

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.*

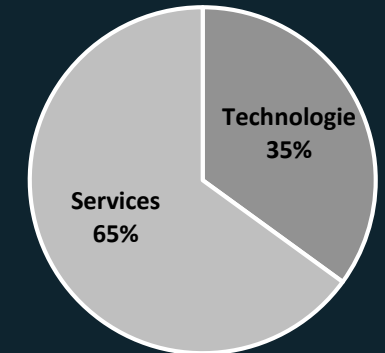
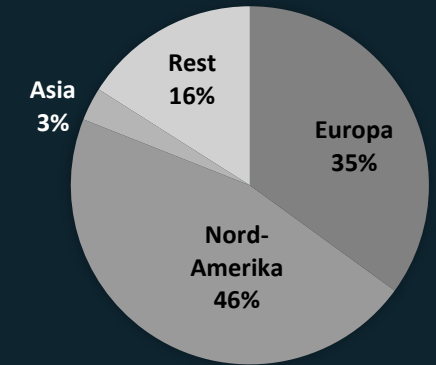
## GRC Markt

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



# GRC Marktpotential mit Wachstum von CAGR 22% in Europa

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

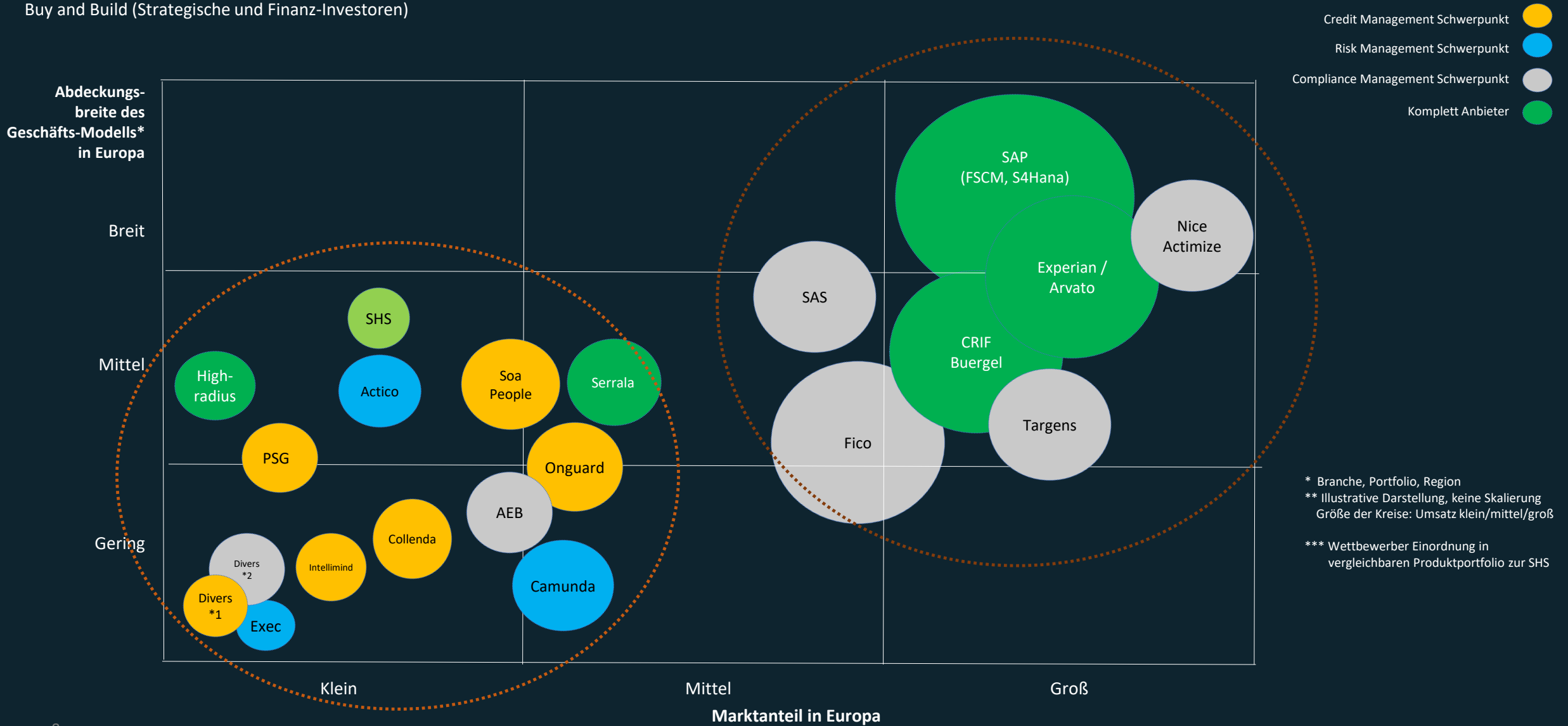
**Integrationsaufwand und Total Cost of Ownership**

**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)



\*1: Cedit4Sales, CrifBuergel, bilendo  
 \*2: Riskident, HawkAI, Fraugster u.a.



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)

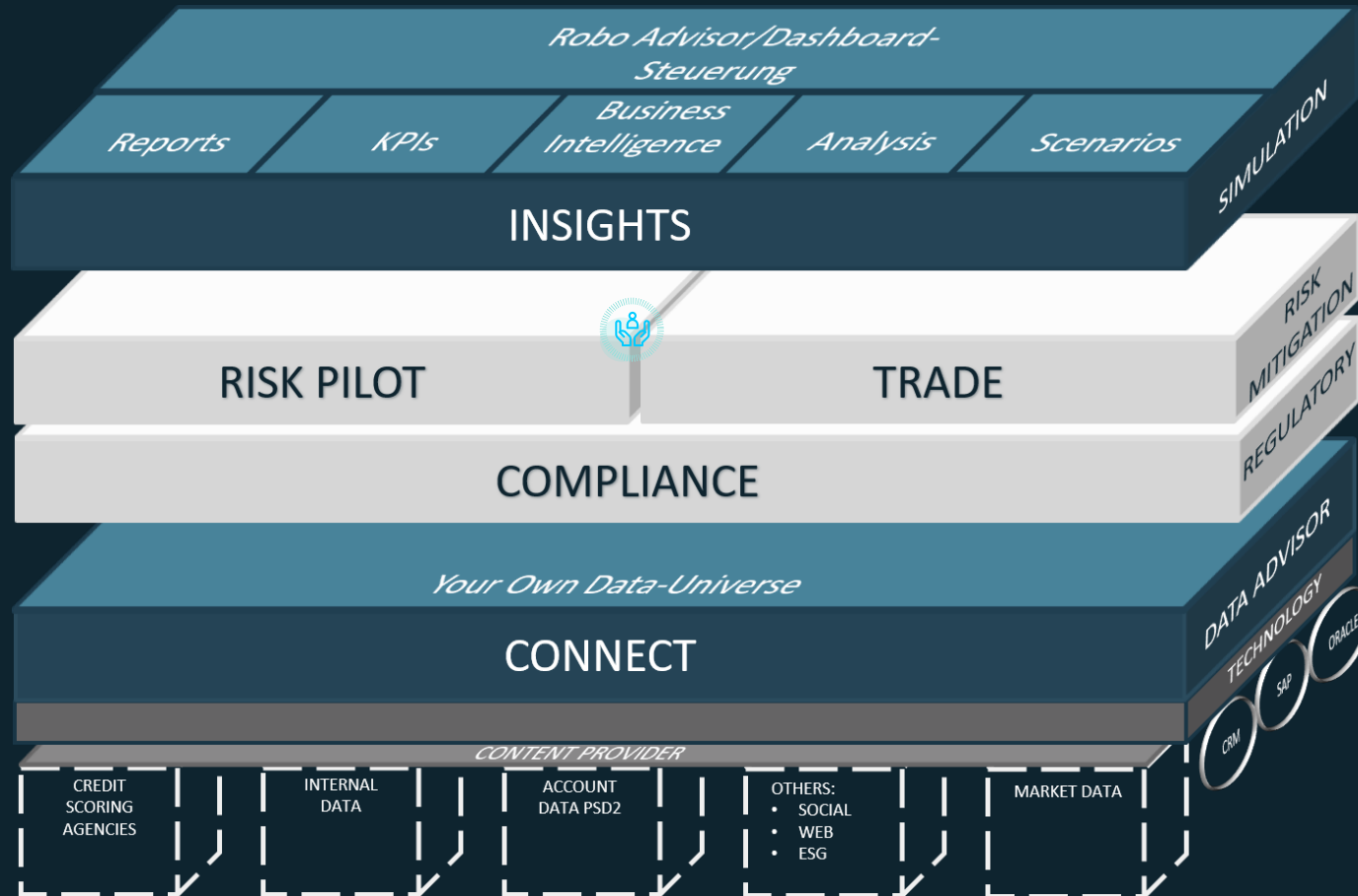
Follow the Market  
(Breites Sortiment)

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

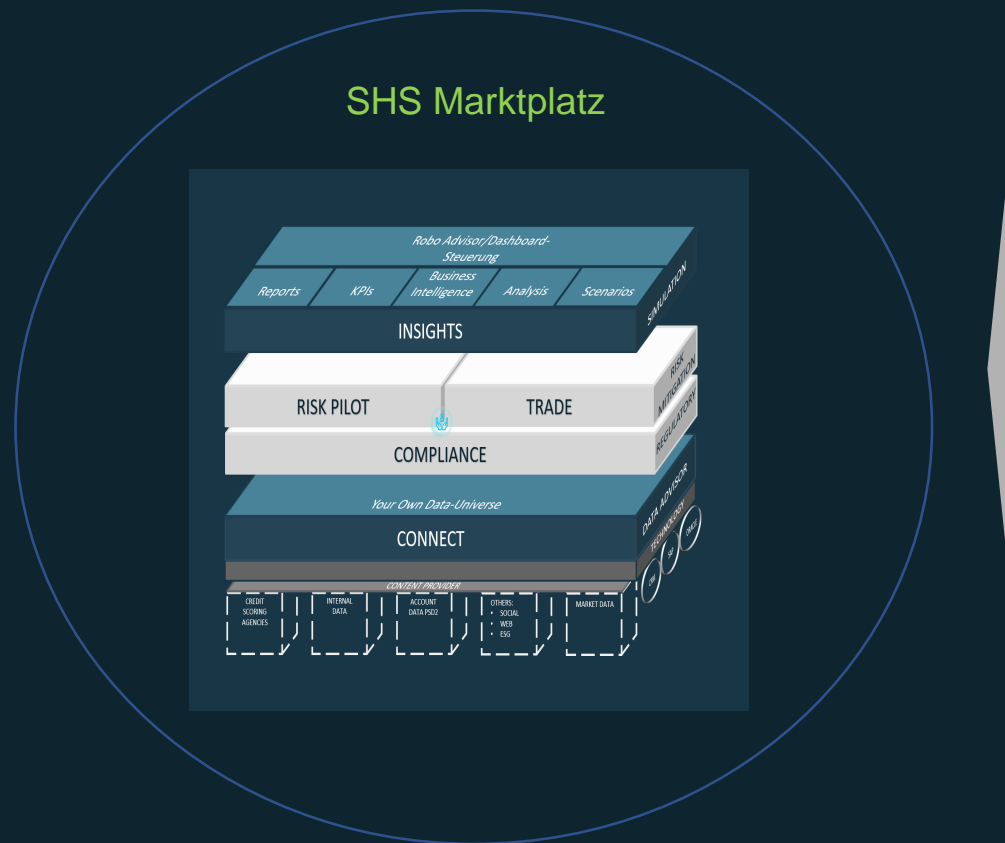
## SHS Plattform



- 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

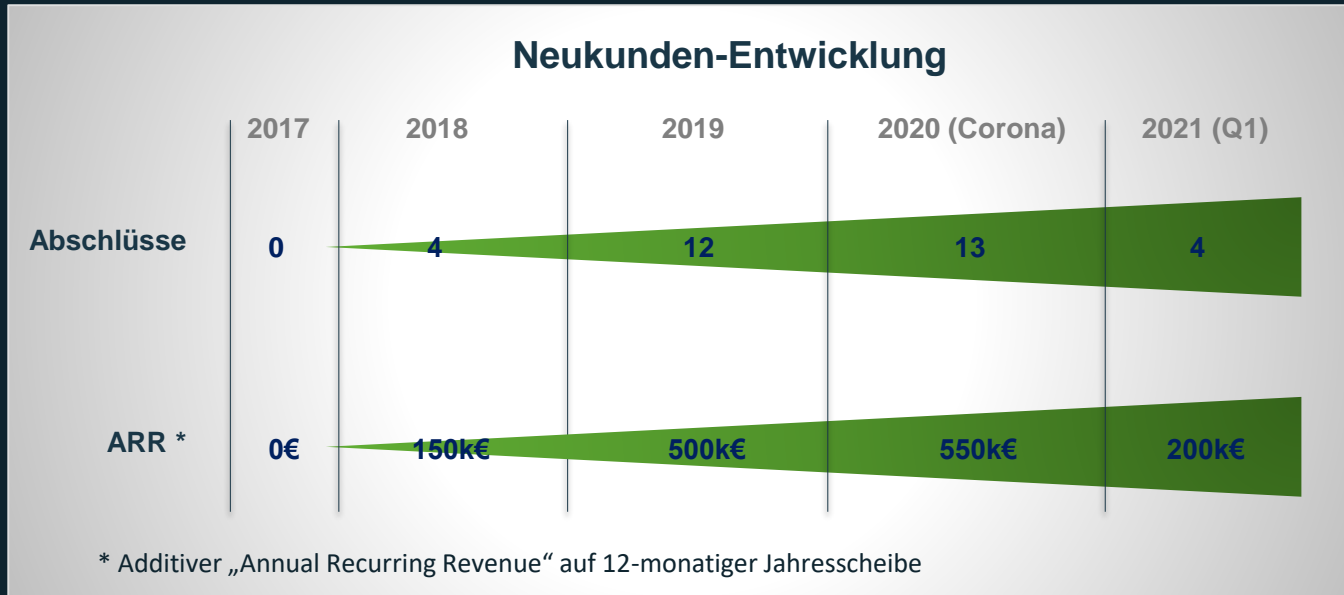


## Risk to Value B-2-B Marktplatz („App Store“)

- 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)

<b>SHS Connect</b>	FDL Automobil FDL Transport Versicherung Technologie Auskunftei (Q1)
<b>SHS RiskPilot</b>	Auskunftei Zahlungsverkehr Zahlungsverkehr Luxusgüter Energie Auskunftei (Q1)
<b>SHS Trade</b>	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%

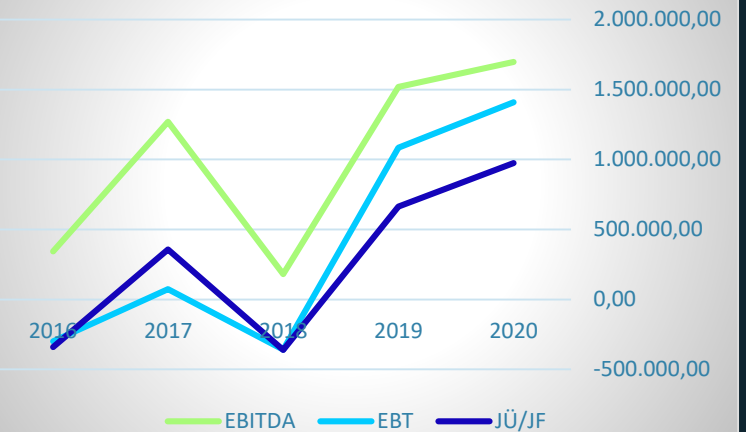
## 2021 Prognose

Steigerung um einen mittleren einstelligen Prozentbereich

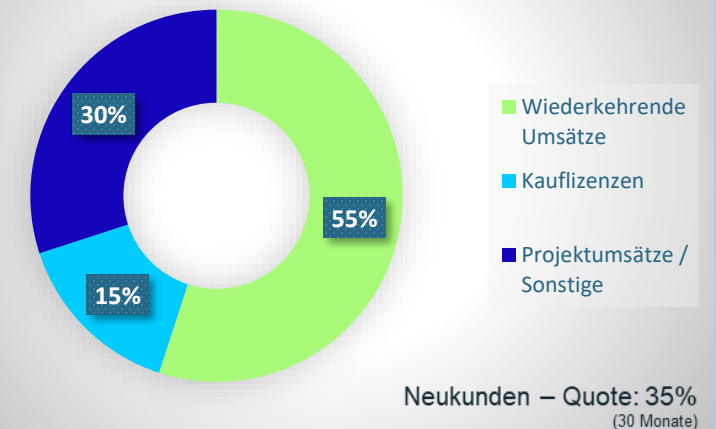
Ähnlicher Wachstum wie der Umsatz

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](https://twitter.com/SHS_VIVEON)

SHS viveon.®