

SHS viveon.®

SHS Viveon AG

Unternehmenspräsentation

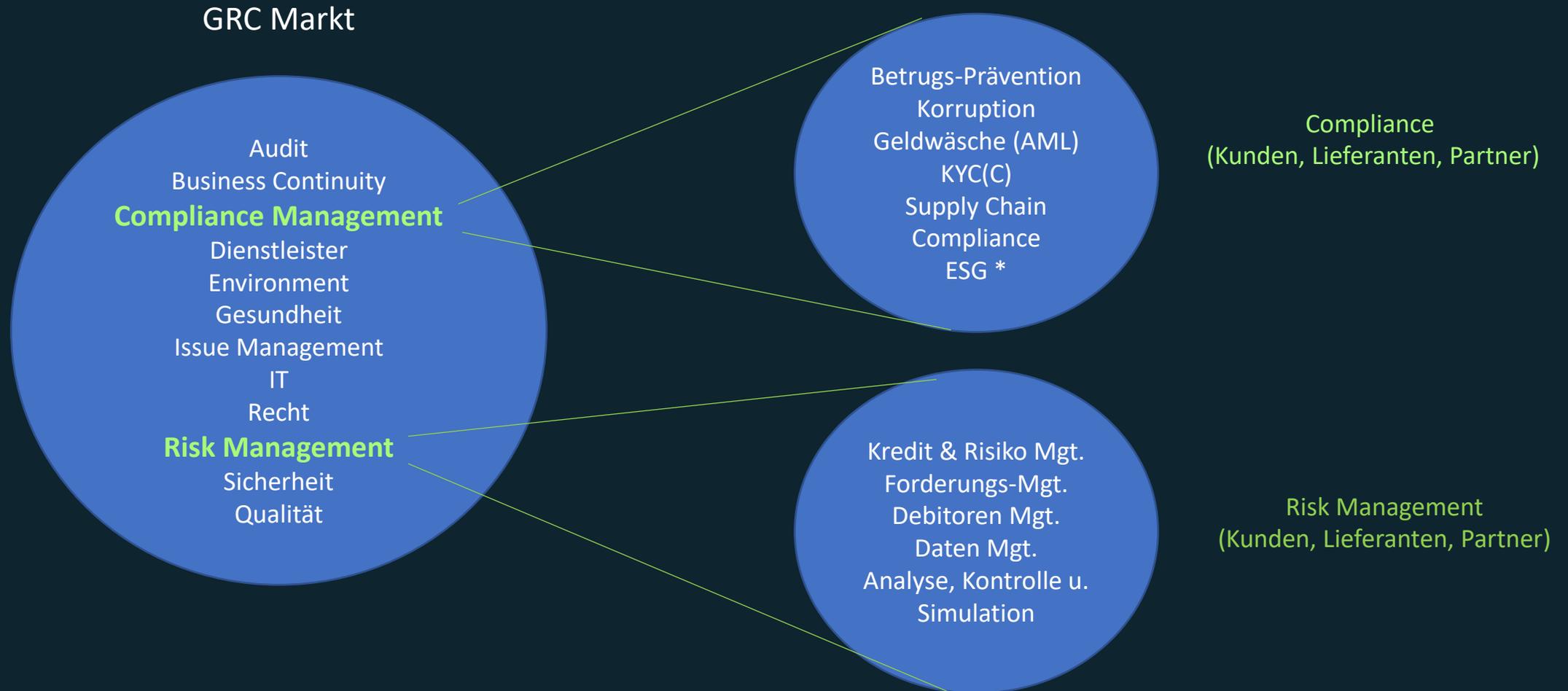
m:access Fachkonferenz Software / IT

Ralph Schuler
Vorstandsvorsitzender

10. November 2021

1. *Markt und Strategische Intention der SHS Viveon*
2. *SHS Risk to Value Lösungsplattform*
3. *Zentrale Wachstumstreiber*
4. *Strategische Partnerschaften*
5. *Equity Story in der Zusammenfassung*

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



Marktdynamik



Wettbewerb



Strategische Intention der SHS Viveon

- *Die Marktteilnahme langfristig sichern*
- *Positionierung unter Top 3 Lösungsanbieter im Europäischen Markt*
- *Anteil am Marktwachstum sichern, mit 2-stelligen jährlichen Umsatz-Wachstumsraten*
- *Markt- und Kundenmigration zu Cloud Lösungen und Umsatzströmen ausbalancieren*
- *Wachstumsfokus auf Umsatz, Wiederkehrender Umsatzanteil, Profitabilität*
- *Marktkapitalisierung weiter erhöhen*

„Der Digitale CFO und Digitale CCO“



SHS Risk-to-Value Plattform

- Business – Agnostisch → Branchenadaption
- Daten – Agnostisch → smarte Datenintegration
- Cloud – Agnostisch → Multi-Hybrid
- Technologie – Agnostisch → Low-Code, Micro-Services, etc.

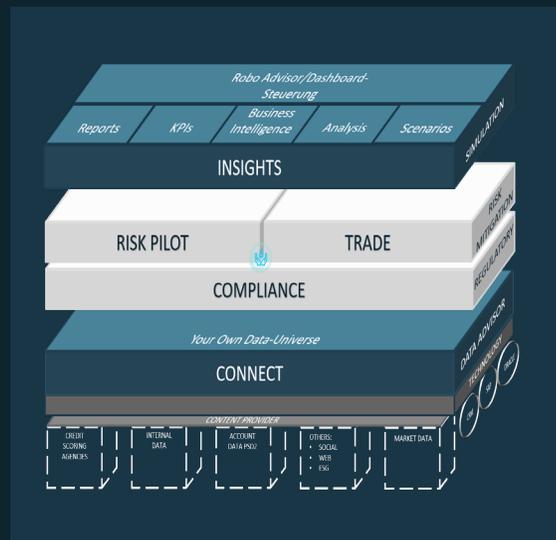
Integrations-Plattform

- Investitionsschutz & TCO, Offene Plattform, Make & Buy
- White Labelling

Flexible Integration heutiger und zukünftiger Lösungen, Daten, Prozesse, Dienstleistungen in einer offenen Plattform unter Multiplikation der SHS Kernlösungen, bei Minimierung der Projekt- und Implementierungsaufwendungen

1

Risk-to-Value B-2-B Marktplatz



2

Disruption des heutigen Daten - Anbietermarktes

- Case-by-Case
- Referral
- Additive Services

3

„Product Due Dilligence (i.e. Lieferkettengesetz)“

„Supply Chain Efficiency“

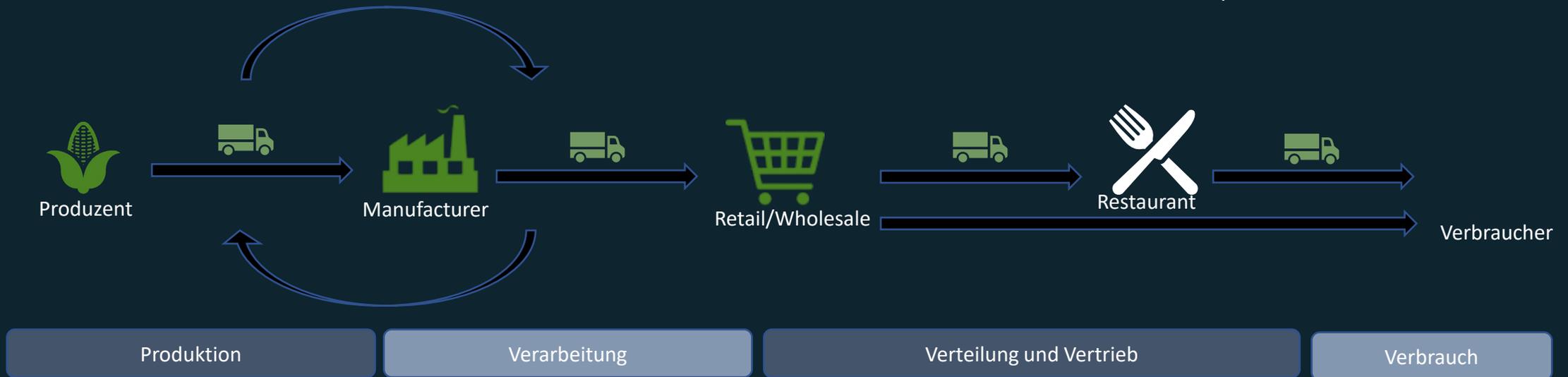
„Corporate Social Responsibility (CSR)“

„Product Traceability“

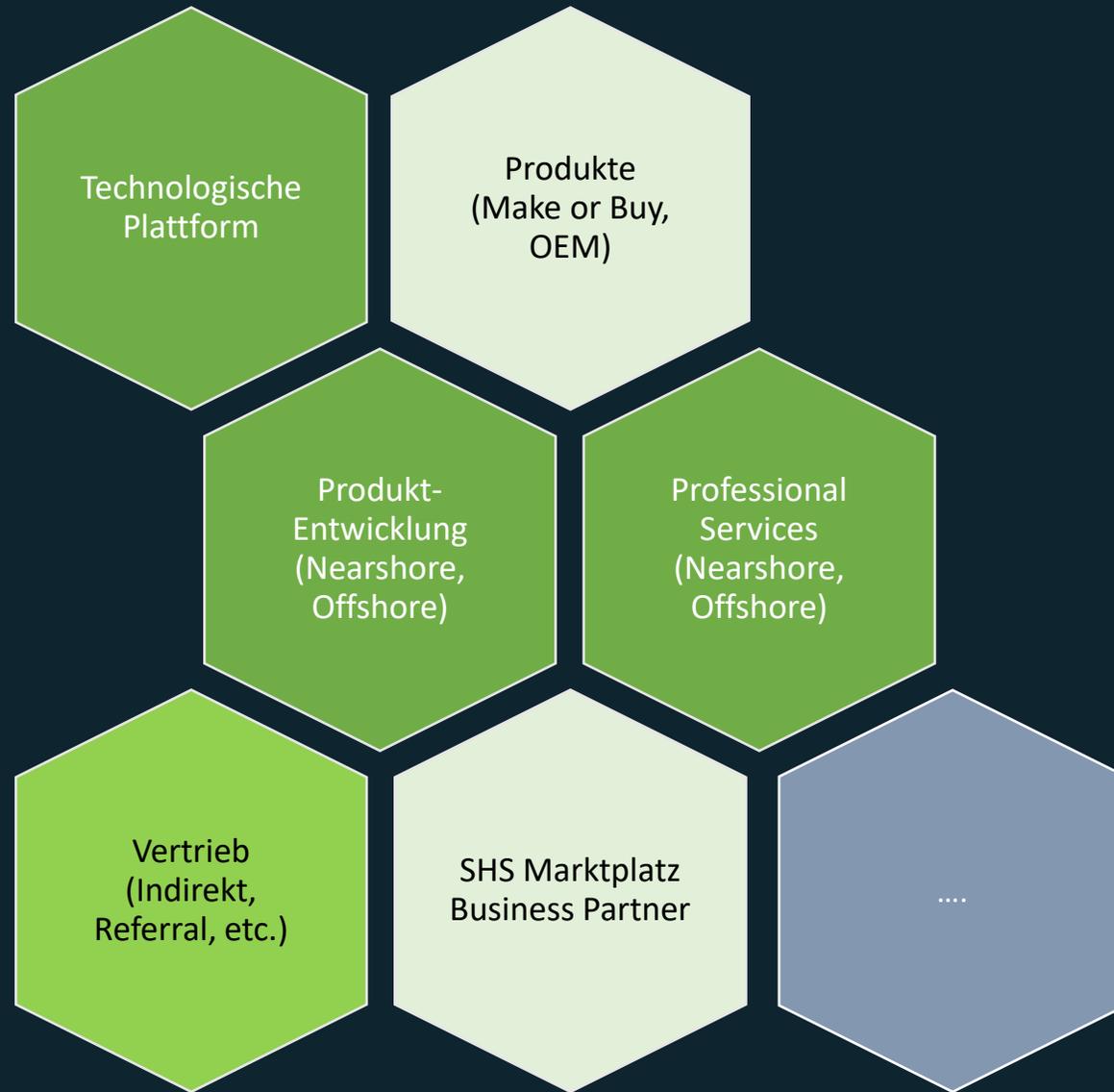
„Carbon Product Balance“

„Product Safety“

„Product Security“



1. **Vertiefung und Vertikalisierung** der SHS Business Kern-Wertschöpfungskette (SHS Risk Pilot, SHS Trade, SHS Insight)
2. **Produkt-Erweiterung** mit Fokus auf SHS Connect (intelligente Datenintegration), des Risikobegriffs (Lieferketten) und SHS Compliance (Bilanz-Verbindlichkeiten, Lieferketten, SSC), Nicht-finanzielle Risiken (z.B. Nachhaltigkeit)
3. **Technologie-Transformation** (hybride Cloud, kein Anspruch auf Technologie-Führerschaft, Make & Buy (strategische Plattform-Partnerschaft, Entwicklungs-Partnerschaften))
4. **Differenzierung** durch die offene SHS Plattform und dem Integrations-Ansatz („Spinne im Netz“)
5. **Go-To-Market Internationalisierung** mit Fokus auf die größten Wachstumsbereiche
6. **Phasierte Geschäftsmodell-Erweiterung** mit additiven Umsatzpotenzial durch
 - SHS Marktplatz
 - Disruption des Datenmanagements – Marktes



GRC Wachstumsmarkt

Wachstumstreiber

Hoch attraktiver Markt, mit zweistelligen CAGR. Compliance als wichtiger „neuer“

Risk to Value Management, Kreditmanagement, Compliance

KPI: G&V, Bilanz (u.a. Working Capital), Customer Experience, Compliance, Nachhaltigkeit

Installationsbasis,

Führender etablierter Experte, Zahlreiche namhafte Referenzen, breite langjährige Kundenkontrakte, Cross-Upsell Potenziale

Supply Chain Compliance, B2B Risk Marktplatz, Disruptives Datenmodell
GTM Internationalisierung, Partnergeschäft

Horizontale und vertikale Integration, Low-Code, Modular, Multi-Cloud, T2M, TCO, „Make and Buy Strategie“

Geschäftsmodell,

Steigerung

Exzellente Bilanz, 64% Eigenkapitalquote, Positiver Cash-Flow, Margenstarkes Wiederkehrender Umsatzanteil über 50% mit Ziel der weiteren

Wachstumsmarkt, Geschäftsmodell, Margenstark, Etabliert, Cash-Flow, Bilanzielle und finanzielle Ausstattung

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.®