

SHS VIVEON

The Customer Management Company.



SHS VIVEON AG

Ordentliche Hauptversammlung 2016

am Donnerstag, den 21. Juli 2016, 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 2015
- Q1 2016
- Entwicklung SaaS-Umsätze

3. Abschlüsse 2016

4. Formalien zur Hauptversammlung

5. Zusammenfassung

SHS VIVEON Gruppe: Überblick



Mitarbeiter

>220



Standorte

6

München . Düsseldorf
Mühlldorf . Stuttgart . Wien .
Zug



Umsatz

26,6
Mio. EUR



Gründung

1991



Kunden

>200

BRANCHEN

Banken, FDL, Versicherungen
eCommerce & Handel (B2B, B2C)
Telekommunikation & Medien

Unsere Kunden (Auszug)





Wir unterstützen Unternehmen, die Potenziale der **Digitalisierung** für ihre **Kundenbeziehungen** zu nutzen – entlang des gesamten **Kundenlebenszyklus**.

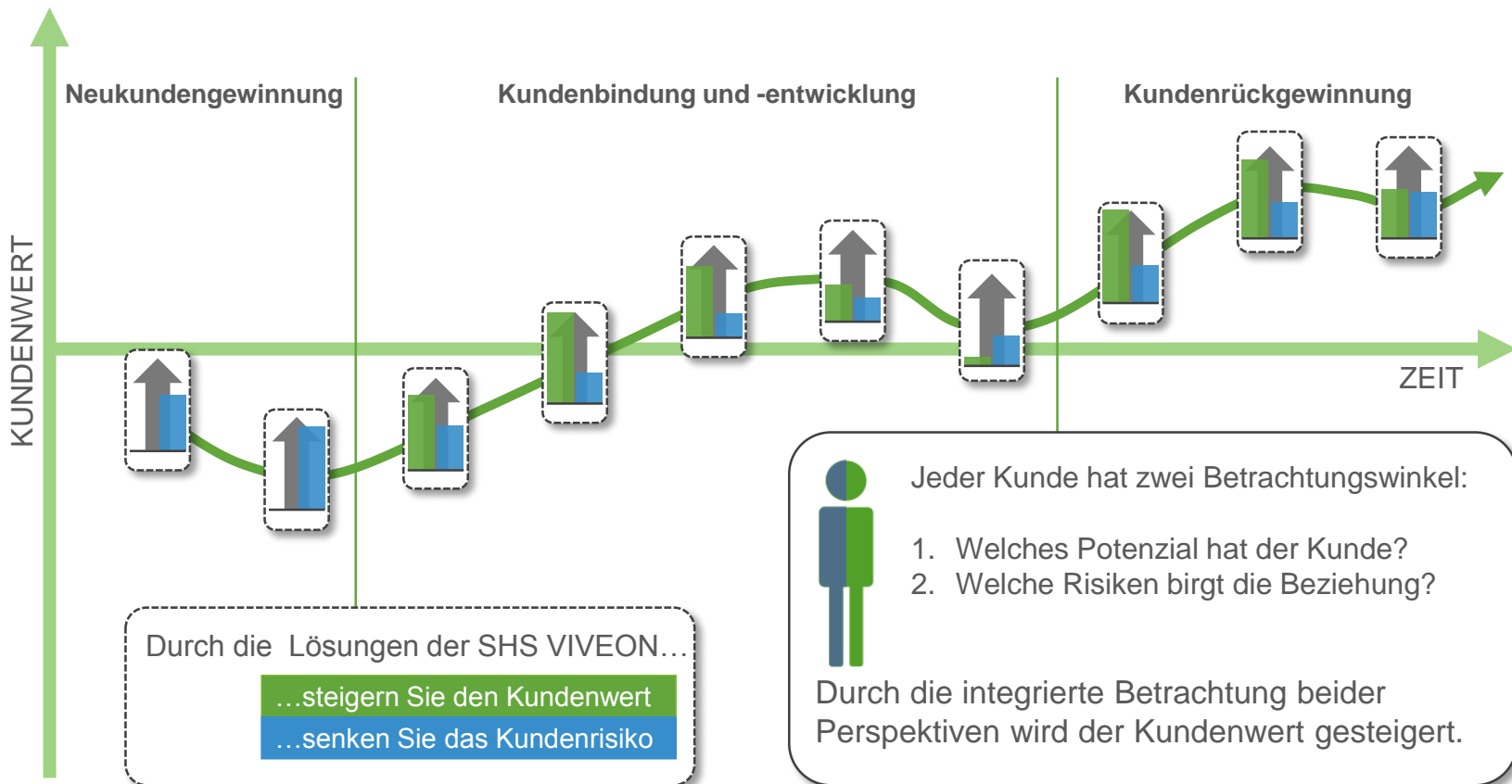
1. SHS VIVEON im Überblick



Unser Angebot:

Wer sind wir und was machen wir?

SHS VIVEON schafft Lösungen entlang des Kundenlebenszyklus



Unsere Lösungen rund um das Customer Management

Marketing & Sales Solutions

Kampagnenmanagement

DebiTEX

Credit Management

RiskSuite

Risk Management

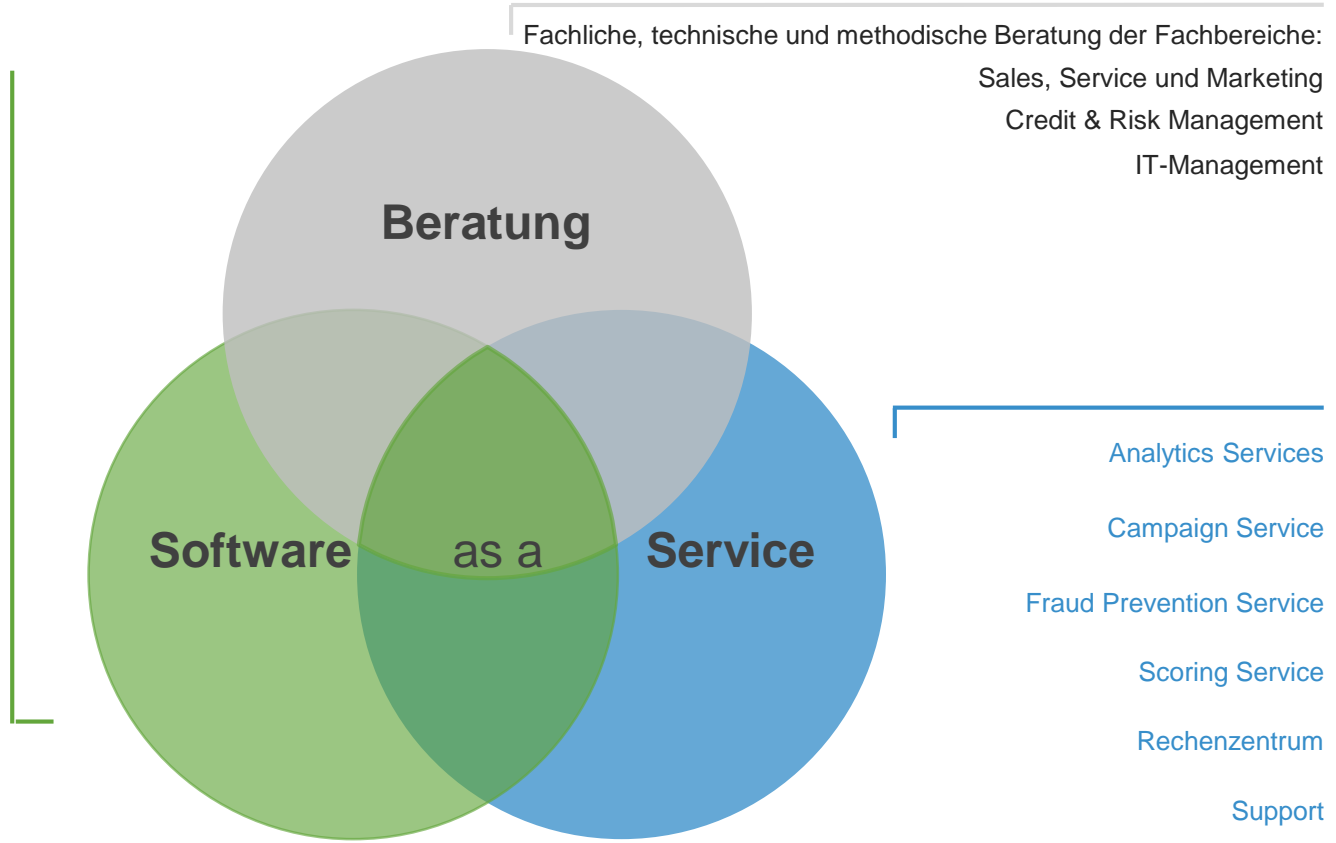
profitBOX

Zahlartensteuerung im eCommerce

Partnersoftware

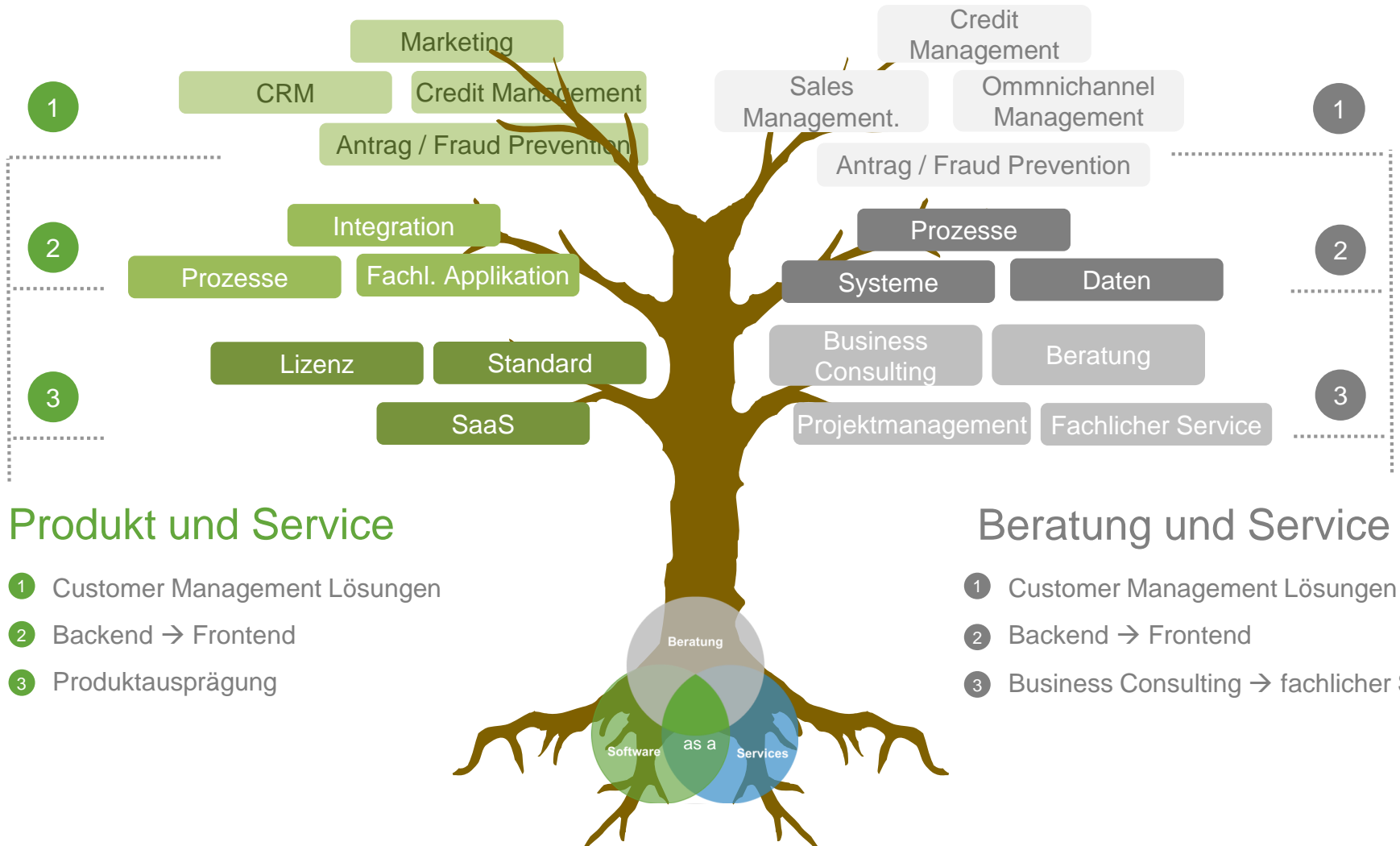


...



Die Bestandteile einer Lösung definieren sich aus den Bereichen **Beratung, Software und Service.**

Das Zusammenspiel von Software, Consulting und Service ist wichtig!



Unser Ziel

**Unser Ziel:
Wohin wollen wir?**

Strategische Ziele und Vision des Unternehmens

SHS VIVEON

Vision

- SHS VIVEON ist führender und innovativer Webereiter für die digitale Transformation im Customer Management entlang des Kundenlebenszyklus bei seinen Kunden.
- Dadurch werden unsere Kunden in die Lage versetzt, die Potenziale und Risiken ihrer Kunden optimal fachlich und automatisiert zu steuern.

Strategische Ziele

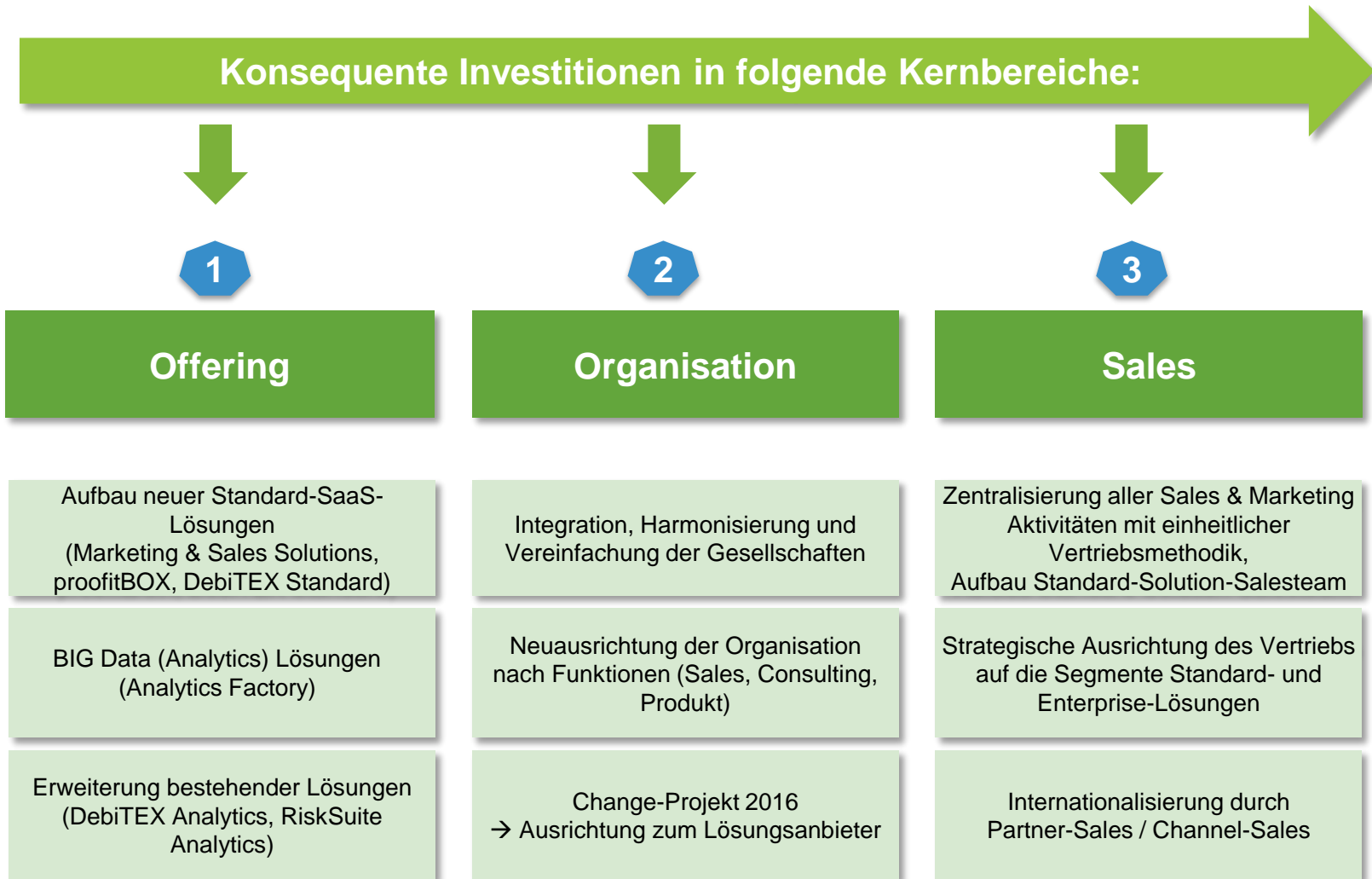
- Hierfür entwickelt SHS VIVEON schnell integrierbare und standardisierte Lösungen in Consulting und Produkt und Services. Dazu bieten wir auch SaaS-fähige Lösungen. -> Wachstum im SaaS-Bereich > 25% p.a.
- SHS VIVEON wächst in den Dimensionen Kunde, Umsatz, Markt und Mitarbeiter -> ca. 10% p.a.
- Das eigene Produktgeschäft (Lizenzen, Wartung, SaaS) wird auf ein Drittel des Gesamtumsatzes ausgebaut.
- Wir gewinnen neue Kunden und erschließen neue Märkte, auch im Mittelstand. Weitere internationale Märkte werden über Partner erschlossen. -> > 20 Neukunden p.a.

Unser Weg



**Unser Weg:
Wie kommen wir dort hin?**

Wie können wir die Ziele unserer VISION erreichen ?

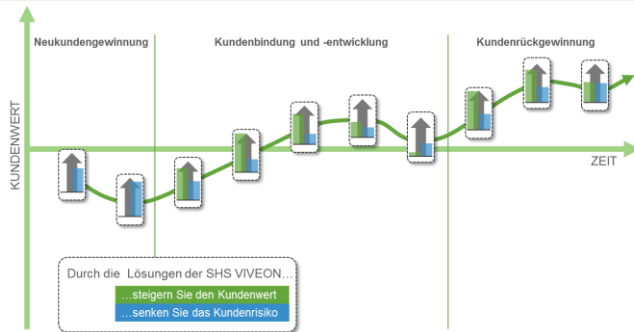


Unser Angebot rund um das Customer Management

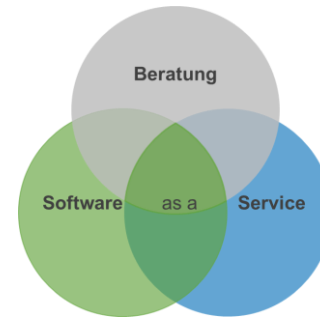
STRATEGISCHE VISION & MISSION



KUNDENLEBENSZYKLUS



STRUKTUR UNSERER LÖSUNGEN



ABLEITUNG DES STRATEGISCHEN LÖSUNGSPORTFOLIOS

Enabling Customer Management

Know your customer

Reifegradmodelle

Customer Management Strategie

führt zu

Customer Management Lösungen

Antragsmanagement

Credit Management

Forderungsmanagement

Vertriebsplanung & -steuerung

Betrugsprävention

Loyalty Management

Retention Management

Sales Management

Omnichannel Marketing

Customer Service

1 Unsere Standard-Solutions 1/2



Marketing & Sales Solutions

(Modul Campaign)

Automatisiertes Kampagnenmanagement

- Kundenansprache schnell, flexibel und automatisiert.
- Ermöglicht jeden Kunden mit dem passenden Angebot zum richtigen Zeitpunkt und den passenden Kanal zu kontaktieren.



Analytics Factory Service

Analysen und Scorings onDemand

- Unternehmen liefern die Daten, wir die Ergebnisse
- Individuelle Analysen zu Kundendaten oder Kampagnenauswertungen
- Fachliche Beratung und Aufbereitung Ihrer Daten
- Analysen und Modellbildung



profitBOX

Risikomanagement für den eCommerce

- vollautomatisierte Analyse und Bewertung der Bestell-daten
- Individuelle Auswahl der Bezahlverfahren
- kombinierte Auswertung interner und externer Daten
- ausgereifte Betrugsmustererkennung und Warenkorb-bewertung

1 Unsere Standard-Solutions 2/2



DebiTEX Standard

Credit Management Standardsystem

- Betrieb von DebiTEX als SaaS über Rechenzentrum
- Schnelle Einbindung der Lösung im Unternehmen
- Flexible Auswahl an Additionalen (WKVs, Auskunfteien usw.)



DebiTEX Analytics

Credit Management Informationssystem

- Übertragen der operativen Daten aus DebiTEX in ein Reporting-optimiertes Datenmodell
- Flexibles Ad Hoc Reporting
- Interaktive Analyse-Möglichkeiten



RiskSuite Analytics

Risk Management Informationssystem

- Komfortables Erstellen von Reports und Monitorings
- Transparente Konfiguration
- Schnelle (Near-Real-Time) Durchsuchbarkeit und Aggregation
- Einfach zu bedienendes Front End

1 Visionen und Realitäten im Kampagnenmanagement



2015

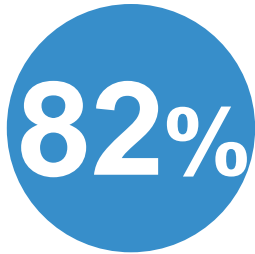
Buzzword: Omnichannel

90%

aller Kunden haben die Erwartung, über
**jeden Kanal die gleiche
Erfahrung**
mit einem Unternehmen bzw. einer Marke zu
machen

Quelle: SDL

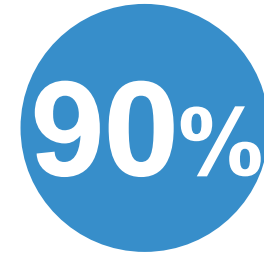
1 Kundengerechte Ansprache in der Realität



der Unternehmen besitzen **keine** aufeinander abgestimmten Daten für das Marketing. ¹



der Unternehmen verknüpfen Marketingkampagnen mit ihrem Vertrieb. ²



der Unternehmen haben **keine Strategie** für alle Unternehmensdaten. ³

¹ Forrester Research - ² BARC - ³ McKinsey

1 Die Herausforderungen in der Kundenansprache... ...gelöst mit den SHS VIVEON Marketing & Sales Solutions



**1 Die Herausforderungen in der Kundenansprache...
...gelöst mit den SHS VIVEON Marketing & Sales Solutions**

The dashboard displays a list of activities for today and tomorrow, categorized by 'gelistet' (listed) and 'Zuletzt bearbeitet' (last edited). It includes a graph for 'Empfänger' (recipients) and 'Anzeige' (display) over time, and a table of 'E-Mail Aktivitäten' (email activities) with metrics like 'Öffnungsrate' (48.2%), 'Klickrate' (8.7%), and 'Unsubscriptions' (3.6k).

The flowchart illustrates a customer segmentation process starting from 'interne DB' (internal database) and 'CSV import'. It shows various filters and merges leading to different customer segments, such as 'Kunde Berlin zw. 30 und 60' and 'Kunde Berlin zw. 18 und 29'.

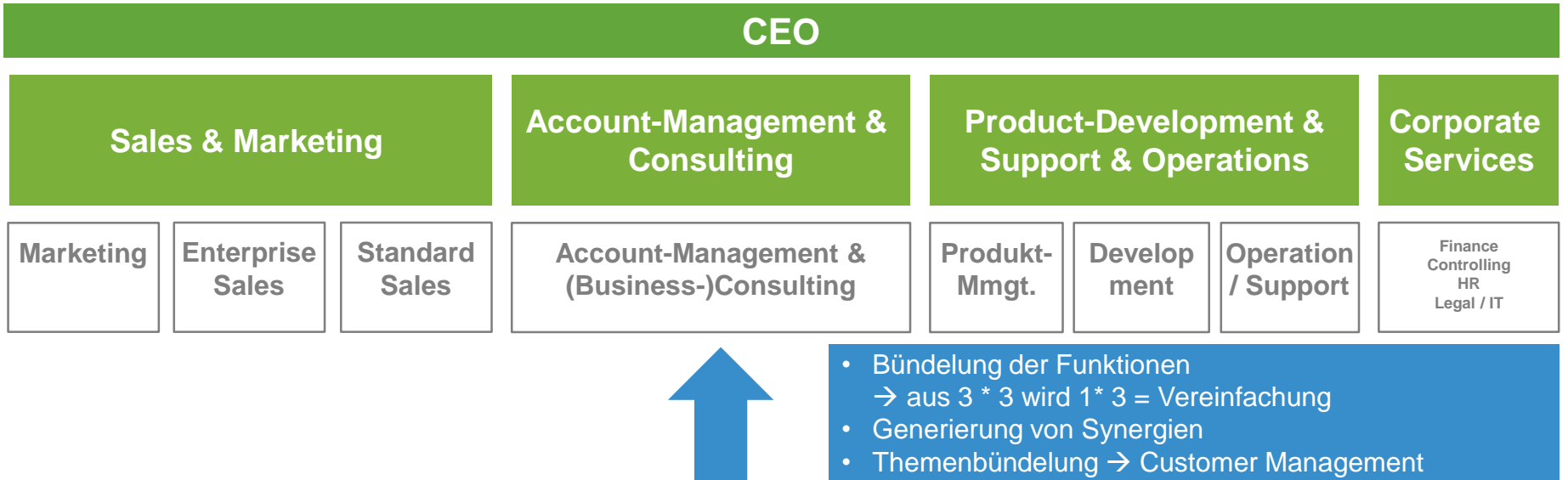
The 'Kampagne erstellen' form includes fields for 'NAME', 'BESCHREIBUNG', and 'VERANTWÖRTLICHER'. It also features radio buttons for selecting the campaign type, such as 'Neukundenkampagne', 'Cross-Selling-Kampagne', 'Up-Selling-Kampagne', 'Legalisierungskampagne', 'Reaktivierungskampagne', 'erfolgreiche Kampagne', 'mehrfachige Kampagne', and 'eventgetriggerte Kampagne'.

The 'Kampagnen' calendar view shows a grid for the month of March 2016. It displays various campaigns and their scheduled dates, such as 'Branding', 'Geburtsstagescheine', 'Display Brand', 'Adwords Brand', 'Running, Season Start', 'Frühling Special', 'TV-Spot Ausstrahlung', and 'Sommer Pre-Sale'.

Wie können wir die Ziele unserer VISION erreichen ?



2 Organisation SHS VIVEON seit 2016



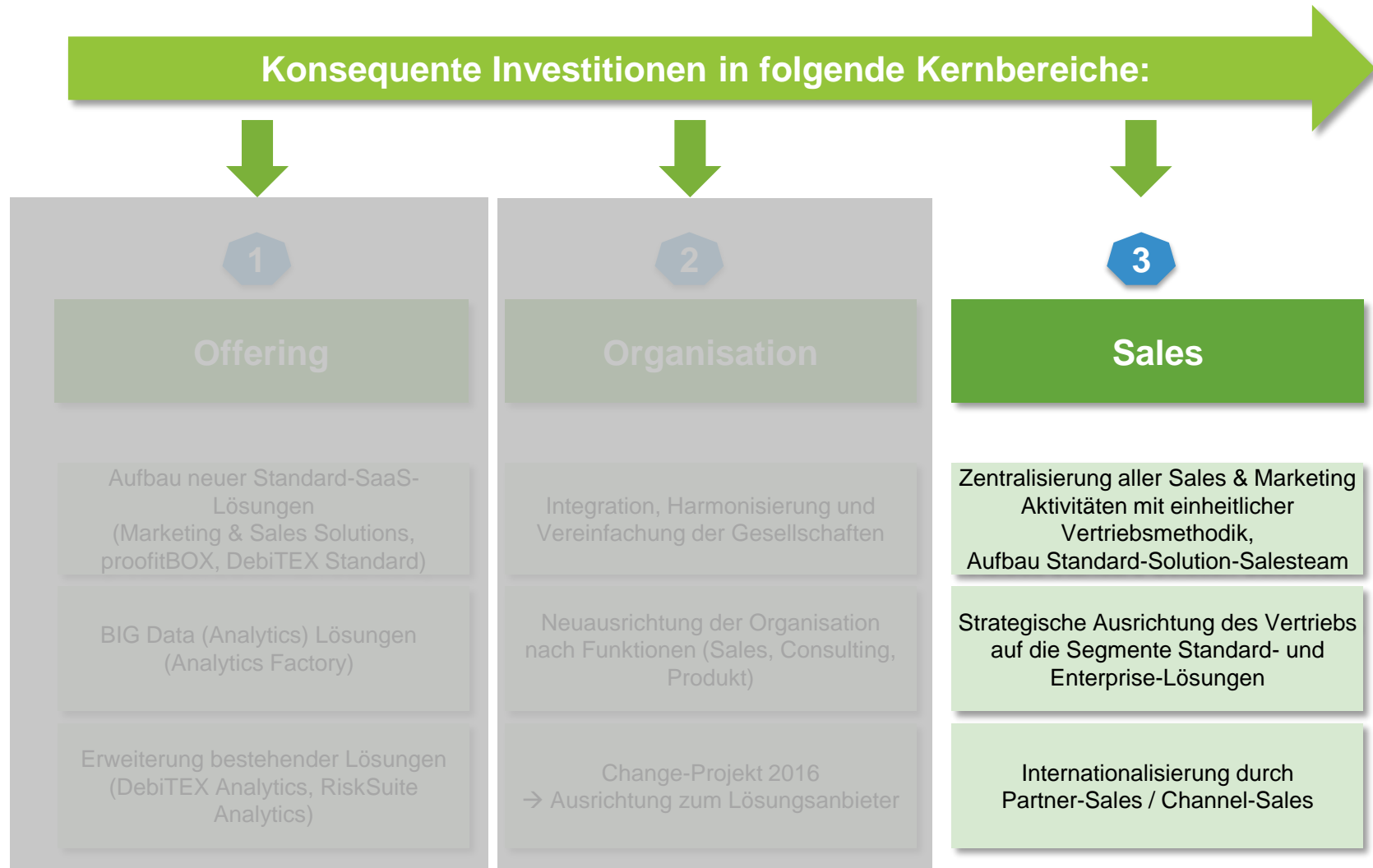
Organisation bis Ende 2015



2 Vereinfachung der Konzernstruktur

SHS VIVEON Gruppe			
SHS VIVEON AG	SHS VIVEON GmbH	SHS VIVEON Schweiz AG	SHS VIVEON Solutions GmbH
<p>Muttergesellschaft</p> <p>Vorstand: Stefan Gilmozzi (CEO), Dr. Jörg Seelmann-Eggebert</p> <p>Umsatz: 21,1 Mio. EUR (GJ 2015)</p> <p>Mitarbeiter: 157 (GJ 2015)</p> <p>Standorte: München, Stuttgart, Mühldorf a. Inn, Düsseldorf, Wien</p>	<p>Beteiligung: 100%</p> <p>Geschäftsführung: Stefan Gilmozzi, Stefan Berndt-von Bülow</p> <p>Umsatz: 2,9 Mio. EUR (GJ 2015)</p> <p>Mitarbeiter: 26 (GJ 2015)</p> <p>Standort: Düsseldorf</p>	<p>Beteiligung: 100%</p> <p>Verwaltungsrat: Stefan Gilmozzi (Präsident), Michael Bellert</p> <p>Umsatz: 1,1 Mio. EUR (GJ 2015)</p> <p>Mitarbeiter: 1 (GJ 2015)</p> <p>Standort: Zug</p>	<p>Beteiligung: 100%</p> <p>Geschäftsführung: Dr. Jörg Seelmann-Eggebert, Volker Schuppke</p> <p>Umsatz: 4,9 Mio. EUR (GJ 2015)</p> <p>Mitarbeiter: 35 (GJ 2015)</p> <p>Standorte: München, Mühldorf a. Inn</p>
Bündelt alles SW- und Consulting Aktivitäten	Alle Assets wurden zum 01.11.2015 in die SV AG übertragen	Nur noch Abrechnungsgesellschaft; keine Mitarbeiter	Wird in die SV AG verschmolzen

Wie können wir die Ziele unserer VISION erreichen ?



3 Erhöhung des Software- und Recurring-Anteil

Fokussierung des Vertriebs auf das Lösungsgeschäft

- Zentralisierung der Vertriebsstruktur und Führung
 - Auf- und Ausbau des Vertriebs standardisierter Softwarelösungen und Beratungsmodelle
→ Investition in Mitarbeiter und Wissensaufbau
 - Strukturierte und kontinuierliche Befüllung des Sales-Funnels für Standardlösungen
→ Investition in strategische Marketing-, Inside Sales und Sales-Aktivitäten
- Bessere Marktbearbeitung
 - Erhöhung Abschlusszahlen
 - Mehr Abschlüsse mit SaaS-Modellen
 - Verkürzung der Sales-Prozesse
 - Höhere Verlässlichkeit der Sales-Pipeline

3 Differenzierung Standard und Enterprise Solutions Sales

	Standard Solutions Sales	Enterprise Solutions Sales
Charakteristika	<ul style="list-style-type: none"> • standardisierten Lösungen mit geringerem Implementierungsaufwand • geringer Beratungsaufwand • kürzere Vertriebszyklen, schnellere Abschlussfrequenzen 	<ul style="list-style-type: none"> • maßgeschneiderte, individuelle Lösungen • höhere Komplexität • meist längere Vertriebsprozessen (Ausschreibungen etc.)
Volumen	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus auf Lizenzen (SaaS) • niedrigere (Projekt-) Volumina 	<ul style="list-style-type: none"> • meist höhere (Projekt-) Volumina • SW-Anteil eher geringer – on premise
Zielkunden	<ul style="list-style-type: none"> • Überwiegend KMU 	<ul style="list-style-type: none"> • meist Fortune 500
Vertriebsstrategie	<ul style="list-style-type: none"> • u.a. Kaltakquise / Telesales (standardisiert) • standardisierte Preismodelle • SaaS-Modell 	<ul style="list-style-type: none"> • individueller Direktvertrieb (komplexer) • individuelles Pricing • intensive Prospect-Betreuung
Projektkomplexität	<ul style="list-style-type: none"> • standardisierte Projekte mit möglichst minimalen Consultingaufwänden • Kurze Projektlaufzeit • Kaum Projektrisiken 	<ul style="list-style-type: none"> • individuelle, komplexe Projekte oft mit hohen Consultingaufwänden (Customizing) • z.T. umfangreiche Projektlaufzeiten • i.d.R. Werkverträge
Produkte	<ul style="list-style-type: none"> • profitBOX • Marketing & Sales Solutions (*Modul Campaign) • Analytics Factory Service • DebiTEX Standard • DebiTEX Analytics • Reifegradmodelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Risk Management Lösungen auf Basis der RiskSuite (Antragsmanagement, Betrugsprävention usw) • DebiTEX Enterprise • Marketing & Sales Solutions Enterprise



Erfordert unterschiedliche Steuerung und Vorgehen im Vertriebsprozess

3 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

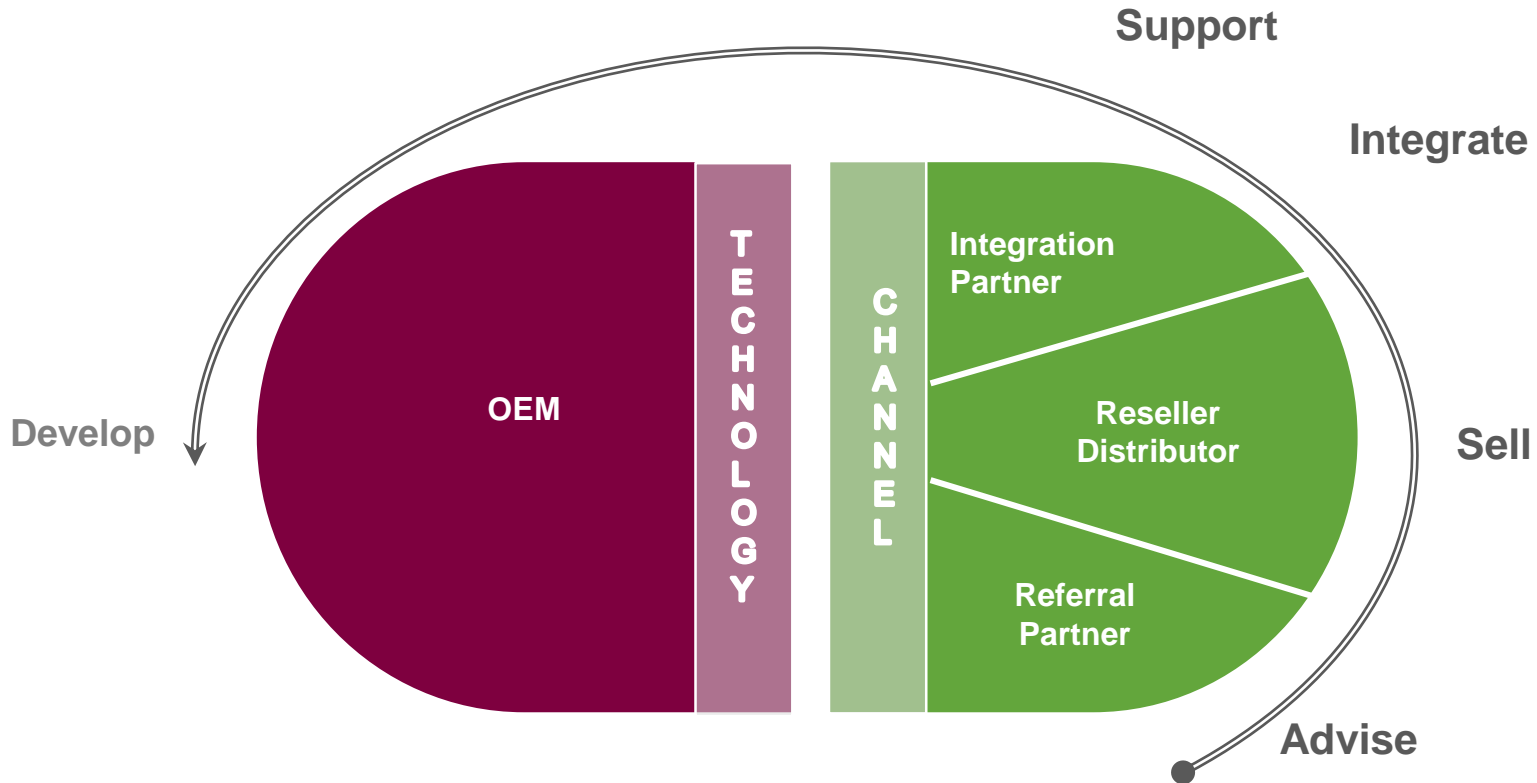
NL, D, IT, ES, etc.



12 Länder

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

3 SHS VIVEON/GUARDEAN: Internationales Partner Programm



SHS VIVEON / GUARDEAN bietet ganzheitliche Partnermodelle an!

2. Finanzkennzahlen



Jahresabschluss 2015

SHS VIVEON AG: G&V Konzernabschluss 2015

Währung: TEUR	IST YTD Dez 2015	IST YTD Dez 2014	Delta
a. Erlöse aus IT-Beratung	21.807	19.093	14%
b. Erlöse aus Produktgeschäft	4.494	4.910	-8%
c. Sonstige Erlöse	181	287	-37%
1. Umsatzerlöse	26.482	24.290	9%
2. Bestandsveränderung unfertige Leist.	94	141	-33%
LEISTUNG	26.576	24.431	9%
3. Materialaufwand	-4.028	-2.029	99%
4. Personalaufwand Operations	-11.806	-10.771	10%
GROSS MARGIN	10.742	11.631	-8%
<i>in % von Leistung</i>	40%	48%	
5. Sonstige betriebliche Erträge	351	440	-20%
6. Personalaufwand Administration	-5.574	-5.136	9%
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.747	-5.399	6%
EBITDA	-228	1.536	115%
<i>in % von Leistung</i>	-1%	6%	
8. Goodwill Abschreibungen	-497	-195	155%
9. Übrige Abschreibungen	-279	-283	-1%
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	-1.004	1.058	195%
10. Finanzergebnis	-117	-69	-70%
EBT	-1.121	989	213%
11. Steuern	-82	-105	22%
JAHRESDEFIZIT/-ÜBERSCHUSS	-1.203	884	236%
<i>in % von Leistung</i>	-5%	4%	

- Deutlicher Anstieg der Leistung (9%)
- Anstieg der SaaS-Umsätze (33%)
- Belastungen:
 - Investition in den Aufbau neuer Lösungen
 - deutlich gesteigener Materialeinsatz (Freelancer)
 - im Gesamtjahr hinter den Erwartungen gebliebenen Neu-Lizenzverkäufen
 - non-Faktura-Aufwendungen
- → belastet die Gross Margin
- Negatives EBITDA mit -228 TEUR

SHS VIVEON AG: Konzernbilanz zum 31.12.2015

SHS VIVEON Gruppe (HGB)	31.12.15 TEUR	31.12.14 TEUR	SHS VIVEON Gruppe (HGB)	31.12.15 TEUR	31.12.14 TEUR
			Gezeichnetes Kapital	2.003	2.045
			Kapitalrücklage	2.910	2.904
<i>Immaterielle Vermögenswerte</i>	226	190	<i>Gewinnrücklagen</i>	18	33
Goodwill	686	1.178	Bilanzergebnis	-1.297	428
Sachanlagen	414	402	Eigenkapital	3.634	5.411
Finanzanlagen / Beteiligungen	0	35	Eigenkapital-Quote	38%	52%
Anlagevermögen	1.326	1.805	Rückstellungen	1.456	1.790
Vorräte / Unfertige Leistungen	488	393	Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.500	1.000
Forderungen aus Lief. u. Leist.	3.938	3.937	Erhaltene Anzahlungen	565	632
Sonstige Vermögensgeg.	268	535	Verbindlichkeiten aus Lief. u. Leist.	1.111	794
Liquide Mittel	3.446	3.547	Übrige Verbindlichkeiten	1.129	610
Umlaufvermögen	8.139	8.412	Verbindlichkeiten	4.304	3.035
Rechnungsabgrenzung	135	162	Rechnungsabgrenzung	207	143
AKTIVA	9.601	10.379	PASSIVA	9.601	10.379



- Deutliche Reduzierung des Goodwill aufgrund von außerordentlichen Abschreibung auf die SHS VIVEON GmbH i.H. v. 299 TEUR (Durchführung Betriebsübergang, Übertragung wesentlichen Vermögensgegenstände in die SV AG)
- Nahezu konstante liquide Mittel, trotz Jahresfehlbetrag von 1.203 TEUR, Dividende in 2015 von 304 TEUR sowie Rückkauf eigener Aktien i.H. v. 316 TEUR

(HGB-Gliederung im Geschäftsbericht: leicht abweichend)

Dividendenvorschlag zur HV am 21.07.16 für das GJ 2015

Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2015

- Der Bilanzgewinn der SHS VIVEON AG betrug in 2015: 326 TEUR
- Die Konzernliquidität 3.511 TEUR zum 30.06.2016
- Der Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der HV vor:
 - Ausschüttung einer Dividende von **0,10 EUR** je dividendenberechtigter Aktie = in Summe **200 TEUR**
 - Die Dividendenausschüttung ist steuerfrei für Aktionäre (Verwendung des steuerlichen Einlagekontos).
 - und den verbleibenden Teilbetrag in Höhe von **126 TEUR**
 - wird auf neue Rechnung vorgetragen.

2. Finanzkennzahlen



1. Quartal 2016

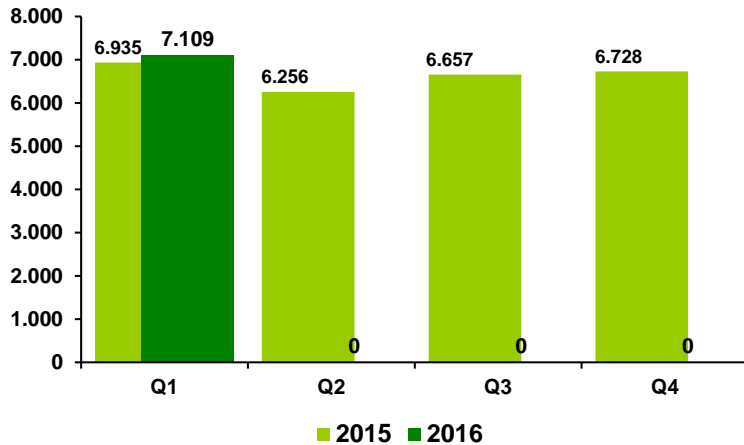
SHS VIVEON Gruppe: Ergebnisse YTD Mrz. 2016 (HGB)

Währung: TEUR	IST YTD Mrz 2016	IST YTD Mrz 2015	Delta
a. Erlöse aus IT-Beratung	5.518	4.887	13%
b. Erlöse aus Produktgeschäft	1.353	1.264	7%
c. Sonstige Erlöse	44	43	2%
1. Umsatzerlöse	6.915	6.194	12%
2. Bestandsveränd. unfertige Leist.	194	741	-74%
LEISTUNG	7.304	6.790	8%
3. Materialaufwand	-1.066	-1.283	17%
4. Personalaufwand Operations	-3.039	-2.953	-3%
GROSS MARGIN	3.003	2.699	11%
<i>in % von Leistung</i>	42%	39%	
5. Sonstige betriebliche Erträge	108	159	-32%
6. Personalaufwand Administration	-1.598	-1.544	-4%
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.341	-1.433	6%
EBITDA	172	-119	245%
<i>in % von Leistung</i>	2%	-2%	
8. Goodwill Abschreibungen	-43	-49	12%
9. Übrige Abschreibungen	-93	-67	-39%
BETRIEBSERGEBNIS / EBIT	36	-234	116%
10. Finanzergebnis	-26	-19	-37%
EBT	10	-253	104%
11. Steuern	-10	-8	-33%
JAHRESÜBERSCHUSS/-DEFIZIT	0	-261	100%
<i>in % von Leistung</i>	0%	-4%	

- **Deutlicher Anstieg beim Umsatz von +12%**
- Signifikante Reduzierung der Bestandsveränderungen (mehr Festpreisprojekte abgeschlossen)
- **Anstieg der Leistung um +8%**
- Rückgang des Materialaufwandes (Freelancer)
- → Verbesserung der Gross Margin um +11%
- → **Insgesamt positives EBITDA mit Verbesserung um +291 TEUR ggü. Vorjahr**
- Leichter Anstieg der Afa (aufgrund Investitionen in eigenes Rechenzentrum)

SHS VIVEON Gruppe: Quartale 2016

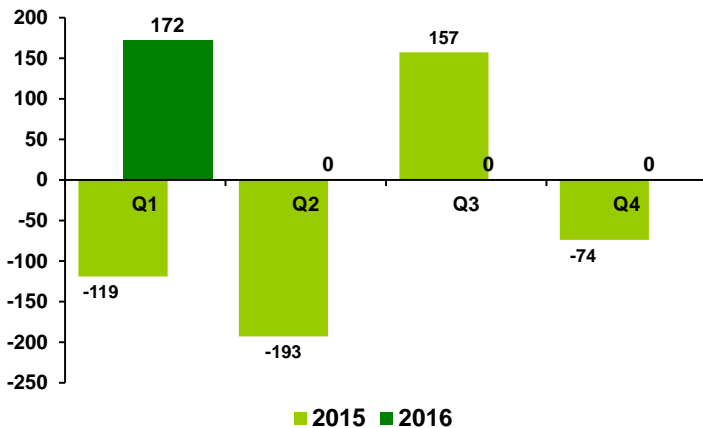
Quartale: Output vs. Vorjahr (TEUR)



Q1 vs. VORQUARTALE

[Mio. EUR]	Q2'15	Q3'15	Q4'15	Q1'16
Output	6,26	6,66	6,73	7,11
EBITDA	-0,19	0,16	-0,07	0,17
in %	-3%	2%	-1%	2%

Quartale: EBITDA vs. Vorjahr (TEUR)



YTD Q1 vs. VORJAHR

[Mio. EUR]	YTD Q1'16	YTD Q1'15	Delta
Output	7,11	6,94	3%
EBITDA	0,17	-0,12	245%
in %	2%	-2%	4%

SHS VIVEON AG: Konzernbilanz zum 31.03.2016

SHS VIVEON Gruppe (HGB)	31.03.16 TEUR	31.12.15 TEUR		31.03.16 TEUR	31.12.15 TEUR
			Gezeichnetes Kapital	2.003	2.003
			Kapitalrücklage	2.910	2.910
Immaterielle Vermögenswerte	234	226	Gewinnrücklagen	18	18
Goodwill	643	686	Bilanzergebnis	-1.298	-1.297
Sachanlagen	492	414	Eigenkapital	3.633	3.634
Finanzanlagen / Beteiligungen	0	0	<i>Eigenkapital-Quote</i>	30%	38%
Anlagevermögen	1.370	1.326	Rückstellungen	1.711	1.456
Vorräte / Unfertige Leistungen	681	488	Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.500	1.500
Forderungen aus Lief. u. Leist.	5.136	3.938	Erhaltene Anzahlungen	1.085	565
Sonstige Vermögensgeg.	830	268	Verbindlichkeiten aus Lief. u. Leist.	873	1.111
Liquide Mittel	3.736	3.446	Übrige Verbindlichkeiten	1.591	1.129
Umlaufvermögen	10.383	8.139	Verbindlichkeiten	5.049	4.304
Rechnungsabgrenzung	296	135	Rechnungsabgrenzung	1.657	207
AKTIVA	12.050	9.601	PASSIVA	12.050	9.601



Anstieg der Forderungen aus Lief. u. Leist.

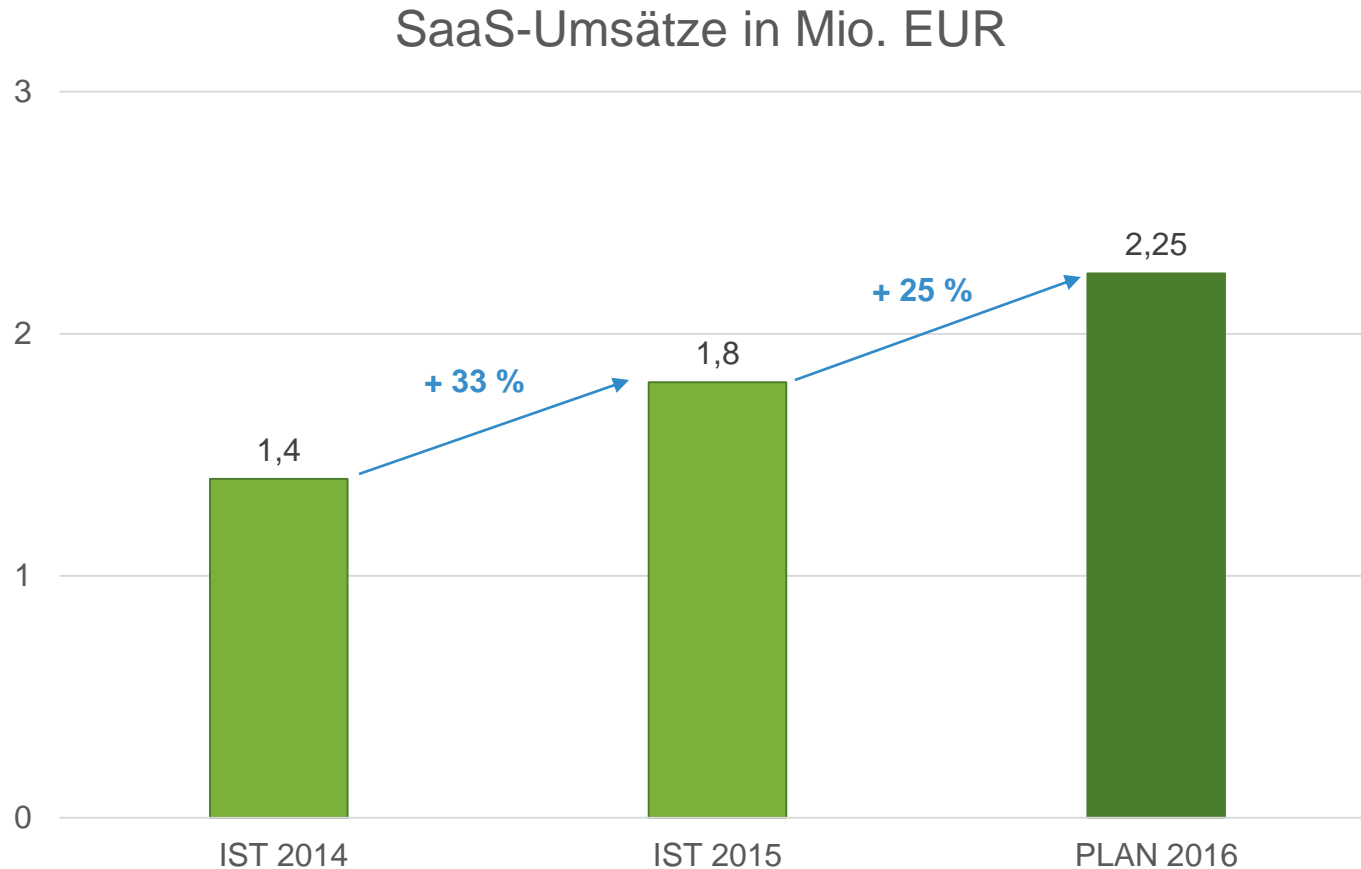
→ aufgrund des gestiegenen Umsatzes im Q1 (+12%)

→ sowie höherer Projekt-Abrechnungen bei Werkverträgen Ende Q1 (Festpreise)

Weiter verbesserte Liquidität

→ positiver Cash-Flow aus lfd. Geschäftstätigkeit in Q1 (+ 500 TEUR)

Entwicklung SaaS-Umsätze seit 2014



Beispiele für Kunden-Abschlüsse mit SaaS-Modell:







Agfa, BayWa Dentsu Aegis, Hyundai Capital Services, Papier Union, Saint Gobain, Shell, Travis Perkins

3. Abschlüsse 2016







© SHS VIVEON

Neukunden 2016 – 1/2

	<p>BMW SHS VIVEON ist „preferred supplier“ für Big Data (Analytics) und unterstützt aktuell bei der Entwicklung prognostischer Modelle zur Produktionsoptimierung. Bislang wurden bis dato drei von insgesamt sechs Ausschreibungen gewonnen.</p>
	<p>BMW Financial Services Upgrade von RiskSuite/GUARDEAN 4 auf die neue RiskSuite Version 6. Diese neue Version soll in den kommenden Jahren europaweit eingeführt werden.</p>
	<p>CBR ecommerce Die CBR Fashion Group gehört mit ihren Marken Street One und CECIL zu den Top Five Anbietern für Damenmode in Deutschland. SHS VIVEON unterstützt das Unternehmen im Bereich Kundenanalyse.</p>
	<p>Deutsche Kreditbank (DKB) Die DKB gehört zu den TOP-20-Banken Deutschlands. SHS VIVEON unterstützt das Unternehmen im Bereich Customer Management.</p>
	<p>Hellenic Bank Die Hellenic Bank ist die zweitgrößte Bank Zyperns mit mehr als 60 Filialen und ca. 1.400 Mitarbeitern. SHS VIVEON unterstützt das Unternehmen im Bereich Credit Scoring.</p>
	<p>Hyundai Capital Europe Das Unternehmen setzt die GUARDEAN RiskSuite als Teil einer Full-Service-Lösung ein. Auch Hosting, Betrieb sowie ein bankenkonformes DWH werden über die SHS VIVEON Cloud als Service zur Verfügung gestellt.</p>
	<p>IS Inkasso IS Inkasso ist Österreichs Marktführer für Inkasso Services mit mehr als 5.000 Unternehmenskunden. Das Unternehmen hat bereits die profitBOX im Einsatz und hat sich jetzt für die Lösung RiskSuite Analytics entschieden.</p>
	<p>S-Kreditpartner Der Dienstleister für die Sparkassen in Deutschland hat SHS VIVEONs Expertise im Bereich CRM Consulting beauftragt.</p>

Neukunden 2016 – 2/2

	toom Baumarkt toom Baumarkt ist eine Tochter-Gesellschaft der REWE Group. SHS VIVEON unterstützt das Unternehmen im Bereich Customer Analytics.
	Vodafone Spanien SHS VIVEON unterstützt das Unternehmen bei der Erweiterung der Saas-Lösung von ONO für das Mobilfunkgeschäft von Vodafone in Spanien
	XING Das soziale Netzwerk mit mehr als 10 Millionen berufstätigen registrierten Mitgliedern engagiert SHS VIVEON für die zielgerichtete Optimierung seiner Netzwerkkinteraktion.
	Lebensmittel-Einzelhändler Das Unternehmen entscheidet sich für die Einführung der profitBOX. Darüber hinaus unterstützt SHS VIVEON im Bereich Digital Marketing.

4. 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 23.06.2015, 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.
- 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	44.619 Aktien	Durchschnittskurs	7,08 EUR
2016	keine Rückkäufe		
- 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 sowie
 - im April 2016 305 Stück Aktien im Rahmen des nachlaufenden Kaufpreises für die SHS VIVEON GmbH ausgegeben
- Bestand an eigenen Aktien - insgesamt **131.139 Stücke** entspricht ca. **6,15 % am Grundkapital** (Stand 20.07.2016)
- Grund des Erwerbs eigener Aktien ist, dass die Gesellschaft im Rahmen von potentiellen Unternehmenszusammenschlüssen, beim Erwerb sowie Beteiligungen an Unternehmen in der Lage sein möchte, Dritten die eigenen Aktien als Akquisitionswährung anzubieten.

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

5. Zusammenfassung



Warum sollten Sie in
SHS VIVEON investieren?

Zusammenfassung

Gute operative Aufstellung

- innovatives Geschäftsmodell; in der Nische positioniert
- Hervorragende Kunden (Fortune 500), hohe Kundenloyalität
- etablierte Produkte (RiskSuite und DebiTEX)
- Neue SaaS-Produkte z.B. profitBOX / Marketing & Sales Solutions / DebiTEX Standard
- Geschäftsmodell SaaS bei Neu- wie Bestandskunden etabliert
- Internationale Großkunden (AGFA, BMW, BP, Shell) bieten große und langfristige Potenziale



→ **Hervorragende Kundenbasis + motivierte, exzellente Mitarbeiter**

Finanzielle Aufstellung & Aktionärskreis

- Ausreichende Liquidität, Finanzierungszusagen über 3 Mio. EUR generiert
- Hoher Bestand eigener Aktien
→ **131.139 Stücke = 6,2%**
- Unternehmen ist nach Kurskorrekturen in den letzten Monaten günstig bewertet
→ Aktie besitzt Kurspotenzial



→ **„solide Bilanz“, ausreichend Eigenkapital und Liquidität**

Wachstums- perspektive 2016 ff

- Erweiterung des Offerings durch Investitionen in integrierte Service-Modelle (Marketing & Sales Solutions)
- Umstrukturierung zum Lösungsanbieter, neue Organisation ausgerichtet auf Produkte
- Strukturierte Marktbearbeitung über Standard und Enterprise Vertrieb und Lösungen
- Künftig vermehrte SaaS-Umsätze erhöhen zukünftigen Erträge und den „recurring revenue“
- Komplette Neuausrichtung des Sales-Team



→ **Verbesserung der Grundlagen für eine Skalierung Produktumsätze ist gegeben**

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Stefan Gilmozzi

CEO / Vorstandsvorsitzender

Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com



SHS VIVEON

The Customer Management Company.

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

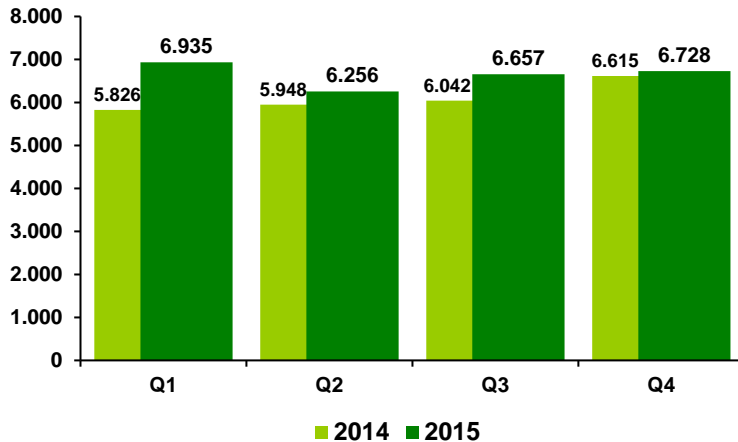
SHS VIVEON Solutions GmbH
Clarita-Bernhard-Str. 27
81249 München

Ergebniseffekte in 2015 – Ursachen und Maßnahmen

	Ursache	Maßnahmen /Wirkung
Investitionen	<ul style="list-style-type: none"> Zusätzliche Investition von 700 TEUR in den Aufbau neuer (Software)lösungen inkl. SaaS <ul style="list-style-type: none"> - Marketing & Sales Solutions (MAAS) - Analytics Factory - DebiTEX Analytics - RiskSuite Analytics 	<ul style="list-style-type: none"> erste Umsätze (MAAS) im Verlauf 2016 geplant Vermarktung aller Lösungen bereits angelaufen
Lizenzen	<ul style="list-style-type: none"> Lizenzverkäufe 2015 signifikant unter den Erwartungen 	<ul style="list-style-type: none"> Neuausrichtung des Vertriebs unter Leitung von Stefan Gilmozzi gestartet Aufbau neuer Sales-Bereich für Standard Solutions mit Ziel: mehr und schnellere Abschlüsse für standardisierte Lösungen
Nicht abrechenbare Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> Migrationsprojekte führten in 2015 im Geschäftsbereich DebiTEX zu nicht abrechenbaren Leistungen in Höhe von über 1 Mio. EUR Bildung von Rückstellungen für noch bestehende Projektrisiken 	<ul style="list-style-type: none"> Migrationsprojekte nahezu abgeschlossen Stärkere Qualitätskontrollen in der Projektplanung Mehr T&M Verträge = Sonderfall im Geschäftsbereich DebiTEX Reduzierung Non-Faktura auf max. 0,5 Mio. EUR
Auslastung & Materialaufwand	<ul style="list-style-type: none"> Personalaufbau und zu geringer Neukundengewinn führen zu Auslastung unter Plan Vermehrter Einsatz von Freelancern in Spezialbereichen → hoch qualifizierte Fachkräfte am Markt sehr gefragt, daher nicht einfach zu gewinnen 	<ul style="list-style-type: none"> Personalaufbau grundsätzlich Chance auf Umsatzsteigerung → erhöhte Vertriebsanstrengungen, um Mitarbeiter in Projekte zu bringen Abbau von Freelancern über strategisches Recruiting ongoing
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	<ul style="list-style-type: none"> Durch Betriebsübergang der SHS VIVEON GmbH auf die SHS VIVEON AG Abschreibung des Restbuchwertes 300 TEUR, zusätzlich Abschreibung der Beteiligung Accuravis 35 TEUR 	<ul style="list-style-type: none"> Künftig geringere Belastung durch jährliche lineare Abschreibungen (aufgrund HGB Rechnungslegung)
Reorganisation und Neuausrichtung	<ul style="list-style-type: none"> Interne Aufwendungen durch Change Projekt 	<ul style="list-style-type: none"> Konsequente Ausrichtung zum Lösungsanbieter Nutzen von Synergien Aufbau eines effektiven Vertriebs

SHS VIVEON Gruppe: Kennzahlen Gesamtjahr 2015

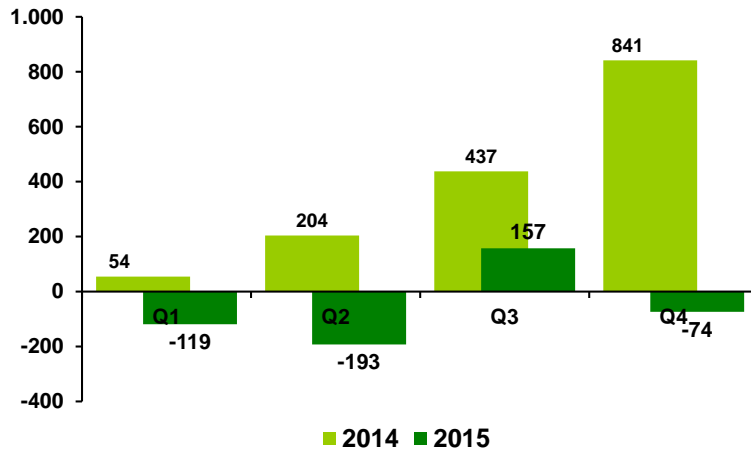
Quartale: Leistung vs. Vorjahr (TEUR)



Q4 vs. VORQUARTALE

[Mio. EUR]	Q1'15	Q2'15	Q3'15	Q4'15
Output	6,94	6,26	6,66	6,73
EBITDA	-0,12	-0,19	0,16	-0,07
in %	-2%	-3%	2%	-1%

Quartale: EBITDA vs. Vorjahr (TEUR)



YTD Q4 vs. VORJAHR

[Mio. EUR]	YTD Q1'15	YTD Q1'14	Delta
Output	26,58	24,43	9%
EBITDA	-0,23	1,54	-115%
in %	-1%	6%	-7%