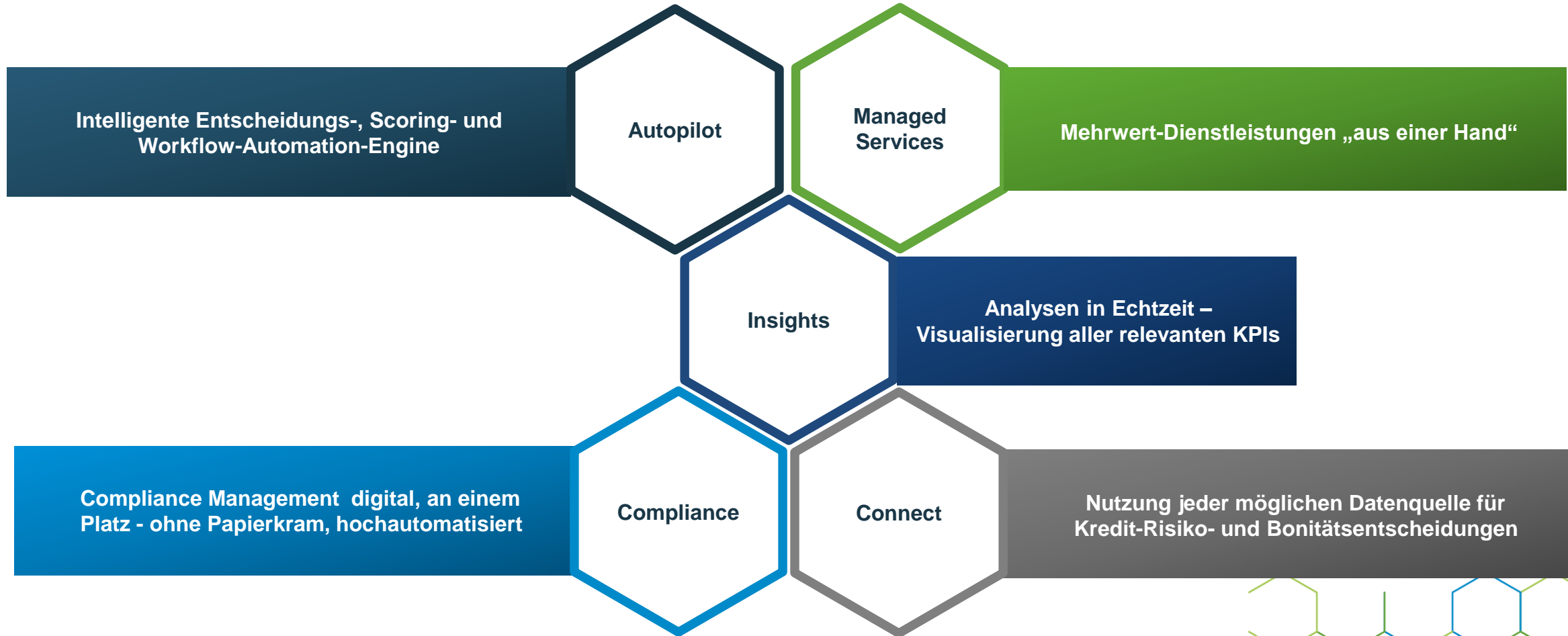
Integration – Hub

Erweitertes Geschäftsmodell



20/02/20

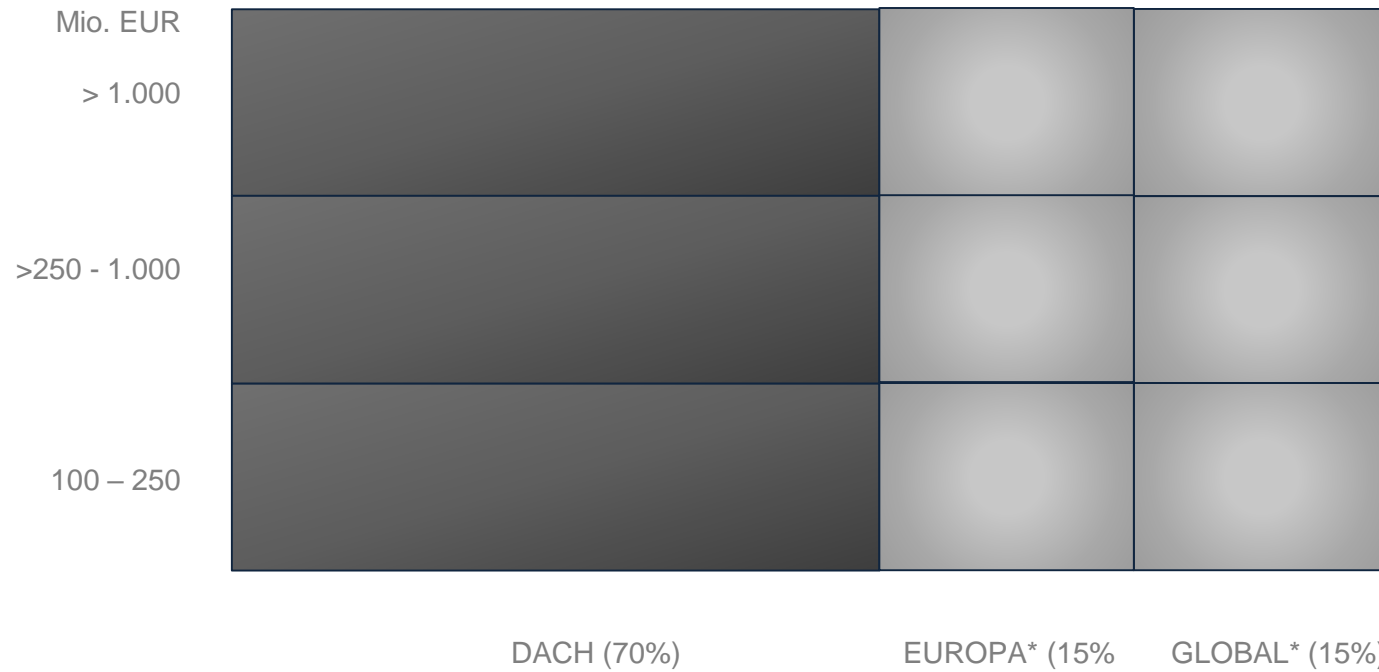
360° KREDIT RISK MANAGEMENT UND COMPLIANCE PLATTFORM - FLEXIBLE MODULE ERMÖGLICHEN KUNDENINDIVIDUELLE LÖSUNGEN



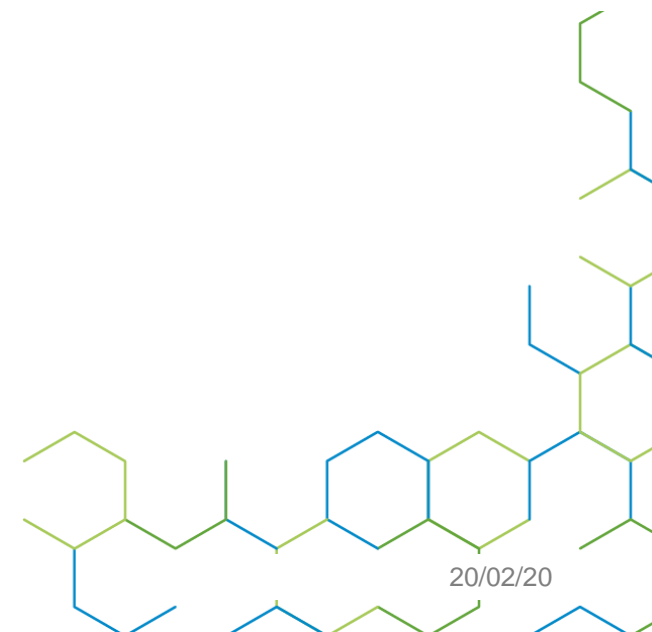
STATUS QUO DER MARKTABDECKUNG

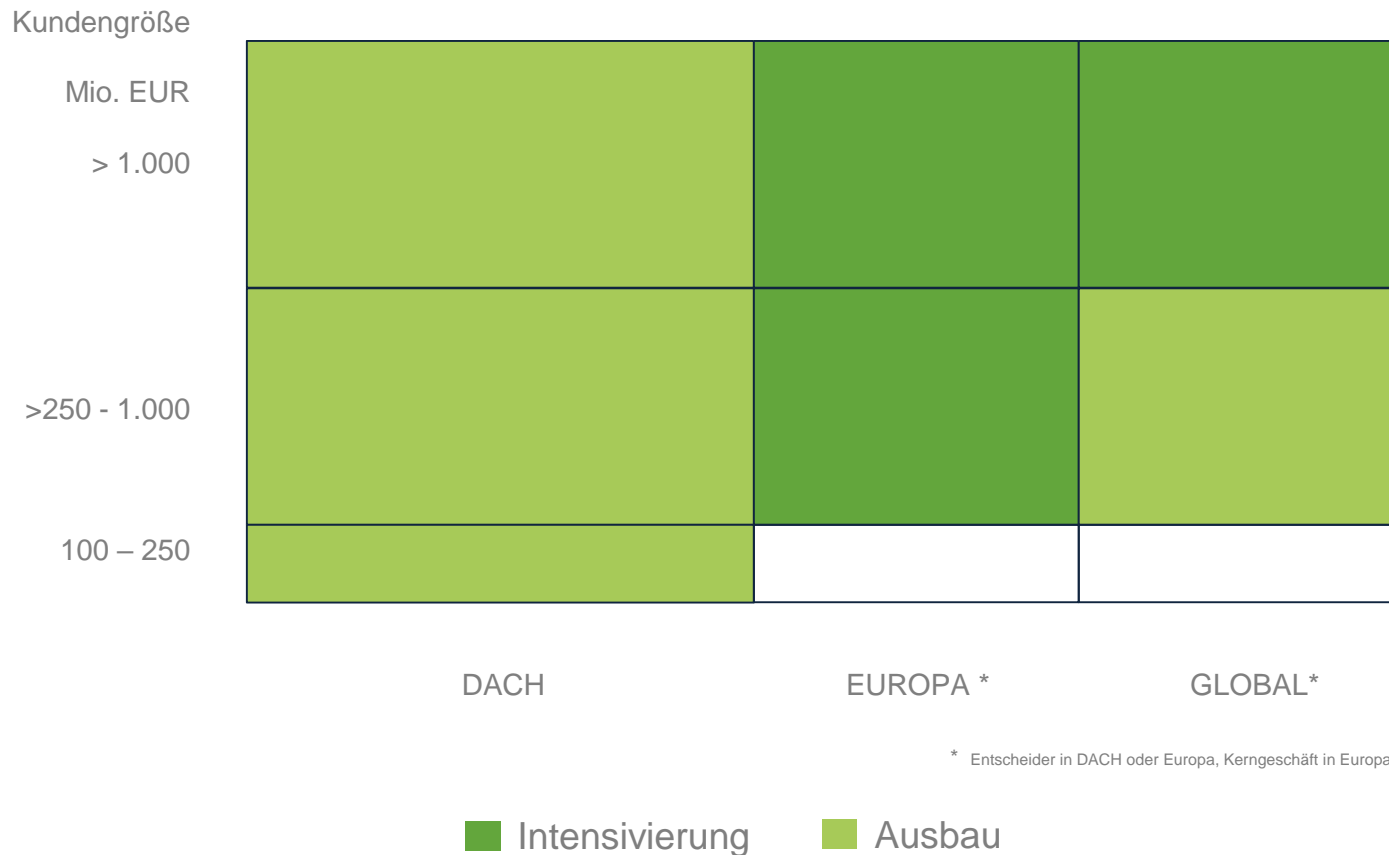
SHS VIVEON

Kundengröße



* Entscheider in DACH oder Europa, Kerngeschäft in Europa





- Go-To-Market
 - Schärfung der Marke und Wertschöpfungskette
 - Lead Generierung
- Stärkung Direktvertrieb
 - Investition
 - Operational Excellence
- Ausweitung des indirekten Partnervertrieb



TOP

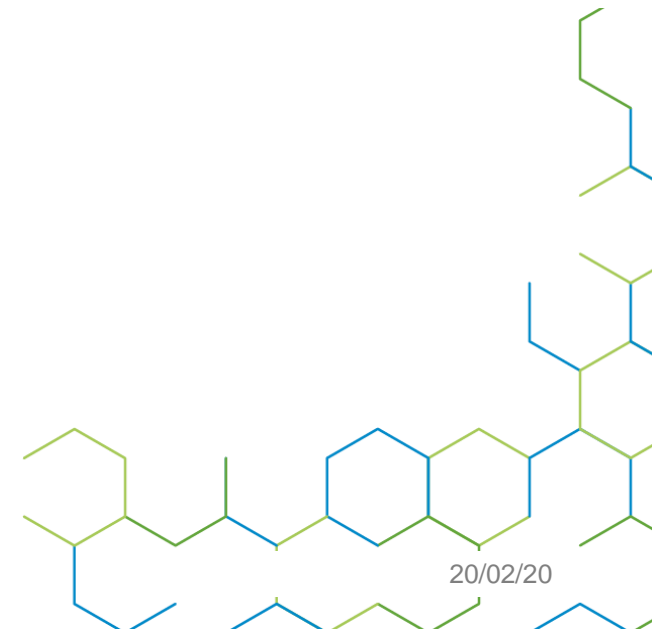
Erhöhung der Innovationskraft

TOP

Kontinuierliches Operational Excellence

TOP

Ausbau und Betrieb der SHS VIVEON
Business Plattform



Status heute

Wir haben führende Produkte im Bereich Risk- und Kreditmanagement im Markt, jedoch:

- Getrennte Entwicklungen
- getrennt bewirtschaftete Produktlinien
- limitierte Modularität innerhalb der Produktlösungen

Unser Weg

Bestehende Produktlinien verbinden:

- mehr Wachstum (Cross- und Upselling)
- mehr Kombination = mehr Kundennutzen und Innovation

Erhöhung von Modularität und Standardisierung unserer Produkte

Operational Excellence: DevOps

Verstärkte Nutzung neuer Technologien

SHS Viveon Plattform

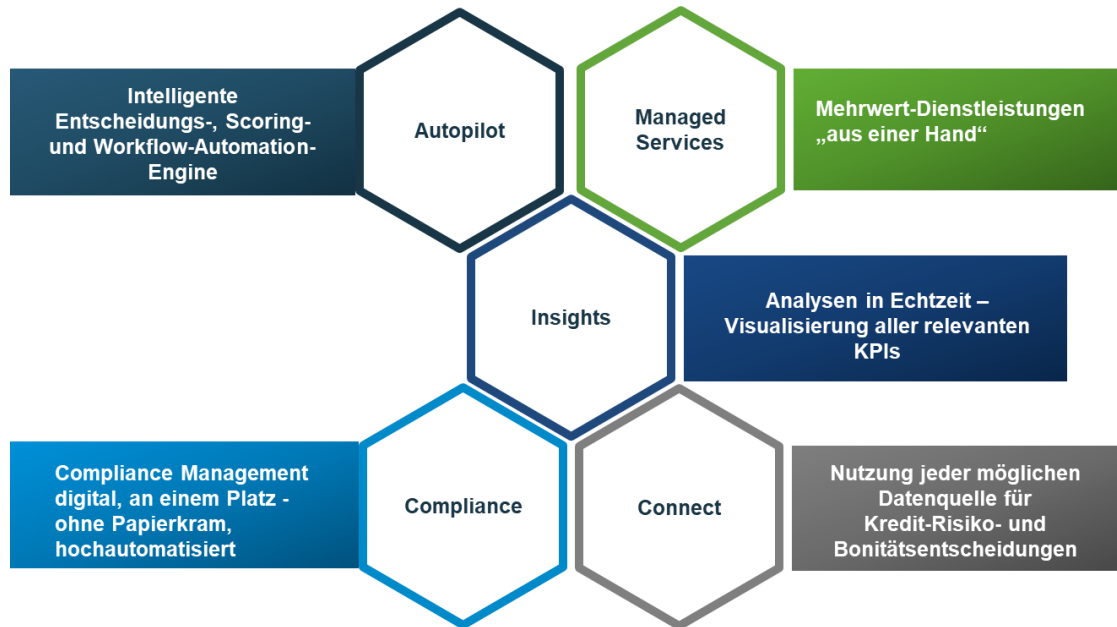
Exzellente Nutzerfreundlichkeit

Offene Plattform Architektur

Innovatives Portfolio

Schnelles T2M – schneller und einfacher beim Kunden

Smarte Betriebs- und Nutzungsmodelle



✓ Ein interaktives, smartes User Interface das „mitdenkt“

Exzellenter Nutzerkomfort und Effizienz beim Erstellen von Workflows

- ✓ „less Coding“ Technologie
- ✓ Intelligente automatisierte Case Steuerung

Regelmäßige Produkt Innovationen, auf Basis modernster Technologien, z. B. aktuell:

- ✓ Connectivity Hub zu allen Auskunfteien
- ✓ KPI Monitoring für die Kunden BI-Lösung
- ✓ ML-unterstützte Datenanalyse Services

✓ **Offene Schnittstelle für 3rd Party Lösungen**

Effiziente Delivery zum Kunden:

- ✓ Durchgängige automatisierte Shipment Prozesse
- ✓ Einsatz von Container Technologie

Jederzeit verfügbare, hoch performante und elastische IT-Infrastruktur für eine optimierte TCO

- ✓ Cloud native Anwendungen
- ✓ Microservices

19. Februar 2020	<u>IR WebCast</u> zu vorläufigen Ergebnis 2019 und Strategieausblick
24. April 2020	Veröffentlichung der testierten Geschäftszahlen 2019
28. April 2020	29. MKK Münchner Kapitalmarkt Konferenz
06. Mai 2020	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2019
12. Mai 2020	<u>IR WebCast</u> zu Geschäftsbericht 2019
25. Juni 2020	Hauptversammlung 2020
17. August 2020	Veröffentlichung des Halbjahres Geschäftsbericht 2020
27. August 2020	<u>IR WebCast</u> zu Halbjahres Geschäftsbericht 2020
11. November 2020	m:access Analystenkonferenz Software / IT



SHS VIVEON

Q & A

INVESTOR.RELATIONS@SHS-VIVEON.COM

