

SHS viveon.®

# Investor Relations WebCast

Status und Ausblick

2. Februar 2022

- Ihre Mikrofone sind stumm geschaltet während der Präsentation
- Bitte reichen Sie uns Ihre Fragen über die Chat oder die Fragen-Funktion ein
- Weitere Fragen gerne an [investor.relations@shs-viveon.com](mailto:investor.relations@shs-viveon.com)

# Agenda

1. Status \*
2. Ausblick
3. Fragen & Antworten

\* Auf Basis der bisher am Kapitalmarkt veröffentlichten Informationen

Weitere Informationen finden Sie auf der IR Webseite der SHS Viveon AG

# Prognosenanpassung vom 26.1.2022 für das Ergebnis 2021 \*

alle Beträge in EUR	2020 IST	2021 Aktuelle Prognose
Umsatz	11,8m	Minus 6% bis 7%
EBITDA	1,696m	
EBIDTA Marge	14%	7% bis 8%
EBT	1,408m	
Jahres-Überschuss	0,974m	0,2m bis 0,3m

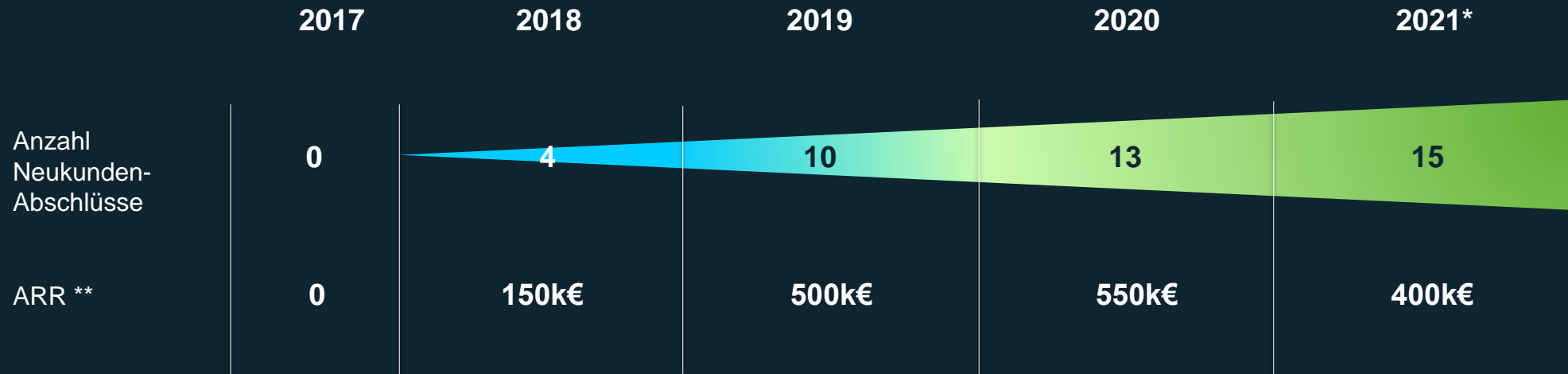
- Bestandskunden-Geschäftsverlauf wie erwartet, Churn ~ 3%
- 15 Neukunden Abschlüsse in 2021 (VJ: 13)

## Gründe für die Abweichung bei Umsatz und Profitabilität

1. Eingeplante Neukunden-Abschlüsse konnten wider Erwarten zum Jahresende nicht realisiert werden.
2. HGB Umsatz-Abgrenzungen zum Jahres-Ultimo bei Neukunden-Abschlüssen
3. Vorgezogene und damit beschleunigte Investition in die Zukunft in Verbindung mit außerordentlichen und einmaligen Aufwendungen
  - Beschleunigung der technischen Transformation (Plattform) und neue Produkte
  - Einmalige Aufwendungen (z.B. 2 Vorstandswechsel, Neubesetzung VP PS)

2021 Fazit: Strukturelle Situation der SHS gegenüber Vorjahr weiterhin unverändert, bei gleichzeitiger Beschleunigung der Innovationstätigkeit sowie Einmaleffekten

# Aktive Transformation des Kundenportfolios durch Neukunden - Abschlüsse und Upsell bei Bestandskunden



- Diversifizierung („Enterprise Kunden“, Marktplätze, White Label Lösungen, Reselling Partner)
- Upsell von Bestandskunden
- SHS Top Line Wachstum vor allem aus dem Neukunden-Geschäft
- Transformation der Bestandskunden-Basis

\* Jahr 2021 mit besonderer Herausforderung bzgl. Deal Closing zum Jahresende, Umsatz-Abgrenzung zum Jahres-Ultimo, sowie Executive Wechsel im Vertrieb  
\*\* Additiver „Annual Recurring Revenue“ aus dem Neuabschlüssen, auf 12-monatiger Jahresscheibe bezogen (vorläufige Zahlen für 2021)

## Neukunden – Abschlüsse in 2021 (1 / 2)

SHS Compliance /  
SHS Connect

**Kreditkarten-Dienstleister Internat. Großbank**

Compliance Integrations-Plattform

**Leasing und Factoring (Risikobewertung)**

Business Partner Compliance (Upsell)

**Händler-Onboarding One-Stop-Anbieter**

Ecommerce White Label Risiko Plattform

SHS Risk Pilot /  
SHS Connect

**Anbieter von „Kauf auf Rechnung“**

Internationalisierung

**Luxusuhren Hersteller**

Europa Rollout Leasingprozess (Upsell)

**Zahlungsdienst Anbieter**

White Label Risiko Plattform

**Leasing und Faktoring (Risikobewertung)**

B2C Datenplattform und Bonitätsauskunft

**Bausparkasse**

Antragsprozess und Risikobewertung

**Marktplatz für Geschäfts- und Privatkredite**

Antragsprozess und Risikobewertung

**Zahlungsdienstleister „Buy now, pay later“**

White Label Risiko Plattform

**Datenanbieter / Reselling - Partner**

SHS Risiko Lösung

## Neukunden – Abschlüsse in 2021 (2 / 2)

SHS Trade

**Technologie Großhändler**

UK Kreditmanagement (**Upsell**)

**Methacrylat Hersteller (Chemie)**

Internationales Kreditmanagement

**Klinik Ausstatter**

Internationales Kreditmanagement

**Maschinenbau (Schaumstoff, Gießereien)**

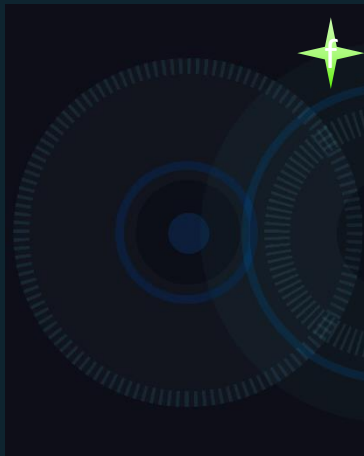
Internationales Kreditmanagement



# Das SHS Viveon Executive Leadership Team




**Ralph Schuler**  
CEO und Vorstand



**Ingo-Stefan Schilling**  
CPO / CTO und Vorstand



**Horst Brand**  
CSO

 Veränderungen in 2021



**Rolf Anweiler**  
VP Marketing  
und Partnerships



**Roland Meier**  
VP Professional Services  
und Customer Support



**Karin Schuler**  
VP Controlling, HR,  
Capital Markets



**Michael Wiedmaier**  
VP Customer Growth and  
Success / Risk Lösungen

## Zusammenfassung:

# Die SHS Transformation in 2021 mit maximal möglicher Geschwindigkeit

### Transformation der Kundenbasis schreitet voran

- Bestandskunden Geschäft stabil, geringer Churn, und mit einigen wichtigen Cross- und Upsell Realisierungen
- Neukundengeschäft in absoluten Abschlüssen und in seiner Diversität (Enterprise, Marktplatz, Partner, Transaktionsmodelle) weiter gestiegen, ARR gegenüber Vorjahr niedriger. Gesamtumsatzbeitrag aus Neukunden nicht erreicht

**Stärkung des Management Teams**, mit Blick auf die Zukunft der Stärkung von Technologie, Vertrieb und Projektumsetzung, musste operativ bewältigt und umgesetzt werden

### Technische Transformation wurde beschleunigt

Produktstrategie detailliert, Einführung der Innovations-Plattform via Pilotkunden, SHS Connect mit 24 neuen Konnektoren und 17 Aktualisierungen, Release-Updates für Risk und Kredit, OICD, Server-Adaption für Großkunden, 254 Virtuelle Maschinen im RZ zu betreiben, davon 68 neu, Azure „Lift & Shift“ Vorbereitungen, Aktualisierung Interne IT Applikationen, Neuprodukt-Planung der Supply Chain Compliance

**Bewältigung der HR Dynamik** resultierend aus Pandemie, dem Wandel zu einem aggressiven Arbeitnehmer Markt sowie der alternativlosen SHS Transformationsdynamik

**Forcierte weitere Flexibilisierung der Kostenstrukturen** (Büro DUS und STGT, Nearshoring Produktentwicklung, Auslagerung der Standard Wartung, Auslagerung von Projektleistungen)

**Erarbeiteter, detaillierter mittel- bis langfristiger Wachstums-Plans**



## Strategische Intention der SHS Viveon

- Die Marktteilnahme langfristig sichern
- Positionierung unter Top 3 Lösungsanbieter im Europäischen Markt mit globaler Marktansprache
- Überproportionalen Anteil (> 20%) am Marktwachstum sichern
- Wachstumsfokus auf
  - deutliche Umsatz-Steigerungen
  - wiederkehrende Umsatzanteile
  - Skalierbare und margenstarke Standard Lösungen mit Fokus auf die größten Wachstumspotenziale
  - Signifikante Profitabilitätssteigerung
- Mittelfristig signifikante Erhöhung der Marktkapitalisierung

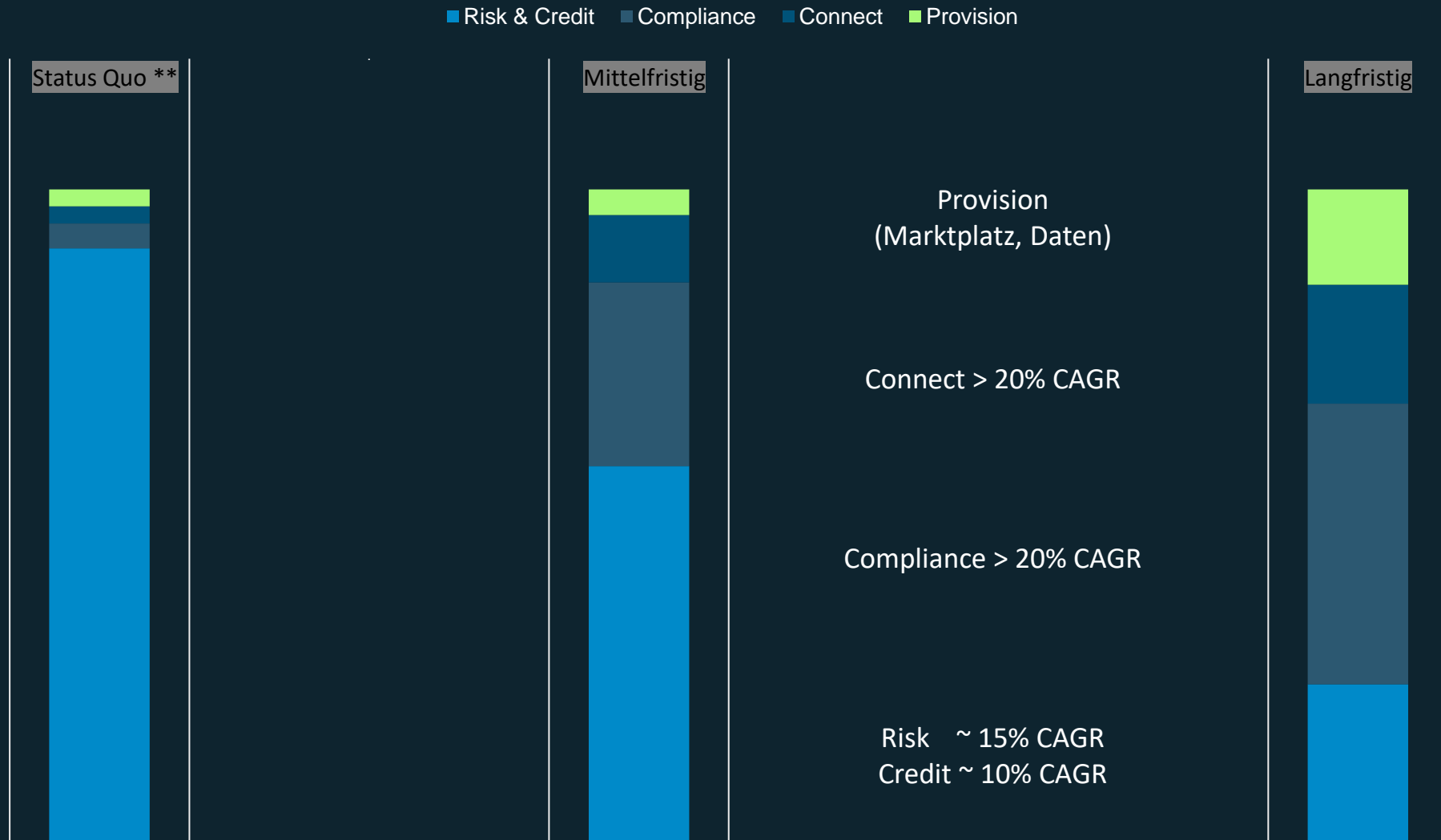
Fazit: Beschleunigung der Innovations-Transformation auf Basis der ausgearbeiteten Wachstumsstrategie und -plan

\* Präsentation auf der Münchner Kapitalmarktkonferenz am 4. Mai 2021

\*\* Kundenbasis, Etabliert am Markt, Expertise, Produkte, Bestehende Innovationsstrategie

Ein mittel-bis langfristiger Wachstumsplan wurde erarbeitet. Portfolio Ausrichtung \* auf Wachstumsegmente mit hohem Skalierungseffekt, hohem Margenbeitrag und Transaktionsmodellen

Illustrativ



\* Darstellung der relativen Portfolio-Veränderung  
 \*\* Ungefähre Darstellung, da z.B. Teile von Compliance und Connect im Risk & Credit enthalten sind

1. **Vertiefung und Vertikalisierung** der heutigen SHS Business Kern-Wertschöpfungskette (SHS Risk Pilot, SHS Trade)
2. **Portfolio-Transformation mit Fokus auf hoch skalierfähigen Lösungen mit hohem Margenbeitrag:** SHS Connect (intelligente Datenintegration), SHS Compliance (Bilanz, Lieferketten, SSC), Nicht-finanzielle Risiken (z.B. Nachhaltigkeit)
3. **Etablieren als neutraler „Single Point of Truth and Control“** durch die offene, horizontale SHS Plattform und den agilen Integrations-Ansatz des „Neutralen Brokers“
4. **Technologie-Transformation** durch innovative low-code / no-code und hybride Cloud Plattform ohne eigenen Anspruch auf die Technologie-Führerschaft (strategische Plattform-Partnerschaft, Entwicklungs-Partnerschaften) und einem besseren TCO und T2M
5. **Forcierte Transformation zu Subscriptions-, Transaktions- und Provisionsmodellen** skalieren wiederkehrende Umsatzanteile
6. **Geschäftsmodell-Erweiterung mit dem SHS Risk to Value Marktplatz** mit hoch skalierfähigem und margenstarken Umsatzpotenzial, additiver SHS Vertriebs- und Marketingkanal mit Pull-Effekt, Re-Selling, Whitelabelling, flexiblen Make / Buy Strategien und der Möglichkeit der Marktdisruption z.B. im Datengeschäft
7. **Go-To-Market Internationalisierung** mit Erweiterung des Zielmarktes auf die größten Wachstumsbereiche, Nutzung des vertrieblichen „Snow-Ball Effektes“ und Pull-Mechanismen via skalierfähiger Partnerstrukturen

1. Vorstellung des ausgearbeiteten mittel- und langfristigen Wachstumsplans (AR Freigabe vorausgesetzt) (Zeitraum: Februar und März 2022)
2. Geplante Corporate News (im Februar 2022) zu
  - dem strategischen Technologie Plattform-Partner
  - den Professional Services Partnern im Bereich Compliance und globaler Lieferfähigkeit
  - weiteren Vertriebspartnerschaften
3. Vorläufiges Jahresergebnis 2021 und Prognose 2022 (bis Mitte März 2022)
4. Präsentation auf der Münchner Kapitalmarkt Konferenz / m:access Forum am 4. Mai, 11:45 – 12:20 Uhr
5. Veröffentlichung des Jahresberichts 2021 am 10. Mai
6. IR Webcast zum Jahresbericht 2021 am 11. Mai
7. Hauptversammlung (Termin noch festzulegen)

Weitere IR Aktivitäten werden rechtzeitig in unserem Finanzkalender und auf unserer webpage kommuniziert.

## Fragen & Antwort Session

Für Ihre Fragen benutzen Sie bitte die Chat- oder Fragen-Funktion.



## **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®