

SHS viveon.®

SHS Viveon AG

Unternehmenspräsentation

Münchner Kapitalmarkt Konferenz

Ralph Schuler

Vorstandsvorsitzender

4. Mai 2021

1. *Markt und Wettbewerb*
2. *Strategische Ausrichtung der SHS Viveon*
3. *SHS Plattform und SHS Marktplatz*
4. *Kurzer Blick auf 2020 und 1stes Quartal 2021*
5. *Executive Summary*

Unsere Mission – From Risk to Value

Wir wollen Unternehmen die smarteste Lösung zum Identifizieren, Bewerten und Absichern von finanziellen, nicht-finanziellen und regulatorischen Risiken bieten.

Wir tun dies, indem wir den Zugriff auf alle relevanten Daten erleichtern, Prozesse digitalisieren und automatisieren und die Analyse und Simulation vereinfachen.

Durch eine innovative Technologie ermöglichen wir damit bessere und schnellere digitale Entscheidungen und Risikoaussteuerungen hin zu dem DIGITALEN CFO.

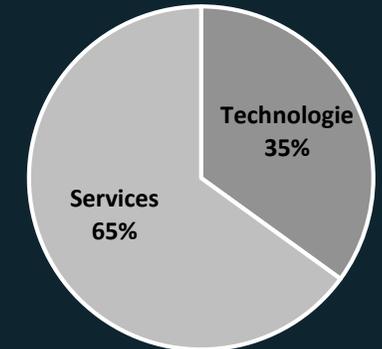
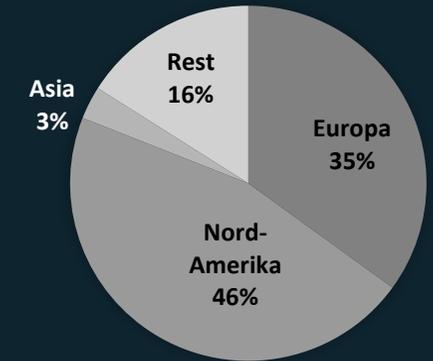
GRC Markt

SHS Risk-to-Value Marktsegment für finanzielle und nicht-finanzielle Risiken



GRC Marktpotential mit Wachstum von CAGR 22% in Europa

| | | | | |
|---|-----------------------------------|---|-----------------------------------|-----------------------------------|
| GRC Markt Governance Risk Management Compliance | 2020 Global 32 Mrd. USD | → | 2025 Global 61 Mrd. USD | 2025 Europa 21 Mrd. USD |
| | | | CAGR Global 14 % | CAGR Europa 22 % |
| GRC Markt Technologie | 2020 Global 11 Mrd. USD | → | 2025 Global 21 Mrd. USD | 2025 Europa 7 Mrd. USD |
| | | | | |
| SHS Marktrelevanz Technologie * | 2020 Global 5 Mrd. USD | → | 2025 Global 9 Mrd. USD | 2025 Europa 3 Mrd. USD |
| | | | | |
| SHS Marktrelevanz Tech. + Services ** | 2020 Global 14 Mrd. USD | → | 2025 Global 27 Mrd. USD | 2025 Europa 9 Mrd. USD |
| | | | | |



← Heutiger SHS Markt

← Strategische SHS Markterweiterung möglich

* Technologie = Risk Management, Credit Management, Compliance

** Service = Professional Services, Managed Services

Transformation durch Digitalisierung, Harmonisierung und Automatisierung (C-Level Agenda)

Internationalisierung

Dynamisches Marktumfeld durch sich ändernde oder neue Geschäftsmodelle

- **Abrechnungsmodelle, Zahlmethoden (Subscription, Pay on Demand)**
- **Branchen-Konvergenz**
- **Fokus auf Customer Experience (Kunde), Partner, Lieferanten**

Wachsende Risikosensibilität mit ansteigender Komplexität

Integrationsaufwand und Total Cost of Ownership

Technologische Innovationstreiber (SaaS, Cloud, KI/ML, Blockchain)

Massiver Anstieg der Entscheidungs-Daten

Der für die SHS Viveon relevante Wettbewerbsmarkt ***

Dynamischer und sehr fragmentierter Wettbewerber-Markt, getrieben durch die Strategien: Fokussierung, Geschäftsmodell-Erweiterung, Konsolidierung und Buy and Build (Strategische und Finanz-Investoren)



* Branche, Portfolio, Region
 ** Illustrative Darstellung, keine Skalierung
 Größe der Kreise: Umsatz klein/mittel/groß
 *** Wettbewerber Einordnung in vergleichbaren Produktportfolio zur SHS

B-2-B-2-C

B-2-B

Konsumenten - Finanzierung

Lieferanten - Finanzierung
Investitionsgüter - Finanzierung



Kreditrisiko – Betrugsrisiko - Compliance Risiko und KYC(C)

„Risk To Value“ Transformation und Digitalisierung

| | | | | |
|-----|--------|------------|---------------------|----------------|
| G&V | Bilanz | Compliance | Customer Experience | Nachhaltigkeit |
|-----|--------|------------|---------------------|----------------|

SHS Viveon AG

SHS Viveon Plattform

ISO zertifizierte SHS Viveon Cloud

„Trusted Advisor“ (Beratung) und
Professional Services (Technologie)

Neukunden-Vertrieb und
Account Management



Gegründet

1991



Lokationen

6



Mitarbeiter

~ 100



Strategische Intention der SHS Viveon

- *Die Marktteilnahme langfristig sichern*
- *Positionierung unter Top 3 Lösungsanbieter im Europäischen Markt*
- *Anteil am Marktwachstum sichern*
- *Wachstumsfokus auf Umsatz, Wiederkehrender Umsatzanteil, Profitabilität*
- *Marktkapitalisierung weiter erhöhen*

Strategische Optionen

Ausprägung der smarten Wettbewerbs-Differenzierung

Challenger
(Smarte Differenzierung)

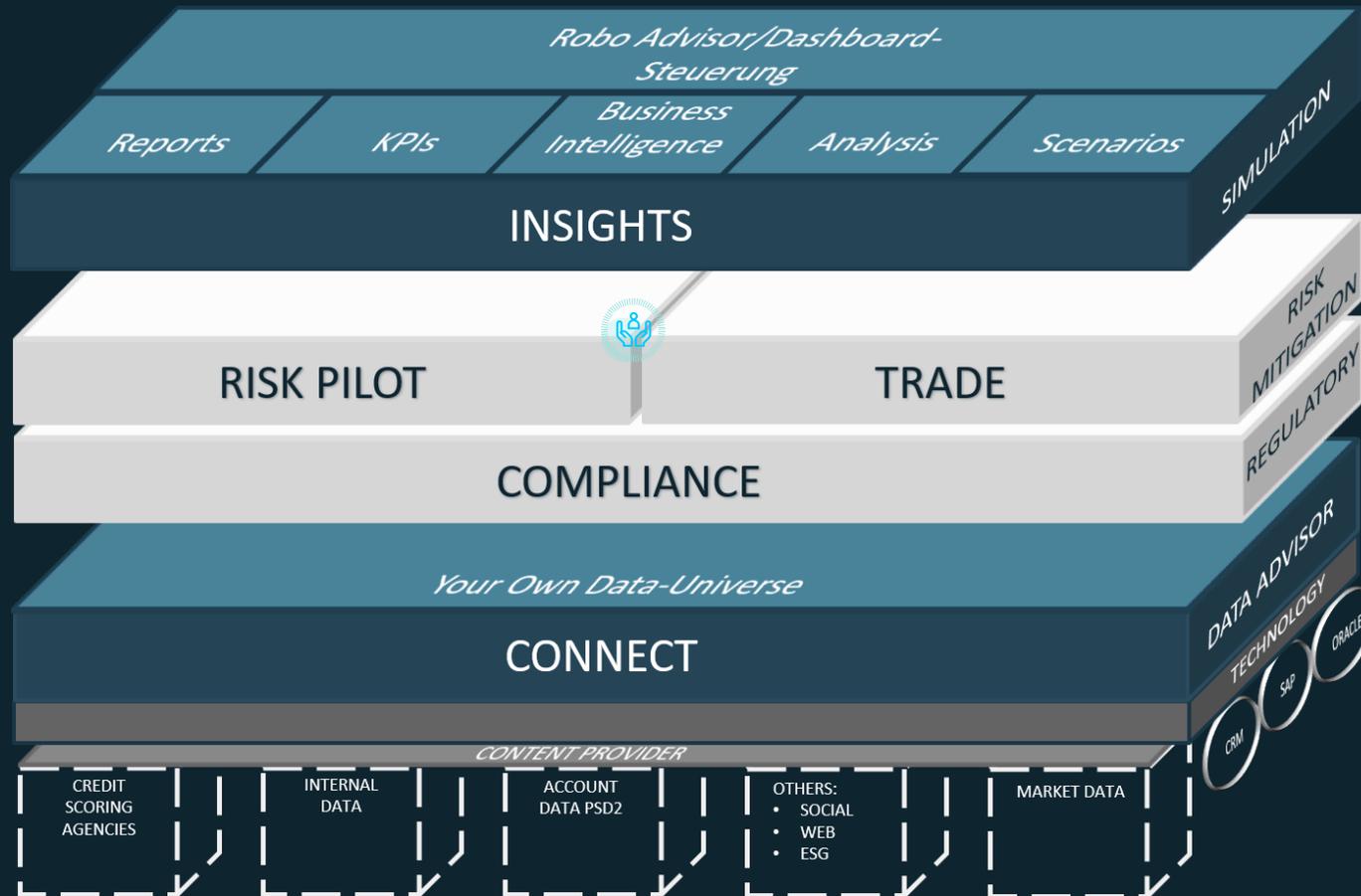
Follow the Market
(Breites Sortiment)

Business as Usual
(Nischenanbieter)

1. **Vertiefung und Vertikalisierung** der SHS Business Kern-Wertschöpfungskette (SHS Risk Pilot, SHS Trade, SHS Insight)
2. **Erweiterung** mit Fokus auf SHS Connect (Datenmanagement) und SHS Compliance
3. **Technologie-Transformation** (hybride Cloud, kein Anspruch auf Technologie-Führerschaft)
4. **Go-To-Market Fokus** (inkl. Partnering) auf die größten Wachstumsbereiche
 - 1. Datenmanagement, 2. Risk & Compliance 3. Kredit
 - Erweiterung des Risikobegriffs auf
 - Forderungen / Lieferanten
 - nicht-finanzielle Risiken (u.a. Nachhaltigkeit, Qualität)
 - Branchen-Diversifikation und erweiterte „Use Cases“
 - Europäische Internationalisierung (Prio auf DACH, UK, Nordics)
 - Mittelstand > 250 Mio. EUR p.a. und Enterprise (> 1 Mrd. EUR p.a.)
5. **Differenzierung** durch den SHS Plattform Ansatz („Spinne im Netz“)
6. **Phasierte Geschäftsmodell-Erweiterung** mit additiven Umsatzpotenzial durch
 - SHS Marktplatz
 - Disruption des Datenmanagements – Marktes

Der Digitale CFO

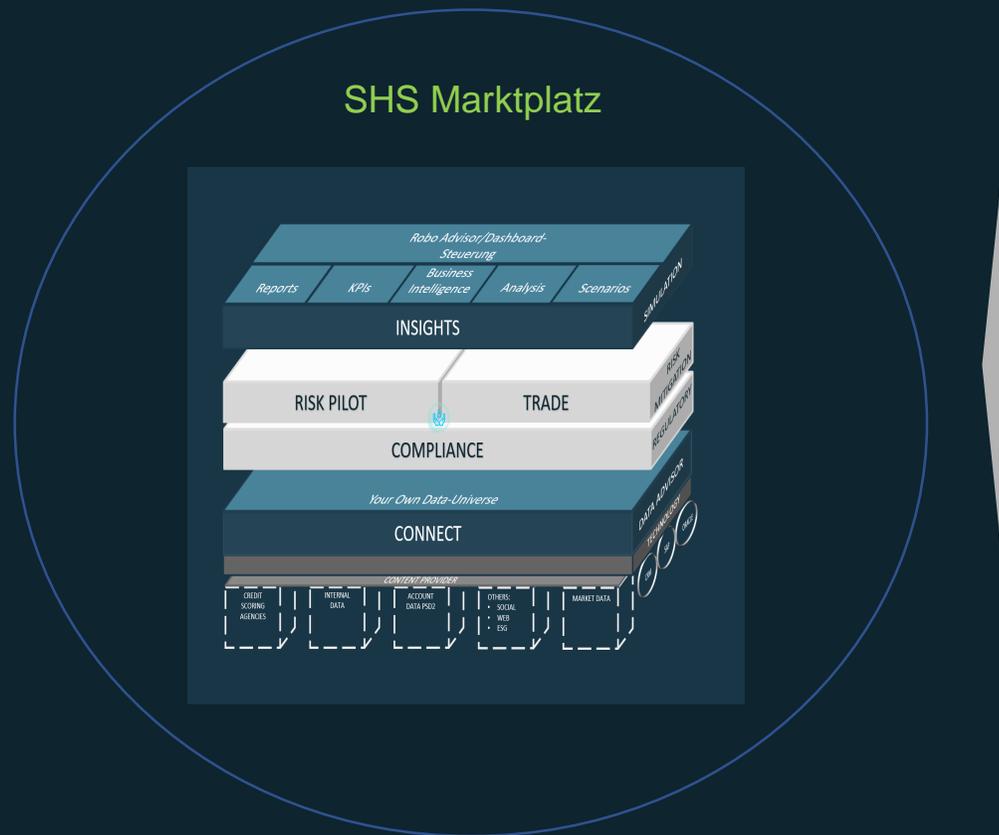
SHS Plattform



- Business - Agnostisch
- Daten - Agnostisch
- Cloud – Agnostisch
- Technologie - Agnostisch
- Horizontale und Vertikale Integrations - Plattform
- Buy & Build Integrations - Plattform
- White Labeling (bi-direktional)

Erweiterung der SHS Wertschöpfungskette

- Prozess (horizontal, vertikal)
- Daten
- Managed Services
- Professional Services

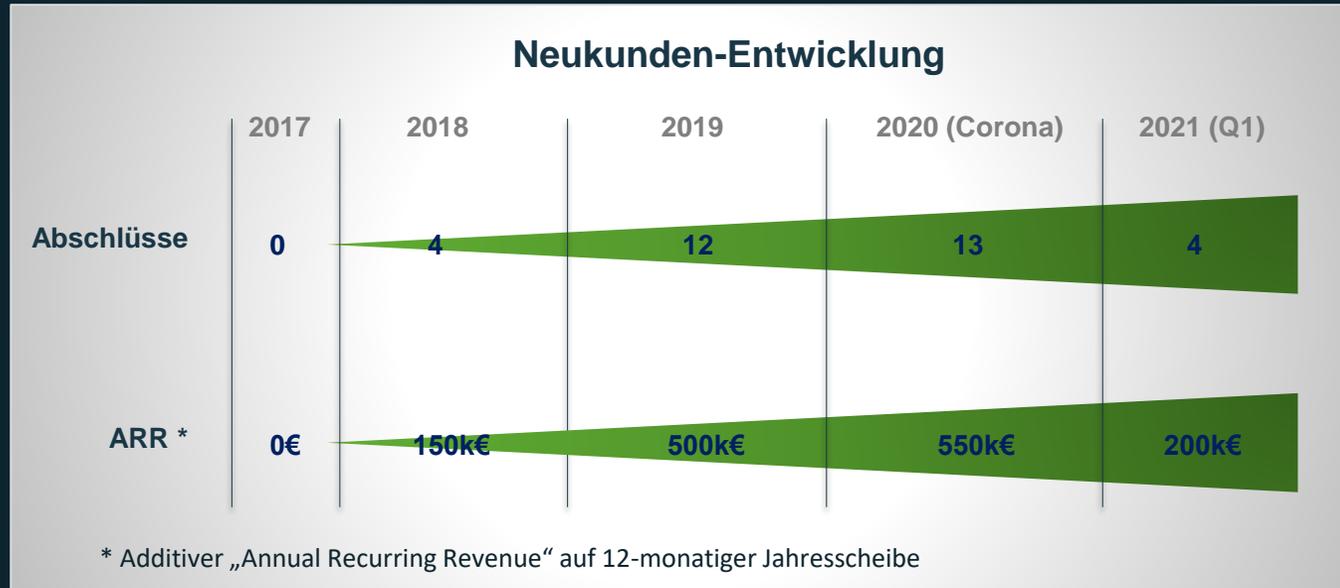


Risk to Value B-2-B Marktplatz („App Store“)

- Prozess, Daten, Managed Services, Professional Services
- Additiver Umsatzpotential durch Vermittlung, Transaktion, Service-Leistungen

Disruption des heutigen Daten-Anbietermarkt

Case-by-Case, Referral, Neue Services



Neukunden 2020 + 2021 (Q1)

| | |
|----------------------|---|
| SHS Connect | FDL Automobil FDL Transport Versicherung Technologie Auskunftei (Q1) |
| SHS RiskPilot | Auskunftei Zahlungsverkehr Zahlungsverkehr Luxusgüter Energie Auskunftei (Q1) |
| SHS Trade | Sanitärprodukte Verpackungen Kunststoffe Großküchen Gesundheit (Q1) Kunststoffe (Q1) |

2020 Finanz-Statement

| alle Beträge in Mio. EUR | 2019 IST | 2020 IST | Y/Y % |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------|
| Umsatz | 12.140.051 | 11.801.473 | -2,8% |
| EBITDA | 1.518.000 | 1.696.308 | 12% |
| EBIDTA Marge | 12,5% | 14,4% | 15% |
| EBT | 1.084.000 | 1.408.712 | 30% |
| Jahres- Ergebnis | 664.220 | 974.082 | 47% |

- Liquidität > 5,8 Mio. EUR
- Equity Quote: 57%

2021 Prognose

Steigerung um einen mittleren einstelligen Prozentbereich

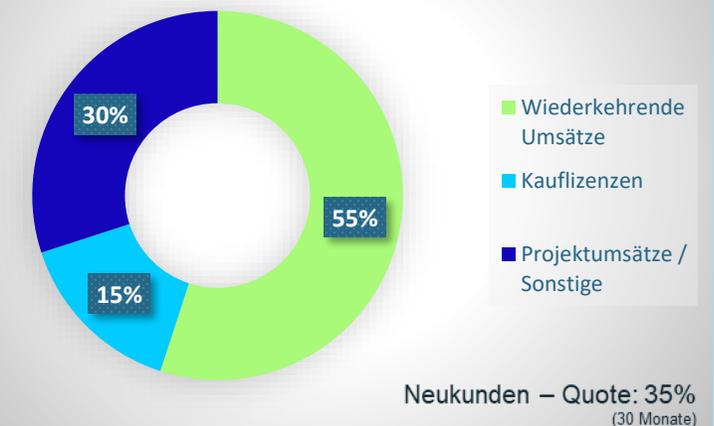
Ähnlicher Wachstum wie der Umsatz

Leicht über 1 Mio. EUR

RENDITE-KENNZAHLEN VON 2016-2020 *



2020 Umsatzverteilung*



„Place to be“

Attraktiver Wachstumsmarkt mit CAGR 22%

C-Level Agenda

Digitaler CFO, Risk to Value Management

Business Model

Etabliert, profitabel, Wachstumsbereiche erkannt und adressiert

Fokus auf wiederkehrende Umsatzströme

Investitionskraft

Durch Cash Basis, Eigenkapital u/o additive Optionen

Wachstumstreiber

Innovation und Skalierung durch die SHS Plattform

Erweiterte GTM Marktansprache

Weitere Profitabilitätssteigerungs-Potentiale

Strategische Erweiterung

SHS Marktplatz, Disruptives Datenmanagement



SHS Viveon AG:

| | |
|----------------------|-------------------|
| Rechnungslegung: | HGB |
| ISIN | DE000A0XFWK2 |
| Ticker | SHWK:GR |
| Marktsegment | m:access |
| Aktienanzahl | 2,153 Mio. Stück |
| Market-Cap | 27,99 Mio. Euro |
| Free Float | 70,1 % |
| Kurs Hoch/Tief (12M) | 15,00 / 8,90 Euro |

Karin Schuler

Head of Investor Relations

SHS Viveon AG

Clarita-Bernhard-Str. 27

81249 München

Fon +49 (0) 89 747 257 171

Fax +49 (0) 89 747 257 900

karin.schuler@shs-viveon.com

Webseite

<https://www.shs-viveon.com>

Blog

<https://www.shs-viveon.com/unternehmen/blog/>

Facebook

<https://facebook.com/SHSViveon/>

Twitter

https://twitter.com/SHS_VIVEON

SHS viveon.®