

SHS VIVEON

The Customer Management Company.



SHS VIVEON AG

Ordentliche Hauptversammlung 2015

am Dienstag, den 23. Juni 2015, um 11.00 Uhr

in den Räumen der Bayerische Börse AG, Karolinenplatz 6, 80333 München

Stefan Gilmozzi

CEO / Vorstandsvorsitzender

Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com



Agenda

1. SHS VIVEON im Überblick

- Unser Angebot
- Unser Ziel
- Unser Weg



SHS VIVEON Vision – Strategie 2016

2. Finanzkennzahlen

- Jahresabschluss 2014
- Q1 2015
- Highlights 2014 / 2015

3. Kursentwicklung

4. Zusammenfassung

5. Formalien zur Hauptversammlung

1. SHS VIVEON im Überblick



Unser Angebot:

Wer sind wir und was machen wir?

SHS VIVEON Gruppe: Überblick

Facts & Figures (Stand 2014)	SHS VIVEON GRUPPE Umsatz: 24,3 Mio. EUR, EBITDA: 1,5 Mio. EUR, EK-Quote: 52%			
Geschäftsbereiche	VALUE 8,7 Mio. EUR Umsatz (GJ 2014)		RISK 15,6 Mio. EUR Umsatz (GJ 2014)	
Geschäftsmodelle und Servicearten	Business- und IT-Beratungsdienstleistungen; Professional Services, Managed Services		Integrationsdienstleistungen inkl. Betrieb v. Anwendungen; Lizenz, Wartung, ASP/Cloud, product related Professional Services	
	Umfangreiche IT-Expertise zur Unterstützung unserer Kunden und Projekte			
Zielbranchen	Finanzdienstleistungen	Industrie & Handel (B2B)	Retail & eCommerce (B2C)	Telekommunikation & Medien
Kunden (Auszug)				

Wir bieten ganzheitliche Lösungen entlang des Kundenlebenszyklus



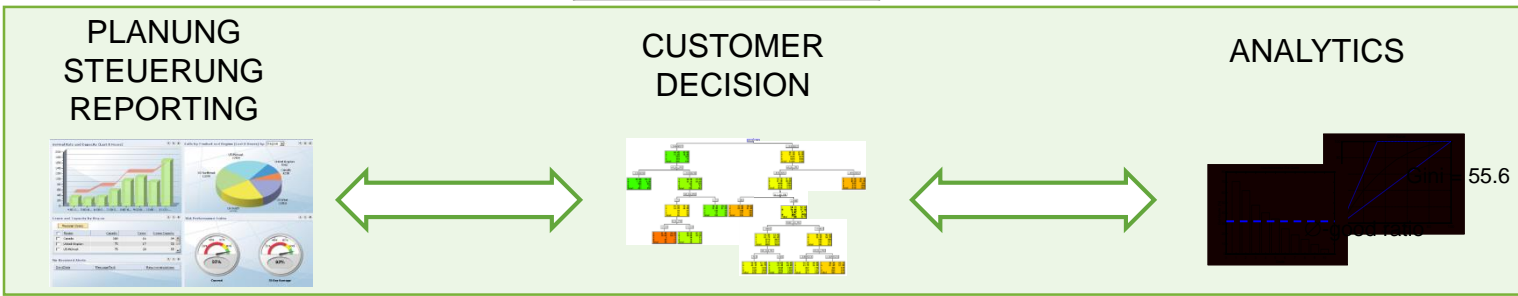
Funktionale Architektur *Customer Management*



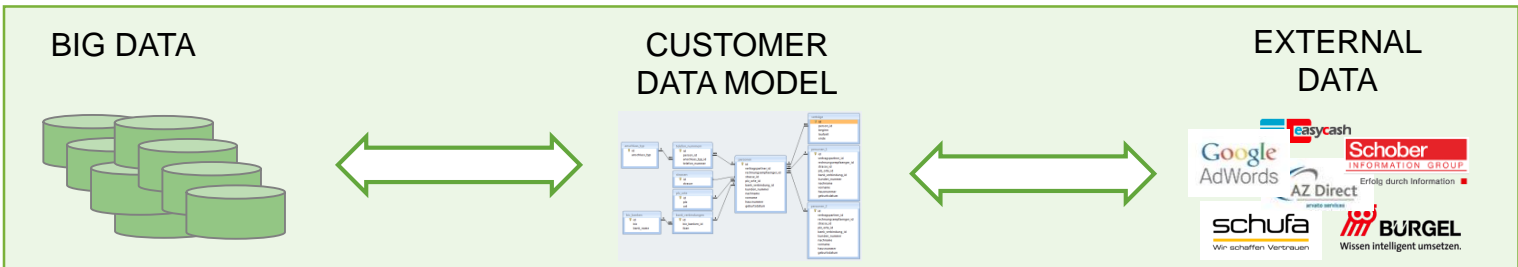
BUSINESS AND STRATEGIC MANAGEMENT



CUSTOMER MANAGEMENT



DATA MANAGEMENT



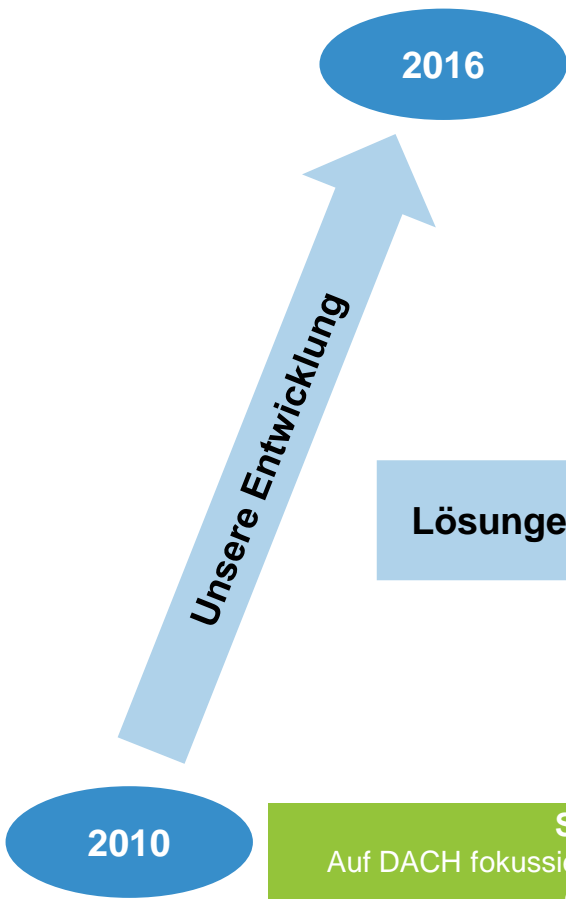
Unsere Kunden (Auszug)



Unser Ziel

Wohin wollen wir?

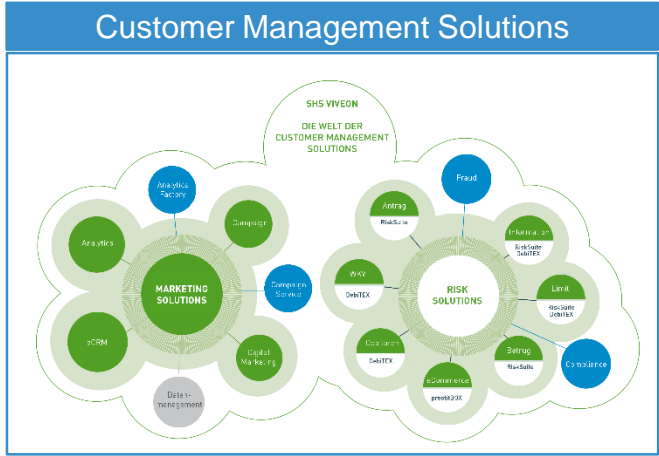
VISION 2016 – Strategische Entwicklungspfade



SHS VIVEON Gruppe
International führender Business- und IT-Lösungsanbieter für innovatives Customer Management & Big Data

Value (Marketing) Consulting	Risk Consulting
Value- und Risk-Softwarelösungen	
Value- und Risk-Services (SaaS)	

Lösungen und Vertrieb



SHS VIVEON Gruppe
Auf DACH fokussiertes Business- und IT-Beratungshaus mit eigenem Softwarehaus

VALUE & RISK-Consulting	GUARDEAN – RISK Software
------------------------------------	---------------------------------

Strategische Rahmenbedingungen / Vorgaben

Angebot

- Alle Bereiche - auch Value - entwickeln und betreiben Lösungen, um die Abhängigkeit vom Consulting-Geschäft zu verringern → Marketing Solutions
- Der Fokus richtet sich auf SaaS-Lösungen mit hoher Standardisierung und Betriebs- und Servicekomponente
- Bereich Risk investiert neben den bestehenden Lösungen verstärkt in SaaS-Module
- M&A-Aktivitäten fokussieren sich ebenfalls auf Lösungen und Services

Sales

- Wir verstärken und optimieren unsere Direct-Sales-Aktivitäten
 - Aufbau Junior Sales, Ausweitung Senior Sales
- Wir investieren in die Optimierung von Marketing&Tele-Sales
- Wir bauen Partner-Management weiter aus:
 - Neue Mitarbeiter, neue Märkte (Benelux), neue Technologie-Partner (RM, Onguard)

Wachstum / M&A

- Für organisches Wachstum wird verstärkt in Mitarbeiterbindung und -gewinnung investiert → Incentive Modelle, attraktive Recruiting-Pakete, neues Gehaltsmodell
- Alleine über das organische Wachstum ist die geplante Entwicklung nicht zu schaffen → anorganische Aktivitäten sind zwingend erforderlich
Jedes Jahr ist mindestens 1 M&A-Transaktion beabsichtigt
→ mindestens 5 M&A-Targets p.a. sollen gesichtet und bewertet werden

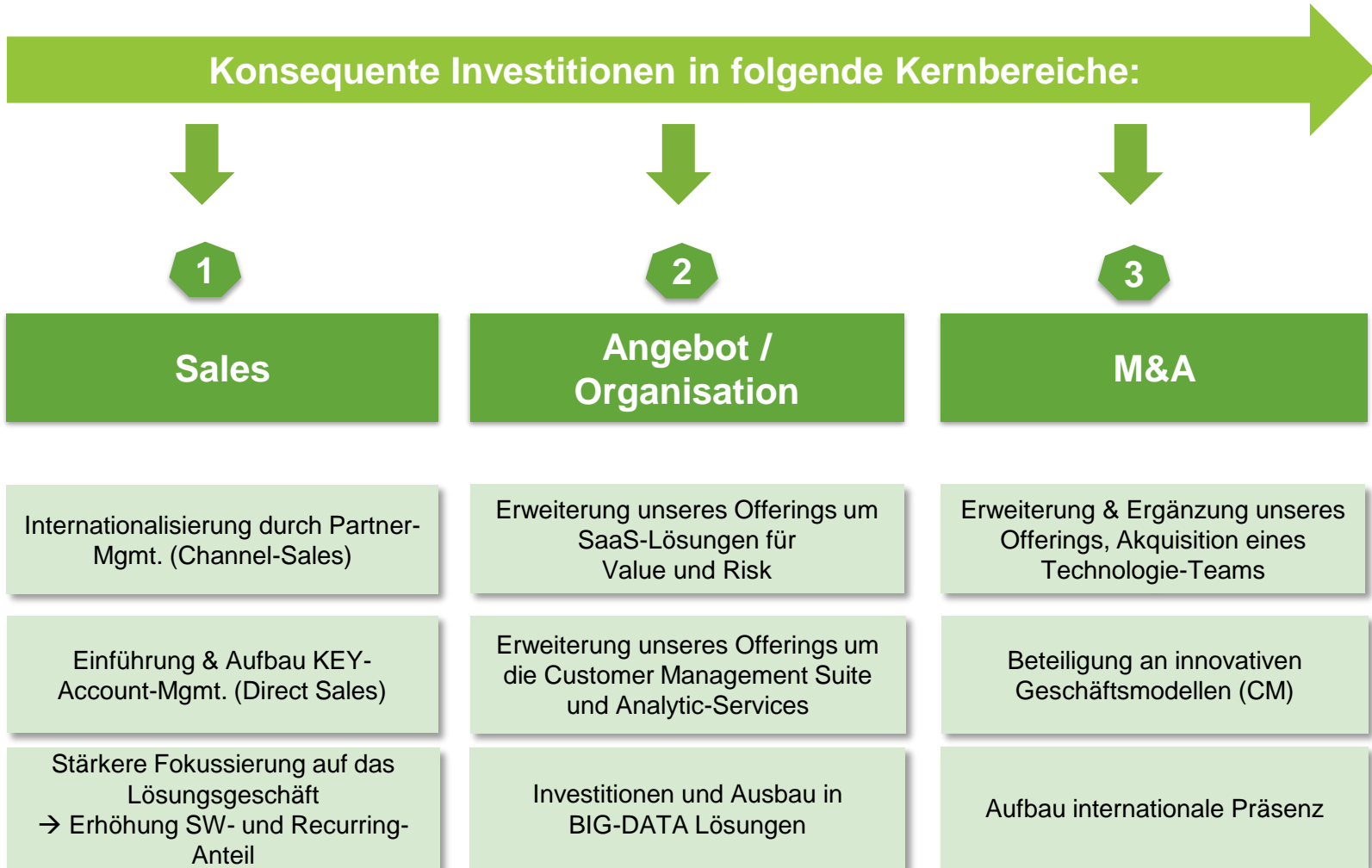
Financials

- Der Anteil der Produkt/Lösungs-Umsätze (Lizenz/Wartung/ASP/SaaS) soll auf 30% des Gesamtumsatzes steigen → Absolut: auf ca. 10 Mio. in den nächsten Jahren
- Direct- und indirect-Sales generiert ab 2016 ca. 3 Mio. neue Lösungsumsätze
- M&A-Aktivitäten generieren ebenfalls wiederkehrende Umsätze
- Wir erzielen eine zweistellige EBITDA-Marge

Unser Weg

Wie kommen wir dort hin?

Wie können wir die Ziele der VISION 2016 erreichen ?



1 Ausgangssituation heute: Weltweite Präsenz mit unseren Lösungen!



Fokus DACH 6 Lokationen

→ Alle Kunden wurden über Direktvertrieb gewonnen.
 → Dadurch exzellente internationale Kundenbasis für Partner/Channel-Vertrieb!



35 Länder

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



24 Länder

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



28 Länder

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

AGFA **20 Länder**

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

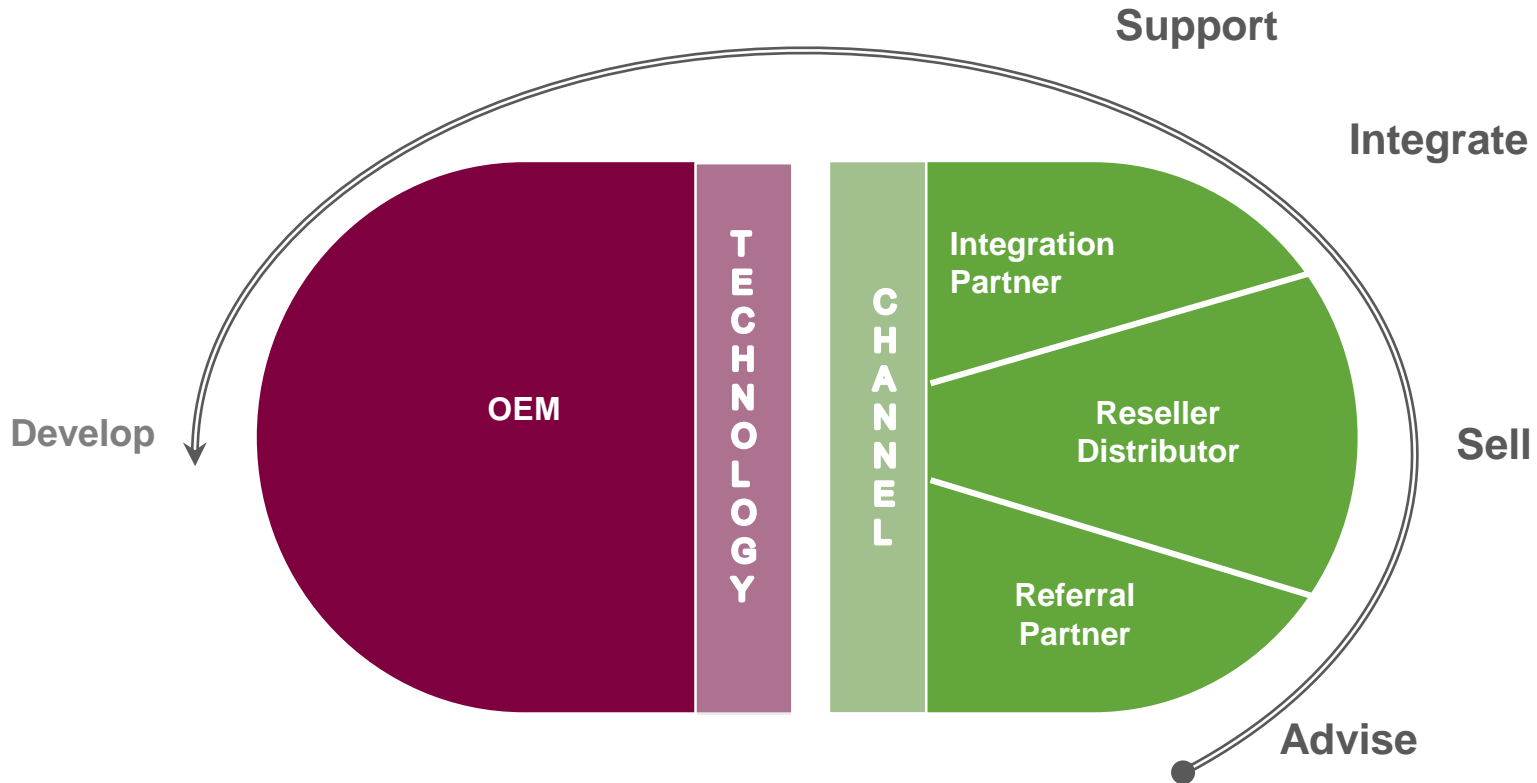
de lage landen **6 Länder**
partners in finance

NL, D, IT, ES, etc.

Vaillant **12 Länder**

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

1 SHS VIVEON/GUARDEAN: Internationales Partner Programm

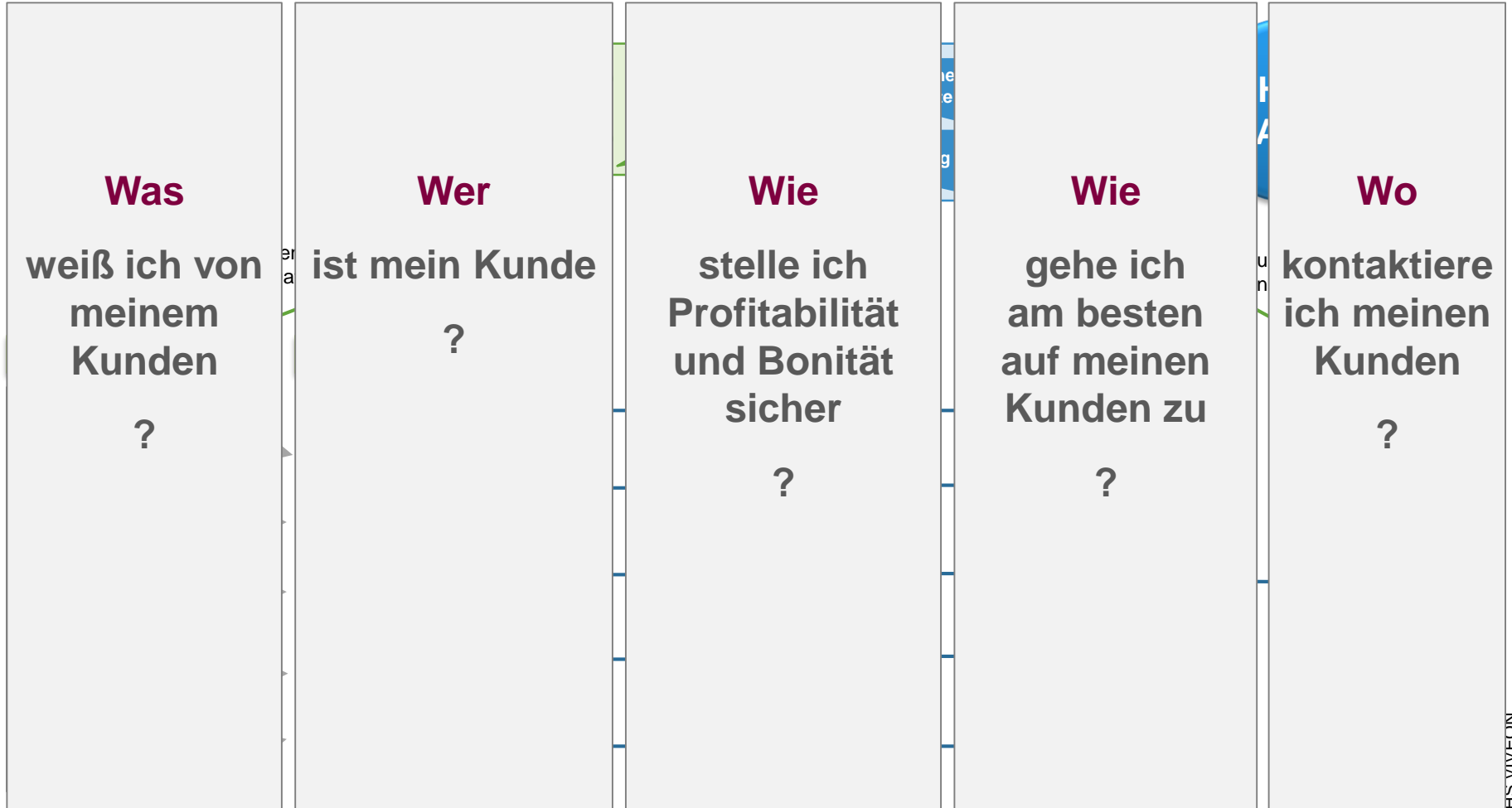


SHS VIVEON / GUARDEAN bietet ganzheitliche Partnermodelle an!

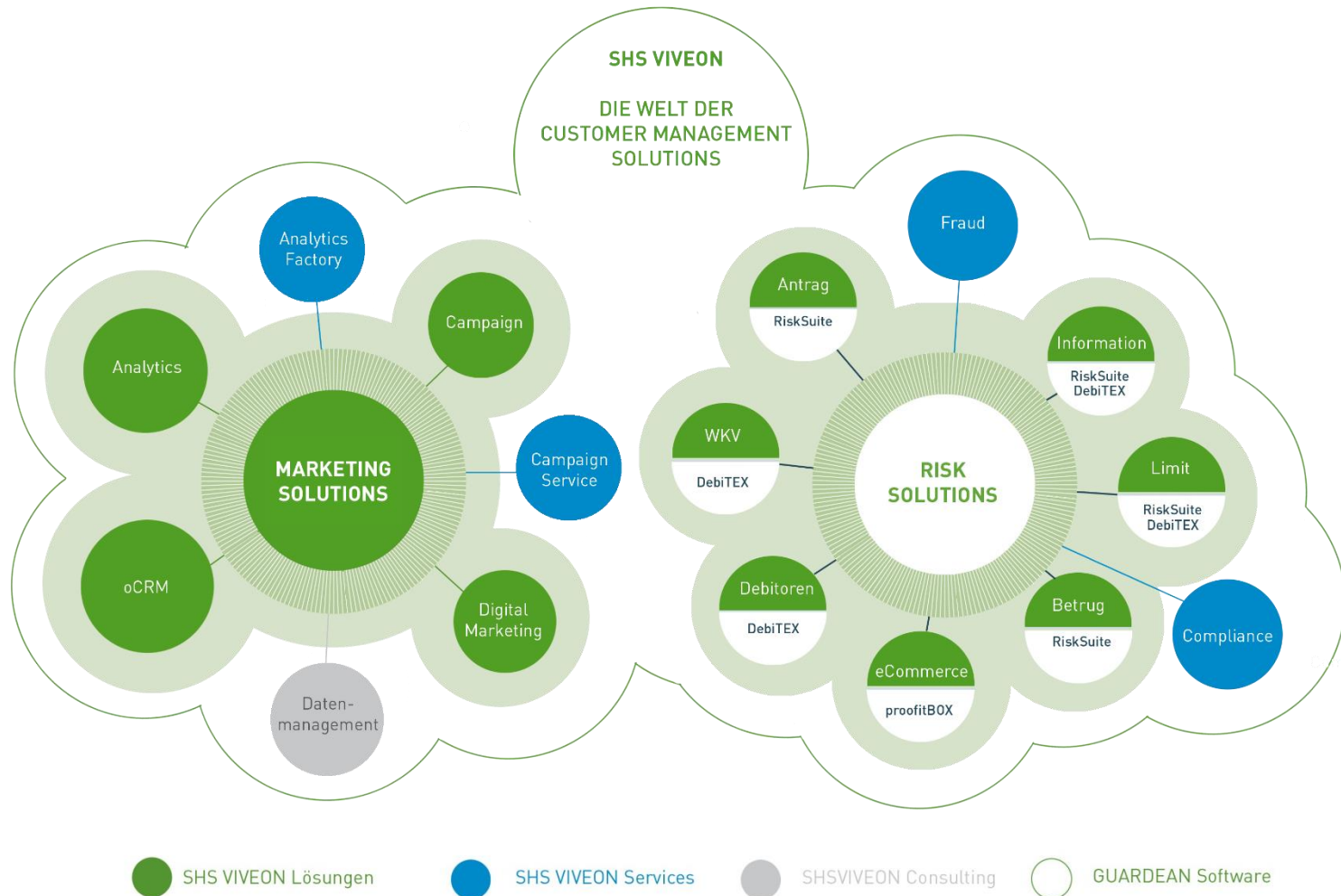
1 Übersicht zu unseren weltweiten Partnern → Channel-Vertrieb

Partnername	Typ & Branchenfokus	Länder	Anzahl MAs
Armada	Reseller & Integrator, Financial Industry	CIS	1.000
Neoflex	Reseller & Integrator, Trade	CIS	500
EOS	Referral, Trade & Services	Deutschland	500
R-Style	Reseller & Integrator, Petrochemicals & Energy	CIS	2.000
Co-Pilot	Referral & Reseller, Trade	UK & USA	10
MoretonSmith	OEM Partner	UK	40
Marsh	Referral, Trade & Services	Weltweit	50.000
AON	Referral, Trade & Services	Weltweit	50.000
Sayes	Reseller & Integrator, Financial Industry	Spanien	20
HCL	Reseller & Integrator, major industry sectors	Weltweit	90.000
Cognizant	Integrator, major industry sectors	Weltweit	150.000
CMG Ungarn	Reseller, Integrator & BPO	Ungarn, Kroatien	15
OnGuard	Referral, Credit Management	NL, Benelux	90

2 Die Customer Management Suite als Lösungsangebot



2 SHS VIVEON – Customer Management Lösungen



2 Lösungsvision – integriertes Customer Management (Risk+Value)

- Risk- und Value-Lösungen nutzen einen SHS VIVEON-eigenen Technologie-Stack für automatisierte, flexible Workflows & Entscheidungsregeln
- Integriertes Customer Management ist die konsequente Umsetzung unserer Vision/Strategie
 - Warum / Vorteile:
 - Stärkung der Positionierung als Lösungsanbieter
 - Übergreifendes Lösungsangebot für Risk und Value – auch als SaaS verfügbar
 - Eigenes Tool schafft Unabhängigkeit bei Entwicklung und Vermarktung
 - Freiheitsgrade bei Betrieb/Hosting sowie für Campaigning-Services
 - Eigenes Hosting reduziert für Kunden Komplexität und Unsicherheit
 - Vorgehen / Nächste Schritte:
 - Entwicklung der Pilotlösung (ongoing)
 - Erster Einsatz und Test bei einem Pilot-Kunden im 3. Quartal
 - Vermarktungsoffensive

2. Finanzkennzahlen

Jahresabschluss 2014

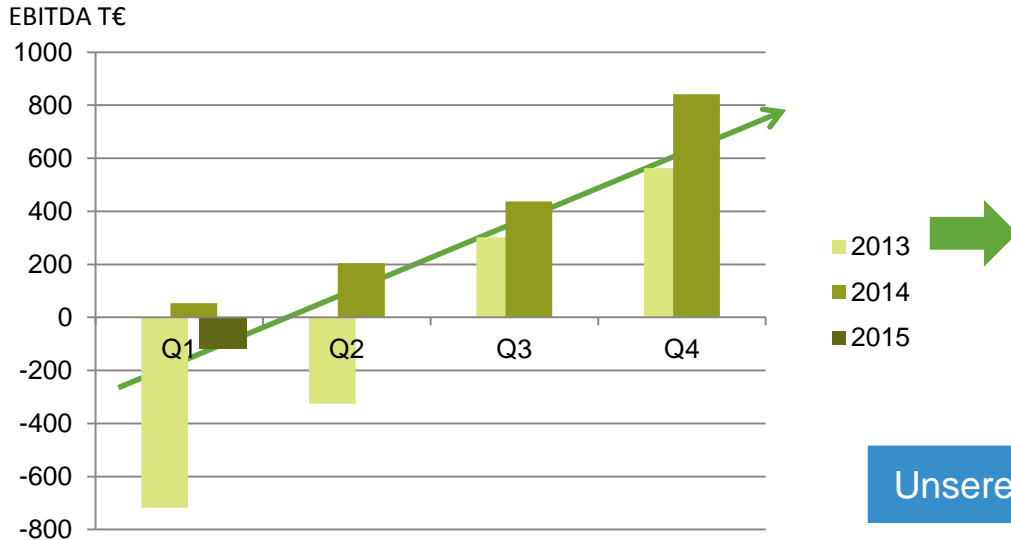
1. Quartal 2015

SHS VIVEON AG: G&V Konzernabschluss 2014

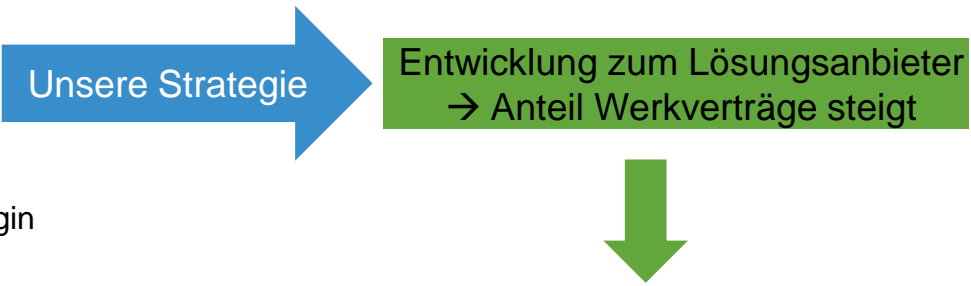
Währung: TEUR	IST 2014	VJ 2013	Delta
a. Erlöse aus IT-Beratung	19.093	19.461	-2%
b. Erlöse aus Produktgeschäft	4.910	4.776	3%
c. Sonstige Erlöse	287	215	33%
1. Umsatzerlöse	24.290	24.451	-1%
2. Bestandsveränderung unfert. Leist.	141	-35	504%
LEISTUNG	24.431	24.416	0%
3. Materialaufwand	-2.029	-1.223	-66%
4. Personalaufwand operations	-10.771	-12.149	11%
GROSS MARGIN	11.632	11.044	5%
<i>in % von Leistung</i>	<i>48%</i>	<i>45%</i>	
5. Sonstige betriebliche Erträge	440	281	57%
6. Personalaufwand admin./mgt.	-5.136	-5.951	14%
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.399	-5.552	3%
EBITDA	1.537	-178	963%
<i>in % von Leistung</i>	<i>6%</i>	<i>-1%</i>	
8. Goodwill Abschreibungen	-195	-195	0%
9. Übrige Abschreibungen	-283	-377	25%
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	1.059	-751	241%
10. Finanzergebnis	-69	-84	18%
EBT	990	-835	219%
11. Steuern	-105	-38	-179%
JAHRESÜBERSCHUSS /-FEHLBETRAG	885	-872	201%
<i>in % von Leistung</i>	<i>4%</i>	<i>-4%</i>	

- Leistung auf Vorjahresniveau – bei -12% weniger Personalaufwand
- Deutlich gesteigerte Auslastung je Mitarbeiter, besonders im 2. HJ
- Erneuter Ausbau des Produktgeschäftes (+3%), dabei Lizenzgeschäft um +10% auf 1,7 Mio. EUR gesteigert
- Gross Margin gegenüber Vorjahr um +5% verbessert, darin sogar deutlich höherer Materialaufwand
- Verbesserungen im gesamten Personalaufwand gehen einher mit Einsparungen im sonstigen betrieblichen Aufwand (-3%)
- Damit signifikante Steigerung des EBITDA zum Vorjahr um +1,7 Mio. EUR

Erläuterung: Unfertige Leistungsbewertung (Werkverträge) nach HGB

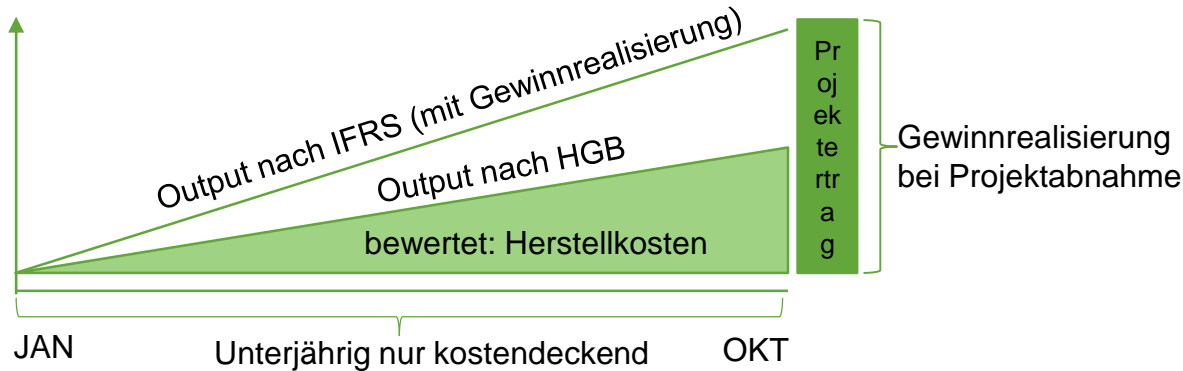


- Typischer Saisonverlauf aufgrund der Bewertung von Festpreisprojekten im HGB
- Bis zur finalen Projekt-Abnahme erfolgt Verbuchung zu Herstellkosten = keine Gewinnrealisierung
- Ergebnisbeiträge werden i.d.R. meistens im 2. HJ realisiert



Beispiel Festpreisprojekt

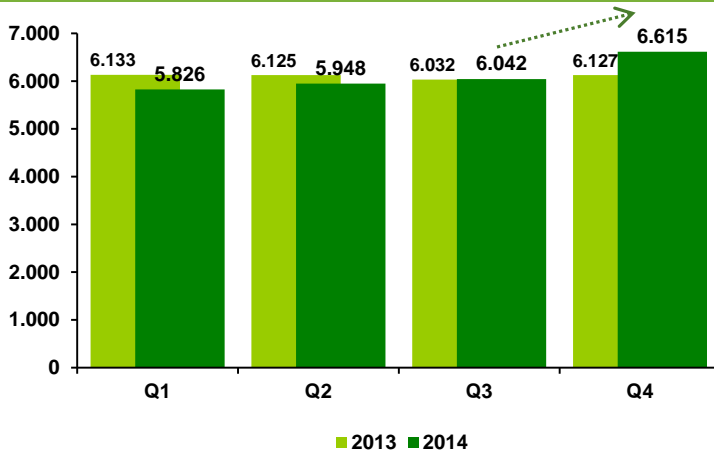
Auftrag: 1 Mio. EUR, Laufzeit 10 Monate, 50% Gross margin



UL Bestand	HJ (30.06.) T€	VJ (31.12.) T€
2013	637	251
2014	957	393
2015 (*)	1.306	

SHS VIVEON Gruppe: Kennzahlen 2014

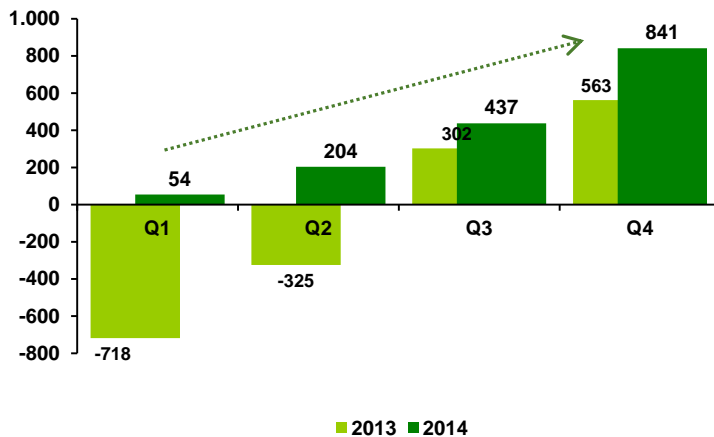
Quartale: Output vs. Vorjahr (TEUR)



Q4 vs. VORQUARTALE

[Mio. EUR]	Q1'14	Q2'14	Q3'14	Q4'14
Output	5,83	5,95	6,04	6,62
EBITDA	0,05	0,20	0,44	0,84
in %	1%	3%	7%	13%

Quartale: EBITDA vs. Vorjahr (TEUR)



YTD Q4 vs. VORJAHR

[Mio. EUR]	YTD Q4'14	YTD Q4'13	Delta
Output	24,4	24,4	+0%
EBITDA	1,54	-0,18	+956%
in %	6%	-1%	+7

SHS VIVEON AG: Bilanz Konzernabschluss zum 31.12.2014

Währung: TEUR	31.12.14	31.12.13
Immaterielle Vermögenswerte	190	26
Goodwill	1.178	1.345
Sachanlagen	402	445
Finanzanlagen / Beteiligungen	35	35
Anlagevermögen	1.805	1.852
Vorräte / Unfertige Leistungen	393	251
Forderungen aus Lief. u. Leist.	3.937	4.396
Sonstige Vermögensgeg.	535	827
Liquide Mittel	3.547	1.172
Umlaufvermögen	8.412	6.647
Rechnungsabgrenzung	162	152
AKTIVA	10.379	8.650

	31.12.14	31.12.13
Gezeichnetes Kapital	2.134	2.122
Absetzung des Nennbetrags eig. Anteile	-89	-36
Kapitalrücklage	2.904	2.852
Andere Gewinnrücklagen	278	402
Bilanzergebnis (inkl. Währungsdifferenz)	183	-462
Eigenkapital	5.411	4.877
<i>Eigenkapital-Quote</i>	52%	56%
Rückstellungen	1.790	1.402
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.000	1.052
Erhaltene Anzahlungen	632	83
Verbindlichkeiten aus Lief. u. Leist.	794	516
Übrige Verbindlichkeiten	610	588
Verbindlichkeiten	3.035	2.239
Rechnungsabgrenzung	143	132
PASSIVA	10.379	8.650



1. Quartal 2015

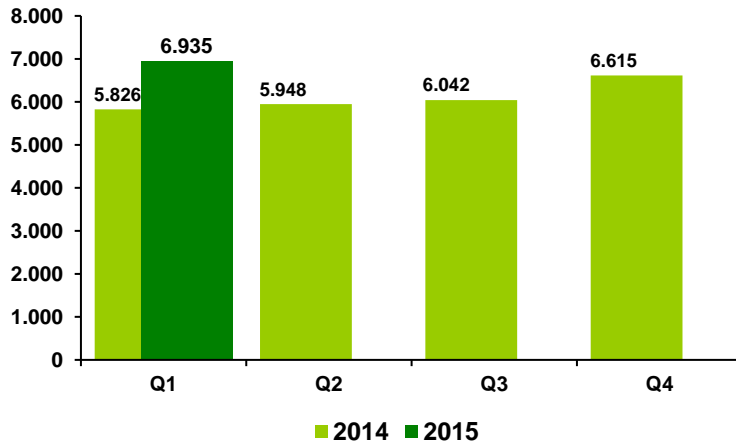
SHS VIVEON Gruppe: Ergebnisse YTD Mrz. 2015 (HGB)

Währung: TEUR	IST YTD Mrz 15	VJ YTD Mrz 14	Delta
a. Erträge aus IT-Beratung	5.483	4.665	18%
b. Erlöse aus Produktgeschäft	1.264	1.060	19%
c. Sonstige Erlöse	43	114	-63%
LEISTUNG intern	6.790	5.839	16%
HGB-UL-Effekt	145	-13	1200%
LEISTUNG	6.935	5.826	19%
3. Materialaufwand	-1.283	-390	-229%
4. Personalaufwand operations	-2.953	-2.851	-4%
GROSS MARGIN	2.699	2.586	4%
<i>in % von Leistung</i>	39%	44%	
5. Sonstige betriebliche Erträge	159	192	-17%
6. Personalaufwand administration	-1.544	-1.425	-8%
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.433	-1.298	-10%
EBITDA	-119	54	-319%
<i>in % von Leistung</i>	-2%	1%	
8. Goodwill Abschreibungen	-49	-49	0%
9. sonst Abschreibungen	-67	-98	32%
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	-234	-92	-154%
10. Finanzergebnis	-19	-16	-16%
11. Ausserordentliches Ergebnis	0	0	0%
EBT	-253	-109	-133%
12. Steuern	-8	-9	9%
JAHRESÜBERSCHUSS	-261	-117	-123%
<i>in % von Leistung</i>	-4%	-2%	

- Deutlicher Anstieg der Leistung (19%)
- Ebenfalls Steigerung im Produktgeschäft (19%)
- Belastungen:
 - Deutlich gestiegener Materialeinsatz (Freelancer)
 - Leicht gestiegene Personalaufwendungen (221 TEUR) aufgrund von mehr Mitarbeitern
 - Non-Faktura-Aufwendungen (Festpreisprojekte)
 - Hoher Krankenstand (380 Tage)
- → belastet die Gross Margin
- Leicht negatives EBITA -119 TEUR

SHS VIVEON Gruppe: Quartale 2015

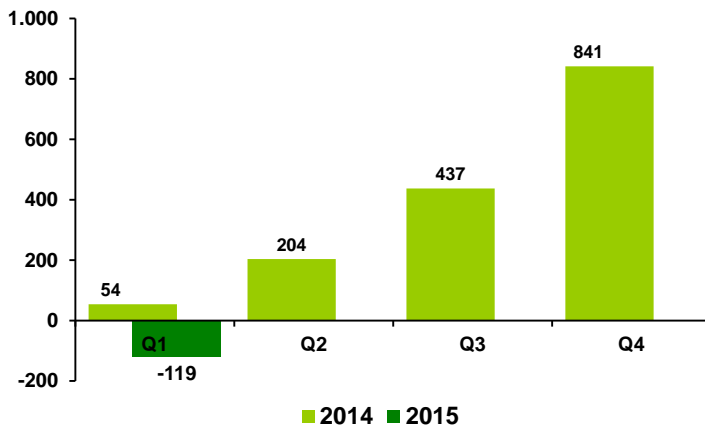
Quartale: Output vs. Vorjahr (TEUR)



Q1 vs. VORQUARTALE

[Mio. EUR]	Q2'14	Q3'14	Q4'14	Q1'15
Output	5,95	6,04	6,62	6,94
EBITDA	0,20	0,44	0,84	-0,12
in %	3%	7%	13%	-2%

Quartale: EBITDA vs. Vorjahr (TEUR)



YTD Q1 vs. VORJAHR

[Mio. EUR]	YTD Q1'15	YTD Q1'14	Delta
Output	6,94	5,83	19%
EBITDA	-0,12	0,05	-340%
in %	-2%	1%	-3%

SHS VIVEON AG: Konzernbilanz zum 31.03.2015

Währung: TEUR	31.03.15	31.12.14
Immaterielle Vermögenswerte	190	190
Goodwill	1.129	1.178
Sachanlagen	380	402
Finanzanlagen / Beteiligungen	35	35
Anlagevermögen	1.734	1.805
Vorräte / Unfertige Leistungen	1.134	393
Forderungen aus Lief. u. Leist.	5.138	3.937
Sonstige Vermögensgeg.	734	535
Liquide Mittel	3.268	3.547
Umlaufvermögen	10.274	8.412
Rechnungsabgrenzung	273	162
AKTIVA	12.281	10.379

	31.03.15	31.12.14
Gezeichnetes Kapital	2.134	2.134
Absetzung des Nennbetrags eig. Anteile	-95	-89
Kapitalrücklage	2.904	2.904
Andere Gewinnrücklagen	228	278
Bilanzergebnis (inkl. Währungsdifferenz)	-34	183
Eigenkapital	5.136	5.411
<i>Eigenkapital-Quote</i>	<i>42%</i>	<i>52%</i>
Rückstellungen	2.564	1.790
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.000	1.000
Erhaltene Anzahlungen	834	632
Verbindlichkeiten aus Lief. u. Leist.	831	794
Übrige Verbindlichkeiten	474	610
Verbindlichkeiten	3.138	3.035
Rechnungsabgrenzung	1.443	143
PASSIVA	12.281	10.379



- Deutlicher Anstieg der unfertigen Leistungen → aufgrund hohe Anzahl Festpreisprojekte
- Stabile Liquiditätsentwicklung

(HGB-Gliederung im Geschäftsbericht: leicht abweichend)

Dividendenvorschlag zur HV am 23.06.15 für das GJ 2014






Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2014

- Der Konzern-Jahresüberschuss im Geschäftsjahr 2014 betrug 885 TEUR
- Der Bilanzgewinn der SHS VIVEON AG betrug in 2014: 1.130 TEUR
- Die Konzernliquidität 3.268 TEUR zum 31.03.2015
- Der Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der HV vor:
 - Ausschüttung einer Dividende von **0,15 EUR** je dividendenberechtigter Aktie = in Summe **304 TEUR**
 - Die Dividendenausschüttung ist steuerfrei für Aktionäre (Verwendung des steuerlichen Einlagekontos).
 - und den verbleibenden Teilbetrag in Höhe von **826 TEUR**
 - wird auf neue Rechnung vorgetragen.







Highlights 2014 / 2015








Highlights Ende 2014 / Anfang 2015 (Lizenzabschlüsse)

	<p>Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Upgrade von RiskSuite/GUARDEAN 4 auf die neue RiskSuite Version 6. Das Funktionsspektrum wird um Scoring / Leasing erweitert. Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH (BDK) ist eine herstellerunabhängige Spezialbank für das Kraftfahrzeuggewerbe. Das Unternehmen bietet Finanzdienstleistungen im Automobil-Bereich für Autohäuser und deren Kunden an</p>
	<p>BMW Upgrade von RiskSuite/GUARDEAN 4 auf die neue RiskSuite Version 6. Diese neue Version soll in den kommenden Jahren europaweit eingeführt werden. Darüber hinaus ist auch die Anbindung der Auskunftsei Experian mit weiteren Connectoren in UK geplant.</p>
	<p>Bosch Abschluss eines konzernweiten Rahmenvertrages mit dem Bosch-Konzern für DebiTEX. Einführung der Credit Management Software DebiTEX zur Umsetzung eines einheitlichen, internationalen Credit Managements mittlerweile bei zwei Teilkonzernen im Bosch-Konzern.</p>
	<p>Bürgel Bürgel ist spezialisiert für die Bereitstellung von Wirtschaftsinformationen zur Bonitätsbewertung. Bürgel will Online-Shops erweiterte Funktionalitäten für ihre Risikobewertungen bereitstellen und hat sich daher für die Implementierung der profitBOX entschieden. Die SHS VIVEON profitBOX wird damit die zentrale Plattform für Bürgels eCommerce-Services.</p>
	<p>Home24 Home 24 ist Deutschlands größtes Online-Möbelhaus und erwirbt eine Lizenz für die profitBOX. Auf Basis der profitBOX möchte das eCommerce-Unternehmen künftig den Rechnungskauf für seine Kunden risikooptimiert aussteuern.</p>

Highlights Ende 2014 / Anfang 2015 (Lizenzabschlüsse)

	<p>Intrum Justitia (führender Anbieter für Kredit-Management-Services in Europa) Erweiterung und Upgrade auf die neueste RiskSuite Version 6.2. Das Unternehmen nutzt die Software insbesondere international im Rahmen von Bonitäts- und Forderungsbewertungen, um seinen Kunden bestmöglichen Customer Service im Credit Risk Umfeld zu bieten.</p>
	<p>Saint-Gobain Der französische Industriekonzern (gehört zu den zehntgrößten Unternehmen Frankreichs) entscheidet sich für die Erweiterung / Upgrade der Lizenz auf DebiTEX 11. Mit der Software managed das Unternehmen die debitorischen Risiken im Bestandskundenportfolio, um Forderungsausfälle zu minimieren ohne dabei auf relevante Geschäfte zu verzichten.</p>
	<p>Travis Perkins (Baustoffhändler UK) Lizenzabschluss DebiTEX, initiiert über unseren britischen Partner Co-Pilot. Erstmals wird ein lang laufender SaaS-Vertrag (5J) abgeschlossen und die Lösung aus der SHS VIVEON Cloud heraus für UK betrieben. Erster Abschluss in UK, der sicherlich positive Signalwirkung für die weiteren Opportunities und auch für unseren Partner (Co-Pilot) haben wird.</p>
	<p>Dentsu AEGIS network (3. größter Medienbroker weltweit) Lizenzabschluss DebiTEX geplant, initiiert über unseren britischen Partner Co-Pilot. Ein weiterer SaaS-Vertrag (3Jahre) mit Betrieb der Lösung aus der SHS VIVEON Cloud für UK.</p>

Highlights Ende 2014 / Anfang 2015 (Projektabschlüsse)

 <p>BASF The Chemical Company</p>	<p>BASF SE Projekt zur Entwicklung einer Scorecard zur Automatisierung internationaler Credit Management Prozesse. Evaluierung externer internationaler Datenquellen, um die Credit Management Prozesse künftig stärker zu automatisieren und die Effizienz zu steigern.</p>
	<p>CTS Eventim AG CTS Eventim ist als europäischer Marktführer im Bereich Ticketing in 20 Ländern aktiv. Aufbau einer Multi-Channel Dialog- und Kampagnenmanagement-Plattform für eine 360-Grad-Sicht auf die Kunden und individuellere Kampagnen für eine passgenauere Ansprache.</p>
	<p>Intel Gemeinsame Entwicklung eines Proof-of-Concept für Energieversorger für den Aufbau von Realtime-Dashboards & Smart-Grid-Analytics.</p>
	<p>Media Saturn Entwicklung einer Multichannel-Plattform für die größte Elektronik-Fachmarktkette Europas. Das Projekt unterstützt das Unternehmen, die Kommunikation mit seinen Kunden künftig noch effizienter und gezielter zu steuern.</p>
	<p>Stibo Systems (Partnerschaft) Erfolgreicher Ausbau der Partnerschaft mit dem Multi Data Management Spezialisten. SHS VIVEON unterstützt Stibo Systems aktuell mit sechs Beratern in Projekten bei Unternehmen wie Marks & Spencers, Hilti, Rossmann oder hornbach.</p>
	<p>Wirecard Konzeption einer Data-Hub-Architektur der nächsten Generation auf Basis von Big Data Technologien bei dem führenden Anbieter von Payment-Lösungen.</p>
	<p>myToys Unterstützung bei der Erstellung einer Datawarehouse-Migrations Strategie.</p>

Highlights Ende 2014 / Anfang 2015 (Projektabschlüsse)

	<p>Payback GmbH Analytische Unterstützung im Bereich Data Sciences für Deutschlands größten Bonusanbieter mit Sitz in München.</p>
	<p>Top10-Versicherungskonzern Business Consulting Unterstützung im Rahmen der künftigen CRM-Strategie des Unternehmens</p>
	<p>EUROFORUM - Messe Einsatz des NFC-Touchdisplays beim „International Congress on Mobile Ticketing and Payment“ für den Download der Vorträge, die Vorstellung der Referenten und Sponsoren, Digitale Mitnahme von Präsentationen, Kontaktaufnahme zu den Referenten, Postings in Social Media wie Twitter etc.</p>
	<p>Panorama Fashion Fair Berlin Einsatz des NFC-Touchdisplays bei der „Panorama Modemesse Berlin“ für die Online Registrierung & Anmeldung von Besuchern, Pressemitarbeitern und Ausstellern, Onsite Registrierung & Anmeldung von Besuchern und Pressemitarbeitern und Android App für Zugangskontrolle.</p>

3. Kursentwicklung



© SHS VIVEON

Unsere Aktie (Kursverlauf seit 1.1.2012)



Basisinformationen

ISIN	DE000A0XFWK2	Börsensegment	M:access
Anzahl Aktien	2.134.000 Stück	Marktkapitalisierung	16 Mio. EUR
Tief / Hoch seit 1.1.2012	5,24 / 14,5 EUR		

- Verlängerung und Erweiterung des Aktienrückkaufprogrammes (Beschlossen am 28.11.2014)
- Die Gesellschaft plant bis zum 30. Juni 2015 (zuvor 31.12.2014) unter Anrechnung der Tranche 2011/2012/2014 bis zu 7,5% (zuvor 5,0%) ihres Grundkapitals, d.h. bis zu 160.050 eigene Aktien, zu erwerben.
- → aktueller Bestand: 106.956 Stück (5,01%)
- Positive Beiträge in Börsenzeitschriften, mehrere Kaufempfehlungen
- Zwischenzeitlicher allgemeiner Marktdruck führt auch zu Kursrückgängen bei SVAG
→ Aktienkursrückgang bis auf ca. 6,70 EUR
→ bereits wieder Erholung auf ca. 8,00 EUR
- Kurs hat sich stabilisiert
- Attraktive Chance zum Einstieg

4. Zusammenfassung



**Warum sollten Sie in
SHS VIVEON investieren?**

Zusammenfassung

Gute operative Aufstellung der SHS VIVEON AG

- innovatives Geschäftsmodell; in der Nische positioniert
- Hervorragende Kunden (Fortune 500), hohe Kundenloyalität
- Produkte (RiskSuite und DebiTEX) sind neu entwickelt
- Innovative neue Produkte z.B. proofitBOX / Customer Management Suite / NFC-Display
- Geschäftsmodell ASP/Service bereits bei etlichen Kunden etabliert
- Internationale Großkunden (AGFA, BMW, BP, Shell) bieten große und langfristige Potenziale
- Deutliche Zuwächse im Lizenzbereich
- ➔ **Hervorragende Kundenbasis + motivierte, exzellente Mitarbeiter**



Finanzielle Aufstellung & Aktionärskreis

- Sehr hohe Eigenkapitalquote im Branchenvergleich → EK-Quote 42%
- Ausreichende Liquidität, Finanzierungszusagen über 3,2 Mio. EUR generiert
- Hoher Bestand eigener Aktien → **106.956 Stücke = 5,01%** → Akquisitionswährung
- Dividende (steuerfrei) für das GJ 2014 in Höhe von 0,15 EUR in 2015 vorgeschlagen
Unternehmen ist nach Kurskorrekturen in den letzten Wochen günstig bewertet
→ Aktie besitzt Kurspotenzial
- ➔ **„solide Bilanz“, ausreichend Eigenkapital und Liquidität**



Wachstumsper- spektive 2015 ff

- Erweiterung des Offerings um integrierte Service-Modelle (Customer Management Suite)
- Investitionen in Aufbau direct- und indirect-Sales-Team zahlen sich aus
- weitere Abschlüsse der Proofitbox-Lösung generiert (Home24, Bürgel, IS Inkasso)
- Deutliche Steigerung der Lizenzverkäufe zum Vorjahreszeitraum um 22%
- ➔ generieren erhöhte Wartungsumsätze in 2015
- Erste SaaS-Umsätze in England generiert (TP und Dentsu Aegis)
→ in 2014 JA nur kleine Umsatz- und Ergebniseffekte (pro rata) → in 2015 Ganzjahreseffekt
- ➔ **Grundlagen für eine Skalierung bei Umsatz und Ergebnis sind gegeben**



5. Formalien zur Hauptversammlung

Erläuterung Rückkauf eigener Aktien

Rückkauf eigener Aktien

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

- Der Vorstand hat mit Beschluss vom 28.11.2014, das Aktienrückkaufprogramm gemäß § 71 Abs. 1. Nr. 8 AktG verlängert und erweitert. Die Gesellschaft macht somit erneut von der Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung vom 25. Mai 2011 zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch. Im Rahmen der Ermächtigung wurden in den ersten Tranchen 2011/2012/2014 90.912 Stück (*) bzw. 4,26 Prozent (*) am Grundkapital zurückerworben. Die Gesellschaft plant bis zum 30. Juni 2015 unter Anrechnung der Tranchen 2011/2012/2014 bis zu 7,5 Prozent ihres Grundkapitals, d.h. bis zu 69.138 (160.050 - 90.912) weitere eigene Aktien zu erwerben.

• Erwerb	2011	28.720 (*) Aktien	Durchschnittskurs	5,04 (*) EUR
	2012	9.714 (*) Aktien	Durchschnittskurs	6,61 (*) EUR
	2014	52.478 Aktien	Durchschnittskurs	8,03 EUR
	2015	20.131 Aktien	Durchschnittskurs	8,29 EUR

- Aus den zurückerworbenen Aktien wurden
 - im Oktober 2012 2.200 (*) Stück Aktien in Form einer Aktienleihe dem Markt wieder zur Verfügung gestellt
 - im April 2015 1.887 Stück Aktien im Rahmen des nachlaufenden Kaufpreises für die SHS VIVEON GmbH ausgegeben
- Bestand an eigenen Aktien - insgesamt **106.956 Stücke** entspricht ca. **5,01 % am Grundkapital** (Stand 23.06.2015)
- Grund des Erwerbs eigener Aktien ist, dass die Gesellschaft im Rahmen von potentiellen Unternehmenszusammenschlüssen, beim Erwerb sowie Beteiligungen an Unternehmen in der Lage sein möchte, Dritten die eigenen Aktien als Akquisitionswährung anzubieten.

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

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Stefan Gilmozzi

CEO / Vorstandsvorsitzender

Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com



HEADQUARTERS

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

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

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

WEITERE STANDORTE

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Düsseldorf
Cecilienallee 7
40474 Düsseldorf

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Mühldorf a. Inn
Am Industriepark 33
84453 Mühldorf am Inn

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

SHS VIVEON AG
Geschäftsstelle Wien
Seidengasse 9 / 2.3
1070 Wien

TOCHTERGESELLSCHAFTEN

SHS VIVEON GmbH
Cecilienallee 7
40474 Düsseldorf

SHS VIVEON Schweiz AG
Industriestrasse 47
6300 Zug

SHS VIVEON Solutions GmbH
Clarita-Bernhard-Str. 27
81249 München