

SHS viveon.®

Bericht des Vorstands

Virtuelle Hauptversammlung der SHS Viveon AG

Ralph Schuler, CEO

Ingo Schilling, CPO/CTO

München, den 7. Juli 2022

Agenda

1. Zusammenfassende Würdigung der letzten 18 Monate
2. Bewertung und Schlussfolgerungen aus der Kapitalerhöhung
3. Reflektion des Geschäftsjahres 2021 und Ausblick auf 2022
4. Status zu dem ständig wachsenden Partner Ökosystem
5. Schwerpunktthemen im Bereich Produkte & Technologie
6. Kommentierung zur Beschlussfassung

Agenda

1. Zusammenfassende Würdigung der letzten 18 Monate
2. Bewertung und Schlussfolgerungen aus der Kapitalerhöhung
3. Reflektion des Geschäftsjahres 2021 und Ausblick auf 2022
4. Status zu dem ständig wachsenden Partner Ökosystem
5. Schwerpunktthemen im Bereich Produkte & Technologie
6. Kommentierung zur Beschlussfassung

- Beschleunigte Investitionen in die technologische Neuausrichtung und Produkterweiterung
- Pflege der Bestandskunden und bestehenden Produktlinien
- Bewältigung der Dynamik des Arbeitsmarkts und der Corona Auswirkungen
- Anpassung der Teamstrukturen
- Erarbeitung eines mittel- bis langfristigen Unternehmensplans
- Verbreiterung der Investoren Marktansprache
- Erweiterung des Partner Netzwerkes
- Etablierung der SHS Nachhaltigkeit
- Marktkapitalisierung und beeinflussende Faktoren

Agenda

1. Zusammenfassende Würdigung der letzten 18 Monate
2. **Bewertung und Schlussfolgerungen aus der Kapitalerhöhung**
3. Reflektion des Geschäftsjahres 2021 und Ausblick auf 2022
4. Status zu dem ständig wachsenden Partner Ökosystem
5. Schwerpunktthemen im Bereich Produkte & Technologie
6. Kommentierung zur Beschlussfassung

- Grundlage ist der vorgestellte mittel-bis langfristige Geschäftsplan der SHS Viveon
- In der Rückschau ein eher unzufriedenstellendes Ergebnis der Kapitalerhöhung
 - Plazierung von 333.853 Aktien zu einem Preis von EUR 5,50, Bruttoerlös von EUR 1.836 Mio.
 - Erhöhung des Grundkapitals auf 2.490.853 Aktien
- Gründe hierfür sind vielfältig
(Ergebnis 2021, Veränderter SHS Wachstums-Case, Kapitalmarktumfeld, Individuelle Investorenstrategie)
- Signifikante Erweiterung der Marktwahrnehmung der SHS Viveon
 - > 100 Ansprachen von potentiellen Neuinvestoren
 - > 46,% des Stammkapitals wurde im ersten Halbjahr 2022 gehandelt
 - 2 Analystenbewertungen
- Erlaubt uns die SHS Viveon Strategie weiter zu verfolgen, wenn auch zuerst mit einigen Einschränkungen gegenüber dem vorgestellten mittel- bis langfristigen Geschäfts- und Investitionsplan:
 - Sicherung der Bestandskunden
 - Eingeschränkte vertriebliche Internationalisierung im Neukundengeschäft
 - Fortgesetzter Ausbau vertrieblicher und Produkt-Partnerschaften
 - Fokus auf neue Produkte: Lieferung des neuen Lieferketten Produkts im September 2021 in einer ersten Version und die SHS Plattform
 - Repriorisierung der Roadmap, um eine Anpassung an die finanzielle Leistungsfähigkeit zu ermöglichen
- Es sind weitere Schritte nötig (Fremdkapital, Fördermittel, Eigenkapital)

Agenda

1. Zusammenfassende Würdigung der letzten 18 Monate
2. Bewertung und Schlussfolgerungen aus der Kapitalerhöhung
3. Reflektion des Geschäftsjahres 2021 und Ausblick auf 2022
4. Status zu dem ständig wachsenden Partner Ökosystem
5. Schwerpunktthemen im Bereich Produkte & Technologie
6. Kommentierung zur Beschlussfassung

EUR	2020 IST	2021 IST	Y/Y %
Umsatz	11.801.473	10.867.342	-8%
EBITDA	1.696.308	632.948	-63%
Marge	14,4%	6%	
EBT	1.408.712	323.011	-77%
Jahres- Ergebnis	974.082	251.955	- 74%

- Wiederkehrend Umsätze von 45 % (VJ 55 %)
- Aktivierte Eigenleistungen: TEUR 457 (VJ TEUR 157)
- Materialaufwand: TEUR -1.008 (VJ TEUR -913)
- Personalaufwand: TEUR -6.083 (VJ TEUR -6.505)
- Abschreibungen: TEUR -288 (VJ TEUR -246)
- So.betr. Aufwendungen: TEUR -2.965 (VJ TEUR -2.144)
- Cashflow operativ TEUR - 235 (VJ TEUR 1.171) aufgrund außerordentlicher Aufwendungen sowie Umsatzlücke
- Cashflow Investitionstätigkeit TEUR -1.387 (VJ TEUR -320)
- Cashflow Finanzierungstätigkeit TEUR -873 (VJ TEUR 721)

Aktiva (in TEUR)	31.12. 2021	31.12. 2020	Passiva (in TEUR)	31.12. 2021	31.12. 2020
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.535	391	Gezeichnetes Kapital	2.157	2.153
Sachanlagen	249	327	Kapitalrücklage	3.014	2.996
ANLAGEVERMÖGEN	1.784	718	Gewinnrücklage	130	130
			Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	84	57
			Bilanzgewinn	84	47
			EIGENKAPITAL	5.469	5.383
Unfertige Leistungen	24	30			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.541	2.647	RÜCKSTELLUNGEN	1.238	2.074
Sonstige Vermögensgegenstände	82	140			
Kassenbestand	3.345	5.813	Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	0	658
UMLAUFVERMÖGEN	5.992	8.631	Erhaltene Anzahlungen	0	189
			Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	817	508
Rechnungsabgrenzungsposten	372	101	sonstige Verbindlichkeiten	470	531
			VERBINDLICHKEITEN	1.287	1.886
			Rechnungsabgrenzungsposten	70	24
			passive latente Steuern	84	83
SUMME AKTIVA	8.148	9.450	SUMME PASSIVA	8.148	9.450

- Eigenkapitalquote von 67 % (VJ: 57%)
- Aktivierung von Investitionen in Entwicklung von TEUR 1.259
(davon: TEUR 803 Fremdleistungen / TEUR 456 Eigenleistung)
- Kassenbestand TEUR 3.345 (VJ: TEUR 5.813 - inkl. Inanspruchnahme einer Kreditlinie von TEUR 658)
 - Rückführung der Kreditmittel im Geschäftsjahr
 - Dividendenzahlung in Höhe von TEUR 215

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

SHS viveon.

2021: 15 Neukunden

- Transformation der Kundenbasis
- Innovative Preismodelle
- Upsell in die bestehende Kundenbasis
- Positionierung der Compliance Lösungen

1HJ 2022 und Juli 2022

Unzer



ADVANCED LIVING TECHNOLOGIES



Internationaler Hersteller von Polymerprodukten
(aktuell im Vertragsabschluss)

Europäisches Technologie-Handelsunternehmen
(aktuell im Vertragsabschluss)

Aktive Bearbeitung der 120 Bestandskunden zur Sicherung der Umsatzbeiträge, der Cross-Upsell Optionen und der Kunden-Zufriedenheit

- 2021 Logo Churn mit < 3% bezogen auf den Gesamtumsatz 2021
- 2022 1HJ Logo Churn mit 0,4 %, bezogen auf den Gesamtumsatz 2021
- Repräsentative Sicht unseres Leistungsportfolios bei Bestandskunden
 - Neu – Implementierungen
 - Erweiterung bestehender SHS Lösungen (Länder, Funktion, additive Produkte, neue Kundengruppen, erweiterte Prozesse, etc.)
 - Erweiterung und Aktualisierung der Daten-Konnektoren und Anbindung an Kundensystem
 - Produkt Release Migrationen
 - Migration in das SHS Rechenzentrum
 - Change Requests und Beratung
- Aktive Preisgestaltung und – anpassung
- Kundenseitige Nachfrage nach Projektleistungen, gerade im 1HJ 2022, sind nicht vollständig realisierbar

- Charakterisierung des allgemeinen Arbeitsmarktes
 - Corona
 - „Post Corona Effekt“
 - Fachkräftemangel
- Wandel des SHS Geschäftsmodells und der Technologie-Strategie
- Mitarbeiter Abgänge und Zugänge in den letzten 18 Monaten halten sich die Waage
- Die große Chance dabei: Adjustierung der Kompetenzbasis und agiler Arbeitsmethodiken
- Die Herausforderung dabei:
- Zusätzlich: Ausbau der flexiblen Werkbank mit heute ~ 30 externen Mitarbeitern
- Nachweislich attraktives SHS Viveon Arbeitsumfeld
- Chancen: Adjustierung der Kompetenzbasis und Arbeitsmethodik
- Herausforderung: Transfer von Kompetenzen und erhöhte Kundennachfrage können temporär nicht vollständig abgedeckt werden

- Die Prognose 2022 unterliegt gewissen Unsicherheiten und Annahmen, und hat sich gegenüber dem Prognosebericht im Geschäftsbericht 2021 verschärft:
 - Marktsituation: Inflationsdruck, Geo-politische Risiken, Lieferengpässe und Investitionsunsicherheit
 - Arbeitsmarkt: Arbeitnehmermarkt und Fachkräftemangel
- Höhe des Barkapitalzuflusses aus der aktuellen Kapitalerhöhungsmaßnahme beeinflusst
 - die Umsetzungsgeschwindigkeit und Investitionstätigkeit gegenüber dem vorgestellten Wachstumsplan, sowie
 - die mittel- und langfristige Leistungsfähigkeit
- Prognose 2022
 - Steigerung des Umsatz 2022 gegenüber dem Vorjahr von TEUR 10.867 mit einem leichten Anstieg im einstelligen Prozentbereich
 - Wiederkehrende Umsatzanteile werden dabei gegenüber dem Vorjahr (45%) leicht ansteigen
 - EBITDA Ergebnis wird gegenüber dem Vorjahr (6 Prozent) je nach der realisierbaren Intensität der Investitionen negativ ausfallen
 - Es werden mindestens 10 Neukunden-Abschlüsse erwartet

Agenda

1. Zusammenfassende Würdigung der letzten 18 Monate
2. Bewertung und Schlussfolgerungen aus der Kapitalerhöhung
3. Reflektion des Geschäftsjahres 2021 und Ausblick auf 2022
4. Status zu dem ständig wachsenden Partner Ökosystem
5. Schwerpunktthemen im Bereich Produkte & Technologie
6. Kommentierung zur Beschlussfassung

Das ständig wachsende SHS Viveon Partner-Ökosystem ist ein zentraler Baustein der SHS Viveon Strategie, auch zur Sicherstellung der Lieferverbindlichkeiten

SHS viveon.



Agenda

1. Zusammenfassende Würdigung der letzten 18 Monate
2. Bewertung und Schlussfolgerungen aus der Kapitalerhöhung
3. Reflektion des Geschäftsjahres 2021 und Ausblick auf 2022
4. Status zu dem ständig wachsenden Partner Ökosystem
5. **Schwerpunktthemen im Bereich Produkte & Technologie**
6. Kommentierung zur Beschlussfassung
7. Investor Relations und Finanzkalender

Schwerpunktthemen Produkte und Technologie in 2021 und angepasste Roadmap für 2022 folgend dem Ergebnis der Kapitalerhöhung (1 / 2)

Pflege und Weiterentwicklung der Bestandslösungen

- RiskSuite Release 6.6, RiskSuite OICD, GenYOS 2.12, SimCO 5.0
- DebiTEX (Trade): Feature Pack 12 (2021), Feature Pack 13 (2022)
- Azure Lift & Shift
- Connect: Konnektoren #30 (2021), # 16 neu, #18 Updates (HJ1 2022), #TBD (HJ2 2022)

Entwicklung der SHS (OEM) Plattform

- Plattform Launch September 2022
- Connect Basistechnologien und erste Connect Konnektoren implementiert 2021
- OEM, Automatisierung, Marktplatz, u.v.m. vorbereitet

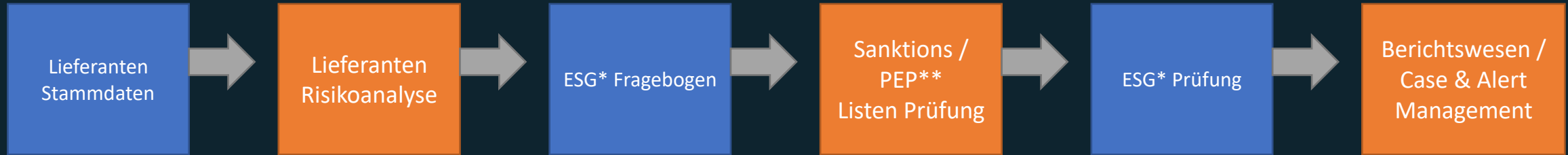
Neuproduktentwicklung auf Basis SHS (OEM) Plattform

- Supply Chain Compliance (Lieferkette) im September 2022 als Cloud Native Version
- Connect 2.0 - Launch September 2022 für erste Kunden und Partner
- Plattform – Launch September 2022
- Marktplatz (verschoben auf 2023)

Im Weiteren:

- Optimierungen und Effizienzsteigerungen des Near- / Offshoring der Produktentwicklung, DevOps und QA
- Erneuerung interner IT und Business Applikationen (u.a. Office365, HR, CRM)
- Mitarbeiter Ausbildung auf neuer Tibco Technologie

Die Ende-zu-Ende Produktlösung für das Lieferkettengesetz (Supply Chain Compliance) in der Cloud Native Version



Lösungs – Charakteristika („USP“)

- Ende-zu-Ende Prozess
- Daten Agnostisch und Flexibel für Kundenanforderungen
- Auditierbar und Revisionssicher
- Einfache Einstiegshürde für Kunden
- Sukzessive erweiterbar (Funktionen, Volumen, Daten, etc.)
- Investmentschutz für Kunden
- Erweiterungsfähigkeit auf ESG
- Transaktionsbasiertes Preismodell

Konkrete Verhandlungen über Partnermodelle

- Produktlieferungen (z.B. Spezialisierte Fragebögen für Retail- / Lebensmittel- / und Chemische Industrie)
- Datenlieferanten (z.B. Sanktionslisten, sonstige)
- Beratungsgesellschaften (z.B. Spezialisierte Compliance, ESG, Energiewirtschaft, ...)
- Verkaufspartnerschaften (z.B. mit TIBCO, weiteren Partnern)

* PEP = Politically Exposed Person

** ESG = Environmental, Social and Governance

Agenda

1. Zusammenfassende Würdigung der letzten 18 Monate
2. Bewertung und Schlussfolgerungen aus der Kapitalerhöhung
3. Reflektion des Geschäftsjahres 2021 und Ausblick auf 2022
4. Status zu dem ständig wachsenden Partner Ökosystem
5. Schwerpunktthemen im Bereich Produkte & Technologie
6. **Kommentierung zur Beschlussfassung**

TOP 2: BESCHLUSSFASSUNG ÜBER DIE VERWENDUNG DES BILANZGEWINNS 2021

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von EUR 364.482,28 auf neue Rechnung vorzutragen.

TOP 3: BESCHLUSSFASSUNG ÜBER DIE ENTLASTUNG DER MITGLIEDER DES VORSTANDS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2021

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2021 in getrennter Abstimmung Entlastung zu erteilen.

TOP 4: BESCHLUSSFASSUNG ÜBER DIE ENTLASTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2021

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2021 Entlastung zu erteilen

TOP 5: WAHL DES ABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2022

Der Aufsichtsrat schlägt vor, die Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 zu wählen.

Datum	Aktivität
23. August 2022	Veröffentlichung des Geschäftsberichts für das 1. Halbjahr 2022
24. August 2022	Investor Relations WebCast zum Thema „Geschäftsbericht 1. Halbjahr 2022“
09. November 2022	Präsentation auf der m:access
28. bis 30. November 2022	Präsentation auf dem Eigenkapital - Forum

Im Weiteren:

- Aktive weitere Ansprache potentieller Investoren
- Marktkommunikation

SHS viveon.®

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

SHS Viveon AG

Clarita-Bernhard-Str. 27

81249 München

Fon +49 (0) 89 747 257 171

Investor.relations@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