

SHS viveon.®

SHS Viveon AG

Innovations- und Partnerstrategie

Investor Relations WebCast

7. März 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

1. *Die Wachstumsbereiche der SHS Viveon*
2. *Die Compliance Thematik in einer näheren Betrachtung*
3. *Das Partner Ökosystem für Innovation und Wachstum*
4. *Die Positionierung von drei strategisch wichtigen, globalen Partnern der SHS Viveon*
 - *TIBCO*
 - *Tata Consultancy Services*
 - *MSG*
5. *Fazit*

Wir haben die fortschrittlichste, innovative und offene Plattform zur Identifikation und Steuerung finanzieller und nicht finanzieller Risiken sowie regulatorischer Anforderungen (wie z.B. Lieferkettengesetz und Nachhaltigkeit)

Die wichtigsten Wachstumstreiber für die SHS Viveon

Nachfrage-Stimulation durch weiter ansteigende, vor allem regulatorische, internationale Risiko-Anforderungen

Ansteigende Komplexität der GRC Entscheidungsdaten

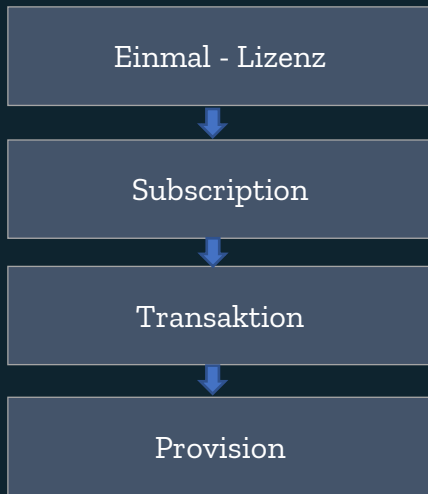
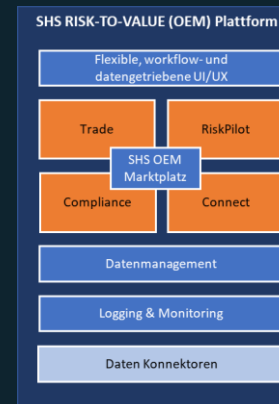
Forderung nach flexiblem Technologie- und Integrationsansatz, mit internationaler Lieferfähigkeit

Trend zur Flexibilisierung der Preismodelle

Compliance (GRC, ESG, SSC): CAGR 20% +

Daten Management CAGR 20% +

Risk & Kredit: CAGR 10% bis 15%

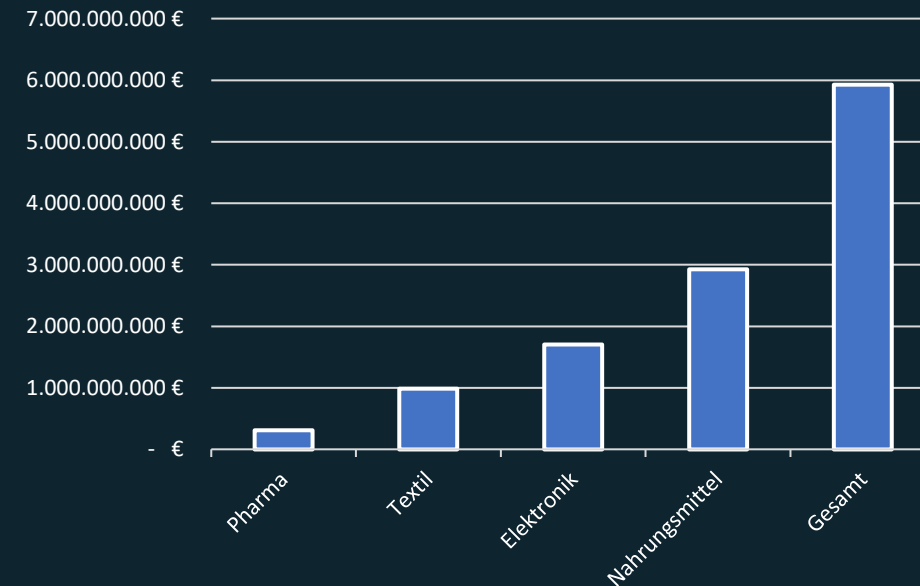
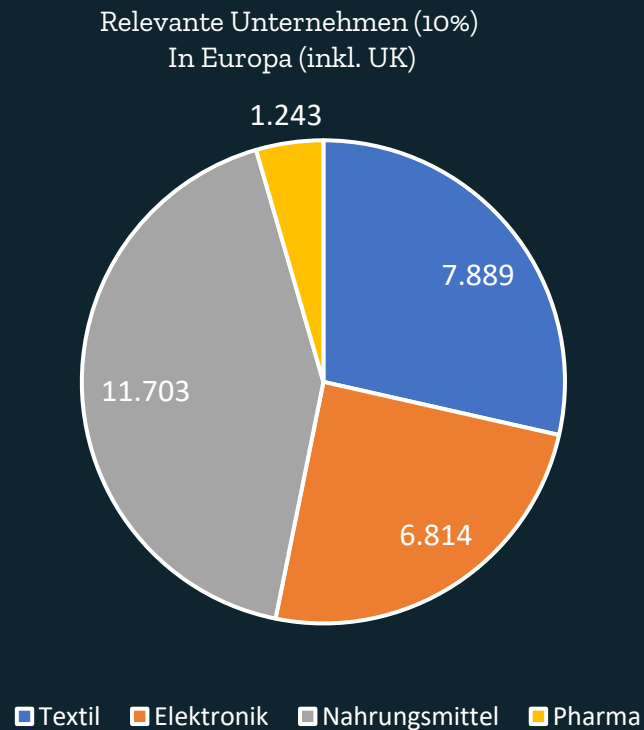




- **GOVERNANCE** Business Partner Compliance u.a.
 - Know Your Customer
 - Geldwäsche, Korruption, Sanktionslisten
- **GOVERNANCE** Supply Chain Compliance als größter Teil des Compliance Marktes, u.a.
 - Lieferkettengesetz in D und Europa (und International)
- **ENVIRONMENT** und Nachhaltigkeit (Umwelt und Ressourcenverwendung), u.a.
 - CO2 – Bilanz
 - Wasserverwendung
 - Landverbrauch
 - Stromverbrauch
- **SOCIAL** Verantwortung, u.a.
 - Kinderarbeit
 - Sklaverei
 - Arbeitsbedingungen

Supply Chain Compliance – eine Abschätzung des Marktvolumens in Europa *

- Konservativ geschätztes Marktvolumen von ~ 6 Mrd. EUR jährlich für 4 ausgewählte Branchen mit umfangreicher Lieferkette
- Hohes Umsatzpotenzial für die SHS Viveon

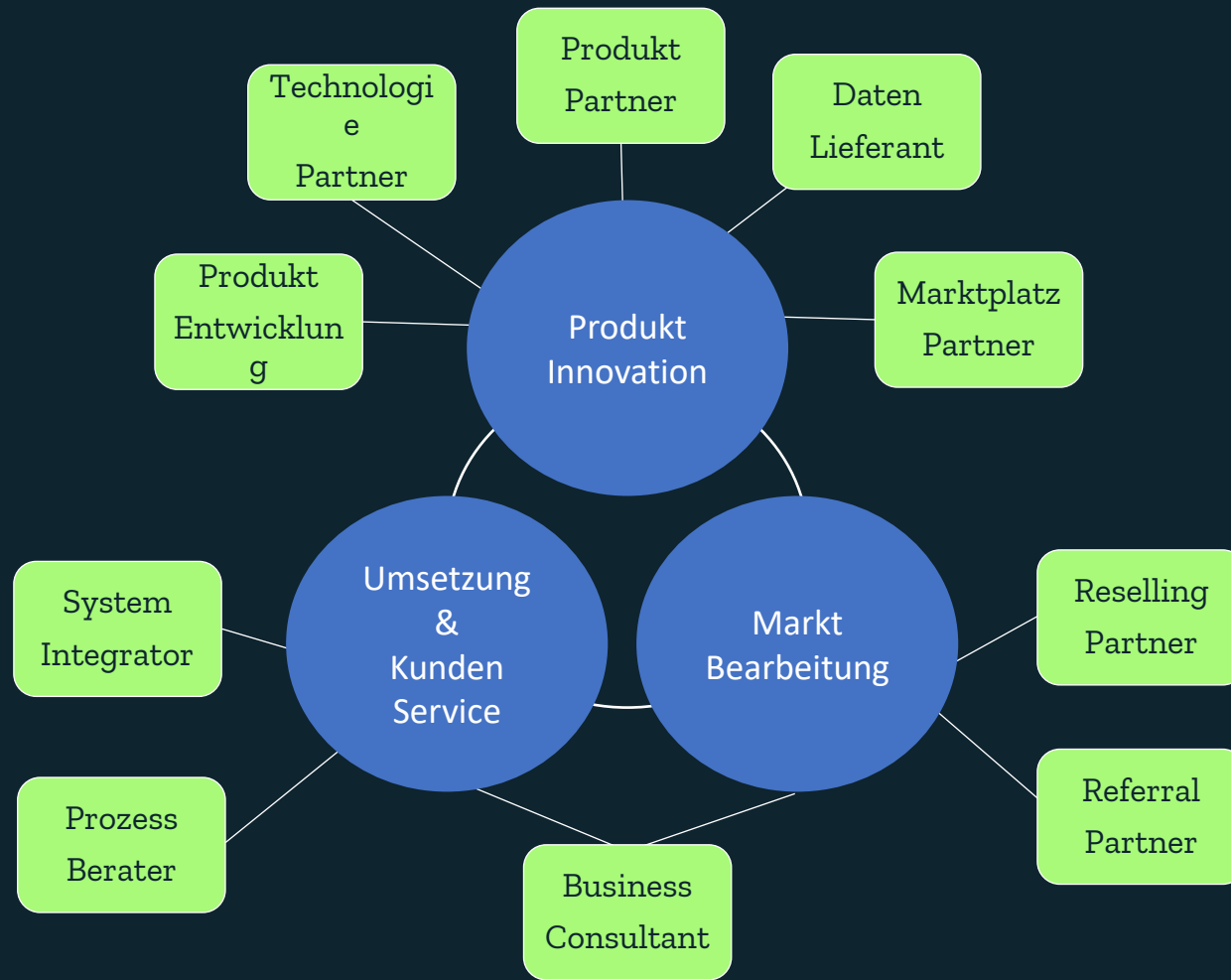


Annahmen

- Lieferantenüberprüfung 1x Jährlich
- Anzahl der Lieferanten je nach Unternehmen zwischen x1000 und bis zu 100.000
- Durchschnittlicher Transaktionspreis von EUR 50,--

* Da dies ein neuer Markt darstellt, müssen die Annahmen sich noch verifizieren

Die SHS Viveon Wertschöpfungskette mit dem skalierbaren Partner-Ökosystem unterstützt die Innovations- und Wachstumsstrategie **SHS viveon.**



Strategische SHS Intention:

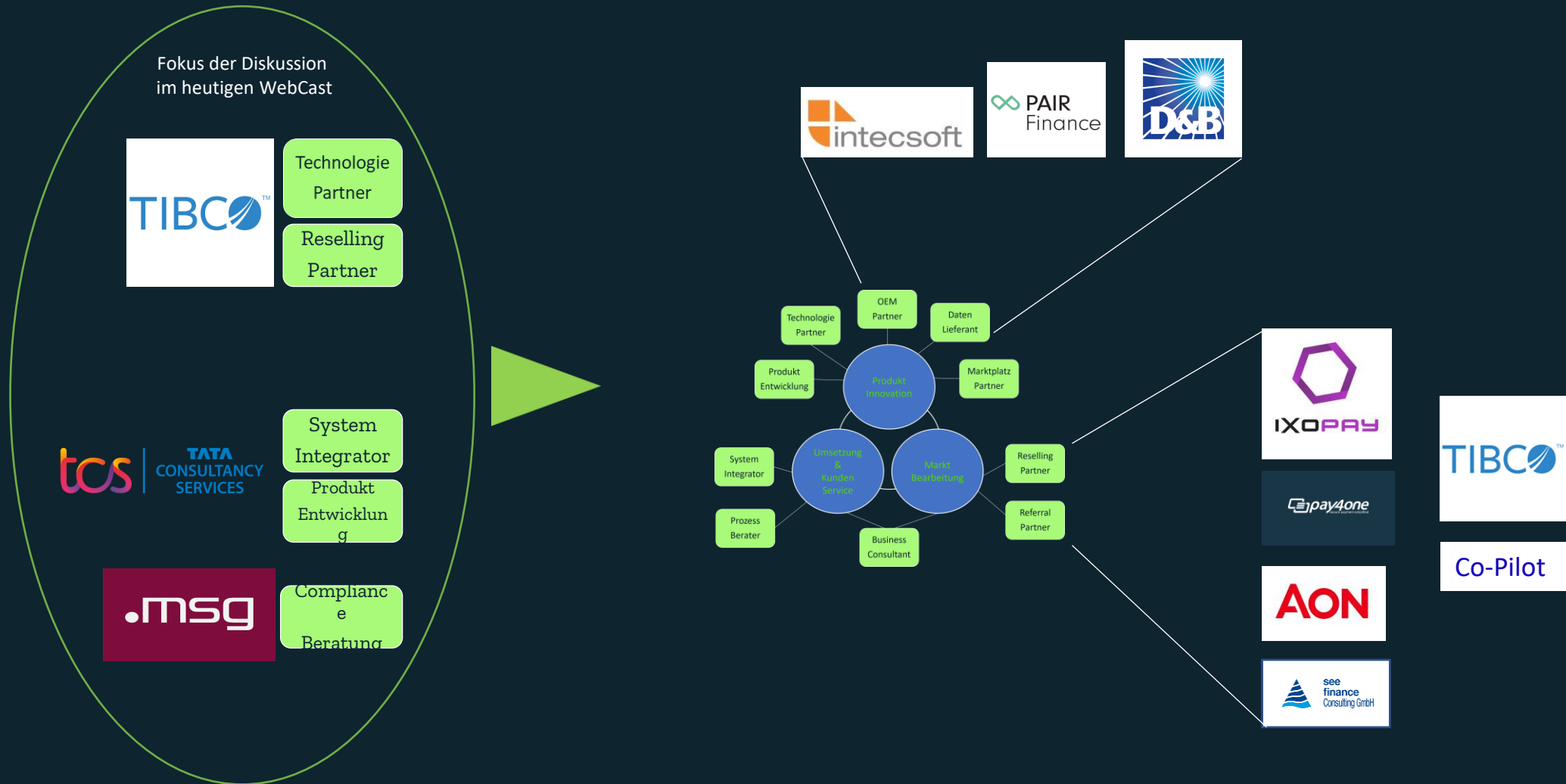
- Wachstum und Skalierung
- Internationalisierung
 - Marktzugang
 - Flexible, globale und lokale Lieferfähigkeit
 - Zugang zu wichtigen Fähigkeiten und Ressourcen
- Innovation
- Flexible Kostenstrukturen
- Kundenzufriedenheit

Strategische SHS Maxime:

- Smarte Erweiterung der SHS Wertschöpfungskette
- SHS behält:
 - die Kundenbeziehung
 - die wichtigen Kernfähigkeiten
 - die IP der Produktinnovation

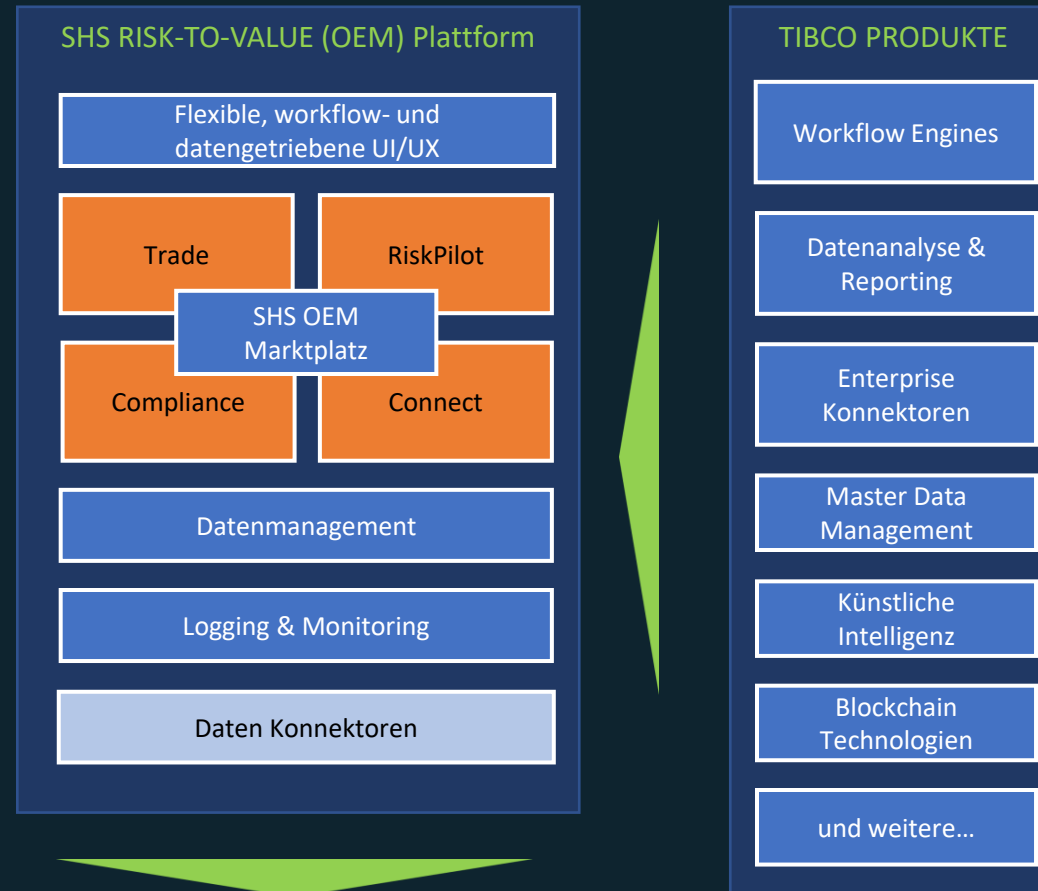
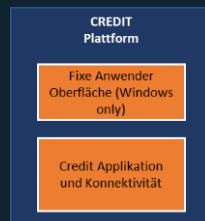
Das weiter wachsende SHS Viveon Partner-Ökosystem

SHS viveon.



Innovation durch die gewählte „Make & Buy Strategie“ der SHS

Historie



Multi - hybride Cloud- und OnPremise-Unterstützung

- EINE Plattform – Technologie
 - Skalierbar
 - Flexibel & Wiederverwendbar
 - Integrierbar
 - Innovative User Experience
 - Low-Code / No-Code
 - Hoher Sicherheitsgrad
- Geschäfts- und Industrieagnostisch – Flexibel einsetzbar für beinahe beliebige, zukünftige Anforderungen
- Datenagnostisch mit „schlauer“ Datenintegration
- Multi – hybride Cloudfähigkeit (Keine Versionierung-Problematik)
- Hochmoderne Plattform mit „Echtzeit“ Lieferfähigkeit zu Kunden
- Auditierbar und Revisionssicher
- Nachhaltiger für Kunden im Vergleich zu Eigeninnovation und Investition
- Deutlich größeres Kundenspektrum: Vom Entwickler bis zum Endkunden

Vorteile für SHS Viveon

- Signifikante Stärkung der SHS Innovationsfähigkeit
Zugang zu umfangreicher und innovativer Plattform - Technologie und Produkte inklusive Wartung und Dienstleistungen
- Zukunftssichere Technologie eines Weltmarktführer
- Wettbewerbs - Differenzierend
- Fokus der SHS Investitionen auf die Credit-, Risk- und Compliance Wertschöpfungskette
- Reduzierte Produktentwicklungs- Zeiten und Kosten (40% bis 80%)
- Flexibler Zugang zu externen (IT-) Engpass – Ressourcen und Know-how
- Minimale Fixkosten durch ein dynamisches “Revenue Share Modell”
- Additive OEM Umsatzpotentiale
- TIBCO als weltweiter Vertriebspartner für SHS Lösungen

Vorteile für Kunden

- Vereinfachte Integrationsfähigkeit in bestehende Kunden – Ökosysteme
- Deutlich verkürzte Einführungszeiten (Time-to-Market)
- Deutlich reduzierte Projektleistungsaufwendungen
- Pay-as-you-Go und ähnliche, verbrauchsorientierte, Preismodelle.
- Out-of-the-Box Produkte
- Maßgeschneiderte Produkte auf den Kundenbedarf zugeschnitten und durch den Kunden selbstständig konfektionierbar.
- KI- und Blockchain- basierte Produkte

Die Erweiterung der Lieferfähigkeit mit starken, global agierenden Partnern ermöglicht Wachstum und Internationalisierung

SHS viveon.



- 528.000 Mitarbeiter*Innen, Umsatz 22 Mrd. EUR
- IT Dienstleistungen und Beratung
- Lokale und globale Präsenz

SHS & TCS Partnerschaft

- Flexible “Werkbank” für die Realisierung von Kundenprojekten
- Weltweite SHS Lieferfähigkeit und Kunden-Betreuung
- Verlängerte Werkbank für die Entwicklung von Produkt - Innovationen
- Flexible Kostenstrukturen



- 9.000 Mitarbeiter*Innen, Umsatz 1 Mrd. EUR
- Compliance Beratung und IT Dienstleistungen
- Lokale und internationale Präsenz (28 Länder)

SHS & MSG Partnerschaft

- Stärkung der SHS Lieferfähigkeit im Wachstumsmarkt der Compliance Lösungen
- Fokus auf Compliance Beratung und Projekt-Umsetzung

Das Engagement-Modell für eine globale und lokale Lieferfähigkeit

Die gesamtheitliche Kundenverantwortung verbleibt bei der SHS Viveon, inklusive dem Fokus auf die werthaltige Kundenbetreuung auf Projekt- oder Supportebene



Die SHS Viveon fokussiert sich auf **zentrale Wachstumsthemen** mit erheblichen Umsatzpotenzial, u.a. auf den Milliardenmarkt im Bereich Compliance

Ist gut positioniert aufgrund der **SHS Viveon Produktpalette und Technologie-Kompetenz**

Hat das **Geschäftsmodell an die Marktanforderungen angepasst**

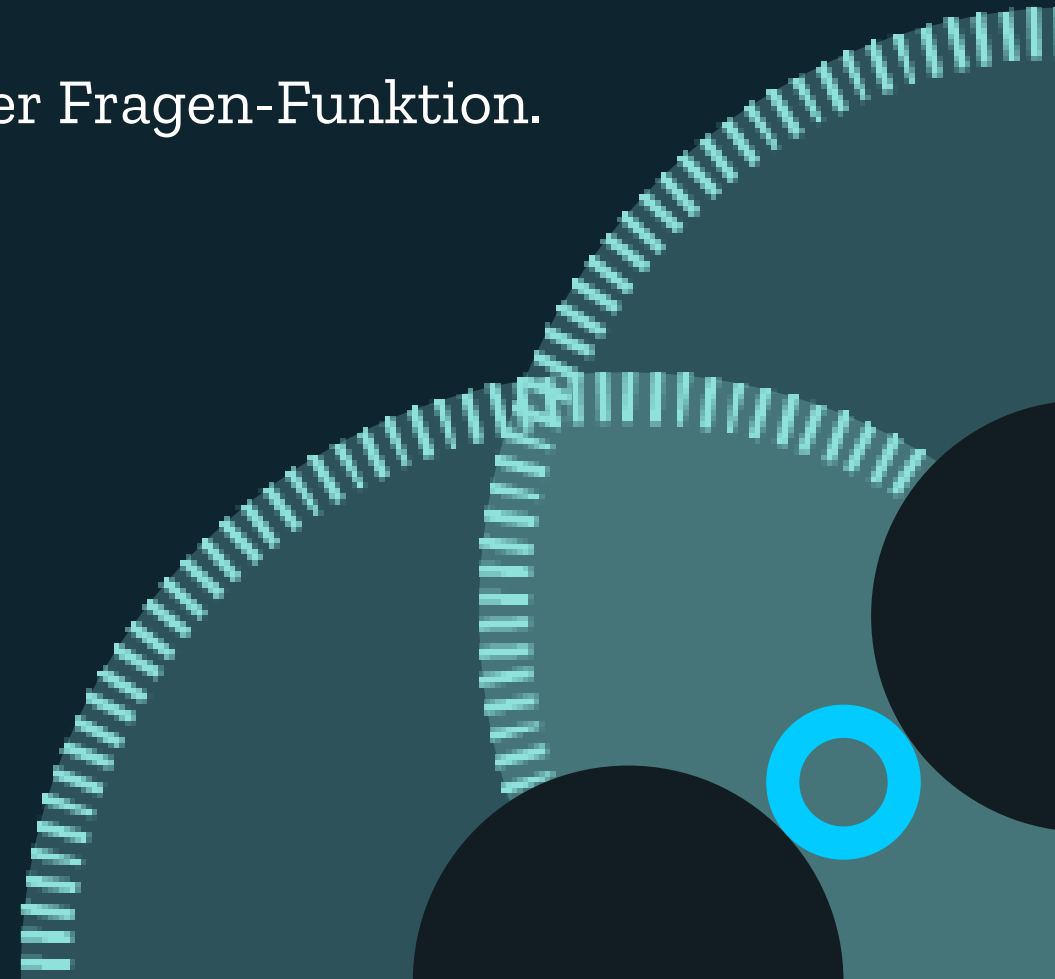
Innovation und Technologie wird beschleunigt durch die strategische Partnerschaft mit TIBCO, und fokussiert die SHS Investitionen auf die fachliche Wertschöpfungskette für Risk, Credit und Compliance

Der weitere **internationale Wachstum und eine kostenflexible Lieferfähigkeit** wird durch strategische Umsetzungspartner u.a. mit Tata Consulting Services und MSG unterstützt, wobei auch hier die Wertschöpfungskette unter der Kontrolle der SHS Viveon verbleibt

.. Und erwartet in den kommenden Jahren ein deutliches Umsatz- und Ergebniswachstum

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

SHS viveon.®