

SHS VIVEON



SHS VIVEON

INVESTOR RELATIONS WEBCAST

Q&A

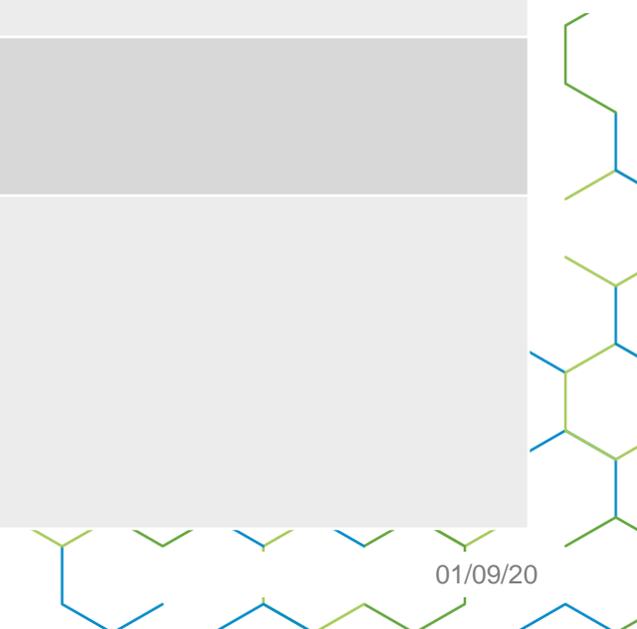
MÜNCHEN, 31. AUGUST 2020



Frage	Antwort
SAP Integration: Wenn die SHS ihr Risiko-Management-Tool integrieren kann, warum ist der Großkunde dann zu SAP gewechselt?	Dieser internationale Bestandskunde verfolgt eine "SAP-only"-Strategie.
Ist SaaS positiv beeinflusst durch IFRS 15?	IFRS ist für uns nicht relevant, da die SHS Viveon AG nach HGB bilanziert.
Waren die gegenüber dem Vorjahresvergleich um TEUR 650 geringere Rückstellungen GuV wirksam?	Rückstellungen werden direkt über das Aufwandskonto (bspw. Personalaufwand / Steueraufwand) eingebucht in der Höhe, in der diese auch zahlungswirksam werden (zum Halbjahr abgegrenzt). Aufgelöst wird die Position über die Bilanz, d.h. nicht über die GuV. In dem Rückstellungsbetrag sind im Wesentlichen Steuerrückstellungen, Personalarückstellungen, Lieferverbindlichkeiten, Berufsgenossenschaft, Rückstellungen für Gewährleistungen sowie Rückstellungen für Wirtschaftsprüfungskosten enthalten.
Sind erwartbare Umsatzverschiebungen in 2. Hj. bereits konkret spürbar/absehbar?	Im WebCast beantwortet.
Was verstehen Sie unter "verstärkter Aktivität im Wettbewerbs-Umfeld"?	Darunter verstehen wir Marketingaktivitäten und regionale wie inhaltliche Erweiterungen des Marktzugangs unserer bestehenden Wettbewerber, sowie dem Markteintritt neuer Marktteilnehmer v.a. aus den USA. Außerdem auch Konsolidierungen im Wettbewerber-Markt durch M&A Aktivitäten.
Gibt es eine Tonaufzeichnung für das WebCast?	Von der Veröffentlichung einer Tonaufzeichnung haben wir bewusst aus Kapazitätsgründen zunächst Abstand genommen. Möglicherweise greifen wir dieses Thema in der Zukunft wieder auf, für dieses Jahr sehen wir dies jedoch noch nicht

Frage	Antwort
Wie gestaltet sich die Partnerschaft mit Experian?	im WebCast beantwortet.
Könnten Sie bitte die Umsatzzahlen für den Umsatz im Gesamtjahr 2019 nach Produkten angeben?	Diesen Detaillierungsgrad werden wir für den Geschäftsbericht zum Dezember 2020 aufnehmen. Für das Geschäftsjahr 2019 haben wir diese Aufteilung im Geschäftsbericht noch nicht vorgenommen.
Wird der Wartungsumsatz in HJ2 im Vergleich zu HJ1 weiter zurückgehen?	im WebCast beantwortet.
Wie haben sich die bisherigen Partnerschaften entwickelt? Was hat die Überprüfung und Re-Priorisierung ergeben?	im WebCast beantwortet.
Was war der Grund der Umstellung der KFZ von Leasing- auf Mietlösung?	Die Umstellung von Leasing auf Miete erfolgte ausschließlich unter Kostengesichtspunkten
Habe ich richtig verstanden, dass per Ende September 10 neue Mitarbeiter in den Bereichen Produkt + Technologie neu aufgenommen werden sollen?	Wir haben bis zu 10 offene Positionen in den Bereichen Produkte und Technologie sowie Vertrieb Neukunden und Marketing. Diese sollen so schnell wie möglich besetzt werden. Wir erwarten die wesentlichen Entscheidungen für eine Großzahl dieser Positionen im Laufe des Septembers. Danach werden diese neuen Mitarbeiter zumeist sofort oder im Laufe des Restjahres aktiv zu uns stoßen. Sie können die offenen Positionen auch auf unserer Webpage einsehen.

Frage	Antwort
<p>Um die Prognose zu erreichen müssten sie im 2 HJ knapp 7 Mio. Umsatz erzielen, gegenüber 5,1 im ersten Halbjahr. Könnten Sie bitte den Beitrag nennen, den die Neukundengewinnung im 2 HJ liefern muss sowie den Beitrag der aus der Wiederaufnahme der verschobenen Projekte resultiert?</p>	<p>im WebCast beantwortet.</p>
<p>Ist das Compliance-Modul bereits fertig? Ist es schon einmal verkauft worden oder wie groß ist das Interesse?</p>	<p>Das Compliance Modul ist bereits fertig und in Anwendung. Das Interesse ist groß. SHS Compliance adressiert die Compliance Anforderungen hinsichtlich der Integrität von bestehenden und zukünftigen Geschäftspartnern, und unterstützt maßgeblich den KYC (Know Your Customer) Prozess auf allen drei Ebenen: Customer Identification Program (CIP), Customer Due Diligence (Simplified & Enhanced), und Ongoing Monitoring. Zudem werden über die Transaktionsprüfungen auch die Bereiche Anti Bribery & Corruption (ABC) und der Bereich der Geldwäscheprüfung (Anti Money Laundering) für den Güterhandel angesprochen.</p>
<p>Sie sprachen vom Shift Lizenzen -> SaaS. Nun haben sich die Lizenzerlöse im ersten HJ fast verdoppelt. Wie sehen Sie dies? Worauf ist dies zurückzuführen? Ist dies eher als "Einmaleffekt" zu sehen? Daran anknüpfend die Frage zu den Wartungserlösen: woher resultiert dieser deutliche Rückgang obwohl die Lizenzerlöse deutlich gesteigert wurden?</p>	<p>im WebCast beantwortet.</p>
<p>Wie ist der Stand im Bereich Energieversorger/Drittvermittlungsplattform / Status des Proof-of-Concept für weitere Versorger?</p> <p>M&A war von Ihnen im Feb als Aufgabe für 2020 genannt worden; ist das etwas in der Prüfung oder gibt es bei Wirecard neben den interessanten MA auch einzelne interessante Splitterassets für SHS ?</p> <p>Bitte gehen sie auf das neue Tool und die Leeds mit dem Partner Bisnode ein.</p>	<p>im WebCast beantwortet.</p>



SHS VIVEON

VIELEN DANK FÜR IHRE TEILNAHME

INVESTOR.RELATIONS@SHS-VIVEON.COM



SHS VIVEON

